



2016

**DIAGNOSTIC COMMERCE BILATERAL  
RÉPUBLIQUE DOMINICAINE ET RÉPUBLIQUE D'HAÏTI  
OBSERVATOIRE BINATIONAL SUR L'ENVIRONNEMENT, LA  
MIGRATION, L'ÉDUCATION ET LE COMMERCE (OBMEC)**



<http://obmec.org>

OBMEC/CT-COM/PUCMM/201604

1

Port-au-Prince, Avril 2016

## ÉQUIPE DE TRAVAIL

UNIVERSITÉ	CHERCHEUR	ADRESSE ELECTRONIQUE
------------	-----------	----------------------

### RÉPUBLIQUE DOMINICAINE:

PUCMM (Coordonnateur)	Vladimir C. PIMENTEL F.	<a href="mailto:vladimirpimentel@pucmm.edu.do">vladimirpimentel@pucmm.edu.do</a>
UNAPEC	Juan Del Rosario SANTANA	<a href="mailto:juansrs2000@gmail.com">juansrs2000@gmail.com</a>

### RÉPUBLIQUE D'HAÏTI:

UNIQ UNDH	Bénédictine PAUL Jovis Wolf BELLOT	<a href="mailto:benedictine.paul@uniq.edu.ht">benedictine.paul@uniq.edu.ht</a> <a href="mailto:jwbellot@gmail.com">jwbellot@gmail.com</a>
--------------	---------------------------------------	--

## TABLE DES MATIÈRES

<b>Tableaux .....</b>	<b>5</b>
<b>Graphiques .....</b>	<b>7</b>
<b>1. INTRODUCTION .....</b>	<b>10</b>
<b>2. CADRE MÉTHODOLOGIQUE .....</b>	<b>12</b>
<b>2.1. Objectifs du diagnostic .....</b>	<b>12</b>
Objectif général .....	12
Objectifs spécifiques .....	12
<b>Méthodologie de travail .....</b>	<b>12</b>
<b>Limites du rapport .....</b>	<b>14</b>
<b>3. CADRE INSTITUTIONNEL DU COMMERCE BINATIONAL .....</b>	<b>15</b>
<b>3.1. Environnement international et régional .....</b>	<b>15</b>
<b>3.2. Environnement institutionnel binational .....</b>	<b>17</b>
<b>3.3. Les caractéristiques institutionnelles des deux économies .....</b>	<b>19</b>
<b>3.4. Accords de Collaboration dans la thématique commerciale .....</b>	<b>21</b>
<b>4. MACROÉCONOMIE DU COMMERCE BINATIONAL .....</b>	<b>27</b>
<b>4.1. Quelques caractéristiques macroéconomiques d'Haïti .....</b>	<b>28</b>
Produit Interne Brut (PIB) Économie Haïtienne .....	28
Structure Productive d'Haïti .....	28
Commerce Extérieur d'Haïti .....	29
<b>4.2. Quelques caractéristiques économiques de la République Dominicaine .....</b>	<b>30</b>
Produit Interne Brut (PIB) dominicain .....	30
Structure Productive Dominicaine .....	31
Commerce extérieur Dominicain .....	32
<b>4.3. Type de change comparé .....</b>	<b>34</b>
<b>5. ANALYSE DU COMMERCE FORMEL .....</b>	<b>36</b>
<b>5.1. Exportations Dominicaines .....</b>	<b>38</b>
Principaux produits d'exportation de la République Dominicaine .....	39
<b>5.2. Exportations Haïtiennes .....</b>	<b>42</b>
<b>5.3. Termes de l'échange .....</b>	<b>45</b>
Barrières Tarifaires .....	46
Application des Tarifs Douaniers dans le Commerce Binational .....	51
Mesures Commerciales et Barrières Non Tarifaires .....	54
<b>6. ANALYSE DU COMMERCE INFORMEL FRONTALIER .....</b>	<b>60</b>
<b>6.1. Approche conceptuelle du commerce informel .....</b>	<b>60</b>
<b>6.2. Approche conceptuelle du commerce informel .....</b>	<b>60</b>

<b>6.3.</b>	<b>Caractéristiques Générales des Marchés Frontaliers .....</b>	<b>61</b>
<b>6.4.</b>	<b>Acteurs qui participent .....</b>	<b>64</b>
<b>6.5.</b>	<b>Zone d'influence dans les deux pays .....</b>	<b>66</b>
<b>6.6.</b>	<b>Type de marchandises.....</b>	<b>69</b>
<b>6.7.</b>	<b>Conditions physiques de fonctionnement.....</b>	<b>71</b>
<b>6.8.</b>	<b>Recouvrements légaux et illégaux .....</b>	<b>72</b>
	Recouvrements légaux .....	72
	Recouvrements illégaux .....	73
<b>6.9.</b>	<b>Situation et environnement migratoire.....</b>	<b>73</b>
<b>7.</b>	<b><i>POTENTIALITÉS DU COMMERCE BINATIONAL .....</i></b>	<b>74</b>
<b>7.1.</b>	<b>Produits ayant des potentialités commerciales.....</b>	<b>75</b>
<b>7.2.</b>	<b>Transport .....</b>	<b>76</b>
<b>7.3.</b>	<b>Accès au financement .....</b>	<b>76</b>
<b>7.4.</b>	<b>Services de communication.....</b>	<b>77</b>
<b>8.</b>	<b><i>CONCLUSIONS.....</i></b>	<b>78</b>
<b>9.</b>	<b><i>RECOMMANDATIONS.....</i></b>	<b>81</b>
<b>1.</b>	<b>Recommandations de politiques commerciales.....</b>	<b>81</b>
<b>2.</b>	<b>Recommandations de développement économique et social.....</b>	<b>83</b>
<b>3.</b>	<b>Recommandations pour l'OBMEC .....</b>	<b>87</b>
	<b><i>BIBLIOGRAPHIE .....</i></b>	<b>89</b>
	<b><i>ANNEXES.....</i></b>	<b>91</b>
	<b>Annexe 1. Termes de Référence du Diagnostic.....</b>	<b>91</b>
	<b>Annexe 2. Indices institutionnels pour Haïti et la République Dominicaine .....</b>	<b>93</b>
<b>3.1.</b>	Doing Business .....	93
<b>3.2.</b>	Global Competitiveness Index .....	98
<b>3.3.</b>	Logistic Performance Index .....	99
<b>3.4.</b>	Economic Freedom Index .....	101
<b>3.5.</b>	Investing Across Borders .....	102
<b>3.6.</b>	Economic Complexity Index .....	104
<b>3.7.</b>	Corruption Perception Index .....	104

## TABLEAUX

<i>Tableau 1. Situation Institutionnelle Comparative d’Haïti et de la République Dominicaine</i>	19
<i>Tableau 2. Thèmes très importants par accord</i>	23
<i>Tableau 3. Commerce bilatéral de biens entre Haïti et la République Dominicaine</i>	37
<i>Tableau 4. Vingt principaux produits exportés de la République Dominicaine vers Haïti</i>	39
<i>Tableau 5. Les nouveaux produits exportés de la République Dominicaine vers Haïti</i>	41
<i>Tableau 6. Les produits dominicains qui ont cessé d’être exportés vers Haïti</i>	41
<i>Tableau 7. Les nouveaux produits exportés par Haïti</i>	42
<i>Tableau 8. Les nouveaux produits exportés par Haïti vers la République Dominicaine</i>	44
<i>Tableau 9. Les produits que la République Dominicaine a cessé d’importer d’Haïti</i>	44
<i>Tableau 10. Lignes tarifaires avec tarif douanier de zéro en République Dominicaine et en Haïti</i>	46
<i>Tableau 12. Tarif Douanier NMF Moyen Appliqué par les Deux Pays et Pourcentage</i>	48
<i>Tableau 13. Distribution des types de tarifs douaniers et Importations</i>	50
<i>Tableau 14. Distribution des tarifs douaniers par type et Importations</i>	50
<i>Tableau 15. Taux du Tarif Douanier, Lignes Douanières et Valeur Importée par Haïti en provenance de la République Dominicaine ,Année 2014</i>	51
<i>Tableau 16. Taux de Tarif Douanier, Lignes Douanières et Valeur Importée par la République Dominicaine en provenance d’Haïti, Année 2014</i>	52
<i>Tableau 17. Dix principaux produits exportés d’Haïti vers la République Dominicaine</i>	53
<i>Tableau 18. Dix principaux produits exportés de la République Dominicaine vers Haïti</i>	53
<i>Tableau 19. Mesures Non Tarifaires Appliquées par la République Dominicaine</i>	55
<i>Tableau 20. Mesures imposées par la République Dominicaine</i>	56
<i>Tableau 21. Enquêtes sur les sauvegardes entreprises par la République Dominicaine</i>	57
<i>Tableau 22. Acteurs participant dans les marchés frontaliers</i>	64
<i>Tableau 23. Caractéristiques des marchés frontaliers par paires</i>	66
<i>Tableau 24. Résumé des produits agricoles commercialisés selon les points de passage frontaliers.</i>	70
<i>Tableau 25. Paires des marchés frontaliers et marchés qui les alimentent</i>	71

*Tableau 26. Produits avec potentialités commerciales entre Haïti et la République  
Dominicaine* \_\_\_\_\_ 75

## GRAPHIQUES

Graphique 1. PIB par habitant (en \$ PPA courant) d'Haïti et de République Dominicaine _____	27
Graphique 2. Evolution du PIB d'Haïti _____	28
Graphique 3. Composition sectorielle de l'économie haïtienne _____	29
Graphique 3. Commerce extérieur haïtien _____	30
Graphique 4. Evolution du PIB de la République Dominicaine _____	31
Graphique 5. Composition sectorielle de l'économie dominicaine _____	31
Graphique 6. Commerce extérieur dominicain _____	33
Graphique 7. Type de change comparé des deux pays par rapport au dollar _____	34
Graphique 8. Échange commercial entre Haïti et la République Dominicaine _____	36
Graphique 9. Exportations totales de la République Dominicaine vers Haïti _____	38
Graphique 10. Types de tarifs douaniers de produits agricoles des deux pays _____	49
Graphique 11. Continuum des recouvrements en rapport avec leur niveau de légalité _____	72

## ***ACRONYMES***

ACP	:Afrique – Caraïbe – Pacifique
BIT	: Bureau International du Travail
CAFTA	: Central America Free Trade Agreement
CARICOM	: Caribbean Common Market
CCIH	: Chambre de Commerce et d'Industrie d'Haïti
CEI-RD	: Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana - Centre d'Exportation et d'Investissement de la République Dominicaine
CEPAL	: Comisión Económica para América Latina y el Caribe - Commission Économique pour l'Amérique Latine et les Caraïbes
CESFRONT	: Cuerpo Especializado para la Seguridad de la Frontera - Corps Spécial pour la Sécurité de la Frontière
CMB	: Comisión Mixta Bilateral - Commission Mixte Bilatérale
DIGECOOM	: Dirección General de la cooperación multilateral - Direction Générale de la Coopération Multilatérale
EPA	: Acuerdo de Asociación Económico - Accord Économique d'Association
FED	: Fondo Europeo de Desarrollo – Fonds Européen de Développement
FEDOCAMARAS	:Federación Dominicana de Cámaras de Comercio - Fédération Dominicaine de Chambres de Commerce
HT	: Haïti
MERCOSUR	: Mercado Comun de la America del Sur – Marché Commun d'Amérique du Sud
NMF	: Nation la plus Favorisée
OBMEC	: Observatorio Binacional sobre la Migración, la Educacion, el Medio Ambiente y el Comercio- Observatoire Binational sur la

Migration, l'Éducation, l'Environnement et le Commerce

OMC	: Organisation Mondiale du Commerce
PIB	: Produit Intérieur Brut
PNUD	: Programme des Nations-Unies pour le Développement
RD	: République Dominicaine
UE	: Union Européenne
ULCC	: Unité de Lutte contre la Corruption et la Contrebande (en Haïti)

## 1. INTRODUCTION

Le présent rapport est le résultat du premier diagnostic conçu par l'OBMEC sur les échanges commerciaux entre la République d'Haïti et la République Dominicaine. Ce diagnostic se veut le point de départ, un instrument d'appui pour la compréhension des faits sur les flux commerciaux entre les deux pays et des opportunités d'amélioration. Dans cette perspective, nous avons pensé aborder la question en portant une attention spéciale aux besoins à court et moyen termes pour améliorer, renforcer et impulser des échanges commerciaux favorables aux deux partenaires commerciaux.

Il faut souligner que le commerce bilatéral entre la République d'Haïti et la République Dominicaine s'est intensifié au cours des dernières années. Toutefois, les relations commerciales n'ont pas toujours été harmonieuses, malgré l'évidence d'intérêts communs, les courtes distances et la frontière commune ainsi que les grandes potentialités existant entre les deux pays.

Dans ce sens, les faiblesses institutionnelles dans les deux nations, les structures d'oligopole et de monopole dans les économies nationales, les barrières commerciales (tarifaires et non tarifaires), entre autres facteurs, viennent s'ajouter aux écarts dans les niveaux de développement économique, ce qui constitue l'ensemble des déterminants des déséquilibres du commerce bilatéral. Ces déséquilibres positionnent l'activité commerciale en désavantage pour l'économie haïtienne, raison pour laquelle elle n'est pas durable dans un contexte de bien-être économique, social et politique à l'échelle de l'île entière.

Les structures socioéconomiques et les polarisations géographiques des politiques publiques dans les deux pays, produisent des activités et un commerce informel important dans la zone frontalière. De sorte que le commerce entre ces deux pays répond à trois logiques parallèles de marché:

- a) Le commerce formel de biens en dehors de la zone frontalière, atteint plus d'un million de dollars l'an, mais il présente des problèmes d'accès au marché et de barrières tarifaires et non tarifaires.
- b) Le commerce de nature informelle dans la zone frontalière, constitué de transactions de moindre valeur que dans le marché formel, est cependant une partie de la stratégie de survie des populations frontalières ou fait partie de la chaîne de commercialisation pour certains secteurs agricoles à grand impact régional.
- c) Le commerce des services, principalement les services professionnels, les services des ports et infrastructures, études, etc., qui sont très peu enregistrés, reste encore très marginal, mais avec une croissance apparente ces dernières années.

De manière globale, le résultat est que la dynamique commerciale bilatérale conduit à des politiques publiques et des décisions d'affaires privées orientées vers une nécessaire collaboration continue, multisectorielle et transparente pour qu'un commerce bilatéral durable puisse croître entre les deux pays. Elle doit découler d'une orientation de négociation « gagnant-gagnant ». Dans ce contexte, les négociations et les collaborations commerciales deviennent indispensables à plusieurs niveaux, qu'elles soient politiques, opérationnelles, d'investissements, entrepreneuriales, etc.

Même si les deux pays tendent à diversifier leurs collaborations commerciales, il y a des facteurs de coût de transaction qui justifient des opportunités de tirer profit des potentialités offertes par le commerce bilatéral haïtiano-dominicain.

La première partie du rapport présente tout le cadre méthodologique utilisé dans son développement, suivi du cadre institutionnel dans lequel évolue le commerce binational dans le deuxième chapitre où il est question de la réalité ou environnement international, régional et institutionnel binational, ainsi que des caractéristiques institutionnelles et les accords de collaboration en matière commerciale.

Le troisième chapitre aborde les variables macroéconomiques fondamentales pour comprendre les structures des deux pays, comme le Produit Intérieur Brut (PIB) et leur structure de création et de production générale du commerce externe.

Dans les quatrième et cinquième chapitres, des analyses sont développées sur le commerce formel et informel frontaliers. Enfin le sixième chapitre présente les potentialités du commerce binational, suivi des conclusions et des recommandations pour les deux types de commerce en question.

## **2. CADRE MÉTHODOLOGIQUE**

### **2.1.Objectifs du diagnostic**

#### **Objectif général**

Effectuer un diagnostic qui d'une part caractérise le commerce binational : les types de produits (deux chiffres ou plus du système harmonisé); et d'autre part identifie les principaux obstacles techniques et non techniques au commerce formel.

#### **Objectifs spécifiques**

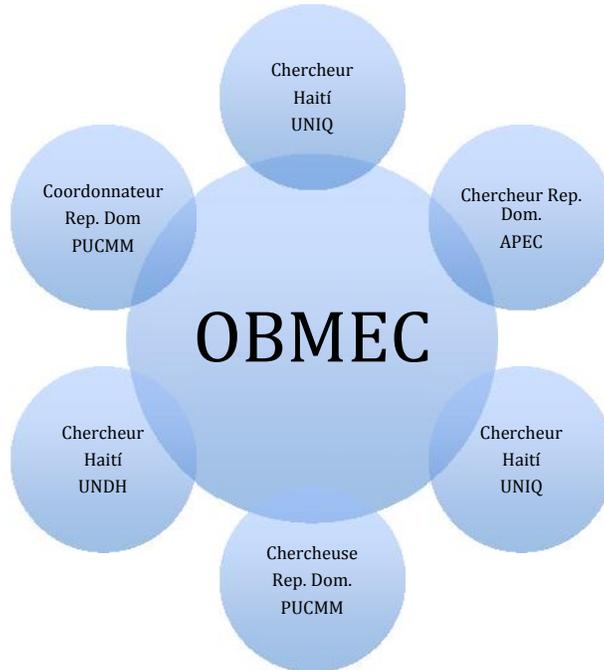
- ) Description et explication des modèles de commerce binational entre entrepreneurs.
- ) Identifier les barrières tarifaires et non tarifaires, objets de politiques commerciales.
- ) Identifier les obstacles techniques au commerce bilatéral dans les deux pays, du point de vue du commerce formel.
- ) Identifier les obstacles non techniques au commerce bilatéral dans les deux pays, du point de vue du commerce informel.
- ) Diagnostic comparatif des processus douaniers.
- ) Identifier les schémas commerciaux propres à chaque pays, ou ceux dont ils bénéficient, en spécifiant les avantages potentiels pour le commerce binational.
- ) Identifier les avantages et les problèmes de transport.
- ) Identifier les facilitations de financement.

#### **Méthodologie de travail**

Pour la réalisation de ce diagnostic, un comité est constitué et comporte deux équipes : un groupe de trois chercheurs et de professeurs universitaires haïtiens, et un autre groupe similaire du côté dominicain composé de personnes choisies par leurs universités respectives.

La composition du Comité est représentée par le schéma suivant:

### STRUCTURE DU COMITÉ SUR LE COMMERCE



L'approche adoptée a défini un processus de révision de la littérature sur les thématiques de commerce bilatéral, aussi bien dans le cadre formel qu'informel, de manière à définir un cadre conceptuel clair.

D'un autre côté, les chercheurs ont aussi défini un processus d'identification des sources statistiques nationales et internationales pour leur traitement et interprétation futurs à des fins du diagnostic du commerce formel, en particulier.

Tandis que dans le cas de la collecte d'informations pour les marchés frontaliers, l'approche est basée principalement sur l'observation directe des marchés frontaliers. Dans ce même ordre, on a réalisé des consultations ponctuelles avec des acteurs clés afin de valider et/ou définir les questions de nature stratégique, relatives aux transactions commerciales quotidiennes.

En dernier lieu, il faut faire remarquer que les auteurs, professeurs d'université et membres du consortium, se sont réunis à plusieurs occasions, soit en Haïti ou en République Dominicaine, pour travailler et coordonner les travaux dans l'idée de valider et échanger sur les trouvailles par thématiques ou sous-thèmes traités.

## Limites du rapport

Les données sur le commerce formel sont assez bien actualisées et relativement faciles à trouver. Mais, cette situation est très différente pour le commerce informel. Les informations utilisées dans le présent rapport proviennent d'observations réalisées par des experts en particulier dans les plus grands marchés frontaliers. Pourtant, à la frontière, il existe beaucoup d'autres points de commerce informel qui mériteraient d'être analysés, dans le cadre d'une étude systématique, continue et sur une période plus longue<sup>1</sup>.

En traitant du commerce informel, le diagnostic a abordé les marchés frontaliers. Cependant, nous savons que le commerce bilatéral revêt aussi une forme de contrebande par laquelle une part importante de marchandises et de services transite. Cependant il n'existe pas de données précises sur la contrebande et dans la présente étude, il n'y a pas d'observations susceptibles d'en faire une approximation.

Nous avons également traité du financement du commerce bilatéral et du transport, comme partie des services liés au commerce bilatéral. Pourtant, ces deux systèmes (financement et transport) pourraient être étudiés plus en profondeur comme des thématiques à part, vu qu'ils sont utilisés par des groupes différents n'ayant pas, nécessairement / exclusivement des liens avec le commerce binational.

Selon les auteurs, ces limites représentent des thématiques de recherches futures, dans le cadre de l'approche continue pour la compréhension du commerce binational et de la collecte régulière d'informations au niveau des acteurs concernés (transporteurs, organismes financiers, entrepreneurs, etc.)

---

<sup>1</sup> On parle de certains produits saisonniers et de moments spécifiques des marchés qui n'ont pas nécessairement un comportement uniforme tous les jours, semaines, mois.

### 3. CADRE INSTITUTIONNEL DU COMMERCE BINATIONAL

Le déséquilibre entre les deux pays dans le champ du commerce binational ne peut s'expliquer uniquement par les résultats économiques. Essentiellement, – des études empiriques comme celles de Douglas North (1990)<sup>2</sup>, Rodrik and Subramanian and Trebbi (2003)<sup>3</sup>, entre autres, ont démontré que les institutions (comprises dans le sens des règles du jeu économique) expliquent en premier lieu les inégalités de croissance économique. Ces explications scientifiques valent pour l'analyse des réalités économiques d'Haïti et de la République Dominicaine. Ceci est un fait, même si les deux pays ont un héritage institutionnel d'extraction, dans le sens d'Acemoglu, Johnson and Robinson (2000)<sup>4</sup> et de Jaramillo et Sancak (2007)<sup>5</sup>. Dans la présente étude, nous assumons qu'initialement le commerce binational était une activité extrêmement informelle, sachant qu'il existe encore des intermédiations informelles. Ainsi, l'approche institutionnelle aide à comprendre la complexité, les faiblesses et les vulnérabilités de ces échanges.

#### 3.1. Environnement international et régional

Au niveau mondial, les deux pays qui composent le commerce binational sont très actifs en tant que membres de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)<sup>6</sup>. En 2015, ils<sup>7</sup> ont actualisé leur Examen de Politique Commerciale. Comme résultat, à l'analyse de la grande interdépendance commerciale entre Haïti et la République Dominicaine, les membres de l'OMC ont conseillé à Haïti de diversifier ses sources et destinations en termes de collaborations commerciales, vu que la République Dominicaine a réduit sa grande dépendance commerciale dans les années précédentes vis-à-vis d'elle.

En ce qui concerne la relation avec l'Union Européenne, le Parlement haïtien n'a pas encore ratifié les Accords UE/ACP<sup>8</sup>, ce qui pourrait devenir un instrument de réglementation pour ces deux pays, en plus du cadre institutionnel dont ils disposent respectivement depuis le milieu des années 90. Ainsi, la République Dominicaine bénéficie davantage de la relation commerciale avec l'Europe qu'Haïti dont la relation avec l'Ancien continent se confine à l'aide, si nous tenons compte d'éventuelles relations

---

<sup>2</sup> North, D. (1990). Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. Cambridge University Press.

<sup>3</sup>Rodrik, D., Subramanian, A. and Trebbi, F. (2004). Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development, *Journal of economic growth*, 9(2):31-165.

<sup>4</sup>Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. A. (2000). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation, NBER Working Paper.

<sup>5</sup>Jaramillo, L., Sancak, C. (2007). Growth in the Dominican Republic and Haiti: Why Has the Grass Been Greener on one Side of Hispaniola, Working Paper, International Monetary Fund.

<sup>6</sup><https://www.wto.org/indexsp.htm>

<sup>7</sup>Examen des Politiques Commerciales:

Haïti. [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tp427\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp427_s.htm)

République Dominicaine. [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tp419\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp419_s.htm)

<sup>8</sup> Texte Intégral (anglais) [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/february/tradoc\\_137971.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/february/tradoc_137971.pdf)

commerciales bilatérales, (comme c'est le cas avec l'Allemagne, pays auquel Haïti vend depuis 2015 une partie de ses bananes).

Au niveau régional, les deux pays maintiennent de bonnes relations avec les organisations du continent (CARICOM, MERCOSUR, DR-CAFTA, etc.) qui représentent une opportunité importante pour le commerce binational. Cependant, la République Dominicaine tire davantage profit de cette intégration, saisissant pleinement le processus d'ouverture amorcé depuis les années quatre-vingt dix . Pendant longtemps, Haïti est resté en dehors de la CARICOM (Caribéen Community). Le traité de Libre Échange entre la République Dominicaine et la CARICOM ne s'applique pas au commerce avec Haïti dû au fait que la RD ne faisait pas partie de la CARICOM au moment de la signature de cet Accord, instrument qui n'a pas été signalé à l'OMC.

La République d'Haïti, l'unique Pays Moins Développé (PMA) du continent, a signé l'Accord de la CARICOM, tandis que la République Dominicaine ne faisait pas encore partie de la Communauté Caribéenne, même si elle avait signé un Traité de Libre Échange avec ce bloc depuis 1998. Pour cette raison, Haïti perd une partie de son autonomie commerciale et de sa liberté pour négocier avec la République Dominicaine.

Comme exemple d'inégalité, de déséquilibre institutionnel, nous pouvons relever la défense du représentant Kendrick B. Meek de Floride au Congrès Américain en août 2005, qui, en se référant à l'inclusion de la République Dominicaine et à l'exclusion d'Haïti, tenait les propos suivants:

*"(...), je crois qu'il est injuste d'inclure la République Dominicaine dans cet accord commercial et d'en exclure Haïti. L'Administration (américaine) a eu l'opportunité de favoriser la stabilité, la croissance de l'emploi et le gouvernement démocratique en Haïti l'année dernière avec le projet de loi HERO, mais le Président ne s'est jamais pleinement engagé avec la législation et cette opportunité s'est perdue. (...) Je pense que c'est peu sincère ce que le Président (américain) affirme maintenant que l'étape DR-CAFTA est essentielle pour la croissance de la démocratie dans l'hémisphère, alors qu'il a laissé passer l'opportunité d'aider Haïti avec ces projets de loi sur le commerce"<sup>9</sup>.*

Si l'architecture institutionnelle régionale est définitivement plus riche qu'au niveau binational, (même si elle demeure limitée en termes de possibilités économiques qu'elle puisse offrir, selon Paul (2011)), les structures nationales ou binationales pour en profiter, restent à construire. Cette construction demande que les deux pays se mettent face à face et tiennent compte l'un de l'autre au moment de négocier avec une tierce partie.

Malgré un capital institutionnel large pour la coopération économique au niveau régional, les secteurs privés des deux pays continuent de demander concrètement à leur gouvernement respectif de travailler à la ratification des mécanismes d'harmonisation tarifaire, comme ceux de l'APE, et d'appliquer concrètement les autres accords existants.

---

<sup>9</sup>Meek, K. B. (2005). Add Haiti to CAFTA, <http://haitipolicy.org/2005/08/add-haiti-to-dr-cafta>.

Les deux pays pourraient bénéficier de l'amélioration économique dans les dynamiques d'intégration économique régionale ou mondiale. Ceci est vrai en particulier pour Haïti, mais il y a des conditions institutionnelles et de politiques économiques binationales propres à chaque pays qui forment la base de cette contrainte.

### **3.2. Environnement institutionnel binational**

À cause d'un passé diplomatique difficile entre la République d'Haïti et la République Dominicaine, le commerce binational se fait dans un cadre institutionnel relativement récent. Le premier accord entre les deux pays date de 1867 et fut un accord préliminaire, préparatoire à un traité de paix, d'amitié, de commerce et de navigation entre les deux pays qui ne sera signé que huit ans plus tard. Ce traité constitue le fondement des relations futures entre les deux états, mettant fin aux hostilités du passé. Dans le domaine strictement commercial, il existe deux accords principaux (Capital Consult, 2007):

a) La Convention Commerciale du 26 août 1941, fut signée pour une période de deux ans et ratifiée par l'Assemblée le 20 février 1942. La Convention Nationale d'Haïti prévoyait des réductions substantielles (la plupart de 50%) des droits de douane sur la liste des produits originaires des parties signataires. La liste d'Haïti incluait six produits ou groupes de produits ; celle de la République Dominicaine était bien plus longue et comprenait plus d'une vingtaine de produits ou groupes de produits. Cette convention historique pourra nous aider à comprendre la récente liste de produits objets de restriction de la part du gouvernement haïtien en 2015.

b) Le deuxième accord du 13 décembre 1979 (Accord pour la promotion et le développement des relations commerciales entre la République Dominicaine et la République d'Haïti) fut un traité de libre échange restreint à une liste de produits. Ces produits identifiés par l'Accord doivent être l'objet de réductions graduelles sur les droits de douane étalés sur cinq ans, jusqu'à la disparition totale de tous les impôts aux importations. Cet accord n'a jamais été appliqué, à cause de sa non ratification par le Parlement haïtien jugeant le contenu défavorable au commerce haïtien. De nos jours cependant, cet accord peut faire encore l'objet de pourparlers, dans une logique d'harmonisation commerciale binationale, même lorsqu'une étude récente démontre des différences structurelles considérables qui ne justifient pas l'union économique et monétaire (Dupont, 2014).

En résumé, un document du Capital Consult (2007), a inventorié un actif institutionnel constitué de : neuf (9) conventions ; douze (12) accords ; quatre (4) traités ; cinq (5) protocoles ou annexes aux protocoles ; deux (2) mémorandums ; cinq (5) déclarations conjointes ; un (1) communiqué conjoint.

Au cours des dix dernières années, il n'y a pas eu beaucoup d'efforts d'application concrète, mais plutôt une intensification du dialogue institutionnel binational. Nous pouvons citer la signature de plusieurs textes:

La Loi No. 216-11 11 (G.0.No.10636 du 14 septembre 2011), adoptée par la République Dominicaine pour instituer la régulation des marchés sur la frontière dominicano-haïtienne.

Six (6) Accords bilatéraux furent signés le 3 février 2014, à Jimani, en matière de migration, sécurité, douane/coutumes, santé, agriculture. Par rapport au commerce, les deux pays sont arrivés pour la première fois, à un accord sur la coordination et l'échange d'informations entre les autorités douanières et l'interconnexion du système dénommé SIGA-SYDONIA (Siga pour la douane, Sydonia pour le fisc), pour lutter contre la contrebande et le trafic illicite.

Une (1) Déclaration conjointe de la Commission Bilatérale de Haut Niveau République Dominicaine – Haïti, le 10 juillet 2014, contenant un Accord sur les relations commerciales articulé en 5 points principaux:

- 1) les Parties confirment que le commerce de biens et de services terrestres se fera à travers les quatre bureaux de douanes établis formellement et conjointement à : Ouanaminthe-Dajabon, Belladère-Comendador, Malpasse-Jimani, Anse-à-Pitres - Pedernales.
- 2) chacune des parties devra faciliter sur son territoire l'importation de biens et de services sans mesures discriminatoires;
- 3) les parties décident d'établir des mécanismes de consultation et de suivi pour éliminer les obstacles au commerce qui ne sont pas conformes aux normes internationales ;
- 4) les parties décident d'établir des mécanismes qui garantissent l'échange d'informations, afin de promouvoir la connaissance des régimes nationaux de commerce, y compris le cadre légal, les procédures d'importation et les normes relatives au commerce et aux opportunités d'investissement ; et
- 5) les parties s'accordent sur l'établissement d'un mécanisme de renseignements appropriés pour communiquer sur toute nouvelle mesure ou disposition habituelle en matière de commerce;

De fait, ces principes sont peu appliqués.

Un (1) Accord de coopération signé le vendredi 21 août 2015 entre deux institutions de coordination réunissant le système unicaméral de chacun des deux pays, plus précisément, la Chambre de Commerce et d'Industrie d'Haïti (CCIH) et la Fédération Dominicaine de Chambres de Commerce (FEDOCAMARAS). Cet accord de coopération bilatérale, (rendu possible grâce à l'appui de l' « Agence de Développement des Exportations de la Caraïbe » en rapport avec un financement de l'Union Européenne dans le cadre du dixième Fonds Européen de Développement (FED), avec l'appui de la Direction Générale de Coopération Multilatérale (DIGECOOM)), s'est engagé à

renforcer les liens entre les secteurs privés des deux pays, à contribuer, globalement au développement du commerce et des relations économiques entre les deux nations et, en particulier, à promouvoir les échanges d'informations et la participation conjointe dans des activités de promotion de la croissance économique dans les deux pays.

Nous pouvons également considérer la définition/délimitation juridique de la zone frontalière comme une partie de la structure institutionnelle du commerce bilatéral. Cette délimitation offre la possibilité de gérer et de traiter différemment les marchés frontaliers, étant donné qu'ils fonctionnent dans des conditions différentes des autres marchés bilatéraux. Sur ce point, nous pouvons observer aussi un déséquilibre institutionnel dans la mesure où la République Dominicaine, elle seule, a pris une loi pour délimiter la zone frontalière dans son territoire.

### 3.3. Les caractéristiques institutionnelles des deux économies

En plus du cadre institutionnel international et régional dans lequel s'effectue le commerce binational entre la République Dominicaine (RD) et la République d'Haïti (HT), le diagnostic doit être compris à travers la situation et les caractéristiques structurelles des deux économies. Ce cadre qui comprend les règles et normes juridiques et institutionnelles (tenant compte des arrangements entre les acteurs non officiels) peut être interprété grâce à plusieurs indicateurs. Nous présentons ci-après certains indicateurs qui décrivent le déséquilibre institutionnel entre les deux pays. Ce déséquilibre explique le fonctionnement du commerce binational et permet de comprendre la dualité formelle et informelle dans les échanges.

Dans le tableau suivant, nous résumons quelques indicateurs dont les plus récentes estimations disponibles montrent le déséquilibre institutionnel entre les deux pays de l'île Hispaniola.

**Tableau 1. Situation Institutionnelle Comparative d'Haïti et de la République Dominicaine**

Pays	Indices					
	Doing Business 2014 (ranking) <sup>10</sup>	Global Competitiveness Index 2014(ranking) <sup>11</sup>	Logistic Performance Index 2014 <sup>12</sup>	Economic Freedom Index (valeur) 2014 <sup>13</sup>	Economic Complexity Index <sup>14</sup> (principaux produits)	Corruption Perception Index (valeur et ranking) 2015
<b>Haïti</b>	188	134	144	51.3	Non classifié;	19; 161 <sup>ème</sup>

<sup>10</sup> <http://www.doingbusiness.org/>

<sup>11</sup> <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>

<sup>12</sup> <http://lpi.worldbank.org/>

<sup>13</sup> <http://www.heritage.org/index/>

<sup>14</sup> <http://atlas.cid.harvard.edu/rankings/>

Pays	Indices					
					<b>Exportations:</b> textiles et vêtements <b>Importations:</b> Riz, Huile de palme...	sur 175 pays
<b>Rép. Dom</b>	110	98	69	61.0	80 <sup>ème</sup> sur les 124 économies les plus complexes du monde. <b>Exportations:</b> Or, Tabac, laminé. <b>Importations:</b> Pétrole raffiné, Voitures.	32; 115 <sup>ème</sup> sur 175 pays

Note: Voir en annexe le détail des Indices présentés.

Source: Auteurs, élaboré sur la base de divers rapports.

En résumé, le contexte institutionnel du commerce binational nous montre que dans tous les domaines la RD dépasse HT. Même s'il existe des lois et structures (qui coûtent aux États) pour gérer le cadre légal et le mettre en application, les acteurs de la société et de l'économie continuent d'y percevoir un haut niveau de corruption. Nous savons que la perception de la corruption a des effets pervers sur les comportements (anticipations) des agents économiques. Donc, le déficit et l'inefficacité institutionnelle à l'échelle de toute l'île, peut assez bien expliquer l'importance du commerce informel dans les échanges binationaux. La perception négative et la méfiance auront tendance à porter les agents économiques à contourner des règles (surtout quand ceux qui sont payés pour l'appliquer sont ceux-là mêmes qui les violent, une pratique qui perdure dans les deux pays sous la forme de corruption administrative).

En décembre dernier (2015), à l'OMC, lors de l'examen des Politiques Commerciales d'Haïti, les Membres de l'OMC ont pris note des nombreux obstacles structurels qui entravent la réussite d'une croissance plus dynamique, tels qu'une infrastructure inefficace, la pénurie d'électricité, l'accès limité au crédit et une diminution du financement externe. Ils ont encouragé Haïti à diversifier ses exportations sur les marchés de destination aussi bien que sur ceux des produits. L'amélioration de la compétitivité économique était aussi un point sur lequel les pays membres ont insisté. C'est tout cela (institutions et applications) qui expliquent, selon Acemoglu y Robinson<sup>15</sup>, pourquoi Haïti est plus pauvre.

<sup>15</sup>Acemoglu, D. & Robinson, J. (2012). Why Haiti is so Poor ?  
<http://whynationsfail.com/blog/2012/4/3/why-is-haiti-so-poor.html>.

Par ce déséquilibre institutionnel, on comprend aisément pourquoi la République Dominicaine tire plus de bénéfices du commerce binational avec Haïti. Cependant, dans son rapport d'étude sur les politiques commerciales, le gouvernement dominicain a dit que « la République Dominicaine n'a pas adopté des politiques antidumping, compensatoires, ni de protection ». Ce serait bien si cette déclaration pouvait pleinement se concrétiser dans la relation avec Haïti. Il y a très longtemps que les deux États ne font pas ce qu'il faut pour établir un équilibre à niveau institutionnel formel. Les acteurs continuent à développer des pratiques informelles, au cas par cas et marginalement illicites, ce qui en retour limite le développement économique des deux pays. Plus de détails sur ces indices sont présentés en annexe. Ils représentent ce que Singh et Barton-Dock (2015) appellent "drivers" pour la croissance économique.

Si nous considérons l'approche théorique de l'économiste français Robert Boyer considérant la monnaie comme une forme institutionnelle, nous pouvons affirmer que dans ce cas aussi il y a un déséquilibre en faveur de la République Dominicaine dans les échanges, vu que le peso domine le commerce binational. Cette domination est telle que Alex Bellande et Gilles Damais parlent de « peso-ipsidad » (Bellande et Damais, 2002). Cette domination monétaire du commerce bilatéral ne constitue pas un problème en soi, mais plutôt de taux de change qui se pratique à la frontière, lorsqu'on sait que les échanges en dollars sont pratiquement inexistantes dans le commerce informel.

Somme toute, Haïti se présente comme une économie totalement ouverte, tandis que l'économie dominicaine est fondamentalement contrôlée de manière institutionnelle. Une telle discordance institutionnelle s'explique, primo par les caractéristiques politiques et secundo par les structures productives propres aux deux pays et le processus historique vécu.

### **3.4. Accords de Collaboration dans la thématique commerciale.**

Ces deux économies dont nous analysons les échanges commerciaux, ont officiellement signé plusieurs instruments juridiques (Accords, Mémoires, Résolutions) cherchant à organiser, régulariser et faciliter les échanges de biens.

Des efforts ont été accomplis dans ce sens et leurs résultats sont liés à la nature du cadre institutionnel de chacun des pays, en référence aux chapitres précédent de ce rapport.

Pendant la collecte d'informations, nous avons pu identifier certains accords se référant spécifiquement au domaine commercial, lesquels furent analysés dans une étude du PNUD au milieu de l'année 2015<sup>16</sup>. Sur cet aspect spécifique, nous reprenons une caractérisation générale des accords bilatéraux, nous les évaluons et présentons un extrait des points les plus importants contenus dans chacun de ces cinq accords.

---

<sup>16</sup>Pimentel, Vladimir pour le PNUD (2015). Rapport de Conseil pour l'Installation au Secrétariat Exécutif de la Commission Mixte Bilatérale d'une Capacitation Nationale pour Faciliter la Relation Commerciale et Douanière.

## **Modélisation des Accords**

*“La plupart des accords entre les deux pays abordent en grande partie des thèmes de nature structurelle du commerce et pour lesquels thèmes on reconnaît l'importance historique traditionnelle dans la relation des échanges pour les deux économies, aussi bien au niveau public que privé.*

*En dépit du fait d'être des thèmes structurels aux économies et au commerce, les Accords Commerciaux Bilatéraux (ACB) ont été mutés sur la base de décisions conjoncturelles, au niveau des politiques. Ceux-ci se sont bornés à contrôler la logistique des échanges par voie terrestre après le tremblement de terre de 2010 et, d'autre part, assurer la présence aux foires commerciales.*

*Les thèmes et les engagements atteints dans les ABC sont habituellement transversaux à d'autres secteurs, comme la migration, la sécurité, les infrastructures, entre autres. Cette caractéristique constitue un levier d'influence au moment d'avancer dans les engagements établis pour les parties, vu qu'elle implique la coordination plurielle des actions entre les institutions dominicaines et haïtiennes.*

*Les points qui façonnent les accords sont chargés de bonnes intentions, avec un vocabulaire propre à la « haute diplomatie » où les engagements concrets ne sont pas stipulés, ce qui limite la mise en application desdits accords. Ceci est une caractéristique reconnue aux Mémoires d'Entente et aux Accords de Collaboration Réciproque, dans lesquels ce qui est exprimé est la bonne volonté des parties pour avancer sur un thème spécifique.*

*Plusieurs aspects définis dans les contenus des ABC sont décrits de manière très générale, et pour cette raison, ne rendent pas explicites les intentions des parties, ou bien laissent à la libre interprétation technique l'intérêt des gouvernements, créant des niveaux d'incertitude. Ceci fait que beaucoup de contenus courent le risque d'une interprétation des parties. Par exemple : « Les deux parties s'accordent de coopérer étroitement et de se consulter sur des questions d'intérêt commun dans le but d'atteindre leurs objectifs communs » (MDE Juan Dolio, Article 14). Ceci met en évidence un degré de méfiance au moment de concilier des intérêts des commerçants.*

*En général, il n'y a pas de dispositions sur la fixation des dates et/ou des périodes d'exécution, c'est pourquoi la responsabilité retombe sur les sous-commissions techniques qui, à leur tour, n'ont pas le pouvoir*

de décision dans beaucoup de cas pour répondre ou non de questions souvent complexes.

*Il est vrai que les Accords commerciaux sont perçus comme étant les résultats de réunions et non des processus qui misent sur la recherche de solutions aux différentes thématiques traitées. En d'autres termes, nous pourrions affirmer que les Accords ne sont pas perçus comme des compromis réels.*

*Il y a évidence d'une systématique dans les accords signés ces dernières années en ce qui concerne les thématiques abordées et la congruence dans les actions de la part de l'État Dominicain, ce qui rend favorable l'idée que des avancées sont possibles.*

*Considérant le nombre d'accords existants et les relations historiques entre les deux pays, on peut affirmer, pour des cas et thématiques spécifiques, que des éléments sont abordés de manière répétitive ou sont dupliqués, comme c'est le cas par exemple, de la coopération entre les parties, de la facilitation commerciale, de la notification de mesures avant leur mise en application, entre autres ».*

Cette caractéristique fait ressortir l'absence d'articulation et/ou, peut-être une volonté claire au niveau de la sphère politique pour faire progresser les processus de facilitation commerciale. Ceci dit, nous pourrions considérer que l'aboutissement des relations commerciales est propre aux relations de production, à la dynamique et au comportement des agents économiques des deux côtés de la frontière, en fonction de leurs besoins et du comportement de l'offre et de la demande bilatérale.

**Tableau 2. Thèmes très importants par accord**

ACCORD	SUJETS IMPORTANTS
<p><i>Mémoire d'Entente sur Commerce, Investissement et Tourisme – 26 Mars 2012.</i></p>	<p><b>A.</b> <i>Promotion et Protection Réciproque des Investissements.</i> Se réfère aux préliminaires des négociations en vue de la signature d'un accord de ce type, s'assurer que les discussions permettent de parvenir à l'accord et la consolidation d'un cadre légal.</p> <p><b>B.</b> <i>Coopération Douanière.</i> Préliminaires des négociations pour un Nouvel Accord de Coopération Douanière et de Facilitation Commerciale<sup>17</sup>.</p> <p><b>C.</b> <i>Mise en Œuvre des Préférences Mutuelles dans le Cadre de l'AEE.</i> Initier les négociations en vue de la définition et la signature d'un Protocole pour la mise en œuvre des préférences contenues dans l'AEE. Ce Protocole devra comporter des thèmes comme : normes d'origine, traitements parafiscaux, circulation de marchandises,</p>

<sup>17</sup> Les Administrations Douanières des deux pays ont signé un Accord de Coopération Douanière le 03 février 2014 dans le cadre du Dialogue de Haut Niveau.

ACCORD	SUJETS IMPORTANTS
	<p>facilitations douanières, mesures non tarifaires, traitement des barrières techniques au commerce, mécanismes de défense commerciale, flexibilité pour modifier des engagements tarifaires. En plus, il est dit de façon explicite que la République Dominicaine reconnaît Haïti comme un Pays Moins Avancé et la nécessité pour cette dernière de recevoir un traitement préférentiel.</p> <p><b>D. Tourisme.</b> Initier les négociations pour souscrire à un Accord de Coopération dans le domaine du Tourisme, qui vise le développement de projets partagés entre les deux pays.</p>
<p><i>Mémorandum d'Entente Transport Transfrontalier – 26 Mars 2012</i></p>	<p>De manière globale, ce MDE (MOE en anglais) établit simplement la nécessité des préliminaires pour les pourparlers de différents accords, plans et projets, tels que :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Protocole de réglementation du Transport terrestre, maritime et aérien.</li> <li>- Accord de reconstruction du couloir routier Santo Domingo-Barahona-Port-au-Prince.</li> <li>- Plan de Mise en Valeur binationale du Port de Manzanillo.</li> <li>- Accord pour la reconstruction de l'Autoroute Internationale.</li> <li>- Accord pour déclarer la libre circulation de part et d'autre de la frontière et rejeter la fermeture de la frontière comme un mécanisme de pression de groupes d'intérêts, sauf quand il est effectué par l'un des États ou par tous les deux.</li> <li>- Constituer une commission ad hoc interinstitutionnelle pour garantir la sécurité. Cette commission devra examiner la problématique du transport.</li> </ul>
<p><i>Accord de Coopération Douanière – 3 Février 2014</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>o Identification d'éléments prioritaires comportant les points suivants: Renforcement des compétences. Interconnexion des Systèmes douaniers des deux pays. Monter des associations entre les Douanes et les opérateurs économiques. Formulation conjointe des demandes d'assistance technique.</li> <li>o Les Douanes conçoivent le travail conjoint sur les thèmes suivants : Mesures de facilitation du commerce ; Lutte contre la contrebande ; Renforcement du cadre normatif ; Infrastructures pour les administrations douanières ; Échange d'informations sur les flux commerciaux.</li> <li>o Les deux parties s'engagent à établir le canal et le contact officiel, à identifier et chercher à se procurer les fonds pour</li> </ul>

ACCORD	SUJETS IMPORTANTS
	financer la mise en œuvre de l'accord, ainsi que la création d'un Comité de travail pour la mise en application de l'accord.
<b>Résolution de Régulation des Produits Avicoles – Février 2014.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ On a fixé les mesures nécessaires à l'élaboration d'un protocole sanitaire qui respecte ce qui a été établi dans l'Accord MSF et dans le Code Sanitaire des Animaux Terrestres de la OIE. Ledit protocole comportera les produits suivants: <ul style="list-style-type: none"> <li>œufs. <ul style="list-style-type: none"> <li>Destinés à la consommation humaine ;</li> <li>Fertilisés pour l'incubation.</li> </ul> </li> <li>Volailles <ul style="list-style-type: none"> <li>Vivantes pour l'élevage (non pas de poussins âgés d'un jour)</li> <li>De chair fraîche.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>○ Fixer la création d'un Comité Technique des institutions de deux pays et d'institutions internationales.</li> <li>○ Facilitation d'informations sur des mesures sanitaires et phytosanitaires adoptées.</li> </ul>
<b>Mémorandum d'Entente Juan Dolio<sup>18</sup> – 10 Juillet 2014.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Facilitation des importations par les deux parties. Reconfirmation du respect des dispositions du Traité National et de la Nation la plus Favorisée (NMF), suivant les normes de l'OMC.</li> <li>○ Réalisation des échanges commerciaux seulement à travers des bureaux de Douanes reconnus officiellement, et selon les lois et les règlements nationaux et l'OMC.</li> <li>○ Appui à l'Accord de Coopération Douanière souscrit le 3 février 2014.</li> <li>○ Échange d'informations sur les régimes commerciaux.</li> <li>○ Mécanismes conjoints de collaboration et d'échange entre communautés d'entrepreneurs et l'établissement d'un Conseil Binational (entrepreneurial).</li> <li>○ Notifications sur les mesures, normes et instruments légaux relatifs au commerce et la définition d'un « point focal » (point de contact) entre les deux parties. Selon les opinions d'officiels du gouvernement dominicain « <i>cette action est la première à avoir été satisfaite entre les deux pays, mais les changements</i></li> </ul>

<sup>18</sup> Nom complet: Mémorandum d'Entente sur les Relations Commerciales entre le Gouvernement de la République Dominicaine et le Gouvernement de la République d'Haïti. .

<b>ACCORD</b>	<b>SUJETS IMPORTANTS</b>
	<i>constants dans le scénario haïtien oblige à recommencer les actions ».</i> <sup>19</sup>

Source: Tiré de Pimentel, Vladimir pour le PNUD (2015). Rapport de Consultation en vue d'installer une Compétence Nationale au sein du Secrétariat Exécutif de la Commission Mixte Bilatérale pour faciliter la Relation Commerciale et Douanière.

---

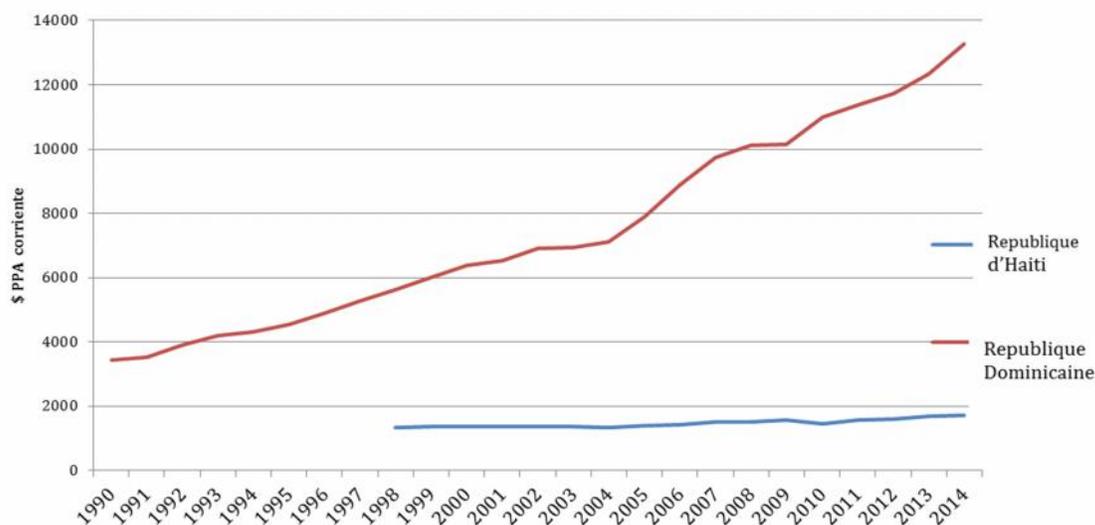
<sup>19</sup> Cette action de définir un “point focal” fut la première à avoir été satisfaite par les deux pays dans le cadre de ce MDE, mais en raison de constants changements dans l’environnement politique les actions ont due être reprises plusieurs fois. .

#### 4. MACROÉCONOMIE DU COMMERCE BINATIONAL

Malgré la baisse considérable du prix du pétrole ces dernières années, l'économie mondiale n'a pas expérimenté une croissance de manière uniforme. Ainsi Haïti et la République Dominicaine, deux pays importateurs de pétrole, ont affiché des taux de croissance économique très différents (1.7% en 2015 après 2.8% en 2014 en Haïti, et 7% en 2015 après 7.3% en 2014 en République Dominicaine. Même s'il faut souligner que les deux pays ont affiché une meilleure dynamique que la moyenne régionale évaluée à -0.4% d'après les statistiques de la CEPAL), continuant d'évoluer suivant une tendance de développement économique divergente.

Le graphique suivant montre que le commerce binational dont nous parlons s'effectue sur une île partagée par deux pays, mais avec un rythme de croissance différent. Ceci malgré ce qui est démontré dans des études comme celle de Acemoglu et Robinson (2005) dans la moitié du dernier siècle, les deux pays ont eu une capacité économique par habitant très similaire, soit environ US\$2,000 de PIB \$PPA,

Graphique 1. PIB par habitant (en \$ PPA courant) d'Haïti et de République Dominicaine



Source: Auteurs, à partir des données de la Banque Mondiale

C'est à partir de cette diversité et/ou tendance qu'il faut observer les caractéristiques nationales pour comprendre mieux les capacités économiques des deux pays impliqués dans le commerce extérieur, des deux économies avec le reste du monde et les deux pays entre eux de manière bilatérale.

Dans ce sens, nous présentons quelques chiffres sur les récents résultats économiques d’Haïti et de la République Dominicaine, de façon à caractériser les structures productives et industrielles, ainsi que la dynamique du commerce extérieur<sup>20</sup>.

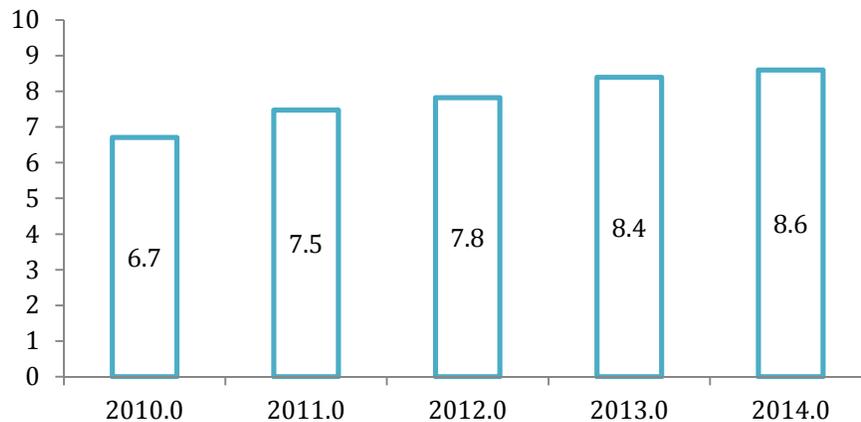
#### 4.1. Quelques caractéristiques macroéconomiques d’Haïti

Globalement, Haïti est une des économies les moins dynamiques de la région. Elle a le niveau de développement économique le plus bas du continent. Même si durant ces dernières années son taux de croissance est positif, il reste très en-deçà de celui de la République Dominicaine.

#### Produit Interne Brut (PIB) Économie Haïtienne

En 2014, la République d’Haïti a atteint un Produit Intérieur Brut équivalant environ à US\$8.6 billions, ce qui représente une croissance de 2.5% par rapport à 2013. Le graphique suivant permet d’apprécier l’évolution de cet indicateur au cours de la période plus récente.

Graphique 2. Evolution du PIB d’Haïti



Source: Elaboré sur la base des données de la CEPAL

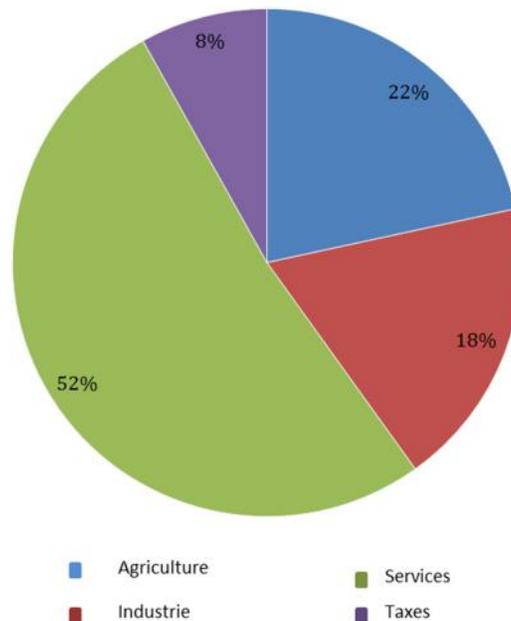
#### Structure Productive d’Haïti

La République d’Haïti est une économie essentiellement de services, ce qui est mis en évidence par la composition en pourcentage de sa structure productive, où les services

<sup>20</sup> Il serait possible d’étégrer d’autres variables économiques, mais la présente étude n’est pas une recherche ou une analyse exhaustive des économies. Nous avons préféré mettre en lumière ces informations pour comprendre les structures en question ainsi que leur articulation avec les résultats commerciaux.

occupaient 52% de son Produit Intérieur Brut en 2014. Pour leur part le secteur primaire, l'agriculture, représentait 22%, et l'industrie, un taux important de 18%.

*Graphique 3. Composition sectorielle de l'économie haïtienne*

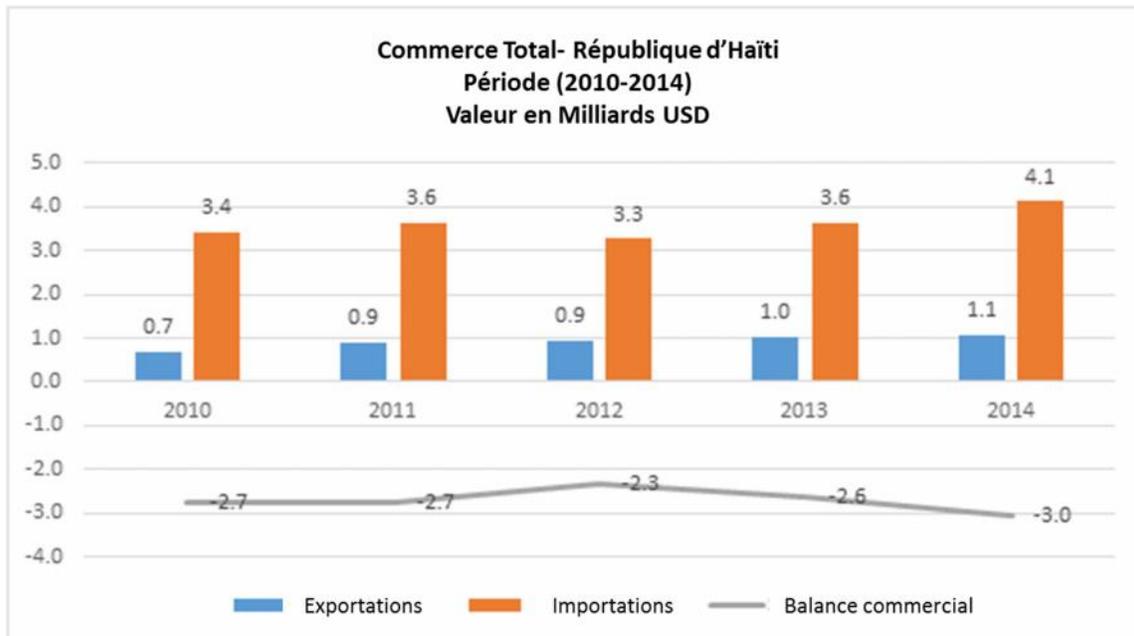


**Source:** Elaboré sur la base des données de la Banque Centrale de la République d'Haïti

### Commerce Extérieur d'Haïti

En Haïti, le déficit commercial s'est maintenu en-deçà de la barre de US\$3 milliards, tel que constaté pour les cinq dernières années analysées. Ce saut de -2.6 billions en 2013 à -3 milliards en 2014, s'explique par une croissance lente des importations, en plus du fait qu'on n'a pas enregistré d'importants changements dans les exportations. Les importations ont connu une augmentation de US\$3.6 milliards à US\$4.1 milliards, tandis que les exportations montrent une très légère hausse de US\$1 milliard à US\$1.1 milliards.

Graphique 3. Commerce extérieur haïtien



**Source:** Elaboré sur la base les données de TradeMaps

Il faut souligner que 2012 -la période analysée par cette étude-, fut l'année au cours de laquelle le déficit commercial fut le moins important. En effet, même si les exportations se sont maintenues à 0.9 milliard, les importations ont déchu de 0.3 milliard de dollars.

Ces données montrent que, dans le champ commercial, le résultat des échanges de biens en Haïti s'est maintenu en croissance, quoique lente, mais avec un déficit commercial qui se creuse.

#### 4.2. Quelques caractéristiques économiques de la République Dominicaine

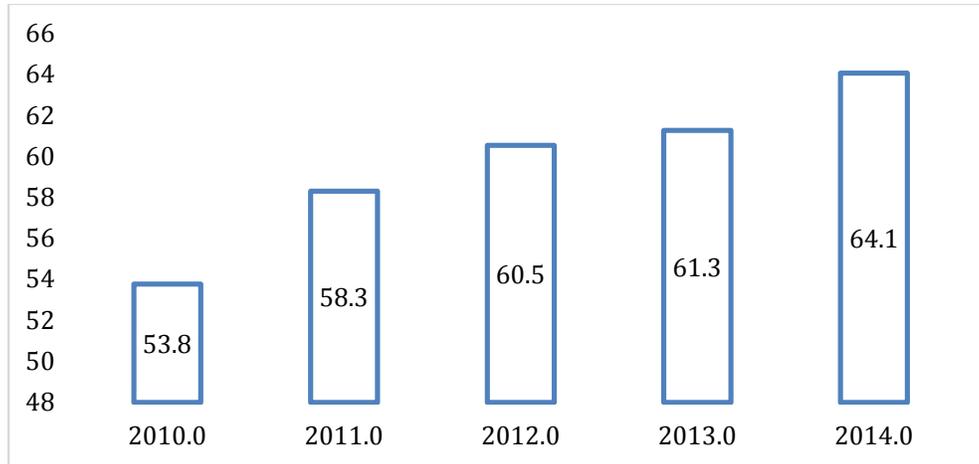
Selon les données officielles, l'économie dominicaine est une des plus dynamiques de la région latino-américaine durant ces dernières années. Nous présentons ci-après des indicateurs illustrant la situation économique de ce pays, tel que réalisé pour l'analyse de l'environnement économique haïtien.

##### Produit Interne Brut (PIB) dominicain

Pour sa part, en 2014, l'économie dominicaine a enregistré une croissance annuelle de 7.3%, évalué en PIB réel. Par ce résultat, la RD est le pays de l'Amérique latine à avoir enregistré la plus forte croissance économique en 2014. Cette croissance du PIB dominicain est de 6.1 points de pourcentage supérieure à la moyenne de 1.2% estimée par

le FMI pour la région<sup>21</sup>. Dans le graphe suivant, nous pouvons observer l'évolution enregistrée à partir de 2010.

*Graphique 4. Evolution du PIB de la République Dominicaine*



**Source:** Elaboré sur la base les données de la CEPAL

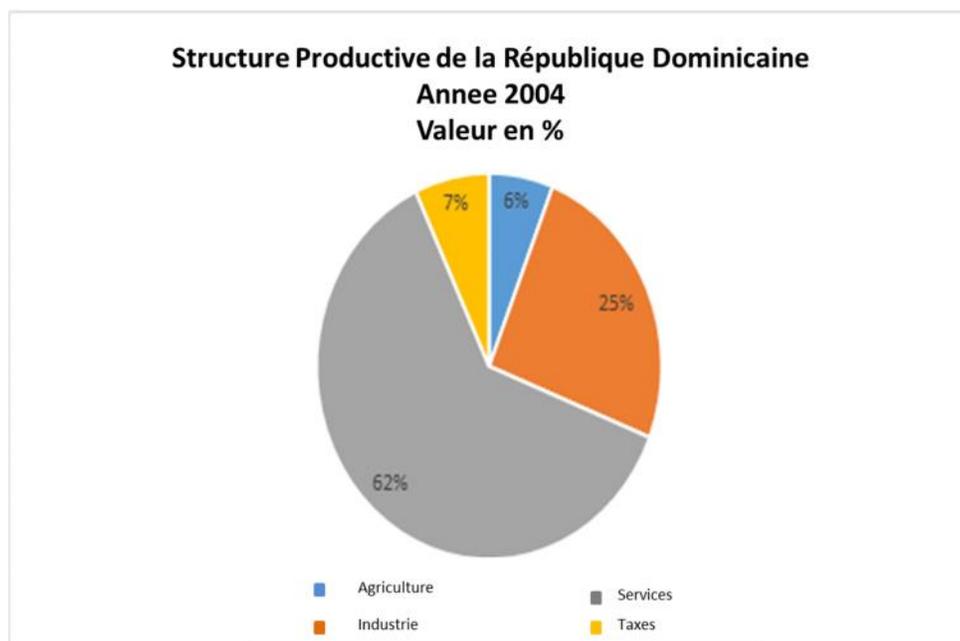
### **Structure Productive de la République Dominicaine**

Similaire à la structure productive haïtienne, la République Dominicaine présente aussi une structure productive basée sur les services. Pour 2014, comme nous pouvons l'apprécier dans le graphique, 62% du Produit intérieur Brut représentait la part des services, contre 25% pour le secteur industriel. Pour sa part, la production agricole est significativement plus faible que celle de l'économie haïtienne, avec à peine 6%.

*Graphique 5. Composition sectorielle de l'économie dominicaine*

---

<sup>21</sup> Rapport de l'Économie Dominicaine 2014:  
[http://www.bancentral.gov.do/publicaciones\\_economicas/infeco/infeco2014-12.pdf](http://www.bancentral.gov.do/publicaciones_economicas/infeco/infeco2014-12.pdf)



**Source:** Elaboré sur la base des données de la Banque Centrale Dominicaine

### Commerce extérieur Dominicain

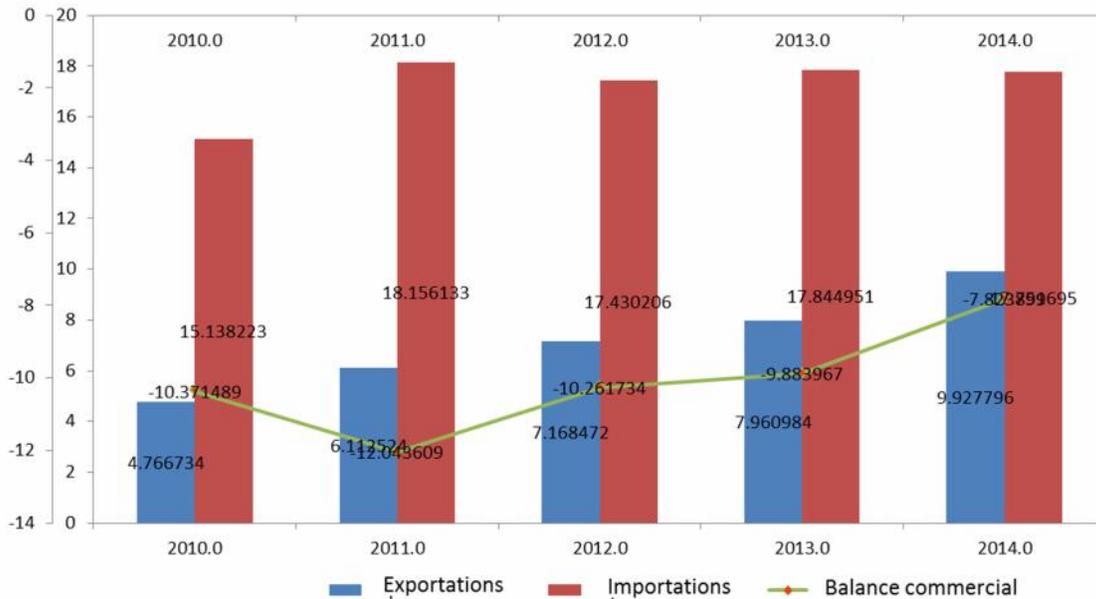
En République Dominicaine il se présente aussi des résultats déficitaires, dans la même dynamique qu'Haïti, ceci étant une caractéristique dans la plupart des économies sous-développées.

Pour l'année 2014, ce déficit commercial a atteint près de 8 billions de dollars, une valeur inférieure au déficit de 10 millions en 2013, malgré la tendance du déficit à la croissance soutenue.

La tendance des importations comme indiqué dans le graphique est à la croissance de manière soutenue. Ce facteur peut s'associer en grande mesure au dégrèvement tarifaire sur les produits à travers le Traité de Libre Echange (DR-CAFTA, par ses sigles en anglais) et l'Accord d'Association Économique (EPA, par ses sigles en anglais) au fur et à mesure que passent les années de l'Accord. Ces blocs sont les grands fournisseurs de biens de la République Dominicaine.

Pour leur part, les exportations ont affiché un patron similaire en termes de croissance, légèrement plus accéléré, atteignant en 2014 presque US \$10 billions de dollars.

Graphique 6. Commerce extérieur dominicain



Source: Elaboré sur la base des données de TradeMaps

Concernant les structures des deux économies, il faut faire ressortir que les deux ont définitivement, un poids prédominant dans le secteur des services, c'est pourquoi il serait important d'explorer les échanges de services. Ceci, malgré qu'une partie significative de ces services sont non traçables. La tertiarisation s'est faite différemment dans chaque pays : en Haïti, elle est majoritairement informelle et orientée vers les personnes (Paul, Daméus et Garrabé, 2010), et à cause de cela, elle est peu exportable; en République Dominicaine, elle est plus formelle et orientée vers les entreprises, et pour ces raisons, elle est plus exportable. Cependant, l'échange bilatéral des services est limité et récent entre les deux pays.

Il faut remarquer qu'en raison d'un poids plus important du secteur agricole, dans le cas haïtien, avec 22% de participation soit une part de 1/5, contre 6% dans le cas dominicain, l'intérêt du secteur productif haïtien est centré sur des produits primaires ou du secteur agricole.

Dans ce même ordre d'idées, on peut inférer que la plus forte présence de produits du secteur industriel dans la structure productive dominicaine dégénère dans le sens que la structure des exportations dominicaines vers Haïti détient un poids important des produits dans ce même secteur.

Les investissements étrangers directs (IED) constituent un élément très important qui permet de comprendre les différences dans les structures de production des deux pays. Ces derniers se concentrent dans la recherche des IED. Mais la République Dominicaine les attire davantage (2 200 millions de dollars en 2014, une augmentation de 11% en comparaison à 2013) que la République d'Haïti (99 millions de dollars en 2014, soit une

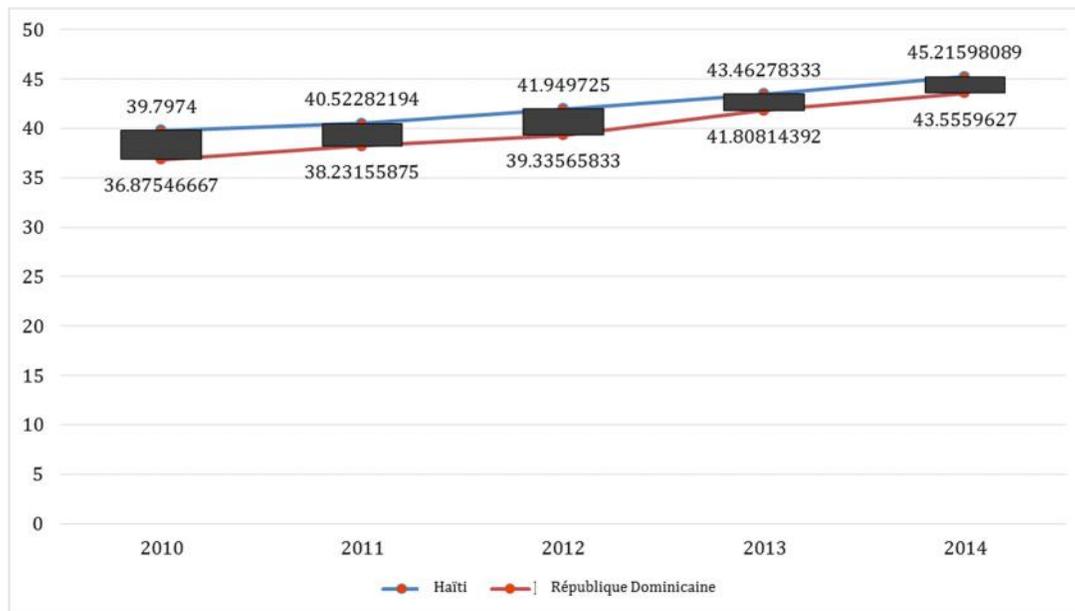
réduction de 47% par rapport à celles de 2013), selon un rapport de la CEPALC paru en 2015. Probablement, la situation sociopolitique instable est le plus grand déterminant dans ces différences. Cependant, le tourisme demeure un secteur d'attraction pour les deux pays, comme il l'est pour toute la région. Sans aucun doute, ce qui focalise les IED en Haïti au cours des dernières années, concerne principalement les télécommunications. En d'autres termes, ils ne sont pas si diversifiées ni exportables.

### 4.3. Type de change comparé

En ce qui concerne le type de change nominal des deux économies par rapport au dollar étasunien, nous pouvons observer dans le graphique suivant combien au fil des années, les deux monnaies se sont systématiquement dépréciées (peso dominicain et gourde), selon une tendance similaire, ce qui indique une possible convergence dans un futur pas trop lointain.

Cette tendance entre le peso dominicain et la gourde par rapport au dollar américain, montre sa plus grande approximation en 2014, de 45.2 gourdes/dollar américain, dans le cas d'Haïti, et de 43.6 pesos/dollar américain, dans le cas de la République Dominicaine.

Graphique 7. Type de change comparé des deux pays par rapport au dollar



Source: Elaboré sur la base des données de la CEPAL

Ce comportement similaire dans les tendances des taux de change dans les deux pays, pourrait signifier que les avantages comparatifs ne se sont pas développés en fonction de la dépréciation/appréciation des monnaies de ces deux pays, considérant que les

transactions dans le commerce formel se réalisent en fonction du dollar américain principalement <sup>22</sup>.

Nonobstant ce qui vient d'être avancé, le peso dominicain présente un plus grand pouvoir d'achat que la gourde, constituant peut-être une opportunité pour les produits haïtiens d'entrer sur le marché dominicain à des prix relativement plus bas. Ceci implique à son tour que les produits entrent sur le marché haïtien à des coûts relativement plus élevés. Cependant, ces différences mesurées en type de change croisé, gourde-dollar-peso, ne sont sans doute pas assez significatives pour parler d'avantages significatifs.

---

<sup>22</sup> L'analyse du comportement du type de change sur les marchés frontaliers requiert une analyse spéciale qui n'est pas nécessairement liée aux cotisations formelles et qui se donnent à manière de cotisations frontalières entre les deux monnaies.

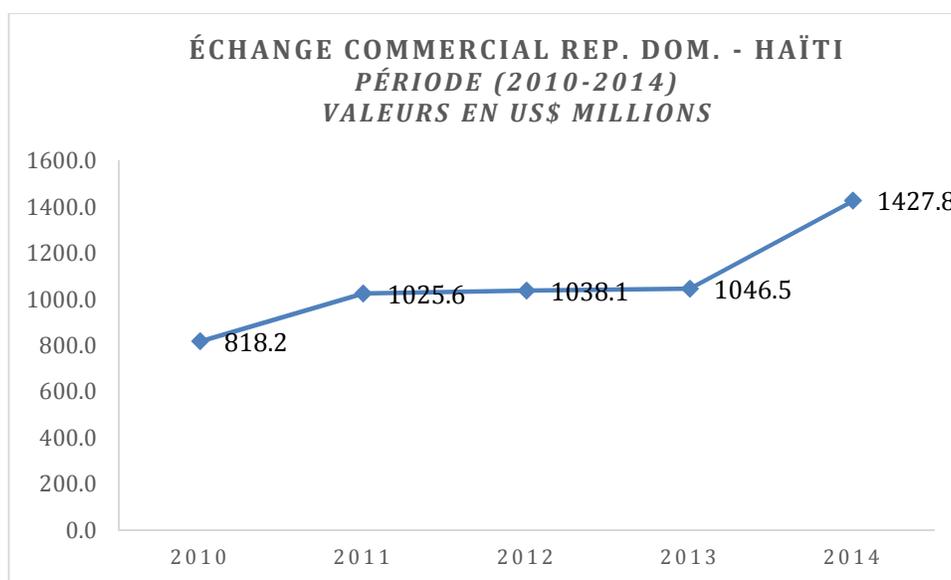
## 5. ANALYSE DU COMMERCE FORMEL

Le flux commercial total (exportations plus importations) entre la République Dominicaine (RD) et la République d'Haïti, a enregistré une légère tendance à la hausse au cours de ces cinq dernières années, ce qui est un facteur favorable pour les relations commerciales, puisqu'il définit en fin de compte l'importance des échanges commerciaux entre les deux pays et le plus grand poids ou importance qu'il représente tant pour l'économie d'Haïti que pour celle de la République Dominicaine.

Dans ce sens, une relative stagnation a été enregistrée entre 2011 et 2013. Le comportement des flux de biens entre les deux économies est influencé par le poids des ventes de biens de la République Dominicaine vers la République d'Haïti, et par conséquent, à un flux réduit de produits en provenance d'Haïti vers le marché dominicain.

Le graphique suivant illustre le comportement du commerce total entre les deux économies pour la période 2010-2014, comportement qui met en évidence une tendance positive pour la période en question, avec une stagnation relative entre 2011 et 2013, puis le rebondissement reflété en 2014, soit près de US\$400 millions de dollars supplémentaires qu'il faut ajouter au commerce total bilatéral qui a atteint US\$1,427.8 durant cette période.

Graphique 8. Échange commercial entre Haïti et la République Dominicaine



Source: Effectué sur la base des données de TRADE MAP

Selon les données disponibles entre 2002-2013<sup>23</sup>, les échanges commerciaux entre les deux pays enregistrent une croissance estimée au double (23.6%) de la croissance des échanges commerciaux totaux des biens d'Haïti (11.7%) et de 5 fois la croissance des échanges commerciaux totaux des biens de la République dominicaine (4.7%). C'est un indicateur de l'importance que prend le commerce bilatéral dans les économies de deux pays.

Les rythmes de ces croissances déterminent une pénétration des échanges commerciaux binationaux sur le total en stagnation, ou cesse de croître entre 2011 et 2013. Tandis que, par ailleurs, le poids des échanges commerciaux de biens entre Haïti et la République Dominicaine, en pourcentage du PIB<sup>24</sup>, est approximativement supérieur de 7 à 8 fois en Haïti qu'en République Dominicaine. Cette proportion est restée relativement constante au cours de la période 2002-2013, et même avec des niveaux de plus en plus élevés.

Tableau 3. Commerce bilatéral de biens entre Haïti et la République Dominicaine

Échanges commerciaux bilatéraux des biens en % de l'échange total et en % du PIB					
Années	En % de l'échange commercial total		En % du PIB		Proportion Haïti/RD
	Haïti	RD	Haïti	RD	
2002	7.8%	1.6%	3.4%	0.4%	8.5
2003	8.9%	2.0%	5.0%	0.7%	7.1
2004	6.4%	1.4%	2.9%	0.5%	5.8
2005	9.8%	2.3%	4.6%	0.5%	9.2
2006	13.8%	4.2%	7.5%	1.0%	7.5
2007	17.2%	4.9%	7.7%	1.1%	7.0
2008	19.2%	6.3%	9.5%	1.3%	7.3
2009	20.8%	8.5%	9.7%	1.3%	7.5
2010	19.8%	9.2%	12.2%	1.5%	8.1
2011	22.6%	9.6%	13.7%	1.8%	7.6
2012	23.6%	8.9%	12.6%	1.6%	7.9
2013	22.8%	8.3%	12.5%	1.7%	7.4
Moyenne	16.1%	5.6%	8.4%	1.1%	7.6

Source: Trade-MapyCEPALSTAT

Le commerce entre les deux pays est favorisé par l'existence de la frontière commune, sur cette base, certains parlent de l'existence d'un "marché naturel", spécialement dans la conception et le fonctionnement des marchés frontaliers et des transactions qui s'y donnent.

<sup>23</sup> L'information disponible de données pour CEPALSTAT était disponible jusqu'à 2013, au moment où cette analyse a été réalisée.

<sup>24</sup> Commerce total de biens et de services divisé par le PIB

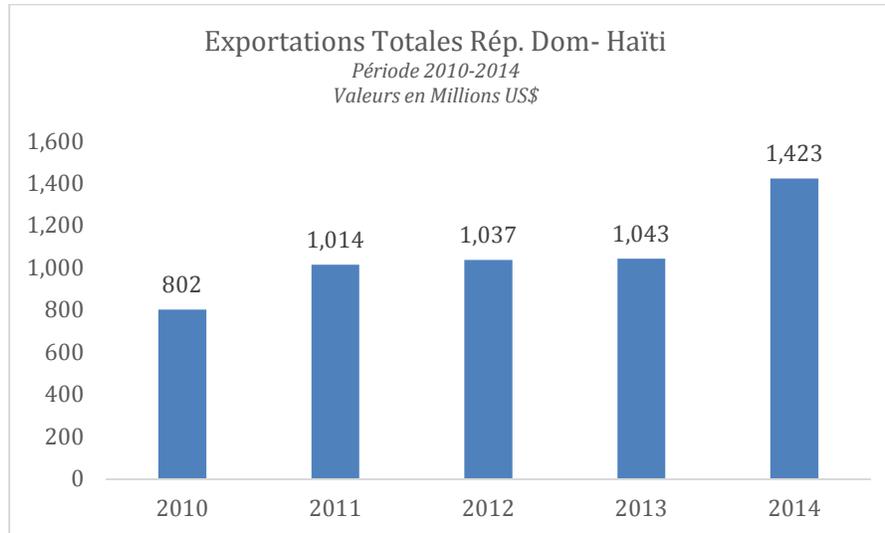
Cependant, ces facilitations occasionnent d'autres types de problèmes que les deux nations n'ont pas encore résolus. Compte tenu des faiblesses institutionnelles des deux pays, les échanges de biens entre les deux pays sont sous-évalués (ils restent en dehors de la comptabilité<sup>25</sup>).

Par ailleurs, le commerce entre ces deux nations bénéficie à leur population sur divers plans qui encadrent les échanges. Dans le cas d'Haïti, elle reçoit des biens en provenance du commerce informel aussi bien que formel tandis que, de l'autre côté, le profit de la République Dominicaine réside dans l'accès direct à un marché disposé à recevoir ses biens. De plus, le commerce informel qui se donne dans la région frontalière, sert de soutien économique pour les habitants des provinces frontalières caractérisées par un fort degré de pauvreté et une faible participation dans l'investissement public<sup>26</sup>.

### 5.1. Exportations Dominicaines

Le volume des exportations dominicaines déclarées vers le territoire haïtien est passé de US\$801.9 millions en 2010, à US\$1,423.2 millions en 2014, avec la plus forte croissance entre 2013 et 2014, une variation proche des US\$400 supplémentaires. En suivant cette tendance du commerce bilatéral, ce dernier pourrait atteindre US\$2 billions de dollars pour les exportations dominicaines.

*Graphique 9. Exportations totales de la République Dominicaine vers Haïti*



<sup>25</sup> Les estimations sont évaluées dans une fourchette de 20 à 30% concernant les transactions commerciales non déclarées à cause des faiblesses mentionnées.

<sup>26</sup> Si nous tenons compte des détails décrits ci-dessus, on comprend que les statistiques de commerce présentées dans cette section doivent être considérées incomplètes, sous l'hypothèse qu'elles sous-estiment le commerce qui se donne entre les deux nations. Cependant, ces indicateurs servent à comprendre les différents patrons de commerce auxquels on fait référence, et aussi pour identifier les produits échangés entre les deux nations.

**Source:** Elaboré grâce aux données du Centre de Commerce International (TRADE MAP)

### Principaux produits d'exportation de la République Dominicaine

Du total des produits exportés en 2014, les tissus en coton ont la plus grande part, atteignant 19.4% des exportations totales dominicaines. Suivent les autres rubriques, que sont la farine de blé (US\$78.4 millions), les sauces préparées (US\$74.1 millions) et le ciment portland (US\$64.1 millions). Il faut souligner la diversification de l'ensemble des produits exportés vers Haïti: les 20 principaux produits d'exportation dominicaine représentent 59.0% des exportations. Le graphique suivant confirme ce point de vue.

Cette structure des exportations montre l'importance des produits fabriqués dans les zones franches, lesquels sont clairement identifiés et liés aux textiles et confections textiles. Dans ce même ordre d'idées, tel que le démontre le tableau suivant, les produits de la construction tiennent une part importante dans les exportations (par exemple: ciments, fils de fer et acier), ainsi que les produits alimentaires.

Tableau 4. Vingt principaux produits exportés de la République Dominicaine vers Haïti

<i>Période (2010-2014) ; Valeurs en Milliers de US\$</i>						
Code S.A	Description du produit	2010	2011	2012	2013	2014
'521213	autres tissus de coton, de grammage inférieur ou égal à 200 g/m <sup>2</sup>	0	0	0	154,567	170,704
'520919	autres tissus de coton écrus, ayant un contenu de coton super.	0	0	2,206	9,050	133,157
'110100	Farine de blé et de méteil ou froment	51,965	82,702	52,112	46,900	78,385
'210390	autres préparations pour sauces et sauces préparées.	1,360	6,894	26,464	42,224	74,052
'252329	Autres ciments portland	39,862	54,679	47,468	55,146	64,065
'210320	Sauce tomate	6,855	9,168	9,022	10,232	30,548
'151519	Autre huile de lin et dérivés	0	0	12	0	27,718
'620343	pantalons, salopettes, pantalons courts de fibres synthétiques	0	0	15,018	28,466	26,052
'392410	Vaisselle et autres articles pour le service de table	5,653	11,837	5,940	10,482	25,940
'190531	Biscuits sucrés (avec édulcorant)	0	15,764	14,325	14,534	25,257
'610910	Maillots de coton, pour femmes et fillettes	41	1,923	142,255	17,543	20,618
'481910	Boîtes en papier ou en carton ondulé	8,611	12,712	9,378	11,816	20,222
'160100	Charcuteries et produits assimilés, de viande, d'abats ou de sang.	7	7,406	4,939	4,476	19,244
'340220	Préparations tensioactives	5,283	8,967	6,660	9,042	16,205

<i>Période (2010-2014) ; Valeurs en Milliers de US\$</i>						
Code S.A	Description du produit	2010	2011	2012	2013	2014
	conditionnés pour la vente au détail					
'392330	Bonbons, bouteilles, flacons et articles assimilés.	7,424	10,310	14,282	13,362	16,086
'520819	Autres tissus de coton écrus de grammage inférieur ou égal à 200 g/m2	835	0	10,004	12,566	16,030
'010511	Poussins de race <i>gallusdomesticus</i> pesant 185 g ou moins	36	0	3,917	5,295	15,582
'110313	Gruaux et semoule de maïs	3,775	5,093	4,548	11,745	15,506
'721710	Fil de fer ou acier sans alliage ni revêtement, ou polissage	952	550	5,878	7,369	15,135
'100640	Brisures de riz.	8,635	5,825	7,391	5,250	15,135
'721310	Fil de machine en fer ou acier sans alliage, avec encoche, lacets, blocs creux	0	0	6,081	17,916	14,757
	<b>Sous-Total</b>	<b>141,294</b>	<b>233,830</b>	<b>387,900</b>	<b>487,981</b>	<b>840,398</b>
	<b>Autres produits</b>	<b>660,659</b>	<b>779,804</b>	<b>649,522</b>	<b>554,902</b>	<b>582,808</b>
	<b>Tous les produits</b>	<b>801,953</b>	<b>1,013,634</b>	<b>1,037,422</b>	<b>1,042,883</b>	<b>1,423,206</b>

Un des facteurs à relever est que six des principaux produits exportés vers Haïti, ne faisaient pas partie de cette liste trois années auparavant, soit en 2011.

Une autre caractéristique de ces 20 produits, est que tous affichent une tendance croissante positive durant les cinq années analysées.

Il convient de remarquer qu'une bonne partie de ces produits sont sur la liste des 23 marchandises dominicaines frappées d'interdiction d'importation par voie terrestre, pour des raisons de protection de la population, en accord avec les autorités haïtiennes<sup>27</sup>.

D'autre part, de nouveaux produits sont compris dans les exportations dominicaines, alors qu'ils ne faisaient pas partie du panier de biens en 2013. Les huiles de lin et de soja font partie de ces nouvelles marchandises exportées qui ont atteint US\$30.4 millions en 2014. De même, la République Dominicaine a exporté de la mélasse de canne à sucre pour un montant totalisant US\$1.6 millions pour la même année d'analyse. Au total, les nouvelles exportations relevées dans ce rapport totalisent US\$39.5 millions.

<sup>27</sup> Références dans les médias:

<http://lenouvelliste.com/lenouvelliste/article/149931/Le-MEF-interdit-lentree-par-voie-terrestre-a-23-produits-dominicains>

**Tableau 5. Les nouveaux produits exportés de la République Dominicaine vers Haïti**

Nouveaux Produits 10' exportés de la République Dominicaine vers Haïti			
Année 2014 ; Valeurs en Milliers US\$			
Code S.A	Description du produit	2013	2014
151519	Autres huile de lin et dérivés	0	27,718
150790	Autres huiles de soja et ses dérivés, incluant les produits raffinés	0	2,675
854460	Autres conducteurs électriques de tension supérieure à 1000 v	0	2,408
'170310	Mélasses de canne à sucre.	0	1,595
'870410	Charrettes motorisées pour usage en dehors du réseau routier.	0	1,498
'720690	Autres formes primaires de fer ou d'acier sans alliage, excepté le voile pour bateau	0	828
'842919	Autres bulldozers, incluant les angulaires, excepté les bulldozers sur chenilles.	0	817
'360200	Explosifs préparés, excepté les poudres de feu d'artifice	0	578
'842920	Pelleteuses.	0	500
'151529	Autres huiles de maïs et dérivés	0	470
'310240	Mélanges de nitrate d'ammonium et de carbonate de calcium ou autres ingrédients	0	422
	<b>Sous-total</b>		<b>39,509</b>
	<b>Autres</b>		<b>1,383,697</b>
	<b>Totaux</b>		<b>1,423,206</b>

D'un autre côté, plusieurs produits ont cessé d'être exportés en 2014 (Tableau III). Dans ce cas, la sous-rubrique la plus frappante est celle relative aux huiles de maïs dont les exportations en 2013 avaient atteint US\$26.4 millions. De même, les exportations de haricots qui atteignaient US\$5.3 millions en 2013, n'ont pas été exportées en 2014.

Tableau 6. Les produits dominicains qui ont cessé d'être exportés vers Haïti

Dix principaux produits qui ont cessé d'être exportés

Année 2014 ; Valeurs en US\$ Milliers

Code S.A	Description du produit	2013	2014
'151521	Huile de maïs et dérivés, en brut.	26,406	0
'070820	Haricots, même sans leur gousse, frais ou réfrigérés	5,331	0
'640690	Pièces de chaussures, talonnettes, semelles, et assimilés	988	0
'410711	Cuir brut sans diviser, cuir préparé après tannage	930	0
'640620	Semelles et talons de caoutchouc ou de plastic	902	0
'520851	Tissus en coton imprimé sur armure de taffetas et grammage	483	0

Dix principaux produits qui ont cessé d'être exportés  
Année 2014 ; Valeurs en US\$ Milliers

Code S.A	Description du produit	2013	2014
	inférieur.		
'283311	sulfates de di-sodium	481	0
'640510	Autres chaussures avec l'empaigne (la coupe) en cuir naturel	461	0
'870510	Camions-Grue.	287	0
'220860	Vodka	219	0
'520811	Tissus de coton écrus sur armure de taffetas et grammage inférieur	165	0
	<b>Sous-Total</b>	<b>36,653</b>	
	<b>Autres produits</b>	<b>1,006,230</b>	
	<b>Tous les produits</b>	<b>1,042,883</b>	

Source: Auteurs, à partir des données de l'International Trade Center

Cette analyse sur les nouveaux produits exportés au cours de la dernière année de cette étude ainsi que l'analyse des principaux produits qui ont cessé d'être exportés, cherchent à obtenir une approximation sur les transactions qui n'ont pas un flux constant d'exportation. Dans cette perspective, nous parlons de chiffres avoisinant les 40 millions de dollars dans les deux cas, pour une quasi-compensation entre exportations toutes nouvelles et celles qui ont cessé de l'être, entre 2013 et 2014; au moins pour les dix principaux produits dans les deux catégories de comportement.

## 5.2. Exportations Haïtiennes

Dans le cas des exportations haïtiennes vers la République Dominicaine, on peut observer une forte concentration de produits, parmi lesquels les 20 principaux totalisent US\$4.4 millions des 4.5 millions d'exportations totales en 2014. De même que dans le cas des exportations dominicaines, il y a évidence d'une participation des produits issus des zones franches dans cette économie, tel que l'indique le tableau suivant.

Tableau 7. Les nouveaux produits exportés par Haïti

20 Produits Principaux Exportés par Haïti  
Période (2010-2014) ; Valeurs en Milliers de US\$

Code S.A	Description du produit	2010	2011	2012	2013	2014
'620342	Pantalons, salopettes et pantalons courts de coton.	17	25	4	1	938
'620791	Autres chemisettes, peignoirs, robe de chambre et assimilés de coton, pour hommes	1,357	4,533	0	326	792
'240110	Tabac brut ou écôté	0	0	0	0	706
'950790	Anneaux de pêche	191	165	0	585	572
'631090	Autres chiffons, ficelles, cordes et cordages de matières	4,674	3,806	275	17	572

20 Produits Principaux Exportés par Haïti  
Période (2010-2014) ; Valeurs en Milliers de US\$

Code S.A	Description du produit	2010	2011	2012	2013	2014
	textiles					
'610910	chemisettes de coton pour femmes et fillettes	1,283	21	40	232	270
'190219	Autres pâtes alimentaires non cuites , sans farce ou aucune autre préparation	0	0	0	20	212
'520919	Autres tissus de coton écrus avec un contenu de coton super	3,437	31	68	101	75
'950720	Hameçons et avançons	12	0	0	0	62
'844319	Autres machines d'impression offset	0	0	0	1	30
'551219	Autres textiles avec fibres discontinues de polyester	38	0	0	0	30
'902490	Parts et accessoires de machines et appareils pour essais de propriétés	0	0	0	0	28
'845229	Autres machines à coudre, excepté celles composées d'une unité automatique	199	194	11	4	26
'610462	pantalons, salopettes, pantalons courts de tricot en coton	0	13	0	9	26
'390690	Dispersion en acrylo - styrène	0	0	0	0	24
'540761	Autres tissus composés de filaments de polyester sans texturiser	0	0	4	70	22
'902780	Autres instruments et appareils pour tester la viscosité, la porosité	0	0	0	0	19
'482190	Étiquettes de tout genre, de papier ou carton, non imprimées	0	4	11	19	18
'551211	Tissus écrus ou blanchis composés de fibres discontinues.	0	0	0	0	18
'482110	Étiquettes à motifs imprimés	5	7	0	0	16
'251710	Galets, gravier, pierres concassées servant aux travaux de bétonnage	0	0	0	0	14
	<b>Sous-Total</b>	<b>11,213</b>	<b>8,799</b>	<b>413</b>	<b>1,385</b>	<b>4,470</b>
	<b>Autres produits</b>	<b>5,009</b>	<b>3,214</b>	<b>278</b>	<b>2,255</b>	<b>108</b>
	<b>Tous les produits</b>	<b>16,222</b>	<b>12,013</b>	<b>691</b>	<b>3,640</b>	<b>4,578</b>

Source: Auteurs, à partir des données de l'International Trade Center

Un fait à souligner sur les chiffres obtenus, est que parmi les 20 principaux produits exportés par Haïti, neuf d'entre eux, c'est à dire près de 50%, ne sont pas des produits enregistrés comme transactions officielles durant les années précédentes, ni même en 2010 et 2011, période où les exportations furent de loin supérieures à celles de 2014.

Sur la base de ces résultats, nous pouvons inférer sur l'existence d'un commerce bilatéral soutenu par des exportations de zones franches dans les deux sens, et des transactions commerciales entre entreprises de zones franches à différents niveaux dans l'échelle de valeur des produits en question.

Parmi les nouveaux produits d'importation retenus, il y a le tabac non écoté pour une valeur de US\$706 millions. De même, l'importation d'hameçons totalisant US\$ 62 mille. Cependant, les nouveaux produits d'importation enregistrés arrivent à peine à la barre de US\$938 mille, ce résultat est conforme à la faible quantité des exportations haïtiennes.

Tableau 8. Les nouveaux produits exportés par Haïti vers la République Dominicaine

Dix nouveaux produits exportés d'Haïti vers la République Dominicaine  
Année 2014 ; Valeurs en Milliers de US\$

Code S.A	Description du Produit	2013	2014
'240110	Tabac non écoté	0	706
'950720	Hameçons et avançons	0	62
'551219	Autres tissus composés de fibres discontinues de polyester	0	30
'902490	Parts et accessoires de machines et appareils pour essais de propriétés	0	28
'390690	Dispersion en acrylo - styrène	0	24
'902780	Autres instruments et appareils pour tester la viscosité, la porosité	0	19
'551211	Tissus écrus ou blanchis avec un contenu de fibres discontinues.	0	18
'482110	étiquettes imprimées	0	16
'251710	Galets, gravier, pierres concassées servant aux travaux de bétonnage	0	14
'845210	Étiquettes à motifs imprimés	0	12
'540710	Tissus fabriqués avec des fils de haute ténacité en nylon ou autres	0	9
	<b>Sous-total</b>		<b>938</b>
	<b>Autres</b>		<b>3,640</b>
	<b>Totaux</b>		<b>4,578</b>

Par ailleurs, en 2014, le volume de produits importés à n'avoir pas été complètement exportés, est remarquable, atteignant une valeur de US\$2 millions, soit presque 50% du total exporté. Parmi ces produits, on retrouve les médicaments préparés dont la République Dominicaine importait US\$726 mille; de même, en 2013, l'importation de bétonnières qui s'élevait à US\$292 mille. Au total, US\$2.0 millions de dollars de produits importés en 2013 qui ont cessé de l'être en 2014.

Ce résultat démontre un effet d'inconsistance dans les exportations haïtiennes vers le pays voisin, un cas similaire à la situation dominicaine quoique de moindre importance.

Tableau 9. Les produits que la République Dominicaine a cessé d'importer d'Haïti

Dix principaux produits que la République Dominicaine a cessé d'Importer d'Haïti  
Année 2014 ; Valeurs en US\$ Milliers

Code S.A	Description du Produit	2013	2014
'300490	Autres médicaments préparés.	726	0
'847431	Bétonnières et appareils pour pétrir le ciment.	292	0

Dix principaux produits que la République Dominicaine a cessé d'Importer d'Haïti  
Année 2014 ; Valeurs en US\$ Milliers

Code S.A	Description du Produit	2013	2014
'600590	Tissus de tricot par fil de chaîne, incluant ceux obtenus des machines à tisser de passementerie, de largeur >	266	0
'521059	Autres tissus de coton imprimés mélangés exclusivement ou principalement	262	0
'730840	Matériel d'échafaudage, de coffrage ou d'étayage en fonte de fer	224	0
'520842	Tissus de coton à tissages de couleurs diverses et armature de taffetas	124	0
'540110	Fil à coudre, de filaments synthétiques	35	0
'611020	Pulovers, chandails, cardigans, gilets et assimilés	33	0
'846291	Presses hydrauliques.	30	0
'330499	Autres préparations de maquillage	26	0
'820590	Ensembles ou assortiments d'articles comportant au moins deux sous-parties.	22	0
	<b>Sous-Total</b>	<b>2,040</b>	
	<b>Autres Produits</b>	<b>1,600</b>	
	<b>Tous les Produits</b>	<b>3,640</b>	

En dépit de cette évolution dans les types de produits échangés entre la République d'Haïti et la République Dominicaine, on décèle une faiblesse en termes de spécialisation. Les produits les plus échangés (textiles, ciment, farine, poulets, œufs, etc.) sont localement fabriqués par les deux pays. Cette faiblesse peut potentiellement exacerber les conflits entre les secteurs de production.

### 5.3. Termes de l'échange

Les termes de l'échange, un indicateur permettant de déterminer le pouvoir d'achat des exportations de biens dans les pays, montrent en 2013 selon les données de la CEPAL, qu'en Haïti le pouvoir d'achat des exportations était négatif de 28%. Ce qui veut dire que chaque dollar exporté avait un pouvoir d'achat de 72 centimes par l'effet de la relation des prix des exportations et des importations effectuées par le pays.

Ce résultat est 4 fois celui de la République Dominicaine où chaque dollar exporté avait un pouvoir d'achat de 93 centimes exportés, par l'effet des prix. Ceci impliqua que, pour la période 2010-2013, Haïti a enregistré une perte annuelle moyenne de US\$171 millions, ce qui représente 23% des exportations annuelles de biens ; tandis qu'en RD, les pertes annuelles étaient de US\$420 millions, autour de 5% des exportations annuelles de biens.

## Barrières Tarifaires<sup>28</sup>

En accord avec le Système Harmonisé de Désignation et de Codification des Marchandises<sup>29</sup>, en 2014, la République Dominicaine présentait quelques 7,048 lignes tarifaires d'un niveau de huit (8) chiffres, tandis que de son côté, la République d'Haïti atteignait 5,285 lignes tarifaires.

Les deux économies appliquent des droits de douanes *ad valorem* (taux ou pourcentage) sur toutes les lignes tarifaires, à l'exception d'une (040620.00 Fromage râpé ou en poudre), pour laquelle Haïti applique un **tarif douanier spécifique** de 0.82 gourdes par kilogramme net<sup>30</sup>.

En 2014, les lignes tarifaires qui sont libres de droits douaniers ou avec un droit de douane de 0%, représentent 53.6% du total pour la République Dominicaine, alors que pour Haïti elles représenté 44.2%. Ces proportions représentent respectivement un total de 3,777 lignes et de 2,335<sup>31</sup> lignes libres de droits de douanes.

Tableau 10. Lignes tarifaires avec tarif douanier de zéro en République Dominicaine et en Haïti

<b>Lignes Tarifaires avec Tarif Douanier Zéro, Année 2014</b>		
<b>PAYS</b>	<b>Pourcentage</b>	<b># Lignes</b>
Haïti	44.2	2,334
Dominicaine	53.6	3,777

Sources: Créé à partir des données de l'OMC

Malgré l'évidence d'une meilleure promotion des lignes tarifaires non grevées en République Dominicaine, en comparant le tarif douanier moyen pratiqué par les deux pays, il en ressort qu'Haïti pratique un tarif plus réduit et donc, de plus grande ouverture commerciale, avec un tarif moyen de 4.9% comparé au tarif dominicain de 7.8% équivalant à une différence de tarif moyen de 2.7%.

<sup>28</sup> Pour avoir plus de détails sur les droits d'importation, descriptions et explications dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tariffs\\_s/tariffs\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm)

<sup>29</sup> Pour une description de la Classification consulter le link de l'Organisation Mondiale de Douanes (OMA) (en anglais): <http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/overview/what-is-the-harmonized-system.aspx>. En espagnol consulter dans Commission Économique pour l'Amérique Latine et les Caraïbes (CEPAL): [http://www.cepal.org/deype/cuaderno36/PDF/LCG2390e\\_1ii.pdf](http://www.cepal.org/deype/cuaderno36/PDF/LCG2390e_1ii.pdf)

<sup>30</sup> Le tarif douanier ad-valorem fait référence à un pourcentage appliqué à la valeur de l'importation des marchandises; il est généralement appliqué au Coût Incoterm, Assurance et Frêt (CIF, par son sigle en anglais). Tandis que le tarif douanier spécifique est une valeur monétaire qui s'applique en fonction d'une unité de mesure spécifique (livre, mètres, piieds cubes, etc.)

<sup>31</sup> OMC. Rapport de l'Examen de Politique Commerciale (Secrétariat) République d'Haïti.

En termes comparatifs, selon des groupes de produits agricoles et non agricoles, les premiers affichent des taux d'imposition plus élevés que les seconds, dans les deux pays. Autrement dit, les tarifs douaniers NMF appliqués aux produits agricoles sont deux fois supérieurs à ceux appliqués aux produits non agricoles, comme indiqué dans le tableau suivant, démontrant des niveaux plus élevés de protection pour les produits d'origine agricole.

Tableau 11. Tarif Douanier NMF appliqué en République Dominicaine et en Haïti durant l'année 2014

Groupes de produits	Rép. Dom.		Haïti	
	Nombre de Lignes	Moyenne	Nombre de Lignes	Moyenne
Produits Agricoles	1,110	14.2	795	8.6
Produits Non Agricoles	5,938	6.5	4,490	4.4
<b>Total</b>	<b>7,048</b>	<b>7.8</b>	<b>5,285</b>	<b>4.9</b>

Source: Créé sur la base des données de l'OMC

Selon ces informations, les deux pays doublent leurs tarifs douaniers pour des produits agricoles, Haïti pratiquant des tarifs douaniers plus réduits que son voisin.

Dans le tableau suivant sont listés les tarifs douaniers NMF moyens et le pourcentage de lignes tarifaires, exempts de paiement de droits pour chaque pays de manière comparative et au niveau des secteurs de production, selon la méthodologie utilisée par l'Organisation Mondiale du Commerce. En effet, on observe que les deux économies ont des structures tarifaires différentes, principalement dans les produits comme les poissons et dérivés; les produits d'animaux; les produits laitiers, entre autres. Selon la source consultée, au niveau sectoriel, Haïti continue d'être une économie beaucoup plus ouverte aux importations, mesurée sur la base des tarifs douaniers moyens de chaque groupe de produits. La République Dominicaine applique des tarifs douaniers plus élevés qu'Haïti, uniquement dans les cas suivants: Sucres et articles de confiserie; Coton, Produits chimiques; Textiles et Machines non électriques<sup>32</sup>.

De la même manière, on a identifié un plus grand nombre de produits pour lesquels Haïti a un pourcentage plus élevé de lignes tarifaires exempt de paiement de droits de douanes (0%), comme indiqué dans le tableau<sup>33</sup>.

<sup>32</sup> En bleu on présente la meilleure moyenne.

<sup>33</sup> En vert on présente le pourcentage moindre des lignes tarifaires exemptes.

Tableau 12. Tarif Douanier NMF Moyen Appliqué par les Deux Pays et Pourcentage  
**Tarif Douanier NMF Moyen Appliqué et Pourcentage des Lignes Tarifaires  
Exemptes en République Dominicaine et en Haïti, par Groupe de Produits**

Groupes de Produits	Rép. Dom.		Haïti	
	Moyenne	% Lignes Exemptes	Moyenne	% Lignes Exemptes
Produits d'animaux	19.5	11.7	9.1	24.2
Produits laitiers	18.6	4.8	5.9	0
Fruits, légumes, plantes	17.3	11.8	11.6	15.1
Café, thé	18.1	2.1	10	0
Céréales et autres préparations	10.1	34.2	8.4	25.6
Graines oléagineuses, graisses et huiles	5.2	71.1	2.9	47.9
Sucres et articles de confiserie	13.1	17.6	13.2	0
Boissons et tabac	18.1	0	13.7	3.3
Coton	0	100.0	15	0
Autres produits agricoles	3.4	77.1	2.4	69.2
Poisson et dérivés	18	9.3	1.9	81.7
Métaux et minéraux	5.8	57.8	3.8	56.2
Pétrole	9.3	29.2	2.8	74.3
Produits chimiques	2.8	78.7	3.1	54.7
Bois, papier etc.	6.3	62.3	4.3	42.3
Textiles	4	74.6	6.1	46.9
Vêtements	19.9	0	5.8	18.7
Cuir, chaussures, etc.	8.7	44.0	5.2	42.1
Machines non électriques	1.7	85.4	3.3	38.8
Machines électriques	5.7	62.2	2.4	60.9
Matériel de transport	7.2	30.8	3.7	58.1
Manufactures n.e.p.	11.3	32.0	7.1	21.2

Source: Elaboré avec les des données de l'OMC

En outre, nous pouvons souligner comme observé, une tendance à la baisse des tarifs douaniers moyens à mesure qu'on avance vers des produits à plus grande valeur ajoutée ou de niveau de technicité, également à la hausse pour la proportion de lignes tarifaires exemptes du paiement de droits de douane à l'importation.

Il faut souligner que, malgré la tendance à l'élimination des tarifs douaniers en raison de la tendance internationale à la libéralisation et à l'ouverture commerciale, la structure tarifaire sectorielle constitue un indicateur des secteurs qui pourraient être considérés comme sensibles ou stratégiques pour les économies.

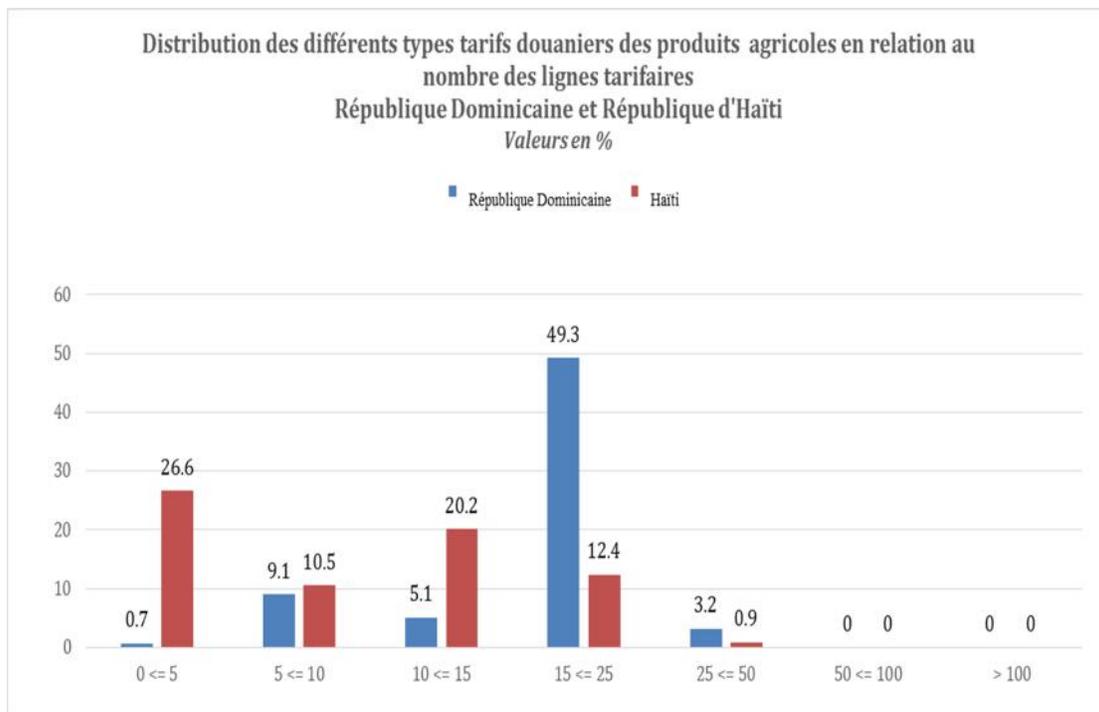
La structure tarifaire des douanes dominicaines comprend 12 niveaux de tarifs: 0%, 3%, 8%, 14%, 20%, 25%, 40%, 56%, 85%, 89%, 97%, 99% et leur distribution est concentrée

autour de 20%, lequel comprend 61% des lignes tarifaires qui ne sont pas exemptes de tarifs douaniers.

En ce qui concerne la République d’Haïti, les tarifs douaniers appliqués varient de 0% à 40%. Ce tarif de 40% est appliqué seulement à 12 lignes tarifaires de produits tels que eau-de-vie et cigares, cigarettes et cigarillos. En plus, sa distribution se concentre dans 80% des lignes tarifaires ayant un type de 5% ou moins.

Dans le graphique suivant, la distribution des types de tarifs douaniers est présentée pour les produits agricoles, où sont mis en lumière les caractéristiques mentionnées dans le présent rapport. La République Dominicaine concentre ses tarifs douaniers entre 15% et 25%. A son tour, la République d’Haïti, se place dans la fourchette de 0% à 5%.

*Graphique 10. Types de tarifs douaniers de produits agricoles des deux pays*



Source: Elaboré avec les données de l’OMC

Le tableau suivant présente la relation entre les distributions de fréquences des types de tarifs douaniers telle qu’analysée précédemment, avec la participation des importations des produits agricoles des deux pays, ordonnés selon des classes de tarif douanier.

Tant pour la République Dominicaine que pour la République d’Haïti, il est mis en évidence la relation positive entre les intervalles ayant une plus forte participation dans le tarif douanier appliqué et les valeurs des importations. Par ailleurs, il convient de souligner qu’une part significative des importations en provenance du reste du monde, entre en République Dominicaine exempte de droits de douane, soit 50.4%, en comparaison avec le cas haïtien de 15.5%.

Tableau 13. Distribution des types de tarifs douaniers et Importations

Tarifs Douaniers et Importations Produits Agricoles Valeurs en %; NMF Appliqué 2013; Importations 2012				
Distribution des Fréquences	NMF Appliqué		Importations	
	Rép. Dom.	Haïti	Rép. Dom.	Haïti
Exemptes	32.6	29.1	50.4	15.5
0 <= 5	0.7	26.6	0.5	53.9
5 <= 10	9.1	10.5	2.9	4.8
10 <= 15	5.1	20.2	10.2	5.2
15 <= 25	49.3	12.4	34.6	20.2
25 <= 50	3.2	0.9	1.4	0.4
50 <= 100	0	0	0	0
> 100	0	0	0	0
No AdV	0	0	0	0

Source: Elaboré avec les données de l'OMC

En ce qui concerne les produits non agricoles, on peut observer la même relation positive entre le tarif douanier et les importations. Dans le cas de la République Dominicaine, il existe un très fort pourcentage de lignes douanières exemptes de l'impôt NMF. Le comportement est similaire en Haïti où environ, 50% des lignes douanières ont un tarif douanier de 0%.

Tableau 14. Distribution des tarifs douaniers par type et Importations  
Produits NON agricoles

Valeurs en %; NMF Appliqué 2013; Importations 2012				
Distribution des fréquences	NMF Appliqué		Importations	
	Rép. Dom.	Haïti	Rép. Dom.	Haïti
Exemptes	59	47.4	66.1	43.3
0 <= 5	4.8	31.7	2.9	30.6
5 <= 10	5	11	2.8	12.4
10 <= 15	6	7	8.7	6.9
15 <= 25	25.2	2.9	19.5	6.9
25 <= 50	0	0	0	0
50 <= 100	0	0	0	0
> 100	0	0	0	0
No AdV	0	0	0	0

Source: Elaboré avec les données de l'OMC

## Application des Tarifs Douaniers dans le Commerce Binational

Dans l'analyse des registres d'importations d'Haïti pour l'année 2014 en provenance de la République Dominicaine, on a identifié 1,535 lignes douanières dans lesquelles on comptabilise des valeurs selon ce concept pour un total 7,048. Dans le cas des importations réalisées par la République Dominicaine en provenance d'Haïti, on a vérifié des transactions réparties en 47 lignes douanières.

Dans cette même perspective d'analyse, nous pouvons observer que des importations totales réalisées par Haïti, 22% sont devenues exemptes de droits de douane, étant la plus forte pondération d'importations qui entrent avec 0% de taux d'imposition, selon la structure de tarifs douaniers identifiée par l'OMC. Dans cette voie, suit 20% des valeurs des importations entrés avec une imposition de 15%, et 14% avec un tarif douanier de 3.5%, comme indiqué entre autres exemples dans le tableau suivant. Ceci veut dire pour nous que la totalité des produits en provenance de la République Dominicaine et entrés de manière légale en Haïti, 78% ont dû payer un type quelconque de droits de douane.

Tableau 15. Taux du Tarif Douanier, Lignes Douanières et Valeur Importée par Haïti en provenance de la République Dominicaine ,Année 2014

Taux du Tarif Douanier	Quantité de Lignes	Valeur en US\$ Milliers	% Total
<b>0.0%</b>	<b>434</b>	<b>311,820</b>	<b>22%</b>
1.3%	1	914	0%
2.5%	14	34,233	2%
3.0%	6	15,445	1%
<b>3.5%</b>	<b>109</b>	<b>203,251</b>	<b>14%</b>
4.0%	1	5	0%
<b>5.0%</b>	<b>482</b>	<b>144,509</b>	<b>10%</b>
6.0%	1	9,212	1%
6.3%	3	2,560	0%
6.7%	1	173	0%
7.5%	3	2,576	0%
9.0%	1	8,811	1%
<b>10.0%</b>	<b>211</b>	<b>167,644</b>	<b>12%</b>
11.2%	1	21	0%
12.5%	5	21,147	1%
<b>15.0%</b>	<b>161</b>	<b>279,266</b>	<b>20%</b>
<b>20.0%</b>	<b>82</b>	<b>156,570</b>	<b>11%</b>
25.0%	10	64,304	5%

Tableau 15. Taux du Tarif Douanier, Lignes Douanières et Valeur Importée par Haïti en provenance de la République Dominicaine ,Année 2014

Taux du Tarif Douanier	Quantité de Lignes	Valeur en US\$ Milliers	% Total
30.0%	3	599	0%
40.0%	2	119	0%
<b>Total</b>	<b>1,535</b>	<b>1,423,179</b>	<b>100%</b>

Source: Elaboré avec les données de TradeMap et de l'OMC

Note: Pour les lignes ayant des tarifs douaniers de 0.8%, 3.3%, 9.2% et 17.5% leur valeur d'importation n'est pas publiée.

Dans le cas des tarifs douaniers NMF établis par la République Dominicaine, comparés à la valeur des importations réalisées à partir d'Haïti, on déduit que 76% de la valeur sont classifiés pour un paiement de 20%, des tarifs douaniers suivi d'un tarif de 14% pour 16% de la valeur des marchandises. Uniquement 7% des marchandises importées en 2014 sont exempts de droits de douane ou imposés à 0%.

Tableau 16. Taux de Tarif Douanier, Lignes Douanières et Valeur Importée par la République Dominicaine en provenance d'Haïti, Année 2014

Taux de Tarif Douanier	Quantité de Lignes	Valeur en US\$ Milliers	% Total
0.0%	23	320	7%
4.0%	1	24	1%
7.0%	1	7	0%
11.2%	1	5	0%
13.3%	1	2	0%
14.0%	4	747	16%
15.0%	1	1	0%
20.0%	15	3,469	76%
<b>Total</b>	<b>47</b>	<b>4,575</b>	<b>100%</b>

Source: Elaboré avec les données de TradeMap et de l'OMC

Note: Seules les lignes douanières possédant un registre de transactions commerciales ont été sélectionnées.

Il convient de souligner qu'Haïti dispose d'une structure tarifaire plus diversifiée ou d'une plus grande quantité de taux de tarifs douaniers, que la République Dominicaine.

En relation au cas spécifique de produits, dans le tableau suivant sont listés les 10 principaux produits que la République d'Haïti exporte vers la République Dominicaine. De plus, on affiche le tarif douanier NMF moyen appliqué par la République Dominicaine à hauteur des 6 chiffres numériques du Système Harmonisé. Parmi ces produits, 7 ont un grèvement de 20%, un autre de 14%, et deux derniers sont exempts de droits de douanes. De ce constat, on peut inférer que les produits les plus vendus par Haïti

à la République Dominicaine continuent d'être grévés d'impôts douaniers de manière significative.

Tableau 17. Dix principaux produits exportés d'Haïti vers la République Dominicaine

Année 2014 : Valeurs en (Exportations =US\$ Milliers) et (Tarifs Douaniers = %)

Code S.A.	Description	Exportation	Tarif Douanier NMF moyen Appliqué par RD
620342	Pantalons, salopettes et pantalons courts en coton.	938	20
620791	Autres chemisettes, peignoirs, robe de chambre et assimilés de coton, pour hommes	792	20
240110	Tabac brut non écoté	706	14
631090	Autres chiffons, ficelles, cordes et cordages de matières textiles	572	20
950790	Anneaux de pêcher	572	20
610910	chemisettes de coton pour femmes et fillettes	270	20
190219	Autres pâtes alimentaires crues, sans farce, ni aucune autre préparation	212	20
520919	Autres tissus de coton écru, composé de coton super	75	0
950720	Hameçons, même avec avançons	62	20
551219	Autres textiles composés de fibres discontinues de polyester	30	0

Source: Élaboré avec les données de l'OMC

D'un autre point de vue, les dix principaux produits exportés par la République Dominicaine vers Haïti présentent des tarifs douaniers plus réduits, à l'exception de ces produits: Sauces et Biscuits Sucrés.

De la même façon, le tarif douanier subit de constants changements, ce qui peut devenir un problème pour les commerçants internationaux. Dans le Tableau N°6 on peut observer quelques unes des caractéristiques traitées dans ce rapport.

Tableau 18. Dix principaux produits exportés de la République Dominicaine vers Haïti

Année 2014 : Valeurs en (Exportations =US\$ Milliers) et (Tarifs Douaniers = %)

Code S.A.	Description	Exportation	Tarif Douanier NMF moyen Appliqué par Haïti
521213	autres tissus de coton, de grammage inférieur ou égal à 200 g/m2 te	170,704	0

Année 2014 : Valeurs en (Exportations =US\$ Milliers) et (Tarifs Douaniers = %)

Code S.A.	Description	Exportation	Tarif Douanier NMF moyen Appliqué par Haïti
520919	autres tissus de coton écus, ayant un contenu de coton super.	133,157	15
110100	Farine de blé et de méteil ou froment	78,385	3.5
210390	autres préparations pour sauces et sauces préparées.	74,052	20
252329	Autres ciments portland	64,065	3.5
210320	Sauce de tomate	30,548	20
151519	Autre huile de lin et dérivés	27,718	2.5
620343	pantalons, salopettes, pantalons courts de fibres synthétiques	26,052	10
392410	Vaisselle et autres articles pour le service de table	25,940	15
190531	Biscuits sucrés (avec addition d'édulcorant)	25,257	20

Source: Élaboré avec les données de l'OMC

De cette analyse limitée à dix (10) produits d'échange dans les deux sens, il convient de faire ressortir qu'une bonne partie de ces marchandises sont des produits fabriqués et exportés par des entreprises de zones franches bénéficiant de traitements différenciés par rapport à l'industrie locale, comme l'exemption des droits de douane.

### Mesures Commerciales et Barrières Non Tarifaires.

En République Dominicaine, les Mesures Antidumping, Compensatoires et de Sauvegarde sont régulées par la loi N° 1-02 de 2002, et son règlement d'application de 2008. Cette loi englobe les dispositions en accord avec ces mesures dans l'« Accord de l'OMC ». À date, il n'y eu aucune modification de ces instruments.

À partir de 2009, la Commission Régulatrice des Pratiques Commerciales Déloyales et sur les Mesures de Protection, commence à fonctionner. Elle fut créée par la loi mentionnée ci-dessus. Toutefois, la République d'Haïti ne dispose d'aucune loi ou règlement sur les mesures antidumping ou compensatoires. De plus, elle ne dispose d'aucune autorité compétente capable d'amorcer et de mettre en application la procédure de recherches antidumping.

Au 31 décembre 2015, la République Dominicaine avait en vigueur 39 mesures d'obstacles techniques au commerce (OTC), notifiées dans le cadre des organes de l'OMC, lesquelles mesures affectent tous ses partenaires commerciaux. Par ailleurs, 183 mesures de la même catégorie sont en préparation.

Pour sa part, Haïti n'a qu'une seule mesure en préparation dans la même classe de l'OTC. Le tableau suivant énumère les différentes mesures non tarifaires appliquées par la République Dominicaine par devant l'OMC, à titre de disposition ou approche pour l'activité des mesures non liées aux tarifs douaniers.

Tableau 19. Mesures Non Tarifaires Appliquées par la République Dominicaine

**Valeurs en unités au 31 décembre 2015**

<b>Description</b>	<b>Partenaire Affecté</b>	<b>Phase</b>	<b>Quantité</b>
Tarif douanier-quota	Tous les membres	En vigueur	8
Mesures Sanitaires et Phytosanitaires	Tous les membres	En préparation	24
Mesures Sanitaires et Phytosanitaires	Tous les membres	En vigueur	37
Obstacles Techniques au Commerce	Tous les membres	En préparation	183
Obstacles Techniques au Commerce	Tous les membres	En vigueur	39
Sauvegardes	Tous les membres	En préparation	3
Sauvegardes	Tous les membres	En vigueur	2
Mesures Sanitaires et Phytosanitaires	Bangladesh	En vigueur	1
Mesures Sanitaires et Phytosanitaires	Chine	En vigueur	1
Antidumping	Espagne	En préparation	1
Mesures Sanitaires et Phytosanitaires	Malaisie	En vigueur	1
Mesures Sanitaires et Phytosanitaires	Mexique	En vigueur	1
Antidumping	Portugal	En préparation	1
Mesures Sanitaires et Phytosanitaires	Thaïlande	En vigueur	1
Antidumping	Turquie	En vigueur	1
Mesures Sanitaires et Phytosanitaires	Vietnam	En vigueur	1

Source: élaboré avec les données de l'OMC

Dans le tableau suivant sont affichées les valeurs des principales mesures notifiées par la République Dominicaine par devant l'OMC, par groupe de produits. En ce qui concerne les Mesures Sanitaires et Phytosanitaires, on remarque que les produits dans leur majorité ne sont pas codifiées, produits d'animaux et de végétaux. Par contre, la plupart des mesures techniques s'appliquent aux produits de l'industrie alimentaire.

Tableau 20. Mesures imposées par la République Dominicaine

**Selon le Produit ; Valeurs en Unités**

<b>Code</b>	<b>Description</b>	<b>Mesures Sanitaires et Phytosanitaires</b>	<b>Obstacles Techniques au Commerce</b>
S00	Mesures sans code SA	20	36
S01	Animaux vivants et produits du règne animal	19	58
S02	Produits du règne végétal	15	67
S03	Graisses et huiles animales ou végétales;	1	19
S04	Produits des industries alimentaires	5	107
S05	Produits minéraux	0	38
S06	Produits des industries chimiques	4	24
S07	Plastique et ses manufactures	0	14
S08	Peaux, cuir, pelleterie et manufactures	0	0
S09	Bois, charbon végétal et	1	2
S10	Pâte de bois ou d'autres matières fibreuses	0	2
S11	Matières textiles et ses manufactures	0	2
S12	Chaussures, chapeaux et autres coiffures	0	1
S13	Manufactures de pierre, plâtre, ciment	0	33
S14	Perles fines (naturelles)* ou cultivées	0	0
S15	Métaux communs et manufactures de ces métaux	0	5
S16	Machines et appareils, matériel électrique et ses composantes.	0	19
S17	Matériel de transport	0	2
S18	Instruments et matériels d'optique	0	3
S19	Armes, munitions et leurs composantes et accessoires	0	0
S20	Marchandises et produits divers	0	4
S21	Objets d'art ou de collection et antiquités	0	0

Source: élaboré avec les données de l'OMC

Entre 2008 et 2014, la République Dominicaine a mené deux recherches sur l'antidumping. La première sur des tiges en acier en provenance de l'Espagne et du Portugal. Comme résultat, à travers la Résolution émise le 24 juillet 2014, on lui impose 22% supplémentaires au tarif douanier NMF durant cinq ans. Pour ce même produit, on impose aussi à la Turquie 14% de droits supplémentaires au tarif douanier NMF durant cinq ans.

Au sujet des mesures de sauvegardes, la République Dominicaine a initié durant la même période, un total de cinq enquêtes dont quatre sont régies par l'Accord sur les

Sauvegardes. Dans le tableau ci-dessous est rapporté le détail des informations relatives à ces mesures.

Tableau 21. Enquêtes sur les sauvegardes entreprises par la République Dominicaine

<b>Période (2008-2014)</b>			
<b>Pays d'origine</b>	<b>Produit</b>	<b>Date de début de l'enquête</b>	<b>Evolution de l'enquête sur les sauvegardes</b>
Chine	Lavabos et WC (6910.10.10 et 6910.10.30)	16/03/2010 Enquête initiée sous le mécanisme des mesures de sauvegarde de transition pour des produits spécifiques, en conformité avec la Section 16 de la Partie I du Protocole d'Adhésion de la République Populaire de Chine à la OMC	<b>Résolution préliminaire</b> émise le 1er juin 2010, selon laquelle sont imposés des droits provisionnels de 35 (WC) et 30 (lavabos) points de pourcentage additionnels au tarif douanier NMF. <b>Résolution finale</b> émise le 13 décembre 2010, qui impose des droits définitifs de 40(WC) et 30 (lavabos) points de pourcentage supplémentaires au tarif douanier NMF pour une période de trois ans et suivant une élimination graduelle.
Toutes les origines	Bas et chaussettes (6115.95.00 et 6115.96.20)	16/2/10	<b>Résolution préliminaire</b> émise le 11 mai 2010, selon laquelle sont imposés des droits provisionnels de 40 points de pourcentage supplémentaires au tarif douanier NMF. <b>Résolution finale</b> émise le 25 octobre 2010, qui impose des droits définitifs de 40 points de pourcentage supplémentaires au tarif douanier NMF pour une période de trois ans et suivant une élimination graduelle.
Toutes les origines	Sacs de polypropylène et tissu tubulaire (5407.20.20, 6305.33.10, 6305.33.90)	15/12/09	<b>Résolution préliminaire</b> émise le 16 mars 2010, selon laquelle sont imposés des droits provisionnels de 38 points de pourcentage supplémentaires au tarif douanier NMF aux produits des parties 5407.20.20 y 6305.33.90 du SA. <b>Résolution finale</b> émise le 5 octobre 2010, qui impose des droits définitifs de 38 points de pourcentage

**Période (2008-2014)**

<b>Pays d'origine</b>	<b>Produit</b>	<b>Date de début de l'enquête</b>	<b>Evolution de l'enquête sur les sauvegardes</b>
			supplémentaires au tarif douanier NMF pour une période de 18 mois et suivant une élimination graduelle.
Toutes les origines	Papier hygiénique (4818.10.00)	15/4/09	<b>Résolution préliminaire</b> émise le 6 avril 2010, selon laquelle l'enquête continue sans imposer des droits provisoires. <b>Résolution finale</b> émise le 4 mai 2010, laquelle n'impose aucun droit de sauvegarde.
Toutes les origines	Récipients en verre (7010.90.10, 7010.90.20, 7010.90.30, 7010.90.40, 7010.90.50, 7010.90.90)	15/4/09	<b>Résolution préliminaire</b> émise le 14 août 2009, selon laquelle l'enquête continue sans imposer des droits provisoires. <b>Résolution finale</b> émise le 2 février 2010, laquelle n'impose aucun droit de sauvegarde.

Source: Tableau tiré du Rapport de Politique Commerciale de la Rép. Dom. OMC. Page # 64

En ce qui concerne les interdictions aux importations de produits pour des raisons sanitaires et phytosanitaires, la République d'Haïti a mis en application entre 2006 et 2015, cinq mesures transitoires, suivant des références de l'Organisation Mondiale du Commerce. Parmi ces mesures on peut citer:

- ) Interdiction à l'importation de Salami et des produits avicoles, par le pays d'origine qui est la République Dominicaine, pour cause de manquements aux normes sanitaires.
- ) Restriction à l'importation de Porcs. Les pays affectés par cette mesure sont: la République Dominicaine, les États-Unis, le Canada, le Brésil et le Mexique. Ceci pour éviter l'importation de la Diarrhée Épidémique Porcine (DEP).
- ) Interdiction d'importer des produits de viande et des animaux vivants, affectant seulement la République Dominicaine. Le motif de cette mesure est la grippe aviaire.

- ) 27 fruits et 4 légumes, le pays affecté fut la République Dominicaine. La cause: la mouche des fruits de la Méditerranée.
- ) Interdiction aux importations par voie terrestre de 23 produits dominicains, pour cause de contrôle de qualité et de sécurité nationale.

## **6. ANALYSE DU COMMERCE INFORMEL FRONTALIER**

### **6.1. Approche conceptuelle du commerce informel**

Cette partie du diagnostic sur le commerce binational analyse le commerce informel. Intentionnellement, nous étudions dans ce chapitre le commerce des biens dans la zone frontalière, même si les autorités officielles en ont fait le constat, il demeure informel puisqu'il ne remplit pas toutes les caractéristiques du commerce formel s'effectuant habituellement entre des acteurs institutionnels (comme les entreprises). Il convient de souligner qu'en raison des caractéristiques propres liées à l'informalité, il y a carence de données sur les marchés informels. Il existe, cependant, des estimations.

Dans le cadre du commerce binational entre Haïti et la République Dominicaine, la majeure partie du commerce considéré comme informel se pratique dans la zone frontalière.

### **6.2. Approche conceptuelle du commerce informel**

Dans le présent diagnostic, nous considérons le commerce informel à partir des hypothèses suivantes:

1. Le commerce informel est le reflet de la pauvreté qui existe dans la zone frontalière, à cause d'insuffisance historique sur les politiques publiques de part et d'autre de la frontière.
2. Le commerce informel constitue une forme de réponse aux carences institutionnelles et aux limites du commerce formel.
3. Le commerce informel par son aspect illicite, est le résultat de la faiblesse institutionnelle des municipalités de la zone frontalière, même si cette faiblesse est plus marquée dans la partie haïtienne de la zone frontalière.
4. Le commerce informel a des conséquences:
  - a. Fiscales sur les économies des deux États.
  - b. Positives au niveau socioéconomique des deux parties de la zone frontalière: source d'emplois, de subsistance, et pour générer des ressources économiques de subsistance pour la famille.
5. Le commerce informel dans la zone frontalière qui présente une grande résilience de part et d'autre, puisqu'il implique des zones de pouvoirs souvent invisibles et parfois illégaux. Les mesures par définition formelles, constituent un stimulant à

l'informalité, se traduisant parfois en une mobilité des points formels des commerces (qui se multiplient).

L'origine du commerce frontalier, tel que nous le connaissons actuellement, date du début des années 90, après le coup d'État au président constitutionnel Jean Bertrand Aristide, et le blocus économique dont fut l'objet cette nation comme sanction aux putschistes. Dans ce scénario, la République Dominicaine s'est constituée en principal canal par lequel s'acheminaient les produits vers le territoire haïtien, principalement par le point frontalier de Jimani et vu le contexte, l'activité commerciale s'est intensifiée entre les villages voisins de part et d'autre de la frontière (Gomera et Del Rosario 2012).

### **6.3. Caractéristiques Générales des Marchés Frontaliers**

Une des caractéristiques de l'informalité dans les marchés frontaliers étudiés est la forte présence des produits d'origine rurale dans ce type de transactions, principalement les produits agricoles. Ces articles sont échangées en petites et grandes quantités qui circulent dans un sens comme dans l'autre. Par exemple, dans le cas de Dajabon, il existe une grande présence de produits fermiers en provenance d'Haïti tels que riz, mangues, vivres et chèvres.

Dans le cas d'Elias Piña, les produits en provenance d'Haïti sont essentiellement : avocats, café, haricots noirs, petit-pois, tabac, maïs, potirons et cacahuètes, entre autres.

À Pedernales, ce sont des vivres tels que l'igname, le manioc, les bananes, etc. À Jimani, des vivres et d'autres articles en moindre quantité. En provenance du côté dominicain, en général on vend informellement vers Haïti : végétaux, bananes vertes, poulets, œufs, viande de bœuf, riz concassé, haricots rouges, entre autres.

Il convient de souligner que, dans ces localités, le marché informel des articles agricoles se caractérise par la complémentarité des offres des deux côtés, même s'ils sont principalement destinés à la consommation interne aux deux pays.

D'autres articles, comme les textiles et chaussures usagés, sont commercialisés de façon informelle dans tous les marchés étudiés, surtout à Elias Piña et à Dajabon et, dans une moindre mesure, à Jimani et Pedernales.

En général, une proportion significative de produits d'origine agricole et industrielle est commercialisée de façon informelle dans les marchés frontaliers dont les vendeurs, surtout des Haïtiens, le font pour subsister, échanger des produits contre de l'argent. En revanche, les vendeurs/euses dominicains, même s'ils le font aussi pour faire vivre leurs familles, leur niveau de vie étant supérieur, ils vendent leurs produits selon un critère plus commercial que de subsistance.

Un autre élément à souligner réside dans le fait qu'aussi bien au marché de Dajabon qu'à ceux d'Elias Piña, de Jimani et de Pedernales, l'informalité transgresse les jours appelés de foires frontalières et le commerce s'y fait toute semaine, même en petites quantités par

l'intermédiaire de vendeurs haïtiens offrant leurs produits dans les rues des villages frontaliers dominicains.

Des marchandises (avocats, maïs, riz, petit-pois, café, potiron, pois), peuvent s'obtenir de manière informelle pour rentrer dans des processus industriels et leur commercialisation postérieure dans un flux formel. (« ils proviennent de l'informalité vers la formalité »).

Une autre caractéristique marquant le marché informel de la frontière réside dans l'existence d'une série de marchandises dont la destination de commercialisation dépend des prix et l'urgence des producteurs. Nous nous référons à des produits comme le maïs, les arachides lesquels, dépendant du prix, se vendent du côté dominicain ou du côté haïtien (réalité très présente dans le marché informel d'Elias Piña). Cette dynamique tend selon les vendeurs et les acheteurs à produire un flux circulaire, c'est à dire qu'un produit s'achète en un point de la frontière, en provenance d'Haïti vers la République Dominicaine, puis, en un autre point et en fonction de meilleurs prix, retourne par un autre circuit vers Haïti (cas du maïs et des cacahuètes sur le marché d'Elias Piña).

De même, dans le cadre de l'informalité dans les marchés frontaliers, on confirme la présence d'une série d'intermédiaires dominicains et haïtiens qui opèrent de part et d'autre de la frontière et dont la fonction principale est de mettre en contact acheteurs et vendeurs en échange d'une commission déterminée le plus souvent sur la différence des prix, et non comme pourcentage de la vente ou de l'achat réalisé. Certains agents haïtiens sont aussi des cambistes (gourdes contre pesos dominicains et vice-versa) qui remplissent les deux fonctions simultanément.

D'autres agents intermédiaires effectuent leurs opérations pour des acheteurs institutionnels comme les industries de transformation alimentaire, supermarchés, agents d'exportation et des producteurs de bétail porcin et bovin. Ils achètent les produits sans classification, mais généralement à un bas prix (café, maïs, pois, etc. )

L'existence de marchandises dont la provenance et la destination se situent en dehors des provinces frontalières où il y a ce qu'on appelle des foires commerciales, est considérable, nous citons comme articles: les fruits, légumes, poulets, œufs et des produits industriels, arrivant sur les marchés frontaliers en provenance de leurs zones de production éloignées. C'est le cas du maïs, petit-pois, avocats, café, dont la destination finale sont les provinces dominicaines de Santo Domingo, Santiago ou San Cristobal, entre autres. Les légumes proviennent principalement de la province dominicaine de La Vega, les poulets, les œufs et les poussins de Moca. Du côté haïtien, les principales destinations sont Port-au-Prince, Saint Marc, Gonaïves, villes éloignées des points informels de commerce.

Par ailleurs, il faut noter que dans les marchés frontaliers, surtout, les informels, la qualité des produits n'est pas le plus important, mais le prix. Ceci favorise une compétition intense entre les commerçants dominicains, les obligeant à s'organiser en associations, dans l'unique but de contrôler l'offre, c'est à dire, la présence des vendeurs non

organisés. Cas d'associations de vendeurs de poulet, d'œuf, de viande de bœuf, de riz, de tayota, de vêtements et chaussures, citrons, bananes, etc.

Au marché de Jimani, se produit un élément intéressant à souligner: c'est l'existence d'un point de rétention des camions arrivant chargés de marchandises diverses et stationnant dans la localité de El Limon, qui ne peuvent entrer dans l'espace du marché qu'avec l'autorisation préalable des dirigeants de l'article en question et ceci se fait pour contrôler l'offre et ainsi maintenir les prix. De plus, on fixe les jours et la quantité de camions par marché qui peuvent accéder un jour de marché, une façon de contrôler l'offre et aussi de maintenir les prix.

Les produits étalés de manière informelle dans les marchés frontaliers ne respectent pas d'étalon de mesures ou de poids selon les standards nationaux et internationaux. Par exemple, des marchandises comme les petit-pois frais en gousse, les haricots noirs et autres, sont vendus par marmite, mais aussi pesés par kilo. Les vivres se vendent par livre, par tas ou marmite (malanga, par exemple). Les marchandises industrielles comme les vêtements et les chaussures, se vendent à l'unité et au détail.

Dans les marchés analysés, les transactions conclues dans l'informalité, se font au comptant et en effectif.

Concernant les canaux de commercialisation présents dans les marchés informels frontaliers, les résultats d'entrevues suggèrent la présence d'intermédiaires camionneurs des deux nationalités, quoique avec davantage de Dominicains qui font des transactions de vente en gros et au détail de manière directe. Il y a aussi les petits vendeurs/euses qui étalent leurs produits pour la vente au détail, sur des tables ou à même le sol, à l'air libre ou dans des petits espaces fermés. Evidemment, il y a également la présence d'agents intermédiaires, principalement haïtiens et, en moindre quantité, des Dominicains, qui achètent des marchandises pour revendre dans les provinces frontalières et en dehors. Ceci permet de déduire que des produits du marché informel ont au moins ces destinations: la consommation finale, soit par des humains ou des animaux, la transformation ou l'exportation du côté dominicain (café, avocats, etc.).

Les agents commerciaux et les acheteurs déclarent préférer les impôts informels aux différentes étapes de la chaîne de surveillance et de contrôle dans la frontière, parce qu'ils peuvent négocier dans le premier cas, alors que les impôts formels sont rigides et non négociables et rendraient non rentables leurs marchandises, parce que les acheteurs, qu'ils soient intermédiaires ou consommateurs finaux, ne veulent pas payer ce que valent les produits, soit parce que dans le premier cas, ils ont pouvoir sur les acheteurs du fait qu'ils détiennent l'argent, soit dans le second cas, parce qu'ils n'ont pas d'argent pour acheter les marchandises à des prix élevés et préfèrent chercher les lieux où elles sont moins chères. Ce type d'impôt informel est imprévisible et doit être renégocié chaque jour de marché et, parfois, avec divers acteurs.

Un autre élément très important est, de la part des acteurs, le manque de connaissance des règles, nomenclatures et procédures agissant dans les transactions internationales et leur

perception que le commerce frontalier est, non pas une affaire à dimension internationale, mais comme une “extension de leurs activités locales”. La formalisation devra passer par le changement de cette vision, de la part de chaque groupe d’acteurs intervenant dans les marchés frontaliers. Par exemple, la présence de militaires est plus connue et acceptée comme faisant partie de l’activité économique du marché que celle des agents douaniers et d’autres institutions comme le CEI-RD, AGRICULTURA, etc.

#### 6.4. Acteurs qui participent

Parfois, les agents intermédiaires réalisent leurs opérations d’achat au nom d’acheteurs institutionnels tels que les usines de transformation d’aliments, supermarchés, agents d’exportation et producteurs d’élevage porcin ou bovin. Ils achètent généralement des produits sans classification, en payant pour eux un meilleur prix (café, maïs, petits pois, etc.)

Tableau 22. Acteurs participant dans les marchés frontaliers

<b>Genre d'Acteurs</b>	<b>Catégories</b>	<b>Caractéristiques</b>
Acheteurs	Grossistes	Nombre réduit, mais contrôlent les plus gros volumes de vente. Du côté haïtien ils sont femmes et hommes
	Détaillants	sont surtout des femmes haïtiennes et dominicaines qui en général achètent de petites quantités qu’elles revendent en d’autres lieux hors de la zone frontalière.
	Consommateurs finals	Habituellement, des résidents de la zone frontalière qui achètent de petites quantités pour leur usage quotidien.
Intermédiaires	Commissionnaires	Généralement ils font aussi les échanges de monnaie dans les marchés et sont de nationalité haïtienne
Vendeurs	Grossistes	Peu nombreux, mais contrôlent les plus gros volumes de vente. Du côté dominicain, le plus souvent sont des hommes, du côté haïtien ils sont hommes et femmes
	Détaillants	En général ils vendent par petites quantités et le plus souvent sont des femmes haïtiennes et dominicaines.
Prestataires de services privés	Porteurs et portefaix	Activités réalisées par des adultes et un nombre considérable d’enfants, des deux côtés de la frontière: principalement de nationalité haïtienne
	Transporteurs de marchandises et de personnes	Taxis-moto, trimoteurs (la plupart des chauffeurs de minibus publics: ils transportent des personnes et des marchandises à l’intérieur des marchés)
	Restaurants/cantines	Dans des salles fermées (du côté dominicain) ou en plein air (principalement du côté haïtien).

<b>Genre d'Acteurs</b>	<b>Catégories</b>	<b>Caractéristiques</b>
	Hôtels	Petites installations des deux côtés de la frontière servant à loger vendeurs et acheteurs.
	Cambistes	Dominicains et Haïtiens échangeant les gourdes en pesos et vice-versa.
	Loueurs d'espaces	Personnes qui, à l'intérieur des espaces (auvents, cours, trottoir, galeries, salles des maisons) des marchés frontaliers, offrent les services de vente d'espaces ou pour dépôt des marchandises, véhicules...
Institutions publiques	Douanes	Contrôles de marchandises, paiement des impôts d'exportation et d'importation sur les produits circulant entre deux pays différents et qui passent par les frontières: terrestre, aérienne et maritime.
	Migration	Contrôles migratoires du passage des personnes par les bandes frontalières.
	Commerce extérieur	Promotion du commerce bilatéral.
	Ministère d'Agriculture	Thèmes de contrôles phytosanitaires du commerce frontalier (mise en quarantaine d'animaux, santé végétale, etc.).
	Ministère de Santé Publique	Contrôle sanitaire sur la frontière et salubrité des produits et personnes dans les marchés frontaliers.
Société civile	Militaires et polices	Défense de la frange frontalière de part et d'autre de la frontière (Haïti avec des policiers seulement) et des représentants des Nations-Unies.
	ONG et associations	Défense des droits humains et des intérêts des groupes auxquels appartiennent les associés (vendeurs, par exemple).
	Églises	Défense des droits humains des Haïtiens et Dominicains.
	Organismes internationaux	Assistance technique et financière dans la solution et amélioration du fonctionnement des marchés frontaliers.
	Autres	Nous appelons « Contrôleur informel du passage frontalier » les personnes qui n'appartiennent à aucune institution mais qui, en général, sont chargées du contrôle frontalier et qui perçoivent un péage des vendeurs et acheteurs, surtout haïtiens.

Source: Élaboré par les auteurs.

**Tableau 23. Caractéristiques des marchés frontaliers par paires**

Particularités des Marchés	Paires de Marchés Frontaliers			
	Dajabon/Ouanaminthe	Elias Piña/Belladère	Jimani/Malpassee	Pedernales/Anse-à-Pitre
<b>Acteurs</b>	Forte présence de commissionnaires	Forte présence de commissionnaires	Forte présence de commissionnaires	Présence de commissionnaires limitée
<b>Marchandises</b>				
<b>Principaux Canaux de Distribution</b>	Grossistes et détaillants avec une forte présence dans la commercialisation de produits agricoles et industriels. Les grossistes vendent dans des installations fermées et directement sur des moyens de transport.	Grossistes de produits industriels et agro-industriels dans des espaces fermés (hangars industriels).	Grossistes et détaillants avec une forte présence dans la commercialisation de produits agricoles et industriels.	Participation limitée de grossistes de produits industriels dans l'espace du marché et forte présence de détaillants en produits agricoles et industriels. Les grossistes vendent leurs produits directement sur des moyens de transport.
<b>Transporteurs</b>	Forte présence de trimoteurs, principalement.	Présence limitée de trimoteurs	Présence limitée de trimoteurs	Presqu'absence de trimoteurs
<b>Jours de marché</b>	Lundi et vendredi	Lundi et vendredi	Lundi et vendredi	Lundi et vendredi
<b>Jours précédant le marché</b>	Intense activité de vente de vêtements et chaussures usagés.	Intense activité de vente de vêtements et chaussures usagés.	Intense activité de vente de produits industriels et agricoles.	Activité commerciale limitée

### 6.5. Zone d'influence dans les deux pays

La zone frontalière dans laquelle se concentre la plus grande partie du commerce informel entre la RH et la RD consiste en une frange de 10 à 20 km de part et d'autre de la frontière, variant selon l'infrastructure, la topographie, l'intensité des interactions transfrontalières entre les communautés, la taille des populations et la distance en kilomètres entre ces populations.

Même si nous avons analysé le commerce binational seulement dans la zone frontalière, nous savons qu'il présente un aspect plus fongible dans les deux territoires, particulièrement en Haïti où l'économie est structurellement plus informelle. En 2010, un rapport du Bureau International du Travail (BIT) a révélé que le secteur informel représentait 80% de toutes les activités économiques d'Haïti (BIT, 2010<sup>34</sup>). À ce propos, le recensement (2012-2013) du Ministère du Commerce et de l'Industrie a révélé que même les activités organisées dans des entreprises se font principalement dans la vente de biens et de services (6%) et sans aucune forme classique de registre comptable (85.1%)<sup>35</sup>.

Le schéma illustre la distance en kilomètres entre les populations paires de la zone frontalière; où il y est évident que la distance en ligne droite ne dépasse pas 20 km. Les villages du côté haïtien ont une population plus nombreuse, avec une plus grande densité au km<sup>2</sup> et sont principalement ruraux et plus pauvres que les villages du côté dominicain.

En effet, nous avons contrôlé le nombre de fois où la population des principaux villages et/ou villes frontaliers d'Haïti a été plus nombreuse que celle des dominicains.

Du côté dominicain il existe au mois sept<sup>36</sup> villages et/ou villes qui correspondent au même nombre de municipalités qui composent la frontière avec Haïti et qui, en plus, ont des marchés frontaliers.

Ces communes haïtiennes appartiennent à des régions relativement pauvres, de même que les municipalités dominicaines. Bien que les niveaux de pauvreté en Haïti soient très élevés de presque 59%<sup>37</sup> (de pauvreté monétaire) en 2012, et avec une concentration des revenus aussi très élevée (Gini de 0.61), la zone est relativement hétérogène en matière de pauvreté<sup>38</sup>.

En effet, un indice mesurant la distribution des ménages selon le "bien-être économique" démontre qu'en 2012, les départements frontaliers, à l'exception du département de l'Ouest (incluant Port-au-Prince), se situent parmi les plus pauvres d'Haïti: le Département du Centre (Belladère, Cerca La Source, Tomassique et

---

<sup>34</sup> La promotion du travail décent dans la reconstruction et le développement d'Haïti après le tremblement de terre de 2010, Mission du BIT février-mai 2010.

<sup>35</sup> MCI (2014)

<sup>36</sup> Il y a plus de 7, mais ceux-ci sont les plus importants.

<sup>37</sup> World Bank 2014, p.2. Pauvreté demidieu sur la base d'une ligne de 2.42 ppp dollars de 2005. En RD pour la même année (2012), 41% de la population, avec un seuil de pauvreté 1.86 fois plus élevé qu'Haïti et un Gini de 0.50. Voir la Note 8 de septembre 2014. "Haïti et la République Dominicaine: divergence, population émigration".

<sup>38</sup> On ne dispose que d'information actualisée de pauvreté qu'au niveau des Départements. Haïti se divise en 10 départements (= régions dominicaines), 42 districts (arrondissements) qui sont un concept similaire aux 32 provinces dominicaines, et 140 communes, équivalentes aux 155 municipalités dominicaines.

Savanette), qui fait frontière avec Elías Piña, indique que 77% des ménages en situation de bien-être bas ou très bas, est le plus élevé d'Haïti.

Le Département du Sud-Est (Anse-à-Pitre), faisant frontière avec Pedernales, indique que 66% des ménages en situation de bien-être bas ou très bas, est le troisième au classement national. Finalement, Le Département du Nord-Est, où est situé Ouanaminthe, possède un niveau de bien-être des ménages bas ou très bas de 52%, est classé septième sur les dix départements ou régions d'Haïti.

En termes d'organisation socioéconomiques, malgré des similitudes des deux côtés, il y a dans la partie haïtienne plus de spontanéité, à cause de l'instabilité devenue tangible durant ces trois dernières années. Le commerce informel participe de cette forme de spontanéité affichée par la population, en réponse à l'absence de politiques publiques de développement.

La dynamique observée dans les villes paires frontalières du marché informel fait entrer et sortir des produits aux origines et destinations situées en dehors des provinces et des départements frontaliers. Ainsi par exemple, les produits qui s'échangent, à la porte frontalière de Dajabon/Ouanaminthe, ont des destinations diverses, dépendant de la superficie dans l'espace du marché où ils sont placés (nouvelles installations, stationnement à la douane, la zone de El Polvo). Des produits industriels échangés dans les nouvelles installations construites par l'Union Européenne, et en provenance des villes haïtiennes comme Ouanaminthe et Port-au-Prince, ont pour destination les communautés dominicaines situées dans les provinces de Dajabon, Santo Domingo, Santiago, La Vega, San Francisco de Macoris, entre autres.

Dans l'aire de stationnement des douanes, on commercialise des produits agroindustriels dont l'origine est la ville de Santo Domingo et la destination, les communautés haïtiennes de Ouanaminthe, Fort-Liberté, Cap Haïtien, Terrier Rouge, Port-au-Prince, Gonaïves, Port-de-Paix, Saint Marc, entre autres.

En ce qui concerne la zone de El Polvo, caractérisée par le commerce de gros des produits agricoles et agroindustriels provenant de la province d'Espaillat, La Vega, Dajabon, San Juan de la Maguana, Valverde entre autres, ces produits ont pour destination les villes de Ouanaminthe, Fort-Liberté, Cap-Haïtien, Terrier Rouge, Port-au-Prince, Gonaïves, Port-de-Paix, Saint Marc, entre autres.

Dans l'analyse de la zone d'influence de la paire frontalière Elias Piña / Belladère, on trouve des produits agroindustriels commercialisés dans cette place qui proviennent, dans le cas du riz *puntilla* et des poids de San Juan de la Maguana et de Vallejuelo, de zone proche au marché, et aussi de lieux éloignés comme la région du Cibao. Dans le cas des produits tels que l'huile, la farine, les détergents, leur origine est Santo Domingo, et les jus et les bananes viennent des provinces d'Espaillat et de Santo Domingo.

Concernant la destination, vers le côté haïtien, les produits considérés précédemment voyagent du Cap-Haïtien jusqu'à Port-au-Prince. C'est de là qu'ils sont redistribués vers

le reste du pays. Dans le cas des produits haïtiens, principalement d'origine industrielle tels que vêtements, chaussures, ustensiles pour la maison et autres, ils viennent principalement de Port-au-Prince et ont pour destination, du côté dominicain, la province d'Elias Piña, San Juan, Santo Domingo, et, pour le cas du maïs et des petit-poids, les provinces d'Espaillat, San Cristobal, Peravia et Santo Domingo. Les animaux d'élevage sont également commercialisés dans les deux sens, mais ils restent des deux côtés de la zone frontalière.

En ce qui concerne le marché de Jimaní /Malpasse, on constate également qu'un important nombre des produits échangés provient de communautés proches et lointaines de cette zone frontalière.

Des produits industriels du côté dominicain ont Santo Domingo pour origine, tandis que les produits agricoles proviennent principalement des province de Barathon et Bahoruco (cas de figues-bananes et de bananes), pois, riz de la Vallée de San Juan, légumes de la province San José de Ocoa et en moindre quantité, de la Vega. Œufs et poulets viennent de la province d'Espaillat, entre autres.

En relation à la destination, vers le côté haïtien, on trouve Port-au-Prince en premier lieu en raison de sa proximité à la zone de marché et aussi de son pouvoir d'achat et de la dimension du marché. En plus, on trouve Gonaïves, Saint Marc, etc. Les marchandises haïtiennes se commercialisent principalement en petites quantités. C'est le cas des produits industriels, tels que les boissons alcoolisées qui viennent de la capitale ou de provinces comme Saint-Michel de l'Attalaye et qui ont comme destination les municipalités de la province Independencia, et dans une moindre mesure, la capitale de Santo Domingo et d'autres provinces de la région du Sud.

En principe, Pedernales/Anse-à-Pitre étant un petit marché, les produits qui s'y écoulent restent généralement à l'intérieur de la province. Quelques produits dominicains agroindustriels et industriels passent la frontière à destination de la capitale haïtienne. Un élément à relever est l'utilisation, de manière informelle, de la voie maritime à travers de petites embarcations haïtiennes pour transporter jusqu'à Jacmel les marchandises achetées en territoire dominicain par des commerçants haïtiens, et de Jacmel ces marchandises sont acheminées par voie terrestre vers la ville de Port-au-Prince ou vers le Sud.

## **6.6. Type de marchandises**

Cette analyse indique que les produits principaux sont: le café, les petit-pois, mangues, avocats. En analysant d'un point de vue global, selon les déclarations des intermédiaires, des camionneurs et des observations réalisées par l'auteur durant les trois années d'analyse sur le comportement de ces marchés informels frontaliers, les principaux produits commercialisés sont les petit-pois, suivi du café, de l'avocat et les mangues en quatrième position.

Les principales portes d'entrée pour les petit-pois sont les passages frontaliers de la province d'Elias Piña, suivi par le passage frontalier situé à Sabana Real (el Cacique) à Independencia, puis, en troisième lieu, les passages frontaliers de Pedernales. Dans le cas du café, la principale porte d'entrée est la province de Pedernales, suivi d'Elias Piña, principalement la municipalité de Hondo Valle, et les passages frontaliers de El Llanos, et, en troisième position, Sabana Real (el Cacique). L'avocat entre principalement par la province d'Elias Piña, tandis que les mangues transitent par la province de Dajabon.

Tableau 24. Résumé des produits agricoles commercialisés selon les points de passage frontaliers.

D'Haïti vers la République Dominicaine

<b>Points</b>	<b>Produits</b>	<b>Direction</b>
<b>Dajabon - Ouanaminthe</b>	Produits industriels (Produits électroniques, vêtements, chaussures, médicaments, cosmétiques, etc.), Agroindustriels (brisures de riz, pâtes, jus, charcuteries, huiles, concentrés, œufs, poulets, sauces), Produits Agricoles (petits pois, café, avocat, cacahuète, pois, tamarin, autres autres.)	RD-Haïti (Agricultures Agroindustriels) Haïti - RD (Textiles et Industriels)
<b>Elias Piña – Belladère</b>	Produits industriels, Agroindustriels (brisures de riz , pâtes, jus, charcuteries, huiles, concentrés, œufs, poulets, sauces), Textiles, Produits Agricoles (petit-pois, café, avocat, cacahuète, pois, tamarin, autres.)	RD- Haïti (Industriels et Agroindustriels, Agraires) Haïti - RD (Textiles et Agricoles, Industriels)
<b>Pedernales –Anse -a Pitres</b>	Produits industriels, Agroindustriels (brisures de riz , pâtes, jus, charcuteries, huiles, concentrés, œufs, poulets, sauces), Produits Agricoles (café, maïs, pois, autres.)	RD- Haïti (Industriels et Agroindustriels) Haïti - RD (Textiles et Agricoles)
<b>Jimaní – Malpasse</b>	Produits industriels, Agroindustriels (brisures de riz , pâtes, jus, charcuteries, huiles, concentrés, œufs, poulets, sauces), Textiles, Produits Agricoles (bananes, figues-bananes, végétaux, pois, maïs, cacahuètes, fruits, tubercules).	RD- Haïti (Agraires, Agroindustriels). Haïti - RD (Textiles, Industriels)

Source: Constitué avec des données de sources diverses, mai 2014.

Ces quatre paires de marchés frontaliers sont alimentés et alimentent d'autres points informels de marchés frontaliers.

Tableau 25. Paires des marchés frontaliers et marchés qui les alimentent

<b>PAIRE FRONTALIÈRE</b>	<b>REPUBLIQUE DOMINICAINE</b>	<b>REPUBLIQUE D'HAÏTI</b>
Dajabon/Ouanaminthe	Boca Masacre, Pepillo Salcedo	Fort-Liberté (Delaca, Meata)
	Sanché-La Vigia	Ferrier
	Pueblo Nuevo, El Hoyo	Capotillo Haitiano
	Restauracion	Tilory
Elias Piña/Belladère	Pedro Santana	Los Cacaos
	Banica	Hinche, Thomonde, Thomassique
	Macacia	El Case, Thomonde, Thomassique
	Cañada Miguel	Savanette
Jimaní/Malpasse	La Descubierta	Grand Bois
	Sabana Real	Bulosa Napal
Pedernales/Anse-à-Pitres	La Altagracia	Thiotte
	Los Arroyos, Cabo Duarte, Cabeza de Agua, Banano, La Manigua	Bocha Chote, Maus, Tèt Sous
	Connexion maritime entre Pedernales et Jacmel	

### 6.7. Conditions physiques de fonctionnement

En général, les conditions physiques dans lesquelles fonctionnent les marchés frontaliers, sont déficientes. Même s'il faut remarquer que, du côté dominicain, ces lieux présentent de meilleures conditions que celles de leurs villes paires du côté haïtien dans lesquels il n'existe aucun type d'infrastructure physique minimale pour héberger des personnes et entreposer des marchandises. Du côté dominicain, et, spécifiquement dans les marchés de

Dajabon et d'Elias Piña, au moins sur le passage frontalier on trouve des conditions plus acceptables que celles de Jimani et de Pedernales. Même s'il est vrai que de nouvelles structures ont été construites à Dajabon pour héberger les vendeurs arrivant à ce marché, il n'en demeure pas moins vrai que seulement quatre ans après leur construction, elles étaient déjà insuffisantes. L'insécurité, la surpopulation et le manque d'hygiène reflètent une image très négative du fonctionnement et des conditions de salubrité des produits qui y sont étalés.

Il est aussi important de remarquer, qu'en général, d'un côté comme de l'autre de la frontière, les articles comme les vêtements et les chaussures, sont moins exposés au risque de la contamination que les aliments, puisqu'étalés à même le sol, entre poussière, boue, insectes, etc. Il en résulte un traitement inapproprié des produits alimentaires considérant la carence d'installations disponibles pour leur rangement adéquat.

De plus, depuis plusieurs années, le marché de Jimani où se donnent les échanges commerciaux, subit des inondations...

### 6.8. Recouvrements légaux et illégaux

La légalité et l'illégalité des recouvrements dans les marchés informels étudiés dépend des acheteurs et des vendeurs interrogés et de la personne à qui ils effectuent le paiement et, même sans considérer si ce paiement est régi ou non par un quelconque dispositif légal. Schématiquement on peut dire qu'il existe un continuum entre les recouvrements légaux et illégaux sur la frontière.

Graphique 11. Continuum des recouvrements en rapport avec leur niveau de légalité



Sources: Les auteurs

### Recouvrements légaux

Les acteurs interviewés reconnaissent comme recouvrements légaux ceux que perçoivent les autorités municipales ou la mairie. Dans le cas des vendeurs, ils affirment avoir payé les jours de marché entre 50 et 200 pesos pour les espaces qu'ils occupent, que ce soit à l'intérieur des installations (cas de Dajabon) ou en dehors de celles-ci. Pour la gestion des recouvrements, les autorités des mairies comptent sur un personnel qui, les jours de

marché, passe d'étal en étal pour prélever les recouvrements. Des autorités municipales contactées, affirment que les recouvrements sont insuffisants par rapport aux dépenses à encourir pour le nettoyage des espaces en fin de journées de marché. Elles expliquent que, de plus, à la veille des jours de marchés, une activité intense se déroule sur les places et elle génère beaucoup de déchets; pourtant, les mairies ne perçoivent aucun paiement lors de ces journées précédant les jours de marché.

Une autre entité dont les recouvrements sont reconnus comme étant légaux, même si elle n'est pas toujours régie par des règlements écrits, c'est la douane, celles des deux pays. Cependant, ces règlements ne s'appliquent pas dans le cas de l'informalité. Dans ce sens, on pourrait les nommer taxes administratives non tarifaires, étant donné que l'acheteur ou le vendeur paient aux autorités douanières en général un impôt spécifique pour les marchandises qui entrent ou sortent dans l'une ou l'autre direction. La base de ce recouvrement est le volume, ce qui signifie qu'une personne qui va, par exemple, avec un sac de poulets, paie 50 pesos. Dans ce cas, les procédures et les documentations requises à l'importation ou à l'exportation formelle ne sont pas respectées; et la discrétionalité des autorités est très accentuée.

Il existe aussi d'autres recouvrements s'exerçant dans le cadre privé que certains vendeurs, chauffeurs de taximoto et autres transporteurs versent à leur respective association, même sous forme de cotisations. En général, ils versent aussi des quotas aux mairies et aux entités officielles responsables du contrôle de la circulation routière.

### **Recouvrements illégaux**

Les acteurs interviewés reconnaissent comme recouvrements illégaux ceux qui se réalisent en faveur des autorités civiles et militaires, sans respect d'aucune procédure légalement établie. Ce paiement est effectué, soit pour échapper au paiement d'un impôt lors de l'entrée ou de la sortie de marchandises interdites, soit pour le passage de personnes. Il s'agit d'une espèce de "contrôleur informel du passage frontalier" qui peut être civil ou militaire. Dans le cas des civils, très présents du côté haïtien, ce sont des personnes qui ne sont pas des employés, mais qui ont un contact du point de vue des "affaires" avec les autorités civiles et militaires. Cette modalité est observée de part et d'autre de la frontière et pratiquement dans tous les marchés frontaliers analysés.

Vendeurs et acheteurs interrogés, surtout des Haïtiens, affirment qu'ils versent informellement de fortes sommes d'argent pour acheter ou vendre des marchandises, pour lesquelles ils affirment verser beaucoup d'impôts qui n'entrent pas dans les caisses des autorités correspondantes.

### **6.9. Situation et environnement migratoire**

Il nous semble pertinent de différencier le mouvement des commerçants à travers la frontière, du phénomène migratoire en soi, même si il y a mélange, particulièrement les jours de marchés, entre le mouvement commercial et le mouvement migratoire.

La porosité des passages frontaliers, accentuée pendant les jours de marché, favorise aussi le transit des personnes dans la direction Ouest - Est. Ceci est dû au fait que les marchands et les acheteurs traversent d'un côté à l'autre sans présenter aucun document. Cependant, cette pratique confère un caractère d'instabilité aux acheteurs et aux vendeurs haïtiens qui traversent la frontière pendant les jours de marché, parce que, à n'importe quel moment, les autorités migratoires des deux côtés peuvent restreindre le libre trafic des personnes, affectant ainsi leur activité commerciale, et ainsi nuire aux différents acteurs des deux côtés de l'île.

Ainsi donc, l'absence de politiques migratoires claires et les conflits permanents entre les gouvernements haïtien et dominicain autour du contrôle migratoire, s'étendent à l'espace frontalier où s'effectue l'échange informel.

Par ailleurs, étant donné qu'un grand nombre d'activités économiques informelles se font entre des communautés appauvries de la zone frontalière, ne disposant pas de ressources économiques pour couvrir convenablement les besoins de leur famille, nous comprenons qu'elles n'ont pas non plus d'argent pour les documents d'identité et formalités exigées surtout par les gouvernements en vue de l'accès au territoire.

La grande quantité de personnes ne possédant pas de documents renforce le problème migratoire qui se vit à la frontière.

À la fin de cette analyse sur le commerce informel entre Haïti et la République Dominicaine nous mettons en exergue ces conclusions liées aux hypothèses posées au début:

Le commerce informel entre les deux pays se fait principalement sur la bande frontalière et il est important pour la subsistance des populations qui y vivent. Ces activités informelles vont persister même si les gouvernements adoptent des règles formelles et imposent des restrictions. La meilleure stratégie pour limiter le commerce informel dans la zone frontalière marche de pair avec des politiques de développement économique et social. Pour cela, nous pouvons dire que le commerce informel frontalier se présente comme un phénomène résilient, même si on construit des structures formelles de commerce, les personnes sont à la recherche d'un autre point frontalier pour effectuer leurs échanges. Au bout du compte, à cause de points de passage trop nombreux sur la frontière, les acteurs s'adonnant aux activités illicites profitent de ce vide. Espérons que les récents efforts du gouvernement haïtien pour contrôler et placer la frontière sous observation, pourront réduire un peu ces activités.

## **7. POTENTIALITÉS DU COMMERCE BINATIONAL**

Malgré les difficultés dans lesquelles se développent les relations commerciales entre la République Dominicaine et Haïti, il existe une série de potentialités dans le domaine des commerces formel et informel. Celles-ci concernent des lignes de produits et de services

qui, avec un effort conjoint des acteurs gouvernementaux et privés, pourraient être exploitées au bénéfice des deux économies.

De même, il existe aussi des opportunités de commercialisation de produits dans le domaine de l'échange commercial informel, même si ce dernier ne devrait pas représenter une option dans le cadre du commerce bilatéral, à cause des difficultés qu'implique sa dynamique actuelle. Ces échanges informels pourraient, du moins à court terme, contribuer à la génération de revenus pour les familles appauvries de part et d'autre de la frontière, avec l'entente qu'elles opéreraient selon une stratégie leur permettant d'évoluer vers la formalité. (Nombre de ces produits sont déjà commercialisés en petites quantités. Mais il existe une marge de croissance considérable pour développer leurs échanges à l'échelle binationale, puisqu'il existe déjà un écart entre demande et production).

### 7.1. Produits ayant des potentialités commerciales

Ci-dessous nous présentons une liste de ces produits aussi bien du côtés haïtien que dominicain.

Tableau 26. Produits avec potentialités commerciales entre Haïti et la République Dominicaine

<b>Types</b>	<b>Côté haïtien</b>	<b>Côté dominicain</b>
Produits Agricoles	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avocats;</li> <li>• Petit-pois;</li> <li>• Mangues;</li> <li>• Tabac;</li> <li>• Pois;</li> <li>• Courges;</li> <li>• Pomme de terre;</li> <li>• Fruits de la passion</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maïs</li> <li>• Végétaux</li> <li>• Riz</li> <li>• Viande de poulet</li> <li>• Fruits</li> </ul>
Produits d'Élevage	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cabris;</li> <li>• Veaux;</li> <li>• Volailles (poules)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cheval</li> </ul>
Produits de la Pêche	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Langouste</li> <li>• Poisson</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poisson,</li> <li>• Lambi</li> </ul>
Produits d'Artisanat	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Métiers formels;</li> <li>• Métiers informels.</li> </ul>	

<b>Types</b>	<b>Côté haïtien</b>	<b>Côté dominicain</b>
Produits Industriels et Agroindustriels	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rhum;</li> <li>• Transformation de tabac</li> <li>• Cigares;</li> <li>• Mosaïques artistiques de style ancien;</li> <li>• Carreaux de terre cuite à motifs artistiques;</li> <li>• Fenêtres, casseroles;</li> <li>• Bière,</li> <li>• Sauce piquante de mangue;</li> <li>• Boissons carbonatées;</li> <li>• Transformation de café;</li> <li>• Produits culturels et musicaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Matériaux de construction</li> <li>• Pièces de rechange des véhicules</li> <li>• Huile comestible</li> <li>• Sucre</li> <li>• Café transformé</li> </ul>

Source: Auteurs.

## 7.2. Transport

Au sujet des potentialités en termes de produits, on ajoute l'amélioration des voies de transport, tant du côté dominicain qu'haïtien. Dans le premier cas, le processus de connexion entre le Nord et le Sud et de construction d'autoroutes, constitue un pas de progrès important en tout ce qui est lié à l'amélioration dans l'efficacité de la logistique du transport. Dans le second cas, Haïti a entamé dès 2010, un processus de construction de tronçons routiers connectant la capitale (premier centre économique du pays) avec la zone du Cap Haïtien, en passant par le Département du Centre.

Tout compte fait, l'habilitation des voies de communication de part et d'autre de la frontière génère un éventail de possibilités pour que les produits qui restaient uniquement dans une zone géographique rapprochée des marchés frontaliers puissent atteindre des zones distantes mais beaucoup plus rentables. Évidemment, ceci suppose en plus l'introduction d'améliorations dans le parc routier qui transportent les marchandises et les personnes. Une des plaintes de ce secteur est la carence de ressources pour renouveler ses flottes, carence qui est plus accentuée dans la partie haïtienne.

Il est important de signaler que, récemment, le gouvernement haïtien a créé un fonds à cette fin et ce fonds fonctionnera à travers des coopératives de transporteurs devant étendre leurs opérations jusqu'aux principaux points de la frontière dominico-haïtienne (Malpasse, Fond-Parisien, etc.). Cet intérêt gouvernemental pourrait paraître contradictoire au regard des mesures d'interdiction imposées par le gouvernement haïtien aux principaux produits dominicains exportés par voie terrestre vers Haïti.

## 7.3. Accès au financement

De nos jours, un autre facteur déterminant dans la mise en valeur des potentialités des produits identifiés et qui pourrait apporter une réponse aux éléments à améliorer pour une

meilleure rentabilité, est l'accès au financement. Ceci constitue un besoin constant chez les acteurs clés tels que: les vendeurs, les acheteurs, les transporteurs, les hôteliers, les propriétaires de sites qui vendent des produits d'épicerie, etc.

Il est admis que le financement du commerce binational constitue un véritable obstacle au développement du commerce extérieur d'Haïti. Selon une étude de la Banque Mondiale en mai 2015, il limite le nombre de succursales et de points de vente des institutions formelles des services financiers en Haïti à 6.35 pour chaque 10.000 habitants.

En Haïti, la compétitivité de l'offre des services financiers est limitée, parce que le secteur est très concentré avec trois principales banques qui possèdent 80% des actifs totaux du système bancaire. De plus, 10% des prestataires de services financiers reçoivent environ 80% du total des crédits, tandis que 40% des prêts octroyés sont distribués dans les secteurs du commerce et des services. Pour sa part, l'agriculture ne reçoit que 0,2% du crédit bancaire octroyé au secteur privé de l'économie. C'est en analysant ce volet qu'on comprend que le secteur qui fournit l'exportation vers la République Dominicaine est celui qui reçoit le moins du financement.

Plus précisément, le crédit aux exportations du secteur agricole et de l'industrie ne dépasse pas 266 millions de dollars en Haïti. Si l'expansion de la micro-finance aide l'accès au crédit à plus de personnes, il s'agit principalement des agents du commerce informel à la frontière.

#### **7.4. Services de communication**

Il faut aussi souligner/noter des améliorations continues dans les services de communication vu qu'ils jouent un rôle important dans le commerce informel car les agents commissionnaires, autant que les acheteurs et vendeurs, de part et d'autre de la frontière font des affaires en utilisant des moyens de communication. Ceux-ci aident à réduire les coûts des transactions et les obstacles présentés à la frontière en matière de transit des personnes, surtout des Haïtiens en direction de l'Est.

En résumé, même si l'attention politique se focalise sur le commerce de biens, il y a divers types de services qui peuvent être développés et rapporter des bénéfices aux deux pays. Et les acteurs de la société civile (commerçants, banques, transporteurs...) sont en train d'en expérimenter quelques uns. Par exemple, il existe des associations d'épargne et de crédit et des points de services bancaires, etc. Mais, les gouvernements ont intérêt à accompagner ces échanges, en impliquant les acteurs dans le processus. Sinon, un marché informel se développera davantage dans le secteur des services, étant donné que des personnes vivant dans la région frontalière échangent déjà des services esthétiques et professionnels (impression et la fabrication de livres, services médicaux, etc) en dehors de cette zone. Les services d'étude, de construction d'autoroutes et de résidences sont déjà bien connus et commercialisés dans un cadre formel.

## 8. CONCLUSIONS

En conclusion, et spécifiquement dans le commerce formel, il s'agit d'un commerce bilatéral entre deux économies très ouvertes où le poids du commerce bilatéral total se fait sentir davantage sur Haïti que sur la République Dominicaine, et ce creux, est extraordinairement déficitaire pour Haïti, en termes de déficit total et PIB, tandis que pour la République Dominicaine, l'excédent est important, mais avec moins de poids au total sur l'économie. Pour la République Dominicaine, les exportations vers Haïti sont très dynamiques, bien que plus que les exportations totales, alors que pour Haïti, les importations en provenance de la République Dominicaine sont plus dynamiques que ses importations totales. En ce qui concerne la raison de la faiblesse des importations d'Haïti vers la République Dominicaine, on peut spéculer sur quelques causes.

En premier lieu, on observe la diminution de ces importations à partir de 2010, ce qui pourrait expliquer le fait que le tremblement de terre d'Haïti a sérieusement endommagé la structure productive de cette nation. D'un autre côté, l'accès de la République Dominicaine à d'autres marchés internationaux, facilité en partie par des accords commerciaux tels que le DR-CAFTA, pourrait aussi influencer, vu que ces marchés permettent l'entrée de biens de meilleure qualité en République Dominicaine.

Le poids du secteur externe dans l'économie est plus important en Haïti qu'en République Dominicaine. En outre, les échanges commerciaux d'Haïti ont doublé par rapport à ceux de la République Dominicaine.

Les échanges commerciaux entre République Dominicaine-Haïti sont 5 fois plus dynamiques que les échanges commerciaux de la République Dominicaine avec le reste du monde.

Les échanges commerciaux d'Haïti avec la République Dominicaine mesurés en pourcentage du PIB, sont de 7 à 8 fois supérieurs en Haïti qu'en République Dominicaine. Cette proportion s'est maintenue constante tout au long de la décade, quoique à des niveaux de plus en plus élevés.

Par ailleurs, les principales conclusions issues du diagnostic sur le commerce informel sont:

- ) Dans les marchés frontaliers étudiés, il se donne un nombre significatif de transactions informelles observables, pendant et en dehors des jours de marché, lesquelles transactions englobent tout type de marchandises, essentiellement celles d'origine agricole et industrielle, comme les textiles.
- ) Les acteurs économiques haïtiens et dominicains (acheteurs et vendeurs), qui font des transactions sur la frontière affirment verser beaucoup d'impôts à différents agents, lors de leurs transactions informelles, pour éviter de se soumettre aux procédures douanières formelles qui existent de part et d'autre de la frontière.

Toutefois, ils reconnaissent, que ces « paiements » sont élevés et perçus de manière discrétionnaire par des membres d'institutions militaires et civiles qui contrôlent les passages frontaliers des deux pays.

- J Les commerçants et acheteurs tant haïtiens que dominicains qui mènent des transactions pendant les jours de marché, ne sont pas suffisamment informés sur les procédures formelles de dédouanement de leurs marchandises et affirment que le paiement des impôts se fait avec discrétionnalité dans les douanes.
- J Il est admis que les impôts dont ils s'acquittent de façon discrétionnaire pour une même marchandise varient d'un pays à l'autre, mais sont fixés aléatoirement, malgré que quelques barèmes sur certains produits sont affichés, à l'intérieur des bureaux douaniers (cas des douanes haïtiennes).
- J Les autorités douanières haïtiennes et dominicaines se plaignent de l'existence de groupes d'agents qui ont des réseaux d'acheteurs achetant des petites quantités de produits qu'ils stockent, puis commercialisent en gros, en évitant ainsi de payer les impôts correspondants.
- J Malgré que les autorités dominicaines et haïtiennes aient signé des accords de collaboration en matière douanière, ces efforts ne se concrétisent pas dans les douanes frontalières et n'ont aucun impact positif sur la régularisation des transactions commerciales.
- J Commerçants et acheteurs haïtiens considèrent comme valable l'intérêt du gouvernement haïtien de percevoir des impôts à la frontière, mais ils ne sont pas d'accord avec les mécanismes qu'il a mis en place pour le faire, vu qu'ils pensent payer trop cher les impôts.
- J Un élément qui stimule l'informalité est le sentiment qu'ont les commerçants dominicains que la Dirección General de Impuestos Internos de la República Dominicana (Direction Générale des Impôts Internes de la République Dominicaine, DGII) traque leurs activités, même à travers les mouvements de leurs transactions bancaires.
- J Il n'existe pas de financement opportun et à des taux d'intérêt flexibles pour les commerçants des deux pays faisant leurs transactions dans les marchés frontaliers, puisque la plupart d'entre eux ont recours à des sources informelles de financement pratiquant des taux excessifs qui affectant ainsi leur rentabilité et la stabilité de leurs opérations commerciales. Il s'agit d'un problème structurel.

- ) La coordination exercée sur le fonctionnement des marchés frontaliers par les autorités haïtiennes et dominicaines des provinces frontalières, est faible. Elle se limite à la discussion sur des questions très ponctuelles et de manière occasionnelle. Evidemment à cela s'ajoute, la quasi nulle possibilité de prendre des décisions, puisqu'elles relèvent des autorités nationales.
- ) Le manque de sensibilité des autorités militaires principalement, sur l'importance du marché, le mauvais traitement fait aux divers acteurs qui interviennent dans le commerce, mettent en évidence un manque de conscience, selon l'opinion des agents consultés.
- ) Les commerçants dominicains se plaignent de l'insécurité qui règne encore dans les marchés frontaliers. Vols et attaques à mains armées sur acheteurs et vendeurs, sont dénoncés. Aussi ont-ils peur d'effectuer des dépôts d'argent et de garder de fortes sommes dans leurs installations.

Les investissements gouvernementaux sont quasiment inexistantes dans les zones frontalières caractérisées par une pauvreté extrême, la carence des services de base, de faibles opportunités d'emplois pour leurs habitants, etc. Cette pauvreté stimule l'informalité, quoiqu'il ne faut pas penser que cette situation va perdurer longtemps de la même manière de part et d'autre de la frontière car le gouvernement dominicain est plus actif que celui d'Haïti en matière de prestation de services publics.

- ) Un nombre considérable de commerçants fonctionnant dans les marchés frontaliers étudiés s'organisent en associations dont la principale fonction est de contrôler l'offre, garantir les prix et la rentabilité des activités commerciales de leurs membres. Ceci est une forme de réponse à l'inefficacité des interventions publiques.

Sur le marché formel ou informel, la question de la qualité des produits doit être sérieusement prise en considération. De fait, les entreprises des deux pays gagneraient à améliorer la qualité de leurs produits pour faire face aux principaux obstacles relatifs à l'évaluation de conformité et aux exigences techniques. Il serait indiqué de les accompagner au moyen de la mise en œuvre d'une série d'actions. En effet, la faible standardisation des produits de la terre constitue un véritable frein pour accéder aux marchés, spécialement, des aliments soumis à des normes sanitaires et phytosanitaires souvent rigoureuses.

## 9. RECOMMANDATIONS

### 1. Recommandations de politiques commerciales

#### 1. Régularisation et formalisation du commerce:

Les deux pays devront harmoniser et rééquilibrer les tarifs douaniers.

Les gouvernements des deux pays doivent prendre en considération l'existence de paiements ou d'impôts "fantômes" sur les transactions du marché informel, en commençant par établir des mécanismes de recouvrement flexibles mais régulés par les autorités douanières, qui seraient bien évidemment des paiements inférieurs à ceux versés actuellement par les acheteurs et vendeurs aux divers agents qui interviennent dans les marchés frontaliers.

Considérant que le marché frontalier continue d'être en partie un marché de subsistance, les deux gouvernements devraient définir les quantités minimales libres d'impôts ainsi qu'une procédure pour leur traitement par les autorités douanières, afin d'éviter qu'une seule personne puisse acheter de petites quantités d'une même marchandise en différentes occasions, pour en amasser de grands volumes et les revendre en gros.

Haïti aussi bien que la République Dominicaine devraient garantir l'établissement de barrières non tarifaires claires et, dans le cas d'Haïti, par exemple, activer le Bureau de normalisation pour régler des questions relatives à la taille/modèle et qualité, entre autres. De son côté, la République Dominicaine devrait continuer à renforcer les questions relatives à l'amélioration de la qualité de sa structure de production et d'offre pour l'exportation.

Il est indispensable que les gouvernements harmonisent leurs politiques pour réduire les différences de manière à éviter que les causes de frustration chez les populations dans la zone frontalière ne continuent de stimuler les actes de violence qui se donnent sporadiquement. Par exemple, la dernière mesure adoptée par le gouvernement haïtien au sujet de la restriction de 23 produits, semble une bonne mesure pour réduire le commerce informel, mais elle pourrait (si elle est appliquée) affecter dramatiquement une partie de la population frontalière qui vit du commerce de détail de ces produits en question.

Le Parlement haïtien devrait voter une loi pour régulariser le système de marchés des biens et services dans les municipalités de la région frontalière entre la République d'Haïti et la République Dominicaine. Cette loi pourrait combler le vide institutionnel qui persiste du côté haïtien en matière de commerce frontalier.

Chercher à signer un mémorandum d'entente comme élément transitoire dans lequel les deux pays s'engageraient à éviter la prise et l'application de dispositions légales et règlements qui créent des barrières techniques au commerce. Ceci afin d'avancer dans l'établissement de règles du jeu définitives qui puissent réduire l'éventualité de conflits inutiles.

## **2. Améliorer les structures administratives, physiques et technologiques**

En général, les infrastructures physiques et technologiques des bureaux de douane qui fonctionnent au long des quatre points de commerce frontalier, sont déficientes et ne permettent ni une gestion ni un contrôle efficaces des flux de marchandises entre les deux nations.

Il serait important d'introduire des améliorations dans les infrastructures physiques et technologiques servant au contrôle des flux de marchandises et de personnes.

Les gouvernements des deux pays doivent définir et appliquer des actions tendant à limiter la présence de nombreux acteurs gouvernementaux, surtout les policiers et militaires, dans les espaces de commerce en différents points de la frontière dominico-haïtienne.

La régulation et formalisation du marché frontalier en ce qui réfère à son informalité, passe par la définition d'un protocole de commercialisation et de gestion fiscale, puisqu'il n'est pas possible à court terme, d'appliquer des mesures au niveau du commerce extérieur généralisé. Les questions de volume, d'exigences de conditionnement des marchandises, de la logistique du transport, doivent être prises en considération en raison de la difficulté du côté haïtien d'emmagasiner des marchandises en volumes et dans des conditions adéquates, à cause des coûts impliqués. Par exemple, les marchandises informelles comme les produits agricoles, ne peuvent être soumises à des vérifications fastidieuses et qui demandent du temps, parce que n'étant pas placées dans des containers réfrigérés, elles peuvent facilement se détériorer.

## **3. Établir et mettre en pratique des normes phytosanitaires.**

Haïti a intérêt à imposer des normes (sanitaires et phytosanitaires) aux produits qui entrent sur son territoire, compte tenu notamment, de sa faible capacité et de sa vulnérabilité face aux épidémies et aux problèmes de santé publique. Pour cela, la coordination entre les entités homologues, responsables des certifications correspondantes, est importante.

## **4. Organiser une campagne d'information sur les règles du commerce.**

Les deux gouvernements doivent maintenir une politique d'information réelle sur les impôts perçus à la frontière, une manière de contribuer à la transparence des recouvrements d'impôts qu'ils perçoivent sur les marchandises transitant de part et d'autre de la frontière, également de stimuler la formalité. On devrait aussi profiter que les vendeurs des deux côtés soient plus ou moins organisés pour promouvoir par des supports écrits ou d'autres moyens, des pratiques de communication et d'information qui s'adaptent aux caractéristiques des acteurs.

Mettre en place un processus d'échange d'informations douanières avec comme but l'établissement d'impôts douaniers uniques de part et d'autre de la frontière. En d'autres termes, pour un produit on devrait payer le même impôt des deux côtés de la frontière.

La Direction Générale des Impôts Internes (DGII) de la République Dominicaine devra créer des programmes d'information à l'intention des commerçants des marchés frontaliers utiles à les orienter sur le besoin et les modalités de formalisation de leurs opérations, de sorte qu'ils ne soient plus effrayés au moment de déclarer avec transparence leurs transactions.

## **5. Identification et délivrance de permis aux commerçants**

Il est nécessaire de développer des mécanismes, surtout du côté dominicain, pour identifier et différencier les commerçants des autres migrants. Pour cela, les autorités haïtiennes doivent collaborer pour qu'aussi les Haïtiens impliqués dans le commerce frontalier détiennent des documents d'identité. Par exemple, on pourrait envisager divers types de documents d'identité ou des carnets pour les commerçants, et non nécessairement des passeports qui sont plus chers et difficiles d'obtenir dans les villages ruraux d'Haïti. Commencer par des projets pilotes, serait une étape préliminaire, surtout si nous partons de la prémisse qu'à la frontière « tous les acteurs se connaissent ».

Les deux gouvernements doivent insister, même de manière transitoire, sur la question du libre accès des commerçants haïtiens et dominicains aux marchés frontaliers, laquelle mesure transitoire pourrait consister en un carnet livré à ces acteurs, comme suggéré par de multiples organisations de commerçants haïtiens et dominicains. Il semblerait que cette situation est en voie de trouver une solution dans le cas de Dajabon/Ouanaminthe, avec la construction du tunnel et des nouvelles installations à Ouanaminthe. Cependant, les doutes persistent sur la réussite de sa mise en œuvre, surtout chez les dirigeants dominicains. Il est entendu que la définition d'une zone spéciale de commerce pourrait être un pas important de progrès.

## **2. Recommandations de développement économique et social**

### **1. Stimuler et appuyer la production**

Afin de réduire le déséquilibre commercial entre les deux pays, Haïti devrait donner un appui aux investissements en élevant les niveaux de production des produits stratégiques à l'exportation. Favoriser la production locale de ces produits (et d'autres) pour leur consommation locale. Cette mesure aura pour effet en termes de balance de paiements, d'augmenter les exportations tout en réduisant les importations de ces produits pour lesquels elle a une capacité productive ou qui se développeront dans le temps.

Le gouvernement haïtien devrait considérer le renforcement du Fonds de Développement Frontalier, comme vis-à-vis de la Direction de Développement Frontalier, pour promouvoir le développement économique et social des communautés frontalières. Du côté dominicain, il est aussi nécessaire de renforcer l'efficacité de la direction existante.

Dans la perspective de réduire le déficit de la balance commerciale, Haïti devrait continuer à renforcer la récente dynamique de construction et de financement des micro-parcs industriels et des zones franches, et apporter un appui aux projets d'entreprises industrielles et des producteurs agricoles, pour répondre à l'importance de produire des biens labellisés exportables.

## **2. Stimuler le Financement, le Crédit et les Assurances.**

Les gouvernements dominicain et haïtien devraient créer des fenêtres de financement en faveur des commerçants frontaliers, une façon pour eux de réduire leurs coûts de fonctionnement et de positionner avantageusement leurs produits dans de meilleures conditions. Du côté dominicain, il existe des programmes d'assistance financière aux Petites et Moyennes Entreprises (PME) qui pourraient être canalisés vers ces commerçants. Du côté haïtien, la création de fonds d'aide à travers les coopératives semble une bonne stratégie à suivre par le gouvernement dominicain et provoquer un impact positif simultané de part et d'autre de la frontière.

Dans le cadre du financement du commerce bilatéral, les deux pays auraient intérêt dans l'établissement d'une banque pour financer le commerce extérieur, surtout en Haïti où l'accès au crédit bancaire est généralement très difficile. Plusieurs pays ont déjà établi une banque spécialisée en opérations de financement du commerce, comme l'exemple des États Unis avec l'Eximbank, l'Afreximbank pour un groupe de pays africains, l'Agence de Promotion des Exportations du Brésil. Ces banques ont développé un programme de prêts pour faciliter les agences de crédit à l'exportation au moyen de la concession de lignes de crédit pour la réalisation des prêts commerciaux orientés vers l'exportation. En cette matière, la République Dominicaine a fait des progrès même si elle n'est qu'à ses débuts, en créant la Banque de Développement des Exportations (BANDEX).

En Haïti, surtout pour surmonter la faiblesse du crédit à certains secteurs économiques qui impulsent la croissance et la création d'emplois, la Banque Centrale d'Haïti a proposé la création d'un programme de facilitation de crédit dans ces champs en concédant aux banques commerciales une exemption sur la constitution de réserves obligatoires pour tous les prêts aux entreprises qui produisent pour l'exportation. Il serait bon d'encourager la mise à exécution de ce projet.

Les deux pays devraient essayer de profiter des opportunités de financement du commerce extérieur offertes par les institutions financières internationales, comme la Banque Mondiale (IFC et MIGA) et les institutions régionales comme la BID. En outre, certaines agences bilatérales comme la USAID, la UE, la ACDI, proposent souvent des programmes de promotion de produits agricoles spécifiques pour l'exportation, en accordant des facilités financières pour la production des produits en question.

Les entités financières qui fournissent leurs services dans les localités frontalières devraient accorder plus d'attention aux opérations facilitant l'accès rapide aux acheteurs et aux vendeurs à des dépôts et retraits de ressources par l'installation d'unités mobiles en quantité suffisante dans les marchés, ce qui réduirait les risques de vols pendant les déplacements sur de longues distances.

Ils pourraient aussi établir des mécanismes d'assurances, garanties de couverture de risques et autres instruments pour réduire les risques associés à l'investissement dans des secteurs déterminés, spécialement dans l'agriculture, afin d'encourager les banques commerciales à concéder des prêts à ces secteurs.

### **3. Stimuler la formation et l'assistance technique des (petits) entrepreneurs**

Les crédits au commerce extérieur doivent s'accompagner d'autres mesures d'appui, de formation technique pour les producteurs individuels, entreprises et organisations de producteurs, de renforcement de la capacité de gestion, d'assistance technique de la part du gouvernement, etc.

Les autorités gouvernementales devraient établir des relations stratégiques avec les entrepreneurs impliqués dans les exportations, aussi bien que ceux impliqués dans les produits exportables.

### **4. Gestion binationale et formation des fonctionnaires (des deux côtés); formation linguistique**

La création d'un Comité Binational d'Administration et de Fonctionnement des Marchés pourrait être un mécanisme intéressant et à la fois, contribuer dans la région frontalière à réduire les niveaux de tension et l'informalité dans le recouvrement d'impôts des différents acteurs qui interviennent de part et d'autre de la frontière dominico-haïtienne.

Cette expérience est en cours pour le marché frontalier de Dajabon et il serait intéressant de prendre la peine d'analyser son extension à d'autres passages formels de la frontière, pour le moins.

Encourager des programmes permanents de formation pour les membres des organismes gouvernementaux qui interviennent des deux côtés de la frontière, que se soit CESFRONT, ADUANAS, INMIGRACION, CEIRD, du côté Est, afin de les sensibiliser sur l'importance du marché frontalier pour les deux pays de manière qu'ils veillent au respect des droits citoyens et soient des défenseurs conscients de la formalité dans les marchés.

Les autorités des deux pays pourraient implanter un programme d'éducation linguistique (créole et espagnol) pour les acteurs (commerçants et fonctionnaires) impliqués dans le commerce bilatéral (formel et informel). Cette formation peut aider à réduire la fréquence d'abus économiques subie par les acteurs.

Une coopération et la collaboration entre les deux pays seraient souhaitables. Haïti pourrait bénéficier de la contribution de la République Dominicaine en termes d'expérience puisqu'en comparaison, cette dernière dispose d'un système financier plus développé et d'une meilleure capacité pour exporter des biens et des services.

## **5. Mesures de nature sociale**

La formalisation des marchés passe également par l'amélioration des conditions de vie des habitants/es dans les provinces frontalières haïtiennes et dominicaines. Pour cela, les gouvernements devraient leur accorder plus d'attention, en faisant des investissements dans les services sociaux, la création d'emplois et en stimulant les investissements de capitaux publics et privés. L'exécution du Plan Quisqueya pourrait se révéler un palliatif non suffisant, pour affronter la problématique de la pauvreté dans laquelle vivent les communautés frontalières des deux pays. Ceci requiert des politiques publiques pour véritablement impulser les mesures de nature sociale.

Pour des raisons d'hygiène et de santé publique, il est impératif de trouver une solution immédiate et définitive aux conditions d'étalage des produits alimentaires, surtout dans les marchés frontaliers.

En plus de traiter les conditions physiques de fonctionnement des marchés frontaliers, le cas de Jimani/Malpassee mérite une attention spéciale en ce qui touche la question des lacs et des inondations.

## **6. Porter une attention spéciale à la problématique du genre.**

Les gouvernements devraient soutenir les institutions de part et d'autre de la frontière qui interviennent sur la thématique du genre et des femmes. Ainsi, ces institutions pourraient

accroître leurs services et servir d'observateurs permanents aux femmes qui mènent des activités commerciales sur la frontière, en veillant au respect de leurs droits tout en les orientant sur des aspects relatifs au rôle de la femme dans les activités commerciales, la violence du genre, et en encourageant des programmes de formation et de financement pour ces groupes de manière spécifique. De plus, donner une visibilité à l'importance de la femme dans le marché frontalier.

### **3. Recommandations pour l'OBMEC**

L'application de ces recommandations suppose des efforts de nombreux acteurs, en dialogue transparent, dans le respect mutuel, dans le respect des droits de chacun des acteurs, en évitant de mélanger les thématiques entre elles (par exemple, la migration et le commerce). A cette fin, on peut envisager la participation d'acteurs externes au commerce, comme la Commission Mixte Bilatérale (CMB) ou l'Observatoire OBMEC, vu que ces derniers peuvent jouer un rôle d'information et d'accompagnement aux gouvernements et à tous les acteurs (vendeurs, transporteurs, etc) dans le domaine du commerce.

Dans cette perspective, l'OBMEC pourrait, avec le support de la CMB:

Apporter son appui pour continuer la construction d'espaces de dialogue entre les secteurs privés des deux pays aux fins d'identification et de définition des stratégies et politiques nationales utiles à aborder et surmonter les barrières commerciales. Ces acteurs connaissent les problèmes liés au commerce binational et peuvent contribuer à la résolution des défis susceptibles de se présenter.

Créer un Portail Binational qui facilite l'accès à l'information utile sur le commerce bilatéral à l'intention des entrepreneurs des deux pays, ainsi qu'aux chercheurs universitaires. Ce portail contiendrait des informations sur les règlements, les conditions requises, et servirait de boîte à plaintes, etc.

Organiser un atelier avec des journalistes économiques des deux pays, pour développer des informations impartiales sur le commerce bilatéral, spécialement sur la qualité des produits. Les entreprises des deux pays bénéficieraient de l'amélioration de la qualité de leurs produits pour répondre aux principaux obstacles liés à l'évaluation de la conformité et aux exigences techniques. Il est tout indiqué de les accompagner au moyen d'une série d'actions et de mesures. De fait, la faible standardisation des produits agricoles est un vrai problème d'accès aux marchés, surtout les produits alimentaires soumis à des normes sanitaires et phytosanitaires rigoureuses.

Produire des feuillets illustrés pour divulguer vers les différents acteurs (commerçants, transporteurs, entrepreneurs) de la zone frontalière, des explication sur les ABC du commerce de produits respectant les normes de qualité.

Organiser des ateliers ou séminaires pour les entrepreneurs des deux pays afin de restituer les informations sur les exigences de commerce dans chaque pays, en particulier les barrières non techniques et non tarifaires.

Dans le cadre de la Commission Mixte Bilatérale créée par les deux gouvernements, il faudrait organiser:

- ) Un atelier d'échange entre les politiciens et les exportateurs et importateurs des deux pays. Les importateurs et les exportateurs ayant connaissance et compréhension des problèmes, peuvent aider les responsables politiques dans la définition de meilleures actions et de développement de compétences, en particulier en matière de règlements techniques, de normes sanitaires et phytosanitaires, ainsi que d'évaluation de la conformité et de meilleure assistance technique spécifique.
- ) Continuer à tirer profit de la Commission Mixte Bilatérale (CMB) en tant qu'espace de consultation permanent entre les autorités des deux pays, afin de faire face aux obstacles du commerce et d'intensifier les échanges, au bénéfice des deux nations.
- ) Appuyer la poursuite de la construction des espaces de dialogue des secteurs privés des deux pays aux fins d'identification et de définition des stratégies et politiques nationales permettant d'aborder et de résoudre les problèmes liés aux barrières commerciales. Ces acteurs connaissent les problèmes et sont en mesure d'apporter leur aide dans la résolution et la solution des défis qui pourraient se présenter.

Pour compléter la compréhension du commerce bilatéral analysée dans le présent diagnostic, l'OBMEC devra lancer des études sectorielles sur entre autres thématiques : crédit au commerce bilatéral, problèmes de transport transitant par la frontière, étude spéciale sur les impacts de la restriction aux importations des 23 produits.

## BIBLIOGRAPHIE

Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. A. (2000). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation, NBER Working Paper.

Acemoglu, D. & Robinson, J. (2012). Why Haiti is so Poor ?(online): <http://whynationsfail.com/blog/2012/4/3/why-is-haiti-so-poor.html>.

Banco Mundial. Doing Business Report, 2015

Banco Mundial ( 2013), Haití, República Dominicana: Más que la suma de las partes: Un Estudio sobre las Relaciones Económicas Bilaterales

Bellande, A., Damais, G. (2002). Appréciation des échanges commerciaux agricoles entre la République Dominicaine et Haïti, in Mathelier, R. (coord.), Connaitre la frontière, LAREDO, Editions INESA, pp. 113-130.

Capital Consult (2007). Diagnostic de l'Offre Exportable et Stratégie de Pénétration Dominicain. Capital Consult.

Comisión Mixta Bilateral Dominico-Haitiana (2013), Elementos de un Acuerdo Binacional para la Gestión Binacional del Mercado de Dajabón/Ouanaminthe.

CEI-RD (2013). El Mercado de los Pollós y los Huevos entre República Dominicana y Haití, Julio 2013.

CEI-RD (2010). Primer censo de vendedores y segunda encuesta de compradores del mercado binacional en la zona fronteriza de la República Dominicana y la República de Haití. ISPRI.

De Jesús Cedano, Sobeida. Estructura Jurídica formal que regula el comercio de bienes entre República Dominicana y Haití, USAID y PDF. Santo Domingo, Abril 2008

Foro Económico Mundial. Informe Global de Competitividad, 2015.

Gomera, W. R. & Del Rosario, J. S. (2015). Identificación de los flujos comerciales en la zona fronteriza -Dajabon / Ouanaminthe, PNUD.

Heritage Foundation. Economic Freedom Index, 2015.

ISPRI. Estudio sobre el Comercio Fronterizo entre la República Dominicana y la República de Haití: Propuesta para la Formalización y Humanización del Mercado Binacional.

CEI-RD (2011). Estudio Diagnóstico para Incentivar el Intercambio Comercial con la República de Haití. ISPRI

Jaramillo, L., Sancak, C. (2007). Growth in the Dominican Republic and Haiti: Why Has the Grass Been Greener on One Side of Hispaniola, Working Paper, International Monetary Fund.

MCI (2014). Recensement des entreprises en Haiti 2012-2013. Informe. Ministerio de Comercio e Industria.

North, D. (1990). Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. Cambridge University Press.

Paul, B. (2011). La Caraïbe : des opportunités économiques institutionnellement limitées, in : Cruse, R. & Rhiney, K. (Eds.), Caribbean Atlas, 2011. <http://www.atlas-caraibe.fr/thematiques/qu-est-ce-que-la-caraibe/la-caraibe-des-opportunités-economiques-institutionnellement-limitees.html>.

Paul, B., Daméus, A. y Garrabé, M. (2010). La tertiarisation de l'économie haïtienne, Revue d'Études Caraïbéennes, vol. 16, [en ligne] Études caraïbéennes [En ligne], 16 | Août 2010, mis en ligne le 20 mai 2011, URL : <http://etudescaribeennes.revues.org/4728>.

Pimentel, V. (2015). Informe de Consultoría para Instalar en la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Mixta Bilateral una Capacidad Nacional para Facilitar la Relación Comercial y Aduanera. PNUD.

Phillip W. Rourke, y Siegfried Marks (1995). Haití-Dominican Republic Trade Complementarities Identification Study. USAID

Rodrik, D., Subramanian, A. and Trebbi, F. (2004). Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development, Journal of economic growth, 9(2):31-165.

Scheker, Elka (2013), Estudio de la Problemática de Transporte Transfronterizo en Jimaní. Elaborado para la Comisión Mixta Bilateral, PNUD.

SGS. Guide de L'importateur. Programme de Verification des Importations en Haití.

Singh, R. J. & Barton-Dock, M. (2015). Haiti Toward a New Narrative. World Bank.

Spinelli, E. (2015). Typologies des agents commerciaux haïtiens qui agissent sur la frontière et ses dynamiques économiques, PNUD.

Théodat, J.-M. (2002). Haïti, Quisqueya : une Ile pour deux, in Mathelier, R. (coord.), Connaitre la frontière, LAREDO, Editions INESA, pp. 15-52.

## ANNEXES

### Annexe 1. Termes de Référence du Diagnostic

Extrait:

#### **OBJETIFS ET RÉSULTATS EN ATTENTE DE L'ANALYSE SUR LE COMMERCE BINATIONAL**

##### **GÉNÉRAL:**

Produire un diagnostic pour définir le commerce binational: types de produits (deux chiffres ou plus du système harmonisé), caractérisation et identification des formes du commerce et identifier les principaux obstacles techniques et non techniques au commerce formel.

##### **SPÉCIFIQUES:**

- ) Description et explication des modèles de commerce binational entre entrepreneurs.
- ) Identifier les barrières tarifaires et non tarifaires objets des politiques commerciales.
- ) Identifier les obstacles techniques que les deux pays posent au commerce bilatéral formel.
- ) Identifier les obstacles non techniques que les deux pays posent au commerce bilatéral informel.
- ) Diagnostic comparé des processus douaniers.
- ) Identifier les schémas commerciaux qui appartiennent à chacun des pays et ceux qui leur apportent des bénéfices en signalant quels sont les avantages potentiels pour le commerce binational.
- ) Identifier les facilités et problèmes du transport.
- ) Identifier les facilités du financement.

#### **I. RÉSULTATS ATTENDUS**

1. Un rapport sera produit. Il présentera, approximativement la suivante structure:

##### **Commerce formel**

Analyse statistique du commerce formel:

Caractéristiques du commerce

- a) Importance des marchés binationaux, par chapitres
- b) Genre de produits (chapitres du système harmonisé)
- c) Modèle de commerce (pourquoi)

Principaux obstacles au commerce

- a) Identification des obstacles tarifaires (détails et propositions)
- b) Identification des obstacles non tarifaires (détails et propositions)
- c) Identification des difficultés du transport
- d) Identification des Systèmes Douaniers

Possibilités du commerce

Schémas commerciaux

Problèmes de transport

Accès au financement

Recommandations de politiques commerciales

- À partir des politiques et disciplines commerciales
- À partir du développement économique social

**Commerce de la zone frontalière**

**Analyses qualitatifs des principaux des principaux marchés frontaliers (Jimani, Pedernales, Comendador et autres)**

Acteurs qui y participent

Zones d'influence dans les deux pays

Genre de marchandises

Conditions physiques dans lesquelles ils opèrent

Recouvrements (légaux et illégaux)

Situation et environnement migratoire

Recommandations de politiques

- À partir des politiques et disciplines commerciales
- À partir du développement économique social

Atelier de socialisation et de discussions entre entrepreneurs et autorités de chaque pays.

**PORTÉE**

1. Les résultats escomptés, conséquence de ces analyses, rencontres et séminaires, seraient le renforcement des capacités des deux pays à produire des politiques de collaboration en vue d'améliorer le commerce binational.
2. On espère que le processus de discussion puisse générer des solutions aux problèmes identifiés.
3. On espère que les résultats soient acceptés et assumés par les gouvernements des deux pays afin de faciliter le commerce bilatéral.

## Annexe 2. Indices institutionnels pour Haïti et la République Dominicaine

### 3.1. Doing Business

Le rapport Doing Business 2016 publié par la Banque Mondiale présente les mesures objectives de réglementation des affaires pour les entreprises locales dans 189 économies. Ces mesures comprennent diverses thématiques allant de la création d'une entreprise à la résolution d'insolvabilité.

En ce qui concerne l'Ouverture, en 2016 la République Dominicaine occupe la 110e position et la République d'Haïti la 188e. Toutefois, en termes relatifs par rapport à 2015, le déclassement a été plus important pour la RD (106e à 110e) que pour Haïti (187e à 188e).

Sur tous les indices mesurés par le Doing Business, la République Dominicaine occupe un rang au-dessus d'Haïti, sauf pour l'indice d'Obtention d'Electricité<sup>39</sup>. Pour cet indice, la RD est classée 149e et Haïti 136e.

#### Position et Classements par rapport au Doing Business 2015. RD et Haïti.

Sujets	République Dominicaine			République d'Haïti		
	DB 2016	DB 2015	Variation	DB 2016	DB 2015	Variation
Ouverture d'une entreprise	110	106	-4	188	187	-1
Gestions des permis de construction	44	43	-1	167	165	-2
Obtention d'Électricité	149	148	-1	136	133	-3
Registre de propriétés	82	79	-3	179	178	-1
Obtention de crédit	97	90	-7	174	171	-3
Protection des Investisseurs Minoritaires	81	81	Pas de variation	187	187	Pas de variation
Paiement d'Impôts	77	75	-2	143	141	-2
Commerce transfrontalier	57	63	6	76	75	-1
Observance des Contrats	115	114	-1	123	120	-3

Sujets	République Dominicaine			République d'Haïti		
	DB 2016	DB 2015	Variation	DB 2016	DB 2015	Variation
<b>Solution de l'Insolvabilité</b>	159	158	-1	189	189	Pas de variation

**Source:** Élaboré sur la base des données de la Banque Mondiale / DB2016.

Les données détaillées du rapport Doing Business montrent pourquoi en RD l'économie est plus formelle qu'en Haïti. Par exemple, nous pouvons observer que le coût en % du revenu par habitant pour démarrer une entreprise en Rép. Dom. est de 16.4% et de 235.3% en Haïti.

Ouverture d'une Entreprise		
Indicateurs	Rép. Dom.	Haïti
<b>Procédures (nombre)</b>	7	12
<b>Temps (jours)</b>	14,5	97
<b>Coût (% de revenu per capita)</b>	16,4	235,3
<b>Exigence de capital minimum payé (%de revenu per capita)</b>	39,8	16,7

**Source:** Banque Mondiale / DB 2016

En ce qui concerne l'Obtention de Permis de Construction, l'accent est mis sur le délai requis en nombre de jours dans une économie et dans l'autre. Alors qu'en République Dominicaine ce délai est de 184 jours, en Haïti il n'est que de 80 jours. Par ailleurs, l'indice de contrôle de qualité de la construction (sur une échelle croissant de 0 à 15) en République Dominicaine est de 13 alors qu'en Haïti il est de 5.

Gestion des Permis de Construire		
Indicateurs	Rép. Dom.	Haïti
<b>Procédures (nombre)</b>	13	12
<b>Temps (jours)</b>	184	80
<b>Coût (% de revenu per capita)</b>	1,8	15,7
<b>Indice du contrôle de qualité de la construction (0-15)</b>	13	5

**Source:** Banque Mondiale / DB 2016

D'après cette étude, le coût d'obtention de l'électricité en % du revenu per capita en Haïti est de 3,639.1%, tandis qu'en RD il est de 257%. Le nombre de formalités à remplir est de 7 en RD et de 4 en Haïti.

<b>Obtention d'Électricité</b>		
<b>Indicateurs</b>	<b>Rép. Dom.</b>	<b>Haïti</b>
<b>Procédures (nombre)</b>	7	4
<b>Temps (jours)</b>	82	60
<b>Coût (% de revenu per capita)</b>	257	3639,1
<b>Indice de fiabilité de l'approvisionnement et transparence des tarifs (0-8)</b>	0	0

**Source:** Banque Mondiale / DB 2016

Concernant les Enregistrement de Propriété, les indicateurs pour les deux pays sont tout aussi différents. En RD, le délai nécessaire est de 45 jours, tandis qu'en Haïti il est de 312 jours en moyenne. En d'autres termes, malgré les efforts récents du Gouvernement haïtien pour réduire les procédures en vue de l'établissement d'une entreprise, il est encore plus facile de créer une entreprise en RD qu'en Haïti.

L'Indice de Qualité du système d'administration des propriétés pour sa part est significativement plus élevé en RD (14.5) qu'en Haïti (3.5). Cependant, ces deux classements sont bas, la valeur maximale de cet indice étant de 30.

<b>Registre des Propriétés</b>		
<b>Indicateurs</b>	<b>Rép. Dom.</b>	<b>Haïti</b>
<b>Procédures (nombre)</b>	6	5
<b>Temps (jours)</b>	45	312
<b>Coût (% de revenu per capita)</b>	3,7	7,1
<b>Indice de qualité du système d'administration des terrains (0-30)</b>	14,5	3,5

**Source:** Banque Mondiale / DB 2016

Il est plus difficile de financer l'économie en Haïti qu'en RD. En termes d'accès au crédit, l'indice de Disponibilité de l'information de crédit en RD est maximale (8), alors qu'en Haïti il est au plus bas (0). La couverture des organismes privés atteint 23.2% des adultes et seulement 1.6% en Haïti. Parallèlement, la couverture des registres publics en % des adultes est de 74.6% en RD et de 0% en Haïti.

<b>Obtention de Crédit</b>		
<b>Indicateurs</b>	<b>Rép. Dom.</b>	<b>Haïti</b>
<b>Indice de solidité des droits légaux (0-12)</b>	1	2
<b>Indice de portée de l'information sur la qualité du crédit (0-8)</b>	8	0
<b>Couverture des organismes privés (% d'adultes)</b>	23,2	1,6
<b>Couverture des registres publics (%d'adultes)</b>	74,6	0

**Source:** Banque Mondiale / DB 2016

Les entrepreneurs qui arrivent à surmonter les difficultés de création d'entreprise dans l'île, expérimentent une protection faible de leurs investissements. L'indice de Protection des investisseurs minoritaires, sur une échelle de 0 à 10, est de 5.5 en RD et de 2 en Haïti. L'indice des droits des actionnaires est de 10 pour la Rép. Dom. et de 2 pour Haïti. L'indice de transparence des entreprises est de 5 en RD et de 0 en Haïti.

<b>Protection des Investisseurs Minoritaires</b>		
<b>Indicateurs</b>	<b>Rép. Dom.</b>	<b>Haïti</b>
<b>Indice de la protection des investisseurs minoritaires (0-10)</b>	5,5	2
<b>Indice de la portée de la régulation en matière de conflits d'intérêts (0-10)</b>	5,3	3
<b>Indice du degré de transparence (0-10)</b>	5	2
<b>Indice de responsabilité des directeurs (0-10)</b>	4	3
<b>Indice de facilité de jugement des actionnaires (0-10)</b>	7	4
<b>Indice de gouvernance corporative (0-10)</b>	5,7	1
<b>Indice des droits des actionnaires (0-10)</b>	10	2
<b>Indice de solidité de la structure de la gouvernance corporative (0-10)</b>	2	1
<b>Indice de transparence corporative (0-10)</b>	5	0

Source: Banque Mondiale / DB 2016

Si le paiement des impôts paraît plus élevé en Haïti, en tenant compte du nombre d'entreprises formelles, le pays n'affiche pas pour autant une meilleure contribution à l'économie que la RD. Le nombre de paiements par an est presque de 7 fois supérieur en Haïti (47) qu'en RD (7). Le taux d'imposition totale en % des revenus est similaire dans les deux économies, étant de 22.6% en RD et de 23.8% en Haïti. De même, les impôts sur le revenu sont similaires dans les deux pays.

<b>Paiement d'Impôts</b>		
<b>Indicateurs</b>	<b>Rép. Dom.</b>	<b>Haïti</b>
<b>Paiements (nombre par année)</b>	7	47
<b>Temps (heures par année)</b>	316	184
<b>Taux total des impôts (% des profits)</b>	42,4	40,3
<b>Impôt aux profits (%)</b>	22,6	23,8
<b>Impôts sur le travail et contributions (%)</b>	18,6	12,4
<b>Autres impôts (%)</b>	1,2	4,1

Source: Banque Mondiale / DB 2016

L'exportation est plus facilitée en RD qu'en Haïti, et cela se traduit en termes d'indices au Commerce Transfrontalier des deux économies. Le délai requis en heures pour exporter (formalités frontalières et obtention de documents) est respectivement de 16 et

10 heures pour la RD et de 30 et 4 heures pour Haïti. Le coût d'exportation cependant, en USD, est de 488 en RD et de 268 en Haïti (formalités frontalières) et de 15 en RD pour 48 en Haïti (obtention de documents).

<b>Commerce Transfrontalier</b>		
<b>Indicateurs</b>	<b>Rép. Dom.</b>	<b>Haïti</b>
<b>Temps pour exporter: Accomplissement frontalier (heures)</b>	16	30
<b>Coût pour exporter: Accomplissement frontalier (USD)</b>	488	268
<b>Temps pour exporter: Accomplissement documentaire (heures)</b>	10	4
<b>Coût pour exporter: Accomplissement documentaire (USD)</b>	15	48
<b>Temps pour importer: Accomplissement frontalier (heures)</b>	24	91
<b>Coût pour importer: Accomplissement frontalier (USD)</b>	579	583
<b>Temps pour importer: Accomplissement documentaire (heures)</b>	14	60
<b>Coût pour importer: Accomplissement documentaire (USD)</b>	40	150

Source: Banque Mondiale / DB 2016

Le niveau d'institutionnalisation des deux économies est très déséquilibré. Concernant le respect des contrats, le délai en jours en Haïti (530) est supérieur à celui de la République dominicaine (460). L'indice de la qualité des procédures juridiques est légèrement meilleur en Haïti (7) qu'en RD (6.5), bien que les deux classements soient très faibles. Tout ceci explique une plus grande attraction des investissements étrangers vers la RD qu'en Haïti.

<b>Respect des Contrats</b>		
<b>Indicateurs</b>	<b>Rép. Dom.</b>	<b>Haïti</b>
<u><b>Temps (jours)</b></u>	460	530
<b>Coût (% de la quantité sollicitée)</b>	40,9	42,6
<u><b>Indice de qualité des processus judiciaires (0-18)</b></u>	6,5	7

Source: Banque Mondiale / DB 2016

Pour finir, concernant la question de la résolution de l'insolvabilité, le taux de récupération en Rép. Dom est de 9.2 tandis qu'en Haïti il est de 0. L'indice d'ouverture des procédures d'insolvabilité est le même pour les deux économies (2).

<b>Résolution de l'Insolvabilité</b>		
<b>Indicateurs</b>	<b>Rép. Dom.</b>	<b>Haïti</b>
<b>Taux de récupération (centimes par dollar)</b>	9,2	0
<b>Temps (années)</b>	3,5	Non pratiqué
<b>Coût (% du patrimoine)</b>	38	Non pratiqué
<b>Résultat (0 si les actifs se vendent séparément et 1 si l'entreprise continue à fonctionner).</b>	0	0
<b>Indice de la solidité du cadre régulateur de l'insolvabilité (0-16)</b>	6	0

<b>Indice d'ouverture des procédures de l'insolvabilité (0-3)</b>	2	2
<b>Indice d'administration des biens du débiteur (0-6)</b>	2	0
<b>Indice de procédure de reorganisation (0-3)</b>	0	0
<b><u>Indice de participation des créiteurs (0-4)</u></b>	2	1

Source: Banque Mondiale / DB 2016

### 3.2. Global Competitiveness Index

Le Global Competitiveness Index, ou Indice de Compétitivité Mondiale est un indicateur élaboré par le Forum Economique Mondial pour évaluer la compétitivité des économies, offrant ainsi des informations relatives aux moteurs de productivité et de prospérité. Cet indice est calculé pour 140 économies. L'échelle de cet indicateur est de 1 à 7, 7 étant le meilleur classement. Pour la période en question, la République Dominicaine atteint un indice de 3.9 (classement 98 du ranking), et Haïti un indice de 3.2 (classement 134). C'est à dire que l'économie haïtienne est moins compétitive que celle de la RD, ce qui sera reflété dans le commerce binational dans lequel Haïti ne pourra pas en tirer grand avantage.

En ce qui concerne les exigences de base, qui constituent le sous-indice A, la RD occupe le classement No. 100, avec un indice de 4.1, tandis que la République d'Haïti occupe la position 132, avec 3.3. D'un autre côté, eu égard aux Moteurs d'Efficacité, constituant le sous-indice B, la République Dominicaine atteint le classement 92 (3.8), tandis qu'Haïti est encore une fois parmi les derniers de la liste, en 135<sup>e</sup> position (3.1). Enfin, concernant le sous-indice C, indice d'Innovation et de facteurs de sophistication, la République Dominicaine occupe le poste 97 (3.4) et Haïti le 139 (2.5).

Nous pouvons observer plus clairement ci-dessous les résultats obtenus par les deux économies, y compris les Piliers pris en compte par l'Indice, ainsi que des tableaux d'illustration.

#### Indice de Compétitivité Mondiale pour la République Dominicaine et Haïti. 2015-2016

	République Dominicaine		Haïti	
	Position	Indicateur	Position	Indicateur
<b>Indice de Compétitivité Globale</b>	<b>98</b>	<b>3.9</b>	<b>134</b>	<b>3.2</b>
<b>Sous-indice A: Exigences fondamentales</b>	<b>100</b>	<b>4.1</b>	<b>132</b>	<b>3.3</b>
<b>Premier Pilier: Institutionnalisation</b>	118	3.3	138	2.8
<b>Deuxième Pilier: Infrastructure</b>	100	3.2	137	1.9
<b>Troisième Pilier: Environnement macroéconomique</b>	57	4.9	102	4.2
<b>Quatrième Pilier: Santé et éducation primaire</b>	104	5.0	125	4.2
<b>Sous-indice B: Promoteurs de</b>	<b>92</b>	<b>3.8</b>	<b>135</b>	<b>3.1</b>

L'efficacité				
<b>Cinquième Pilier:</b> Éducation Supérieure et Formation	96	3.8	107	3.4
<b>Sixième Pilier:</b> Efficacité dans les Marchés de Biens	97	4.1	137	3.2
<b>Septième Pilier:</b> Efficacité du Marché du Travail	108	3.8	76	4.2
<b>Huitième Pilier:</b> Développement du Marché Financier	93	3.5	136	2.8
<b>Neuvième Pilier:</b> Préparation technologique	84	3.5	136	2.3
<b>Dixième Pilier:</b> Dimension du Marché	70	3.8	125	2.6
<b>Sous-indice C: Innovation et facteurs de connaissance</b>	<b>97</b>	<b>3.4</b>	<b>139</b>	<b>2.5</b>
<b>Onzième Pilier:</b> Connaissance Entrepreneuriale	76	3.8	138	2.8
<b>Douzième Pilier:</b> Innovation	112	2.9	138	2.3

Source: Élaborée en base aux données du Forum Économique Mondial

### République Dominicaine vs Haïti



Source: Forum Economique Mondial

Le graphique synthétise les informations pour les deux pays. Même lorsque la différence entre les deux pays n'est pas très significative (3.86 pour la RD et 3.18 pour HT), Haïti affiche une déficience dans les infrastructures et aussi un marché du travail affaibli. Telles sont les différences qui peuvent expliquer le déséquilibre binational en termes de localisation des entreprises et de ventes de main d'œuvre.

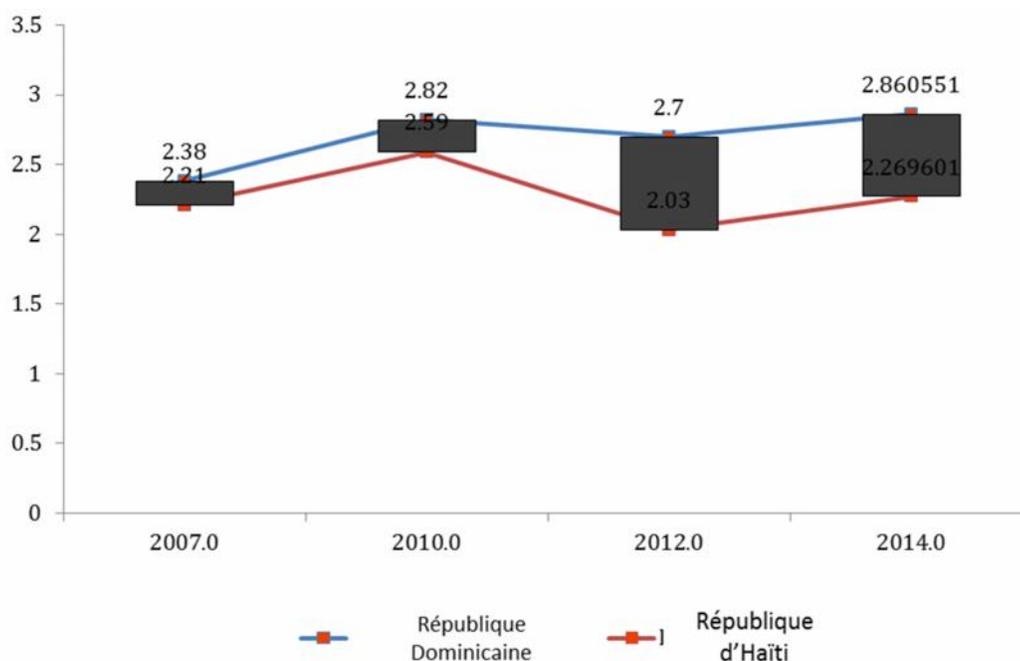
### 3.3. Logistic Performance Index

Comme le rapport du Forum Economique Mondial a mis en évidence le déséquilibre des infrastructures entre les deux pays, le Logistique Performance Index ou Indice de Performance Logistique (LPI) détaille cette information en six dimensions clés:

- 1) **L'efficacité du processus d'expédition**, c'est-à-dire la vitesse, la simplicité et la prévisibilité des formalités, par les organismes de contrôle frontalier;
- 2) **La qualité du commerce et de l'infrastructure liée au transport**, par exemple les ports, chemins de fer, autoroutes, technologies de l'information;
- 3) **la facilité d'organisation des envois à des prix compétitifs**;
- 4) **La compétence et la qualité des services de logistique** par exemple, les opérateurs de transport, courtiers en douane;
- 5) **La capacité de suivi et de retraçage des envois**;
- 6) **Les délais de livraison des envois à destination dans le délai de livraison prévu.**

L'échelle de cet indice est de 1 à 5, 5 étant la meilleure note, et est fondé sur les groupes de comparaison potentiels de tous les pays (du monde), les groupes de la région et des revenus. Pour cet indice, la République Dominicaine occupe la 69e position (2.86), tandis qu'Haïti occupe la 144e (2.27) pour l'année 2014. Ce résultat confirme la différence infrastructurelle observée dans le rapport du Forum Économique Mondial.

Ensuite, observons l'évolution de l'Indice de Performance Logistique pour les deux pays. Il en ressort pour l'année 2014 que l'indicateur a progressé et n'est pas très différent, étant de 2.86 pour la République Dominicaine et de 2.27 en Haïti (2014). Cependant, la différence entre les deux pays s'est approfondie au cours des dernières années.



**Source:** Elaboré grâce aux données de la Banque Mondiale

En 2015, Haïti a automatisé son système d'information douanière. Dans le futur, cette transformation devrait changer son indice de performance logistique, comme l'annonce le rapport du secrétariat de l'OMC sur l'analyse des politiques commerciales d'Haïti en 2015.

### 3.4. Economic Freedom Index

L'Economic Freedom Index ou Indice de Liberté Economique est un indicateur conçu pour mesurer le degré de liberté économique des pays du monde, élaboré par la Fondation Heritage et le *Wall Street Journal*. Selon les résultats de cet indicateur, les pays sont classés selon les catégories suivantes:

Libre (80-100)
Assez Libre (70-79.9)
Un peu Libre (60-69.9)
Assez Régulée (50-59.9)
Totalement Régulée (0-49.9)

L'Economic Freedom Index de la République Dominicaine est de 61.0 pour l'année 2015 et son économie occupe le classement 86 du Ranking pour cette année. Conformément à la classification antérieure, la RD est une économie un peu libre. Dans le cas d'Haïti, l'indice est de 51.3, faisant de son économie une économie Assez Régulée.

**L'Indicateur de Liberté Economique et ses Catégories. Rép. Dom. et Haïti. 2015**

	République Dominicaine		Haïti	
	Indicateur	Variation	Indicateur	Variation
<b>Indicateur de Liberté Économique</b>	<b>61,0</b>	<b>-0,3</b>	<b>51,3</b>	<b>2,4</b>
Droits de Propriété	30,0	0,0	10,0	0,0
Liberté de la Corruption	29,0	1,7	19,0	2,1
Liberté Fiscale	84,1	0,4	80,3	0,0
Dépenses du Gouvernement	87,1	-5,2	76,2	9,9
Liberté de l'Entreprise	53,5	-2,6	43,1	9,8
Liberté du Travail	57,5	2,3	63,7	-4,8
Liberté Monétaire	76,0	0,3	73,5	-0,1
Liberté Commerciale	77,8	0,0	77,6	7,2

	République Dominicaine		Haïti	
	Indicateur	Variation	Indicateur	Variation
Liberté d'investissement	75,0	0,0	40,0	0,0
Liberté Financière	40,0	0,0	30,0	0,0

**Source:** Elaboré grâce aux données de la Fondation Heritage

### 3.5. Investing Across Borders.

L'indicateur Investing Across Borders ou Investissement hors frontières (IAB) est composé d'une série d'indicateurs visant à évaluer les lois, les réglementations et pratiques qui affectent l'investissement direct à l'étranger (IDE). La méthodologie du projet est fondée sur celle du projet Doing Business du Groupe de la Banque Mondiale. Ces indicateurs mettent en relief les différences entre les pays dans leur traitement réglementaire de l'IDE afin d'identifier les bonnes pratiques, faciliter les opportunités d'apprentissage, stimuler les réformes et recueillir des données annuelles entre les pays pour la recherche et l'analyse.

Selon cet indicateur, Haïti est moins attrayante pour les investissements étrangers directs que la République Dominicaine.

Ces indicateurs sont les suivants:

**Investir dans tous les secteurs:** Ce domaine mesure les restrictions légales à la propriété étrangère, à l'équité dans les nouveaux projets d'investissement.

**Lancement d'un Investissement Etranger:** Cet indice permet de quantifier la charge de formalités à laquelle les entreprises étrangères sont confrontées au moment d'établir une filiale à l'étranger, divers aspects importants des régimes des entreprises étrangères cherchant à acheter un fond industriel, ainsi que l'existence et les caractéristiques de Zones Economiques Spéciales.

**Médiation de conflits:** Cette thématique traite des aspects des régimes d'arbitrage national et international dans chaque pays: la force du cadre légal pour la résolution de différends, les normes pour la procédure d'arbitrage et la mesure sur laquelle le pouvoir judiciaire prend appui et facilite l'arbitrage.

**Emploi d'Experts Expatriés:** Cette rubrique mesure les règles existantes pour la procédure d'obtention de permis de travail temporaires parrainés pour des cadres étrangers et du personnel spécialisé.

Dans les tableaux suivants, nous pouvons observer quelques indicateurs présentant uniquement des données pour les deux pays<sup>40</sup>.

Dans le cas de l'Ouverture Sectorielle, nous pouvons observer qu'en 2012 pour la République Dominicaine, seuls le Secteur Electrique, La Gestion des Déchets et les Médias n'ont pas une Ouverture de 100% à l'Investissement Direct Etranger (80%, 50% et 75% respectivement). Dans le cas d'Haïti, l'Ouverture à l'IDE est de 100% dans tous les secteurs, exception faite des Services Financiers qui est de 75%.

#### Ouverture des Secteurs RD-Haït. 2012

Secteurs des Agrégats	République Dominicaine	Haïti
Agriculture et Sylviculture	100%	100%
Pétrole et Secteur Minier	100%	100%
Manufacture	100%	100%
Électricité	80%	100%
Gestion des Déchets et Approvisionnement en Eau	50%	100%
Transport	100%	100%
Tourisme	100%	100%
Médias	75%	100%
Télécommunications	100%	100%
Services Financiers	100%	75%

Source: Banque Mondiale / IAB 2012

Pour ouvrir une Filiale à l'Etranger, le nombre moyen de procédures nécessaires est de 9 en République Dominicaine et de 14 en Haïti. D'un autre côté, le nombre moyen de jours requis est de 29 en RD et de 120 en Haïti.

#### Ouvrir une Filiale à l'Etranger

	République Dominicaine	Haïti
Nombre moyen de procédures nécessaires pour ouvrir une filiale à l'étranger	9	14
Moyenne de jours nécessaires pour ouvrir une filiale à l'étranger	29	120

Source: Banque Mondiale / IAB 2012

<sup>40</sup> Pour Haïti, aucune donnée n'est fournie en ce qui concerne la Médiation de Conflits et l'Emploi d'Expatriés.

### 3.6. Economic Complexity Index

L'Economic Complexity Index (ECI) ou Indice de Complexité économique indique le type de produits qu'un pays est capable de produire, en tenant compte du niveau de ressources humaines utilisé dans le processus de production. Cet indicateur nous aide à comprendre la dynamique des échanges entre la République Dominicaine et Haïti. Il reflète aussi la structure productive des deux pays, puisqu'il exprime le niveau de complexité des produits qu'un pays exporte.

Selon les données disponibles (précisément celles de 2013), élaborées par le MIT, les principales exportations d'Haïti sont constituées en premier lieu par les chemisettes Tejer, représentant 41,4% des exportations totales d'Haïti, suivies par Jerseys occupant 19,9%. Pour la même année, le principal produit des exportations de la République Dominicaine était Oro représentant 14,1% de ses exportations totales de 2013, suivies du tabac laminé, occupant 7,29%. Ce qui veut dire que les deux pays ont une économie peu complexe, produisent des marchandises sans grande valeur ajoutée (Haïti encore moins), leur permettant de générer de meilleurs revenus et de tirer plus de bénéfices du commerce extérieur.

En plus de ce indiqué par les exportations, les importations complètent la compréhension du tissu productif et les comportements de consommation dans les pays. En 2013, les principales importations d'Haïti étaient le riz occupant le peleton de tête avec 11,2% des importations totales, suivies de l'huile de palme avec 4,43%. Pour la République Dominicaine, en 2103, les principales importations étaient le pétrole raffiné, avec 9,6% du total des importations totales, suivi par les automobiles avec 4,03%. Ces données permettent de constater que l'industrie autant que les consommateurs dominicains utilisent des biens plus complexes que les consommateurs en Haïti.

Tandis qu'Haïti n'a pas amélioré de manière significative la qualité et le degré de complexité de sa main d'œuvre, la République Dominicaine a gagné 6 places ces 49 dernières années, passant de la 86ème place, en 1964, à la 80ème, en 2013. Durant cette dernière année, l'économie dominicaine a enregistré un ECI de -0,421, faisant d'elle le pays le plus complexe sur 80 autres. Selon l'Observatoire de la Complexité Économique informe que la République Dominicaine exporte 144 produits avec avantage comparatif élevé.

Ces six indices ne sont pas suffisants sans une analyse du niveau de corruption, pour montrer la condition institutionnelle de fonctionnement des deux économies, lequel détermine le type de relation économique que chacun des pays maintient avec son voisin, tandis qu'ils partagent l'île.

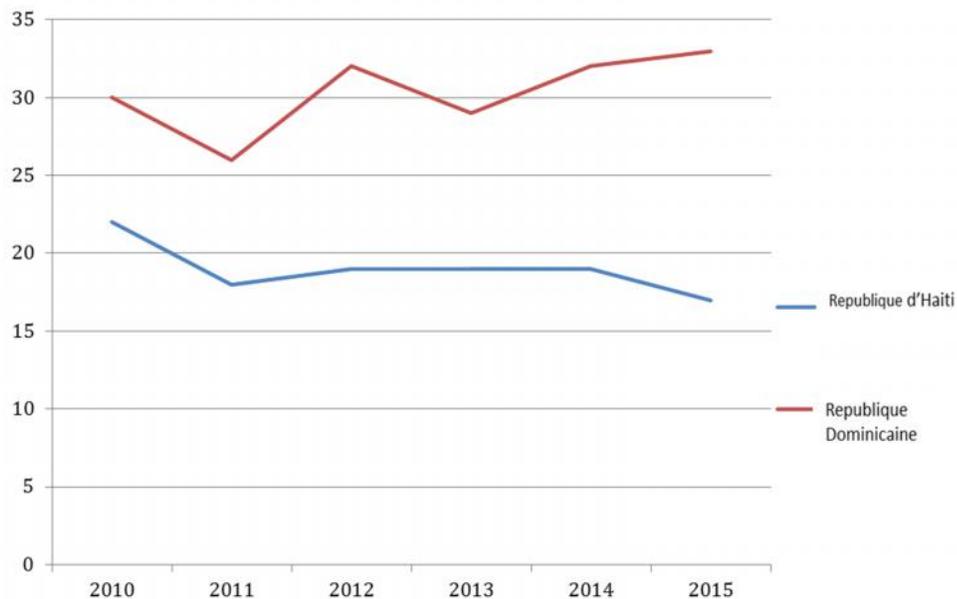
### 3.7. Corruption Perception Index

Chaque année l'organisation anglaise Transparency Internacional (TI) calcule et publie le Corruption Perception Index ou Indice de Perception de la Corruption (IPC). Cet

indicateur même s'il ne mesure que la perception de la corruption, c'est à dire la corruption perçue et non la corruption réelle, nous donne une idée suffisamment utile pour comprendre le cadre institutionnel dans lequel fonctionne le commerce binational. De fait, le commerce fait partie de l'économie qui, essentiellement est en avance selon les perceptions des agents économiques.

En 2014, Haïti se trouvait parmi les pays les plus corrompus (161<sup>ème</sup> de 175 pays), avec un score de 19 sur 100 (dans une échelle de 0 à 100, où 0 indique très corrompu et 100 très propre) et la République Dominicaine occupait le 115<sup>ème</sup> rang, avec un score de 32. La différence entre les deux s'explique par le fait que la perception est plus négative dans le cas d'Haïti et la similitude réside dans le fait que les deux pays n'ont été capables de modifier cette perception négative au cours des dernières années.

#### Niveau de la perception de la corruption en Haïti et en République Dominicaine



Source: Les auteurs, avec des données de Transparency International.

Carte de la corruption perçue dans la région en 2015



Source: Transparency.org.

Selon le graphique ci-dessus, au cours des cinq dernières années, aucun des pays n'a amélioré de manière significative sa perception de la corruption. Dans le cas d'Haïti, on peut questionner l'efficacité des derniers efforts de l'Unité de la Lutte contre la Corruption et la Contrebande (ULCC) et de la loi sur la corruption votée en 2014.