



Le Service des délégués commerciaux du Canada

Partout où vous faites des affaires

Haiti: perspectives et défis pour les entreprises canadiennes

Rosalie Graveline

Déléguée commerciale principale
Ambassade du Canada



Affaires étrangères, Commerce
et Développement Canada
Service des délégués commerciaux

Foreign Affairs, Trade and
Development Canada
Trade Commissioner Service

Canada

Le Service des délégués commerciaux du Canada



Relation commerciale bilatérale

Perspectives et opportunités

Principaux défis

Approche suggérée et ressources

Commerce Canada – Haïti

Commerce de marchandises: 66.1 millions \$ (2012)

- **Exportations** : 35.9 millions \$
variation: - 30% en 5 ans
principaux secteurs: agroalimentaire, véhicules et équipement, machinerie, produits chimiques
- **Importations** : 30.2 millions \$
variation: + 55% en 5 ans
principaux secteurs: textile, agroalimentaire

Commerce Canada – Haïti

Exportations de services

(statistiques non disponibles)

- Gestion de projet, études, architecture, ingénierie, service-conseil, etc.

Investissements directs

(statistiques non disponibles)

- Secteur manufacturier, industrie extractive, services financiers, etc.

Haïti: commerce international

- Déficit commercial
- Importations = en moyenne plus de 40% du PIB
- Principaux produits importés: produits alimentaires, produits manufacturés, les machines et le matériel de transport, le carburant, les matières premières
- Principaux partenaires commerciaux: États-Unis, Chine, Brésil... et Canada

Perspectives et opportunités

- Débouchés et occasions d'affaires dans tous les secteurs!
- Exportations de produits et services
- Sous-traitance
- Investissement
- Projets financés par les IFIs

Principaux défis

- Disponibilité de l'information
- Compétition féroce dans certains secteurs
- Manque d'infrastructures et de services publics
- Faiblesses institutionnelles
- Procédures juridiques lourdes/faiblesse du système juridique
- Procédures douanières complexes
- Manque de main-d'oeuvre qualifiée/cadres intermédiaires
- Contraintes d'accès au crédit

Approche suggérée

- Développer une bonne connaissance du marché
- Faire affaire avec un partenaire local solide
- Établir une présence sur le terrain
- Développer des réseaux et des relations de confiance
 - Chambre de commerce et d'industrie haïtiano-canadienne!
- Adopter une approche graduelle à long terme
- Utiliser le SDC:
 - intelligence du marché
 - réseaux de contacts

Le Service des délégués commerciaux du Canada

Pour de plus amples renseignements,
communiquer avec

Rosalie Graveline
Déléguée commerciale principale
Ambassade du Canada en Haïti
rosalie.graveline@international.gc.ca

www.deleguescommerciaux.gc.ca/ht