

STA  
2048

ÉCOLE NATIONALE D'ADMINISTRATION PUBLIQUE

**SUBVENTION À L'EXPORTATION DE LA PRODUCTION NATIONALE  
D'HAÏTI ET LE GATT**

Par

**Francisco Jovin**

**Rapport de stage présenté à l'ENAP,  
en vue de l'obtention de la Maîtrise en administration publique  
option pour analystes  
(administration internationale)**

[MONTREÁL]

**Port-au-Prince, Haïti**

**Février 2007**



Je remercie l'ENAP, l'institution qui m'a fourni une bonne formation académique en Administration Publique. Je remercie également le Ministère du Commerce d'Haïti de m'avoir accordé ce stage, sans oublier mon chargé de formation pratique Monsieur Luc Espesca pour son encadrement, Monsieur Pierre André Dumdar qui a mis à ma disposition les documents requis pour la rédaction de ce rapport. Je remercie particulièrement mon professeur conseiller, Monsieur Emmanuel Nyahoho pour les directives dans le plan et l'élaboration de ce document. Mon frère Jean Philippe et mon amie Rachelle m'ont apporté leur aide et leur encouragement pour terminer ce rapport de stage.

## Table des matières

<b>Avant-propos</b> .....	<b>Xi</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>4</b>
<b>CHAPITRE 1</b> .....	<b>7</b>
<b>Les objectifs et les principes du GATT</b> .....	<b>7</b>
<b>1.1 LES OBJECTIFS DU GATT</b> .....	<b>7</b>
<b>1.2 LES PRINCIPES INSPIRANT LE GATT</b> .....	<b>8</b>
<b>1.3 LE CYCLE D'URUGUAY</b> .....	<b>9</b>
<b>1.4 LE DUMPING</b> .....	<b>10</b>
<b>1.5 L'ACCORD SUR LES SUBVENTIONS ET LES DROITS COMPENSATOIRES</b> ...	<b>12</b>
<b>1.5.1 Définition du terme « subvention »</b> .....	<b>12</b>
<b>1.5.2 Classification des subventions</b> .....	<b>14</b>
<b>1.5.3 Subventions autorisées (liste verte)</b> .....	<b>14</b>
<b>1.5.4 Subventions prohibées (liste rouge)</b> .....	<b>14</b>
<b>1.5.5 Subventions donnant lieu à des mesures (liste orange)</b> .....	<b>15</b>
<b>1.6 LA PROCÉDURE À SUIVRE EN CAS DE DUMPING ET DE</b>	
<b>SUBVENTIONNEMENT</b> .....	<b>16</b>
<b>1.6.1 La détermination de l'existence du dumping et le subventionnement</b> .....	<b>16</b>
<b>1.6.2 L'existence du dumping</b> .....	<b>16</b>
<b>1.6.3 L'existence du préjudice</b> .....	<b>18</b>
<b>1.6.4 Le mécanisme de lutte contre le dumping et le subventionnement</b> .....	<b>19</b>

Recu 16 mai 07

<b>CHAPITRE 2</b> .....	23
<b>LES COMMENTAIRES ET LES CRITIQUES DES RÈGLES REGISSANT LE DUMPING ET LE SUBVENTIONNEMENT DANS LE GATT/OMC</b> .....	23
<b>2.1 COMMENTAIRES ET CRITIQUES SUR LES RÈGLES DU DUMPING</b> .....	23
2.1.1 La question de procédure.....	24
2.1.2 Les problèmes d'identification des niveaux de commerce comparables.....	25
2.1.3 La détermination de la valeur normale.....	25
2.1.4 Le système de distribution.....	26
2.1.5 L'apparition des nouvelles technologies.....	27
2.1.6 La question de la concurrence au niveau multilatéral.....	28
<b>2.2 COMMENTAIRES ET CRITIQUES SUR LE SUBVENTIONNEMENT</b> .....	29
2.2.1 La détermination de l'existence du subventionnement.....	30
2.2.2 Dommage et mesures compensatoires.....	30
2.2.3 Le règlement des différends.....	31
2.2.4 Le manque de clarté de certaines dispositions.....	32
<b>CHAPITRE 3</b> .....	34
<b>LA POLITIQUE COMMERCIALE D'HAÏTI ET LA RECOMMANDATION</b> .....	34
<b>3.1 LA POLITIQUE COMMERCIALE D'HAÏTI</b> .....	34
3.1.1 Politique Interne.....	35
3.1.2 Politique Externe.....	36
<b>3.2 PROBLÉMATIQUE</b> .....	38
<b>3.3 RECOMMANDATION</b> .....	39
<b>CHAPITRE 4</b> .....	42
<b>Le cadre Opérationnel</b> .....	42
<b>4.1 LES ORGANISMES</b> .....	42
<b>4.2 LE PERSONNEL</b> .....	43
<b>4.3 LE BUDGET</b> .....	43
<b>4.4 LA CLIENTÈLE</b> .....	45
<b>4.5 LA POLITIQUE COMMERCIALE D'HAÏTI DANS LE CONTEXTE DU GATT</b> ..	45
<b>4.6 LES PROGRAMMES EXISTANTS</b> .....	47

## 4.7 PROPOSITION DE PROGRAMME DE REHAUSSEMENT DU SECTEUR

<b>AGRICOLE</b> .....	48
<b>4.7.1 OBJECTIFS SPÉCIFIQUES</b> .....	48
<b>4.7.2 Identification</b> .....	48
<b>4.7.3 Renforcement des capacités techniques des agriculteurs</b> .....	49
<b>4.7.4 Recherche et développement</b> .....	49
<b>4.7.5 Création d'infrastructures agricoles</b> .....	50
<b>4.7.6 Promotion de l'agriculture</b> .....	50
<b>4.7.7 Appui à l'entrepreneuriat</b> .....	51
<b>CONCLUSION</b> .....	53
Bibliographie .....	57
<b>Annexe 1</b> .....	60
<b>Annexe 2</b> .....	61
<b>Annexe 3</b> .....	62
<b>Annexe 4</b> .....	63
<b>Annexe 5</b> .....	64

## ***Introduction***

À la fin de la Seconde Guerre Mondiale, le commerce mondial a connu un important développement. Commerce de marchandises couvrant à la fois les matières premières, les produits agricoles et les produits manufacturés; échanges des services, de marchandises, de biens immatériels et mouvements de capitaux. La transnationalisation des entreprises et des activités est devenue la toile de fond de notre information quotidienne.

L'évidence s'est bien vite imposée aux États de la nécessité pour eux, de définir une politique d'échange mondial. Les États ont dû choisir d'agir seuls ou par groupes plus ou moins restreints (les accords bilatéraux de commerce) ou d'agir à l'échelle mondiale. Ils ont dû aussi se définir par rapport au libre-échange en fonction des atouts et des intérêts de chacun d'entre eux.

C'est ainsi qu'au lendemain de la seconde guerre mondiale, les États-unis ont proposé, sous l'égide du Conseil économique et social des Nations Unies, la création d'une Organisation internationale du commerce. Cette Organisation devait être le troisième pilier d'un vaste ensemble constitué par ailleurs de la Banque mondiale (BIRD) et du Fonds monétaire international (FMI).

Après trois ans de négociations conduites à la conférence de la Havane fut élaborée une charte instituant l'Organisation internationale du commerce (OIC) et comportant un ensemble de règles devant favoriser le commerce international. Mais cette charte n'entra pas en vigueur faute de ratifications (y compris de la part des États-unis)<sup>1</sup>.

Devant cet échec, fut élaboré à la hâte un Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (communément désigné sous le sigle de GATT (en anglais Général agreement on tariffs and trade) qui fut adopté par vingt-trois pays<sup>2</sup> qui s'étaient consentis des concessions réciproques en vue de réduire les entraves au commerce international. Celui-ci fut signé à Genève le 30 octobre 1947 et il entra en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1948.

Après environ cinquante ans de fonctionnement, l'idée d'une véritable institution qui chapeautait le commerce international refait surface et aboutit, avec l'Accord de Marrakech, le 15

---

<sup>1</sup> Jean-Michel JACQUET et Philippe DELEBECQUE, *Droit du commerce international*, 2ème édition, Dalloz, 2000, p. 28.

<sup>2</sup> Claude NEHME, *Le GATT, l'OMC et les grands Accords commerciaux mondiaux*, 2<sup>ème</sup> Édition, les Editions d'organisation, 1994, p. 25 : Afrique du Sud, Australie, Canada, Ceylan, Chili, Chine, Cuba, Liban, Luxembourg, Pakistan, Pays-Bas, Syrie, Tchécoslovaquie, Belgique, Brésil, Birmanie, États-Unis, France, Inde, Norvège, Nouvelle-Zélande, Rhodésie du Sud, Royaume-Uni.

*Francisco Jovin*

avril 1994. La création de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1995, remplaça le GATT dont les principes n'ont subi aucune modification<sup>3</sup>. Aujourd'hui fort de 146 États représentés, le GATT/OMC apparaît davantage comme le centre des négociations commerciales multilatérales, chargé de libéraliser le commerce mondial.

Entrée en vigueur en janvier 1995, l'OMC est constituée d'une série d'accords. Elle incorpore l'ancien GATT mais va bien au-delà. Alors que le GATT ne s'occupait que du commerce des marchandises, l'OMC régit toutes sortes d'autres secteurs comme le commerce des services, l'agriculture et les textiles. Il s'agit d'une véritable institution chargée de veiller au respect des règles du système commercial multilatéral.

En effet, le GATT/OMC de 1994 énonce un certain nombre de principes fondamentaux applicables au commerce entre ses membres. Elle a repris, entre autres, la réglementation multilatérale en matière de dumping, apparue avec la rédaction en 1947 de l'article 34 du projet de la charte de la Havane, lequel est devenu l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce qui est aujourd'hui la base de la législation antidumping.

L'Accord sur la mise en œuvre de l'article VI du GATT de 1994, couramment dénommé Accord antidumping, précise les principes de base énoncés à l'article VI lui-même en ce qui concerne l'enquête antidumping, la détermination de l'existence d'un dumping et l'application de droits antidumping.

Au fil des années selon les progrès parcourus, et en fonction de l'évolution du contexte économique mondial, s'est adjointe à la mission de négociation du GATT/OMC une mission de gendarmerie et d'instruction des plaintes déposées par les différents pays sur les violations des accords. En effet, le développement des échanges internationaux qui s'est intensifié et les problèmes qui s'y sont greffés, a conduit à l'élaboration des règles et solutions originales adaptées aux problèmes rencontrés.

Les dispositions du GATT relatives au dumping font ces temps-ci, l'objet de vives critiques. Certains pensent que ces règles qui régissent le dumping, l'accord sur les subventions et

---

<sup>3</sup> Pierre Alain Gourrion et Georges Peyrard, Droit du commerce international, 2<sup>ème</sup> Edition, Editions LGDJ, p.24.

*Francisco Jovin*

les droits compensatoires vont à l'encontre du principe de l'ouverture des marchés, prôné par le GATT.

En sachant que l'un des objectifs important du GATT dans l'accord OMC 1994 est l'ouverture des marchés, nous allons élaborer les règles régissant le dumping et le subventionnement, dans le commerce international. Ce faisant, le Ministère du Commerce d'Haïti sera mieux outillé dans ses stratégies de décisions dans le contexte du marché international.

Pour se faire, nous étudierons dans une première partie les principes du GATT, l'accord de subvention et les mesures compensatoires. Puis nous formulerons, dans une deuxième partie, des commentaires et des critiques sur la mise en œuvre de ces instruments dans la pratique du GATT. Nous procéderons aussi à une analyse des différends en ce qui a trait aux subventions. Dans une troisième partie, nous nous proposons d'examiner la politique commerciale d'Haïti et de formuler des recommandations. Enfin, dans une quatrième partie, nous allons développer un cadre opérationnel permettant l'augmentation de la production nationale d'Haïti et une expansion d'aide pour la promotion à l'exportation.

## **CHAPITRE 1**

### ***Les objectifs et les principes du GATT***

L'objectif primordial du GATT/OMC est de "contribuer à favoriser la liberté des échanges tout en évitant les effets secondaires indésirables". Il s'agit notamment de supprimer les obstacles, d'informer les particuliers, les entreprises et les pouvoirs publics sur les règles commerciales en vigueur dans le monde et d'apporter certaines règles juridiques aux transactions commerciales internationales. Les quelques lignes qui suivent présenteront plus en détail les objectifs et les principes du GATT.

#### **1.1 LES OBJECTIFS DU GATT**

Depuis sa création, le GATT a pour but principal d'abolir peu à peu les barrières douanières et les autres obstacles à la liberté du commerce. Il cherche à améliorer les conditions en matière de commerce au moyen de disciplines convenues au plan multilatéral, stabiliser les relations commerciales grâce à des consolidations et parvenir à une libéralisation progressive du commerce international. Ses objectifs spécifiques consistent à :

- Supprimer les obstacles aux échanges;
- Libérer toutes entraves protectionnistes, barrières douanières et obstacles non tarifaires (normes, contingentements...);
- Abolir toutes pratiques faussant la concurrence telles que les subventions à l'exportation, le dumping, les restrictions quantitatives et tarifaires;
- Développer les négociations entre les parties contractantes;
- Contrôler l'application des accords commerciaux
- Arbitrer les différends entre les pays<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> C. NEHME, *op. cit.* note 2, p. 5.

Les objectifs indiqués ci-dessus paraissent un peu ambitieux. Afin de surmonter les obstacles, le GATT lors de l'établissement du traité, a proposé des principes fondamentaux que nous examinerons plus bas.

## 1.2 LES PRINCIPES INSPIRANT LE GATT

Selon la philosophie du GATT/OMC il y a cinq grands principes ou orientations qui constituent le fil conducteur du système commercial multilatéral :

1) ***Le principe de non-discrimination.*** C'est le principe de base, le plus important qui comprend deux clauses : la clause de la nation la plus favorisée et celle du traitement national.

- . Clause de la nation la plus favorisée stipule qu'un pays accordant des avantages commerciaux à un autre pays doit les étendre à l'ensemble des pays avec lesquels il établit des relations commerciales.

- . Clause du traitement national réclame une égalité de traitement entre les produits nationaux et les produits importés qui ne peuvent de ce fait se voir imposer des taxes spécifiques.

2) ***Le principe de l'abaissement général et progressif des droits de douane.*** Ce principe vise la réduction progressive des droits de douane sur des bases réciproques. Trois techniques sont utilisées : la négociation produit par produit; l'abaissement linéaire et l'harmonisation des droits appliqués dans les différents États. En d'autres termes, il s'agit d'une libéralisation progressive du commerce par voie de négociation.

3) ***Le principe de l'interdiction des restrictions quantitatives.*** Ces restrictions sont interdites tant à l'importation qu'à l'exportation dans le cadre de l'Accord qui prohibe toute politique de contingentement.

Francisco Jovin

4) ***Le principe de la transparence.*** Le principe fondamental de transparence dans le système commercial multilatéral recouvre deux grandes obligations :

- a) publier, ou du moins mettre à la disposition du public, la totalité des lois, règlements et décisions.
- b) Notifier divers types de mesures gouvernementales au secrétariat et aux autres membres de l'OMC.

5) ***Les exceptions autoritaires.*** En effet, depuis sa création, les parties contractantes du GATT, se réunissent à intervalles plus ou moins réguliers, en rounds (ou « Cycles »), de plus en plus complexes afin de développer le libre-échange dans tous les secteurs. Le huitième cycle de négociations (Uruguay Round, 1986-1994), le plus long, a abouti, à l'accord de Marrakech, on l'a vu, le 15 avril 1994 créant l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Ce cycle avait pour but non plus d'organiser de simples abaissements de tarifs douaniers comme les précédents rounds mais de s'attaquer aux causes profondes des obstacles à l'échange mondial<sup>5</sup>. A titre d'exemple, on peut citer dans certains pays les entreprises dont le siège est à l'étranger à un traitement moins favorable que les entreprises originaires du pays en cause.

Après cette brève description des objectifs et principes du GATT, nous allons apprécier, sans vouloir aller trop en détails, l'apport de l'Uruguay round au texte fondamental du GATT.

### **1.3 LE CYCLE D'URUGUAY**

La négociation d'Uruguay round a élargi la loi fondamentale du GATT à de nombreux domaines et a amendé certaines disciplines existantes. L'un des points importants de l'ordre du jour des négociations de l'Uruguay round a été la révision du code anti-dumping. Les négociations de l'Uruguay round ont abouti à un renforcement des dispositions en matière de dumping et des passages de l'ancien Code antidumping on été révisés. Le nouveau Code révisé, sous le titre de

---

<sup>5</sup> C. NEHME, *op. cit.* notes 4 et 5, p. 31.

*Francisco Jovin*

« Accord sur la mise en œuvre de l'Article VI de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 » ensuite « l'Accord sur les subventions et droits compensatoires », seront étudié dans les prochains paragraphes.

## **1.4 LE DUMPING**

D'une manière générale, le dumping est une situation de discrimination internationale en matière de prix, dans laquelle le prix d'un produit vendu dans le pays importateur est inférieur au prix de ce même produit vendu sur le marché du pays exportateur. Monsieur CLAUDE Nhemé semble soutenir cette définition en indiquant que le dumping est « toute pratique commerciale qui consiste à baisser artificiellement le prix de vente d'un bien pour le rendre concurrentiel sur un marché étranger<sup>6</sup>.

Quant à l'article VI du GATT, il définit le dumping comme étant le fait d'introduire un produit sur un marché étranger à un prix inférieur à sa valeur « normale », celle-ci étant entendue comme celle auquel le même produit est offert sur le marché national du pays exportateur<sup>7</sup>.

Les rédacteurs ont fait le choix d'une conception restrictive de la notion ne prenant en compte que certains comportements et ne permettant de sanctionner qu'un seul type de dumping, à savoir le dumping du prix laissant de côté les autres formes de dumping, comme par exemple le dumping social, le dumping écologique et le dumping des devises<sup>8</sup>.

Les dispositions de l'article VI se sont révélées lacunaires et imprécises. Aussi ont-elles été complétées ultérieurement par le code anti-dumping conclu à l'issue du Kennedy round (1967), lequel a été révisé lors des négociations du Tokyo round et celui de l'Uruguay. Mais c'est surtout ce dernier round qui a éclairci les ambiguïtés du Code antidumping.

---

<sup>6</sup> C. NEHME, *op. cit.* note 6, p. 12.

<sup>7</sup> Jean-Michel JACQUET, & Philippe DELEBECQUE, *Droit du commerce international*, 2ème édition, Dalloz, 2000, p.44.

<sup>8</sup> A. ABEILLE, *op.cit.*, note 7, p. 3.

*Francisco Jovin*

L'Accord sur la mise en œuvre de l'Article VI de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 s'est efforcé de rendre plus transparente l'application de la procédure de dumping. Il apporte plus de clarté et prévoit des règles plus détaillées en ce qui concerne les procédures à suivre pour ouvrir et mener des enquêtes antidumping, ainsi que la mise en œuvre et la durée d'application des mesures antidumping.

Le nouveau Code reprend la définition fournie dans l'article VI du GATT, en précisant, dans les dispositions finales, qu'il ne pourra pas être formulé de réserves en ce qui concerne des dispositions du présent accord sans le consentement des autres Membres. Il demande également que toutes les décisions préliminaires ou finales en matière de lutte contre le dumping soient notifiées sans délai et de façon détaillée au Comité des pratiques antidumping.

En réalité le code antidumping constitue une « réglementation-cadre » dont les principes doivent être transposés par chaque partie signataire dans sa législation nationale tout en étant conforme aux règles générales édictées par le Code. Deux objectifs sont poursuivis par le Code antidumping :

1.4 Harmoniser les systèmes anti-dumping nationaux;

1.5 Éviter que les actions nationales ne dégèrent en mesures protectionnistes discriminatoires<sup>9</sup>.

Au nombre des changements apportés dans le cadre de l'Uruguay round, se trouve également inscrit le nouvel Accord sur les subventions et les mesures compensatoires. D'importantes améliorations ont été apportées aux règles et disciplines multilatérales concernant les subventions et les mesures compensatoires entérinées respectivement par l'entente du GATT de 1947 et le Code des subventions et des droits compensateurs de l'accord du cycle de Tokyo de 1979.

---

<sup>9</sup> P. A. Gourrion et G. Peyrard, *op. cit.* note 3, p. 28.

## 1.5 L'ACCORD SUR LES SUBVENTIONS ET LES DROITS COMPENSATOIRES

L'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires constitue lui aussi un indiscutable progrès par rapport au code adopté lors du Tokyo round. Le nouvel Accord obtenu à l'issue du cycle de l'Uruguay est incorporé à l'accord de Marrakech et engage la totalité des États membres de l'Organisation Mondiale du Commerce<sup>10</sup>. L'intérêt de cet Accord vient du fait qu'il fournit, contrairement aux précédents textes, une définition complète du terme « subvention », des précisions sur les pratiques de subvention prohibées, des disciplines multilatérales améliorées régissant les subventions nationales ainsi que la clarification des règles de conduite en matière d'enquêtes sur le subventionnement et d'application des droits compensateurs.

Examinons dans les prochains paragraphes les dispositions de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires.

### 1.5.1 *Définition du terme « subvention »*

Aux termes de l'Accord, une subvention existe lorsqu'il y a une contribution financière des pouvoirs publics ou de tout organisme public du ressort territorial d'un Membre c'est-à-dire dans les cas où :

- a) une pratique des pouvoirs publics comporte un transfert direct de fonds (par exemple, sous la forme de dons, prêts et participation au capital social) ou des transferts directs potentiels de fonds ou de passif (par exemple, des garanties de prêt);
- b) des recettes publiques normalement exigibles sont abandonnées ou ne sont pas perçues (par exemple, dans le cas des incitations fiscales telles que les crédits d'impôt);
- c) les pouvoirs publics fournissent des biens ou des services autres qu'une infrastructure générale, ou achètent des biens;

---

<sup>10</sup> Daniel JOUANNEAU, Le GATT et l'Organisation mondiale du commerce, Presses Universitaires de France, 1980, p. 70.

*Francisco Jovin*

- d) les pouvoirs publics font des versements à un mécanisme de financement, ou chargent un organisme privé d'exécuter une ou plusieurs fonctions des types énumérés aux alinéas a) à c) qui sont normalement de leur ressort, ou lui ordonnent de le faire, la pratique suivie ne diffère pas véritablement de la pratique normale des pouvoirs publics;

Ou

- a) s'il y a une forme quelconque de soutien des revenus ou des prix au sens de l'article XVI du GATT de 1994;

Et si un avantage est ainsi conféré. Une subvention, telle qu'elle est définie à l'article premier de l'Accord, est caractérisée par deux éléments constitutifs : Une intervention publique (sous forme de contribution financière, de protection, des revenus ou de soutien des prix) et l'avantage que cette intervention procure au bénéficiaire.

Puis l'Accord introduit, dans son article 2, la notion de subvention "spécifique" qui est, en substance, une subvention dont l'octroi est limité à une entreprise ou à une branche de production ou à un groupe d'entreprises ou de branches de production relevant de la juridiction de l'autorité qui accorde la subvention. Autrement dit, est spécifique une subvention qui n'est accordée qu'à certaines firmes ou à certains bénéficiaires (régions ou industries) ou à certaines activités (exporter, par exemple)<sup>11</sup>.

Les disciplines énoncées dans l'Accord ne s'appliquent qu'aux subventions spécifiques, qui peuvent être des subventions intérieures ou à l'exportation<sup>12</sup>, à savoir, seules les subventions spécifiques seraient assujetties aux principes édictés dans l'accord.

Dans cet Accord, une classification des subventions est également opérée. Le nouvel Accord distingue clairement les subventions prohibées, celles pouvant donner lieu à une action et celles n'entraînant pas d'action.

---

<sup>11</sup> Patrick MESSERLIN, *La nouvelle organisation mondiale du commerce*, IFRI, 1995, p. 180.

<sup>12</sup> Règles régissant les mesures commerciales correctives, SG : Discipline multilatérale, (2003), no 41.

## **1.5.2 Classification des subventions**

Ce nouvel Accord admet, pour la première fois, l'autorisation de certaines subventions. Il en définit trois catégories : Les subventions autorisées (liste verte); les subventions prohibées (liste rouge) et les subventions pouvant donner lieu à des mesures (liste orange)<sup>13</sup>.

### **1.5.3 Subventions autorisées (liste verte)**

Les subventions autorisées, ce sont celles qui ne sont pas susceptibles de donner lieu à aucune mesure. Ainsi, relèvent de cette catégorie les subventions qui ne sont pas spécifiques, soit celles comportant une aide à la recherche industrielle ou à l'activité de développement pré-concurrentielle, une aide aux régions défavorisées ou certains types d'aide accordée pour adapter des installations existantes à de nouvelles prescriptions environnementales imposées par la législation et/ou la réglementation. Dans les cas où un autre Membre estime qu'une subvention qui appartient normalement à cette catégorie a des effets défavorables sérieux pour une branche de production nationale, il pourra demander une détermination et une recommandation à ce sujet.

### **1.5.4 Subventions prohibées (liste rouge)**

Dans cette catégorie entrent les subventions qui produisent des effets de distorsion sur le commerce : sont ainsi visées les subventions qui sont subordonnées aux résultats à l'exportation ainsi que celles qui favorisent l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. Ces subventions sont expressément désignées à fausser le commerce international et risquent de porter atteinte au commerce de certains pays.

Les subventions prohibées sont assujetties à des procédures de règlement des différends. Parmi les principaux éléments, mentionnons une décision rapide de l'Organe de règlement des différends; s'il est constaté que la subvention est bien une subvention prohibée, celle-ci devra être

---

<sup>13</sup> J.-M. JACQUET, & P. DELEBECQUE, *op. cit.*, note 8, p. 45.

*Francisco Jovin*

supprimée immédiatement. Si cela n'est pas fait dans le délai spécifié, le Membre recourant sera autorisé à prendre des contre-mesures.

### **1.5.5 Subventions donnant lieu à des mesures (liste orange)**

Sont considérées comme des subventions pouvant donner lieu à des mesures, celles qui sont susceptibles de provoquer éventuellement un préjudice selon la manière dont elles seront utilisées : par exemple des subventions qui dépassent cinq pour cent de la valeur d'un produit ou destinées à couvrir les pertes d'exploitation subies par une branche de production, ou encore les subventions destinées à couvrir cette dette.

L'accord dispose qu'aucun Membre ne devrait causer, en recourant à des subventions, d'effets défavorables pour les intérêts d'autres signataires, c'est-à-dire causer un préjudice à une branche de production nationale d'un autre signataire, annuler ou compromettre des avantages résultant directement ou indirectement pour d'autres signataires de l'Accord général (en particulier les avantages résultant de concessions tarifaires consolidées), et causer un préjudice sérieux aux intérêts d'un autre Membre.

Un "préjudice sérieux" sera réputé exister pour certaines subventions, y compris dans le cas d'un subventionnement « ad valorem » total d'un produit dépassant 5 pour cent. En pareil cas, il incombera au Membre qui accorde les subventions en question de démontrer qu'elles ne causent pas un préjudice sérieux au Membre recourant. Les Membres lésés par des subventions pouvant donner lieu à une action pourront porter la question devant l'Organe de règlement des différends. S'il est déterminé qu'il y a de tels effets défavorables, le Membre accordant la subvention devra retirer la subvention ou supprimer les effets défavorables.

Il en est de même pour le nouvel Accord antidumping. Celui-ci édicte comment les gouvernements peuvent intervenir contre le dumping pour défendre leurs branches de production nationales. Pour cela, le gouvernement en question doit démontrer l'existence du dumping, calculer son ampleur, et démontrer que le dumping cause ou menace de causer un dommage.

Les prochaines lignes examinent, avec un soin particulier compte tenu de l'importance des enjeux, la procédure à suivre en cas de dumping et de subventionnement et les conséquences négatives qui en découlent.

## **1.6 LA PROCÉDURE À SUIVRE EN CAS DE DUMPING ET DE SUBVENTIONNEMENT**

Des procédures détaillées sont mises en place par le GATT concernant l'ouverture d'une enquête et la manière dont elle doit être effectuée. Il est nécessaire de prouver le dommage causé à la branche de production du pays importateur. L'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires établit de façon précise les subventions ayant un effet de distorsion sur le commerce. Étudions de façon plus détaillée l'applicabilité de ces procédures dans les prochaines sections.

### **1.6.1 *La détermination de l'existence du dumping et le subventionnement***

Au sens de l'article VI du GATT, on l'a vu, un produit doit être considéré comme faisant l'objet d'un dumping si le prix à l'exportation de ce produit, est inférieur au prix comparable pratiqué au cours d'opérations commerciales normales pour le produit similaire destiné à la consommation dans le pays exportateur. Des conditions de recours aux droits anti-dumping sont réglementées par le GATT.

### **1.6.2 *L'existence du dumping***

Pour qu'il y ait dumping, il faut d'une part constater une différence entre le prix pratiqué sur le marché domestique et le prix pratiqué sur le marché d'exportation par l'exportateur, et d'autre part qu'un préjudice soit causé ou soit susceptible d'être causé aux entreprises du pays d'importation.

Ainsi la détermination de la différence de prix passe inévitablement par la détermination de la valeur normale. Ce qui constitue la première étape de détermination du dumping. Mais il reste à calculer la valeur normale du produit.

La définition de la valeur normale du produit est donnée à l'article VI du GATT par le « prix comparable pratiqué au cours d'opérations commerciales normales pour un produit similaire destiné à la consommation dans le pays exportateur ». Cette définition est couramment appelée prix intérieur<sup>14</sup>.

La question du produit similaire ne fait pas l'objet d'une définition précise dans l'Accord. Retenons toutefois que le "produit similaire" est entendu comme un produit identique, c'est-à-dire semblable à tous égards, présente des caractéristiques ressemblant étroitement à celles du produit considéré suivant les dispositions de l'article 2.6 du Code GATT.

Il n'est peut être pas inutile de souligner que lorsque aucune vente du produit similaire n'a eu lieu dans le cours normal des opérations commerciales sur le marché du pays exportateur, la valeur normale du produit est évaluée par rapport au prix du produit exporté vers un autre pays tiers, ou, le cas échéant, en raison de la valeur construite. Cette dernière notion est définie comme correspondant au coût de production, y compris les frais généraux et la marge bénéficiaire. Aussi, est-elle calculée sur la base du coût de production dans les pays d'origine, majoré d'un montant raisonnable pour les frais de vente, les dépenses administratives, les autres frais généraux et d'une marge bénéficiaire raisonnable<sup>15</sup>.

Pour procéder à l'instauration des droits antidumping, en plus de l'existence du dumping, il faut constater un autre élément : le préjudice causé à l'industrie du pays visé. Il s'agit d'une

---

<sup>14</sup> A. ABEILLE, *op.cit.*, note 9, p.6.

<sup>15</sup> *Id.*, p. 8.

*Francisco Jovin*

condition classique pour une mesure destinée à compenser les effets d'un comportement répréhensible.

### **1.6.3 L'existence du préjudice**

Le dumping, même lorsqu'il est prouvé, ne peut faire l'objet de mesures que s'il entraîne un préjudice, qualifié d'« important » par l'article VI du GATT. Cet article stipule qu'« aucune Partie Contractante ne peut percevoir de droits à moins qu'elle ne détermine que l'effet du dumping est tel qu'il cause ou menace de causer un préjudice important à une production nationale établie, ou qu'il retarde sensiblement la création d'une branche de la production nationale ». Il faut donc un dommage causé à une industrie d'un pays visé et qu'il soit d'une importance minimum.

Le Code du GATT, dans son article 4.1, utilise indifféremment l'expression production ou branche de production nationale. Cela s'entend de l'ensemble des producteurs nationaux de produits similaires et de ceux d'entre eux dont les productions additionnées constituent une proportion majeure de la production nationale totale de ces produits<sup>16</sup>. Cette règle semble vouloir signifier que les parties plaignantes doivent représenter une part importante ou notable de ladite production.

En second lieu, l'existence du préjudice passe par l'évaluation de son étendue. Aucune définition n'est fournie dans la législation antidumping pour la notion de « préjudice important ». L'article se contente de proposer deux éléments factuels : Le volume des importations faisant l'objet d'un dumping et l'incidence de ces importations sur les producteurs nationaux.

Le premier élément, soit le volume des importations faisant l'objet d'un dumping, doit être examiné à condition qu'il y a eu augmentation notable des importations faisant l'objet d'un dumping, soit en quantités absolues, soit par rapport à la production ou à la consommation dans le pays visé.

---

<sup>16</sup> Id., p. 9.

Quant au deuxième critère, il implique une évaluation de tous les facteurs économiques pertinents qui ont une incidence sur la situation de la branche de production en question.

Il en est de même en cas de subventionnement. Tous les facteurs économiques doivent être pris en compte lors de l'évaluation de la situation de la branche de production lésée. L'article 15 de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires précise que « la détermination concluant à une menace de dommage important se fondera sur les faits, et non pas seulement sur des allégations, des conjectures ou de lointaines possibilités ». Un lien de causalité doit être établi entre les importations subventionnées et le prétendu préjudice.

Il faut noter cependant que l'interdiction des subventions à l'exportation ne s'applique pas aux pays les moins avancés. Les dispositions de l'Accord ne s'appliquent pas non plus aux produits agricoles<sup>17</sup>.

Le Code antidumping et l'Accord relatif aux subventions posent les principes directeurs qui doivent guider les procédures, ainsi que des mesures commerciales que peuvent adopter les pays qui veulent contrer le subventionnement par d'autres pays. Le mécanisme de lutte contre le dumping et le subventionnement fera l'objet de la prochaine section.

#### **1.6.4 *Le mécanisme de lutte contre le dumping et le subventionnement***

D'une manière générale le Code antidumping pose les grandes lignes en matière de procédure antidumping dans le cadre national de la partie plaignante. Il appartient néanmoins à chaque réglementation nationale de fixer les modalités de la procédure antidumping qui doivent être conformes aux principes généraux énoncés par le GATT.

La procédure antidumping, telle qu'elle est déterminée par les principes directeurs du Code, se décompose en trois phases principales : La plainte, l'ouverture de l'enquête et sa clôture.

---

<sup>17</sup> D. JOUANNEAU, *op. cit.*, note 11, p. 71.

➤ ***La plainte***

L'article 5.1 du Code antidumping prévoit qu'une plainte peut être déposée par " toute personne physique ou morale, ainsi que toute association n'ayant pas la personnalité juridique, agissant au nom d'une industrie du pays domestique". La plainte doit contenir les éléments de preuve quant à l'existence d'un dumping, d'un préjudice et d'un lien de causalité entre les importations faisant prétendument l'objet d'un dumping et le préjudice allégué. L'accent semble porter sur les personnes habilitées à porter plainte, ainsi que son contenu.

Notons, en passant, que la plainte généralement est présentée par les associations des fabricants de l'industrie concernée, ou par les employés des producteurs nationaux ou les représentants des employés en faveur de l'industrie<sup>18</sup>. La plainte est réputée avoir été déposée par « l'industrie ou en son nom », suivant les dispositions du Code, si elle est soutenue par des producteurs communautaires dont les productions additionnées constituent plus de 50% de la production totale du produit similaire par la partie de l'industrie exprimant son soutien ou son opposition à la plainte.

➤ ***L'ouverture et la clôture de l'enquête***

La recevabilité de la partie plaignante à agir une fois admise, la deuxième phase de la procédure débute avec l'ouverture de l'enquête antidumping par l'autorité nationale compétente. C'est à ce niveau que le contenu de la plainte est évalué. L'article 5.2 du Code exige, on le sait, des éléments de preuve suffisants quant à l'existence du dumping, du préjudice subi et d'un lien de causalité entre les importations faisant prétendument l'objet d'un dumping et le préjudice allégué.

Ainsi si ces règles ne sont pas respectées, c'est-à-dire si les preuves ne sont pas suffisantes pour justifier la poursuite de la procédure, la plainte est carrément rejetée ou dans le cas où l'enquête ait été ouverte, elle sera clôturée.

---

<sup>18</sup> A. ABEILLE, *op.cit.*, note 15, p. 11.

*Francisco Jovin*

La seconde raison de clôturer la procédure est le retrait de la plainte par le plaignant par arrangement à l'amiable entre celui-ci et l'exportateur. Dans ce cas, la procédure est close à moins qu'elle ne soit réputée ne pas avoir été déposée. La procédure, est dans tous les cas, terminée dans un délai de dix-huit mois suivant son ouverture selon les dispositions du Code antidumping du GATT.

Les dispositions de l'Accord antidumping et de l'Accord relatif aux subventions concernant la détermination des dommages et le fait de savoir si le dumping ou le subventionnement a causé véritablement des dommages font souvent l'objet de nombreux différends. Lorsque c'est le cas, les membres sont encouragés à tenir des consultations mutuelles, ou, le cas échéant, recourir à la procédure de règlement des différends de l'OMC. L'article 17 du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends dispose que les différends dans le domaine de la lutte contre le dumping doivent obligatoirement être portés devant l'Organe de règlement des différends de l'OMC.

Les membres de l'OMC peuvent ainsi contester l'imposition de mesures antidumping et des mesures compensatoires et peuvent soulever toute question relative au respect des dispositions des Accords du GATT devant un groupe spécial établi. En ce qui a trait aux différends relatifs à l'Accord antidumping, un critère spécial est imposé au groupe spécial. Celui-ci doit se conformer dans une certaine mesure à l'établissement des faits par les autorités nationales et à leur interprétation du droit, afin d'éviter de prendre des décisions fondées uniquement sur son propre point de vue.

En somme, la réglementation antidumping instaurée par le GATT, ne cherche pas à sanctionner un importateur, mais plutôt à protéger les victimes. Dans sa version complète, cette disposition impose aux autorités antidumping de considérer les intérêts des utilisateurs et/ou des consommateurs, et, éventuellement, de ne pas prendre de mesures antidumping si ces mesures causent plus de mal que de bien à l'économie nationale.

Il ressort toutefois de l'expérience connue à ce jour du fonctionnement de l'Accord sur les subventions et le Code antidumping, comme en font notamment foi le nombre incalculable de

---

*Francisco Jovin*

litiges présentés à l'OMC, que les disciplines dans ce domaine doivent être améliorés pour une meilleure efficacité des décisions sur un marché international de plus en plus mondialisé.

Nous nous pencherons dans la deuxième partie sur les enjeux de la mise en œuvre de cette mécanique sachant que l'objectif primordial du GATT est la libéralisation des échanges commerciaux.

## **CHAPITRE 2**

# ***LES COMMENTAIRES ET LES CRITIQUES DES RÈGLES REGISSANT LE DUMPING ET LE SUBVENTIONNEMENT DANS LE GATT/OMC***

### **2.1 COMMENTAIRES ET CRITIQUES SUR LES RÈGLES DU DUMPING**

A l'heure actuelle, les membres du GATT expriment leurs préoccupations au sujet de l'impact des décisions antidumping. Une fois la protection antidumping obtenu, les compagnies ou les distributeurs internationaux peuvent facilement se tourner vers un nouveau pays non visé par la décision, ce qui réduit sensiblement l'effet de la mesure. D'où la nécessité d'assurer une plus grande uniformité d'interprétation et d'application des mesures afin de les rendre plus prévisibles.

L'expérience acquise ces dernières années démontre également qu'en dépit des efforts que déploie le GATT pour unifier les procédures nationales antidumping, l'intense activité des pays membres ne permet aucune transparence en la matière. La légalité de ces textes au regard des règles internationales est de plus en plus contestable.

Après une brève description des questions de procédure en matière de dumping et de subventionnement, cette deuxième partie commente et critique les conséquences négatives qui peuvent découler de l'application des règles régissant le dumping et le subventionnement pour le commerce international.

### **2.1.1 La question de procédure**

La question de procédure en matière de dumping, on l'a vu, peut être entamée de deux façons : sur plainte de l'industrie et, dans des circonstances spéciales, par les autorités compétentes du pays d'importation. Le GATT exige que les enquêtes soient ouvertes sur plainte de la « branche de production », c'est-à-dire de l'ensemble des producteurs nationaux ou de ceux qui représentent une proportion majeure de la production nationale totale.

Or, les législations récemment adoptées par la plupart des pays membres se démarquent de cette exigence, entraînant comme conséquence des ouvertures de procédures sans qu'une proportion majeure de l'industrie soit affectée. Certains pays ont qualifié le seuil nécessaire pour déposer une plainte, tandis que d'autres restent volontairement dans le vague.

Dans l'affaire des « roulements à billes anti-frottement », par exemple, ayant opposé la Suède et la CEE aux États-unis. La Suède et la CEE ont reproché aux États-unis d'avoir ouvert une procédure sans s'être au préalable assurés que les plaignants représentaient une proportion majeure de la production américaine<sup>19</sup>. Les États-unis ont rétorqué que le GATT n'impose pas à ses membres de vérifier que la plainte est bien soutenue par une proportion majeure de la production nationale. Les États-unis tiennent cette condition pour acquies et ne procèdent à aucune vérification.

Il est intéressant de citer également la législation polonaise qui reprend presque textuellement les termes du Code antidumping du GATT en omettant la première condition pour ouvrir une enquête. Le Code du GATT dispose qu'une enquête ne peut être ouverte d'office que si des circonstances spéciales l'exigent et si l'autorité compétente détient des éléments de preuve suffisants.

---

<sup>19</sup> Valérie LANDES et Henry LESGUILLONS, « Dumping /subventions : Difficultés rencontrées par des exportateurs CEE sur des marchés pays tiers », (1992-1) R.D.A.I. 79.

*Francisco Jovin*

Il y a lieu de se demander si ces pays ne cherchent pas surtout à protéger leur industrie plus qu'autre chose. Les variations constatées dans la façon dont les pays interprètent et appliquent les règles du GATT, démontrent clairement la nécessité de clarifier les mesures afin que leur application soit plus cohérente à l'échelle internationale.

L'autre problème que pose cette procédure c'est celui d'identification des niveaux de commerce comparables.

### ***2.1.2 Les problèmes d'identification des niveaux de commerce comparables***

L'une des questions les plus complexes est de déterminer la similarité des produits importés. Celle-ci étant une condition nécessaire pour juger de l'existence d'un préjudice aux termes de l'article 2 de l'Accord antidumping.

### ***2.1.3 La détermination de la valeur normale***

La valeur normale est généralement le prix pratiqué au cours d'opérations commerciales normales pour le produit similaire destiné à la consommation dans le pays exportateur. Les dispositions de cet article manquent de clarté à bien des égards. Par exemple, les ventes de produits semblables effectuées au cours d'opérations commerciales normales posent certaines difficultés. La juste comparaison entre les prix à l'exportation et la valeur normale, fondée sur les prix de vente intérieurs ou sur les prix de vente à des marchés tiers ne permet pas, à notre humble avis, une juste évaluation des marges de dumping pour un exportateur. Et ceci pour deux raisons : le traitement de la fluctuation des devises, et celui des produits dont les prix varient en fonction des saisons et des cycles.

Autrement dit, la comparaison des niveaux de commerce n'est pas facilement déterminable. Les orientations fournies par les textes du GATT sont biens mais, il reste encore beaucoup à faire en ce sens. La précision ou l'amélioration d'un éventail de questions devraient être proposées, y

*Francisco Jovin*

compris aussi les facteurs à prendre en considération au moment de déterminer les dommages subis par l'industrie. Ce problème de savoir si oui ou non le dumping ou le subventionnement a causé ou non des dommages, fait l'objet de vives discussions entre les membres. De plus, les textes ne sont pas suffisamment explicites pour fournir les réponses adéquates à ces questions obscures.

#### **2.1.4 *Le système de distribution***

Ensuite, vient le problème de distribution des marchandises. D'une manière générale, les produits faisant l'objet des procédures antidumping sont des produits de grande consommation. Leurs systèmes de distribution sont parmi les plus compliqués. Supposons qu'une usine vend à des distributeurs mais aussi à des détaillants et même à des consommateurs. Des gros détaillants achètent de plus grosses quantités que les petits distributeurs. Les clients peuvent cumuler les fonctions, un gros distributeur peut être un détaillant en partie et vice versa. Il peut arriver également qu'un distributeur achète et stocke pour revendre après quelques temps à d'autres distributeurs (spéculation, plus grandes quantités et meilleurs prix). Il ne s'agit pas ici d'un intermédiaire qui remplit obligatoirement une fonction de distribution au parcours du produit du producteur vers son consommateur final, la politique de prix du vendeur (accusé de dumping) n'est pas nécessairement cohérente par rapport aux autres distributeurs.

Les difficultés mentionnées ci-dessus ne sont qu'une partie de celles qui peuvent surgir dans la pratique en matière de dumping et de subventionnement. Le schéma de distribution peut être beaucoup plus complexe rendant ainsi difficile voire impossible le calcul de la marge de dumping.

Il ressort donc clairement que pour établir, de manière appropriée dans le calcul antidumping, les différences de niveaux de commerce, il faut à l'intérieur de chaque pays concerné, identifier les canaux de distribution ainsi que les catégories d'agent de distribution qui

Francisco Jovin

caractérisent chaque canal. Ce qui n'est pas toujours évident étant donné que les systèmes de distribution dans les deux pays ne sont pas toujours identiques.

Par ailleurs, l'antidumping étant un exercice de comparaison des prix, la comparaison au même niveau de commerce n'a de sens que si la différence des niveaux de commerce, à l'intérieur de chaque pays concerné affecte les prix. Si cette comparaison était possible en 1970, par exemple, mais, de nos jours avec l'apparition des nouvelles technologies, définir la similarité des produits peut s'avérer un peu compliqué.

### 2.1.5 *L'apparition des nouvelles technologies*

L'article VI du GATT n'autorise des actions antidumping que si les produits importés et domestiques sont « similaires ». A cette époque, la similarité des produits par l'examen de leurs caractéristiques physiques ne posait pas de difficultés insurmontables. Par contre, actuellement une machine à écrire avec des caractères japonais est-elle semblable à une machine à écrire à caractères latins? Il en est de même pour les ordinateurs. Jusqu'à présent les autorités antidumping ont donné à cette question des réponses *ad-hoc* et presque toujours favorables aux plaignants<sup>20</sup>.

La dose d'arbitraire contenue dans le concept de production domestique est bien illustrée également par le cas antidumping de la communauté contre les producteurs japonais de photocopieurs [Messerlin et Noguchi, 1991]. Lorsque ce cas antidumping a été ouvert, les deux plus grands producteurs de photocopieurs, Xerox et Canon, étaient deux firmes semblables à tout point de vue : Toutes deux avaient leur quartier général à l'étranger; toutes deux avaient des filiales de production au Japon dont les exportations vers la Communauté avaient été accusées de dumping; et toutes deux avaient deux usines dans la Communauté, installée avant l'ouverture de la procédure antidumping. Pourtant, dans l'action antidumping, Canon n'a pas été considéré par la

---

<sup>20</sup> P. MESSERLIN, *op. cit.*, note 20, p. 153.

*Francisco Jovin*

Commission comme faisant partie de l'industrie domestique, alors que Xerox l'a été<sup>21</sup>. Aucune justification n'a été fournie quant à la prise de cette décision, du moins pas à notre connaissance.

Ceci révèle une source supplémentaire de l'impact anticoncurrentiel des règlements antidumping.

### **2.1.6 *La question de la concurrence au niveau multilatéral***

La qualification des différents stades commerciaux présente aussi certaines complexités. La différence de prix entre deux marchés peut, tout d'abord, correspondre à une politique de discrimination par les prix que les firmes exportatrices mettent en œuvre dans la mesure où les consommateurs des deux pays n'ont pas la même perception du produit.

Supposons le cas où les consommateurs vivant dans le pays d'origine des exportateurs apprécient davantage le produit que ceux qui vivent sur le marché d'exportation de ces firmes, ils sont prêts à payer plus cher ce produit. Et si ce bien, une fois exportée, ne peut être réimporté dans le pays d'origine, la discrimination par les prix maximise le profit des firmes exportatrices. L'analyse économique montre que l'imposition de mesures antidumping a exactement le même effet qu'une mesure de protection, suivant ce que nous a rapporté Monsieur Patrick Messerlin.

Monsieur Messerlin a conclu que la grande majorité des actions antidumping ont abouti à des mesures de protection<sup>22</sup>. Les firmes impliquées dans les affaires antidumping prennent des précautions par la suite : elles abaissent moins vite les prix, accroissent moins fortement les quantités exportées. Par exemple, les firmes taiwanaises impliquées dans des actions antidumping ont souvent comme politique de quitter le marché en question pour plusieurs années. Ces attitudes

---

<sup>21</sup> P. MESSERLIN, *op. cit.*, note 22, p. 142

<sup>22</sup> Id

*Francisco Jovin*

sont d'autant plus aisées à comprendre que les actions antidumping se terminent très souvent par des mesures de protection très sévères.

D'autant plus que les dispositions relatives au dumping ne font pas l'unanimité au sein de l'OMC. Aux défenseurs de cette mesure, avec en tête les États-Unis, s'opposent les détracteurs menés par le Japon, la Corée et HongKong/Chine. Il n'est dès lors pas étonnant que la question des droits antidumping ait l'objet d'âpres discussions au sein du Groupe de travail sur l'interaction entre le commerce et la concurrence.

En toute hypothèse, cette analyse que nous venons d'effectuer atteste d'un renforcement du protectionnisme commercial qui risque de réduire la concurrence sur les marchés nationaux et internationaux. Il en résulte des problèmes majeurs. Les probabilités de faire l'objet d'une procédure antidumping sont multipliées de nos jours étant donné que les pays se montrent de plus en plus sévères à l'égard des exportateurs. Certains pays élargissent les conditions de déclenchement des procédures en omettant d'établir les conditions, laissant ainsi place à l'arbitraire. La Hongrie s'est dotée d'une nouvelle législation en matière de dumping en 1992 qui ne contient aucune définition sur la marge de dumping et le niveau de préjudice<sup>23</sup>.

Si la détermination de l'existence du dumping pose problèmes, pour autant que les législations varient d'un pays à l'autre, la question de subventionnement n'est probablement pas la plus éclairante. Dans la prochaine section, seront formulés nos critiques à ce sujet.

## **2.2 COMMENTAIRES ET CRITIQUES SUR LE SUBVENTIONNEMENT**

Cruciale, la question de subventionnement elle aussi est au cœur des contradictions au sein des membres de l'OMC. Les pays riches utilisent les subventions pour éliminer la concurrence des pays pauvres, disent certains. Les États-Unis, par exemple, veulent un marché mondial libéralisé mais augmentent de 70% leurs subventions agricoles. Les politiques de libre-échange imposées

---

<sup>23</sup> V. LANDES et H. LESGUILLONS, *loc. cit.* Note 21. 79

*Francisco Jovin*

dans des conditions d'inégalité extrême accroissent les écarts : surproduction d'un côté, malnutrition de l'autre.

De toute évidence, les difficultés que soulève l'application des règles de dumping sont aussi valables pour le subventionnement. Il y a eu, néanmoins, de fournir quelques critiques spécifiques aux règles régissant le subventionnement.

### **2.2.1 *La détermination de l'existence du subventionnement***

Pour les mêmes raisons évoquées plus haut concernant le dumping, les controverses apparaissent également sur les éléments du calcul de subventionnement. Celui-ci est d'une application malaisée et controversée dès lors que les critères d'existence de la subvention sont utilisés comme critères d'existence du préjudice. Les producteurs plaignants ne doivent qu'établir l'existence de la subvention, chose relativement aisée, alors que les exportateurs accusés de bénéficier de subventions doivent prouver que les plaignants ne subissent pas de préjudice réel. Or, pour prouver ceci, les défenseurs doivent démontrer que les subventions qu'ils ont reçues n'ont pas modifié les courants ou les prix des échanges internationaux, ce qui est extrêmement compliquée voire difficile à démontrer. Cette situation est lourde de conséquences sur le régime libéral de commerce mondial instauré par le GATT.

### **2.2.2 *Domage et mesures compensatoires***

Les procédures compensatoires sont similaires aux procédures antidumping : démonstration de l'existence de la subvention, de celle du préjudice important et établissement de la causalité entre ces deux éléments. Il n'est donc pas nécessaire de revenir sur les détails déjà examinés dans les procédures antidumping. Il suffit de faire quelques commentaires sur l'article 14 qui incite le pays

*Francisco Jovin*

enquêteur à prendre les prix des marchés des biens et des facteurs du pays exportateur comme références pour calculer le taux de subvention. Ce qui risque de biaiser les résultats de l'enquête à cause des distorsions existants sur les marchés.

Cette analyse est illustrée par les accusations de dumping et de subventionnement faites par les États-unis contre le Canada sur les exportations de blés canadiens. Les Américains ont reproché au Canada de subventionner illégalement la production de blé au Canada. C'étaient des accusations fausses, car la différence entre les modalités d'achat d'un client canadien et d'un client américain résultait uniquement du fait qu'ils ont acheté à des moments différents de l'année.

Au passage ce cas illustre de façon éclatante que sous couvert de lutter contre le dumping ou le subventionnement, de défendre les agriculteurs, le GATT est devenu le bouclier brandi par les pays les plus riches (U.S.A., Europe et Japon) permettant de restaurer un protectionnisme que le GATT s'était lui-même promis d'éradiquer. Étudions maintenant le mécanisme du règlement des différends en cas de dumping et de subventionnement.

### ***2.2.3 Le règlement des différends***

Le système de règlement des différends a été très vite une composante importante du GATT et une composante essentielle de son bon fonctionnement. Depuis 2 ans, le système est monté en puissance, relativement rapidement; plus d'une centaine de plaintes ont été protégées à la connaissance de l'organisation. L'afflux est incontestable mais l'on se gardera d'y voir un succès. Voir les États recourir à tout bout de champ à ce mécanisme indique sans doute que le fonctionnement de l'ensemble normatif concerné induit de nombreux litiges.

En effet, le système étant fondé sur la conservation des intérêts négociés, l'objet du mécanisme de règlement des différends est d'arriver à un consensus négocié sur le respect de ses règles et non de sanctionner les atteintes à ces dernières. C'est pourquoi il reposait exclusivement sur la conciliation. Soit les parties au différend recourent à la médiation du Directeur général,

*Francisco Jovin*

soient elles en appellent aux parties contractantes (réunion plénière des Etats parties du GATT). Dans ce dernier cas, les Parties Contractantes procèdent à une enquête et adressent des recommandations aux Etats concernés ou statuer sur la question, avec la possibilité d'autoriser la suspension de concession.

Ce système de règlement des différends est critiquable, d'une part parce le principe de conciliation est fort préjudiciable aux pays en développement, compte tenu de la faiblesse de leur poids dans les relations économiques, et d'autre part, la nécessité de réunir l'ensemble des Parties Contractantes pour chaque différend peut être paralysante.

Bon nombre de commentateurs pensent que cette mécanique demeure une enceinte internationale dans laquelle la voie du plus fort prime. L'attitude des Etats-Unis porte d'ailleurs le témoignage de cette absence de volonté à se soumettre à un système commercial multilatéral contraignant. En conclusion, on ne peut être que pessimiste quant à la possibilité d'une évolution du système de règlement des différends dans un sens favorable à tous les pays membres du GATT. D'ailleurs, cette évolution risque de se heurter aux moyens de pression dont les pays les plus puissants disposent, menace de retrait par exemple.

Finalement, vient le problème du manque de clarté de certaines dispositions du GATT. Nous essaierons de soulever les obstacles que risquent de créer cette difficulté dans la mise en œuvre de L'Accord sur le subventionnement dans les prochains paragraphes.

#### ***2.2.4 Le manque de clarté de certaines dispositions***

Ce qui a été dit jusqu'ici confirme que, de même que pour le dumping, les groupes spéciaux ont du interpréter des dispositions de l'Accord sur le subventionnement qui ne fournissent pas toujours une orientation claire au sujet des pratiques à adopter. L'élément « intervention » est décrit en des termes assez généraux pour couvrir tous les cas prévisibles, tandis que l'élément « avantage » n'est guère précisé, risquant ainsi de donner lieu à de furieuses batailles.

Dans de tel cas, les groupes ont eu à rendre des décisions sur des sujets qui n'avaient pas été suffisamment examinés par les membres de l'OMC lors des négociations. Bien que des décisions rendues n'établissent pas de précédents aux fins de règlement des différends, l'éventail de sujets examinés et l'importance qu'ils revêtent soulignent la nécessité pour les membres de

*Francisco Jovin*

l'OMC de préciser et d'améliorer les règles, de façon à rendre leur application plus prévisible et à réduire le nombre de dossiers où il faut recourir à la procédure de règlement des différends.

En outre, de nombreux pays voudraient que les règles soient étendues et améliorées afin d'empêcher les gouvernements de contourner leurs engagements concernant les subventions à l'exportation y compris par l'intermédiaire des entreprises commerciales d'État, de l'aide alimentaire et de l'octroi de crédits à l'exportation subventionnés.

D'autres pays se plaignent de ce que les règles sont injustes. Ils font en particulier valoir que les pays développés peuvent continuer à affecter des montants élevés au subventionnement des exportations, ce que les pays en développement ne peuvent pas faire vu qu'ils ne disposent pas des fonds nécessaires et que seuls les pays qui subventionnaient à l'origine les exportations peuvent continuer à le faire quoique à des niveaux plus faibles. Un groupe de pays en développement compare l'incidence des divers types de subventions à l'exportation au "dumping" qui porte préjudice aux agriculteurs de ces pays.

Dans la troisième partie, nous allons analyser la politique commerciale d'Haïti et par la suite faire des recommandations pour répondre à l'exigence du contexte du commerce international.

## **CHAPITRE 3**

### ***LA POLITIQUE COMMERCIALE D'HAÏTI ET LA RECOMMANDATION***

#### **3.1 LA POLITIQUE COMMERCIALE D'HAÏTI**

Depuis 1986, l'économie haïtienne évolue en dessous de son potentiel causé par une crise sociopolitique et institutionnelle. Mais il faut rappeler aussi qu'Haïti traîne structurellement un déficit dans sa balance commerciale. Pour pallier ce problème, Haïti a entamé un programme *d'ajustement structurel* au cours de cette même année, dans le but d'une libéralisation générale des échanges commerciaux. Avec ce programme, Haïti fait partie des pays des PMA ayant une politique commerciale les plus ouverts.

Depuis toujours, il relève au Ministère du Commerce et de l'Industrie (MCI) de charger à l'élaboration et à l'exécution de la politique commerciale d'Haïti. Haïti exporte principalement des produits primaires (café, cacao et mangues) et des articles manufacturés composés essentiellement de vêtements et de sous-vêtements du secteur de la sous-traitance. Le café et le cacao sont destinés principalement au marché européen (France, Italie, Belgique, Luxembourg, Allemagne), tandis que les articles manufacturés et les mangues sont exportés vers les États-unis qui représentent la principale destination des exportations haïtiennes (88 % des exportations en moyenne sur les huit dernières années)

Au cours des neuf dernières années, les exportations haïtiennes ont affiché un montant annuel moyen de 245 millions de dollars et les importations une valeur moyenne annuelle de 859

*Francisco Jovin*

millions de dollars. Le déficit commercial est passé de 547 millions de dollars en 1995 à 780 millions en 2002<sup>24</sup>.

Dans un contexte de libéralisation commerciale, les importations haïtiennes exprimées en dollars ont, entre 1995 et 2002, affiché un taux de croissance moyen annuel de 5,25 % contre 7,59% pour les exportations dont la progression plus rapide est due à la croissance d'articles manufacturés de la sous-traitance.

Les importations haïtiennes proviennent essentiellement des États-unis (70 %), de l'Union européenne (15 %) et de la République dominicaine (7 %) ce qui dénote une nette dépendance d'Haïti vis-à-vis des États-unis.

### **3.1.1 *Politique Interne***

Le gouvernement a entrepris une réforme fiscale en vue d'encourager le commerce. Depuis 1996, la pression fiscale est à la baisse soit de 8 % en moyenne. Cette réforme fiscale englobe : la révision du tarif douanier, l'installation de nouveaux postes douaniers, des mesures de renforcement du contrôle, l'introduction du Système Douanier Informatisé (SYDONIA), des réorganisations administratives au niveau des organismes de perception, la création de l'Unité de Gestion et de Contrôle Fiscale (UCGF), l'élargissement de l'assiette fiscale. Cette réforme a permis l'élimination des franchises accordées aux entreprises publiques. Le secteur privé peut exploiter tous les domaines permis, en demandant une autorisation. Cette réforme fiscale n'a pas encore donné son plein effet, en raison de la crise sociopolitique. Une croissance moyenne des recettes de 157 % entre 1996 et 1999 a été suivie d'un ralentissement de 3% entre 2000 et 2001.

Dans la politique commerciale d'Haïti, le gouvernement a entrepris des améliorations dans le code des investissements et la création de la loi sur les zones franches<sup>25</sup>. Ces mesures couvrent le renforcement institutionnel par la modernisation du cadre juridique des Affaires. Une politique

---

<sup>24</sup> Données Institut Haïtienne de Statistique International

<sup>25</sup>

Francisco Jovin

de modernisation des entreprises publiques est en cours, à cause d'une part à la nécessité d'améliorer la qualité des biens et services offerts aux usagers et d'autre part de répondre aux nouvelles exigences de l'économie mondiale. Actuellement deux parmi les plus importantes entreprises d'État sont privatisées : le *Ciment d'Haïti* devenu la *Cimenterie d'Haïti* et la *Minoterie d'Haïti* devenue *Les Moulins d'Haïti*. Les études sont en cours pour la restructuration de cinq autres : Autorité aéroportuaire nationale (AAN), Autorité portuaire nationale (APN), Électricité d'Haïti (EDH), Centrale autonome métropolitaine d'eau potable (CAMEP), Télécommunications d'Haïti (TELECO).

### 3.1.2 *Politique Externe*

La politique commerciale externe d'Haïti vise une libéralisation généralisée dans les échanges commerciaux avec la mise en œuvre du programme *d'ajustement structurel* entamé depuis 1986. En effet, le tarif douanier révisé est réduit, depuis 1995, à quatre taux (zéro, cinq, dix et quinze pourcent), sauf pour quelques produits de base qui sont consolidés à des taux de 50% (riz, maïs, millet et farine) et à des taux de 40% (sucre, café torréfié et pâte de tomate). Les taux de droit de douane applicables varient entre 5 et 15% pour les produits finis et dans la fourchette 0 et 5% pour les matières premières, intrants et sous-produits (Source :Examen des Politiques Commerciales d'Haïti, rapport annuel du Gouvernement, Ministère du Commerce et de l'Industrie 2002).

Depuis 1996, la République d'Haïti est Membre de **l'Organisation Mondiale du Commerce** (OMC). Après cette adhésion, ce sont les Accords de l'OMC qui constituent la seule source de référence légale du pays, en cas de différends avec ses partenaires commerciaux. Par exemple dans le cas des **règles d'Origine**, des **subventions** et **mesures compensatoires**, du **dumping**, des **sauvegardes**, des **obstacles techniques au commerce** et des **mesures sanitaires et phytosanitaires**. Car, la République d'Haïti n'a pas encore harmonisé totalement ses structures légales et réglementaires avec le cadre juridique des accords commerciaux et multilatéraux.

La république d'Haïti est adhérente aussi à bons nombres d'autres accords multilatéraux :

- L'accord international sur le sucre
- L'accord international sur le blé
- L'accord international sur le cacao (OICC)

*Francisco Jovin*

- L'accord international sur café de 1994 (OIC) prorogé
- Fonds commun pour les produits de base

Elle est aussi membre de beaucoup d'autres institutions spécialisées et organismes des Nations unis tels que :

- Fonds Monétaire international (FMI)
- Programme des nations Unies pour le Développement (PNUD)
- Organisation internationale du travail (OIT)
- Food and Agriculture Organization (FAO)
- Organisme des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI)
- Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), etc....

La république d'Haïti fait partie aussi de beaucoup d'accords régionaux, tels que :

- Communauté de la Caraïbe (CARICOM), depuis juillet 1999
- Zone de Libre Échange des Amériques (ZLEA), depuis janvier 2005
- Association des États de la Caraïbe (AEC)

Il existe certains accords préférentiels dont Haïti fait partie aussi qui sont :

- Initiative concernant le Bassin des Caraïbes (IBC), institué par les États-unis d'Amérique, ce programme vise à diversifier les économies de la région caribéenne et à favoriser leur croissance par les exportations. Il vise également à intensifier l'investissement local et étranger dans les secteurs non traditionnels en accordant des préférences tarifaires aux produits issus de ces secteurs.
- Accord de Partenariat Commercial pour le Bassin des Caraïbes (APCBC), depuis octobre 2000. Cette initiative s'étend à d'autres types de produits tels que : article de textile et en tricot, chaussures, pièces d'horlogerie, etc. fabriqués dans la Caraïbe à partir de matières premières des États-unis d'Amérique. Cet accord élargi élimine les droits de douane applicables aux importations de produits textiles en provenance d'Haïti et respectant les règles d'origine prévues. Haïti bénéficie d'un quota fixé à 1,5% des importations totales américaines de textiles, ce pourcentage sera augmenté de 0,5% par an pour atteindre 3,5% en 2008.

*Francisco Jovin*

- Protocole d'entente entre le Canada et les PMA, depuis juillet 2003, est entré en vigueur un protocole d'entente entre les Gouvernements haïtien et canadien pour la mise en application d'une disposition à valeur de loi, prise par le Canada en faveur de tous les PMA, en matière d'exportation de produits textiles et de vêtements vers le marché canadien. Les objectifs poursuivis sont de contribuer à la lutte contre la pauvreté dans les pays les plus pauvres et aider les PMA à renforcer leur croissance économique par le commerce. Ce protocole élimine les quotas et les droits de douane applicables aux importations de vêtements et de textiles en provenance des PMA.
  
- Haïti fait partie aussi de l'Accord de partenariat signé à Cotonou entre les membres de l'Union européenne et les pays de l'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique. Par cet Accord, les produits d'origine haïtienne répondant à des critères établis par la communauté sont assurés de l'accès en franchise de droits au territoire de cette dernière. En outre, comme PMA, Haïti bénéficie de l'Initiative « **Tout sauf les armes** » en vertu de laquelle la Communauté libéralise, depuis le 26 février 2001, toutes les importations en provenance des PMA.

La République d'Haïti a conclu des accords bilatéraux avec plusieurs pays (l'Argentine, la Colombie, le Japon, la Chine, la Corée du sud, l'Israël, la République Coopérative de Guyane etc.) Ces accords sont basés sur le principe de la **Clause de la Nation la Plus Favorisée (NPF)**

### **3.2 PROBLÉMATIQUE**

Toutefois, malgré les différents Accords commerciaux mentionnés plus haut, la part des exportations dans le total des échanges extérieurs d'Haïti a régressée depuis 1997. Essentiellement axées sur des produits de sous-traitance, ces exportations conservent une grande vulnérabilité face aux exigences des donneurs d'ordre des pays développés. De plus, le pays bénéficie seulement

*Francisco Jovin*

\$US9.52 millions en 2005 contre \$US51.11 millions en 1999 comme investissements directs étrangers et l'aide externe au développement dont Haïti est largement tributaire connaît depuis quelque temps une chute nette (Source : Banque de la République d'Haïti (BRH), rapport annuel 2005).

La république d'Haïti qui exportait en grande quantité les matières premières, se retrouve en chute nette depuis 1986. La production nationale est estimée à 5 %<sup>26</sup> de sa pleine capacité. Ce qui explique une large dépendance du pays à l'importation. La production nationale n'a pas une protection adéquate; manque d'encadrement pour les planteurs, manque d'information pour les exportateurs et les importateurs etc. L'application des accords internationaux pose beaucoup de problèmes et Haïti un pays du tiers monde n'a pas trop de levier pour s'imposer. Par contre, il est impératif d'augmenter notre exportation. Pour ce faire, il faut une politique de subvention en exploitant nos avantages comparatifs tout en respectant l'Accords sur les subventions, déjà examiné dans le chapitre 1.

On ne peut pas nier que les recommandations qui vont suivre posent un problème budgétaire, mais il est incontournable de laisser tomber certaines activités au profit du financement de la promotion à l'exportation. Et à long terme les résultats seront positifs, puisqu'ils génèrent des devises pour financer l'importation. C'est le cas typique des sept pays asiatiques qu'on nome les dragons<sup>27</sup>.

### **3.3 RECOMMANDATION**

À la lumière de la politique commerciale d'Haïti, certaines recommandations s'imposent pour une expansion du commerce internationale de ce pays. Haïti doit trouver un modèle de politique commerciale stratégique et l'adapté à la productivité. Ce pays possède plusieurs avantages

<sup>26</sup> Institut Haitien de Statistique International (IHSI)

<sup>27</sup> Singapour, Taiwan, Corée du Sud, Hong Kong, Indonésie, Malaisie, et Thaïlande.

*Francisco Jovin*

comparatifs<sup>28</sup> : le climat est favorable, c'est une presque île offrant de multiples voies de transport maritime, main d'œuvre bon marché etc.... On retrouve en Haïti tous les produits de bases comme : le café, le cacao, la figue banane, la mangue, le coton, la canne à sucre etc. Et comme les besoins sont illimités et les ressources sont limitées, la spécialisation donnerait une allocation efficace de ses ressources. Les économistes, comme Heckscher-Ohlin, parlent de la spécialisation, en disant « S'il y a libre échange, chaque pays exporte le bien intensif en son facteur abondant<sup>29</sup> », donc on ne peut pas tout produire en commerce international. De tous les produits cités plus haut, la « mangue francique » est une denrée qu'on peut produire en quantité en Haïti et est en demande à l'international. D'autres pays dans la caraïbe ont déjà essayé la plantation de cette dernière mais, la qualité de la production est mauvaise. De ce fait, Haïti pourrait se spécialiser dans ce produit; en concentrant des ressources à ce produit pour devenir leader mondial. C'est le cas des États-unis dans le « jeans » et la Suisse dans les produits « Nesle ».

La nature du système d'économie de marché actuel, nous impose de produire en grande quantité. C'est le marché qui est désormais le pouvoir. Pour y faire face, il faut d'une part maîtriser le produit sur le marché domestique, et d'autre part, répondre à la demande du marché extérieur. On ne peut pas produire à profit, uniquement pour le marché local; il faut aller à l'international. D'où l'importance de la spécialisation pour augmenter la production.

Les services qui doivent être fournis aux entreprises par le Ministère du Commerce d'Haïti pour sensibiliser les entreprises à exporter peuvent se résumer ainsi :

1. Organiser des foires et des missions gouvernementales à l'étranger, surtout au niveau régional.
2. Sensibiliser les entreprises à créer des organismes de promotion à l'exportation et les encadrer.
3. Organiser des sessions de formation, des conférences sur les techniques d'exportation.
4. Faire des études de marché des produits et les publier.
5. Créer des postes de délégués commerciaux attachés dans les consulats à l'étranger.
6. Créer des programmes de recherche des acheteurs étrangers.

<sup>28</sup> Théorie développée par les classiques et les néo-classiques depuis un siècle et demi

<sup>29</sup> Note professeur d'économie internationale Emmanuel Nyahoho

*Francisco Jovin*

7. Donner des services de financement et d'assurance aux exportateurs par le biais de la Banque Centrale à concurrence de 80%.
8. Encadrer les agriculteurs de concert avec le Ministère de l'agriculture, afin d'augmenter la production nationale.
9. Renforcer la capacité des entreprises en vue de créer des incitatives aux employés pour une meilleure productivité.
10. Décentraliser les ports maritimes pour faciliter le transport international.
11. Diffuser des émissions publicitaires sur Haïti sur des chaînes de télévisions étrangères.

Pour atteindre l'objectif à l'exportation, il est tout aussi important de modifier la politique commerciale d'Haïti en un cadre opérationnel, afin de renforcer l'efficacité de l'aide à l'exportation.

Dans le prochain paragraphe, nous allons expliquer les raisons des programmes, les liens avec le GATT et la différence entre les anciens et les nouveaux programmes.

## CHAPITRE 4

### *Le cadre Op érationnel*

#### **4.1 LES ORGANISMES**

Le *département du commerce extérieur*, déjà existant dans le Ministère du Commerce d'Haïti, doit avoir un nouveau mécanisme qui permettra de renforcer la contribution du Ministère dans tout le pays pour la motivation à l'exportation. Ainsi, le *département du commerce extérieur*, doit travailler en collaboration avec des partenaires locaux et internationaux pour promouvoir l'exportation. Il a pour devoir de mobiliser tous les citoyens, en mettant en place des programmes d'information. À savoir : des émissions radiophoniques, télévisées, des publications, une ligne téléphonique pour des informations immédiates. Et aussi des programmes pour des enseignants à l'université pour sensibiliser une formation spécialisée en commerce internationale. Il faut un vrai dialogue entre les organismes concernés pour avoir une cohérence dans les actions.

*Les organisations non gouvernementales* nationales et internationales, il faut renforcer la participation de ses organismes oeuvrant dans le domaine d'exportation. Le but visé est d'accroître l'efficacité de leur aide et la diffusion de leur connaissance dans l'exportation. Ainsi, on pourra définir des stratégies novatrices

*Le Ministère de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et du Développement Rural (MARND)* : Ce ministère a pour devoir d'encadrer les planteurs dans le but d'augmenter la production nationale. Il est vrai qu'Haïti peut produire plusieurs types de denrées, mais il faut une sensibilisation vers des produits ciblés pour bénéficier de l'avantage comparatif. Renforcer la capacité des agronomes pour mieux encadrer les planteurs, dans le domaine des engrais, traitement de la terre, technique de récolte etc.

*Direction générale des Impôts (DGI)*, cet organisme public, chargé de collecter les impôts, les taxes et les droits, doit augmenter son efficacité en vue de simplifier davantage son système. A

*Francisco Jovin*

savoir, améliorer la qualité du service aux usagers et enfin, de diminuer la prépondérance des taxes indirectes qui représentent aujourd'hui près de 80% des recettes fiscales.

## **4.2 LE PERSONNEL**

La disponibilité des ressources humaines constitue un aspect tout aussi important. Pour donner un service de qualité, un personnel qualifié est incontournable. Il nous faut des gens formés académiquement et aussi expérimentés à l'international. On a besoin des gens pour organiser des foires tant nationales et internationales. Les agents économiques placés dans des ambassades doivent être en mesure de vulgariser nos produits et du même coup informer le marché domestique de la tendance du marché international. Les employés du Ministère du Commerce et de l'Industrie (MCI), attaché au département du commerce extérieur ont pour devoir de donner toutes les informations pertinentes sur le processus d'exportation. Ce département du MCI doit avoir des employés pour monter une base de donnée pour mettre à la disposition de tous les intéressés au commerce international, et ils doivent préparer aussi des publications pour informer et sensibiliser le public sur le domaine d'exportation.

## **4.3 LE BUDGET**

Pour augmenter l'exportation du pays, il faut du financement pour faire de la promotion. Avec un budget de départ de **49,85** millions de dollars américains qui pourrait baisser graduellement de 10 % annuellement pendant cinq ans, Haïti pourra faire de la promotion à l'exportation. Après cinq ans, on garderait les 50 % sur une période de 10 ans et par la suite on garderait 25 % du montant pour recherche en développement au tant que c'est nécessaire. Ce budget pourrait ventiler comme suit :

Francisco Jovin

## Dépenses en promotion des exportations par département et par activité (En million \$ US)

	OUEST	NORD	SUD	NORD- EST	SUD- EST	NORD- OUEST	SUD- OUEST	GRAND- ANSE	PLTEAU- CENTRAL
Programme d'exportation	0,20	0,27	0,15	0,10	0,05	0,20	0,10	0,40	0,40
Conseil / Formation	1,00	0,47	0,40	0,50	0,40	0,30	0,90	0,55	0,10
Aide au Démarrage	2,97	2,37	2,60	2,75	1,95	2,70	1,90	2,20	2,80
Information Exportation	1,00	0,37	0,35	0,30	0,40	0,60	0,45	0,75	0,60
Aide/ Appui Aux Projets	0,25	0,27	0,20	0,20	0,10	0,10	0,30	0,20	0,10
Soutien Publicité	0,25	0,27	0,20	0,10	0,10	0,10	0,20	0,30	0,20
Foires Commerciales	1,25	1,07	1,05	1,00	0,70	0,70	0,95	0,90	0,90
Voyage d'affaires	0,50	0,27	0,20	0,20	0,10	0,10	0,10	0,20	0,40
Acheteurs Etrangers	0,50	0,17	0,10	0,20	0,10	0,10	0,10	0,25	0,20
Personnel a l'étranger <sup>30</sup>	1,00								
Total	8,72	5,53	5,35	5,35	3,90	4,90	5,00	5,40	5,70

<sup>30</sup> Agent commercial au service de tous les départements en Haïti

*Francisco Jovin*

#### **4.4 LA CLIENTÈLE**

Le programme de la promotion à l'exportation va desservir tous les intéressés dans le domaine du commerce international. Plus précisément, le service sera offert aux exportateurs nationaux et aux importateurs étrangers. Avec tous les programmes sus cités dans le budget, une campagne de sensibilisation va maintenir dans le but d'inciter les commerçants haïtiens à l'exporter. Un encadrement général sera disponible pour informer le marché domestique et le marché étranger, à savoir :

Informer le marché étranger de nos produits disponibles et de bonne qualité

Informer le marché domestique des produits qui sont en demande à l'international

#### **4.5 LA POLITIQUE COMMERCIALE D'HAÏTI DANS LE CONTEXTE DU GATT**

La recommandation pour l'expansion du commerce internationale d'Haïti, issue de cette analyse, repose essentiellement sur deux grands aspects clés qui sont le renforcement de la capacité interne de production et l'augmentation de la visibilité du pays à l'échelle mondiale.

Malgré l'adhésion à plusieurs accords commerciaux internationaux, le pays représente plus un bassin versant pour les compagnies de production des grandes puissances ou des pays avoisinants avec lesquels il fait affaire qu'un partenaire commercial. Le commerce international du pays se résume à l'importation de laquelle dépendent les consommations nationale et même locale et dont souffre la production nationale, en déclin de puis plus de 15 ans. Le pays importe jusqu'aux denrées cultivables sur le sol national. Nous citons à titre d'exemples l'importation du riz venant des États-Unis, ayant provoqué le désinvestissement de nos producteurs de riz de l'Artibonite et également l'importation du sucre ayant provoqué la fermeture de l'usine nationale de production

*Francisco Jovin*

du sucre et finalement l'augmentation accrue de l'importation de denrées agricoles du Costa Rica atteignant 6 millions de dollars (devises américaines), durant les 6 derniers mois.

Les Accords du GATT/OMC visant à libéraliser le commerce international veillent également à la protection des économies nationales des pays Membres, notamment en fixant des limites au commerce international mais également en favorisant la protection de la production nationale par des subventions. C'est dans cette perspective que certains économistes arrivent à parler de spécialisation visant à créer un marché complémentaire où les acteurs (vendeurs) auront plus d'intérêt à offrir des produits, des services et des techniques qu'ils sont, chacun d'eux, le plus apte à produire ou à développer; ce qui constituerait leur point fort. Or l'économie haïtienne n'a de cette libéralisation du commerce, bénéficié que des dommages dus à l'envahissement du marché local par les produits étrangers et aux politiques de protection nationale régies par les pays Membres rendant ainsi très difficile cette dite libéralisation. Ces dommages démontrent l'existence du souci de protéger et de faire prospérer la production nationale des autres États; lequel souci n'existe pas en Haïti où les producteurs sont lésés pour compte ! Ils font également état du manque de structures que connaît le secteur commercial en Haïti, tant au niveau interne qu'international, donc au manque d'investissement dans le secteur agricole.

Aussi, la stratégie proposée à cet effet consiste notamment à renforcer les structures commerciales existantes et à en installer de nouvelles lorsque s'avère nécessaire, en vue de permettre à l'économie haïtienne de profiter du commerce international tout en y contribuant. Cet ensemble de structures dans sa nouvelle orientation cherchera d'abord à frayer une place au pays sur le marché international en misant sur l'avantage comparatif en matière de spécialisation, nous parlons donc de la mangue francique. Elle misera également sur les autres avantages comparatifs pour attirer les investisseurs dans le pays tels que la disponibilité d'une main d'œuvre à bon marché et l'existence de nos nombreux ports maritimes. Cette stratégie permettra d'entrer sur le marché international sans ce souci de faire du dumping.

Elle visera parallèlement, dans le but de satisfaire la demande locale, à favoriser la production nationale plus que l'importation, des produits de bases dont disposent le pays et qui sont le café, le

*Francisco Jovin*

cacao, la figue banane, la mangue, le coton, la canne à sucre et les cultures maraîchères; pour ne citer que ceux là.

Cette nouvelle politique commerciale du pays s'accroîtra sur la production et la publication des informations sur l'offre et la demande internationale mais également veillera à offrir un encadrement aux entreprises de grande production, en vue de rendre nos produits plus compétitifs sur le marché local et éventuellement les rendre disponibles sur le marché international.

#### **4.6 LES PROGRAMMES EXISTANTS**

Mis à part quelques tentatives d'initiation des secteurs concernés au commerce international et principes de l'OMC, entreprises récemment par le Ministère du Commerce, les interventions dans ce domaine sont notamment entreprises par les organisations non gouvernementales. Elles sont de nature ponctuelle et sont caractérisées par leur manque d'homogénéité. Ces organisations oeuvrant chacune d'elles dans des domaines différents et dans des régions différentes, ne détiennent souvent pas les même informations sur le sujet. Et leurs interventions font objet de discrimination car elles ne s'étendent pas à l'échelle nationale. Ces interventions, sous forme de projets de développement, ont notamment lieu en milieu rural où les produits et services suivants sont offerts à la population :

1. Formation des cultivateurs;
2. Approvisionnement en engrais;
3. Accès au marché et
4. Recherche et développement

Francisco Jovin

## **4.7 PROPOSITION DE PROGRAMME DE REHAUSSEMENT DU SECTEUR AGRICOLE**

### **4.7.1 OBJECTIFS SPÉCIFIQUES**

Le programme proposé vise à court et à moyen terme, l'augmentation de la capacité de production nationale par l'encouragement d'investissement dans le secteur agricole dans les milieux ruraux, de façon à rendre les produits locaux plus compétitifs par rapport aux produits importés et ainsi satisfaire la demande locale.

À long terme, ce programme vise à augmenter la visibilité du pays à l'internationale comme un producteur mondial des produits de bases. Il vise également à attirer les investisseurs étrangers en vue d'augmenter la capacité à long terme de la production nationale.

Ce programme devra s'étendre à l'échelle nationale et profitera à tous les intéressés; Il ne fera l'objet d'aucune forme de discrimination.

### **4.7.2 *Identification***

En vue de mieux orienter le Ministère du Commerce dans sa démarche de rehaussement du secteur, il sera opportun, en accord avec le Ministère de l'Agriculture d'identifier les forces et faiblesses de la nation en matière de production. Il s'agira d'abord de faire une étude globale à travers tout le territoire sur la production nationale des denrées agricoles et ensuite d'effectuer une analyse comparative avec les autres pays, notamment ceux de la Caraïbe, produisant les même types de denrées que le pays et avec lesquels des relations commerciales ont déjà été établies, en vue de déterminer le plan d'action commerciale international.

Cette étude visant à identifier entre autres:

- ✘ Les zones cultivables et les espèces les plus cultivées
- ✘ Les différentes espèces auxquelles la culture est favorable dans chacune de ces zones
- ✘ Les parcelles irrigables à travers le pays

*Francisco Jovin*

✕ La disponibilité de main d'œuvre

Selon des paramètres pré-définis, cette étude permettra entre autres d'identifier des éléments menant à l'élaboration du plan de renforcement des agents cultivateurs et de créer une « carte d'investissement » susceptible de mieux orienter les investisseurs étrangers plus particulièrement.

### **4.7.3 Renforcement des capacités techniques des agriculteurs**

Le secteur agricole repose essentiellement sur les grands, moyens et petits producteurs de biens; cultivateurs et éleveurs habitant en milieu rural et pourvu d'un lopin de terre en moyenne d' ½ à 1 hectare. Aussi, faudrait-il, dans le cadre d'un programme de rehaussement du secteur, débiter par l'augmentation de la productivité de ce groupe de travailleurs.

Mise en place d'une équipe d'appui à la production composée de professionnels dans les techniques agro-industrielles, en vue d'offrir une assistance permanente aux cultivateurs. A travers des sessions de formation et des visites individuelles, ils les inculqueront et procéderont à des mises à niveau continues sur les techniques et méthodes scientifiques de l'agriculture durable, du greffage, les initieront aux techniques de conservation et d'engraissement et de protection des sols par la mise en place de structures mécaniques et biologiques. Et enfin sur les systèmes de plantation en montagne visant d'accroître leur récolte et à augmenter la qualité de leur production. Cette activité aura certainement pour corollaire d'encourager d'autres intéressés, à investir dans la production de biens. A cette série d'activité peut s'ajouter un programme offrant des bourses d'étude dans les domaines de l'entrepreneuriat, de l'exploitation d'entreprise agricole et de sciences naturelles, aux jeunes des milieux ruraux.

### **4.7.4 Recherche et développement**

La « Recherche et Développement » constituent le moyen de développement du secteur le plus durable qui soit. Ainsi la mise en place, au sein du Ministère de l'Agriculture, d'un département de recherche et développement s'avère nécessaire. Ce département se chargera essentiellement d'augmenter la qualité de la production nationale, la productivité des agents producteurs, d'optimisation l'exploitation des denrées et aussi de veiller à l'introduction continue de nouvelles

*Francisco Jovin*

technologies de l'agriculture et de nouvelles espèces variées et plus rentables dans la culture et à la mise en disponibilité des ces espèces.

#### **4.7.5 *Création d'infrastructures agricoles***

L'une des activités de ce programme consistera à mettre en place et entretenir des infrastructures destinées à faciliter le déroulement des activités commerciales, notamment les échanges entre différentes régions du pays. Le pays présente beaucoup de difficultés en terme de communication par sa morphologie. Cette dernière déterminant l'enclavement de nombreuses régions rurales destinées pour la plupart aux activités du secteur primaire (agriculture, élevage ...) Ces infrastructures consisteront à installer des canaux d'irrigation, réhabiliter et/ou construire des routes agricoles et enfin à ériger des structures biomécaniques visant à protéger des milliers d'hectares de terres cultivables.

#### **4.7.6 *Promotion de l'agriculture***

Les habitants de l'île ayant développé une image tout à fait péjorative de la pratique de l'agriculture qu'un programme de rehaussement du secteur nécessiterait inévitablement de provoquer. Tout au moins d'essayer, un changement d'attitude par une série d'activités de promotion à travers des émissions télévisées, des stations de radio à forte cote d'écoute et communautaires, des affiches et panneaux promotionnels et enfin l'organisation de nombreuses activités de reboisement à travers les écoles rurales et urbaines. Ce volet consistera à sensibiliser et informer la population à travers le pays sur l'importance de l'agriculture, la protection de l'environnement et aura également comme corollaire la consommation des produits locaux. Dans les affiches promotionnelles l'utilisation d'une stratégie d'identification en utilisant des photos des participants au programme permettra de créer une image très positive de l'agriculture et aura pour effet de développer, notamment chez les jeunes l'amour de l'agriculture. Elle constituera un élément clé dans la valorisation et la motivation des acteurs dans le secteur, spécialement les femmes.

Dans cette série d'activités, la mise en place de laboratoire des sciences expérimentales serait à envisager dans un partenariat avec le Ministère de l'Éducation Nationale et de la Formation

*Francisco Jovin*

professionnelle, en vue de démystifier l'activité, de susciter l'intérêt des jeunes et d'assurer le développement de l'agriculture durable.

#### ***4.7.7 Appui à l'entrepreneuriat***

Cet appui prendrait plusieurs formes et toucherait notamment les entrepreneurs intéressés à l'exportation et l'importation mais également les grands producteurs. Elle se traduira par la facilitation de l'accès aux marchés et une facilitation aux investissements dans le secteur.

***Une facilitation de l'accès aux marchés se veut être la résultante de :***

- La recherche de débouchés internationaux par une bonne publicisation des produits locaux à travers les pays. Cette campagne de publicité permanente sera assurée par la mise en place de délégué commercial attaché aux Ambassades du pays à travers le monde.

- La production d'informations et la création d'une banque de données sur le secteur, rendues disponibles à travers un site Internet et la tenue de diverses sessions d'information, de formation et des conférences sur le domaine.

- L'augmentation de la visibilité des produits locaux sur le marché national par l'introduction de nouvelles techniques de publicité de grande surface dans les supermarchés et l'ouverture de nouveaux marchés publics.

- L'introduction de méthodes de conditionnement des produits frais destinés aux marchés national et international.

- L'ouverture de nouveaux ports maritimes visant à faciliter le transport international.

***Une facilitation à l'investissement se résumant par la facilitation financière et légale***

1. Facilitation financière par :

- L'encouragement de la micro crédit à travers les coopératives paysannes pour les petits, moyens et grands producteurs.

- Libéralisation du système de crédit en offrant une couverture financière et des services de financement aux exportateurs

*Francisco Jovin*

● L'approvisionnement en engrais et autres matières premières pour la production de denrées destinées à l'exportation.

● La création d'un programme de participation à l'investissement destiné aux entrepreneurs intéressés à investir dans les zones d'accès limité et dont les conditions seront reconnues difficiles en leur fournissant une partie de leur actif (terrain, immobiliers...)

## CONCLUSION

L'OMC est accusée de nos jours de fixer les limites aux échanges commerciaux entre les opérateurs de commerce international. En effet, l'interprétation du caractère loyal ou non d'une mesure commerciale n'est pas toujours aisée. L'exemple le plus probant concerne les mesures antidumping et compensatoires imposées en représailles.

En fait, deux éléments intrinsèques de la réglementation antidumping font douter de son effectivité : non seulement la mise en œuvre de cette réglementation est critiquée par les États membres de l'Organisation mondiale du Commerce (OMC), mais en plus, et c'est plus grave, la définition même du dumping est aujourd'hui remise en cause. Cette critique semble justifiée au moins en ce qui concerne certains États, puisque, comme l'a démontré Christopher Norall, dans la détermination de l'existence d'un préjudice, l'appréciation du lien de causalité ou les méthodes de calcul des coûts de production, certains États ont une attitude totalement protectionniste.

Alors que les accords du GATT avaient pour mission de veiller à ce que tous les pays démantèlent leurs propres systèmes de protection, en vue de libéraliser les échanges commerciaux. L'OMC est critiquée aujourd'hui de cautionner la mise en place de nouveaux systèmes de protection plus insidieux.

Par ailleurs, il est pour le moins surprenant de constater que l'OMC n'a jusqu'à présent pas réussi à faire la part des choses sur la technique de dumping, sujet suffisamment délicat pour avoir été l'une des causes de l'échec de la conférence ministérielle de Seattle. Les États-unis ayant refusé de réviser leur législation y afférant. La commission européenne pense que la non abrogation par les États-unis de leur loi anti-dumping de 1916, en dépit de la ratification des accords multilatéraux de l'Uruguay, constitue un obstacle au commerce. Les mesures antidumping et compensatoires semblent alors être perçues, par leurs fervents utilisateurs, comme les derniers remparts d'une politique de libéralisation qu'ils craignent de ne pas maîtriser. Ce protectionnisme est une arme redoutable qui conduit, à notre avis, à l'asphyxie économique.

*Francisco Jovin*

En outre, certains pays, en prétendant réguler le commerce, les pays les plus riches en fait élèvent de nouvelles barrières plus insidieuses. Ils font des échanges un véritable instrument politique national. Le gouvernement américain n'a-t-il pas récemment rendu plus difficile l'accès à son marché intérieur de l'acier en provenance d'Europe, sous la pression, il faut le reconnaître, des grands syndicats américains de la métallurgie?

De la même façon, la pratique des entreprises est sujette à critiques. Certaines n'hésitent pas à utiliser les procédures antidumping pour gêner le développement de leurs concurrents les plus compétitifs en les accusant systématiquement, et très souvent à tort, de pratiquer le dumping. Le prix très élevé de la défense des intérêts des entreprises étrangères mises en cause devant les juridictions nationales des accusatrices, conjugué avec l'absence de transparence de certaines législations antidumping, empêche, à bien des égards, le contrôle externe des procédures antidumping. Ces pratiques entravent grandement le développement du commerce mondial. Il s'agit là, à n'en pas douter, d'un fondamental problème qui risque de supprimer la sécurité et la stabilité indispensables aux opérateurs de commerce international.

Dans ces conditions, la véritable solution dans un marché que l'on veut libéral, c'est bien entendu la prévisibilité et non la solution des conflits qui peuvent naître du libre choix offert aux parties. Donc, au lieu d'apporter des réformes parcellaires à des législations nationales antidumping, une réforme de l'Accord antidumping de l'OMC serait préférable. Cette réforme devrait mieux intégrer le droit de la concurrence dans le cadre des actions antidumping.

En effet, certains disent que les pays les plus riches utilisent les subventions pour éliminer la concurrence des pays pauvres, Haïti pourrait utiliser les subventions pour reprendre sa place parmi les pays de la Caraïbe exportant de la matière première. Si l'on se réfère à la déclaration de M. Mersselin citée plus haut disant que la grande majorité des actions antidumping ont abouti à des mesures de protection, donc protéger la production nationale est une nécessité, si non les produits étrangers vont nous envahir. Et, Il faut cependant noter que l'interdiction des subventions à l'exportation ne s'applique pas aux pays les moins avancés. Les dispositions de l'Accord ne s'appliquent pas non plus aux produits agricoles.

Francisco Jovin

Haïti fait partie de beaucoup d'accords internationaux, pourtant leurs applications laissent à désirer. M. Fritz Kénol, le Ministre du commerce et du tourisme d'Haïti, a déclaré dans la sixième session de la Conférence Ministérielle à Hong Kong du 13 au 18 décembre 2005 ce qui suit : Haïti, en tant que pays pilote de la première phase de la mise en œuvre du programme d'assistance technique et de renforcement des capacités liés au commerce en faveur des PMA, n'a pas pu en tirer grand profit. Aussi attend-il beaucoup du cadre intégré amélioré pour l'aider mieux à intégrer le commerce dans son plan de développement national. Il est vrai qu'Haïti dépend beaucoup de ses partenaires bilatéraux et multilatéraux, mais il est le devoir d'un pays de prendre ses responsabilités pour trouver des stratégies pour son développement.

De ce fait, Haïti doit prendre une ferme décision pour rehausser la production nationale et en même temps faire la promotion à l'exportation. Le programme de subvention à l'exportation est un moyen essentiel pour sensibiliser les haïtiens à la production nationale et reprendre notre place dans le commerce international. Haïti possède beaucoup d'avantages comparatifs déjà cités plus haut dans la recommandation, à titre d'exemple, pour la *mangue francisque*, Haïti est l'un des rares pays offrant la possibilité d'une production de qualité. Nous avons la capacité, l'expérience et la main d'œuvre pour la production de masse. Le contexte du commerce international nous empêche de tout produire, il faut concentrer nos efforts sur des produits sélectifs dans le but d'accroître notre efficacité de production. L'objectif visé avec ce programme de subvention c'est de mettre à profit nos capacités et de promouvoir nos produits à l'international. Pour atteindre nos objectifs de développement en commerce international, il faut que le programme de subvention à l'exportation soit :

- vu par les haïtiens comme un programme qui va défendre l'intérêt du pays en rehaussant nos produits à l'échelle internationale;
- en mesure de nous faire respecter et connaître dans le monde Haïti pour sa capacité et ses produits de qualités;
- en mesure de tenir compte des ressources disponibles pour répondre aux attentes de la population haïtienne;
- transparent, à savoir donner de l'information au public sur les retombées du programme.

*Francisco Jovin*

En terminant, nous pensons qu'il faut cibler les programmes de promotion à l'exportation dans des groupes de produits spécifiques, du fait que les ressources du gouvernement Haïtien sont limitées. Nous pensons aussi que le système commercial multilatéral du GATT doit être amélioré dans le sens d'une meilleure prise en compte de l'évolution de l'environnement économique international. Ce faisant, le GATT doit prendre en considération les changements de structures et des perspectives commerciales, y compris l'importance croissante du commerce des produits de haute technologie.

## *Bibliographie*

CARFANTAN, Jean Yves (1996). *L'épreuve de la mondialisation : pour une ambition européenne*, Paris, Seuil, coll. L'épreuve des faits 365 p.

CARREAU, Dominique, F. THIÉBAUT et Patrick JUILLARD (1990). *Droit international économique*, Paris, LGDJ, 725 p.

CHATILLON, Stéphane (1999). *Droit des affaires internationales*, Paris, Vuibert, coll. Gestion Internationale, 295 p.

DAMIAN, Michel et Jean-Christophe GRAZ (2001). *Commerce international et développement soutenable*, Paris, Economica, 224 p.

DELACOLLETTE, J. (1996). *Les contrats de commerce internationaux*, De Boeck & Larcier s.a, coll. Droit/économie, 233 p.

DUMAS, A. (1997). *L'ordre économique international : Les règles du jeu*, Paris, France Quercy, 113 p.

FRANCOIS, David (1994). *Les échanges commerciaux dans la nouvelle économie mondiale*, France, Presses universitaires de France, coll. Major, 215 p.

FORGUES-CANAL, Eris (1993). *L'institution de la conciliation dans le cadre du GATT*, Bruxelles, Emile Bruylant, coll. Organisation Internationale et relations internationales, 687 p.

GOURION, Pierre-Alain et Georges PEYRARD (2001). *Droit du commerce international*, LGDJ / Montchrestien, coll. Systèmes, 216 p.

HENNER, Henry François (1997). *Commerce international*, LGDJ/Montchrestien, coll. ECO, 358 p.

JACQUET, Jean Michel et Philippe DELEBECQUE (2000). *Droit du commerce international*, Dalloz, coll. Cours Dalloz, 500 p.

JADAUD, B. et R. PLAISANT (2000). *Droit du commerce international*, Dalloz, 200 p.

JOUANNEAU, Daniel (1980). *Le GATT et l'OMC*, Paris, Presses Universitaires de France, 126 p.

KENFACK, Hugues (2002). *Droit du commerce international*, Dalloz, coll. Mementos Dalloz, 160 p.

LIGNEUL, N. (2001). *L'élaboration d'un droit international de la concurrence entre les entreprises*, Bruylant, 382 p.

MESSERLIN, P. (1995). *La nouvelle organisation mondiale du commerce*, Dunod IFRI, 366 p.

MOUSSERON, Jean Marc, Jacques Renard Régis Fabre et Jean-Luc PIERRE (2000). *Droit du commerce international : droit international de l'entreprise*, LITEC, coll. Manuel, 446 p.

NEHME, C. (1994). *Le GATT, l'OMC et les grands Accords commerciaux mondiaux*, Organisation, 95 p.

PACE, V. (2000). *L'organisation mondiale du commerce et le renforcement de la réglementation juridique des échanges commerciaux internationaux*, L'Harmattan, 480 p.

Emmanuel Nyahoho (1996), *L'arsenal des subventions à l'exportation et L'OMC*, Québec, Eska, coll. Presses l'Université du Québec, 107 p.

Dostaly, Marie Amour (2003). *Examen des Politiques Commerciales Haïti*, rapport du Gouvernement, Ministère du Commerce d'Haïti, 23 p.

FABRI, Ruiz Hélène (2000). « Organisation mondiale du commerce : Chronique du règlement des différends 1999 », *Journal du droit international*, vol. 127, p. 385-434.

LANDES, V. et Henry LESGUILLONS (1992). « Dumping /subventions : Difficultés rencontrées par des exportateurs CEE sur des marchés pays tiers », *Revue du droit des affaires international*, p. 79-91.

LESGUILLONS, Henry (2000). « Le bloc-note du droit du commerce international », *Revue du droit des affaires international*, n<sup>o</sup> 7, p. 879-882

RICHEZ, Béatrice (2003). « L'OMC et la pratique antidumping », *Revue du droit des affaires international /International Business Law journal*, n<sup>o</sup> 1, p.79-89

République d'Haïti (2005). « Balance des paiements », Rapport Annuel de 1999à 2005, [ en ligne], Port-au-Prince, Banque de la République d'Haïti.

<[http : //www.brh.net/bdprimestrielle.pdf](http://www.brh.net/bdprimestrielle.pdf)>

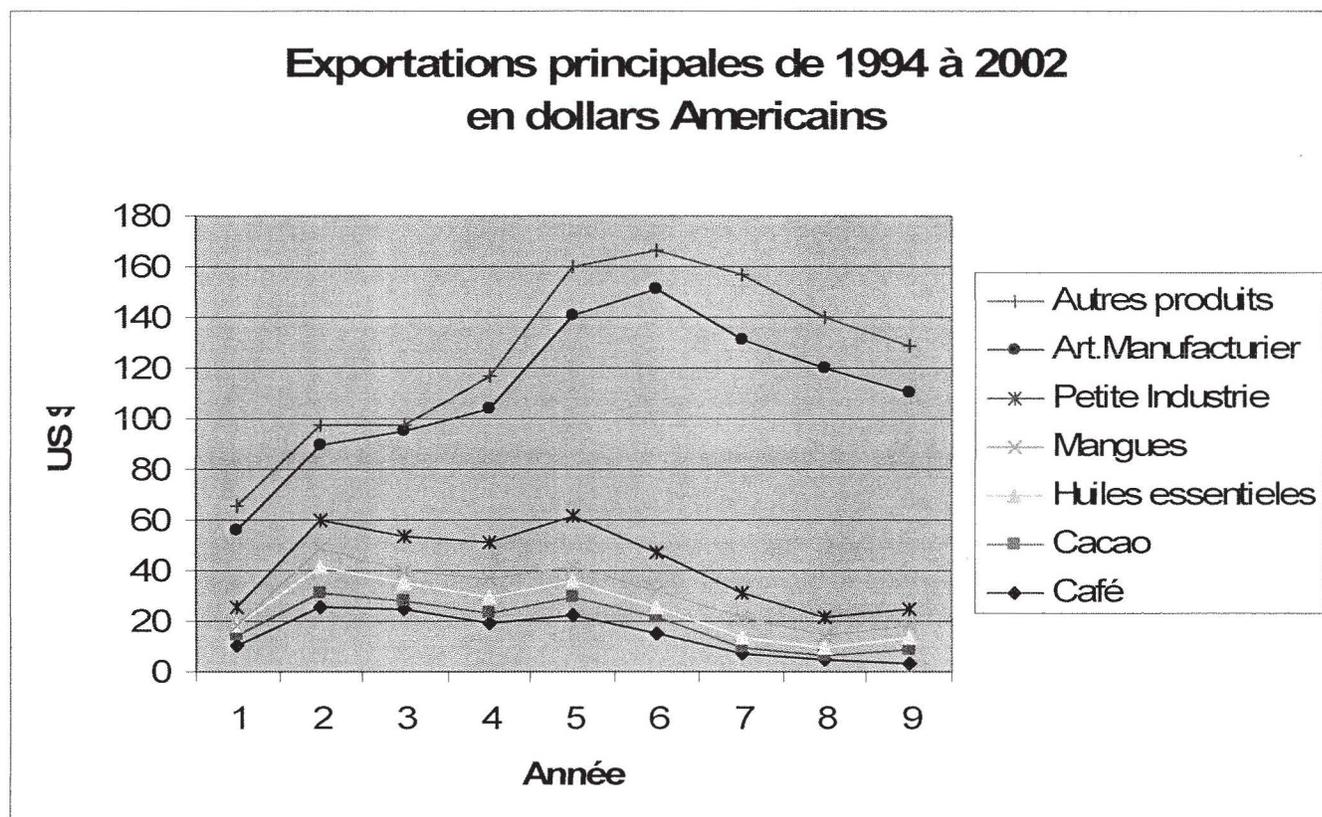
République d'Haïti (2002). *Rapport Annuel Exportation et Importation*, Port-au-Prince, Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique.

Francisco Jovin

## Annexe 1

Source : Institut haïtienne de Statistique Internationale – IHSI (2002), Rapport annuel, IHSI

Exportations Haïtiennes (En Millions de Dollars Américains)



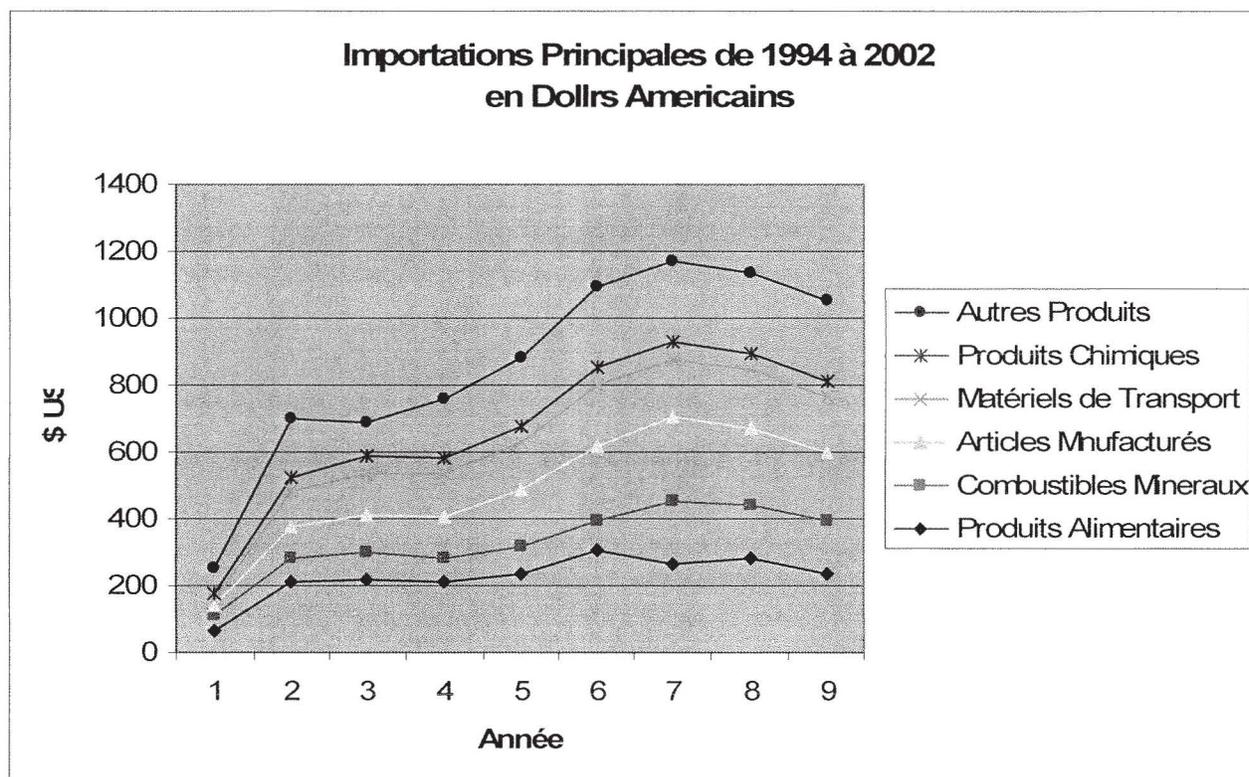
	94	95	96	97	98	99	2000	2001	2002
<b>Produits</b>									
Café	10.27	25.34	24.58	19.07	22.4	15.22	7.12	4.79	2.88
Cacao	3.87	5.69	3.74	4.25	7.5	5.98	2.21	1.79	5.54
Huiles essentielles	4.26	10.67	6.99	6.12	6.12	4.04	4.65	3.37	4.81
Mangues		7.04	5.03	7.02	5.8	6.74	7.98	4.16	5.46
Petite Industrie	7.15	11.26	13.06	14.82	19.77	15.27	9.15	7.8	5.75
Art Manufacturier	30.45	30	41.54	53.03	79.58	103.74	100.47	97.94	86.1
Autres produits	9.5	7.21	2.96	12.48	18.52	15.78	25.62	20.12	18.18

Francisco Jovin

## Annexe 2

Source : Institut haïtienne de Statistique Internationale – IHSI (2002), rapport annuel, IHSI.

Importations Haïtiennes (En Millions de Dollars Américains)



Francisco Jovin

### Annexe 3

Source : Institut haïtienne de Statistique Internationale – IHSI (2002), rapport annuel, IHSI.

Importations Haïtiennes (En Millions de Dollars Américains)

Produits	94	95	96	97	98	99	2000	2001	2002
Produits									
Alimentaires	67.01	210.74	219.62	209.6	236.48	304.76	265.78	279.44	235.92
Combustibles									
Minéraux	46.24	73.73	79.44	74.89	80.84	86.79	186.53	163.81	157.28
Articles									
Manufacturés	30.68	90.69	110.62	122.7	169.98	223.63	255.41	226.92	209.5
Matériels de									
Transport	15.45	109	125.01	126.8	142.07	182.97	171.54	175.22	159.76
Produits									
Chimiques	16.48	41.01	53.77	50.18	49.68	54.38	50.66	50.83	46.78
Autres									
Produits	75.71	174.98	99.46	172.04	204.86	241.61	238.6	238.64	244.95

Francisco Jovin

## Annexe 4

Source : Institut haïtienne de Statistique Internationale - IHSI (2002), rapport annuel.

### Évolution de la situation économique d'Haïti en pourcentage réel du PIB

	1996-97	1997-98	1998-99	1999-00	2000-01	2001-02
Taux de croissance réel (en % du PIB)	2,70	2,18	2,71	0,87	-1,20	-0,90
Exportations courantes (en % du PIB)	10,45	9,90	12,25	12,7	11,95	12,57
Importations courantes (en % du PIB)	26,44	26,62	29,70	33,41	34,20	36,22
Investissements courants (en % du PIB)	24,52	26,00	27,7	27,34	25,87	25,53
Absorption intérieure (en % du PIB courant)	116	117	117	121	122	124
Absorption intérieure (en % du PIB réel)	157	157	169	193	191	192

Francisco Jovin

**Annexe 5**

Source : Banque de la République d'Haïti - BRH, (2005), rapport annuel, BRH

(P) : Données provisoires

1/ Variation des avoirs de réserve bruts

Le signe (-) signifie une augmentation

2/ Engagements à court terme envers les Organisations financières internationales

3/ Sans signe = accumulation; (-) = remboursement

4/ Transferts publics (appellation des anciennes éditions du Manuel de BDP)

Enregistrés maintenant dans la rubrique Transferts courants.

**Balance des paiements 1999 à 2005**

<b>A. COMPTE DE TRANSACTIONS COURANTES</b>	<b>-59.33</b>	<b>-111.11</b>	<b>-131.27</b>	<b>-88.94</b>	<b>-44.90</b>	<b>-55.64</b>	<b>54.44</b>
Biens et services	(720.37)	(862.62)	(871.38)	(828.93)	(948.62)	(1,036.26)	(1,162.36)
Crédit	531.87	504.17	444.87	421.10	468.37	510.24	597.22
Débit	(1,252.24)	(1,366.79)	(1,316.25)	(1,250.03)	(1,416.99)	(1,546.50)	(1,759.57)
Biens	(674.25)	(755.02)	(750.22)	(705.99)	(782.87)	(832.78)	(849.68)
Crédit	343.29	331.70	305.22	274.43	333.16	377.69	458.77
Débit	(1,017.54)	(1,086.72)	(1,055.44)	(980.42)	(1,116.03)	(1,210.47)	(1,308.45)
Services	(46.13)	(107.60)	(121.16)	(122.94)	(165.75)	(203.48)	(312.67)
Crédit	188.57	172.47	139.65	146.67	135.21	132.55	138.45
Débit	(234.70)	(280.07)	(260.81)	(269.61)	(300.96)	(336.03)	(451.12)
Revenus	(12.61)	(9.19)	(9.47)	(13.67)	(14.28)	(11.92)	(37.11)
Crédit							
Débit	(12.61)	(9.19)	(9.47)	(13.67)	(14.28)	(11.92)	(37.11)
Transferts courants	673.65	760.70	749.58	753.66	918.00	992.54	1,253.91
Crédit	673.65	771.70	768.58	775.66	948.00	1,031.54	1,313.25
Débit		(11.00)	(19.00)	(22.00)	(30.00)	(39.00)	(59.34)

Francisco Jovin

<b>B. COMPTE DE CAPITAL</b>	-	-	-	-	-	-	-
Crédit	-	-	-	-	-	-	-
Débit	-	-	-	-	-	-	-
<b>C. COMPTE D'OPERATIONS FINANCIERES</b>	<b>81.11</b>	<b>(2.90)</b>	<b>85.41</b>	<b>(4.14)</b>	<b>(48.46)</b>	<b>13.23</b>	(16.69)
Investissements directs	30.00	13.25	4.40	5.70	13.80	5.90	9.52
Autres Investissements	51.11	(16.15)	81.01	(9.84)	(62.26)	7.33	(26.21)
Secteur des Administrations Publiques (net)	71.82	26.34	3.86	(25.81)	22.12	(14.24)	34.42
Secteur bancaire (net)	(3.91)	(55.07)	14.88	3.37	(48.78)	23.05	(69.75)
Secteur non bancaire (net)	(15.00)	8.00	61.00	12.00	(40.00)	(5.00)	6.00
Autres avoirs et engagements (nets)	(1.80)	4.58	1.27	0.60	4.40	3.52	3.12
<b>D. ERREURS ET OMISSIONS NETTES</b>	<b>(0.41)</b>	<b>66.96</b>	<b>43.46</b>	<b>12.54</b>	<b>85.17</b>	<b>77.82</b>	12.73
<b>BALANCE GLOBALE (A+B+C+D)</b>	<b>21.36</b>	<b>(47.05)</b>	<b>(2.39)</b>	<b>(80.54)</b>	<b>(8.19)</b>	<b>35.41</b>	50.50
<b>E. FINANCEMENT</b>	<b>(21.36)</b>	<b>47.05</b>	<b>2.39</b>	<b>80.54</b>	<b>8.19</b>	<b>(35.41)</b>	(50.50)
Avoirs de réserve 1/	(33.61)	57.07	(4.98)	49.00	25.15	(50.01)	(21.92)
Utilisation des crédits et prêts du FMI	11.53	(15.50)	(4.20)	3.28	(14.87)	(6.70)	8.06
Autres Engagements 2/	0.72	0.15	1.12	0.10	0.87	3.91	(0.93)
Variation des Arriérés de paiement 3/	5.33	10.45	28.16	(2.96)	17.39	(35.71)	
Rééchelonnement obtenu							
<b>Pour mémoire</b>							
Assistance externe	334.95	203.84	144.66	77.47	144.25	79.76	253.09
Dons officiels 4/	251.60	193.00	145.00	100.00	137.00	100.70	212.00
Prêts nets	83.35	10.84	(0.34)	(22.53)	7.25	(20.94)	41.09