



**USAID**  
DU PEUPLE AMERICAIN

# FOIRE DES OPPORTUNITÉS ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRES

CLUB INDIGO

MONTROUIS, 20 ET 21 FÉVRIER 2014

## DOCUMENT DE SYNTHÈSE

MARS 2014

MARS 2014

Cette publication a été produite pour examen par l'Agence des États-Unis pour le développement international. Elle a été préparé pour le projet USAID / HIFIVE par Mr Fritz Jean.

Foire aux Opportunités Économiques et Financières  
Hôtel Indigo  
Montrouis, 20 et 21 Février 2014

Document de Synthèse



USAID Saint-Marc Corridor and POS



## Mise en Contexte

Le 5 et 6 décembre 2013, la **HIFIVE -Haiti Integrated Finance for Value Chains and Enterprises-**, un projet financé par la USAID, a tenu une foire sur les opportunités économiques et financières dans la région Nord, à l'hôtel Roi Christophe, au Cap-Haitien. Ces deux jours de présentations et d'échanges ont réuni un éventail de professionnels, de financiers, de banquiers centraux, des représentants d'organismes d'État et internationaux, et des entrepreneurs de la Région Nord provenant de secteurs variés. Ces journées de travail ont permis de palier le déficit d'informations sur les instruments et mécanismes de financement du côté des entrepreneurs, et furent aussi l'occasion pour les institutions financières de prendre connaissance des opportunités non exploitées de la région.

HIFIVE reconnaît que l'intermédiation financière significative et soutenue contribue à la création de richesses, en facilitant l'exploitation d'opportunités génératrices de revenus. Les petites et moyennes entreprises étant moteur de créations d'emplois et de richesses se situent donc au cœur de cette démarche.

C'est dans cette perspective de renforcement des petites et moyennes entreprises, que le projet HIFIVE reprend cette foire aux opportunités économiques et financières pour faciliter le dialogue constructif entre les institutions de financement et les acteurs des secteurs productifs du Corridor des Matheux, c'est-à-dire, les communes de Cabaret, Arcahaie, Grande Saline, Saint-Marc.

Cette ``Foire aux Opportunités Économiques et Financières``, organisée les 20 et 21 Février 2014 a permis de réunir des acteurs du secteur public, du secteur financier privé, des entrepreneurs agricoles, des consultants indépendants et des organismes de financement internationaux.

Secteur Public : BRH, MARNDR, le ministère de la promotion de la paysannerie.

Secteur Financier : APB, Sogebank, Unibank, BPH, BUH, Socolavim

Organismes Internationaux de financement-ONG : USAID, HIFIVE, LEAD, EGI, Root Capital, FOMIN, Winner.

Des entrepreneurs : Claude Derenoncourt, coopérateur Socolavim

Cette foire dans le couloir des Matheux a permis au secteur financier d'exposer leurs produits financiers et d'en discuter les conditions d'accès avec les entrepreneurs agricoles. D'autre part, les entrepreneurs et associations œuvrant dans la région ont profité pour faire part de leur frustration face à un système trop exigeant. Les ONGs et les institutions de financement internationales ont mis l'accent sur les mécanismes d'appui disponibles sur le marché pour permettre aux entrepreneurs de présenter des produits bancables. C'était aussi l'occasion pour des acteurs nouveaux comme Root capital et EGI de faire le point sur des alternatives de financement.

Ce rapport synthèse fait état des points d'ancrage qui ont fait l'objet de présentations et de débats entre les participants et les intervenants :

- A- Le potentiel du Couloir Matheux avec ses caractéristiques agro écologiques,
- B- Les contraintes à lever pour l`exploitation de ce potentiel,
- C- Les produits des différentes institutions financières, les banques commerciales et les Institutions de Micro finance, et les conditions d`accessibilité;
- D- Les projets des institutions internationales, et leur impact potentiel sur le développement régional;
- E- Les nouveaux acteurs et les mécanismes en place pour l`encadrement des entreprises de la région;
- F- Les dispositifs mis en place par les institutions étatiques pour faciliter l`exploitation effective des potentiels identifiés;
- G- La question de transmission du savoir pour une exploitation plus efficace du potentiel agricole a aussi fait l`objet de différents débats.

### ***Organisation.***

Cette foire de 2 jours a été organisée de cette manière : Le premier jour a été consacré aux institutions bancaires, au rôle de régulateur de la BRH et des mesures de prudence adoptées dans le cadre d`une supervision efficace des banques. Trois institutions qui n`étaient pas présentes au Cap-Haitien ont présenté des produits de financement nouveaux : FOMIN, Root Capital et EGI.

Le deuxième jour, comme ce fut le cas pour la foire à Cap-Haitien, fut réservé aux présentations des Institutions de Micro finance, d`exposé sur des filières– banane, riz-, des présentations spéciales du MARDN et de WINNNER, de la SOFHIDES et du DASH.

### **1- Le potentiel du Couloir Matheux, ses caractéristiques agro écologiques et son potentiel.**

Ce couloir s`étend de la commune de Cabaret à la plaine de St Marc, avec une superficie de 1,500 km carrés. Ces plaines sont surplombées par la Chaîne des Matheux, qui alimente 7 bassins versants : Bretelle, Courjolles, Lanzac, Matheux, Montrouis, Pierre Payen, Torcelle. La pluviométrie variable de la région lui confère des caractéristiques agro écologiques diversifiées, allant de climat semi-aride en plaine (1,000 mm) et plus humide en montagne (1,500 – 2,000 mm). De ce fait, le couloir accommode une production variée de banane, de cultures maraichères, d`arbres fruitiers et de café.

Que ce soit le projet Winner ou les entrepreneurs de SOCOLAVIM qui ont intervenu, ils ont mis l`accent sur **le riche potentiel de ce corridor** de par la diversité du potentiel agricole (banane, riz, légumes, mangues, café), la possibilité d`introduire le raisin d`après le MARNDR, et le tourisme et la Pêche.

**Toutefois la transformation de ce potentiel en opportunités** d`agro-industrie et d`intégration des filières pour être effective nécessite la levée de certaines contraintes telles : routes, ports, centres de conditionnement, centres d`agrégation et de distribution.

### **2- Les contraintes à lever pour l`exploitation de ce potentiel**

L'exposé du représentant du projet WINNER résume les contraintes à lever énoncées par les différents intervenants :

- Identifier des actions immédiates, à moyen terme et à long terme et les partenaires dans l'action
- Etablir des politiques de zoning dans chaque commune se basant sur le plan de la carte d'occupation des sols
- Engager les communautés dans la mise en œuvre du plan
- Mobiliser le financement
- Etablir un système de suivi et d'évaluation de l'application du plan
- Coordonner les actions au niveau du corridor et de chaque bassin versant

### **3- Les produits des différentes institutions financières, les banques commerciales et les Institutions de Micro finance, et les conditions d'accessibilité.**

Comme Lewis Tatem l'avait souligné dans la foire au Cap-Haitien, les échanges avec des entrepreneurs permettent de situer les difficultés d'accessibilité au financement. Et pour la USAID, le déficit de financement se range au même niveau qu'un empêchement à la croissance d'une entreprise ou des obstacles nuisibles à l'analyse d'une entreprise. De ce fait, une bonne circulation des informations sur les outils et mécanismes de financement devient impératif pour le succès des PMES.

#### **Perception erronée du système selon l'APB.**

Maxime D. Charles<sup>1</sup> a repris les propos qu'il a tenus au Cap-Haitien pour attirer l'attention du public sur le fait que le ``Business des banques`` est de financer des entreprises exprimant les besoins à partir de plan d'affaires bancable. C'est à partir de ces transactions que les institutions financières gagnent de l'argent. Il est donc aberrant de croire que les banques auraient une posture contraire; i.e. refus d'octroi de financement sans raison valable. Le président de l'APB considère les normes prudentielles présentées par le représentant de la BRH qui explicite la nécessité pour les banques de se conformer à certaines exigences du régulateur, pour mieux asseoir son argumentation.

De fait, le représentant de la BRH avait mis en exergue la nécessité pour l'institution de régulation de bien superviser les banques commerciales pour prévenir des situations regrettables, comme des cas d'insolvabilité. Le rôle de la BRH est d'une part de conduire la politique monétaire mais aussi de veiller à l'intégrité du système bancaire. Et ceci se fait au travers de son organe de supervision, avec comme outils les normes de prudence établies par BALE, en Suisse. In fine, il reconnaît certaines rigidités dans l'octroi du crédit et réitère les dispositions prises par la Banque Centrale pour faciliter

---

<sup>1</sup> Charles D., Maxime : Président de l'APB.

un meilleur accès au crédit par les entrepreneurs qui ont été décapitalisés après le séisme du 12 janvier<sup>2</sup>.

## **Des obstacles à un meilleur accès au crédit**

### *Des contraintes juridiques*

Maxime Charles et M. Derenoncourt ont insisté sur le fait que certaines dispositions légales sont nécessaires à la structuration d'un système de financement plus ouvert. Ils ont tous deux souligné l'importance d'un système judiciaire efficace qui n'est pas timoré et surtout au service de groupes d'intérêt. M. Derenoncourt a exposé son cas personnel pour signifier l'incapacité du système actuel à rendre justice pour faciliter la conduite saine des affaires dans le pays. M. Charles a abondé dans le même sens pour indiquer qu'aucun entrepreneur ne consentirait d'investissements sérieux en présence d'autant d'incertitudes sur le marché foncier.

Une fois de plus, M. Charles insiste sur le fait que le système bancaire doit être desservi par un système juridique qui fonctionne. La banque doit être à même de réaliser des hypothèques sans

---

<sup>2</sup> Au lendemain du séisme du 12 janvier, la BRH a mis en place une série de dispositifs pour permettre de relancer le crédit.

Dans son mémorandum du 7 Février 2010<sup>2</sup>, la Banque de la République d'Haïti (BRH) propose certaines mesures qui doivent permettre de « renforcer sensiblement le capital-risque à la disposition du système bancaire, dans le cadre d'une démarche d'accompagnement des entreprises décapitalisées par la catastrophe du 12 janvier ». Ce mémorandum fait partie du pilier 1 du Programme de Garanties Partielles du Risque de Crédit qui arrive à échéances le 31 décembre 2011. Parmi ces mesures, on pourrait retenir 3, qui pourraient être dupliquées **pour le milieu rural**, et comme tel, conforter les institutions bancaires dans leur gestion du risque. Il s'agit de :

1. **«Etablissement de fonds de garantie partiel**, couvrant les crédits offerts par les banques en vue aussi bien d'assurer la relance de l'économie;» Dans ce cas, ce serait des garanties pour des crédits au secteur rural.
2. **«Elargissement des mécanismes de garantie acceptables par la BRH**, incluant par exemple le warrant de marchandises.
3. **«Encouragement aux banques à utiliser au mieux les mécanismes juridiques disponibles**, tels le leasing d'équipement.

**Le Pilier 2 de ce programme de la BRH stipule comme suit les objectifs poursuivis** : « Pilier 2 pour les nouveaux prêts en vue de soutenir la reconstruction. Le Pilier 2 vise principalement à soutenir les prêts des micro et petites entreprises (MPME) et les prêts au logement. **Le Pilier 2 est permanent et doit être soutenable sur le moyen terme (i.e. ce Pilier doit s'autofinancer par les commissions et revenus de placement)** ».

**Et les critères d'éligibilité retenus se lisent ainsi** : Les prêts inférieurs à US\$100,000 seront automatiquement éligibles sans distinction de secteur d'activité (à l'exclusion de prêts ne contribuant pas à la valeur ajoutée locale tel que pour l'importation et vente locale). Les prêts supérieurs à US\$100,000 seront éligibles seulement dans certains secteurs (tourisme, **agriculture**, zones économiques spéciales) et les ressources utilisées pour garantir ces prêts ne pourront dépasser 25% des ressources du fonds<sup>2</sup>.

Il y des avenues prometteurs qui peuvent être exploités pour faciliter un approfondissement de l'intermédiation financière selon les conférenciers.

entraves légales. Et ceci tient autant pour les garanties soumises comme collatéral pour la mise en place d'un dossier de prêts.

#### *Les faiblesses de l'économie nationale*

Maxime Charles a repris la thèse de l'exigüité de la taille de l'économie comme barrière au développement du système de financement. Il souligne la corrélation entre la performance économique et la taille de l'économie et par voie de conséquence, avec le niveau d'épargne. Comme souligné par plusieurs intervenants du secteur bancaire, les banques font du crédit à partir des dépôts effectués par la clientèle. Une économie à faible revenu, comme c'est le cas pour Haïti, ne peut générer d'épargne suffisante pour répondre aux besoins de la relance économique tant souhaitée. Il faut donc un boost à l'économie pour générer l'épargne nécessaire au financement.

*Coûts de transactions élevés : Frais de notariat, d'enregistrement d'hypothèque, de timbres.*

M. Charles informe le public de certaines dispositions qui sont mises en place et d'autres à l'étude pour diminuer les coûts de transactions, tels les frais de notariat, et les enregistrements d'hypothèque. Cependant, il reste beaucoup à faire pour rendre le système moins dispendieux pour un investisseur. Comme il l'a souligné au Cap-Haitien, les coûts de transaction élevés font des notaires et de l'État des partenaires de facto de toute entreprise, avec des coûts d'enregistrement d'hypothèque de l'ordre de 15%. Imaginez un moment, une entreprise avec une projection de 25%, pour ne pas être trop cher. En prenant en considération, ces frais de 15%, le tableau des projections change de nature. Et ceci, en y ajoutant les problèmes dus aux déficiences des infrastructures, comme électricité et eau, qui rendent le fonctionnement des entreprises difficile.

#### *La crédibilité des emprunteurs.*

Encore une fois, les institutions financières ont toutes mis l'accent sur l'importance du facteur "CRÉDIBILITÉ". Le client doit faire montre d'une expérience de crédit, d'habitudes de remboursement. De plus, le client doit exhiber des preuves de revenus suffisant en regard des engagements éventuels avec l'institution financière. Des garanties sont souvent exigées, mais ne sont pas nécessairement obligatoires, comme le Martèle M. Similien de Micro Crédit National.

**Socolavim** présente un éventail de produits : Le "Kredi Tout Boulinn", le "Kredi Kay Paw", le crédit agricole et le crédit Équipement.

Mises à part les spécificités liées au programme de crédit, ces critères de base sont valables pour les produits :

- Etre membre en règle de la caisse et avoir participé à au moins une séance de formation sur le crédit
- Disposer de revenus adéquats stables et pouvoir établir la preuve de ces revenus :

- 1. Lettre d'emploi récente indiquant le salaire, le poste, la date de début d'emploi.
- 2. États de comptes bancaires (6 derniers mois) ou ceux de la caisse.
- 3. états financiers trois derniers mois si entrepreneur
- Avoir une pièce d'identité valide
- Avoir une bonne réputation de crédit
- Fournir les pièces justificatives des autres revenus, si déclarés.
- Le montant à payer ne doit pas dépasser 35% des revenus du membre.
- Avoir un avaliseur

**Socolavim** pratique des taux d'intérêt dégressifs qui varient entre 2% et 4.1% le mois.

**Pour Le Micro crédit national, son** représentant M. Similien a fait un étalage passionné des produits et des critères d'éligibilité :

1. Existence Entreprise > 6 mois
2. Pièce d'Identité valide
3. Bonne réputation

En regard des garanties, le MCN présente le tableau suivant :

- Montants < HTG 25 M: Aucune
- Montants compris entre HTG 25 M et 1.5 MM: Gages et garanties morales
- Montants > 1.5 MM: Dépôt de titres de propriété + gages + GM

M. Similien a insisté sur le critère de crédibilité qui semble être le point d'ancrage pour l'accès à un financement dans le système.

**Le Micro Crédit national** offre des Prêts Traditionnels de base, Prêts aux PME, Prêts à la Consommation, Crédit Agricole, Crédit Immobilier. Un sous produit dénommé Lapoula permet à la clientèle d'avoir accès le même jour à des crédits allant de 2000 gourdes à 25,000 gourdes.

La question des taux d'intérêt a suscité beaucoup de questions. Selon M. similien, les taux d'intérêt sont fonctions de facteurs tels : l'évaluation de risques du secteur, le niveau de confiance dans le projet et bien sur la capacité de l'entrepreneur à mener à bien le projet, entre autres.

L'ACME nous a présenté sa gamme de produits qui consiste en

1-Crédit commercial

2- Prêt MAG (Prêt à caractère social)

3-Energie verte (test pilote)

4-Kredi rantre lekoi

5- Crédit d'opportunité

6- Crédit agricole

Le nœud gordien reste les taux d'intérêt selon les participants qui varient en 3.5% et 4.5% le mois.

Pour la **UNIBANK**, les conditions d'octroi de prêts peuvent varier d'un prêt sans garantie, à une garantie de cash collatéral. Dans tous les cas, selon les présentateurs, la crédibilité du client potentiel est l'élément fondamental sur lequel s'appuie l'institution de financement.

La **BPH** représentée par sa directrice générale a suscité l'intérêt des participants avec son produit KAY PAM. Ce programme d'appui au logement s'articule autour de ces éléments:

- Financement Logement résidentiel privé*
- Taux d'intérêt de 8% en gourdes garanti sur 10 ans*
- Financement allant jusqu'à 360 mois*
- Taux d'endettement jusqu'à 40%*

Les questions soulevées ont tourné autour des conditions d'éligibilité et des conséquences de situations de perte de revenus (perte d'emploi etc..).

**Le levier** a présenté une gamme de produits qui correspond aux besoins de sa clientèle. Cependant pour avoir accès à ces produits, le client est nécessairement membre d'une CEC. Le membre est une personne physique ou morale qui détient une part sociale dans une CEC. Le levier offre une - Épargne à vue, une Épargne spécialisée, Une Épargne à terme, une Épargne-boni (sang ou sol), et un dépôt direct.

*Plan d'affaires bancable.*

Comme ce fut le cas pour la foire au Cap-haitien, l'une des faiblesses caractérisée des entrepreneurs locaux énoncée par les intervenants, est leur incapacité à présenter un projet bancable. Ils ont fait ressortir la nécessité pour les institutions financières à détenir des informations financières fiables sur les projets. Madame Gernide Joint de la Unibank a fait valoir une fois de plus l'importance d'informations fiables et structurées dans la prise de décision des institutions financières pour l'octroi de financement aux clients. Dans cette perspective, des projets de la USAID comme le lead, et la Hifive apportent un support technique aux entrepreneurs. Lewis Tatem dans sa présentation a invité les entrepreneurs à en prendre connaissance et les utiliser pour leur favoriser un meilleur accès au crédit.

#### **4- Les projets des institutions internationales, et leur impact potentiel sur le développement régional.**

**Le projet Winner** très présent dans le corridor Matheux a fait état de ses avancées en termes de production, d'accompagnement des producteurs et de protection des bassins versants. Le projet s'articule autour de ces grands axes :

**Renforcer les opportunités économiques et accélérer le développement durable**

**Réduire la vulnérabilité aux catastrophes naturelles**

**Renforcer et améliorer les infrastructures et les services**

**Promouvoir la bonne gouvernance**

**Encourager l'éducation et la sensibilisation**

**Lead**, avec la présentation de son DCOP, Régine Alexandre, a fait valoir l'essence de son programme. Il s'agit d'une part d'appuyer financièrement les entrepreneurs sociaux grâce à une assistance financière, et aussi d'offrir une assistance technique aux entrepreneurs via des partenaires locaux et des organisations de la Diaspora. Dans cette démarche, le projet LEAD soutient les PME, et permet de revigorer l'économie et faciliter la croissance. Lewis Tatem de la USAID présentait de manière globale ces facilités disponibles au travers de ces différents projets, et conseillait les entrepreneurs locaux à s'en informer et s'en approprier pour lever les contraintes au développement des entreprises.

Dans cette perspective, deux institutions qui n`étaient pas présentes au Cap-Haitien ont apporté des alternatives de financement. **Root Capital** qui axe ses interventions sur la formation, a insisté sur le fait qu`il est nécessaire que les entrepreneurs comprennent leur marché, et aient un accompagnement approprié avant toute démarche de financement. Leur financement s`articule au tour de ces points : ``Une politique de prêt sur capacité d`autofinancement. Pour les crédits commerciaux à court terme, nous pouvons vous accorder un prêt si vous présentez vos contrats de vente (60%), lettre d`intention (40%) ou bons de commande (50%) sans exiger de biens immobiliers en guise de garanties ou d`autres garanties élevées. Nous proposons des prêts en dollars, euros, livres sterling, ou monnaie locale (2015)``.

Les taux d`intérêt appliqués par Root Capital pour les monnaies fortes (USD, GBP, EUR) varient entre 9% et 15% et sont établis pour être compétitifs par rapport aux taux commerciaux locaux.

L`**Economic Growth Initiative (EGI)** a aussi mis l`accent sur la formation et l`accompagnement des entreprises pour une meilleure productivité et une insertion plus efficiente sur le marché. De fait, EGI présente son succès de par la capacité à transformer des entreprises du secteur informel en des entreprises légalement constituées. Et ceci se fait à travers un accompagnement sérieux, un plan d`affaires soutenable, un support légal et administratif, et bien sur le financement.

**Le FOMIN**, un programme de la BID, peu connu auprès des entrepreneurs a saisi l`occasion pour présenter ses mécanismes de financement, et son appui à différents créneaux de production (café, mangues, Cacao). Le FOMIN permet aussi un accès aux financements. Il est impliqué dans des partenariats avec l`ACME, le Levier et la SOGESOL.

C`était aussi l`occasion pour le **YUNUS FUND** de discuter du concept de Social Business. ``Un social business est une entreprise profitable qui ne reverse pas de dividendes avec le but de résoudre un problème social``. Le YUNUS FUND est un fonds d`incubateurs d`entreprises qui priorise trois secteurs d`activités : Education et Formation Professionnelle, Agriculture et Environnement, et la nutrition.

Sylvain Dufour a présenté **le SYFAAH**, comme un projet travaillant à la mise en place d`un système national de financement et d`assurance agricole qui répond mieux aux besoins des agro entrepreneurs agricoles haïtiens

Les résultats attendus de ce projet sont les suivants :

1. Une plus grande assistance technique aux agro-entrepreneurs
2. Des institutions financières qui savent faire du crédit agricole et qui sont en mesure d`adapter leurs produits à ce marché

3. Un système centralisé d'assurance prêt (garantie), géré en tout ou en partie par l'État
4. Un système d'assurance récolte, géré en tout ou en partie par l'État, en opération et doté d'un potentiel de croissance
5. Des politiques, ainsi qu'un cadre légal et réglementaire favorisant davantage le développement du secteur agricole

Le MARNDR travaille depuis un certain temps sur la mise en place d'une politique de financement et d'assurance pour le secteur agricole. Le projet du SYFAAH rentre dans ce processus qui devrait aboutir sur une institution spécialisée en crédit rural et en assurance pour le secteur.

### **5-Les nouveaux acteurs et les mécanismes en place pour l'encadrement des entreprises de la région**

Bien sur Root Capital et EGI font partie de ces nouveaux acteurs présents au cours de cette foire de 2 jours. Toutefois, un acteur local, la SOFHIDES a attiré l'intérêt des entrepreneurs présents en présentant ses mécanismes de financement à travers le système bancaire formel, et aussi, ses mécanismes d'appui et de renforcement institutionnel. La SOFHIDES a aussi annoncé son plan de déconcentration au travers les 10 chambres départementales. Donc désormais, les entrepreneurs en région auront l'opportunité d'avoir des cadres qualifiés au niveau des chambres de commerce qui pourront les aider à mieux comprendre les produits offerts par la SOFHIDES, avoir accès à un encadrement pour la production de plan d'Affaires et aussi des informations sur les mécanismes de financement de l'institution.

### **6- La HIFIVE a présenté deux filières d'avenir : Filière banane et la Filière Riz.**

Deux consultants indépendants nous ont présenté les filières de banane et de riz. Il s'agit de Budry Bayard et de Gary Paul.

**Filière Banane** : le volume de l'offre, selon Bayard est estimé à **260,000 tonnes par an**. Cette offre provient de la production locale 257000 tonnes, et d'une importation de la République dominicaine de 6000 tonnes. Les exportations sont estimées à 3000 tonnes, et la banane est disponible l'année durant.

Bayard situe la demande à environ 500,000 tonnes/an. Donc l'offre est largement insuffisante. La production est organisée autour de petits producteurs (environ 250,000) et dessert un marché traditionnel organisé autour de Madan Sarahs, avec une distribution plus ou moins efficace.

C'est une filière très lucrative, selon les chiffres du conférencier, avec un taux de rémunération du capital par ha de 334.5%.

**Filière Riz :** les besoins en riz en 2012 sont estimés à 520,660 TM, et la production locale n'est que 100,000 TM. De fait, nous sommes en train d'importer plus de 80% de notre consommation en riz. Le rendement à l'hectare se situe aux environs de 3 TM à l'hectare pour le riz Paddy. Comparé à des rendements de 8 TM à l'ha pour d'autres pays. Il en suit ce manque à gagner énorme pour l'économie locale. Les opportunités sont là pour l'exploitation d'un marché solvable de plusieurs millions de dollars. Toutefois, selon Gary Paul, il est impératif de faire un saut technologique dans la gestion de l'eau, et des sols.

**Roosevelt St Dic :** Dans cette perspective, Roosevelt St Dic a fait une présentation parlante des besoins en produits alimentaires dans les hôtels du couloir. C'est une étude réalisée depuis déjà 3 ans qui mérite d'être révisée, mais qui présente un intérêt certain sur les tendances. Cette étude révèle que les principales contraintes s'articulent autour du conditionnement des marchandises, d'un approvisionnement irrégulier, et d'un problème de déficit de capacité de stockage des producteurs de la région.

**DASH : Invité spécial. Le DASH** a encore fait la plaidoirie pour une meilleure compréhension des systèmes d'assurance santé pour les partenaires des IMFs. Le DASH a mis en exergue les probabilités de décapitalisation totale d'un partenaire en cas de maladie qui pourrait avoir des incidences malheureuses sur les IMFs. Il les invite donc à entretenir des relations de partenariat avec le Réseau National du DASH.

## **Conclusion**

Ces deux journées de travail ont clairement souligné le potentiel du couloir des MATHEUX à l'assistance. Elles ont aussi permis de bien comprendre les filières comme la banane et le riz, deux filières pour lesquelles le couloir a un certain avantage comparatif. C'était aussi l'occasion pour l'assistance de prendre connaissance de projets nouveaux comme Root Capital, et EGI. Toutefois, s'il est vrai que le FOMIN est présent en Haïti depuis déjà un certain temps, les entrepreneurs présents

ont été initiés aux mécanismes de ce projet de la BID, et en ont profité pour s'en enquérir davantage. Pour les projets plus familiers et plus visibles comme le LEAD, la HiFIVE, et WINNER, ces deux jours de travail ont permis des les analyser en profondeur.

Le problème fondamental pour le financement des entreprises, selon les entrepreneurs restent des conditions trop exigeantes, comme les taux d'intérêt; pour les institutions de financement, le handicap majeur est la capacité de préparation de plan d'affaires efficient, le problème de crédibilité, et le déficit d'information des agents économiques. Ce fut donc l'occasion d'une mise en commun fructueux.

Derenoncourt a soulevé une contrainte majeure de système judiciaire qui bloque le développement des affaires. Ce fut aussi l'occasion pour lui de faire une plaidoirie pour une mise à niveau de nos entrepreneurs agricoles. De fait, ces deux journées de travail furent imprégnées de l'idée importante de transmission de savoir et de savoir faire dans une économie mondiale compétitive.

Comme ce fut le cas pour le CAP, ceux journées de travaux intenses ont permis de faire le point sur plusieurs aspects du financement des entreprises.