

Le jeune entrepreneur face au cadre juridique des affaires en Haïti : état des lieux

Par

Junior Agena

Faculté de droit, Université de Montréal

Mémoire présenté en vue de l'obtention du grade de Maître en Droit (LL.M.),
option Droit des affaires

Mars 2021

© Junior Agena, 2021

DÉDICACE

À mes deux tendres mamans, Marie-Lourde Jean-Charles (Ayi) et Ersulia Agena,

À toutes ces femmes qui m'ont fait don de leur passion, affection et amour,

À mes amis.e.s, ma véritable famille,

À mes camarades de l'Université d'État d'Haïti,

À mes camarades de l'Université de Montréal,

À l'Association des étudiants haïtiens de l'Université de Montréal (AEHUM),

À la jeunesse de mon pays qui croit encore au changement,

À Haïti, qui m'a vu naître et m'a offert les possibilités de m'épanouir.

REMERCIEMENTS

Je tiens d'abord à remercier ma directrice de mémoire, Professeure Johanne Clouet, et mon codirecteur, Professeur Samuel Pierre. Ce sont vos conseils qui ont orienté et nourri ce travail du début à la fin. La patience dont vous avez fait preuve à mon égard est inestimable. Je vous en suis éternellement reconnaissant.

Mes remerciements vont également à mes professeur.e.s de l'Université de Montréal (UdeM) qui m'ont fait l'honneur de meubler mon esprit des rudiments du droit des affaires et d'autres branches du droit. Grâce à ces enseignements, j'ai l'intime conviction d'avoir progressé en maturité intellectuelle, en termes de performance, d'ouverture d'esprit ou d'esprit critique.

Mes professeur.e.s de la Faculté de droit et des sciences économiques de l'Université d'État d'Haïti sont également remercié.e.s, car ce sont eux ou elles qui m'ont initié à cette noble discipline qu'est le droit. Sans leur enseignement je ne pourrais prétendre aujourd'hui au grade de maîtrise en droit des affaires.

Je dois surtout exprimer ma gratitude envers les comités de bourses du Service aux étudiants et de la Faculté de droit de l'UdeM qui, à plusieurs reprises, ont retenu ma candidature aux concours des bourses. Sans ces appuis financiers, je serais dans l'impossibilité de commencer, de continuer et de boucler ce programme.

Ma gratitude s'exprime également envers la Fondation connaissance et liberté qui m'a accordé un appui financier, lequel m'a permis de compléter mes droits de scolarité.

J'exprime ma profonde reconnaissance envers le Campus Henry Christophe de l'Université d'État d'Haïti à Limonade (CHC-UEH-L) qui m'a accordé un congé d'études avec solde pendant deux ans. Sans un tel soutien financier il me serait quasiment impossible de poursuivre et de boucler ce programme.

Mes remerciements et ma gratitude vont surtout à mes deux cousins, Jackson Desrosiers et Tomson Desrosiers, qui ont eu la courtoisie de m'accueillir dans leur demeure à Montréal et m'ont permis de m'adapter aux nouvelles conditions et exigences de cette ville dans un court laps de temps.

Mes amis Jacques Renaud Stinfil, Jules Stuart Pierre, Junior Rosier, Fadner Alouinor et mon ex-copine Samaïr Wislène Popo, ont chacun.e contribué à la réalisation de ces études de maîtrise soit

par leur support moral, soit pour avoir contribué d'une façon ou d'une autre à mon déplacement de Port-au-Prince à Montréal, soit par leurs commentaires, remarques ou recommandations relativement à ce travail de fin d'études. Que vous soyez grandement remercié.e.s.

Un grand merci à tou.te.s ceux et celles qui ont accordé du temps au travail de lecture de ce mémoire en me faisant des critiques et des commentaires ou en me suggérant des corrections. Je pense particulièrement à Josué Muscadin, Walph Ferentzi (Youyou), Wilson Jean, Wédné Colin et Cassandra Jean-Baptiste.

Enfin, mes remerciements vont aussi à tou.te.s ceux et celles qui ont contribué directement ou indirectement à la réalisation de ce projet d'études.

RÉSUMÉ

Le cadre légal des affaires en Haïti et, plus particulièrement, le *Code des investissements* de 2002 ne sont ni en mesure d'attirer les investissements directs étrangers, ni n'arrivent à faciliter la réalisation des activités entrepreneuriales. Ce cadre légal n'est pas adapté à la situation particulière des jeunes entrepreneur.e.s en Haïti ni à celle des entrepreneur.e.s de la diaspora intéressé.e.s à entreprendre des affaires dans leur pays d'origine. Certaines initiatives de l'État haïtien pour promouvoir les activités entrepreneuriales au pays, encourager les jeunes à se lancer en affaires ou convaincre la diaspora et les étranger.ère.s à venir investir dans le pays, ne produisent pas de résultats satisfaisants. Il y a lieu de questionner les obstacles qui empêchent le climat des affaires haïtien d'être attractif et compétitif. De tels obstacles sont d'ordre à la fois politique, financier, administratif, structurel et légal. Ceux liés au cadre légal en vigueur et aux démarches administratives pour réaliser les activités entrepreneuriales ont fait l'objet, dans le cadre de ce mémoire, d'une analyse particulière. Cette dernière a permis de mettre en exergue les lourdeurs administratives, la difficulté de trouver du financement et l'absence de définition du statut « d'entrepreneur.e » et d'un encadrement des activités entrepreneuriales proprement dites. Le cadre légal des affaires en vigueur, se limitant au droit commercial traditionnel, mérite d'être mis à jour afin d'être adapté aux particularités des jeunes entrepreneur.e.s. D'où la formulation, dans ce mémoire, d'un ensemble de propositions qui prennent en compte, d'une part, les différents obstacles qui compliquent la réalisation d'activités entrepreneuriales en Haïti et, d'autre part, les particularités des jeunes entrepreneur.e.s ou de l'entrepreneuriat jeunesse.

Mots-clés : entrepreneuriat, entrepreneuriat des jeunes, jeunes entrepreneur.e.s, cadre légal des affaires, *Codes des investissements* de 2002.

ABSTRACT

The legal framework for business in Haiti and, in particular, the 2002 *Investment Code* are neither able to attract foreign direct investment nor facilitate entrepreneurial activities. This legal framework is not adapted to the particular situation of young entrepreneurs in Haiti or to that of entrepreneurs from the diaspora interested in doing business in their home country. Some Haitian government initiatives to promote entrepreneurial activities in the country, encourage young people to start a business or convince the diaspora and foreigners to invest in the country are not producing satisfactory results. There is a need to question the obstacles that prevent the Haitian business climate from being attractive and competitive. Such obstacles are political, financial, administrative, structural and legal. Those related to the legal framework in force and the administrative procedures for carrying out entrepreneurial activities have been the subject of a particular analysis in the context of this brief. This analysis has made it possible to highlight the administrative burden, the difficulty in finding financing and the lack of definition of the status of “entrepreneur” and the lack of a framework for entrepreneurial activities as such. The current legal framework for business, limited to traditional commercial law, needs to be updated in order to be adapted to the particularities of young entrepreneurs. Hence the formulation, in this brief, of a set of proposals that take into account, on the one hand, the various obstacles that complicate the realization of entrepreneurial activities in Haiti and, on the other hand, the particularities of young entrepreneurs or youth entrepreneurship.

Keywords: entrepreneurship, youth entrepreneurship, young entrepreneurs, legal business framework, 2002 investment codes.

TABLE DES MATIÈRES

DÉDICACE.....	i
REMERCIEMENTS	ii
RÉSUMÉ.....	iv
ABSTRACT	v
LISTE DES TABLEAUX.....	xi
LISTE DES FIGURES.....	xii
LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS	xiii
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 :	
Problématique.....	4
1.1. Éléments de la problématique	4
1.1.1. Les constats relatifs au cadre légal encadrant les investissements et l’entrepreneuriat en Haïti.....	4
1.1.2. État de la question	6
1.1.3. Question de recherche et hypothèses.....	9
1.2. Objectifs	10
CHAPITRE 2 :	
Fondements théoriques et cadre méthodologique	12
2.1 Cadre théorique et conceptuel	12
2.1.1 Les concepts	12

2.1.1.1 L'entrepreneur et l'entrepreneuriat	13
A) Des approches plus ou moins centrées sur l'entrepreneur.e...	14
B) ...à une conceptualisation plus large de l'entrepreneuriat.....	20
C) ...pour une compréhension des notions d'activités entrepreneuriales, de jeune entrepreneur.e et d'entrepreneuriat des jeunes	25
1) Les activités entrepreneuriales comme ensemble de pratiques et d'actions dans un système entrepreneurial.....	25
2) Les concepts de jeune entrepreneur.e et d'entrepreneuriat des jeunes	28
2.1.1.2. L'encadrement juridique de l'entrepreneuriat : le cas des jeunes entrepreneur.e.s	30
A) Quid de l'encadrement juridique de l'entrepreneuriat ?	31
1) Les approches macro et micro-juridiques pour une compréhension de la relation droit-entrepreneuriat.....	31
2) La réglementation particulière des activités entrepreneuriales par le droit	35
B) Encadrement juridique adapté aux jeunes entrepreneur.e.s.....	39
2.1.2. Approches théoriques : cadre d'analyse priorisé.....	42
2.1.2.1 Théories regroupant les paradigmes de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat	42
A) La vision libérale de l'entrepreneuriat.....	43
B) La vision sociologique de l'entrepreneuriat	44
C) Entrepreneuriat commercial <i>versus</i> entrepreneuriat social dans l'économie libérale	46
2.1.2.2 Le néolibéralisme comme cadre d'analyse	47
2.2. Cadre méthodologie	48

CHAPITRE 3 :

Analyse du cadre légal des affaires et du <i>Code des Investissements</i> de 2002.....	49
3.1. Cadre légal des affaires	49

3.1.1 Le <i>Code de commerce</i> et les lois sur les sociétés commerciales.....	50
3.1.1.1 Le statut du ou de la commerçant.e.....	51
3.1.1.2 Les actes de commerce.....	56
3.1.1.3 Les sociétés commerciales	60
A) Les différentes catégories de sociétés commerciales.....	60
B) La société commerciale définie comme un contrat	62
1) Les conditions de forme de validité du contrat	63
2) Les conditions de fond de validité du contrat	64
C) La société commerciale définie comme une institution dotée de personnalité morale.....	68
D) Le processus de création des sociétés commerciales en Haïti.....	71
1) Constitution des sociétés de personnes.....	72
2) Constitutions des sociétés anonymes.....	73
3.1.2 L'exercice du commerce à titre individuel.....	77
3.1.3 Autres textes légaux ayant rapport avec l'environnement des affaires	80
3.1.3.1 Droit fiscal et droit du financement des entreprises	81
3.1.3.2 Protection des droits des auteurs et de la propriété industrielle	87
3.1.3.3 Droit du numérique	90
3.1.3.4 Droit des ressources humaines	92
3.2 Code des investissements de 2002	97
3.2.1 Principes relatifs aux investissements	97
3.2.2 Régime incitatif du <i>Code des investissements</i>	99
3.2.2.1 Domaines prioritaires précisés, mais non délimités	100
3.2.2.2 Exonérations fiscales et douanières.....	102
3.2.3 Institutions impliquées dans l'octroi du régime incitatif.....	104
3.2.4 De la pertinence du régime incitatif	106

CHAPITRE 4 :

Propositions en vue d'un cadre légal adapté aux jeunes entrepreneur.e.s.....	109
4.1 Cadre légal des affaires et <i>Code des investissements</i> inadaptés à la situation des jeunes entrepreneur.e.s	109
4.1.1 Absence d'encadrement juridique particulier de l'entrepreneuriat et de la situation des jeunes entrepreneur.e.s	109
4.1.1.1 L'entrepreneur.e, le ou la sous-entrepreneur.e et le ou la jeune entrepreneur.e... 110	
4.1.1.2 Entrepreneur.e et entrepreneuriat <i>versus</i> commerçant.e, acte de commerce, entreprise et investisseur.euse	113
4.1.2 Obstacles entravant les activités entrepreneuriales et l'épanouissement des jeunes entrepreneur.e.s	121
4.1.3 Conséquences pour le ou la jeune entrepreneur.e haïtien.ne.....	133
4.2 Mesures adaptées à la situation des jeunes entrepreneur.e.s et au développement de l'entrepreneuriat des jeunes.....	136
4.2.1 Propositions faites par les expert.e.s ou chercheur.euse.s	137
4.2.1.1 Surmonter les obstacles juridiques, administratifs et politiques	137
4.2.1.2 Faciliter l'accès aux moyens non-financiers et financiers.....	139
4.2.1.3 Favoriser la disponibilité de ressources humaines	141
4.2.1.4 Résoudre les problèmes d'ordre structurel.....	143
4.2.1.5 Promouvoir et encadrer l'entrepreneuriat en général et l'entrepreneuriat féminin en particulier	145
4.2.2 Avancées du cadre légal des affaires et mesures prises ou envisagées par les gouvernements haïtiens	147
4.2.2.1 Amendement ou adoption de textes de loi	147
4.2.2.2 Création d'institutions	150
4.2.2.3 Mise en place de programmes relatifs à l'entrepreneuriat	152
4.2.2.4 Autres engagements ou mesures envisagées pour l'État haïtien.....	155

4.2.3 De nouvelles propositions tenant compte de la particularité des jeunes entrepreneur.e.s ou de l'entrepreneuriat jeunesse	156
4.2.3.1 Appliquer le cadre légal des affaires existant et réaliser la réforme engagée	157
4.2.3.2 Adopter des textes de loi spécifiques à l'entrepreneuriat des jeunes ou aux jeunes entrepreneur.e.s	158
A) Définir le contenu juridique des activités entrepreneuriales, de l'entrepreneuriat jeunesse et le statut juridique de l'entrepreneur.e et du ou de la jeune entrepreneur.e	158
B) Encourager l'entrepreneuriat jeunesse ou les jeunes entrepreneur.e.s par des mesures de discrimination positive	159
C) Inciter à l'entrepreneuriat jeunesse innovant.....	160
D) Encadrer de façon permanente l'entrepreneuriat jeunesse	161
E) Encourager l'émergence d'initiatives privées encourageant et encadrant l'entrepreneuriat jeunesse.....	161
CONCLUSION	163
BIBLIOGRAPHIE	167
ANNEXE	183

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 3.1: Statut du commerçant.....	55
Tableau 3.2: Catégorisation des Actes de commerce.....	59
Tableau 3.3: Catégorisation des sociétés commerciales	62
Tableau 3.4: Conditions de validité du contrat de société.....	68
Tableau 3.5: Droits extrapatrimoniaux et patrimoniaux des sociétés commerciales	71
Tableau 3.6: Procédure de constitution de sociétés de personnes.....	72
Tableau 3.7: Institutions et professionnel.le.s impliqué.e.s dans la formation des sociétés de personnes.....	73
Tableau 3.8: Procédure de formation des SA avec ou sans PAPE.....	75
Tableau 3.9: Institutions et professionnel.le.s impliqué.e.s dans le processus de création des SA.....	77
Tableau 3.10: Processus de création des EI et EIRL.....	79
Tableau 3.11: Certains coûts de démarrage d'une société commerciale.....	82
Tableau 3.12: Régime incitatif du Code des investissements et d'autres textes de loi.....	104
Tableau 4.1: Résumé des rapports Doing business relatifs au classement (par rang) d'Haïti de 2004 à 2020	123
Tableau 4.2: Indicateur de la création d'entreprises relatif à Haïti de 2004 à 2020.....	125
Tableau 4.3: Indicateur de l'obtention de prêt relatif à Haïti de 2004 à 2020	127
Tableau 4.4: Indicateur de la protection des investisseurs relatif à Haïti de 2004 à 2020	129
Tableau 4.5: Commissions ou activités portant des réflexions relatives au climat des affaires à partir de 2009	148
Tableau 4.6: Modifications apportées au cadre légal des affaires favorables aux activités entrepreneuriales	148

LISTE DES FIGURES

Figure 2.1 : Les différents paradigmes en entrepreneuriat.....	19
Figure 2.2 : Activités entrepreneuriales encadrées par différentes branches du droit.....	36
Figure 3.1 : Importance relative des paquets d’incitations fiscales dans l’enquête sur le choix de la localisation d’un investissement, 2010 (à gauche : Classement ; à droite : Changement dans le classement depuis 2007).....	108
Figure 4.1 : Évolution du classement général d'Haïti et indicateurs de la création d'entreprise, de l’obtention de crédit et de la protection des investisseurs dans les rapports Doing business de 2004 à 2020	124
Figure 4.2 : Évolution des variables de l'indicateur de la création d'entreprises en Haïti de 2004 à 2020	126
Figure 4.3 : Évolution de l'indicateur de l'obtention de prêt dans les rapports de DB relatif à Haïti de 2004 à 2020	128
Figure 4.4 : Évolution de l'indicateur de la protection des investisseurs dans les rapports de DB relatif à Haïti de 2004 à 2020	130
Figure 4.5 : Classement des problèmes confrontés par les MPME du plus difficile au moins difficile	132

LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS

ACCRE : Aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise

ACP : *Associations commerciales en participation*

AEAH : *Association des entrepreneurs actifs d'Haïti*

AECG : *Accord économique et commercial global*

AMR : *The Academy of Management Review*

ANCE : *Agence nationale pour la création d'entreprises*

ARC : Agence du revenu du Canada

BCA : *Bureau de crédit agricole*

BEL : *Banque d'épargne et de logement*

BHDA : *Bureau haïtien du droit d'auteur*

BNC : *Banque Nationale de Crédit*

BNDA : *Banque nationale de développement agricole*

BRH : *Banque de la République d'Haïti*

C. de D. : Cahiers de droit

C.c.q. : Code civil du Québec

C.civ : Code civil

C.com : Code de commerce

CARICOM : Communauté des Caraïbes

CBC : Couverture des bureaux de crédit

CCFEH : Chambre de commerce de femmes entrepreneures d'Haïti

CDEE : Centre de développement de l'entreprise et de l'entrepreneuriat

CE : Création d'entreprises

CEC : Coopératives d'épargne et de crédit

CEDEL Haïti : Centre de l'entrepreneuriat et de leadership en Haïti

CEI : Centre pour l'entrepreneuriat et l'innovation

CFE : Centres de formalités des entreprises, : Centre financier aux entrepreneurs

CG : Classement général

CII : Commission interministérielle des investissements

CM : Capital minimum

CNUDCI : Commission des Nations-Unies pour le Droit commercial international

CNZF : Conseil national des zones franches

coll. : collection

COOPARES : *Coopératives agricoles régionales d'équipement et de soutien*
CRAPU : *Centre de Recherche et d'Appui aux Politiques Urbaines*
CRPb : *Couverture du registre public*
CRPr : *Couverture du registre privé*
CSAFP : *Conseil Supérieur de l'Administration et de la Fonction Publique*
Ct : *Coût*
CT : *Commerce transfrontalier*
CTPEA : *Centre de Techniques de Planification et d'Economie Appliquée*

DB : *Doing business*
dir. : *directeur*

É.-U : *États-Unis*
EC : *Exécution des contrats*
Ed'H : *Électricité d'Haïti*
EI : *Entreprises individuelles*
EIC : *Étendue de l'information sur le crédit*
EIRL : *Entreprise individuelle à responsabilité limitée*
ERJ : *Entrepreneurship Research Journal*
ET : *Embauche des travailleurs.euse.s*
ETP : *Entrepreneurship Theory and Practice*

FAES : *Fonds d'assistance économique et sociale*
FDH : *Fonds de développement d'Haïti*
FDI : *Fonds de développement industriel*
FE : *Fermeture d'entreprise*
FIR : *France Initiative Réseau*

GATT : *General agreement on tariffs and trade*
GEID : *Global Entrepreneurship et Indice de Développement*
GEM : *Global Entrepreneurship Monitor*
GRAHN : *Groupe de réflexion pour une Haïti nouvelle*
GUE : *Guichet unique électronique*
GUSSE : *Guichets uniques de services de soutien aux entreprises*

HFTIC : *Haïti femme et TIC*
HTG : *Gourde haïtienne*

ICRG : *International country risk guid*
IDA : *Indice des droits des actionnaires*
Ide : *Inscription en direct des entreprises*
IDE : *Investissements directs étrangers*
Idées écon. soc. : Idées économiques et sociales
IDI : *Indice de divulgation de l'information*
IEF : *Index of economic freedom*
IFG : *Indice de fiabilité des garanties*
IFPA : *Indice de facilité des poursuites pour les actionnaires*
IGA : *Indice de la gouvernance des actionnaires*
IPC : *Indice de propriété et de contrôle*
IRCI : *Indice de la réglementation des conflits d'intérêts*
IRD : *Indice de responsabilité des dirigeants*
ITE : *Indice de la transparence de l'entreprise*
IZA : *Institute of Labor Economics*

J Law Econ Organ : The Journal of Law, Economics, and Organization
JBV : Journal of Business Venturing, : Journal of Business Venturing
JLE : Journal of Law and Economics
JOM : Journal of Management

L.C. : *Lois du Canada*
L.R.C. : *Lois révisées du Canada*
LaRSG : La Revue des Sciences de Gestion

MAEC : *Ministère des Affaires étrangères et des cultes Ministère des Affaires étrangères et des cultes*
MARNDR : *Ministère de l'agriculture, des ressources naturelles et du développement rural*
MCI : *Ministère du commerce et de l'industrie*
MENFP : *Ministère de l'éducation nationale et de la formation professionnelle*
MJSP : *Ministère de la Justice et de la Sécurité Publique*
MPME : *Micros, petites et moyennes entreprises*

Nb. : *Nombre*
NTIC : *Nouvelles technologies de l'information et de la communication*

OEA : *Organisation des États américains*
OFATMA : *Office d'Assurance Accidents du Travail, Maladie et Maternité*

OIF : *Organisation internationale de la francophonie*
OMC : *Organisation mondiale du commerce*
OMRH : *Office de management et des ressources humaines, : Office de management et des ressources humaines*
ONA : *Office Nationale d'Assurance-vieillesse*
ONG : *Organisation non gouvernementale*
OP : *Obtention de prêt*
OPC : *Obtention d'un permis de construire*

PAPE : *Premier appel public à l'épargne*
PAPEJ : *Programme d'appui à l'entrepreneuriat Jeunesse*
PFIL : *Plates-formes d'initiatives locales*
PI : *Protection des investisseurs*
PIM : *Protection des investisseurs minoritaires*
PME : *Petites et moyennes entreprises*
préc. : *précédente*
PTI : *Paiement des taxes et impôts*

RAND J. Econ. : The RAND Journal of Economics
RE : *Raccordement à l'électricité*
REC : *Registre électronique du commerce*
REFEH : *Réseau des femmes entrepreneurs d'Haïti*
RFG : *Revue française de gestion*
RI : *Règlement de l'insolvabilité*
RIP : *Revue internationale de psychosociologie*
RIPME : *Revue internationale PME*

SA : *Sociétés anonymes*
SAE : *Services d'appui aux entreprises*
Saje : *Service d'aide aux jeunes entreprises*
SAJE : *Services d'accompagnement des jeunes entrepreneurs*
SAM : *Société anonyme mixte*
SC : *Sociétés en commandite*
Sc. : *Score*
SCA : *Société en commandite par actions*
SCS : *Société en commandite simple*
SEM : *Sociétés d'économies mixtes*
SFD : *Sociétés financières de développement*
SMJ : *Strategic Management Journal*

SNC : *Sociétés en nom collectif*

SONAPI : *Société nationale des parcs industriels*

suiv. : suivants

TP : Transfert de propriété

TPE : Très petites entreprises

Tps Temps

UCREF : *Unité centrale de renseignements financiers*

UE : Union européenne

ULCC : *Unité de lutte contre la corruption*

UNESCO : *United nations educational, scientific and cultural organization (Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la Culture)*

USD : *Dollar américain*

Vol. : *Volume*

INTRODUCTION

En Haïti, comme dans beaucoup d'autres pays à travers le monde, l'entrepreneuriat est un sujet d'actualité depuis plusieurs années. L'État haïtien, à travers certaines de ses institutions, le secteur privé et certains organismes internationaux entreprennent des initiatives pour promouvoir les activités entrepreneuriales et encourager les jeunes à se lancer en affaires. De leur côté, certain.e.s jeunes poussé.e.s par le besoin, influencé.e.s par leur environnement immédiat ou par les campagnes de promotion, ou tout simplement disposé.e.s à prendre le risque de se lancer en affaires, cherchent à se faire une place dans le monde des activités économiques. Face à cette volonté et aux initiatives individuelles ou collectives d'entreprendre des activités entrepreneuriales, un ensemble d'obstacles empêchent les jeunes d'avancer et de concrétiser leurs idées. Ces obstacles qui sont d'ordre politique, économique, juridique, administratif ou structurel entraînent un ensemble de conséquences pour les jeunes. Ces derniers ou ces dernière, découragé.e.s à entreprendre des activités économiques dans le pays, optent soit pour l'émigration, soit pour l'exercice d'activités économiques informelles, soit pour l'opportunisme politique ou pour tout autre choix qui peut nuire à la collectivité ou qui ne va pas dans le sens de l'intérêt de cette dernière. C'est pourquoi il est nécessaire de réfléchir sur les obstacles qui découragent les jeunes à s'adonner à des activités entrepreneuriales en Haïti. Une telle réflexion vise à faire des propositions qui pourront aider aux décideurs politiques à prendre des décisions qui vont dans le sens de la facilitation ou du développement de l'entrepreneuriat jeunesse en Haïti. Telle est donc l'ambition de ce travail.

Ce mémoire est articulé autour de quatre chapitres à travers lesquels plusieurs objectifs doivent être atteints. Le premier chapitre aborde la problématique de recherche et accueille les questions générale et spécifiques qui serviront de fil conducteur tout au long de la rédaction du travail. La démarche de problématisation concourt à deux choses : d'une part, elle vise à examiner les différentes initiatives publiques consistant à encourager ou à encadrer les activités entrepreneuriales initiées par les jeunes entrepreneur.e.s et, d'autre part, elle essaye d'interroger la viabilité ou du moins l'efficacité de telles initiatives. Cette démarche a pour but de faire valoir la pertinence sociale de cette recherche, c'est-à-dire de mettre en lumière les difficultés d'ordre administratif et juridique auxquelles les jeunes sont confronté.e.s lorsqu'ils ou lorsqu'elles entreprennent des activités entrepreneuriales en Haïti.

Dans le chapitre deuxième, le cadre théorique et méthodologique est défini afin de camper l'ossature même du travail. Dans un premier temps, ce chapitre, très élaboré, revisite les différentes approches à partir desquelles les concepts d'entrepreneur et d'entrepreneuriat sont appréhendés afin d'arriver à une compréhension des notions de jeunes entrepreneur.e.s, d'entrepreneuriat des jeunes et d'activités entrepreneuriales. Les différentes approches une fois développées sont intégrées dans des approches théoriques plus larges, afin de déterminer quelle théorie peut être la plus pertinente pour réaliser l'analyse juridique du cadre légal et du *Code des investissements* comme envisagé dans la formulation de l'objectif général. Le néolibéralisme qui permet de comprendre les différentes interventions de l'État pour réguler le marché paraît le plus pertinent pour analyser les textes de loi afin de saisir la rationalité légale qui commande la rédaction de ces textes de loi. C'est cette rationalité qu'il faudra pouvoir influencer et orienter dans le sens de l'adoption de nouvelles règles qui facilitent la réalisation des activités entrepreneuriales. Dans un second temps et en harmonie avec les objectifs définis, l'analyse de documents (textes de loi, documents officiels ou non officiels, etc.) est considérée comme la plus appropriée étant donné l'orientation théorique du travail.

Dans le chapitre troisième, l'analyse juridique est portée, d'une part, sur l'ensemble des textes de loi constituant le cadre légal des affaires en général et d'autre part sur le *Code des investissements* de 2002 en particulier. Cette analyse vise à dégager la compréhension ou la définition du législateur haïtien de l'entrepreneur.e, du ou de la jeune entrepreneur.e et des activités entrepreneuriales. Également, il faut montrer en quoi ce cadre légal facilite ou empêche l'émergence ou l'épanouissement des jeunes entrepreneur.e.s et la réalisation des activités entrepreneuriales. Une telle analyse est extrêmement importante parce qu'elle aura permis d'identifier les goulots d'étranglement qui découragent les activités entrepreneuriales ainsi que les réformes déjà apportées afin de faire de nouvelles propositions.

C'est dans cette voie que s'engage, enfin, le chapitre quatrième. Afin de faire de nouvelles propositions, il est nécessaire de montrer en quoi le cadre légal existant est inadapté à la situation des jeunes entrepreneur.e.s. En considérant, d'une part, l'absence d'un cadre juridique qui vient définir les activités entrepreneuriales et le statut de l'entrepreneur.e ainsi que celui du ou de la jeune entrepreneur.e et, d'autre part, les différents obstacles qui viennent entraver la réalisation des

activités entrepreneuriales, il est facile de tirer de fâcheuses conséquences pour les jeunes entrepreneur.e.s haïtien.ne.s. Cette démonstration doit justifier la formulation d'un ensemble de propositions visant à l'amélioration du cadre légal existant. Dans cette optique, plusieurs propositions formulées par des chercheur.euse.s ou expert.e.s, et dont certaines semblent avoir été prises en compte par les gouvernements haïtiens, méritent d'être complétées. Les nouvelles propositions doivent s'inscrire dans la prise en compte des particularités des jeunes entrepreneur.e.s en Haïti et de la nécessité d'attirer ceux et celles de la diaspora.

Une telle réflexion qui doit répondre à une exigence académique et qui s'inscrit dans le cadre d'un projet personnel sur le double plan intellectuel et professionnel peut aussi servir à la collectivité. Les étudiant.e.s ou chercheur.euse.s peuvent y trouver des informations théoriques et juridiques qui peuvent nourrir leurs réflexions ou orienter leurs travaux de recherches. Les entrepreneur.e.s peuvent également y dénicher des informations relatives à l'exigences des activités entrepreneuriales, aux procédures de création d'entreprises en Haïti, aux différents textes de loi qu'ils ou elles peuvent mettre à profit dans le cadre de la réalisation de leurs projets entrepreneuriaux et aux obstacles avec lesquels ils ou elles doivent composer en attendant de nouvelles réformes du cadre légal existant. Enfin, les acteurs politiques peuvent s'en inspirer pour la conception de politiques publiques pro-entrepreneuriales et l'élaboration de textes de loi qui viennent faciliter les jeunes à s'adonner aux activités entrepreneuriales. Il n'y aurait pas de plus grande satisfaction que de voir cette réflexion profiter à la jeunesse haïtienne.

CHAPITRE 1 :

Problématique

Ce premier chapitre doit poser les conditions de faisabilité de ce travail. Comme le veut tout travail scientifique, le point de départ de la réflexion est l'existence et l'identification d'un problème à partir d'un manque. Le problème identifié est la condition même du déploiement de la réflexion scientifique. C'est pourquoi, d'une part, il sera question d'identifier les éléments de la problématique afin de formuler, d'autre part, des objectifs qui doivent guider au déploiement de l'analyse dans les prochains chapitres.

1.1. Éléments de la problématique

Dans le contexte de la promotion ou de l'encouragement des activités entrepreneuriales en Haïti, il est nécessaire d'attirer l'attention sur les différentes mesures prises par l'État haïtien afin de faciliter les activités entrepreneuriales. Le constat d'échec de ces initiatives nécessite de considérer également l'appréciation des auteur.e.s à travers une revue de littérature. Grâce à cette dernière, il sera plus facile de spécifier le problème de recherche, d'en montrer la pertinence et de le formuler.

1.1.1. Les constats relatifs au cadre légal encadrant les investissements et l'entrepreneuriat en Haïti

En 2002, le législateur haïtien a adopté le *Code des investissements* dont l'objet est « de promouvoir la croissance et le développement économique d'Haïti »¹. Ce code comporte un ensemble d'avantages incitatifs à l'investissement dans des secteurs d'activités considérés comme prioritaires. En plus de ce Code, d'autres décisions prises par le gouvernement haïtien ont permis la mise en place d'institutions ou d'organismes qui interviennent dans l'accompagnement et l'encadrement des entrepreneur.e.s, ainsi que dans la promotion de l'investissement en Haïti. Ainsi, un décret présidentiel de 2006 a créé le Centre de facilitation des investissements (CFI)².

En 2012, le gouvernement haïtien a créé la Commission de réforme du droit des affaires dont la mission a été de « refondre la législation des affaires en Haïti »³. Grâce aux travaux et aux

¹ *Loi du 9 octobre 2002 portant sur le Code des investissements modifiant le décret du 30 octobre 1989 relatif au Code des investissements.*

² *Décret du 31 janvier 2006 portant création du Centre de facilitation des investissements.*

³ « Martelly installe une Commission de réforme du droit des affaires », *Le Nouvelliste* (7 septembre 2012).

recommandations de cette Commission, le pouvoir exécutif a déposé au Parlement haïtien, en 2017, un ensemble de projets de loi pour l'amélioration du climat des affaires⁴. Certains de ces projets ont été adoptés et publiés sous forme de lois ou de décrets. D'autres ne sont pas encore votés ou adoptés par l'exécutif. Ces nouveaux textes, qui seront analysés plus loin, portent notamment sur le statut du commerçant, sur le droit des sûretés, sur la signature et le commerce électronique, sur le crédit-bail et bail à usage professionnel.

Aussi, en 2015, le Ministère du commerce et de l'industrie (ci-après « MCI ») a créé le Centre de développement de l'entreprise et de l'entrepreneuriat (ci-après « CDEE »), « dont la mission est d'encourager les micros, petites et moyennes entreprises (ci-après « MPME ») à se formaliser et à se développer »⁵. Pour atteindre son objectif, cette structure chapeaute un ensemble de programmes auxquels sont assignées des missions spécifiques. Parallèlement aux initiatives étatiques⁶, des institutions internationales (OIF, UNESCO, Plan international)⁷, des organisations locales⁸, des Universités⁹ et des institutions privées participent également et largement dans la promotion de l'entrepreneuriat en Haïti.

Le cadre légal relatif à l'investissement et à l'entrepreneuriat (textes de loi réglementant le commerce, *Code des investissements* de 2002 et Décret présidentiel de 2006 créant le CFI), la réforme du droit des affaires amorcée en 2012, et la création, en 2015, du CDEE avaient pour but de faciliter la résolution d'un ensemble de problèmes identifiés par le MCI. Par exemple : le nombre élevé d'entreprises individuelles (96 %) ou familiales (77 %), l'absence de normes élémentaires de gestion comptable et financière, les difficultés d'accès au crédit de qualité et l'absence d'un cadre réglementaire qui encourage l'initiative privée et décourage les comportements anticoncurrentiels¹⁰.

⁴ Dieudonné JOACHIM, « Sept projets de loi déposés au Parlement pour améliorer le climat des affaires en Haïti », *Le Nouvelliste* (13 juillet 2017).

⁵ MINISTÈRE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE, *Services d'Appui aux Entreprises. Document de présentation*, MCI, 2015, p. 5.

⁶ Gérard Junior JEANTY, « Le MCI initie des jeunes diplômés à l'entrepreneuriat », *Le Nouvelliste* (6 février 2020).

⁷ Woody DUFFAULT, « Haïti : Plan international prône l'entrepreneuriat au féminin », *Le Nouvelliste* (28 mai 2019); Jose FLECHER, « L'Unesco et la Minujusth s'allient pour promouvoir l'entrepreneuriat chez les jeunes », *Le Nouvelliste* (31 août 2018).

⁸ Caleb LEFEVRE, « Vers la promotion de l'entrepreneuriat au niveau scolaire », *Le Nouvelliste* (3 juillet 2018).

⁹ Worlgenson NOEL, « Colloque sur le financement et l'entrepreneuriat en Haïti », *Le Nouvelliste* (18 juillet 2019).

¹⁰ MINISTÈRE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE, préc., note 5, p. 5.

En effet, concernant le CFI, un document de la Banque mondiale¹¹ indique qu'il « est [certes] informé de l'intention d'investissement et facilite les démarches, mais il n'effectue pas un suivi pour s'assurer que les investissements prévus ont été effectivement réalisés »¹². La directrice générale du CFI a elle-même reconnu que cette institution « n'a pas d'objectifs mesurables définis »¹³. La Banque mondiale s'étonne également de la faiblesse des Investissements directs étrangers (ci-après IDE) en Haïti en sachant que non seulement le *Code des investissements* est « le plus généreux de la région »¹⁴, mais aussi qu'il « est d'inspiration libérale et que la politique de zones franches paraît intéressante pour l'investisseur »¹⁵. Donc, malgré le fait qu'Haïti présente des opportunités intéressantes et des avantages compétitifs pour les investisseur.euse.s¹⁶, les incitations juridiques portées par le *Code des investissements* sont loin de produire les effets escomptés.

Il est par ailleurs pertinent de souligner que « le classement d'Haïti dans le *Doing Business* a décliné d'année en année »¹⁷. De 2006 – date de la création du CFI – à 2013, Haïti a perdu 38 places passant du 136^e au 174^e rang sur 185 pays¹⁸. Pour l'année 2020, Haïti est classée 179 sur 190 pays¹⁹. Il est clairement indiqué qu'Haïti ne fait que reculer malgré les efforts juridiques et politiques de l'État haïtien pour instaurer un climat des affaires qui attire les investissements en promouvant l'entrepreneuriat en Haïti.

1.1.2. État de la question

Plusieurs tentent d'expliquer les raisons de la non-attractivité du climat des affaires haïtien. Tout d'abord, certaines critiques viennent des journalistes et des économistes. Pour l'économiste Anderson Tibeaud, les entrepreneur.e.s haïtien.ne.s, motivé.e.s par un sentiment de nécessité en raison du manque d'emploi, ne possèdent ni la connaissance ni la formation nécessaires pour se lancer en affaires. Ils et elles sont incapables d'apporter des innovations et, par conséquent, ne

¹¹ GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE, *Renforcer la compétitivité et promouvoir la diversification en Haïti. Cadre intégré: étude diagnostique sur l'intégration du commerce*, Banque Mondiale, 2013.

¹² *Id.*, p. 64.

¹³ Jameson FRANCISQUE, « Quel est l'impact du Centre de Facilitation des Investissements? », *AyiboPost*, sect. ÉCONOMIE (30 mai 2019).

¹⁴ *Id.* (En italiques dans le texte).

¹⁵ GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE, préc., note 11, p. 65.

¹⁶ *Id.*, p. 58.

¹⁷ *Id.*, p. 62.

¹⁸ *Id.*

¹⁹ WORLD BANK (dir.), *Doing business 2020*, coll. Doing business, Washington, World Bank Group, 2019, p. 4.

peuvent participer à la concurrence dans un environnement économique très hostile en Haïti²⁰. Pour sa part, le journaliste Jean Kensle Figaro identifie un ensemble d'obstacles à la création d'entreprises en Haïti, comme le manque de vision sur le long terme, l'individualisme, l'absence de l'esprit d'équipe et la lourdeur du processus de création d'entreprise de capitaux en Haïti²¹. Quant à l'économiste Johnny Joseph, la promotion de l'entrepreneuriat en Haïti est un leurre²². Pour lui, « le développement est d'abord institutionnel et politique »²³. Le renforcement institutionnel doit précéder la promotion de l'entrepreneuriat²⁴.

Enfin, pour l'économiste et gestionnaire Junia Barreau, les facteurs suivants peuvent expliquer la perception négative d'Haïti aux yeux de la plupart des investisseurs étrangers : l'instabilité politique, le manque de protection des investisseurs (notamment les actionnaires minoritaires), l'accès limité au crédit, l'absence de réformes substantielles dans le climat des affaires, la corruption, le non-respect des droits de propriété, la difficile application de la loi, les risques (politiques, économiques et financiers) élevés et l'incertitude de l'environnement des affaires²⁵.

D'autres positions sont exposées par des universitaires dans le cadre de travaux de maîtrise ou de doctorat. Dans son mémoire de licence en 2014, Enomy Germain défend l'idée principale selon laquelle « [l]es investissements directs étrangers influent positivement sur la croissance économique en Haïti »²⁶. Ayant constaté que les « variables liées au marché, hormis l'indice d'instabilité macroéconomique, n'ont pas été des déterminantes [*sic*] pour les investissements directs étrangers, de 1980 à 2013 »²⁷, il a recommandé, entre autres, la stabilité économique dans le pays et le renforcement des institutions, comme conditions pour attirer les IDE. Dix ans plus tôt, Mercier Salnave a traité le même sujet et en est arrivé à recommander l'adoption de « cadres

²⁰ Anderson TIBEAUD, « L'entrepreneuriat et l'innovation font-ils bon ménage en Haïti ? », *Le Nouvelliste* (1 février 2018); Anderson TIBEAUD, « L'entrepreneuriat en Haïti : il ne faut pas se faire trop d'illusion ! », *Le Nouvelliste* (20 décembre 2017).

²¹ Jean Kensle FIGARO, « L'entrepreneuriat doit être un vrai débat en Haïti », *Le Nouvelliste* (21 novembre 2017).

²² Johnny JOSEPH, « Ne pas se tromper de combat : la jeunesse haïtienne, entre l'entrepreneuriat et la politique. », *Le Nouvelliste* (25 juillet 2018).

²³ *Id.*

²⁴ *Id.*

²⁵ Junia BARREAU, « Investissements directs étrangers : la difficile équation haïtienne », *Le Nouvelliste* (28 août 2012).

²⁶ Enomy GERMAIN, *Analyses des déterminants des Investissements Directs Etrangers (IDE) et des impacts de ces investissements sur la croissance économique en Haïti de 1980 à 2013*, Mémoire de maîtrise, Port-au-Prince (Haïti), Centre de Techniques de Planification et d'Economie Appliquée (CTPEA), 2014, p. 7.

²⁷ *Id.*

réglementaires adéquats pour pouvoir tirer pleinement profit d'une quelconque présence étrangère sur son marché, et simultanément attirer davantage d'IDE »²⁸. De son côté, Ernest Tesse²⁹ priorise la place de la culture dans l'entrepreneuriat, notamment en Haïti. Il montre que si certains traits culturels caractérisent positivement le comportement économique de certains peuples, d'autres traits peuvent être un véritable handicap au développement économique d'autres peuples. Il admet qu'un ensemble de comportements socioculturels (croyances magico-religieuses, croyance à la futilité de la vie terrestre, autoretirement du monde, aversion face à la concurrence, etc.) ne favorisent pas le développement de l'entrepreneuriat en Haïti³⁰.

D'autres travaux (monographies ou articles scientifiques) comportent des réflexions sur l'entrepreneuriat en Haïti. Bénédicte Paul a publié plusieurs articles sur le sujet. Un de ses articles³¹ en particulier fait une véritable recension des thèmes traités dans ses recherches. Dans ses travaux, il a abordé des thématiques comme : la pauvreté, la tertiarisation et l'informalité qui caractérisent l'économie haïtienne³², l'« innovation institutionnelle » qui renvoie à « la création d'institutions qui améliorent le contexte entrepreneurial et libèrent le potentiel des entreprises à contribuer à la croissance économique »³³; l'apparition d'entrepreneurs-politiciens qui sont de véritables rentiers augmentant le « risque d'aggraver les dynamiques de prédation sur les ressources de l'État »³⁴; l'entrepreneuriat féminin qui permet de constater que « les femmes entrepreneures sont défavorisées »³⁵. Paul croit dans le développement des activités entrepreneuriales en Haïti et pense que « [l']entrepreneuriat qui fera progresser les indicateurs de développement économique d'Haïti est forcément formel et fondé sur l'innovation (technologique, sociale et institutionnelle) »³⁶.

²⁸ Mercier SALNAVE, *Déterminants et Impact de l'Investissement Direct Etranger sur la croissance économique en Haïti (1970 – 2000)*, Rapport de recherche, Montréal, Université de Montréal (Faculté des Arts et des Sciences), 2004, p. 51.

²⁹ Ernest TESSE, *Culture entrepreneuriale, performance socio-économique et modélisation empirique des comportements socioculturels sur les intentions d'entreprendre en Haïti*, Thèse, Schoelcher, Université des Antilles (Faculté de Droit et d'Economie de Martinique), 2018.

³⁰ *Id.*, p. 7, 8.

³¹ Bénédicte PAUL, « Quel entrepreneuriat pour quel développement en Haïti ? », *Études caribéennes* 2016.35.

³² Bénédicte PAUL, Alix DAMEUS et Michel GARRABE, « Le processus de tertiarisation de l'économie haïtienne », *Études caribéennes* 2011.16.

³³ B. PAUL, préc., note 31.

³⁴ *Id.*

³⁵ B. PAUL, préc., note 32.

³⁶ *Id.*

À travers deux ouvrages³⁷, l'économiste Fritz A. Jean analyse l'échec des politiques économiques mises en place en Haïti et les facteurs qui fragilisent le climat des affaires. L'économie de la rente, la mise en place de réseaux sociaux d'accumulation de la richesse, l'économie de violence administrée et entretenue par des monopoles, des oligopoles et des entrepreneurs-politiciens sont autant de facteurs qui empêchent « l'émergence d'une masse critique de petites et moyennes entreprises »³⁸.

Devant un tel constat d'échec se pose la problématique d'une reconstruction du système économique haïtien visant à créer des assises qui favorisent un climat des affaires plus attractif. Cette problématique est abordée dans une pléiade d'ouvrages. Par exemple, Rainhorn pense qu'une véritable réforme du système économique reste un élément essentiel et doit passer par tous les plans (santé, environnement, éducation...)³⁹. D'autres auteurs analysent la problématique de la pauvreté et de la paupérisation accélérée de la population. La réforme du système économique et financier, l'implication de la diaspora haïtienne, la distribution de la richesse, la création de l'emploi, l'incitation à la création d'entreprises, à l'innovation et à l'investissement sont, entre autres, autant d'éléments qui font partie des propositions contenues dans ces ouvrages⁴⁰.

1.1.3. Question de recherche et hypothèses

Tel que précédemment mentionné, le *Code des investissements* de 2002 et toutes les autres tentatives mises sur pied n'ont pas permis d'attirer des investissements considérables ni de faciliter la création d'entreprises en Haïti⁴¹. Les réformes du droit des affaires amorcées en 2012⁴² et qui ont donné lieu à des textes de loi à partir de 2016 et 2017 ne sont pas encore évaluées du point de vue des résultats. Les études ont identifié divers facteurs expliquant la non-attractivité du climat des affaires haïtien et les obstacles à la création d'entreprises ou à l'investissement direct étranger⁴³.

³⁷ Fritz A. JEAN, *Haïti, la fin d'une histoire économique*, 2016; Fritz A. JEAN, *Haïti, une économie de violence*, Les éditions Pédagogies nouvelles SA, 2019.

³⁸ F. A. JEAN, préc., note 37, p. 34 et 35.

³⁹ Jean-Daniel RAINHORN, *Haïti, réinventer l'avenir*, Éditions de la Maison des Sciences de l'homme, Paris, Éditions de l'Université d'État d'Haïti, Port-au-Prince, 2012.

⁴⁰ Samuel PIERRE (dir.), *Construction d'une Haïti nouvelle. Vision et contribution du GRAHN-Groupe de réflexion et d'action pour une Haïti nouvelle*, Presses internationales Polytechnique, Montréal, 2010; Pierre BUTEAU, Rodeney SAINT-ÉLOI et Lyonel TROUILLOT (dir.), *Refonder Haïti?*, Montréal, Mémoire d'encrier, 2010; Nicolas PAUYO, *Haïti, les grands chantiers*, l'Harmattan, 2012.

⁴¹ GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE, préc., note 11; J. BARREAU, préc., note 25; E. GERMAIN, préc., note 26.

⁴² MINISTÈRE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE, préc., note 5; note 3.

⁴³ GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE, préc., note 11; J. BARREAU, préc., note 25.

Beaucoup de recommandations vont dans le sens du renforcement institutionnel et de la réforme du droit des affaires. Mais aucune étude n'a encore été menée sur une analyse détaillée du *Code des investissements* de 2002. Aucune étude, notamment juridique, n'a encore réfléchi aux raisons de l'inefficacité et de l'inefficience de ce code. Aucune recherche n'a encore comblé le vide d'une réflexion sur les obstacles juridiques qu'un cadre juridique relatif à l'entrepreneuriat doit écarter au profit de la création d'entreprises en Haïti. Enfin – et plus particulièrement – aucune recherche ne s'est encore penchée sur l'inadaptation du *Code des investissements* de 2002 aux jeunes entrepreneur.e.s haïtien.ne.s afin de promouvoir la nécessité d'élaborer un cadre légal qui réponde aux réalités spécifiques des jeunes entrepreneur.e.s en Haïti. D'où la formulation de la question de recherche suivante :

« Qu'est-ce qui empêche, sur le plan juridique, au cadre légal des affaires en général et au *Code des Investissements de 2002* en particulier d'attirer de véritables investissements et de faciliter la création de nouvelles entreprises en Haïti par de jeunes entrepreneur.e.s ? » À cette question de recherche, nous soumettons deux hypothèses, à savoir :

- a) Le cadre légal des affaires comporte des obstacles juridiques qui entravent les activités entrepreneuriales et l'accès au financement en Haïti;
- b) Le cadre légal des affaires et le *Code des investissements* de 2002, malgré les avantages incitatifs de celui-ci, ne sont pas adaptés aux jeunes entrepreneur.e.s, en Haïti ou de la diaspora, ni dans leurs démarches de création d'entreprises, ni dans celles de trouver du financement.

1.2. Objectifs

L'objectif général de ce mémoire est d'analyser le cadre légal des affaires et particulièrement le *Code des investissements* de 2002 dans la perspective de proposer un nouveau cadre légal plus adapté à la situation particulière des jeunes entrepreneur.e.s en Haïti. De manière plus spécifique, ce mémoire vise à :

- 1) Examiner le cadre légal des affaires en Haïti ainsi que le *Code des investissements* afin de faire ressortir les obstacles qui découragent les activités entrepreneuriales et limitent l'accès au financement;

- 2) Mettre en évidence les lacunes structurelles et pratiques du cadre légal des affaires en Haïti et particulièrement du *Code des investissements* quant à leur adaptation à la situation des jeunes entrepreneur.e.s tant locaux.ales que de la diaspora;
- 3) Articuler un plaidoyer en faveur de la nécessité d'élaborer un cadre légal pouvant effectivement inciter les jeunes à se lancer en affaires.

CHAPITRE 2 :

Fondements théoriques et cadre méthodologique

Les éléments de la problématique ont permis d'aiguiser la curiosité et invitent à une investigation afin d'atteindre les objectifs prédéfinis. Mais avant de nous y attarder, le cadre conceptuel et théorique (2.1) et le fondement méthodologique (2.2) seront d'abord définis afin de camper le décor du cadre d'analyse du droit des affaires en Haïti, en général, et du code des investissements de 2002, en particulier, dans la perspective d'une compréhension de l'encadrement juridique de l'entrepreneuriat en Haïti.

2.1 Cadre théorique et conceptuel

Le choix de traiter d'abord des concepts (2.1.1) et de voir ensuite dans quelles théories ils sont articulés ensuite (2.1.2), permettra de déterminer le cadre théorique le mieux approprié pour l'analyse juridique qui sera faite au chapitre trois.

2.1.1 Les concepts

Il ressort des éléments de la problématique et des objectifs des termes ou expressions avec plusieurs occurrences, à savoir : activités entrepreneuriales, création d'entreprises, accès au financement, jeunes entrepreneur.e.s, barrières juridiques et avantages incitatifs. Ces termes peuvent être regroupés en trois concepts : entrepreneuriat, entrepreneur et encadrement juridique de l'entrepreneuriat. En effet, dans la définition du concept de l'entrepreneuriat seront élucidées les notions d'activités entrepreneuriales et de création d'entreprises. De même, une analyse du concept de l'entrepreneur.e permettra de comprendre la notion de jeune entrepreneur.e. Il en va de même pour le concept d'encadrement juridique de l'entrepreneuriat dont une analyse devra inclure les notions d'accès au financement, d'avantages incitatifs et de barrières juridiques dans la perspective d'une compréhension des facilités ou des limites à l'accès au financement ainsi qu'aux activités entrepreneuriales. Donc, les concepts d'entrepreneur.e et d'entrepreneuriat, d'une part, et d'encadrement juridique de l'entrepreneuriat, d'autre part, seront définis.

2.1.1.1 L'entrepreneur et l'entrepreneuriat

Tout.e.s les auteur.e.s qui réfléchissent sur les concepts de l'entrepreneur.e et de l'entrepreneuriat reconnaissent leur caractère polysémique. Pour Filion, en effet, cela est dû au fait que des auteur.e.s d'horizons disciplinaires différents tentent d'expliquer le phénomène entrepreneurial en partant des catégories spécifiques à leurs disciplines respectives⁴⁴. Même à l'intérieur d'une même discipline les auteur.e.s émettent des positions différentes. Autrement dit, les spécialistes en sociologie, en économie, en sciences du comportement, en anthropologie ou en sciences de la gestion traitent différemment les notions d'entrepreneur et d'entrepreneuriat. Au demeurant, à l'intérieur de chacune de ces disciplines, il y a des divergences de perceptions dans les approches et dans la façon de mener les réflexions et les recherches⁴⁵. Tout cela amène à considérer non seulement le caractère complexe⁴⁶ des notions d'entrepreneur.e et d'entrepreneuriat, mais aussi leur « caractère pluridisciplinaire, voire interdisciplinaire, ou plus encore transdisciplinaire »⁴⁷. Pour en saisir les contours, les chercheur.euse.s inscrivent ces concepts dans une analyse de plusieurs paradigmes⁴⁸. Cette dernière notion, dont la paternité est reconnue à Kuhn, se définit comme « l'ensemble de convictions partagées par le groupe scientifique considéré à un moment donné de l'histoire »⁴⁹. C'est donc à l'intérieur de chaque paradigme identifié que les notions d'entrepreneur.e et d'entrepreneuriat sont généralement conceptualisées. Le développement de ces paradigmes se fera dans l'objectif de passer des approches plus ou moins centrées sur l'entrepreneur.e (A) à une conceptualisation plus large de l'entrepreneuriat (B) pour

⁴⁴ Louis Jacques FILION, « Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances », (1997) 10-2 *RIPME* 129, 132.

⁴⁵ Thierry VERSTRAETE, « La théorisation dans le domaine de l'entrepreneuriat et ses frontières dans le contexte scientifique français », (2008) 21-2 *RIPME* 169; Thierry VERSTRAETE, « Entrepreneuriat : modélisation du phénomène », (2001) 1-1 *Revue de l'Entrepreneuriat* 5.

⁴⁶ Mounia DIAMANE et Koubaa SALAH, *Les approches dominantes de la recherche en entrepreneuriat*, Maroc, 2ème Colloque international sur l'entrepreneuriat et le développement des PME dans le monde, 9 décembre 2016, p. 3.

⁴⁷ T. VERSTRAETE, préc., note 45, 171.

⁴⁸ Thierry VERSTRAETE et Alain FAYOLLE, *Quatre paradigmes pour cerner le domaine de recherche en entrepreneuriat*, Montpellier, Association Internationale de Recherche en Entrepreneuriat et PME, 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27 octobre 2004, p. 2-14; Raouf JAZIRI et Robert PATUREL, *Quels paradigmes sont pertinents pour la recherche sur le phénomène d'acadépreneuriat ?*, Casablanca, Colloque international sur l'Entrepreneuriat : à la recherche de la performance de l'auto-entreprise à la PME partenariale, 20 mai 2010, p. 4-12; Raouf JAZIRI et Robert PATUREL, *Une vision renouvelée des paradigmes de l'entrepreneuriat: Ver une reconfiguration de la recherche en entrepreneuriat*, Entrepreneuriat et Entreprise: nouveaux enjeux et nouveaux défis, 2009, p. 23.

⁴⁹ Thomas S. KUHN, *La structure des révolutions scientifiques*, Flammarion, coll. Champs, Paris, 1972; cité par R. JAZIRI et R. PATUREL, préc., note 48, p. 3.

arriver à une compréhension des notions d'activités entrepreneuriales, de jeune entrepreneur.e et d'entrepreneuriat des jeunes (C).

A) Des approches plus ou moins centrées sur l'entrepreneur.e...

Les recherches ont montré que la notion d'« entrepreneur » a attiré l'attention des chercheur.euse.s, dont les économistes comme pionniers, avant celle de l'entrepreneuriat. Il s'agit d'abord de poser des questions qui centrent l'attention sur l'entrepreneur.e : qui est-il? ou qui est-elle ? Les réponses à cette première question ont inauguré le premier positionnement conceptuel classé dans **le paradigme ou les approches « par les traits individuels »**. D'après plusieurs auteurs, dont Guyot et Vandewattyne⁵⁰, Say et Cantillon (deux économistes) sont considérés comme les premiers à formuler des réponses sur l'identité ou les traits de personnalité de l'entrepreneur.e. Pour ces deux pionniers, d'après De Coster⁵¹, l'entrepreneur.e est un.e preneur.euse de risques dans le contexte d'un avenir incertain. Ensuite, les chercheur.euse.s qui s'inscrivent dans ce paradigme reconnaissent un ensemble de caractéristiques définissant la personnalité de l'entrepreneur.e. De Coster permet d'en faire un résumé : l'innovation pour Say, Schumpeter et tant d'autres ; les besoins d'accomplissement et de puissance pour les psychologues et spécialistes du comportement humain, notamment David C. M. Clelland ; le besoin de pouvoir, la créativité, le besoin d'indépendance et d'autonomie, le besoin de puissance, etc.⁵² Contre ce paradigme, les critiques ont montré qu'il est impossible, mythique et illusoire de dresser un « profil robot »⁵³ de l'entrepreneur.e et qu'au lieu de chercher à connaître sa personnalité, il faut plutôt investiguer sur ce qu'il ou elle fait ou sur qui le ou la fait devenir entrepreneur.e⁵⁴. D'où le **paradigme par les faits**, encore centré sur l'entrepreneur.e.

Cette approche, dite comportementale ou béhavioriste, vise à montrer l'influence du milieu sur l'entrepreneur.e. En effet, « l'entrepreneur se forme graduellement, influencé d'abord affectivement par sa famille, ensuite symboliquement par le milieu du travail et ses modèles

⁵⁰ Jean-Luc GUYOT et Jean VANDEWATTYNE, « Chapitre 1. Le champ de l'entrepreneuriat: pluralité des approches et richesses du champ d'analyse », dans Jean-Luc GUYOT et Jean VANDEWATTYNE (dir.), *Les logiques d'action entrepreneuriale. Le cas des primo-créateurs d'entreprise en Région wallonne*, Bruxelles, De Boeck Supérieur, 2008, p. 15 à la page 16; L. J. FILION, préc., note 44.

⁵¹ Michel COSTER, « Entrepreneur et entrepreneuriat », dans Françoise DANY (dir.), *Cadres et entrepreneuriat : mythes et Réalités*, 2003, p. 7 à la page 7.

⁵² *Id.*

⁵³ R. JAZIRI et R. PATUREL, préc., note 48, p. 6.

⁵⁴ M. DIAMANE et K. SALAH, préc., note 46, p. 3.

entrepreneuriaux, et enfin sociologiquement par son implication graduelle dans un milieu, son enracinement et son intégration dans ce dernier »⁵⁵. En tant que tel, l'entrepreneur.e devient, pour les chercheur.euse.s, un.e acteur.trice important.e placé.e dans un environnement socioculturel, un réseau personnel et professionnel, un contexte familial et un cadre politique et économique, dont les comportements peuvent empiriquement être analysés⁵⁶. Le « faire entrepreneur »⁵⁷ renvoie donc à la question de comment on devient entrepreneur.e. Cela sous-entend « que l'on ne naît pas entrepreneur, mais qu'on le devient graduellement [...] par essais et erreurs et aussi par la chance et l'aide du capital social fourni par le milieu »⁵⁸. Tout comme les approches par les traits, le paradigme des faits a été l'objet de beaucoup de critiques. Si le paradigme des traits individuels a été accusé d'un réductionnisme économique où l'entrepreneur.e est considéré.e comme « calculateur, autonome ou informé »⁵⁹, le paradigme des faits est taxé d'un réductionnisme sociologique qui fait agir l'entrepreneur.e par « les poids des normes comportementales issues de son histoire et de son contexte »⁶⁰.

Une autre approche paradigmatique préconise que l'entrepreneur.e soit un.e **créateur.trice (repreneur.euse ou réorganisateur.trice⁶¹) d'entreprises ou d'organisations** ou quelqu'un ayant la capacité de faire émerger⁶² ou impulser une organisation. Selon cette approche, les chercheur.euse.s « reconnaissent aux entrepreneurs la capacité à transformer leurs rêves (vision) en action par la création d'une affaire »⁶³. L'organisation est considérée « comme l'apparition de quelque chose qui était jusque-là invisible [...] ou comme une construction de sens [...] »⁶⁴. Cette approche qui voit l'entrepreneur.e comme créateur.trice d'organisation est corrélée à un autre

⁵⁵ Pierre-André JULIEN et Christophe SCHMITT, « Chapitre 1: Pour une vision renouvelée des pratiques de l'entrepreneuriat. De la vision libérale à la vision sociale de l'entrepreneuriat », dans Christophe SCHMITT (dir.), *Regards sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales*, coll. Entrepreneuriat & PME, Québec, Presses de l'Université du Québec, 2008, p. 15 à la page 24.

⁵⁶ M. DIAMANE et K. SALAH, préc., note 46, p. 2, 3.

⁵⁷ Expression employée par Diamane et Salah, *Id.*

⁵⁸ P.-A. JULIEN et C. SCHMITT, préc., note 55 à la page 21.

⁵⁹ Jean-Pierre BRECHET et Nathalie SCHIEB-BIENFAIT, « L'entrepreneuriat confronté au pluralisme théorique : la nécessité d'une Project-Based View », (2011) 10-2 *Revue de l'Entrepreneuriat* 29, 36.

⁶⁰ *Id.*

⁶¹ P.-A. JULIEN et C. SCHMITT, préc., note 55 à la page 35.

⁶² Émile-Michel HERNANDEZ, « L'entrepreneuriat comme processus d'émergence organisationnelle », (2008) 185-5 *RFQ* 89, 91-95.

⁶³ T. VERSTRAETE et A. FAYOLLE, préc., note 48, p. 37.

⁶⁴ Aziz BOUSLIKHANE, *Enseignement de l'entrepreneuriat : pour un regard paradigmatique autour du processus entrepreneurial*, Thèse, France, Université de Nancy 2, p. 62 (références omises).

paradigme, celui de l'opportunité, car « [u]n entrepreneur est une personne qui perçoit une opportunité et qui crée une organisation pour la poursuivre »⁶⁵.

Le paradigme de l'opportunité est divisé en deux conceptions ontologiques. Soit, selon une approche positiviste, l'entrepreneur.e découvre les opportunités, soit il ou elle participe lui-même/elle-même à les faire advenir selon une approche constructiviste ou interprétativiste⁶⁶. Dans l'un ou dans l'autre cas, trois types d'opportunités peuvent être retenus :

- Les opportunités que l'on rencontre sur des marchés existants qui sont le fruit d'inefficience due à une asymétrie de l'information ou aux limites de la technologie pour satisfaire des besoins non satisfaits ;
- Les opportunités qui sont le résultat de changements exogènes qui touchent aux conditions sociales, politiques, démographiques ou économiques ;
- Les opportunités qui sont le fruit d'inventions et de découvertes et qui produisent ainsi de nouvelles connaissances⁶⁷.

L'opportunité est définie comme une « occasion favorable »⁶⁸ ou comme « une situation future jugée désirable et faisable »⁶⁹. L'entrepreneur.e est donc vu.e comme quelqu'un qui peut identifier l'existence ou provoquer l'apparition de cette occasion favorable ou de cette situation future tout en ayant la capacité de l'exploiter. Si l'entrepreneur.e est un.e créateur.trice d'organisations, conçues pour exploiter des opportunités, sa création doit aussi apporter de la valeur. D'où **le paradigme de la création de valeur**.

Selon Jaziri et Paturel, se référant à Verstraete, ce paradigme doit « compléter le paradigme de la création d'une organisation pour affirmer le caractère entrepreneurial d'un phénomène plus ou moins durable »⁷⁰. L'individu-entrepreneur.e est placé, selon Bruyat à qui revient la paternité du paradigme en question, dans une relation dialogique avec la valeur qu'il a créée : « l'individu est une condition nécessaire pour la création de valeur, il en détermine les modalités de production,

⁶⁵ William D. BYGRAVE et Charles W. HOFER, « Theorizing about Entrepreneurship », (1992) 16-2 *ETP* 13; traduit et cité par R. JAZIRI et R. PATUREL, préc., note 48, p. 8; et A. BOUSLIKHANE, préc., note 64, p. 64.

⁶⁶ Karim MESSEGHEM, *L'entrepreneuriat en quête de paradigme : apport de l'école autrichienne*, Suisse, 8ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, 25 octobre 2006, p. 17.

⁶⁷ *Id.*

⁶⁸ *Id.*

⁶⁹ Howard H. STEVENSON et J. Carlos JARILLO, « A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management », (1990) 11 *SMJ* 17, 23; K. MESSEGHEM, préc., note 66, p. 12.

⁷⁰ R. JAZIRI et R. PATUREL, préc., note 48, p. 10.

l'ampleur... Il en est l'acteur principal »⁷¹. Par valeur entrepreneuriale, il y a lieu d'entendre un apport de « richesse et d'emploi pour la nation »⁷². Le concept de valeur entrepreneuriale peut renvoyer aussi à la notion de rente (ou profit) entrepreneuriale ou être vu sous l'angle « des échanges effectués entre agents par l'intermédiaire des prix déterminés par les marchés »⁷³. La considération de la valeur entrepreneuriale a conduit les recherches, notamment celles de Global Entrepreneurship Monitor (ci-après GEM), à montrer la relation entre les activités entrepreneuriales et la croissance économique dans plusieurs pays⁷⁴. D'après Bouslikhane « [l]es premiers résultats de l'étude GEM 1999 ont montré que les variations de l'entrepreneuriat coïncidaient pour environ un tiers avec les variations de la croissance économique entre les pays étudiés »⁷⁵. Tout comme le paradigme de la création d'entreprise est considéré comme lié au paradigme de la valeur, ce dernier est rattaché aussi à celui de l'innovation⁷⁶.

Le paradigme de l'innovation rappelle les approches définissant l'entrepreneur.e par ses traits de personnalité, notamment l'innovation. Cette notion renvoie à la capacité des entrepreneur.e.s « à proposer des idées nouvelles pour offrir ou produire de nouveaux biens ou services, ou, encore, pour réorganiser l'entreprise. L'innovation, c'est créer une entreprise différente de ce qu'on connaissait auparavant, c'est découvrir ou transformer un produit, c'est proposer une nouvelle façon de faire, de distribuer ou vendre »⁷⁷. C'est Joseph Schumpeter⁷⁸ qui a développé une théorie de l'entrepreneuriat dans laquelle il a montré, aux dires de Bouslikhane, « l'importance de l'entrepreneur dans le processus de destruction créatrice apportée par l'offre de nouveaux produits sur le marché »⁷⁹. L'innovation associée, à l'instar de la valeur, à la croissance économique⁸⁰, partage les chercheur.euse.s entre une conception restrictive et une considération plus large du

⁷¹ Christian BRUYAT, *Création d'entreprise: contributions épistémologiques et modélisation*, Thèse, France, Université Pierre Mendès-France - Grenoble II, 1993; cité par R. JAZIRI et R. PATUREL, préc., note 48, p. 11.

⁷² T. VERSTRAETE et A. FAYOLLE, préc., note 48, p. 10.

⁷³ *Id.*, p. 10.

⁷⁴ Niels BOSMA, Stephen HILL, Aileen IONESCU-SOMERS, Donna KELLEY, Jonathan LEVIE et Anna TARNAWA, *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report*, GEM, 2020, p. 5.

⁷⁵ A. BOUSLIKHANE, préc., note 64, p. 65.

⁷⁶ *Id.*, p. 67; T. VERSTRAETE et A. FAYOLLE, préc., note 48, p. 17.

⁷⁷ Pierre-André JULIEN et Michel MARCHESNAY, *L'entrepreneuriat*, Paris, Economica, 1996; cité par A. BOUSLIKHANE, préc., note 64, p. 68.

⁷⁸ Joseph SCHUMPETER, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, 1942.

⁷⁹ A. BOUSLIKHANE, préc., note 64, p. 67; se référant à J. SCHUMPETER, préc., note 78.

⁸⁰ Pierre-André JULIEN, *Les PME à forte croissance : les facteurs explicatifs*, Montpellier, Congrès de l'Association internationale de management stratégique, IXe Conférence internationale de management stratégique, 24 mai 2000, p. 20; cité par A. BOUSLIKHANE, préc., note 64, p. 67.

concept. Si, selon celle-ci, l'innovation inclut « tout ou partie de la chaîne de valeur [sic] »⁸¹, selon celle-là, cependant, l'innovation est liée « essentiellement aux aspects technologiques »⁸². Se référant à la conception de Schumpeter de l'entreprise considérée comme « une dynamique d'exécution de nouvelles combinaisons dont la réalisation s'exprime dans [...] des exploitations »⁸³, Verstraete et Fayolle identifient cinq types d'innovation : « des nouveaux objets de consommation (produits, services ou exploitation de nouvelles sources de matières premières), de nouvelles méthodes de production et de transport, de nouveaux marchés ou de nouveaux types d'organisation industrielle »⁸⁴.

Deux autres paradigmes viennent compléter la liste des approches relatives à la compréhension de l'entrepreneur.e. Il s'agit du **paradigme de projet** et de **celui de processus**. Dans le paradigme de projet, l'entrepreneur.e est vu.e comme un.e faiseur.euse ou un.e porteur.euse de projet. Étant au centre de la réflexion de certain.e.s auteur.e.s « l'entrepreneur est au cœur du phénomène entrepreneurial et sa volonté d'entreprendre repose sur l'envie d'imaginer, réaliser et développer un projet »⁸⁵. Le concept de projet prend différents sens selon les auteur.e.s. Pour certain.e.s, il est défini comme « une figure de l'anticipation qui peut, certes permettre de scénariser l'avenir, mais aussi d'instruire les rationalisations de l'action [sic] »⁸⁶. Alors que pour d'autres, « le projet est un artefact permettant de faire le lien entre l'entrepreneur et la représentation de son contexte »⁸⁷. Si cette dernière définition associe le projet au concept de représentation, le concept de vision lui est tout aussi intimement lié. La vision entrepreneuriale, définie comme « une cible à atteindre, l'endroit où on veut aller, ou encore la capacité de voir loin »⁸⁸, permet d'articuler les moyens/fins dans la relation entre le contexte présent et le contexte futur. Donc, l'entrepreneur.e est un.e

⁸¹ A. BOUSLIKHANE, préc., note 64, p. 68.

⁸² *Id.*, p. 67, 68.

⁸³ T. VERSTRAETE et A. FAYOLLE, préc., note 48, p. 13; qui se réfère à Joseph A. SCHUMPETER, *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz, 1935.

⁸⁴ T. VERSTRAETE et A. FAYOLLE, préc., note 48, p. 13.

⁸⁵ M. COSTER, préc., note 51 à la page 11.

⁸⁶ Jean-Pierre BRECHET, Alain DESREUMAUX et Philippe LEBAS, *Le projet en tant que figure de l'anticipation : de la théorie à la méthodologie empirique*, Angers, AIMS, XIV^{ème} Conférence Internationale de Management Stratégique, Pays de la Loire, 2005, p. 26.

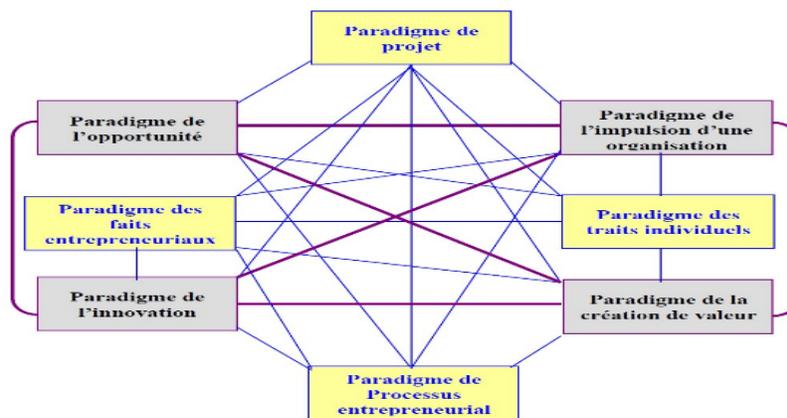
⁸⁷ Christophe SCHMITT et Mohamed BAYAD, « L'entrepreneuriat comme une activité à projet : Intérêts, apports et pratiques », (2008) XIV-32 *RIP* 141, 142.

⁸⁸ Christophe SCHMITT, Marie GALLAIS et Rémi FABBRI, *De la vision aux situations entrepreneuriales : réflexions et proposition d'une méthode pour aborder les situations entrepreneuriales*, Bordeaux, Colloque « Entrepreneuriat et Stratégie », juillet 2007, p. 21; cité par A. BOUSLIKHANE, préc., note 65, p. 71.

porteur.euse de projets par sa capacité de se représenter le présent (contexte actuel) et d’anticiper l’avenir (contexte futur). D’où la nécessité de situer son projet dans le cadre d’un processus.

Le **paradigme de processus** envisage l’activité entrepreneuriale comme un processus que l’entrepreneur.e doit initier en passant par certaines étapes jusqu’à un certain aboutissement. Dans cette perspective l’entrepreneur.e peut être vu.e comme un « processeur d’informations et de connaissances »⁸⁹. Son comportement entrepreneurial doit l’amener à « détecter des signaux informationnels dans son environnement »⁹⁰. L’entrepreneur.e doit aussi avoir la compétence nécessaire pour traiter ces informations et savoir comment en faire usage pour orienter son action. Considéré.e comme un « processeur de connaissances⁹¹ », l’entrepreneur.e se voit reconnaître, ou être habilité.e à acquérir, un ensemble de compétences qu’il ou elle mobilise à chaque étape du processus entrepreneurial⁹². Celui-ci se définit « comme étant le processus qui précède la création d’une organisation. Il commence par "l’initiation", c’est-à-dire le moment où l’entrepreneur décide de créer une entreprise et se termine par "l’établissement", c’est-à-dire la création de l’entreprise »⁹³.

Figure 2.1 : Les différents paradigmes en entrepreneuriat



Source : Raouf JAZIRI et Robert PATUREL, *Une vision renouvelée des paradigmes de l’entrepreneuriat: Ver une reconfiguration de la recherche en entrepreneuriat*, Entrepreneuriat et Entreprise: nouveaux enjeux et nouveaux défis, 2009, p. 15.

⁸⁹ A. BOUSLIKHANE, préc., note 64, p. 71.

⁹⁰ *Id.*

⁹¹ *Id.*

⁹² Amina OMRANE, Alain FAYOLLE et Olfa Zeribi BEN-SLIMANE, « Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique », (2011) 5-251 *LaRSG* 91, 96-98.

⁹³ M. DIAMANE et K. SALAH, préc., note 46, p. 4; qui se réfère à William B. GARTNER, « What are we talking about when we talk about entrepreneurship? », (1990) 5-1 *JBV* 15.

Les différentes conceptions de l'entrepreneur.e dont il a été discuté ci-dessus peuvent conduire à un ensemble de considérations. Si, au départ, l'entrepreneur.e était au centre de la réflexion, au fur et à mesure que se développent les paradigmes, une théorisation plus large prend forme autour du concept de l'entrepreneuriat. Aussi, même s'il y a différentes approches paradigmatiques relatives aux concepts d'entrepreneur.e et d'entrepreneuriat plusieurs chercheur.euse.s montrent leur complémentarité. Il y a donc lieu de saisir en quoi le concept de l'entrepreneuriat est irréductible à celui de l'entrepreneur, même si, en fait, il n'y a pas de conception de l'entrepreneuriat qui n'inclut pas essentiellement la notion de l'entrepreneur.

B) ...à une conceptualisation plus large de l'entrepreneuriat...

Les deux premiers paradigmes, soit les paradigmes par les traits individuels et par les faits, trop centrés sur la compréhension de l'entrepreneur.e selon une approche internaliste (les traits de personnalité) ou externaliste (les faits), ne sont pas parvenus à une véritable conceptualisation de la notion de l'entrepreneuriat. Cependant, à partir du paradigme qui fait de l'entrepreneur.e un.e créateur.trice d'organisation, commence à prendre forme une conception de l'entrepreneuriat qui ne saurait se réduire à celle de l'entrepreneur.e. L'entrepreneuriat, défini comme création, émergence ou impulsion d'une organisation⁹⁴ doit prendre en compte un ensemble d'actions entrepreneuriales qui s'inscrivent dans l'acte même de création de l'organisation. Ainsi, cette dernière s'inscrit dans un processus et fait intervenir un ensemble de compétences dites entrepreneuriales⁹⁵, dont la détention complète par l'individu-entrepreneur est improbable. Même si les chercheur.euse.s insistent, d'une part, sur l'importance de l'entrepreneur.e dans l'acte de création et d'autre part, sur sa relation dialogique, dialectique ou symbiotique avec l'organisation créée, l'entrepreneuriat inclut d'autres considérations comme, par exemple, la dynamique, la structuration et le fonctionnement des organisations⁹⁶, ainsi que toutes les parties prenantes qui participent dans le processus. Une position intéressante invite à dissocier la création d'entreprise ou l'entreprise créée du statut d'entrepreneur.e⁹⁷. L'entrepreneur.e est considéré.e comme une

⁹⁴ T. VERSTRAETE et A. FAYOLLE, préc., note 48, p. 6-9; qui se réfère à Thierry VERSTRAETE, *Entrepreneuriat - Connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*, L'Harmattan, coll. Économie et innovation, 1999; et Thierry VERSTRAETE, *Proposition d'un cadre théorique pour la recherche en entrepreneuriat : $PhE = f[(C \times S \times P) \subset (E \times O)]$* , Éditions de l'ADREG.

⁹⁵ A. OMRANE, A. FAYOLLE et O. Z. BEN-SLIMANE, préc., note 92, 93 et 94.

⁹⁶ A. BOUSLIKHANE, préc., note 64, p. 62.

⁹⁷ L. J. FILION, préc., note 44, 135.

fonction qui s'actualise dans un ensemble d'actions entrepreneuriales, dont celles de la création d'entreprise. L'entrepreneur.e ne survit pas toujours à son acte de création d'entreprise, comme c'est le cas pour un.e inventeur.trice⁹⁸. Il ou elle peut soit céder l'entreprise à quelqu'un d'autre, soit devenir un.e simple propriétaire ou manager de son entreprise, s'il ou si elle cesse d'accomplir des actions considérées comme entrepreneuriales.

La création ou la recherche d'opportunité et l'innovation comptent parmi les actions entrepreneuriales. Non seulement les opportunités et/ou l'innovation peuvent être à l'origine de l'intention d'entreprendre, occasionnant ainsi la création d'organisation, mais cette dernière peut continuer à innover et/ou à créer ou à chercher des opportunités. Dans cette optique, les paradigmes de l'innovation et de l'opportunité offrent également une conceptualisation de l'entrepreneuriat irréductible à celle de l'entrepreneur.e. L'entrepreneur.e peut continuer à être un.e innovateur.trice ou à détecter les opportunités. Mais s'il ou elle renonce à le faire, l'organisation créée (ou la personne qui en assure la continuité) peut elle-même créer les conditions de possibilité pour l'innovation et les opportunités. D'où la notion de l'intrapreneuriat, entendu comme un « mode organisationnel permettant à des employés, donc à des entrepreneur.e.s à l'interne, d'exprimer leur potentiel créatif en bénéficiant d'une liberté et d'une certaine marge de manœuvre »⁹⁹. Dans le contexte de l'organisation « [l']innovation est presque toujours une œuvre collective qui ne peut émerger que dans un milieu de travail ouvert, soutenue par un mélange de ressources appropriées et par une synergie intellectuelle entre les employés »¹⁰⁰. Un.e ou des employé.e.s ou salarié.e.s peuvent endosser le rôle d'intrapreneur.e ou d'équipe intrapreneuriale par la capacité d'innover ou de trouver de nouvelles opportunités pour l'entreprise. L'entrepreneuriat comme concept est donc appelé à inclure toutes les activités ou actions facilitées par une organisation afin de permettre à ses employé.e.s ou salarié.e.s¹⁰¹ de développer leur potentiel entrepreneurial.

⁹⁸ *Id.*, 152.

⁹⁹ Camille CARRIER, « Chapitre 4. L'intrapreneuriat : évolution et tendances dans les connaissances et les pratiques », dans Christophe SCHMITT (dir.), *Regards sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales*, coll. Entrepreneuriat & PME, Québec, Presses de l'Université du Québec, 2008, p. 71, aux pages 71 et 72.

¹⁰⁰ *Id.* à la page 71 (notre soulignement).

¹⁰¹ Gina GNAZALE, Ivan TCHOTOURIAN et Lucie VIOLAY, *Implication des salariés dans la vie de l'entreprise : lorsque le droit pose les fondements d'une nouvelle gouvernance*, Université de Montréal (Faculté de droit-travaux de publication), 2008, p. 1.

Le paradigme de création de valeur participe également à une conceptualisation de l'entrepreneuriat plus large que celle de l'entrepreneur.e. Si « [l]e paradigme de la création de valeur constitue une extension de paradigme de l'innovation adaptée au champ de l'entrepreneuriat »¹⁰², toute innovation collective implique nécessairement une reconnaissance de l'apport considérable des employé.e.s ou salarié.e.s. En outre, même si pour Bruyat l'individu-entrepreneur.e joue un rôle important dans le processus de la création de valeur et entretient avec celle-ci une relation dialogique¹⁰³, à partir du moment où cette valeur dépend aussi de la contribution des parties prenantes, elle ne peut plus être limitée à la personne de l'entrepreneur.e. L'entrepreneuriat comme création de valeur doit intégrer des considérations plus collectives en soulevant certaines préoccupations : « [l]e questionnement porte alors sur la création de quel type de valeur nouvelle (problème de sa mesure selon quel critère ?), pour qui (propriétaires, client.e.s, salarié.e.s de l'entité, la société, etc.) et pour quoi (nouvelle valeur en conformité avec les valeurs de la société, avec sa culture, etc.) »¹⁰⁴. Donc, au lieu de réduire la création de la valeur à la capacité de l'entrepreneur.e, une conception plus large qui est celle de l'entrepreneuriat invite à une relativisation, ainsi exprimée par Verstraete et Fayolle : « la valeur se relativise à la partie prenante à laquelle l'entrepreneur et son organisation doivent apporter satisfaction, donc de la valeur (laquelle constitue d'ailleurs un critère d'évaluation de la performance de la firme pour ladite partie prenante) »¹⁰⁵. Inscrivant la valeur dans une conception large et irréductible à la personne de l'entrepreneur.e, Bouslikhane écrit :

Selon Schmitt (2004), un nouveau modèle de la valeur émerge au niveau de l'entrepreneuriat ces dernières années basé sur une représentation plus systémique de l'organisation et qui permet de faire le lien, à partir de la capacité de conception des entrepreneurs, entre les capacités internes de celui-ci (ce que l'entrepreneur est capable de faire) et la compréhension des aspects externes (ce que les personnes attendent). Ce modèle de la valeur est nommé « valeur globale » et s'inscrit dans la logique d'effectuation développée au niveau de l'entrepreneuriat par Sarasvathy (2001)¹⁰⁶.

Cette relativisation de la place de l'entrepreneur.e dans la conceptualisation de l'entrepreneuriat s'observe également dans le paradigme de projet. Certes, les auteur.e.s considèrent que le projet

¹⁰² T. VERSTRAETE et A. FAYOLLE, préc., note 48, p. 12.

¹⁰³ C. BRUYAT, préc., note 71, p. 185.

¹⁰⁴ R. JAZIRI et R. PATUREL, préc., note 48, p. 10.

¹⁰⁵ T. VERSTRAETE et A. FAYOLLE, préc., note 48, p. 11.

¹⁰⁶ A. BOUSLIKHANE, préc., note 64, p. 66.

entrepreneurial vient de la vision et de la conception de l'entrepreneur.e. Cependant, l'analyse du projet entrepreneurial fait intervenir d'autres considérations qui vont au-delà de la conception et de la vision de ce dernier. En effet, Schmitt et Bayad font remarquer qu'il existe deux activités dans l'analyse du projet entrepreneurial : « l'activité de conception (construction une vision [*sic.*]) et l'activité de traduction (partage de la vision) »¹⁰⁷. Autrement dit, « le projet entrepreneurial peut être considéré comme un point de rencontre entre un environnement "interne", la substance et l'organisation de l'artefact lui-même, et un environnement "externe", l'environnement dans lequel il est mis en œuvre »¹⁰⁸. Si le projet est d'abord une réalité cognitive ou une représentation mentale de l'entrepreneur.e, il doit être structuré et mis en forme dans le cadre d'une réflexion qui favorise « sa communication auprès des personnes concernées par le projet »¹⁰⁹. La place des parties prenantes est donc importante, car « un projet n'est jamais le fait d'une seule personne, il implique des liens internes et externes »¹¹⁰. Dans le cadre de l'élaboration de son projet « l'entrepreneur se trouve plus souvent en situation de co-conception que simplement de conception »¹¹¹. Un ensemble de questions doit donc être soulevé : le projet c'est quoi ? Le projet pour quoi ? Le projet fait quoi ? Quel environnement pour le projet ? Quelle histoire pour le projet ?

Cet ensemble de questions, soulevées par Schmitt et Bayad, fait apparaître toutes les dimensions du projet entrepreneurial¹¹². La première question fait intervenir la capacité de l'entrepreneur.e à résumer le projet et à bien (se) le représenter. La deuxième question interpelle « la finalité du projet exprimée aux éléments de contexte de celui-ci »¹¹³. La troisième vise à atteindre l'objectif d'une description des différentes activités liées au projet, dont les ressources et les résultats de l'activité. La quatrième invite à s'informer « sur les différents environnements liés au projet et au porteur de projet (technique, politique, économique, juridique, culturel, géographique) par rapport aux activités et à la finalité du projet »¹¹⁴. La cinquième inscrit le projet dans le temps : le passé pour le situer dans le sillage des projets passés et dans le contexte évolutif de la demande et de la concurrence; le présent pour attirer l'attention sur les décisions à prendre actuellement en tenant

¹⁰⁷ C. SCHMITT et M. BAYAD, préc., note 87, 2.

¹⁰⁸ A. BOUSLIKHANE, préc., note 64, p. 70; qui se réfère à Herbert A. SIMON, *The Sciences of the Artificial*, Cambridge, Massachusetts Institute of Technology (M.I.T.), 1991.

¹⁰⁹ C. SCHMITT et M. BAYAD, préc., note 87, 4.

¹¹⁰ *Id.*, 5.

¹¹¹ *Id.*, 7.

¹¹² *Id.*, 9.

¹¹³ *Id.*, 10.

¹¹⁴ *Id.*

compte du passé; le futur pour tenir compte de l'évolution du projet en l'inscrivant dans une perspective dynamique. Tout cela dévoile les différentes dimensions du projet entrepreneurial et montre qu'il est irréductible au ou à la seul.e entrepreneur.e.

Enfin, le paradigme de processus, à l'instar du paradigme de projet, inscrit le concept de l'entrepreneuriat au cœur d'une dynamique qui prend en compte un cadre spatiotemporel et une logique globale. L'entrepreneuriat comme processus obéit à « une approche anthropocentrée de l'entrepreneuriat, où l'entrepreneur est abordé dans sa globalité et par ses interactions avec l'environnement »¹¹⁵. Dépendamment de chaque auteur.e, l'entrepreneuriat comme processus est corrélé aux opportunités¹¹⁶, à la création d'une nouvelle organisation¹¹⁷, à la transformation d'une entreprise¹¹⁸, aux faits¹¹⁹ ou à l'innovation¹²⁰. Cela montre que toutes les caractéristiques à partir desquelles l'entrepreneuriat se définit s'inscrivent dans une logique dynamique et constructiviste. Cette dernière invite à prendre en compte un ensemble d'éléments s'inscrivant d'emblée dans tout processus entrepreneurial : les différentes phases de la création d'une entreprise (la propension, l'intention, la décision et l'acte)¹²¹, les compétences entrepreneuriales requises¹²² ou le comportement entrepreneurial à adopter pour détecter les informations en vue de l'action entrepreneuriale¹²³. Cette approche processuelle permet de saisir « le phénomène entrepreneurial autour de trois dimensions dominantes, [à savoir] l'entrepreneur, l'acte d'entreprendre et

¹¹⁵ Jean-Michel DEGEORGE, « Méthodologie qualitative et processus: deux frontières de la recherche en entrepreneuriat », (2015) 14-1 *Revue de l'Entrepreneuriat* 7, 7; qui se réfère à Christophe SCHMITT, « Introduction: Renouveler le regard sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales », dans Christophe SCHMITT (dir.), *Regards sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales*, coll. Entrepreneuriat & PME, Québec, Presses de l'Université du Québec, 2008, p. 1.

¹¹⁶ Scott SHANE et Sankaran VENKATARAMAN, « The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research », (2000) 25-1 *AMR* 217, 220; Bengt JOHANNISSON, « La modernisation des districts industriels : rajeunissement ou colonisation managériale ? », (2003) 16-1 *IPME* 11, 18; Emile-Michel HERNANDEZ et Luc MARCO, *Entrepreneur et décision. De l'intention à l'acte*, coll. Gestion économique, Paris, Éditions ESKA, 2006, p. 9; Jeffrey A TIMMONS, *New venture creation*, Irwin, McGraw-Hill, 1994, p. 7.

¹¹⁷ William B. GARTNER, « Words lead to deeds: Towards an organizational emergence vocabulary », (1993) 8-3 *JBV* 231, 234.

¹¹⁸ C. SCHMITT, préc., note 116, à la page 4.

¹¹⁹ Olivier TOUTAIN, *La notion de territoire : une approche pour cloisonner les pratiques d'accompagnement à la création d'entreprise et contribuer à la fabrication d'une culture entrepreneuriale*, Paris, Académie de l'entrepreneuriat, 4e congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, 2005, p. 7.

¹²⁰ C. SCHMITT, préc., note 115 à la page 18.

¹²¹ M. DIAMANE et K. SALAH, préc., note 46, p. 7; qui se réfère à Azzedine TOUNES, « L'intention entrepreneuriale des étudiants : le cas français », (2006) 219-3 *LaRSG* 57.

¹²² A. OMRANE, A. FAYOLLE et O. Z. BEN-SLIMANE, préc., note 92, 96-98.

¹²³ A. BOUSLIKHANE, préc., note 64, p. 72.

l'entreprise »¹²⁴. L'entrepreneuriat comme processus est donc l'approche par excellence qui rend compte de l'impossibilité de réduire le phénomène entrepreneurial à l'entrepreneur.e. Donc, la conceptualisation de l'entrepreneuriat fait de l'entrepreneur.e un élément central, certes, mais dans un système plus vaste.

C) ...pour une compréhension des notions d'activités entrepreneuriales, de jeune entrepreneur.e et d'entrepreneuriat des jeunes

1) Les activités entrepreneuriales comme ensemble de pratiques et d'actions dans un système entrepreneurial

Les sous-sections A) et B) contiennent des informations suffisantes pour dresser le tableau des activités pouvant être qualifiées d'entrepreneuriales. En effet, la prise de risque, la création d'organisation, la recherche ou la création d'opportunité, l'innovation, l'élaboration de projet, la création de valeur nouvelle, la mise en branle d'un processus pouvant aboutir à une organisation sont autant de notions qui, parce que participant à la fois à la définition des concepts d'entrepreneur.e et d'entrepreneuriat, peuvent être désignées d'activités entrepreneuriales. C'est à bon escient que l'expression « activités entrepreneuriales » est au pluriel. Il serait en effet difficile, voire impossible, de trouver une définition qui inclurait toute cette diversité d'activités. Chaque définition risque donc d'être partielle (étant incapable de tout inclure), partielle (en faisant le choix d'une définition dans le cadre d'une discipline donnée), trop vague ou imprécise.

En sociologie, par exemple, les activités entrepreneuriales sont définies selon deux conceptions différentes : l'une macrosociale et historique selon laquelle les activités entrepreneuriales sont définies comme des « activités liées à l'entreprise comme organisation, elle-même liée à l'économie marchande et au capitalisme »¹²⁵; l'autre microsociale et analytique selon laquelle « l'activité entrepreneuriale est plutôt une logique d'action générique, qui peut se retrouver dans toutes les pratiques sociales, dès lors qu'elles engagent un projet de transformation de l'existant au-delà de l'action en cours et impliquent à la fois une attitude réflexive et une prise de risque »¹²⁶.

¹²⁴ M. COSTER, préc., note 51 à la page 10.

¹²⁵ Pierre-Marie CHAUVIN, Michel GROSSETTI et Pierre-Paul ZALIO, « Introduction », dans Pierre-Marie CHAUVIN, Michel GROSSETTI et Pierre-Paul ZALIO (dir.), *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*, Presses de Sciences Po, Paris, 2014, p. 11 aux pages 21 et 22.

¹²⁶ *Id.*, à la page 22 (soulignement dans le texte).

Par « logique d'action », les auteur.e.s désignent « un ensemble d'activités (qui ne sont pas nécessairement des actions, si l'on donne à ce terme le sens le plus contraignant impliquant une intentionnalité) liées entre elles par des éléments communs »¹²⁷. Si la première approche réduit les activités entrepreneuriales aux organisations, la seconde est imprécise, parce qu'elle appelle à expliciter les notions de « logique d'action générique », et vague, parce que cette logique d'action peut se retrouver dans toutes les pratiques sociales. Mais l'explicitation de la notion de logique d'action comporte l'idée importante d'activités qui sont liées entre elles par des éléments communs. La plupart des auteur.e.s qui ont défini les notions d'entrepreneur.e et d'entrepreneuriat sont d'accord avec l'idée que les paradigmes de l'entrepreneuriat ont des points communs. Donc, les activités entrepreneuriales, quoique diverses, peuvent être mises en commun dans le cadre d'une approche multiparadigmatique.

Verstraete et Fayolle ont montré les liens existant entre les paradigmes de l'opportunité, de la création d'une organisation, de l'innovation et de la création de valeur¹²⁸. L'exploitation d'une opportunité implique une certaine organisation qui peut culminer dans la création d'une organisation. La durabilité de cette dernière dépend grandement de la création de valeur nouvelle, source de satisfaction pour les parties prenantes. L'importance de la valeur nouvelle apportée peut être à l'origine de l'innovation au triple sens organisationnel, technique ou commercial. L'innovation elle-même peut correspondre à « la construction d'une opportunité mise sur le marché [...], à la fourniture d'un nouveau produit ou service [...], à l'apparition d'une organisation nouvelle au sein du marché ou du secteur »¹²⁹. Aussi, « toute exploitation d'une innovation, à l'instar d'une opportunité, appelle une organisation et l'existence de celle-ci favorise les interactions créatives nécessaires à l'innovation »¹³⁰. Enfin, l'exploitation d'une opportunité doit être susceptible de dégager de la valeur pour la personne qui l'a identifiée.

En plus de cet effort déployé pour montrer les liens entre quatre paradigmes, d'autres auteurs essaient de catégoriser les huit paradigmes jusqu'à présent identifiés, ou de montrer les liens entre eux. Ainsi, Jaziri et Paturel identifient trois catégories¹³¹. La première comprend les paradigmes de projet, de création de valeur et d'impulsion d'une organisation. La deuxième se compose des

¹²⁷ *Id.*, à la page 23.

¹²⁸ T. VERSTRAETE et A. FAYOLLE, préc., note 48, p. 15-18.

¹²⁹ *Id.*, p. 17.

¹³⁰ *Id.*

¹³¹ R. JAZIRI et R. PATUREL, préc., note 48, p. 13 et 14.

paradigmes de processus, d'opportunité d'affaire, de faits entrepreneuriaux et d'innovation. Et la troisième est un singleton comprenant seulement le paradigme des traits individuels¹³². Si, pour Jaziri et Paturel, le paradigme des traits individuels, considéré comme désuet, a très peu de liens avec les autres, cette catégorisation se justifie parce que « l'entrepreneuriat est un *processus* qui interpelle la majorité des paradigmes qui sont en interrelation entre eux »¹³³. Cependant, Bouslikhane montre que cette tendance à montrer les liens entre les paradigmes, quoiqu'éclairante et compréhensible, contient le risque d'empêcher d'envisager un « paradigme dominant qui permette de structurer la recherche en entrepreneuriat »¹³⁴. Pour lui, deux grands paradigmes sont à envisager : le paradigme de la vision libérale, incluant les paradigmes des traits individuels et des faits, et le paradigme du processus entrepreneurial, incluant les paradigmes de création d'organisation, de création de valeur, d'innovation, d'opportunité, de projet et de processus (information et connaissances)¹³⁵.

La compréhension du concept de l'entrepreneuriat renvoie à un effort de systématisation. De même, les activités entrepreneuriales doivent être situées à l'intérieur de ce système qui fait cohabiter, en les liant, un ensemble de pratiques et d'actions entrepreneuriales. Cependant, il peut paraître colossal pour un travail empirique de porter des investigations sur tous les éléments du système d'activités entrepreneuriales. Autrement dit, un travail de recherche-terrain peut difficilement porter à la fois sur les activités de création ou de reprise d'entreprise, de la recherche et de l'exploitation d'opportunité, de la création de valeur nouvelle, de l'innovation, du projet, etc. En ce sens, chaque travail empirique exige des choix et appelle à une spécification du concept d'activités entrepreneuriales dans le cadre de la recherche. Cependant, dans le cadre précis de cette recherche, qui est plus théorique que pratique, il n'y a aucun problème à conserver les divers sens du concept d'activités entrepreneuriales. Car, dans le cadre de l'analyse du cadre légal des affaires qui suivra au chapitre 3 il est fort possible de rencontrer l'ensemble des activités entrepreneuriales comme catégories juridiques. De même, le dernier chapitre, qui sera une proposition d'un cadre légal adapté aux jeunes entrepreneur.e.s, pourra faire l'emploi de l'ensemble des activités entrepreneuriales.

¹³² R. JAZIRI et R. PATUREL, préc., note 48, p. 14.

¹³³ *Id.*

¹³⁴ A. BOUSLIKHANE, préc., note 64, p. 75.

¹³⁵ *Id.*, p. 89.

2) Les concepts de jeune entrepreneur.e et d'entrepreneuriat des jeunes

Si une approche multiparadigmatique a permis de situer le concept d'activités entrepreneuriales dans un système entrepreneurial, il semble, *a priori*, que ce ne soit pas nécessairement le cas pour le concept de jeune entrepreneur.e. En effet, le paradigme des traits individuels semble être suffisant pour délimiter les contours du concept. La question « qui est l'entrepreneur.e? » trouve une double catégorie de réponses. Les unes objectives et les autres plutôt subjectives. Les réponses objectives renvoient à des caractéristiques comme son âge, son sexe, son milieu familial, son origine ou son appartenance à une classe sociale, sa nationalité, son niveau d'études, ses expériences ou sa carrière professionnelle, ses compétences, son emplacement géographique, etc. Tandis que les réponses subjectives visent à dresser un portrait psychologique de l'entrepreneur.e, à savoir : son goût du risque, son besoin de pouvoir, sa créativité, son besoin d'indépendance et d'autonomie, son besoin de puissance, etc. Les réponses objectives ont conduit à différencier différents types d'entrepreneuriat. Par exemple, il y a l'entrepreneuriat féminin (sexe), l'entrepreneuriat familial (famille), l'entrepreneuriat des immigrés (nationalité), l'entrepreneuriat des autochtones et l'afropreneuriat (catégorie sociale et provenance géographique), le technopreneuriat ou l'entrepreneuriat agricole (profession), l'entrepreneuriat des jeunes (âge et expérience), l'entrepreneuriat de la diaspora (emplacement géographique), etc. Aucune de ces catégories n'étant exclusive, un.e jeune entrepreneur.e peut être à la fois dans les catégories d'entrepreneuriat féminin, d'entrepreneuriat des immigré.e.s, d'entrepreneuriat familial, d'entrepreneuriat de la diaspora, etc.

Il y a un contraste dans l'emploi des expressions de « jeune entrepreneur.e » et de « l'entrepreneuriat des jeunes ». Il a été établi une relation de subsomption entre les concepts d'entrepreneur.e et d'entrepreneuriat, celui-ci étant plus global que celui-là. Le mot « jeune » employé comme adjectif dans « jeune entrepreneur », ou comme substantif dans « entrepreneuriat des jeunes », vient paradoxalement induire une nouvelle relation. En effet, l'expression « entrepreneuriat des jeunes » ne semble concerner que les activités entrepreneuriales des hommes et femmes entrepreneur.e.s d'un certain âge ou dans une catégorie d'âge. Certaines recherches qui traitent de jeunes entrepreneur.e.s ou d'entrepreneuriat des jeunes, sans prendre le soin de les clarifier conceptuellement, se mettent implicitement d'accord sur l'âge comme élément

déterminant et caractéristique des jeunes entrepreneur.e.s. Ainsi, Baccari¹³⁶, Bedin¹³⁷, Gabarret, Vedel et Etzol¹³⁸, de même que le Secrétariat à la jeunesse¹³⁹ du gouvernement québécois portent leurs travaux empiriques sur des hommes et des femmes entrepreneur.e.s dont l'âge varie entre 18-24 ans, 24-30 ans et 30-35 ans. Plus précisément, le Secrétariat à la jeunesse entend par jeunesse « la période de la vie durant laquelle les citoyens sont âgés de 15 à 29 ans, soit la transition entre l'enfance et la vie adulte »¹⁴⁰. Donc, le concept d'« entrepreneuriat des jeunes » ne prend en compte que les hommes et les femmes entrepreneur.e.s appartenant à cette catégorie d'âge.

Cependant, l'expression « jeune entrepreneur.e » a un contenu sémantique plus large. À partir de la position de François Letellier, qui reconnaît que la notion de jeunesse « peut être comprise comme une caractéristique de l'entrepreneur ou de l'entreprise »¹⁴¹, il y a lieu d'établir la relation entre l'entrepreneur.e et la jeune entreprise. Le ou la jeune entrepreneur.e ne le sera pas seulement par son âge¹⁴², mais aussi par le fait qu'il ou elle a mis sur pied une entreprise ou une organisation considérée comme jeune. Des travaux portant sur les jeunes entrepreneur.e.s vont dans ce sens en priorisant soit de traiter seulement de jeunes entreprises¹⁴³ ou de jeunes entrepreneur.e.s¹⁴⁴, soit à la fois de jeunes entrepreneur.e.s et de jeunes entreprises¹⁴⁵ dans le cadre de leurs recherches ou travaux de terrain. Cependant, la relation entre le ou la jeune entrepreneur.e et la jeune entreprise n'est pas indissociable. Il est probable qu'un.e entrepreneur.e (adulte) expérimenté.e crée une

¹³⁶ Emna BACCARI, *Les motivations entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs Tunisiens : Etude exploratoire*, Fribourg (Suisse), Haute école de gestion, L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, 25 octobre 2006, p. 5.

¹³⁷ Véronique BEDIN, « La mondialisation à l'échelle des jeunes entrepreneurs », (2000) 20-1 *Agora débats/jeunesses* 75, 80.

¹³⁸ Inès GABARRET, Benjamin VEDEL et Pascal ETZOL, « Quelles valeurs se cachent derrière la motivation des jeunes étudiants-entrepreneurs ? », (2016) 33-2 *Gestion 2000* 233, 239.

¹³⁹ SECRETARIAT A LA JEUNESSE, *Défi de l'entrepreneuriat jeunesse: plan d'action triennal, 2004-05-06.*, Québec, Gouvernement du Québec, 2004, p. 8.

¹⁴⁰ SECRETARIAT A LA JEUNESSE, *Ensemble vers les générations futures : Politique québécoise pour la jeunesse. Document de consultation*, Québec, Gouvernement du Québec, 2015, p. 11.

¹⁴¹ François LETELLIER, *L'orientation entrepreneuriale des jeunes entrepreneurs innovants : quelles répercussions sur la croissance et la pérennité de la nouvelle entreprise ? Ciblage plus particulier des jeunes entrepreneurs de la filière logiciel*, Mémoire de maîtrise, France, UFR de Sciences économiques et de Gestion, Université de Caen Basse-Normandie, 2015, p. 16.

¹⁴² *Id.*

¹⁴³ *Id.*

¹⁴⁴ E. BACCARI, préc., note 136; Angélica TRINDADE-CHADEAU, « Comment les institutions accompagnent-elles les jeunes entrepreneurs », (2014) 1-41 *Cahiers de l'action* 67.

¹⁴⁵ V. BEDIN, préc., note 137; Christophe Jalil NORDMAN et Julia VAILLANT, « Jeunes entrepreneurs et réseaux sociaux : revue de littérature et regard croisé sur les cas malgache et vietnamien », (2014) 71-3 *Autrepart* 77; Sandrine CUEILLE et Gilles RECASENS, « Analyse des apports d'un dispositif d'accompagnement des jeunes entreprises : une interprétation centrée sur la notion de storytelling », (2010) 9-2 *Revue de l'Entrepreneuriat* 76; I. GABARRET, B. VEDEL et P. ETZOL, préc., note 138.

nouvelle entreprise. L'expérience de l'entrepreneur.e dans les activités entrepreneuriales est aussi un élément important à considérer.

À partir de cette compréhension, le ou la jeune entrepreneur.e peut être défini.e par son appartenance à une catégorie d'âge et/ou par son expérience dans les activités entrepreneuriales. Les sections précédentes ayant déjà suffisamment montré la diversité de ces dernières, le ou la jeune entrepreneur.e ne peut être réduit.e à un.e simple créateur.trice d'entreprise. Comme tout.e entrepreneur.e aguerri.e, il peut être un.e preneur.euse de risques, un.e innovateur.trice, un.e chercheur.euse d'opportunités, un.e porteur.euse de projet, un.e créateur.trice de valeur nouvelle, etc. C'est dans cette optique précisément que ce travail entendra le concept de jeune entrepreneur.e. Un encadrement juridique de l'entrepreneuriat doit prendre en compte les particularités de la situation des jeunes entrepreneur.e.s.

2.1.1.2. L'encadrement juridique de l'entrepreneuriat : le cas des jeunes entrepreneur.e.s

Beaucoup de recherches portant sur l'entrepreneuriat montrent la relation existant entre activités entrepreneuriales, liberté économique¹⁴⁶, création de richesse ou croissance économique. Les auteur.e.s réfléchissent généralement sur les conditions qui doivent être créées pour qu'une telle relation puisse s'établir¹⁴⁷. L'entrepreneuriat comme domaine comporte « un découpage en trois niveaux, à savoir l'individu ou les individus entreprenant (les entrepreneurs), les contextes au sein desquels ils entreprennent et les actions conduites »¹⁴⁸. L'approche behavioriste a montré comment les milieux social, politique, culturel et économique peuvent influencer les entrepreneur.e.s et, par extension, leurs activités entrepreneuriales¹⁴⁹. Également, le contexte juridique entendu comme « dispositifs mis en place pour favoriser l'entrepreneuriat (accompagnement, financement, etc.) »¹⁵⁰ est un élément important à considérer dans le cadre d'un contexte global où se réalisent des activités entrepreneuriales. Donc, il faudra comprendre en quoi consiste un encadrement juridique de

¹⁴⁶ Mathieu BEDARD, *Entrepreneuriat et liberté économique: une analyse des études empiriques*, Montréal (Québec) Canada, Institut économique de Montréal, 2016.

¹⁴⁷ Amélie JAQUEMIN, Frank JANSSEN et Philippe LAMBRECHT, *Quel environnement réglementaire pour une économie entrepreneuriale ?*, Éditions Larcier, 2020, p. 59.

¹⁴⁸ T. VERSTRAETE, préc., note 45, 181.

¹⁴⁹ P.-A. JULIEN et C. SCHMITT, préc., note 55 à la page 24.

¹⁵⁰ T. VERSTRAETE, préc., note 45, 181.

l'entrepreneuriat en général (A) afin de saisir comment un tel encadrement peut être adapté aux jeunes entrepreneur.e.s (B).

A) Quid de l'encadrement juridique de l'entrepreneuriat ?

Tout d'abord, l'expression « encadrement juridique de l'entrepreneuriat » invite à établir la relation entre le droit et l'entrepreneuriat en mettant en exergue l'entrepreneuriat comme objet de régulation juridique. La relation droit-entrepreneuriat donne lieu à différentes possibilités : les influences réciproques entre le droit et les activités entrepreneuriales, le droit de l'entrepreneuriat, le droit à l'entrepreneuriat et l'usage, la compréhension ou l'appréhension du droit par les acteur.trice.s impliqué.e.s dans les activités entrepreneuriales. Toutes ces possibilités sont abordées dans le cadre d'une double approche.

1) Les approches macro et micro-juridiques pour une compréhension de la relation droit-entrepreneuriat

Une double logique d'analyse explique la relation droit-entrepreneuriat : une logique macro-juridique, selon laquelle « le droit est appréhendé comme un élément des politiques publiques »¹⁵¹ et qui prend en considération l'impact du droit sur l'activité entrepreneuriale; une logique micro-juridique, qui priorise des analyses du droit de façon technique et pragmatique, en se centrant sur la règle ou sur l'entrepreneur.e et en étudiant surtout sa compréhension du droit¹⁵². Dans le cadre de la première approche, des travaux non académiques visent à : mesurer l'efficacité¹⁵³ des systèmes juridiques dans le développement de l'activité entrepreneuriale, selon une approche comparative entre différents pays; mesurer la qualité et l'efficacité du cadre réglementaire dans chaque pays; évaluer les coûts relatifs à l'application du droit; mesurer la qualité du système d'administration foncière au sujet des problématiques de transfert de propriété; mesurer la qualité des procédures judiciaires au sujet de l'exécution des contrats; proposer des voies de réforme aux

¹⁵¹ Pascal PHILIPPART, « Entrepreneuriat et droit : éléments pour une théorie de l'entrepreneuriat et du droit », (2015) 15-3 *Projectics / Proyectica / Projectique* 91, 93.

¹⁵² *Id.*, 93 et 94.

¹⁵³ Cette notion est généralement associée au concept d'efficacité. En effet, « l'efficacité est la propriété de ce qui atteint son but, tandis que l'efficacité est la propriété de ce qui atteint son but au moindre coût ». Les deux notions constituent des propriétés souhaitables d'une norme. Voir: Anne-Lise SIBONY, « Du bon usage des notions d'efficacité et d'efficacité en droit. L'efficacité des normes juridiques », dans Marthe Fatin-Rouge STEFANINI, Laurence GAY et Ariane VIDAL-NAQUET (dir.), *L'efficacité de la norme juridique. Nouveau vecteur de légitimité*, Bruylant, Bruxelles, 2012, p. 61 aux pages 64 et 65.

économies les moins performantes, etc.¹⁵⁴ Parallèlement à « ces études [qui] visent à évaluer la compatibilité entrepreneuriale de la réglementation juridique »¹⁵⁵ en renseignant « sur un certain niveau de performance juridique d'un pays¹⁵⁶ », d'autres travaux académiques cherchent plutôt « à mesurer l'impact d'une dimension juridique (ou branche du droit) sur l'activité entrepreneuriale »¹⁵⁷.

Dans cette optique, ces travaux sont amenés à questionner « les impacts potentiels du droit de la faillite et du droit fiscal »¹⁵⁸, mais aussi, de façon moindre, ceux du droit du travail ou du droit de la propriété intellectuelle. En effet, une législation sur la faillite (personnelle) peut avoir des effets différents sur les activités entrepreneuriales selon qu'elle est favorable aux débiteurs/débitrices ou aux créanciers/créancières. Quand le droit de la faillite est favorable aux débiteurs/débitrices, « l'entrepreneuriat est encouragé dans la mesure où le risque patrimonial est moindre et permet un nouveau départ grâce à l'allègement des dettes »¹⁵⁹. Aussi cela « permettrait [...] le rebond et faciliterait la résilience de l'entrepreneur »¹⁶⁰. En contrepartie, « une telle législation peut avoir pour effet d'augmenter les taux d'intérêt ou de faire fuir les financeurs »¹⁶¹. Cela peut avoir aussi des conséquences négatives sur le nombre d'entreprises innovantes¹⁶². Mais, « dans l'ensemble l'effet positif sur la création d'entreprise est supérieur au risque d'augmentation des taux »¹⁶³.

Si le droit de la faillite a une influence facilement observable sur les activités entrepreneuriales, tel n'est pas le cas pour les politiques fiscales. En effet, les études sont partagées sur la question de savoir si les politiques fiscales incitatives produisent un effet positif sur les activités

¹⁵⁴ P. PHILIPPART, préc., note 151, 94; qui se réfère à WORLD BANK, *Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency*, coll. Doing Business, The World Bank, 2015.

¹⁵⁵ P. PHILIPPART, préc., note 151, 95.

¹⁵⁶ *Id.*

¹⁵⁷ *Id.*

¹⁵⁸ *Id.*

¹⁵⁹ *Id.*; qui se réfère à Kenneth AYOTTE, « Bankruptcy and Entrepreneurship: The Value of a Fresh Start », (2007) 23-1 *J Law Econ Organ* 161.

¹⁶⁰ P. PHILIPPART, préc., note 151, 95; qui se réfère à Deniz UCBASARAN, Dean A. SHEPHERD, Andy LOCKETT et S. John LYON, « Life After Business Failure: The Process and Consequences of Business Failure for Entrepreneurs », (2013) 39-1 *JOM* 163.

¹⁶¹ P. PHILIPPART, préc., note 151, 95; qui se réfère à Wei FAN et Michelle J. WHITE, « Personal Bankruptcy and the Level of Entrepreneurial Activity », (2003) 46-2 *JLE* 543; et à Jeremy BERKOWITZ et Michelle J. WHIT, « Bankruptcy and small firms' access to credit », (2004) 35-1 *RAND J. Econ.* 69.

¹⁶² P. PHILIPPART, préc., note 151, 95; qui se réfère à David M. PRIMO et Wm Scott GREEN, « Bankruptcy Law and Entrepreneurship », (2011) 1-2 *ERJ*, sect. 5.

¹⁶³ P. PHILIPPART, préc., note 151, 95; qui se réfère à Frank M. FOSSEN, *Personal Bankruptcy Law, Wealth and Entrepreneurship: Theory and Evidence from the Introduction of a « Fresh Start »*, 5459, coll. IZA Discussion Papers, Institute of Labor Economics (IZA), 2011; et à Mike W. PENG, Yasuhiro YAMAKAWA et Seung-Hyun LEE, « Bankruptcy Laws and Entrepreneur-Friendliness », (2010) 34-3 *ETP* 517.

entrepreneuriales. S'il faut trancher, il faudra néanmoins retenir que : « [d]e façon générale, des politiques fiscales favorables semblent ne produire aucun effet positif important sur l'activité entrepreneuriale [...]. Par contre, sur des aspects plus singuliers, la politique fiscale peut avoir un impact favorable sur le niveau d'investissement [...], comme en matière de traitement fiscal des pertes d'exploitation »¹⁶⁴. Quant aux impacts du droit du travail sur les activités entrepreneuriales, les remarques sont les suivantes : il y a une « baisse des revenus de l'activité en cas d'augmentation des charges sociales ou du salaire minimum »¹⁶⁵. S'agissant des impacts du droit la propriété intellectuelle, il y a lieu de souligner un caractère ambivalent de la relation entre cette réglementation et le niveau d'activité entrepreneuriale : « [s]i l'entreprise considérée est innovante, un droit fort est un élément facilitateur. Par contre, si elle doit utiliser des technologies qu'elle n'a pas développées (en acquérant des licences), un droit de cette nature produit un effet négatif »¹⁶⁶.

L'approche micro-juridique peut se centrer soit sur la règle, soit sur l'entrepreneur.e. Dans le premier cas, elle peut être soit descriptive, en expliquant tel ou tel dispositif, ses grandes lignes, ses atouts ou faiblesses, ou en relevant des « éléments compliqués, difficiles à mettre en œuvre, voire ambigus »¹⁶⁷, soit effective en cherchant « à évaluer les effets de la règle en question sur le comportement des agents à qui elle est destinée »¹⁶⁸. Dans le second cas, les recherches portent sur l'entrepreneur.e comme utilisateur.trice de la règle de droit ou en situation de confrontation avec cette dernière. Comme utilisateur.trice, il est question « des dispositifs qu'utilise l'entrepreneur ou qu'il devrait utiliser »¹⁶⁹. D'où la nécessité des conseils juridiques, en l'occurrence les avocat.e.s, appelé.e.s à le guider dans les choix possibles, que ce soit ceux liés à des problématiques de structuration de l'activité (droit des sociétés) ou ceux ayant rapport au droit fiscal ou à d'autres branches du droit¹⁷⁰. En situation de confrontation avec la règle, il arrive que l'entrepreneur.e perçoive cette dernière comme une contrainte ou comme une opportunité.

Dans la perception du droit comme contrainte, l'accent est généralement mis sur les obstacles juridiques et administratifs qui entravent les activités entrepreneuriales. Ainsi, les préoccupations

¹⁶⁴ P. PHILIPPART, préc., note 151, 96 (références omises).

¹⁶⁵ *Id.* (références omises).

¹⁶⁶ *Id.* (références omises).

¹⁶⁷ *Id.*, 97.

¹⁶⁸ *Id.*

¹⁶⁹ *Id.*, 98.

¹⁷⁰ Pascale REY-MARTIN et Fabienne BORNARD, « L'entrepreneur et l'avocat : vers une relation d'accompagnement ? », (2014) 21-22-2 *Entreprendre & Innover* 99, 104 et 105.

portent sur : l'existence d'un nombre trop élevé de lois qui créent une multitude de charges pour les entrepreneur.e.s; le langage trop technique et donc incompréhensible pour les entrepreneur.e.s; la lourdeur des formalités administratives, mesurées en termes de nombre de démarches en cas de création, de fermeture d'entreprise ou de faillite; les coûts élevés (temps, argent, ressources humaines) nécessaires pour respecter les formalités administratives; le temps nécessaire pour préparer, déposer et payer les impôts¹⁷¹ ; le manque de garantie des droits de propriété physique et intellectuelle¹⁷². C'est notamment dans la considération de ces éléments qu'un ensemble d'institutions ou de programmes comme la Banque mondiale, à travers le *Doing Business*, le GME, le Global Entrepreneurship et Indice de Développement (GEID) et le *Property Rights Alliance*, un sous-programme de *Hernando de Soto Fellowship*, évaluent le climat des affaires ou la facilité d'entreprendre dans un ensemble de pays.

Mais, pour un chercheur comme Philipart, la perception de l'entrepreneur.e dépend de sa connaissance du droit. En effet, « [l']agent entreprend aussi avec la règle [...]. L'entrepreneur.e, en fonction de ses connaissances, de ses compétences, de son intérêt va développer un rapport particulier au droit »¹⁷³. Autrement dit, l'adoption d'une loi ou d'un ensemble de lois peut être l'occasion pour un.e entrepreneur.e averti.e de saisir certaines opportunités d'affaires. Une réglementation contraignante n'est pas nécessairement négative, car elle permet néanmoins de « protéger l'entrepreneur (ex. : le droit de la propriété intellectuelle, le droit des contrats), voire de lui offrir des opportunités d'affaires (ex. : dérégulation d'un secteur d'activité ou de l'accès à une profession, création d'un cadre juridique qui a pour effet de créer un nouveau métier ou un nouveau marché) »¹⁷⁴. C'est la raison pour laquelle des auteurs pensent qu'il est important que les entrepreneur.e.s bénéficient d'une formation en droit¹⁷⁵.

Par ailleurs, les entrepreneur.e.s, réuni.e.s en association, en syndicats professionnels, en fédérations ou dans des groupes de lobbying, peuvent aussi chercher à influencer la production de

¹⁷¹ A. JAQUEMIN, F. JANSSEN et P. LAMBRECHT, préc., note 147, p. 60; INDUSTRIE CANADA, *Déterminants de l'entrepreneuriat au Canada : état des connaissances*, Canada, Gouvernement du Canada, 2015.

¹⁷² Oasis KODILA-TEDIKA, *Entrepreneuriat et droit de propriété : de Soto a raison*, Université de Kinshasa, Institute African of Economics, 22 décembre 2012, p. 2.

¹⁷³ P. PHILIPPART, préc., note 151, 102.

¹⁷⁴ A. JAQUEMIN, F. JANSSEN et P. LAMBRECHT, préc., note 147, p. 73.

¹⁷⁵ P. REY-MARTIN et F. BORNARD, préc., note 170, 102; Pascal PHILIPPART, « Enseigner le droit dans une formation à la création d'entreprise », (2014) 13-2 *Revue de l'Entrepreneuriat* 115; P. PHILIPPART, préc., note 151, 107; Pascal PHILIPPART, *Entrepreneuriat et droit : plaidoyer pour une approche marginale. Éléments de réflexion.*, Fribourg, Austria, CIFEPME, octobre 2006.

la règle de droit. Tout comme, réversiblement, la règle influence les activités entrepreneuriales et invite à étudier les impacts des dispositifs juridiques sur ces dernières. Cette influence réciproque inscrit la norme dans une complexité « car la réglementation doit donc comprendre un ensemble de dispositions qui répondent à des objectifs contraires, à la quête d'un certain équilibre. Elle invite à un niveau d'analyse qui autorise d'en saisir la finesse, la subtilité, toute la richesse, *ceteris paribus...* »¹⁷⁶.

Enfin, si le **droit à l'entrepreneuriat** renvoie à l'idée de la liberté universelle d'entreprendre, qui peut s'inspirer de l'article 4 de la *Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789*¹⁷⁷, le **droit de l'entrepreneuriat** est plus difficile à définir. Néanmoins, on peut y « mettre toutes les réglementations qui, plus ou moins directement, se rapportent à la création et au développement des entreprises »¹⁷⁸. En ce sens, des branches particulières du droit sont concernées (comme le droit de la faillite, le droit fiscal, le droit du travail, le droit de la propriété¹⁷⁹, le droit des sociétés, etc.) de même que des lois spéciales sur l'investissement (comme les Codes des investissements) ou sur l'entrepreneuriat (comme celles définissant des catégories d'entrepreneur.e.s ou d'activités entrepreneuriales).

2) La réglementation particulière des activités entrepreneuriales par le droit

Dans la conclusion de leur article sur la relation entre l'entrepreneur et l'avocat, Rey-Martin et Bornard présentent une figure montrant, de façon non exhaustive, les branches du droit intervenant dans l'accompagnement de l'entrepreneur.e (voir Fig. 2). Il y a lieu de citer : le droit interne et international, pour les réglementations propres à l'activité (licences, autorisations, diplômes); le droit de la propriété intellectuelle et industrielle, pour tout ce qui concerne la proposition de valeur (innovation, protection, nom, logo, slogan, produits); le droit des sociétés, pour tout ce qui concerne la constitution (ou la reprise) de l'organisation et des relations avec les partenaires-clés (contrats

¹⁷⁶ P. PHILIPPART, préc., note 151, 101.

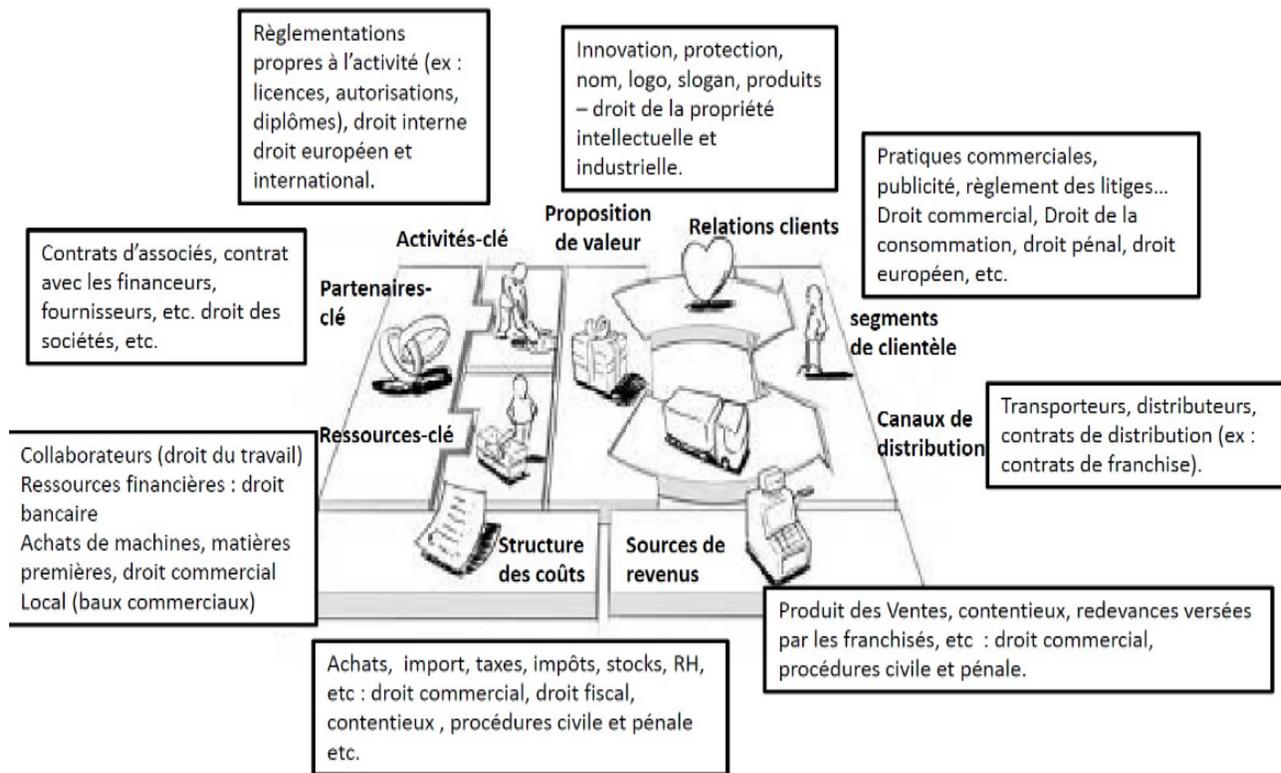
¹⁷⁷ *Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen de 1789*, art. 4 qui stipule : « La liberté consiste à pouvoir faire tout ce qui ne nuit pas à autrui : ainsi, l'exercice des droits naturels de chaque homme n'a de bornes que celles qui assurent aux autres Membres de la Société la jouissance de ces mêmes droits. Ces bornes ne peuvent être déterminées que par la Loi ». .

¹⁷⁸ P. PHILIPPART, préc., note 151, 102.

¹⁷⁹ Il est démontré que « [l]es pays ayant un esprit d'entreprise plus élevé sont ceux qui respectent le droit de propriété », voir O. KODILA-TEDIKA, préc., note 172, p. 7.

d'associés, contrat avec les financeurs, fournisseurs, etc.); le droit du travail, pour ses collaborateurs salariés, notamment; le droit bancaire, pour les ressources financières; le droit commercial, pour les achats de machines et de matières premières; le droit fiscal, le droit commercial, le contentieux, les procédures civile et pénale pour tout ce qui concerne les achats, l'import-export, les taxes, les impôts, les stocks, les ressources humaines; le droit commercial et les procédures civile et pénale pour les produits des ventes, le contentieux, les redevances versées par les franchisés, etc.; le droit des contrats (contrat de franchise), pour les canaux de distribution (transporteurs, distributeurs, contrats de distribution); le droit commercial, le droit de la consommation, le droit pénal, pour les pratiques commerciales, les publicités, le règlement des litiges, etc.¹⁸⁰

Figure 2.2 : Activités entrepreneuriales encadrées par différentes branches du droit



Source : Pascale REY-MARTIN et Fabienne BORNARD, « L'entrepreneur et l'avocat : vers une relation d'accompagnement ? », (2014) 21-22-2 *Entreprendre Innover* 99, 107

¹⁸⁰ P. REY-MARTIN et F. BORNARD, préc., note 170, 107.

Cette figure montre que plusieurs branches du droit peuvent être impliquées dans les activités entrepreneuriales. En outre, des lois particulières viennent régir des catégories d'entrepreneur.e ou d'activités entrepreneuriales, dans différentes législations. Par exemple, en France, il y a des lois qui visent à : faciliter la création d'entreprise¹⁸¹, la vie des entrepreneur.e.s¹⁸² ou la sauvegarde des entreprises¹⁸³; encourager ou inciter à l'innovation¹⁸⁴; créer des catégories d'entrepreneur.e.s, notamment l'auto-entrepreneur.e,¹⁸⁵ ou d'entreprises (Jeune Entreprise Innovante et Jeune Entreprise Universitaire)¹⁸⁶. De même, au Canada ou au Québec, un ensemble de lois ou règlements prennent particulièrement pour objet les activités entrepreneuriales, à savoir : l'encadrement de l'innovation¹⁸⁷; la reconnaissance du statut de travailleur.euse autonome ou indépendant.e¹⁸⁸ (s'apparentant au statut d'auto-entrepreneur.e dans la législation française), ou de celui de personne morale de droit privé¹⁸⁹, tous deux impliqués dans la création d'entreprise ou d'organisation; la réglementation de la faillite¹⁹⁰, donc des situations occasionnant la fermeture d'entreprise ou d'organisation; l'élimination des obstacles aux investissements étrangers¹⁹¹, nécessaires aux activités entrepreneuriales; la réglementation de la concurrence entre les entreprises¹⁹².

Tout cela montre que la réglementation de l'entrepreneuriat fait intervenir à la fois différentes branches du droit et un cadre juridique particulier, encadrant les différentes activités entrepreneuriales. Parallèlement, les gouvernements prennent des mesures visant à promouvoir,

¹⁸¹ *Loi n° 2003-721 du 1^{er} août 2003 pour l'initiative économique.*

¹⁸² *Loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques*, (2015) 2015-990.

¹⁸³ *Loi n° 2005-845 du 26 juillet 2005 de sauvegarde des entreprises.*

¹⁸⁴ *Loi no 99-587 du 12 juillet 1999 sur l'innovation et la recherche*, (1999) 99-587.

¹⁸⁵ *Loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie*, (2008) 2008-776 qui crée le statut de l'auto-entrepreneur.

¹⁸⁶ *Loi n° 2003-1311 du 30 décembre 2003 de finances pour 2004 - Article 131* instaurant le statut de Jeune Entreprise Innovante; *Loi n° 2007-1822 du 24 décembre 2007 de finances pour 2008*, (2007) 2007-1822 instaurant le statut de Jeune Entreprise Universitaire.

¹⁸⁷ *Loi sur le droit d'auteur*, L.R.C. (1985), c. C-42; *Loi sur les brevets*, L.R.C. (1985), c. P-4; *Loi visant à combattre la contrefaçon de produits*, L.C. (2014), c. 32; *Règles sur les brevets*, DORS/96-423; *Règles modifiant les Règles sur les brevets*, (2012) Vol. 146, no 39.

¹⁸⁸ *Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles*, RLRQ, c. A-3.001, art. 2; *Code civil du Québec*, 1991, art. 2098, 2099 [C.c.q].

¹⁸⁹ *Loi sur les déclarations des personnes morales*, L.R.C. (1985), c. C-43.

¹⁹⁰ *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, L.R.C. (1985), c. B-3; *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*, L.R.C. (1985), c. C-36.

¹⁹¹ *Loi sur Investissement Canada*, L.R.C. (1985), c. 28 (1^{er} suppl.).

¹⁹² *Loi sur la concurrence*, L.R.C. (1985), c. C-34; *Loi sur l'étiquetage des textiles*, L.R.C. (1985), c. T-10; *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*, L.R.C. (1985), c. C-38; *Loi sur le poinçonnage des métaux précieux*, L.R.C. (1985), c. P-19; *Loi d'exécution du budget de 2009*, L.C. 2009, c. 2; *Loi sur les télécommunications*, L.C. (1993), c. 38.

encourager, faciliter ou inciter les jeunes à se lancer dans les activités entrepreneuriales. En France, depuis 1979, il y a eu la création de l'Aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise (ACCRE), dont la mission « consiste à verser une prime aux demandeurs d'emploi se lançant dans la création d'entreprises »¹⁹³. Elle est suivie de l'Agence nationale pour la création d'entreprises (ANCE), « chargée de promouvoir la création d'entreprises et d'informer tous les nouveaux aspirants entrepreneurs de l'ensemble des aides qui y sont consacrées »¹⁹⁴. Cette dernière finance l'implantation « au sein des chambres de commerce et d'industrie de guichets uniques, les *Centres de formalités des entreprises* (CFE), qui regroupent l'ensemble des informations et des documents nécessaires à la création »¹⁹⁵. Aussi, il faut rappeler l'instauration, au sein du ministère du Travail, de la Mission promotion de l'emploi « chargée de repérer sur le terrain des expériences favorables au développement de l'auto-emploi, de les soutenir et de les promouvoir auprès du grand public et en particulier auprès des chômeurs »¹⁹⁶.

De même, au Québec, avant 1970, le gouvernement a permis aux petites entreprises d'avoir accès aux aides financières de l'État, lesquelles étaient réservées aux grandes entreprises¹⁹⁷. Entre 1970 à 1990, il y a eu la création de plusieurs programmes pour les Petites et moyennes entreprises (PME), notamment le Service d'aide aux jeunes entreprises (Saje) « qui a permis de faciliter le démarrage de près de 13 000 entreprises entre 1985 et 1995, générant 27 318 emplois »¹⁹⁸. D'autres programmes visent le besoin d'investissement des petites entreprises en tenant compte du fait que ces dernières « doivent investir en commercialisation pour rejoindre les marchés étrangers »¹⁹⁹. En plus des assistances financières, d'autres interventions « visent à soutenir la capacité des entrepreneurs de gérer et développer leur entreprise »²⁰⁰, comme des programmes de soutien (études de faisabilité) ou de formation visant à aider au démarrage et à la gestion d'une entreprise²⁰¹. Dans le contexte canadien, des mesures sont aussi prises au profit des activités entrepreneuriales. Il y a lieu de citer, entre autres : le Service Canada qui « est un point d'accès à

¹⁹³ Fanny DARBUS, « L'accompagnement à la création d'entreprise », (2008) 175-5 *Actes de la recherche en sciences sociales* 18, 19.

¹⁹⁴ *Id.*

¹⁹⁵ *Id.*, 20.

¹⁹⁶ *Id.*

¹⁹⁷ Pierre-André JULIEN, *L'entrepreneuriat au Québec: pour une révolution tranquille entrepreneuriale 1980-2005*, Montréal, Les Éditions Transcontinental et les Éditions de la Fondation de l'entrepreneurship, 2000, p. 153.

¹⁹⁸ *Id.*

¹⁹⁹ *Id.*

²⁰⁰ *Id.*, p. 154.

²⁰¹ *Id.*

guichet unique qui fournit des renseignements par Internet, par téléphone, par courrier ou en personne sur une gamme de programmes et services offerts par le gouvernement fédéral pour aider à démarrer une entreprise »²⁰²; le Registrex qui « offre un guichet unique contenant des liens vers les registres de sociétés des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux »²⁰³ afin d'enregistrer une société, de faire état d'un changement concernant les renseignements à son sujet ou de présenter son rapport annuel; le service d'Inscription en direct des entreprises (Ide), établi par l'Agence du revenu du Canada (ARC) « afin de simplifier la façon dont les petites entreprises interagissent avec le gouvernement fédéral, particulièrement en ce qui concerne les processus fiscaux et réglementaires »²⁰⁴.

Toutes ces mesures visent à montrer que, tant sur le plan juridique que sur le plan des politiques publiques, les États interviennent pour soutenir les activités entrepreneuriales au-delà du mythe du marché qui laisserait croire que les États « se tiendraient à l'écart du "marché", ne favoriseraient pas d'entreprises, d'industries ou de technologies en particulier et, lorsqu'ils interviendraient, ce serait seulement en vue de garantir la pleine et entière liberté de concurrence »²⁰⁵. Cette intervention de l'État est de plus en plus nécessaire dans le cas d'une législation qui doit prendre en compte les particularités des jeunes entrepreneur.e.s.

B) Encadrement juridique adapté aux jeunes entrepreneur.e.s

Parallèlement ou dans le cadre d'une réglementation des activités entrepreneuriales en général, les jeunes entrepreneur.e.s ont des particularités qui doivent être prises en compte par tout cadre juridique visant à les inciter ou les encourager à se lancer en affaires. Plusieurs remarques identifient ces particularités, notamment le fait que les jeunes entrepreneur.e.s manquent de :

- Diversité – les activités de l'entreprise évoluent souvent dans une fourchette étroite de secteurs ;
- Accès à un espace approprié pour les bureaux, la production, ou la vente au détail;
- Connaissances de l'entreprise formelle, la formation, les contacts et l'expérience ;
- Outils et équipement appropriés ;
- Accès au capital et aux ressources nécessaires²⁰⁶.

²⁰² INDUSTRIE CANADA, préc., note 171, p. 3.

²⁰³ *Id.*, p. 3.

²⁰⁴ INDUSTRIE CANADA, préc., note 171.

²⁰⁵ Neil FLIGSTEIN, « Le mythe du marché », (2012) 168-2 *Idées écon. soc.* 55, 3.

²⁰⁶ GLOBAL PARTNERSHIP FOR YOUTH EMPLOYMENT, *Soutenir les Jeunes Entrepreneurs: Un Guide Pratique pour des Programmes de Qualité*, International Youth Foundation, 2014, p. 2.

En outre, « [l]es jeunes issus de milieux défavorisés peuvent ne pas posséder les compétences scolaires de base, le sens des affaires, ou de l'aptitude technologique pour être compétitifs sur des marchés dynamiques pour les micro et petites entreprises »²⁰⁷. Dans de telles conditions, il peut leur être difficile de bénéficier pleinement des programmes de formation à l'entrepreneuriat. Généralement, les jeunes ont des avoirs et des ressources financières limités qui rendent difficile l'accès au capital de démarrage. Aussi, il peut leur être difficile de « bénéficier d'informations sur le marché, d'outils de productivité, ou de viviers de clients et fournisseurs, car ils peuvent manquer de réseaux sociaux adéquats et des technologies de communication nécessaires »²⁰⁸. Il faut aussi reconnaître que « [l]es obstacles culturels et le faible soutien social entravent également la capacité des jeunes à gérer une entreprise »²⁰⁹. La situation des jeunes entrepreneur.e.s explique pourquoi, bien souvent, « [l]es jeunes entreprises sont confrontées à un problème d'accès aux ressources, matérielles et immatérielles, complémentaires les unes des autres : financements, machines et équipements productifs, technologies, ressources humaines, savoir-faire, compétences, etc. »²¹⁰.

C'est autant de défis qu'un cadre juridique de l'entrepreneuriat et les programmes d'accompagnement des jeunes doivent relever pour s'adapter aux jeunes entrepreneur.e.s. La réglementation particulière à l'entrepreneuriat et les mesures de politiques publiques (tant financières que de soutien ou d'accompagnement) énoncées dans la section précédente sont généralement adaptées à la situation de n'importe quel.le entrepreneur.e, adulte aguerri.e ou jeune inexpérimenté.e engagé.e dans un processus de création d'entreprise. Des mesures juridiques et politiques plus spécifiques doivent être adoptées pour répondre aux conditions particulières des jeunes entrepreneur.e.s ou des jeunes entreprises.

C'est pourquoi les législations française et québécoise en vigueur définissent des catégories juridiques, à savoir : travailleur.euse autonome ou indépendant.e (en droit québécois), auto-entrepreneur.e, jeune entrepreneur.e universitaire, jeune entreprise innovante²¹¹ (en droit français) sur la base de l'âge de l'entrepreneur.e (30 ans ou moins), de son expérience (possédant un diplôme de master ou de doctorat depuis moins de 5 ans) ou du nombre d'années d'existence de l'entreprise

²⁰⁷ *Id.*

²⁰⁸ *Id.*

²⁰⁹ *Id.*

²¹⁰ S. CUEILLE et G. RECASENS, préc., note 145, 70.

²¹¹ *Loi n° 2003-1311 du 30 décembre 2003 de finances pour 2004 - Article 131*, préc., note 186.

(moins de 8 ans²¹²). Des mesures sont aussi prises pour être adaptées aux jeunes entrepreneur.e.s ou aux jeunes entreprises. Par exemple, en droit français, les statuts de jeune entrepreneur.e universitaire ou de jeune entreprise innovante confèrent des exonérations fiscales. Sur le plan des politiques publiques, en France, les mesures d'accompagnement sont de plus en plus ciblées. Pour répondre au défi du manque d'informations des jeunes des ressources disponibles, des **Boutiques de gestion** sont créées dont l'objectif est de rassembler « les connaissances en matière de subvention et de prêt, les bonnes adresses, et aussi le savoir-faire »²¹³. De même, pour répondre au manque de ressources financières des jeunes entrepreneur.e.s, des fonds sont créés, telles les **Plates-formes d'initiatives locales** (PFIL) en 1982, regroupées par la suite en 1987 dans l'organisme **France Initiative Réseau** (FIR), ayant pour mission « d'aider financièrement à développer les réseaux d'associations d'aide à la création, comme les Boutiques de gestion, et d'octroyer des prêts à taux zéro à des porteurs de projet d'entreprise »²¹⁴. Il y a eu aussi le fonds dénommé **France active**, créé en 1988, qui « s'impose comme l'un des principaux investisseurs institutionnels du secteur de l'insertion par l'économie, qui, par extension, appuie le développement des associations d'aide à la création d'entreprises »²¹⁵. Également, pour pallier le manque d'expérience des jeunes et réduire le risque d'échec ou de mortalité des entreprises des **couveuses d'activité et d'entreprise** sont créées et « conçues pour tester [...] la viabilité économique de projets d'entreprise avant toute immatriculation »²¹⁶. Ces couveuses sont de véritables incubateurs qui garantissent la phase de démarrage des jeunes entreprises dont la phase de maturité incombera aux jeunes entrepreneur.e.s.

En somme, à l'instar de toute activité économique, l'entrepreneuriat est suffisamment encadré par le droit et encouragé par les politiques publiques. Dans cette optique, les jeunes entrepreneur.e.s bénéficient de considérations spéciales visant à les inciter à s'intégrer dans les activités économiques par la créativité et l'innovation. Cette intervention de l'État dans la régulation économique en général et des activités entrepreneuriales en particulier, peut être appréhendée à travers différentes approches théoriques, notamment le néolibéralisme.

²¹² *Id.*, art. 13.

²¹³ F. DARBUS, préc., note 193.

²¹⁴ *Id.*

²¹⁵ *Id.*

²¹⁶ *Id.*

2.1.2. Approches théoriques : cadre d'analyse priorisé

L'analyse conceptuelle a permis d'explicitier les concepts d'entrepreneur, d'entrepreneuriat et d'encadrement juridique de l'entrepreneuriat. Il a été démontré, en effet, le sens polysémique des concepts d'entrepreneur.e et d'entrepreneuriat. L'analyse de ces concepts a fait ressortir la compréhension de certaines notions, notamment celles d'activités entrepreneuriales et de jeune entrepreneur.e. De même, l'examen du concept d'encadrement juridique de l'entrepreneuriat a permis de mieux saisir les notions de barrières ou d'obstacles juridiques, d'accès au financement et d'avantages incitatifs, grâce à l'analyse des perceptions des entrepreneur.e.s du droit, de la réglementation juridique et des politiques publiques visant l'entrepreneuriat.

La conceptualisation des notions d'entrepreneur et d'entrepreneuriat s'est élaborée dans huit paradigmes qui peuvent être regroupés dans des cadres théoriques plus larges. La question est maintenant d'identifier dans quelle(s) théorie(s) ces paradigmes sont regroupés (2.1.2.1) afin de déterminer l'orientation théorique qui convient à ce travail (2.1.2.1).

2.1.2.1 Théories regroupant les paradigmes de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat

Le travail de catégorisation des paradigmes dans des cadres théoriques plus larges se fait différemment par les auteurs. De son côté, Bouslikhane divise les huit paradigmes en entrepreneuriat en deux principaux paradigmes : d'une part, **le paradigme de la vision libérale** comportant les paradigmes par les traits et par les faits et d'autre part, **celui du processus entrepreneurial** qui se compose des autres paradigmes (création d'une organisation, innovation, opportunité, création de valeur, projet, information et connaissance)²¹⁷. Il est à remarquer que ce paradigme du processus, considéré comme un méta-paradigme, n'est pas réductible au paradigme de processus défini comme processeur d'information et de connaissance. Il est, en effet, plus englobant et entretient une relation de subsumption avec les six autres paradigmes. Alors que du point de vue de Julien et Schmitt, les paradigmes de l'innovation et du processus comme « processeur d'information » sont aussi des postulats de la vision libérale de l'entrepreneuriat²¹⁸. Dans l'ensemble des travaux de catégorisation des conceptions paradigmatiques de

²¹⁷ A. BOUSLIKHANE, préc., note 64, p. 89.

²¹⁸ P.-A. JULIEN et C. SCHMITT, préc., note 55 à la page 18.

l'entrepreneuriat, il y a lieu de distinguer la vision libérale (A) de la vision sociologique (B), lesquelles visions donnant lieu à deux conceptions de l'entrepreneuriat dans le cadre de l'économie de marché (C).

A) La vision libérale de l'entrepreneuriat

La vision libérale, considérée comme dominante, comporte quatre postulats, à savoir : « l'individualisme, le lien fort avec l'innovation, la séparation entre l'interne et l'externe, l'entrepreneur comme processus d'information »²¹⁹.

L'entrepreneur.e est considéré.e comme un.e individualiste dont les caractéristiques sont l'unicité et l'isolement²²⁰. Traditionnellement, l'entrepreneur.e est vu.e comme une personne seule qui se lance dans l'aventure entrepreneuriale et qui ne doit sa réussite (ou son échec) qu'à elle-même²²¹. Étant seul.e et isolé.e, l'entrepreneur.e de la vision libérale est défini.e comme un héros ou une héroïne à qui incombe l'impérieuse responsabilité de l'innovation. Cette dernière, théorisée par Schumpeter, est associée au processus de destruction créatrice (avec l'apparition de nouveaux produits sur le marché), à la croissance économique (comme cause de cette croissance) et aux aspects technologiques (sans considérer ou en négligeant les autres formes d'innovation)²²². L'entrepreneur.e individualiste et responsable de l'innovation est défini.e dans les catégories de l'inné (interne) et l'acquis (externe). La démarche psychologique visant à dresser le profil-robot de l'entrepreneur se fixe un objectif pratique. Il s'agit de déterminer dans une population des entrepreneur.e.s modèles à partir de leur réussite pour répondre à un double besoin : « celui des financiers qui voudraient bien s'assurer par avance des capacités des entrepreneurs pour diminuer leur risque, et celui des politiques qui souhaiteraient miser juste dans leur soutien aux créateurs et, par la suite, à ceux qui assureront une incidence majeure sur l'économie locale ou nationale »²²³. Parallèlement à l'approche par les traits, la vision libérale cherche à déterminer les conditionnements qui peuvent être favorables à produire des individus-entrepreneur.e.s en décrivant les démarches et étapes de la réussite entrepreneuriale²²⁴. Enfin, la vision libérale voit l'entrepreneuriat comme « processeur d'information ». L'individu-entrepreneur.e doit être à l'affut

²¹⁹ A. BOUSLIKHANE, préc., note 64, p. 47.

²²⁰ P.-A. JULIEN et C. SCHMITT, préc., note 55 à la page 17.

²²¹ *Id.* aux pages 17, 18.

²²² *Id.* à la page 19.

²²³ *Id.* à la page 20.

²²⁴ *Id.* à la page 21.

d'un ensemble d'informations circulant dans son milieu, doit avoir la capacité de les traiter afin de savoir comment orienter ses actions dans le cadre de son aventure entrepreneuriale²²⁵.

La vision libérale a fait l'objet de beaucoup de critiques. Ces dernières ont remis en question ou montré les limites de chacun des postulats de cette vision. Contre le postulat de l'entrepreneur.e individualiste, il est démontré le caractère collectif de l'entrepreneuriat et l'importance des réseaux dans l'aventure entrepreneuriale²²⁶. Aussi, le deuxième postulat établissant un lien fort entre entrepreneuriat et innovation (cette dernière étant réduite aux innovations technologiques) s'est vu remettre en question en considération de la plus grande dimension de l'innovation. Cette dernière inclut à la fois la création de nouvelles entreprises, le renouvellement plus ou moins régulier des équipements de ces dernières, et tout ce qui favorise l'intrapreneuriat dans les entreprises ou organisations²²⁷. Le postulat de la séparation entre l'interne et l'externe contient également ses limites. D'un côté, l'approche internaliste, limitée à seulement 1 % des entrepreneur.e.s qui ont réussi, n'a pas permis de dresser le profil de l'entrepreneur.e modèle, de l'autre côté l'approche externaliste, étant limité dans le temps et dans l'espace, ne peut arriver à établir les conditionnements qui seraient valables universellement pour produire des entrepreneur.e.s²²⁸. Enfin, le dernier postulat qui préconise l'entrepreneuriat comme processeur d'informant, montre aussi ses limites. L'entrepreneur.e, qui est un.e acteur.trice rationnel.le limité.e, est incapable de traiter toutes les informations dans un contexte de surabondance de l'information, dont certaines peuvent paradoxalement devenir un obstacle à l'intention entrepreneuriale²²⁹. À cause de ces limites de la vision libérale, d'autres auteur.e.s préconisent plutôt une approche sociologique de l'entrepreneuriat.

B) La vision sociologique de l'entrepreneuriat

Dans le cadre de son effort de regrouper six paradigmes, désormais considérés comme des pré-paradigmes, dans un paradigme dominant (le processus entrepreneurial), Bouslikhane défend l'idée selon laquelle « derrière chaque pré-paradigme, l'opportunité d'affaires, la création d'une organisation, la création de valeur, l'innovation, l'activité à projet, le processeur d'information et

²²⁵ *Id.* à la page 22.

²²⁶ *Id.* aux pages 18 et 19.

²²⁷ *Id.* à la page 19.

²²⁸ *Id.* à la page 21.

²²⁹ *Id.* à la page 23.

de connaissance, il est possible d'envisager un processus spécifique »²³⁰. Pour poser les bases théoriques et épistémologiques du paradigme de processus entrepreneurial, Bouslikhane se fonde sur les concepts de situations entrepreneuriales, d'actions entrepreneuriales, de système de représentations des entrepreneur.e.s (convictions, croyances, habitudes) et du réel expérimenté des entrepreneur.e.s. Ces concepts sont articulés dans une vision sociale ou dans des perspectives pragmatique, dynamique et holistique de l'entrepreneuriat²³¹. Or, cette vision et ces perspectives s'inscrivent d'emblée dans la conception sociologique de l'entrepreneuriat dans laquelle l'entrepreneur.e est appréhendé.e dans sa dimension individuelle et sociale²³².

Dans cette nouvelle conception, l'entrepreneur.e n'est plus considéré.e comme seul.e et isolé.e, mais il ou elle est plutôt placé.e dans ses milieux familial, social, politique, économique, académique et professionnel²³³. Il lui faut accorder autant d'importance à ses réseaux social et culturel qu'à ses réseaux d'affaires. C'est grâce à de tels réseaux qu'il peut recevoir des informations dont il a besoin et bénéficier de différents soutiens, d'ordre moral notamment. D'où l'importance, dans la vision sociologique de l'entrepreneuriat, du capital social défini comme étant « la base de la culture entrepreneuriale et, donc, de la multiplication plus ou moins marquée des entreprises sur un territoire »²³⁴. C'est grâce au capital social que l'entrepreneur.e peut bénéficier d'un ensemble de ressources humaines et financières, participer à des échanges sociaux qui sont à l'origine de la formation des réseaux et profiter des actifs sociaux tels la confiance, les normes ou conventions²³⁵. C'est pourquoi l'entrepreneur.e se doit d'être reconnaissant.e envers son milieu. D'où la position de Julien et Schmitt selon laquelle « [l]'entrepreneur et l'entreprise qui profitent de l'apport non marchand du milieu doivent, de façon responsable, en remettre une partie au territoire, c'est-à-dire établir des rapports de réciprocité entre le milieu et eux »²³⁶. C'est pourquoi les entreprises s'inscrivent dans une approche économique et/ou sociale de l'entrepreneuriat.

²³⁰ A. BOUSLIKHANE, préc., note 64, p. 89.

²³¹ *Id.*, p. 83-109.

²³² P.-A. JULIEN et C. SCHMITT, préc., note 55 à la page 24.

²³³ *Id.*; Sophie BOUTILLIER et André TIRAN, « La théorie de l'entrepreneur, son évolution et sa contextualisation », (2016) 50-2 *Innovations* 211, 212.

²³⁴ P.-A. JULIEN et C. SCHMITT, préc., note 55 à la page 25.

²³⁵ *Id.* aux pages 27 et 28.

²³⁶ *Id.* à la page 29.

C) Entrepreneuriat commercial *versus* entrepreneuriat social dans l'économie libérale

Les visions libérale et sociologique de l'entrepreneuriat ont donné lieu à deux conceptions de l'entrepreneuriat : d'un côté, l'entrepreneuriat commercial, dont le modèle de l'entrepreneur.e est considéré comme le moteur de l'économie capitaliste et l'agent économique par excellence de l'économie libérale fondée sur le principe de la libre concurrence ou de la main invisible²³⁷; d'un autre côté, l'entrepreneuriat social et solidaire dont la priorité est l'atteinte d'une mission sociale²³⁸. L'entrepreneur.e commercial.e et l'entrepreneur.e social.e peuvent mener leurs activités entrepreneuriales dans le cadre d'une économie libérale où l'État, dont le rôle primordial est d'instituer un climat propice au développement des affaires, intervient de moins en moins dans les activités économiques. À l'instar de l'entrepreneur.e économique, l'entrepreneur.e social.e est un.e preneur.euse de risque, un.e innovateur.trice, un.e créateur.trice d'entreprises ou d'organisations, un.e créateur.trice ou chercheur.euse d'opportunités, qui, en tant que tel, participe dans le processus de la concurrence. À l'inverse de l'entrepreneur.e commercial.e dont l'objectif principal est l'accumulation et la maximisation de profits, l'entrepreneur.e social.e se fixe une mission sociale et réinvestit l'entièreté ou la majorité de ses profits dans l'atteinte de cette mission²³⁹.

Cette dichotomie entre entrepreneuriat commercial et entrepreneuriat social est de moins en moins tranchée dans le cadre de l'économie contemporaine. En effet, il est constaté que « [l]es entreprises privées développent des préoccupations de plus en plus citoyennes et les entreprises sociales se rapprochent de plus en plus du modèle de gestion de l'entreprise privée »²⁴⁰. Autrement dit, les entreprises qui poursuivent des objectifs économiques sont de plus en plus amenées à se doter de responsabilités sociales (d'où l'expression de Responsabilité Sociale des Entreprises), de même que les entreprises sociales peuvent distribuer une partie de leurs profits à des investisseur.euse.s. Dans les deux cas, la présence de l'État est nécessaire, à la fois comme régulateur et comme un agent de soutien des entreprises à vocation économique et sociale à travers des politiques publiques. Comme le montre si bien l'histoire de la pensée économique en général et celle de l'entrepreneuriat

²³⁷ S. BOUTILLIER et A. TIRAN, préc., note 233, 211 et 212.

²³⁸ Sophie BACQ et Frank JANSSEN, *Définition de l'entrepreneuriat social: Revue de la littérature selon les critères géographique et thématique.*, Belgique, CIFEPM, L'entrepreneur et la PME: vecteurs de changement et d'innovation, Actes du 9ème congrès international francophone en entrepreneuriat et P.M.E., 2008, p. 9.

²³⁹ *Id.*, p. 14 et 15.

²⁴⁰ *Id.*, p. 15.

en particulier, c'est à partir de l'avènement du néolibéralisme dans les 1980 que l'entrepreneuriat a pris son véritable envol.

2.1.2.2 Le néolibéralisme comme cadre d'analyse

Dans une économie où l'État interviendrait pour réduire ou bannir l'incertitude du marché l'entrepreneur.e n'aurait pas de raison d'être²⁴¹. Cette idée de la non-intervention de l'État dans l'économie en laissant aux entreprises la liberté pleine et entière de concourir suivant la loi du marché est le fondement même de l'économie libérale. Cependant, le principe sacrosaint du libre-échange ou de la libre concurrence peut, à bien des égards, être préjudiciable aux jeunes entreprises qui risquent de se faire avaler par les grandes. Même si celles-ci peuvent être moins innovantes que celles-là, l'innovation à elle seule ne peut donner une garantie certaine au développement des jeunes entreprises. Le rôle de l'État est donc important pour le développement de l'entrepreneuriat. Un tel rôle peut être accompli à un double niveau. Au premier niveau se retrouvent toutes les mesures structurelles par lesquelles l'État met en place les conditions de l'émergence d'une économie dynamique comme la production de biens publics (routes, ponts, écoles, accès à l'eau potable, accès à l'électricité, etc.), la protection de l'environnement et la formation de travailleur.euse.s qualifié.e.s qui répondent à l'exigence du marché du travail²⁴². Au second niveau, il y a les mesures particulières d'ordre administratif, juridique et politique qui favorisent le développement de l'entrepreneuriat en général et l'émergence des jeunes entrepreneur.e.s en particulier.

Sur le plan administratif, l'État est appelé, d'une part, à garantir l'effectivité du principe de l'égalité devant le service public afin d'empêcher le favoritisme des grands acteurs et d'autre part, à alléger les démarches de la création d'entreprises ou de n'importe quelle autre activité entrepreneuriale qui doit passer devant l'administration. Sur le plan juridique, l'État doit prévoir et garantir tous les droits qui sont inhérents aux activités entrepreneuriales, lesquelles peuvent se retrouver dans différentes branches du droit comme le droit de propriété, le droit fiscal, le droit des sociétés, le droit du travail, le droit bancaire, le droit des contrats (contrat de franchise), le droit de la concurrence, etc. Également, il revient à l'État de définir des lois particulières relatives aux jeunes entrepreneur.e.s ou à l'entrepreneuriat des jeunes, lesquelles lois devant permettre l'émergence et

²⁴¹ S. BOUTILLIER et A. TIRAN, préc., note 233, 218.

²⁴² P.-A. JULIEN, préc., note 197, p. 147.

le développement des activités entrepreneuriales. C'est ce qui s'observe dans les pays qui font le choix de l'économie néolibérale comme les États-Unis (É.-U), la France ou le Canada (notamment au Québec²⁴³). Sur le plan politique, ces pays prennent des mesures de plus en plus adaptées à la situation des jeunes entrepreneur.e.s comme des mesures de soutiens (subventions, prêts à faible taux d'intérêt, exonérations fiscales, etc.) et d'assistance (formations et suivi).

L'approche néolibérale qui conserve les principes de la propriété privée et de la libre concurrence donne à l'État plus de latitude dans la régulation du marché. Elle permet d'apprécier les différentes formes d'intervention de l'État non seulement pour concilier les visions individualiste et sociale ou collectiviste de l'entrepreneuriat, mais aussi pour favoriser le développement d'une économie dynamique et l'émergence des jeunes entrepreneur.e.s ou de l'entrepreneuriat des jeunes dans un pays. Cette approche permet donc de bien articuler les concepts d'entrepreneur.e, d'entrepreneuriat et d'encadrement juridique de l'entrepreneuriat à travers le concept de l'intervention de l'État dans la définition d'un cadre juridique adapté à la situation des jeunes entrepreneur.e.s en Haïti. Le choix d'analyser un texte légal haïtien par le cadre théorique du néolibéralisme peut se justifier par le fait qu'en Haïti il est reconnu les principes de la libre concurrence, de la propriété privée et de l'intervention de l'État dans la régulation juridique du marché.

2.2. Cadre méthodologie

Ce travail soulève une problématique à partir de laquelle sont formulés des hypothèses et des objectifs. Il est question de faire une analyse juridique du cadre légal des affaires en général et du *Code des investissements* en particulier et, à partir de celle-ci, de montrer la nécessité d'élaborer un cadre légal adapté à la situation des jeunes entrepreneur.e.s en Haïti. Il s'agira d'une recherche de type qualitatif, laquelle portera sur une analyse des textes légaux, administratifs et doctrinaux et sur des documents officiels et institutionnels. L'ensemble de ces documents porte directement ou indirectement sur les activités entrepreneuriales en Haïti. La méthode appropriée est évidemment celle de l'analyse de documents à partir d'une récitation d'écrits ou du corpus juridique qui rassemble des documents directs (textes de loi, textes officiels, institutionnels et non officiels) relatifs aux activités entrepreneuriales en Haïti.

²⁴³ *Id.*, p. 149-160.

CHAPITRE 3 :

Analyse du cadre légal des affaires et du *Code des Investissements* de 2002

Le cadre théorico-conceptuel a permis de bien délimiter les contours des notions d'entrepreneur.e, d'entrepreneuriat et d'encadrement juridique de l'entrepreneuriat. Il a été démontré que, dans le cadre d'une approche néolibérale, l'État est appelé à intervenir à différents niveaux pour faciliter le développement du climat des affaires en général et des activités entrepreneuriales en particulier. La régulation juridique, en tant que mode d'intervention de l'État en faveur des activités entrepreneuriales, peut être un outil de compréhension de l'effort déployé par un État pour le développement de l'entrepreneuriat en général et des jeunes entrepreneur.e.s en particulier. En Haïti, il n'existe pas de lois particulières sur l'entrepreneuriat. Cependant, le cadre légal des affaires ainsi que le *Code des investissements* de 2002 peuvent permettre d'appréhender la rationalité légale de l'État haïtien relativement aux activités commerciales, lesquelles peuvent être articulées dans une compréhension des activités entrepreneuriales. Pour y arriver, il faudra analyser les mécanismes juridiques mis en place pour la facilitation et le développement des activités commerciales ou entrepreneuriales dans les différents textes constituant le cadre légal des affaires en général (3.1) et dans le *Code des investissements* en particulier (3.2).

3.1. Cadre légal des affaires

Le cadre légal des affaires en Haïti est constitué du *Code de commerce* (ci-après « C.com »), de différents lois et décrets sur les sociétés commerciales (3.1.1), d'un ensemble de lois et décret qui régissent les activités commerciales en général ou qui permettent l'exercice du commerce de façon individuelle (3.1.2), et d'un ensemble de textes légaux (lois et décrets) qui ont des relations directes ou indirectes avec l'environnement des affaires (3.1.3).

3.1.1 Le *Code de commerce* et les lois sur les sociétés commerciales

Le *Code de commerce* a été adopté en 1826 et a subi, depuis, un ensemble de modifications. Il est divisé en quatre livres, eux-mêmes répartis en titres, chapitres et sections. Le premier livre traite du commerce en général, le deuxième du commerce maritime, le troisième de la faillite et de la banqueroute et le quatrième de la juridiction commerciale. Des lois et décrets sur les sociétés commerciales viennent modifier certaines dispositions de ce Code, ou renforcer et favoriser l'application d'autres. À cet égard, afin de constater leur diversité et leur caractère épars, il est nécessaire de les citer :

- 1) Arrêté présidentiel du 7 juin 1913 faisant obligation aux sociétés anonymes de remettre une copie des rapports aux assemblées générales ;
- 2) Loi sur les sociétés anonymes du 14 juillet 1954 ;
- 3) Loi du 3 août 1955 sur la constitution et fonctionnement des sociétés anonymes ;
- 4) Décret du 28 août 1960 régissant la constitution et le fonctionnement des sociétés anonymes ;
- 5) Loi du 16 septembre 1963 formulant les principes généraux devant régir les sociétés anonymes mixtes de capitaux ;
- 6) Décret du 16 octobre 1967 modifiant l'article 13 de la loi du 3 août 1955 sur les sociétés de commerce ;
- 7) Décret du 11 novembre 1968 sur la constitution du capital des sociétés par actions, la déclaration de fonctionnement et les attributions des commissaires aux comptes ;
- 8) Loi du 16 juin 1975 sur les sociétés anonymes étrangères, modifiée par la loi du 20 septembre 1979
- 9) Décret du 10 octobre 1979 sur les sociétés anonymes ;
- 10) Décret du 8 mars 1984 relatif à la constitution et au fonctionnement des sociétés anonymes ;
- 11) Décret du 2 juin 1995 abrogeant les articles 5 et 6 de celui du 10 octobre 1979 relatifs aux formalités de constitution des sociétés anonymes.

À côté de ces textes de loi qui portent sur les sociétés commerciales, d'autres – tout aussi nombreux et éparés – viennent réguler le fonctionnement de diverses institutions dans des secteurs spécifiques comme les secteurs assurantiel, bancaire et financier²⁴⁴.

Ce travail ne se donne point la prétention d'analyser tout le C.com et les autres textes sur les sociétés commerciales, article par article. L'objectif poursuivi est triple : d'abord, délimiter les contours légaux du statut de commerçant afin de déterminer les possibilités de son assimilation ou de son rapprochement au concept d'entrepreneur (3.1.1.1) ; ensuite, cerner le contenu légal des activités commerciales à travers la notion d'acte de commerce (3.1.1.2) ; enfin, comprendre le mode de création des sociétés commerciales en Haïti (3.1.1.3). Si le premier point aura permis d'établir les relations légales et conceptuelles entre les notions de commerçant et les approches sur l'entrepreneur, les deux derniers points auront l'avantage de faciliter l'établissement de telles relations entre les activités commerciales et les activités entrepreneuriales.

3.1.1.1 Le statut du ou de la commerçant.e

Le statut de commerçant.e est défini par le C.com en son livre premier. La loi du 3 avril 2018 propose aussi une définition qui n'est pas abrogative de la première définition, mais plutôt complémentaire. En effet, l'article premier du C.com dispose : « [s]ont commerçants ceux qui exercent des Actes de commerce et en font leur profession habituelle »²⁴⁵. L'article 1111-1 de la loi du 3 avril 2018 dispose à son tour : « [e]st commerçant celui qui fait de l'accomplissement des actes de commerce par nature sa profession »²⁴⁶. Comme il sera démontré plus loin, l'article précité de la loi du 3 avril 2018 vient ajouter aux dispositions du C.com la catégorie d'acte de commerce par nature, en s'inspirant de la doctrine.

À la lumière de l'article premier du C.com, deux conditions doivent être réunies pour être commerçant.e : l'exercice des actes de commerce de façon habituelle et l'exercice des actes de commerce à titre professionnel²⁴⁷. Selon la première condition, le ou la commerçant.e est celui ou

²⁴⁴ Max ÉTIENNE, *Code monétaire et financier*, Livre I-Partie législative, Port-au-Prince (Haïti), Communication Plus, 2018; Max ÉTIENNE, *Code monétaire et financier*, Livre II-Partie réglementaire, Port-au-Prince (Haïti), Communication Plus, 2018 il s'agit d'un recueil qui réunit tous les textes de lois relatifs au secteur monétaire et financier.

²⁴⁵ *Code de commerce haïtien*, art. 2.

²⁴⁶ *Loi du 3 avril 2018 portant réforme du statut du commerçant et des actes de commerce et organisant le registre du commerce*, art. 1111-1.

²⁴⁷ I. Gelin COLLOT, *Cours de droit commercial et des sociétés commerciales*, Notes de cours, Université d'État d'Haïti (Faculté de droit et des sciences économiques), 2013, p. 24.

celle à qui il arrive de répéter les mêmes actes de commerce dans le cadre de l'entreprise. S'il arrive à quelqu'un de s'adonner à un acte de commerce par moment ou de façon inhabituelle, il sera considéré comme un commerçant isolé. Dans le cas inverse, un.e commerçant.e est considéré.e comme un.e professionnel.le dont le statut est régi par la loi. À ce titre, il ou elle doit être membre de la chambre de commerce²⁴⁸, acquitter une patente de commerçant²⁴⁹ selon sa catégorie d'appartenance, détenir une carte d'identité professionnelle²⁵⁰ et être immatriculé.e au registre de commerce²⁵¹. Cinq catégories de commerçant.e.s sont définies par l'article 5 du décret du 26 septembre 1960, à savoir les agents de manufacture, les importateurs grossistes, les importateurs détaillants, les détaillants et les pacotilleurs²⁵². Les dispositions d'un tel article sont aujourd'hui dépassées, car il est difficile d'accepter, même au moment de la rédaction, l'omission dans les dispositions de cet article des industriels, des banquiers, des assureurs, etc.²⁵³

Aux deux conditions de l'article premier du C.com pour être commerçant.e, la doctrine en a ajouté une troisième, à savoir celle de *l'exercice des actes de commerce à titre indépendant*. Pour être réputé.e commerçant.e il faut aussi et surtout agir en son nom personnel, non par mandat ou par procuration. Les personnes qui agissent à titre de mandataire ou de préposé.e agissant pour le compte d'un.e commettant.e, comme les salarié.e.s d'une entreprise commerciale, les représentant.e.s salarié.e.s de l'entreprise, les administrateur.trice.s des sociétés de personnes (qui ne sont pas associé.e.s) et les administrateur.trice.s de sociétés de capitaux, ne sont pas des commerçant.e.s²⁵⁴.

Parallèlement aux prescrits de l'article premier, d'autres conditions doivent être remplies pour être commerçant.e, à savoir : posséder la capacité juridique²⁵⁵ et ne pas être affecté par des interdictions,

²⁴⁸ Décret du 18 juin 1964 relatif à la Chambre de commerce, art. 1 qui dispose: « L'exercice des professions de commerçant et d'industriel sur le territoire de la République, est subordonné à l'inscription de l'intéressé à la Chambre de Commerce d'Haïti ».

²⁴⁹ Décret du 26 septembre 1960 réglementant l'exercice de la profession de commerçant, art. 1 dispose: « Toute personne est libre de faire tel négoce qu'elle trouvera bon, mais elle sera tenue de se pourvoir d'une patente, d'en acquitter le prix et de se conformer aux lois en vigueur ».

²⁵⁰ *Id.*, art. 2.

²⁵¹ Loi du 3 avril 2018 portant réforme du statut du commerçant et des actes de commerce et organisant le registre du commerce, préc., note 246, art. 1133-2.

²⁵² Décret du 26 septembre 1960 réglementant l'exercice de la profession de commerçant, préc., note 249, art. 5.

²⁵³ I. G. COLLOT, préc., note 247, p. 25.

²⁵⁴ *Id.*

²⁵⁵ Loi du 3 avril 2018 portant réforme du statut du commerçant et des actes de commerce et organisant le registre du commerce, préc., note 246, art. 1112-1.

déchéances et incompatibilités²⁵⁶. Sachant que la capacité est généralement conférée par la majorité qui est actuellement de 18 ans accomplis selon la constitution haïtienne de 1987²⁵⁷, il y a lieu de se demander si un.e mineur.e émancipé.e peut devenir commerçant.e. À cette interrogation, l'esprit de l'article 3 du *Code de commerce*²⁵⁸ donne une réponse positive. Mais cet article était devenu inopérant, car l'âge de l'émancipation du ou de la mineur.e a été fixé à 18 ans au moment où la majorité était de 21 ans dans la législation haïtienne. Or, la majorité est fixée à 18 ans en Haïti depuis 1971²⁵⁹. Afin de respecter l'esprit de l'article 3 du *Code de commerce*, l'article 1112-2 de la loi du 3 avril vient préciser que le ou la mineur.e émancipé.e peut être commerçant.e et exercer les actes de commerce²⁶⁰.

Une personne majeure, même si elle est juridiquement capable d'exercer le commerce en règle générale, peut exceptionnellement être frappée d'incapacité ou d'interdictions²⁶¹ dans différents cas, soit : les interdits judiciaires ou personnes protégées par la justice²⁶² en raison de leur débilité mentale ; les personnes frappées d'interdictions légales ou de déchéance comme les faillis²⁶³, les banqueroutiers frauduleux²⁶⁴, les stellionataires, les personnes condamnées pour vol, abus de

²⁵⁶ *Id.*, art. 1112-4, 1112-5 et 1112-6.

²⁵⁷ *Constitution haïtienne de 1987 amendée*, art. 16.2.

²⁵⁸ Cet article dispose :

« Tout mineur émancipé de l'un ou de l'autre sexe âgé de dix-huit ans accomplis, qui voudra profiter de la faculté que lui accorde l'article 397 du Code civil de faire le commerce, ne pourra en commencer les opérations ni être réputé majeur quant aux engagements par lui contractés pour fait de commerce, que :

1. S'il a été, au préalable, autorisé expressément par son père ou par sa mère, en cas de décès, interdiction ou absence du père, ou à défaut du père ou de la mère, par une délibération du Conseil de famille, convoqué à cet effet, et dûment homologué par le tribunal civil ;
2. Si, en outre, l'acte d'autorisation a été enregistré et affiché au greffe du tribunal civil du lieu où le mineur veut établir son commerce.

Si, pour des motifs graves, il y a lieu de révoquer l'autorisation donnée au mineur pour faire le commerce, seuls les tribunaux civils seront compétents pour y statuer.

Et dans ce cas, le jugement révoquant sera soumis à la même publicité que celle prévue à l'article 410 du Code civil, et, dès lors, produira effet ».

²⁵⁹ *Constitution de la République d'Haïti de 1964 amendée*, 14 janvier 1971, art. 8 qui dispose : « [t]ous les haïtiens de l'un ou l'autre sexe âgés de 18 ans accomplis exercent leurs droits civils et politiques s'ils réunissent les conditions prévues par la Constitution et la loi ».

²⁶⁰ *Loi du 3 avril 2018 portant réforme du statut du commerçant et des actes de commerce et organisant le registre du commerce*, préc., note 246, art. 1112-2 dispose : « Le mineur, sauf s'il est émancipé, ne peut avoir la qualité de commerçant ni effectuer des actes de commerce ».

²⁶¹ *Id.*, art. 1112-6.

²⁶² *Code civil haïtien*, 1993, art. 399 et suivant (annoté et mis à jour par Menan Pierre-Louis, adopté par la Chambre des Communes le 4 mars, décrété par le Sénat le 20 mars et promulgué le 27 mars 1825, Port-au-Prince, Presses de l'Imprimeur II.).

²⁶³ *Code de commerce haïtien*, préc., note 245, art. 83, 63.

²⁶⁴ *Id.*, art. 613-632.

confiance²⁶⁵ ou escroquerie²⁶⁶ (interdiction pendant 5 ans) ; les personnes exerçant certaines fonctions ou professions considérées incompatibles au commerce comme les fonctionnaires de l'État et des collectivités locales, les directeur.trice.s généraux.ales et membres du Conseil d'administration (CA) des Sociétés anonymes (ci-après « SA »), des Sociétés d'économie mixte (ci-après « SEM ») et des organismes autonomes, les magistrats²⁶⁷, les officiers ministériels et auxiliaires de justice (encanteur public, avocat²⁶⁸, notaire²⁶⁹, huissier, greffier, administrateur et liquidateur judiciaire), les comptables publics agréés, les militaires en activité de service ou policier ou toute profession considérée comme incompatible au commerce par la loi ou le règlement²⁷⁰.

Il y a lieu de faire remarquer que selon l'article 5 du C.com²⁷¹, tel qu'il se lisait au moment de son adoption, la femme mariée était considérée comme incapable d'exercer le commerce sans le consentement de son mari. Il a fallu attendre le décret du 8 octobre 1982 pour qu'elle soit relevée de cette incapacité. Depuis la Constitution de 1987, une femme âgée de 18 ans accomplis jouit pleinement de ses droits civils et politiques²⁷² et peut, par conséquent, au même titre que l'homme majeur, exercer le commerce.

Par ailleurs, la loi du 3 avril 2018 vient lever certaines interdictions qui frappaient l'étranger dans l'exercice du commerce en Haïti. À ce propos, l'article 1112-3 de cette loi dispose que :

L'Étranger peut exercer une activité commerciale dans les mêmes conditions que le citoyen haïtien. Il doit, en outre, être muni d'un permis de séjour. Sont abrogées, les dispositions assujettissant l'étranger commerçant à l'obtention de la licence d'étranger et du permis de travail.

L'étranger commerçant ressortissant d'un État appartenant à la communauté des Caraïbes (CARICOM) est en tout point assimilé au commerçant haïtien.

Le second paragraphe de cet article vient lever, au profit du ou de la commerçant.e étranger.ère de la CARICOM désormais assimilé au commerçant haïtien, toutes les interdictions qui empêchaient

²⁶⁵ *Id.*, art. 576.

²⁶⁶ *Id.*, art. 223.

²⁶⁷ *Décret du 22 août 1995 relatif à l'organisation judiciaire*, art. 11 qui dispose : Il y a incompatibilité entre les fonctions de juge, d'officier du Parquet et l'exerce des professions de commerçant et d'avocat.

²⁶⁸ *Décret révisant la Loi du 24 juin 1932, le Décret du 21 janvier 1946, et réglementant sur de nouvelles bases la profession d'Avocat*, art. 31.

²⁶⁹ *Décret-loi du 27 novembre 1969 harmonisant les dispositions de la loi du 24 février 1919 sur le notariat en fonction des exigences nouvelles créées par le statut économique et social du pays*, art. 22.

²⁷⁰ *Loi du 3 avril 2018 portant réforme du statut du commerçant et des actes de commerce et organisant le registre du commerce*, préc., note 246, art. 1112-5 et 1112-6.

²⁷¹ Cet article dispose : La femme ne peut être marchande publique, sans le consentement de son mari.

²⁷² *Constitution haïtienne de 1987 amendée*, préc., note 257, art. 17.

un étranger d'exercer certains actes de commerce en Haïti. Par exemple, aucun étranger ne pouvait être agent de manufacture²⁷³, agent de change²⁷⁴, courtier.ère²⁷⁵ ou agent commercial²⁷⁶, ni exercer le commerce de détail²⁷⁷. Cependant, de telles interdictions pèsent encore à l'encontre des étrangers non issus de la CARICOM. Ces derniers peuvent néanmoins exercer le commerce dans les mêmes conditions que le commerçant haïtien après avoir obtenu au préalable le permis de séjour.

Conditions	Légales	<ul style="list-style-type: none"> • Exercer le commerce de façon habituelle • Exercer le commerce à titre professionnel
	Doctrinales	Exercer le commerce à titre indépendant
Obligations	Corporatives	Être membre de la Chambre de commerce
	Administratives	<ul style="list-style-type: none"> • Détenir une carte d'identité professionnelle • Être immatriculé.e au registre du commerce
	Fiscales	Acquitter une patente de commerçant
Peut être commerçant.e	<ul style="list-style-type: none"> • Homme majeur (âgé de 18 ans accomplis) • Femme majeure (âgée de 18 ans accomplis) • Mineur.e émancipé.e • Étranger.ère muni.e d'un permis de séjour • Étranger.ère de la CARICOM 	
Ne peut être commerçant.e	En raison d'incapacité	<ul style="list-style-type: none"> • Le ou la mineur.e non émancipé.e • Les interdits judiciaires (personnes inaptes)
	En raison d'interdictions légales et déchéances	<ul style="list-style-type: none"> • Les failli.e.s • Les banqueroutier.ière.s frauduleux.euses • Les stellionataires • Les condamné.e.s pour vol ou abus de confiance • Les condamné.e.s pour escroquerie non encore rétabli.e.s
	En raison d'incompatibilités liées à une fonction ou à une profession	<ul style="list-style-type: none"> • Fonctionnaires publics • Magistrat.e.s • Directeur.trice.s généraux.ales et membres du CA des SA, SEM et organismes autonomes • Encanteur.e.s public.que.s • Notaires • Avocat.e.s • Huissier.ière.s • Greffier.ière.s • Comptables public.que.s agréé.e.s • Administrateur.trice.s • Liquidateur.trice.s judiciaires • Militaires en activité de service ou policier.ière • Tout autre fonction interdite par la loi ou règlement

Tableau 3.1 : Statut du commerçant

²⁷³ Décret du 26 septembre 1960 réglementant l'exercice de la profession de commerçant, préc., note 249, art. 4.

²⁷⁴ Loi du 25 septembre 1890 réglementant l'exercice de la profession d'agent de change et de courtier, art. 3.

²⁷⁵ Id.

²⁷⁶ Décret du 6 octobre 1986 réglementant le statut et les activités des agents commerciaux, art. 1.

²⁷⁷ Décret-loi du 16 octobre 1935 réglementant l'exercice du commerce de détail, art. 4.

3.1.1.2 Les actes de commerce

À l'instar du statut de commerçant, c'est le *C.com*, en son article deux, qui dresse une liste énumérative des actes de commerce en guise de définition. Aussi, les articles 1111-2 et 1111-3 de la loi du 3 avril 2018 énumèrent et distinguent les actes de commerce par nature et les actes de commerce par la forme.

Selon l'article 2 du *C.com* :

Sont réputés Actes de commerce :

- 1) Tout achat de marchandises ou denrées pour les revendre, soit en nature, soit après les avoir travaillées et mises en œuvre et tout achat de choses mobilières pour en louer simplement l'usage ;
- 2) Toute entreprise de Manufactures, de Commission, de transport par terre, par eau et par la voie de l'air ;
- 3) Toute entreprise de fournitures, d'Agence, bureaux d'affaires, spectacles publics
- 4) Toutes opérations de Change, Banque et Courtage ;
- 5) Toutes les opérations des banques publiques ;
- 6) Toutes obligations entre négociants, marchands et Banquiers ;
- 7) Entre toutes personnes les Lettres de Change ;
- 8) Toutes entreprises de constructions, tous achats, ventes et reventes de bâtiments et aéronefs pour la navigation au long cours, le cabotage ou le transport aérien ;
- 9) Toutes expéditions maritimes ou aériennes ;
- 10) Tout achat ou vente d'agrès, appareils ou avitaillements ;
- 11) Tout affrètement, emprunt ou Prêt à la grosse ;
- 12) Toutes assurances et autres contrats concernant le Commerce maritime ou aérien et toutes entreprises d'Assurances Terrestres ;
- 13) Tous Accords et Conventions pour salaire et loyer d'équipages ;
- 14) Tous engagements pour le service des bâtiments de commerce ou Aéronefs²⁷⁸.

Suivant la même logique énumérative, l'article 1111-2 de la loi du 3 avril 2018 dispose également :

L'acte de commerce par nature est celui par lequel une personne s'entremet dans la circulation des biens qu'elle produit ou achète ou par lequel elle fournit des prestations de service avec l'intention d'en tirer un profit pécuniaire. Ont, notamment, le caractère d'acte de commerce par nature :

- a) L'achat de biens, meubles ou immeubles, en vue de leur revente ;

²⁷⁸ *Code de commerce haïtien*, préc., note 245, art. 2.

- b) Les opérations de banque, de bourse, de change, de courtage, d'assurance et de transit ;
- c) Les contrats entre commerçants pour les besoins de leur commerce ;
- d) L'exploitation industrielle des mines, carrières et de tout gisement de ressources naturelles ;
- e) Les opérations de location de meubles ;
- f) Les opérations de manufacture, de transport et de télécommunication ;
- g) Les opérations des intermédiaires de commerce, telles que la commission, le courtage, l'agence, la franchise ainsi que les opérations d'intermédiaire pour l'achat, la souscription, la vente ou la location d'immeubles, de fonds de commerce, d'actions ou de parts de sociétés commerciales ou immobilières ;
- h) Les actes effectués par les sociétés commerciales.

L'article 1111-3 de la loi du 3 avril 2018 ajoute : « [o]nt notamment le caractère d'actes de commerce, par leur forme, la lettre de change, le billet à ordre et le warrant ».

Moins élaboré, l'article 1111-2 de la loi du 3 avril 2018 reprend certains éléments de l'article 3 du C.com et en ajoute d'autres. Cette reprise consiste à inscrire dans la catégorie d'actes de commerce par nature des éléments faisant partie de certaines clauses du C.com. Les articles 1111-2 et 1111-3 de la loi du 3 avril 2018 divisent les actes de commerce en deux catégories : les actes de commerce par nature et les actes de commerce par la forme.

Or, bien avant l'adoption de cette loi, le professeur Collot, se référant à la doctrine, avait proposé une catégorisation pour définir les actes de commerce, à savoir les actes de commerce par nature, les actes de commerce objectifs, les actes de commerce subjectifs ou par accessoire et les actes de commerce mixtes. Selon Collot, les actes de commerce par nature sont « les actes qui sont habituellement accomplis par les commerçants dans le cadre de leur entreprise et dans l'exercice de leur négoce »²⁷⁹. Autrement dit, « ce sont des actes de la vie courante des affaires et dont la nature porte immanquablement la marque de la commercialité »²⁸⁰ comme, par exemple, les opérations d'échanges, d'achat ou de vente portant sur les biens meubles. Les actes de commerce objectifs ou de pure forme tiennent leur commercialité de la nature même des opérations tant sur le plan de la forme que de l'objet²⁸¹. Par exemple, la lettre de change, le fonds de commerce, la société commerciale sont réputés être essentiellement des actes de commerce. Quant aux actes de commerce subjectifs, comme les obligations entre négociant.e.s, marchand.e.s et banquier.ière.s,

²⁷⁹ I. G. COLLOT, préc., note 247, p. 16.

²⁸⁰ *Id.*

²⁸¹ *Id.*, p. 17.

ils « sont réputés commerciaux, en raison du statut de leurs auteurs et par application de la règle de l'accessoire : “*accessorium sequitur principale*” »²⁸². Enfin, les actes de commerce mixtes sont ceux intervenant entre commerçant.e.s et non-commerçant.e.s et qui font intervenir des préoccupations relatives à l'administration de la preuve et à la compétence du tribunal s'agissant du ou de la commerçant.e ou du ou de la non-commerçant.e.

La division des actes de commerce introduite par la loi du 3 avril 2018 s'inspire donc de la doctrine. Toutefois, le législateur haïtien, animé par l'intention d'ajouter de nouveaux éléments dans la définition des actes de commerce, ne parvient pas vraiment à mettre de l'ordre dans l'énumération pêle-mêle, sans ordre logique, de l'article 3 du C.com. Or, le professeur Collot avait déjà proposé une catégorisation de l'énumération du C.com en regroupant les quatorze éléments en trois parties, à savoir des entreprises, des activités et des opérations²⁸³ (voir tableau 3.2 ci-dessous). Les nouveaux éléments ajoutés par la loi peuvent facilement prendre place dans cette catégorisation.

Les ajouts faits par l'article 1111-2 de la loi du 3 avril 2018 viennent élargir la définition des actes de commerce en Haïti. Il est maintenant précisé que les biens mobiliers peuvent faire l'objet à la fois d'achat, de location, de vente ou de revente. L'achat et la vente de biens immobiliers sont désormais considérés comme des actes de commerce, alors que pendant longtemps l'immobilier n'était pas considéré par la jurisprudence haïtienne comme un acte de commerce²⁸⁴. En somme, sont ajoutés comme actes de commerce de nouvelles opérations, de nouvelles activités ou des actes commerciaux. Les nouvelles opérations sont les opérations de bourses, de transit, de télécommunication, de franchise, de souscription, de vente ou de location d'immeubles, de fonds de commerce, d'actions ou de parts de sociétés commerciales ou immobilières. Les nouvelles activités sont principalement celles liées aux exploitations minières et de ressources naturelles ainsi que tous les actes effectués par les sociétés commerciales. L'article 1111-3 n'a fait qu'ajouter le billet à ordre et le warrant comme des moyens de paiement dans la catégorie des actes de commerce objectifs ou par la forme.

Si les articles 1111-2 et 1111-3 viennent élargir le contenu légal des actes de commerce, certaines activités considérées comme commerciales ne sont toujours pas prises en compte comme, par exemple, les services de restauration, d'hôtellerie et de nettoyage de lingerie, l'agro-industrie, etc.

²⁸² *Id.*, p. 20.

²⁸³ *Id.*, p. 13.

²⁸⁴ *Antonio Di Rocco et la Banque de Boston*, [1985] V Bulletin des arrêts de la Cour de Cassation (Cour de Cassation).

C'est le propre même de toute définition énumérative d'être incomplète. C'est pourquoi la catégorisation doctrinale (actes de commerce par nature, objectifs, subjectifs et mixtes) dont s'inspire la loi du 3 avril 2018 peut être d'une grande importance pour élargir le contenu légal des actes de commerce.

Catégorisation selon le contenu légal (C.com et Loi du 3 avril 2018)			
Entreprises		Activités	Opérations
<ul style="list-style-type: none"> • Agents de manufacture et spectacles publics ; • Assurance ; • Banque publique ou privée ; • Commissionnaires et commissionnaires pour le transport ; • Construction de navire et autres bâtiments de mer ; • Manufacture ou transformation ; • Transport terrestre, maritime et aérien. 		<ul style="list-style-type: none"> • Les achats et ventes de marchandises ou denrées ou de choses mobilières, après ou sans transformation ; • Tout achat ou vente d'agrès, appareils ou avitaillement ; • Tout affrètement, emprunt ou Prêt à la Grosse • Exploitations minières et de ressources naturelles • Les actes effectués par les sociétés commerciales 	<ul style="list-style-type: none"> • Toutes opérations de : change, banques, courtage, bourses, transit, télécommunication, franchise, souscription, vente ou location d'immeubles, fonds de commerce, actions ou parts de sociétés commerciales ou immobilières ; • Toutes les opérations de banques publiques et privées ; • Lettres de change, billet à ordre et warrant ; • Obligations entre négociant.e.s, marchand.e.s et banquier.ière.s • Contrats entre commerçants
Catégorisation selon la doctrine et la Loi du 3 avril 2018			
Actes de commerce	Par nature	Les opérations d'échanges, d'achat, de location ou de vente portant sur les biens meubles et immeubles et sur les valeurs mobilières	Doctrines et loi du 3 avril 2018
	Objectifs (par la forme)	Les contrats entre commerçants pour les besoins de leur commerce La lettre de change, le billet à ordre, le warrant, le fonds de commerce, la société commerciale	
	subjectifs	Les obligations entre négociants, marchands et banquiers Le contrat commercial entre commerçants	Doctrines
	Mixtes	Les activités commerciales entre commerçants et non-commerçants	

Tableau 3.2 : Catégorisation des Actes de commerce

Les articles 1 et 2 du C.com et 1111-2 et 1111-3 de la Loi du 3 avril 2018 sont très éclairants dans la mesure où ils permettent de bien appréhender le contenu légal du statut du commerçant.e et des actes de commerce en Haïti. La question est de savoir en quoi ce contenu légal correspond au contenu conceptuel de l'entrepreneur.e et des activités entrepreneuriales. Mais avant de prêter à

cette analyse, nous nous attarderons sur les sociétés commerciales pour au moins deux raisons. D'une part, parce que les commerçant.e.s exercent leur commerce généralement dans le cadre des entreprises ou des sociétés commerciales qui se prêtent aux activités et opérations commerciales. D'autre part, parce que les sociétés commerciales occupent une place importante dans le cadre légal des affaires en Haïti. Elles sont régies à la fois par le Code de commerce (C.com), le *Code civil* (C.civ) et les différents lois et décrets sur les sociétés commerciales.

3.1.1.3 Les sociétés commerciales

A) Les différentes catégories de sociétés commerciales

Le titre III du livre premier du *Code de commerce* traite des sociétés commerciales (art. 19-68). Puis viennent les lois et décrets sur les sociétés commerciales. L'article 20 du C.com énumère les trois sociétés commerciales qui sont admises en Haïti, à savoir les Sociétés en nom collectif (ci-après « SNC »), les Sociétés en commandite (ci-après « SC ») et les Sociétés anonymes (ci-après « SA »). Les sociétés en commandite sont divisées en Société en commandite simple (ci-après « SCS »)²⁸⁵ et en Société en commandite par actions (ci-après « SCA »)²⁸⁶. L'article 50 du C.com en ajoute une quatrième dénommée les Associations commerciales en participation (ci-après « ACP »). Un cinquième type de société commerciale est ajouté par la Loi du 16 septembre 1963 sur les sociétés anonymes mixtes, dénommée Société anonyme mixte (ci-après « SAM »)²⁸⁷. Enfin, la loi du 2 octobre 1996 sur le Conseil de Modernisation des Entreprises Publiques crée, en son article 11, les Sociétés d'économies mixtes (ci-après « SEM »)²⁸⁸.

Ces différentes sociétés commerciales peuvent être classées en trois catégories : les sociétés de personnes (SNC et SCS), les sociétés de capitaux (SCA, SA, SAM, SEM) et les ACP qui ont un statut particulier. Si les deux premières catégories ont la personnalité morale dont l'existence est astreinte aux formalités de la publicité afin d'être connue des tiers et des parties prenantes, ce n'est

²⁸⁵ *Code de commerce haïtien*, préc., note 245, art. 24.

²⁸⁶ *Id.*, art. 30.

²⁸⁷ *Loi du 16 septembre 1963 formulant les principes généraux devant régir les sociétés anonymes mixtes de capitaux*, art. 1.

²⁸⁸ *Loi du 2 octobre 1996 portant sur la modernisation des entreprises publiques*, art. 11.

pas le cas pour les ACP²⁸⁹. Cependant, les deux premières sous-catégories se distinguent fondamentalement sur un point important : les associé.e.s dans les sociétés de personnes sont solidairement responsables envers les tiers, alors que la responsabilité des actionnaires dans les sociétés de capitaux est limitée aux apports de ces derniers dans la société. Si la catégorie des sociétés de personnes regroupe deux types de sociétés (SCN et SCS), entre ces dernières il existe aussi des différences. La SNC est composée uniquement d'associé.e.s solidairement responsables, alors que la SCS est composée à la fois d'associé.e.s solidairement responsables (les commandité.e.s) et d'associé.e.s dont la responsabilité est limitée à leurs apports (les commanditaires)²⁹⁰. De même, il existe des dissemblances entre les sociétés de capitaux. Si, dans les SA les actionnaires ne sont que des personnes privées, les SAM et SEM regroupent des actionnaires qui sont à la fois des particuliers et des entités publiques comme l'État ou la commune. Enfin, les SAM sont des sociétés fondées par initiative privée et dans lesquelles l'entité publique participe, en espèce ou en nature, en qualité d'actionnaire²⁹¹. Par contre, les SEM sont créées par l'État qui, dans le cadre de la modernisation des entreprises publiques par capitalisation, s'associe à des investisseur.euse.s privé.e.s invité.e.s, par appel d'offres, à participer au capital social par des apports en espèces. Si la loi prévoit la valeur minimale de participation de l'État dans le capital social des SEM (entre 20 % minimum et 50 % et plus)²⁹², tel n'est pas le cas pour la participation de l'État dans les SAM.

²⁸⁹ *Code de commerce haïtien*, préc., note 245, art. 52.

²⁹⁰ *Id.*, art. 24 et 27.

²⁹¹ *Loi du 16 septembre 1963 formulant les principes généraux devant régir les sociétés anonymes mixtes de capitaux*, préc., note 287, art. 1.

²⁹² *Loi du 2 octobre 1996 portant sur la modernisation des entreprises publiques*, préc., note 288, art. 27.

Les différents types de sociétés		Différences	Points communs
Sociétés de personnes	SNC		Associé.e.s solidairement responsables Personnalité morale
	SCS	Associé.e.s avec responsabilité limitée aux apports (commanditaires)	Connues du public
Sociétés de capitaux	SA		Actionnaires avec responsabilité limitée aux apports Personnalité morale Connues du public
	SCA	Actionnaires solidairement responsables	
	SAM	Création par initiative privée Actionnaires : personnes privées + entité publique	
	SEM	Création par initiative publique Actionnaires : personnes privées + entité publique Participation de l'État au capital social (entre 20 % minimum et 50 % et plus)	
Autres	ACP	Limités aux associés Pas de personnalité morale Inconnus du public	

Tableau 3.3 : Catégorisation des sociétés commerciales

Le *Code de commerce*, les références faites au C.civ et les lois sur les sociétés commerciales permettent de répondre à un ensemble de questions portant sur la définition d'une société commerciale, sa formation, son fonctionnement et son extinction. Or, seules les informations relatives aux définitions et à la formation des sociétés commerciales seront prises en compte dans le cadre de ce travail, considérant que ce sont les deux aspects qui correspondent au contenu conceptuel des activités entrepreneuriales définies notamment comme création d'une organisation.

B) La société commerciale définie comme un contrat

S'agissant de la définition d'une société, l'article 1601 du C.civ dispose : « [l]a société est un contrat par lequel deux ou plusieurs personnes conviennent de mettre quelque chose en commun,

dans la vue de partager le bénéfice qui pourra en résulter»²⁹³. Même si l'adjectif commercial n'accompagne pas le substantif société, la définition se réfère à la société commerciale par la mention de *partager les bénéfices*, car il s'agit là non seulement de la finalité des sociétés commerciales, mais aussi d'un critère de distinction entre ces dernières et les autres formes de sociétés comme les sociétés civiles et les coopératives²⁹⁴. Cette définition fait de la société un contrat synallagmatique qui, en tant que tel, doit obéir à un ensemble de conditions de fond et de forme, relevant à la fois du droit commun et des spécificités relatives aux sociétés commerciales.

1) Les conditions de forme de validité du contrat

Les conditions de formes sont prévues par le C.civ et reprises par le Code de commerce. L'article 1603 du C.civ fait l'obligation suivante :

Toutes sociétés doivent être rédigées par écrit, lorsque leur objet est d'une valeur de plus de seize gourdes.

La preuve testimoniale n'est point admise contre et outre le contenu en l'acte de société, ni sur ce qui serait allégué avoir été dit avant, lors et depuis cet acte, encore qu'il s'agisse d'une somme ou valeur moindre de seize gourdes²⁹⁵.

L'article 42 du C.com reprend et renforce :

Aucune preuve par témoins ne peut être admise contre et outre le contenu dans les actes de société, ni sur ce qui serait allégué avoir été dit avant l'acte, lors de l'acte ou depuis, encore qu'il s'agisse d'une somme au-dessous de seize gourdes²⁹⁶.

Il est clairement établi que la forme écrite est celle qui est exigée par la loi et tient exclusivement lieu de preuve de la constitution de la société. Cependant, la jurisprudence admet la **société créée de fait**, soit des sociétés qui existent dans des conditions d'informalité et dont le contrat de société n'est que verbal. À ce propos, la Cour de Cassation haïtienne a admis implicitement l'existence de sociétés créées de fait en stipulant que : « la preuve de l'existence d'un contrat de société sera faite par tous les moyens établis par la loi et à l'aide même de présomption »²⁹⁷. Quoiqu'il en soit, il demeure que la première condition de validité de l'acte créateur de la société est la forme écrite qui peut se référer à l'acte constitutif ou aux statuts. Se posant la question de savoir lequel de ces deux actes constitue l'acte créateur de la société, Collot fait remarquer que la législation haïtienne ne fait

²⁹³ *Code civil haïtien*, préc., note 262, art. 1601.

²⁹⁴ I. G. COLLOT, préc., note 247, p. 33.

²⁹⁵ *Code civil haïtien*, préc., note 262, art. 1603.

²⁹⁶ *Code de commerce haïtien*, préc., note 245, art. 42.

²⁹⁷ *Affaire H. Becker & Cie*, 1900 Cour de Cassation.

que les mentionner aux articles 35 bis et 43 du C.com dans le cadre des formalités à remplir. Cependant, même s'il n'est pas clairement établi lequel entre l'acte constitutif et les statuts constitue l'acte créateur de la société et devant revêtir les formes rédactionnelles exigées par la loi, les différentes références faites par le législateur à l'acte constitutif donnent à celui-ci une place importante dans l'acte de création de la société commerciale.

Les formes que doit revêtir un tel acte sont clairement définies par le législateur. En effet, les articles 40 et 41 du C.com font référence à deux formes rédactionnelles tout en précisant la possibilité de choix pour les différentes sociétés. Ces articles se lisent ainsi :

Art. 40 : Les sociétés en nom collectif ou en commandite simple doivent être constituées par actes publics ou sous signature privée, en se conformant dans ce cas à l'article 1110 du C.civ²⁹⁸.

Art. 41 : Les sociétés anonymes et les autres sociétés par actions ne peuvent être formées que par actes publics²⁹⁹.

Ces deux articles établissent clairement que les sociétés de personnes ont la possibilité de choix entre les actes sous seing privé et les actes publics, alors que les sociétés de capitaux ne peuvent choisir que les actes authentiques. Dans l'un ou l'autre cas, des conditions de fond s'imposent pour la validité du contrat de société.

2) Les conditions de fond de validité du contrat

Tout comme pour les conditions de forme, les conditions de fond de validité du contrat en droit commun sont valables pour le contrat de société. Ces conditions sont formulées par l'article 903 du C.civ qui en distingue quatre :

- Le consentement de la partie qui s'oblige ;
- Sa capacité de contracter ;
- Un objet certain qui forme la matière de l'engagement ;
- Une cause licite dans l'obligation.

Il convient de se demander comment ces conditions se manifestent dans la constitution d'une société commerciale. En général, le consentement s'exprime à l'occasion de la formation du contrat

²⁹⁸ *Code de commerce haïtien*, préc., note 245, art. 40.

²⁹⁹ *Id.*, art. 41.

soit par la discussion entre les parties, soit par l'apposition des signatures de chaque associé.e³⁰⁰. Cependant, la manifestation est différente selon le type de société. Pour les sociétés de personnes, l'apposition formelle de signatures après les négociations et discussions constitue la preuve de l'expression du consentement de chaque associé.e. Alors que dans le cadre d'une société de capitaux « la pratique courante fait du contrat de société une convention à laquelle certains associés ou actionnaires peuvent consentir, sans y avoir apposé leur signature »³⁰¹. Les actionnaires qui adhèrent à la société postérieurement à sa création sont réputé.e.s consentir, par le fait même, à souscrire à des actions. Par conséquent, ils ou elles sont lié.e.s par le contrat, « au même titre et avec les mêmes conséquences que les parties qui ont concouru à la signature des statuts »³⁰².

La condition relative à la capacité rappelle ce qui a été dit sur la capacité requise pour être commerçant.e en Haïti. Les hommes et les femmes majeur.e.s ainsi que les mineur.e.s émancipé.e.s peuvent être commerçant.e.s dans l'état actuel de la législation haïtienne. Cependant, si dans les sociétés de personnes, les associé.e.s sont réputé.e.s commerçant.e.s parce que c'est leur responsabilité commune et solidaire qu'ils ou elles ont engagée dans l'acte de création de la société, tel n'est pas le cas dans les sociétés de capitaux. En effet, la responsabilité étant transmise à la société elle-même, un.e actionnaire n'est pas nécessairement réputé.e commerçant.e. Par conséquent, un.e incapable (mineur.e et personne interdite) peut, par personne interposée (son ou sa représentant.e légal.e), acquérir des actions dans une société de capitaux. L'incapacité étant donc relative dans les sociétés de capitaux, le contrat peut se former entre personnes capables et incapables par le biais de représentant.e.s légaux.ales³⁰³.

La troisième condition veut que l'objet du contrat soit certain. Dans le cadre des sociétés commerciales, l'objet doit être mis en évidence dans le contrat de société qui doit « montrer son rôle déterminant dans l'exploitation et le fonctionnement de la société »³⁰⁴. L'objet se réfère aux activités auxquelles la société se livre, le domaine de son exploitation et permet de la catégoriser par secteur industriel, commercial et des prestataires de services. Il détermine le montant minimal du capital social et délimite le mandat des administrateur.trice.s de la société³⁰⁵.

³⁰⁰ I. G. COLLOT, préc., note 247.

³⁰¹ *Id.*, p. 39.

³⁰² *Id.*

³⁰³ *Id.*, p. 40.

³⁰⁴ *Id.*

³⁰⁵ *Id.*

La quatrième et dernière condition qui porte sur la licéité de la cause vise la conformité ou la régularité de la société par rapport à la loi. Il y a des activités auxquelles ne peut se livrer une société parce qu'elles sont interdites par la loi « soit en raison de l'existence d'un monopole d'État (activités ou secteurs stratégiques), soit en raison de leur caractère pernicieux pour la morale sociale »³⁰⁶, comme le trafic des stupéfiants, le trafic d'organe ou le proxénétisme.

À côté des conditions de droit commun, des conditions particulières viennent s'ajouter dans l'acte de création des sociétés commerciales. Certaines de ces conditions sont d'origine légale et d'autres de provenance doctrinale. C'est encore l'article 1601 du C.civ qui permet de déterminer les conditions légales. À titre de rappel, l'article en question dispose : « [l]a société est un contrat par lequel deux ou plusieurs personnes conviennent de mettre quelque chose en commun dans la vue de partager le bénéfice qui pourra en résulter ». À la lumière de cet article, trois conditions sont indispensables à la création d'une société commerciale, à savoir :

1. La pluralité des associé.e.s ;
2. La mise en commun de quelque chose constituant les apports ;
3. Le partage des bénéfices.

Le principe de *la pluralité des associé.e.s* rejoint l'article 897 du C.civ, qui définit le contrat dans ces termes : « [l]e contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose »³⁰⁷. Si le principe est bien admis, ni le Code de commerce ni aucune autre loi ne vient préciser le nombre minimal d'associé.e.s requis dans la création des sociétés commerciales en Haïti. Devant un tel mutisme, il convient de se prêter à la logique en interprétant certains articles afin de déterminer le nombre d'associé.e.s nécessaires à la formation de la société. C'est ainsi que les analyses de Collot ont montré que les sociétés en nom collectif nécessitent l'engagement de deux associé.e.s au moins, les sociétés en commandite simple de trois associé.e.s (deux commandité.e.s et un.e commanditaire)³⁰⁸. Cependant, il n'est pas possible de déterminer un nombre minimal d'associé.e.s pour les sociétés de capitaux, car ces dernières « doivent être constituées d'un grand nombre

³⁰⁶ *Id.*, p. 41.

³⁰⁷ *Code civil haïtien*, préc., note 262, art. 897.

³⁰⁸ I. G. COLLOT, préc., note 247, p. 42.

d'associés, en vue de la concentration de fonds, de l'association de capitaux et du regroupement des moyens de financement »³⁰⁹.

La mise en commun de quelque chose constituant les apports renvoie à la constitution du capital social. Ce dernier se forme par les apports qui sont de trois catégories : apports en espèce ou en numéraires, apports en nature ou apports en industrie³¹⁰. Les apports en espèces sont constitués de valeur en espèces et sont transférés par l'un des moyens de paiement, comme le chèque, le dépôt ou virement bancaire ou le paiement électronique. Quant aux apports en nature, ils peuvent se faire en biens meuble ou immeuble et exigent une évaluation par un expert (le commissaire aux apports) avant d'être transférés au patrimoine de la société, laquelle peut en disposer pleinement (apport en pleine propriété) ou seulement en faire usage (apport en jouissance)³¹¹. Enfin, les apports en industrie renvoient à ce que « l'associé peut offrir à la société en connaissances non brevetables, en connaissance du milieu d'affaires et en influence utile qu'il peut exercer d'une manière ou d'une autre au bénéfice de l'entreprise »³¹². De tels apports doivent aussi être évalués. Mais étant de caractère subjectif, ils sont généralement évalués au plus bas montant des apports³¹³. Enfin, *le partage de bénéfice* constitue l'une des caractéristiques essentielles d'une société commerciale. Le terme de bénéfice, tel qu'employé par l'article 1601 du C.civ, est synonyme de résultats qui peuvent être bénéficiaires ou déficitaires. Le partage peut se faire au prorata ou selon les modalités convenues dans le contrat de société³¹⁴.

La doctrine a ajouté une quatrième condition marquant la particularité de la constitution des sociétés commerciales. Il s'agit de l'*affectio societatis* ou le *jus fraternalis* défini comme « un élément psychologique qui renforce l'intention, voire la volonté des associés de contribuer au succès de l'entreprise commune »³¹⁵. Autrement dit, il s'agit d'un engagement de solidarité entre les associé.e.s qui « expriment leur volonté de se conformer aux exigences statutaires et légales et de participer au fonctionnement de la société d'une manière ou d'une autre et dans les conditions

³⁰⁹ *Id.*, p. 43.

³¹⁰ *Code civil haïtien*, préc., note 262, p. 1602.

³¹¹ I. G. COLLOT, préc., note 247, p. 44.

³¹² *Id.*, p. 45.

³¹³ *Id.*, p. 42.

³¹⁴ *Code civil haïtien*, préc., note 262, art. 1622.

³¹⁵ I. G. COLLOT, préc., note 247, p. 44.

prévues par les statuts »³¹⁶. Ce sentiment est beaucoup plus présent dans les sociétés de personnes que dans les sociétés de capitaux.

Conditions de forme	Actes écrits : Acte constitutif et/ou Statuts	Sous seing privé ou acte authentique pour sociétés de personnes
		Acte authentique pour sociétés de capitaux
Conditions de fond	Droit commun	<ul style="list-style-type: none"> • Consentement • Capacité • Objet certain • Cause licite
	Spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> • Pluralité des associé.e.s • Apports (en nature, en espèce, en industrie) • Partage de bénéfice • <i>Jus fraternalis</i>

Tableau 3.4 : Conditions de validité du contrat de société

C) La société commerciale définie comme une institution dotée de personnalité morale

La société commerciale, en plus d'être un contrat, est aussi une institution dotée d'une personnalité morale. Cette dernière peut se définir comme « la capacité à toute entité publique (étatique ou territoriale) ou privée et à tout groupement d'intérêt de posséder, de s'engager, de s'obliger, d'agir et d'être représentée en justice, par analogie aux personnes physiques, dans les formes et conditions prescrites par la loi »³¹⁷. La question est de savoir à partir de quel moment les sociétés commerciales acquièrent leur personnalité juridique. En Haïti, elle est acquise pour les SA au moment de leur autorisation de fonctionnement selon l'article article 4 du Décret du 8 mars 1984 qui dispose que : « [l]es sociétés anonymes ont la personnalité juridique à compter de la date de leur autorisation. Les statuts et l'acte constitutif deviennent opposables aux tiers, à la date de leur publication conformément à la loi »³¹⁸. Même si cet article porte spécifiquement sur les sociétés anonymes, il s'applique pour toutes les sociétés commerciales, car c'est après cet enregistrement que celles-ci obtiennent l'autorisation de publier leurs statuts et acte constitutif³¹⁹. L'autorisation à laquelle réfère l'article 4 s'obtient par l'immatriculation des sociétés commerciales au registre de commerce

³¹⁶ *Id.*, p. 45.

³¹⁷ *Id.*, p. 47.

³¹⁸ *Décret du 8 mars 1984 relatif à la constitution et au fonctionnement des sociétés anonymes*, art. 4.

³¹⁹ *Code de commerce haïtien*, préc., note 245, art. 43 et 44.

et de sociétés, soit à la Direction des affaires juridiques du MCI³²⁰. Exceptionnellement, les sociétés anonymes acquièrent certains droits avant même l'obtention de leur personnalité morale. En effet, afin d'accomplir certaines formalités nécessaires à leur formation, les SA ont le droit d'ouvrir un compte bancaire à la Banque Nationale de Crédit (ci-après « BNC »), qui est une banque commerciale publique, pour recevoir les versements du capital social requis ou les versements des associés voulant souscrire à des actions dans le cas d'un Premier appel public à l'épargne (ci-après « PAPE).

La personnalité morale des sociétés se manifeste sous la forme de droits extrapatrimoniaux et de droits patrimoniaux. Les premiers renvoient à un ensemble de droits, à savoir : le droit à un nom, à un domicile et à une nationalité. Le nom d'une société commerciale est désigné par différents termes dans le C.com : raison sociale pour les sociétés en nom collectif³²¹, nom social pour la société en commandite simple³²² et nom commercial pour les sociétés anonymes en fonction de la désignation de leur objet³²³. Le domicile ou le siège social, généralement prévu dans les premières clauses des statuts, « est le lieu du principal établissement où se trouvent les organes de la société et où sont prises toutes les décisions intéressant sa vie et son fonctionnement »³²⁴. Le siège social permet de déterminer « la compétence *ratione locci* des tribunaux et, au besoin, la loi applicable au litige présentant un élément d'extranéité »³²⁵. Il est aussi l'un des critères qui conditionnent la nationalité des sociétés.

Cette dernière est régie par la loi du 16 juillet 1975 modifiée par celle du 10 octobre 1979. Ces textes prévoient des critères juridique et économique pour déterminer la nationalité. En effet, sur le plan juridique, les SA sont considérées comme haïtiennes si et seulement si elles sont constituées en Haïti conformément aux lois haïtiennes et ont leur siège social en Haïti³²⁶, avec un Conseil d'administration composé de trois membres au moins dont l'un est obligatoirement un.e citoyen.ne haïtien.ne³²⁷. En plus du respect des conditions précédentes, les autres sociétés commerciales

³²⁰ I. G. COLLOT, préc., note 247, p. 48.

³²¹ *Code de commerce haïtien*, préc., note 245, art. 21.

³²² *Id.*, art. 24.

³²³ *Id.*, art. 31.

³²⁴ I. G. COLLOT, préc., note 247, p. 50.

³²⁵ *Id.*

³²⁶ *Loi du 16 juin 1975 sur les sociétés anonymes étrangères, modifiée par la loi du 20 septembre 1979*, art. 7.

³²⁷ *Loi du 3 août 1955 sur la constitution et fonctionnement des sociétés anonymes*, art. 3.

doivent avoir, sur le plan économique, une participation majoritaire des haïtien.ne.s à la formation du capital social, soit 51 % au minimum³²⁸.

Les droits patrimoniaux font référence au patrimoine de la société (composé de biens mobiliers et immobiliers) qui se distingue de celui des associé.e.s ou actionnaires. Ce patrimoine, qui s'est formé à partir des apports de ces derniers formant le capital social, est appelé à être constitué d'actifs et de passifs durant le fonctionnement de la société. Il a déjà été souligné que dans le cas des sociétés de capitaux, les actionnaires ne sont passibles que de la perte de leurs apports dans la société³²⁹, alors que les associées dans les sociétés de personnes (sauf les commanditaires dans les SCS) sont solidairement responsables envers les créanciers, notamment en cas de faillite³³⁰. Donc, le patrimoine des actionnaires est complètement à l'abri de toute éventualité de faillite dans le cas des sociétés de capitaux, alors que ce n'est pas le cas pour celui des associés dans les sociétés de personnes.

Par ailleurs, à la croisée des droits extrapatrimoniaux et patrimoniaux, les sociétés commerciales étrangères ne jouissent pas des mêmes droits de propriété immobilière que les sociétés commerciales haïtiennes. En effet, si la loi du 16 juin 1975 sur les sociétés anonymes étrangères, modifiée par la loi du 20 septembre 1979, reconnaît à toutes les SA haïtiennes sans aucune restriction les mêmes droits reconnus aux citoyen.ne.s haïtien.ne.s quant à la propriété immobilière³³¹, les sociétés commerciales étrangères ont un droit de propriété immobilière conditionnel et limité. Les sociétés étrangères voulant faire des acquisitions immobilières en Haïti doivent respecter les conditions suivantes : l'obtention de l'autorisation du Ministère de la Justice et de la Sécurité Publique (ci-après « MJSP »)³³², l'élection de domicile dans l'une des communes en Haïti, l'exercice des activités relatives aux entreprises agricoles, commerciales ou industrielles ou d'enseignement³³³ et l'obligation d'envoyer chaque année (le 15 septembre au plus tard) au MJSP la liste de tous les biens immobiliers déjà acquis ou en cours d'acquisition³³⁴. Les sociétés

³²⁸ *Loi du 16 juin 1975 sur les sociétés anonymes étrangères, modifiée par la loi du 20 septembre 1979, préc., note 326, art. 8.*

³²⁹ *Code de commerce haïtien, préc., note 245, p. 34.*

³³⁰ *Id.*, art. 23 et 24.

³³¹ *Loi du 16 juin 1975 sur les sociétés anonymes étrangères, modifiée par la loi du 20 septembre 1979, préc., note 326, art. 7.*

³³² *Id.*, art. 5.

³³³ *Id.*, art. 6.

³³⁴ *Id.*, art. 29.

commerciales étrangères perdent leur droit de propriété immobilière à la cessation de leurs activités sur le territoire haïtien³³⁵.

Ce droit est aussi limité à la fois pour l'étranger.ère et pour les sociétés étrangères. L'acquisition de la propriété immobilière faite par un.e étranger.ère ne peut aller au-delà d'une certaine dimension (1 carreau ou 1 ha 29 en zone urbaine et à 5 carreaux ou leur équivalent en ha en zone rurale pouvant être augmentés d'un carreau)³³⁶. De même, non seulement les sociétés étrangères ne peuvent acquérir certaines propriétés immobilières comme les sources, les rivières ou autres cours d'eau, les mines ou les carrières,³³⁷ mais aussi leur droit d'usage et de jouissance doivent respecter certaines obligations exigées par la loi³³⁸. Enfin, si l'étranger.ère ne peut se livrer à aucun trafic de location d'immeubles³³⁹, la loi n'interdit pas aux sociétés commerciales étrangères de s'adonner aux activités de construction d'immeubles³⁴⁰.

Droits		Sociétés commerciales haïtiennes	Sociétés commerciales étrangères en Haïti
Extrapatrimoniaux	Nom	Raison sociale, nom social ou nom commercial	
	Domicile	Siège social en Haïti	Élection de domicile en Haïti
	Nationalité	Constitution en Haïti d'après les lois haïtiennes	Constitution d'après des lois étrangères
		CA composé de 3 membres au moins dont l'un est obligatoirement haïtien	CA sans citoyen haïtien
	51% minimum de participation des actionnaires haïtiens au capital social (sauf SA)	Pas d'actionnaires haïtiens ou actionnaires haïtiens détenant moins de 51% du capital social (sauf SA)	
Patrimoniaux	Propriété mobilière	Droit de propriété non limité	
	Propriété immobilière	Droit de propriété non limité	Droit de propriété limité

Tableau 3.5 : Droits extrapatrimoniaux et patrimoniaux des sociétés commerciales

D) Le processus de création des sociétés commerciales en Haïti

Le processus de création des sociétés commerciales est prévu au Code du commerce, dans les textes relatifs aux sociétés commerciales et dans des mesures administratives émanant de différents

³³⁵ *Id.*, art. 13.

³³⁶ *Id.*, art. 4.

³³⁷ *Id.*, art. 22.

³³⁸ *Id.*, art. 23 et suiv.

³³⁹ *Id.*, art. 3.

³⁴⁰ *Id.*, art. 31.

ministères. Reconstituer ce processus demande un véritable travail de synthèse au prix d'un grand effort de va-et-vient entre différents textes légaux. Malgré l'existence de tous ces textes, le processus de création des sociétés n'est pas bien établi pour toutes les sociétés commerciales. Si les démarches légales de création des sociétés sont relativement bien identifiées pour les sociétés anonymes, elles le sont moins pour les sociétés en nom collectif et les sociétés en commandite simple. Et elles n'existent tout simplement pas pour les sociétés en commandite par actions, les sociétés anonymes mixtes et les sociétés en participation. Tenant compte de cette lacune, ce travail reproduit le processus de création des sociétés de personnes et des sociétés anonymes.

1) Constitution des sociétés de personnes.

Les sociétés en nom collectif et les sociétés en commandite simple doivent accomplir un ensemble de démarches auprès de plusieurs institutions. Le tableau 3.6 ci-dessous fait état de la procédure applicable.

Démarches	Constitution SNC et SCS	Institutions	Documents
1	Enregistrement de la raison sociale ou du nom social de la société ³⁴¹	MCI (Direction des affaires juridiques)	Certificat d'enregistrement du nom commercial (valable pour 10 ans)
2	Préparation de l'acte constitutif et des statuts	Fondateurs SNC ou SCS	Statuts de la société et acte constitutif
3	Dépôt et enregistrement des statuts et de l'acte constitutif (15 jours après la constitution de la société) ³⁴² et obtention de l'autorisation de publier	MCI	Avis de publier
4	Publication d'un extrait de l'acte constitutif de la société (15 jours après sa constitution) dans un Journal à grand tirage dans la Capitale ³⁴³ et/ou dans les journaux des villes où s'établissent les succursales de la société ³⁴⁴	Journal à grand tirage (capital et/ou villes de province)	Exemplaire du quotidien à grand tirage dans lequel l'acte constitutif et les statuts ont été publiés
5	Obtention d'un exemplaire de l'acte constitutif et des statuts timbrés ;	MCI	Acte constitutif et statuts scellés, timbrés et signés
6	Formalisation fiscale de la société	DGI	Documents de la formalisation fiscale
7	Obtention de la carte d'identité professionnelle	MCI	Carte d'identité professionnelle

Tableau 3.6 : Procédure de constitution de sociétés de personnes

³⁴¹ Décret du 12 octobre 1967 sur l'utilisation du nom commercial, art. 1.

³⁴² Code de commerce haïtien, préc., note 244, art. 43.

³⁴³ *Id.*, art. 44.

³⁴⁴ *Id.*, art. 48.

Ces démarches indiquent l'implication d'un ensemble d'institutions et montrent également un va-et-vient entre elles. Il est important de noter que dans le cadre de la constitution des sociétés de personnes, il n'est pas nécessaire de faire authentifier les documents ni d'être assisté par un.e avocat.e. Le tableau 3.7 résume les implications de chaque institution.

Institutions impliquées		Professionnels impliqués	
MCI	<ul style="list-style-type: none"> • Délivre le Certificat d'enregistrement du nom commercial • Enregistre les statuts et l'acte constitutif • Autorise la publication des statuts et de l'acte constitutif • Scelle, signe et timbre l'acte constitutif et les statuts • Délivre la carte d'identité professionnelle 	Notaire	Facultatif
Journal	Publie un extrait de l'acte constitutif de la société	Avocat.e	
DGI	Reçoit les formalités fiscales		

Tableau 3.7 : Institutions et professionnel.le.s impliqué.e.s dans la formation des sociétés de personnes

2) Constitutions des sociétés anonymes

En ce qui concerne les sociétés anonymes, le processus de création comprend trois possibilités. En premier lieu, il y a la création des SA en Haïti qui font un Premier appel public à l'épargne (PAPE), c'est-à-dire l'ouverture au public des souscriptions aux actions composant le capital social. En deuxième lieu, il y a les SA dont les fondateurs souscrivent toutes les actions composant le capital social et qui ne font pas le PAPE. En troisième lieu viennent les SA étrangères qui veulent s'établir en Haïti. Dans chacun de ces cas, les démarches de formation comportent des particularités. Le tableau 3.8 ci-dessous retrace les marches à suivre dans le processus de création des SA avec ou sans PAPE. Pour chacune des démarches, il est indiqué les institutions concernées. Les références légales correspondant à chaque démarche sont indiquées en notes infrapaginales.

Démarches	Avec PAPE	Sans PAPE	Institutions/professionnel.le.s
1	Enregistrement du nom commercial de la société à la Direction des affaires juridiques ³⁴⁵		MCI
2	Rédaction des statuts		SA en formation
3	Dépôt des statuts avant sollicitation de fonds du public ³⁴⁶ ;		MCI
4	Dépôt chez un notaire d'une copie certifiée des statuts préalablement déposés au MCI ³⁴⁷		Notaire
5	Publication par les fondateurs de la SA d'un avis de formation de la société ³⁴⁸		Moniteur et Quotidien à grand tirage
6	Autorisation de recevoir les souscriptions devant être inscrites dans un Bulletin de souscription ³⁴⁹		MCI
7	Réception d'au moins un quart ³⁵⁰ du capital minimum requis ³⁵¹ et les versements des actionnaires tels que recommandés par la loi: Le montant souscrit du capital et les versements sont constatés par une déclaration dans un acte notarié ³⁵² Les versements sur action doivent être déposés dans un compte bancaire spécial bloqué ³⁵³ .		SA en formation (Bulletin de souscription)
			Notaire
			BNC
8	Tenue de l'assemblée générale (AG) de constitution de la SA ³⁵⁴		SA en formation
9	Tenue du premier conseil d'administration (CA), à qui il revient de : Demander de dresser l'acte constitutif ³⁵⁵ ; Enregistrer les statuts;		SA en formation
			Notaire
			DGI

³⁴⁵ Décret du 12 octobre 1967 sur l'utilisation du nom commercial, préc., note 341, art. 1.

³⁴⁶ Décret du 28 août 1960 régissant la constitution et le fonctionnement des sociétés anonymes, art. 1.

³⁴⁷ *Id.*, p. 1.

³⁴⁸ *Id.*, p. 2.

³⁴⁹ *Id.*, p. 3.

³⁵⁰ Décret du 11 novembre 1968 sur la constitution du capital des sociétés par actions, la déclaration de fonctionnement et les attributions des commissaires aux comptes, art. 2; qui modifie le Code de commerce haïtien, préc., note 245, art. 35; et le Décret du 28 août 1960 régissant la constitution et le fonctionnement des sociétés anonymes, préc., note 346, art. 4 qui ont prévu le versement de la moitié du capital social.

³⁵¹ 25 milles HTG pour les sociétés commerciales et 100 milles HTG pour les sociétés industrielles et agricoles, d'après le Décret du 11 novembre 1968 sur la constitution du capital des sociétés par actions, la déclaration de fonctionnement et les attributions des commissaires aux comptes, préc., note 350, art. 1.

³⁵² Décret du 28 août 1960 régissant la constitution et le fonctionnement des sociétés anonymes, préc., note 346, art. 4; Code de commerce haïtien, préc., note 245, art. 35.

³⁵³ Décret du 28 août 1960 régissant la constitution et le fonctionnement des sociétés anonymes, préc., note 346, p. 5.

³⁵⁴ *Id.*, art. 11.

³⁵⁵ *Id.*, art. 14.

	Demander ³⁵⁶ l'autorisation de fonctionnement ³⁵⁷ 15 jours après l'AG ³⁵⁸ .	MCI
10	Publication de : L'avis d'approbation et d'autorisation de fonctionnement L'acte constitutif Les statuts La déclaration notariée constatant le montant du capital social et les versements des souscripteurs ³⁵⁹	Le Moniteur
11	Affichage de l'avis d'approbation et d'autorisation au greffe du TPI du lieu du siège de la SA et à la chambre de commerce d'Haïti pendant 3 mois ³⁶⁰	Greffes TPI et Chambre de commerce
12	Formalisation fiscale	DGI
13	Obtention de la carte d'identité professionnelle	MCI
14	Obtention des livres comptables	DGI
15	Requête et autorisation de déblocage du capital minimum ³⁶¹	SA en formation, MCI et BNC
16	Inscription des employé.e.s aux prestations sociales (retraite)	ONA ³⁶²
17	Inscription des employé.e.s aux assurances maladie, maternité et accident-travail	OFATMA ³⁶³

Tableau 3.8 : Procédure de formation des SA avec ou sans PAPE

Les SA étrangères qui veulent s'installer en Haïti, en plus de devoir respecter les formalités décrites ci-dessus, doivent au préalable en accomplir d'autres, à savoir :

- a) Authentification des statuts et de l'acte constitutif au consulat d'Haïti au pays d'origine ;

³⁵⁶ Cette demande doit être accompagnée de deux expéditions de l'acte constitutif, de deux expéditions de la déclaration de souscription et de versement et d'une copie certifiée du procès-verbal de tenue de l'assemblée de constitution. Voir: *Id.*; *Décret du 11 novembre 1968 sur la constitution du capital des sociétés par actions, la déclaration de fonctionnement et les attributions des commissaires aux comptes*, préc., note 350, art. 4; *Décret du 10 octobre 1979 sur les sociétés anonymes*, art. 2.

³⁵⁷ C'est désormais le secrétaire d'Etat du commerce et de l'industrie qui autorise le fonctionnement des SA d'après le *Décret du 10 octobre 1979 sur les sociétés anonymes*, préc., note 356, art. 1 et 3; avant ce décret c'est le Président de la République qui autorisait le fonctionnement des SA par un arrêté d'autorisation et d'approbation d'après le *Code de commerce haïtien*, préc., note 245, p. 38; et le *Décret du 28 août 1960 régissant la constitution et le fonctionnement des sociétés anonymes*, préc., note 346, art. 15.

³⁵⁸ *Décret du 28 août 1960 régissant la constitution et le fonctionnement des sociétés anonymes*, préc., note 346, p. 14.

³⁵⁹ *Code de commerce haïtien*, préc., note 245, art. 38; *Décret du 10 octobre 1979 sur les sociétés anonymes*, préc., note 356, art. 3.

³⁶⁰ *Code de commerce haïtien*, préc., note 245, art. 38; *Décret du 28 août 1960 régissant la constitution et le fonctionnement des sociétés anonymes*, préc., note 346, art. 15.

³⁶¹ *Décret du 11 novembre 1968 sur la constitution du capital des sociétés par actions, la déclaration de fonctionnement et les attributions des commissaires aux comptes*, préc., note 350, art. 3; *Décret du 10 octobre 1979 sur les sociétés anonymes*, préc., note 356, art. 4.

³⁶² Office Nationale d'Assurance-vieillesse

³⁶³ Office d'Assurance Accidents du Travail, Maladie et Maternité.

- b) Authentification des statuts et de l'acte constitutif au Ministère des Affaires étrangères et des cultes (MAEC, ci-après) en Haïti ;
- c) Dépôt chez un notaire d'une traduction française certifiée conforme de l'acte constitutif et des statuts ;
- d) Envoi au MCI (ci-devant département de commerce) de deux copies du procès-verbal de dépôt de l'acte constitutif et des statuts.

Un ensemble d'institutions et de professionnel.le.s sont donc activement impliqué.e.s dans les processus de création des SA. En plus des notaires, les avocat.e.s et les commissaires aux apports ou aux avantages interviennent dans le processus : les avocat.e.s pour leur expertise et les commissaires aux apports et aux avantages pour l'évaluation des apports en nature et en industrie, le cas échéant. Le tableau 3.9 ci-dessous synthétise l'implication des institutions et professionnel.le.s dans les cas de constitution des SA avec ou sans PAPE et de l'installation des SA étrangères en Haïti.

Institutions et professionnels	Création SA avec PAPE	Création SA sans PAPE	Installation SA étrangères en Haïti
Avocat.e	Accompagne les fondateurs dans le processus		
Consulat			Authentifie les statuts et l'acte constitutif
MAEC			Authentifie les statuts et l'acte constitutif
Notaire			Reçoit le dépôt d'une traduction française certifiée conforme de l'acte constitutif et des statuts et en dresse procès-verbal
	Reçoit le dépôt d'une copie certifiée des statuts déposés au MCI		
	Dresse l'acte notarié constatant l'existence du bulletin de souscription, le montant du capital et les versements des souscripteurs Rédige l'acte constitutif		
MCI			Reçoit deux copies du procès-verbal de dépôt chez le notaire de l'acte constitutif et des statuts, traduits en français, le cas échéant
	Enregistre le nom commercial et les marques de commerce		

(Direction des affaires juridiques)	<ul style="list-style-type: none"> Reçoit le dépôt des statuts Autorise la réception des souscriptions 	
	<ul style="list-style-type: none"> Reçoit la demande de fonctionnement Donne l'avis d'autorisation et d'approbation et autorise sa publication Délivre la carte d'identité professionnelle Autorise le déblocage du capital minimum 	
Commissaires aux apports/avantages	Évaluent les apports en nature, en industrie et les avantages, le cas échéant	
BNC	<ul style="list-style-type: none"> Reçoit l'ouverture d'un compte bloqué pour le versement du capital et les versements des souscripteurs Débloque le compte sous l'autorisation du MCI 	
DGI	<ul style="list-style-type: none"> Enregistre les statuts Se charge des formalités fiscales 	
Les Presses-nationales (Le Moniteur)	Publie l'avis de formation de la société	
	Publie : <ul style="list-style-type: none"> L'avis d'approbation et d'autorisation de fonctionnement ; L'acte constitutif ; Les statuts ; La déclaration notariée constatant le montant du capital social et les versements des souscripteurs 	
Journal	Publie l'avis de formation de la société	
Greffe du Tribunal civil	Affiche l'avis d'approbation et d'autorisation de la SA pendant 3 mois	
Chambre de commerce		
ONA	Enregistre les salarié.e.s pour les prestations sociales (retraite)	
OFATMA	Enregistre les salarié.e.s pour les assurances (maladies, accident de travail, maternité)	

Tableau 3.9 : Institutions et professionnel.le.s impliqué.e.s dans le processus de création des SA

Ce tableau ne fait qu'indiquer, de façon synthétique, les différentes implications des institutions et professionnel.le.s dans le processus de création d'une SA. Il ne saurait reprendre les démarches de façon successive, étant donné qu'il existe un va-et-vient entre les différentes institutions. Parallèlement aux sociétés commerciales, les commerçant.e.s peuvent exercer le commerce à titre individuel avec la possibilité de créer des entreprises individuelles à responsabilité limitée.

3.1.2 L'exercice du commerce à titre individuel

Si la loi oblige à certains actes de commerce de se réaliser uniquement dans le cadre d'une société commerciale (notamment SA) comme les activités bancaires ou assurantielles, tel n'est pas le cas

pour tous les actes de commerce. Ainsi, beaucoup d'activités commerciales se réalisent à titre individuel et bénéficient d'une réglementation juridique. En effet, en plus du décret relatif à la profession de commerçant³⁶⁴, différentes lois viennent réguler différentes activités commerciales, à savoir : l'agent commercial³⁶⁵, l'agent de change et courtier³⁶⁶, l'agent maritime³⁶⁷, l'exercice du commerce de détail³⁶⁸ ou du commerce d'importation et d'exportation³⁶⁹, le commissionnaire en douane³⁷⁰, la profession du dégroupier (celui qui fait le dédouanement de lot de colis de marchandise)³⁷¹, l'exploitation des établissements touristiques (hôtels, motels, villages de vacances, bars, restaurants aménagés à cette fin)³⁷² et le commerce des produits pharmaceutiques³⁷³. À défaut d'une interdiction légale aux personnes physiques d'exercer une activité commerciale quelconque, tout.e commerçant.e est libre d'exercer le commerce dans les conditions établies et les obligations faites par les textes légaux³⁷⁴.

Les personnes physiques qui veulent exercer le commerce sont sur le point d'avoir un double choix. Pendant longtemps, elles ne pouvaient créer que des Entreprises individuelles (ci-après « EI »), dont le patrimoine se confond avec le leur. Dans ce cas, les commerçant.e.s se doivent de supporter tous les engagements de la société notamment envers les créanciers, étant donné que l'EI créée se confond avec la personne même du ou de la commerçant.e. Le processus de création d'une EI est plutôt simple. En plus de devoir répondre aux obligations et d'accomplir toutes les formalités légales pour être commerçant.e en Haïti, le ou la commerçant.e qui veut créer une EI doit d'abord enregistrer le nom commercial de l'entreprise au MCI, ensuite l'immatriculer à la DGI et payer les droits de patente et obtenir, enfin, la carte d'identité professionnelle au MCI.

³⁶⁴ Décret du 26 septembre 1960 réglementant l'exercice de la profession de commerçant, préc., note 249.

³⁶⁵ Décret du 6 octobre 1986 réglementant le statut et les activités des agents commerciaux, préc., note 276.

³⁶⁶ Loi réglementant l'exercice de la profession d'agent de change et de courtier, préc., note 272; Décret du Gouvernement Militaire déterminant les conditions d'exercice de la profession d'agent de change, 31 janvier 1989.

³⁶⁷ Arrêté présidentiel du 16 janvier 1979 réglementant l'exercice de la profession d'agent maritime; Décret du 5 mars 1987 sur l'agent maritime.

³⁶⁸ Décret-loi réglementant l'exercice du commerce de détail, 16 octobre 1935.

³⁶⁹ Décret du 5 mars 1987 sur les commis-voyageurs.

³⁷⁰ Loi du 13 juin 1996 sur le statut du commissionnaire en douane.

³⁷¹ Décret du 5 mars 1987 sur la profession du dégroupier.

³⁷² Décret du 12 mars 1975 réglementant l'exploitation des établissements touristiques; modifié par la Loi organique du Ministère du tourisme du 23 mai 2002; et la Loi du 23 mai 2002 portant création du Ministère du tourisme.

³⁷³ Loi du 10 août 1955 sur le commerce des produits pharmaceutiques; Décret du 24 janvier 1962 sur le commerce des produits pharmaceutiques; Arrêté du 31 octobre 1986 sur le commerce des produits pharmaceutiques.

³⁷⁴ Décret du 26 septembre 1960 réglementant l'exercice de la profession de commerçant, préc., note 249, art. 1.

L'Entreprise individuelle à responsabilité limitée (ci-après « EIRL ») est mentionnée dans plusieurs articles de la loi du 3 avril 2018. Cependant, le texte de loi qui en porte création est encore au stade de projet de loi³⁷⁵ déposé au Parlement haïtien. Si ce projet de loi est adopté, le ou la commerçant.e aura la possibilité de créer une EIRL, laquelle se rapproche à bien des égards aux sociétés de personnes et de capitaux. En effet, l'EIRL est dotée, à l'instar des sociétés de personnes et de capitaux, de la personnalité juridique dont le patrimoine est indépendant et séparé de celui du ou de la commerçant.e³⁷⁶. Le processus de création de l'EIRL contient presque autant de formalités que les autres sociétés (voir tableau 3.10 ci-dessous). Ce projet de loi offre aux commerçant.e.s et à leurs entreprises une meilleure sécurité juridique. Même si le processus de création d'une EIRL paraît plus long et contient plus d'exigences, les entrepreneur.e.s peuvent avoir plus d'intérêt à opter pour cette dernière forme d'entreprise au lieu d'une EI pour au moins deux raisons : d'une part, comme pour les sociétés de capitaux, le patrimoine de l'entreprise est séparé de celui de l'entrepreneur.e et dispense ce dernier ou dernière de supporter lui ou elle-même les passifs de l'entreprise ; d'autre part, l'encadrement juridique d'une EIRL en protégeant le patrimoine de l'entreprise contre les éventuels agissements arbitraires de l'entrepreneur.e.s offre aux les investisseur.euse.s plus de protection et facilite aux entrepreneur.e.s de trouver des financements avec moins de réticence.

Formation EI		
Démarches	Institutions impliquées	Documents délivrés
Enregistrement du nom commercial	MCI	Certificat d'enregistrement du nom commercial
Immatriculation et paiement des droits de patentes	DGI	Patente et numéro d'immatriculation
Obtention de la carte d'identité professionnelle	MCI	Carte d'identité professionnelle
Formation EIRL		
Démarches	Institutions et professionnels impliqués	Documents délivrés
Enregistrement du nom commercial	MCI	Certificat d'enregistrement du nom commercial
	Banques (Réception des apports en espèce)	Toutes preuves attestant de l'ouverture de comptes bancaires au nom de l'EIRL en formation

³⁷⁵ *Projet de loi portant création de l'entreprise individuelle à responsabilité limitée et refonte du droit des sociétés*, (déposé au Parlement haïtien le 2 mai 2017, mais pas encore voté), Parlement haïtien.

³⁷⁶ *Id.*, art. 1311-1.

Réalisation du capital social uniquement par le propriétaire	Comptable public agréé (Estimation des apports en nature)	Rapport estimatif des apports en nature
Rédaction de l'acte constitutif	Notaire ou Propriétaire (Acte sous seing privé avec signature certifiée par un notaire)	Acte constitutif authentique ou Acte constitutif sous seing privé certifié par un notaire
Dépôt de l'acte constitutif au Registre du commerce	MCI	Document d'immatriculation
Enregistrement de l'acte constitutif et acquittement des formalités fiscales	DGI	Certificat d'enregistrement Patente
Obtention de la Carte d'identité professionnelle	MCI	Carte d'identité professionnelle

Tableau 3.10 : Processus de création des EI et EIRL

3.1.3 Autres textes légaux ayant rapport avec l'environnement des affaires

L'analyse qui a prévalu dans la section précédente a considéré quatre éléments dans l'arsenal juridique relatif au cadre légal des affaires : le statut du commerçant, les actes de commerce, les sociétés commerciales et les entreprises individuelles. Il a surtout été mis en évidence les démarches légales de création de ces dernières. Il se trouve que la création des sociétés commerciales et des entreprises individuelles ainsi que leur développement dépendent aussi de la prise en compte d'autres textes juridiques. Certains d'entre eux s'ajoutent, pour la plupart, au C.com ou au C.civ tout en les amendant et viennent, avec d'autres, modifier d'une façon ou d'une autre la pratique des affaires en Haïti. L'ensemble de ces textes peut être réparti en quatre sections.

En premier lieu, un.e commerçant.e ou un.e entrepreneur.e qui s'engage dans la création d'une société commerciale ou d'une entreprise individuelle aura besoin de maîtriser, au premier chef, les lois fiscales afin de déterminer ses redevances envers le fisc et les possibilités de mobiliser du financement ou du crédit. En deuxième lieu, l'incertitude et la fragilité liées à tout acte de création d'entreprises pourraient décourager l'entrepreneur.e qui ne bénéficie pas de certaines garanties juridiques liées à la protection de sa nouvelle société ou entreprise contre la concurrence déloyale, le non-respect de la propriété intellectuelle ou industrielle ou tout autre aléa appelé à menacer la survie de la société ou de l'entreprise nouvellement créée. En troisième lieu, le droit des affaires

ne pouvant pas être indifférent à l'ère du numérique est obligé de s'accorder aux nouvelles pratiques des affaires en offrant aux commerçant.e.s et aux entrepreneur.e.s plus de latitude dans l'usage du numérique dans le cadre de leurs affaires. En quatrième lieu, enfin, tout projet commercial ou entrepreneurial est intimement lié à la disponibilité de ressources humaines capables d'être mobilisées pour l'opérationnalisation dudit projet.

3.1.3.1 Droit fiscal et droit du financement des entreprises

En ce qui concerne les obligations fiscales, le ou la commerçant.e ou l'entrepreneur.e aura intérêt de consulter le *Code fiscal* de Joseph Paillant³⁷⁷ et le *Code de commerce* de Jean Vandal qui regroupent tous les lois fiscales, dont celles concernant les redevances fiscales pour les sociétés commerciales et les commerçant.e.s. Lors même de l'acte de création de la société ou de l'entreprise individuelle, les fondateur.trice.s sont astreint.e.s à l'acquittement de certains frais, droits ou taxes à savoir : les frais pour l'authentification de l'acte constitutif et des statuts, le timbre, la patente, le droit proportionnel sur capital social, le droit de fonctionnement, les droits sur la carte d'identité professionnelle et le droit de licence pour certaines catégories de commerce. Les informations trouvées ne permettent pas de déterminer tous les coûts que les entrepreneur.e.s doivent supporter dans le cadre du démarrage de leurs sociétés commerciales ou entreprises, comme l'honoraire pour les avocat.e.s, les frais de publication dans le journal à grand tirage, les frais pour les commissaires aux comptes ou aux avantages, les frais pour d'autres expertises, comme l'étude de marché. Le tableau ci-dessus ne prend en compte que les coûts relatifs aux démarches auprès des institutions de l'administration publique et du ou de la notaire.

³⁷⁷ Joseph PAILLANT, *Haïti : Code fiscal mis à jour*, Port-au-Prince (Haïti), Proxess, 2018.

Démarches	Coûts : Frais, droits ou taxes	Institutions	Fréquences
Authentification des actes et des statuts de la société	Entre HTG 15,000 et HTG 25,000	Étude notariale	Une fois
Enregistrement dans le Registre du Commerce	HTG 100 (frais de service) HTG 50 (vignette)	MCI	Une fois
Publication de l'acte constitutif dans le journal officiel	1 à 9 pages : HTG 11,000 10 à 25 pages : HTG 33,000 26 pages ou plus : HTG 60,500	Presses-nationales (Le Moniteur)	Une fois
Numéro d'identification fiscale	HTG 2500	DGI	Annuelle
Autorisation de fonctionnement	HTG 1500	DGI	Annuelle
Taxes sur action	2% du capital nominal de chaque action jusqu'à HTG 5 000	DGI	Annuelle
Droits de timbre	HTG 5000	DGI	Une fois
Carte d'identité professionnelle	HTG 1000	DGI	Annuelle

Tableau 3.11 : Certains coûts de démarrage d'une société commerciale

Sources: Joseph Paillant, *Code fiscal mis à jour*, 2018, pp. 84, 85, 89, 90, 91, 110 et 11 ; CENTRE DE FACILITATION DES INVESTISSEMENTS, *Livret de facilitation*, mars 2015, p. 6 et 7.

Les sociétés commerciales et les entreprises individuelles doivent également mobiliser les moyens financiers nécessaires à leur lancement. En plus de l'obligation de posséder un compte bancaire à la BNC pour les SA et de la nécessité d'ouvrir des comptes dans les autres banques commerciales, les fondateur.trice.s doivent maîtriser l'environnement monétaire et financier de la place. Car, il n'est pas toujours évident que les entrepreneur.e.s, les fondateur.trice.s de sociétés commerciales ou les commerçant.e.s disposent de suffisamment de fonds propres pour démarrer leurs affaires. En plus des autres possibilités de mobiliser des fonds (famille, ami.e.s, love money, appel public à l'épargne, crowdfunding, capital-risque), les banques commerciales, les sociétés financières de développement, les institutions de crédit, les fonds d'investissement et les coopératives constituent les institutions par excellence pour la mobilisation de fonds de démarrage. En ce sens, le *Code monétaire et financier* d'Étienne³⁷⁸, regroupant tous les textes relatifs à l'environnement monétaire et financier, est un document extrêmement important dont ne peut se passer l'entrepreneur.e ou le ou la commerçant.e.

³⁷⁸ M. ÉTIENNE, préc., note 244; M. ÉTIENNE, préc., note 244.

Un.e entrepreneur.e ou un.e commerçant.e a intérêt de s’informer des possibilités légales offertes pour l’obtention de crédit. À côté des autorités de régulation monétaire et financière, qui contrôlent et orientent la circulation et la distribution du crédit³⁷⁹, et des banques commerciales, qui sont appelées à en octroyer, d’autres institutions sont légalement formées pour faciliter aux commerçant.e.s ou entrepreneur.e.s de trouver des prêts pour le démarrage ou le développement de leurs affaires. Il y a lieu de citer :

- a) Les Sociétés financières de développement (SFD) qui « peuvent accorder des crédits à moyen ou à long terme ou prendre participation dans des entreprises »³⁸⁰ dans le but de faciliter leur développement ;
- b) Les Coopératives d’épargne et de crédit (CEC) ou caisses populaires qui accordent du crédit à leurs membres ou sociétaires³⁸¹ ;
- c) Le Bureau de crédit agricole (BCA) installé au Ministère de l’agriculture, des ressources naturelles et du développement rural (MARNDR) et la Banque nationale de développement agricole (BNDA) dont l’un des objectifs est d’octroyer des crédits agricoles³⁸² ou d’assurer leur distribution³⁸³ ;
- d) L’ONA à travers son « Comptoir d’épargne et de prêt » qui accorde des prêts aux travailleurs selon leur capacité de remboursement³⁸⁴ ;
- e) Le Fonds de développement industriel (FDI) qui peut donner sa garantie aux prêts à moyen et à long terme faits par des intermédiaires financiers³⁸⁵ ;
- f) Le Fonds d’assistance économique et sociale (FAES) dont l’un des objectifs est de « promouvoir, évaluer et financer l’exécution de projets à courte durée, à forte

³⁷⁹ *Loi du 17 aout 1979 créant la Banque de la République d’Haïti*, art. 2; dans M. ÉTIENNE, préc., note 244, p. 153.

³⁸⁰ *Loi du 30 aout 1982 modifiant les dispositions du décret du 10 octobre 1979 sur les sociétés financières de développement*, art. 11; dans M. ÉTIENNE, préc., note 244, p. 196.

³⁸¹ *Loi 26 juin 2002 portant sur la constitution, l’organisation, le contrôle et la surveillance des Coopératives d’épargne et de crédit*, art. 3; dans M. ÉTIENNE, préc., note 244, p. 213.

³⁸² *Loi du 17 septembre 1963 légalisant le bureau de crédit agricole instauré au département de l’agriculture, des ressources naturelles et du développement*, art. 20-22; M. ÉTIENNE, préc., note 244, p. 318.

³⁸³ *Décret du 1^{er} aout 1989 créant la Banque nationale de développement agricole*, art. 3; dans M. ÉTIENNE, préc., note 244, p. 376.

³⁸⁴ *Loi du 4 novembre 1983 modifiant certains articles de la loi du 28 aout 1967 relative à l’ONA*, art. 100; dans M. ÉTIENNE, préc., note 244, p. 366.

³⁸⁵ *Décret du 20 mars 1981 créant auprès de la Banque de la République d’Haïti un fonds de développement industriel*, art. 2; dans M. ÉTIENNE, préc., note 244, p. 358.

intensité de main-d'œuvre et à haute rentabilité sociale, au bénéfice des groupes à faible revenu de la population »³⁸⁶ ;

- g) La Banque d'épargne et de logement (BEL) dont la mission est « l'octroi de prêts hypothécaires à moyen et long terme devant servir à l'acquisition, à la construction ou la restauration d'immeubles à usage résidentiel commercial, industriel et à caractère social »³⁸⁷.

Ces organismes ou institutions n'ont pas que des objectifs de financement. Ils poursuivent aussi d'autres objectifs, à savoir : promouvoir et établir sur des bases rationnelles le fonctionnement d'entreprises capables de contribuer au développement économique national (SFD) ; favoriser la coopération entre les sociétaires, entre ces derniers et la CEC et entre celle-ci et les autres coopératives, et promouvoir l'éducation économique, sociale et coopérative³⁸⁸ ; identifier, former et encadrer les entrepreneur.e.s agricoles et artisanaux tout en orientant l'élaboration de leurs projets vers le développement et/ou la réhabilitation de certains sous-secteurs agricoles et agro-industriels (BNDA)³⁸⁹ ; promouvoir le développement du secteur industriel haïtien (FDI)³⁹⁰.

En plus de l'effort du législateur haïtien de donner des facilitations légales de crédit et de financement aux commerçant.e.s et aux entrepreneur.e.s, il vient d'être réglementé le crédit-bail (ou leasing) ainsi défini :

[T]oute opération de location de biens d'équipement, de matériel d'outillage ou de biens immobiliers à usage professionnel, spécialement achetés en vue de cette location par des Crédits bailleurs qui en demeurent propriétaires, lorsque cette opération, quelle que soit sa dénomination, prévoit à terme ou non la faculté pour le locataire d'acquérir tout ou partie des biens loués, moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyers³⁹¹.

³⁸⁶ Décret du 28 mai 1990 créant, sous la tutelle du Ministère de l'économie et des finances, un organisme autonome à caractère financier dénommé «Fonds d'assistance économique et sociale» (FAES) et doté de la personnalité juridique, art. 22.

³⁸⁷ Loi du 28 août 1984 portant création et fonctionnement des Banques d'épargne et de logement, art. 2.

³⁸⁸ Loi 26 juin 2002 portant sur la constitution, l'organisation, le contrôle et la surveillance des Coopératives d'épargne et de crédit, préc., note 381, art. 2; dans M. ÉTIENNE, préc., note 244, p. 213.

³⁸⁹ Décret du 1^{er} août 1989 créant la Banque nationale de développement agricole, préc., note 383, art. 3; dans M. ÉTIENNE, préc., note 244, p. 376.

³⁹⁰ Décret du 20 mars 1981 créant auprès de la Banque de la République d'Haïti un fonds de développement industriel, préc., note 385, art. 2; dans M. ÉTIENNE, préc., note 244, p. 358.

³⁹¹ Décret du 12 mai 2020 portant réglementation des opérations de crédit-bail, art. 1731-3; qui vient s'insérer dans le Code du commerce. Voir : Jean VANDAL, *Code de commerce, mise à jour (3^{ème} édition)*, 2017, p. 33.

Cela offre donc aux commerçantes et aux entrepreneur.e.s une nouvelle possibilité de se pourvoir des biens mobiliers et immobiliers avec la garantie d'en acquérir la propriété totale ou partielle. Le crédit-bail, qui ne peut être effectué que par les banques et les institutions financières³⁹², est considéré comme étant adapté aux PME. Vu comme « le moyen le plus simple et le plus efficace pour tout entrepreneur de jouir d'un équipement et de payer un loyer »³⁹³, il a été évalué à un portefeuille potentiel de 150 millions de dollars américains en Haïti en 2017³⁹⁴.

Cependant, un.e commerçant.e qui ne voudrait pas recourir au crédit-bail peut opter pour le bail à usage professionnel dans le cas de location d'immeuble. Ce type de bail, réglementé par le décret du 9 avril 2020 et inséré dans le *Code de commerce*, vise à résoudre le problème de manque de disponibilité de locaux à louer dans le secteur commercial selon l'un de ses considérants³⁹⁵. Néanmoins, si ce décret prétend protéger les droits du locataire tout en assurant la rentabilité du bailleur investisseur, les premières critiques qui ont salué sa publication ont des points de vue différents s'agissant de la protection des droits des deux parties. Pour Me. Gousse, ce décret est un coup de pouce à l'investissement dans l'immobilier³⁹⁶ alors que du point de vue de Me. Laurent, il n'établit pas l'équilibre entre preneurs et bailleurs en penchant la balance trop du côté de ces derniers³⁹⁷.

Les nouveautés introduites par ce nouveau décret viennent confirmer une telle préoccupation. Les points saillants sont les suivants : le bailleur a plus de latitude pour augmenter son loyer alors que c'était le contraire dans l'ancienne législation ; le délai de congé de location qui était de trois à cinq ans est passé à un préavis de six mois ; le déguerpissement est désormais expéditif, étant fixé à huit jours après sommation de payer dans le cas de non-paiement de deux mois de loyer consécutifs ; les procédures de déguerpissement sont assouplies et laissent pendantes des questions liées à la régularité de l'acte de sommation, à la compétence de l'huissier instrumentant, à la possibilité pour le locataire de produire une demande de référé et à la protection du locataire d'un éventuel abus du

³⁹² Décret du 12 mai 2020 portant réglementation des opérations de crédit-bail, préc., note 391, art. 1731-4; dans J. VANDAL, préc., note 391, p. 34.

³⁹³ Gérard Junior JEANTY, « Développer le crédit-bail pour le financement des PME », *Le Nouvelliste* (23 mars 2017).

³⁹⁴ *Id.*

³⁹⁵ Décret du 9 avril 2020 portant sur le bail à usage professionnel.

³⁹⁶ Bernard H. GOUSSE, « La législation sur le bail à usage professionnel, un coup de pouce à l'investissement dans l'immobilier », *Le Nouvelliste* (5 juillet 2020).

³⁹⁷ Patrick LAURENT, « Le décret sur le bail à usage professionnel : une douche froide pour les preneurs », *Le Nouvelliste* (18 juin 2020).

bailleur³⁹⁸. C'est pourquoi Me. Laurent pense que ce décret désavantage les preneurs des baux à usage professionnel qui sont, au même titre que les bailleurs, des investisseurs et des créateurs d'emplois qui méritent d'être encouragés et protégés³⁹⁹.

Parallèlement aux lois et décrets qui facilitent le crédit ou le financement au profit des commerçants et des entrepreneurs, le législateur haïtien a opéré une réforme du droit des sûretés afin de « garantir de manière plus efficace le droit des créanciers », comme le précise l'un des considérants du nouveau décret. En effet, publié récemment, ce décret réformant le droit des sûretés vient « conforter le potentiel créancier dans sa décision de prêter »⁴⁰⁰. Il porte sur les sûretés personnelles, mobilières, immobilières et les privilèges. Les analyses de Me. Gousse permettent de comprendre la portée de cette réforme, en considération des obstacles et des lacunes du droit des sûretés avant la publication du nouveau décret. Me. Gousse résume les obstacles et lacunes dans les termes suivants :

La chose donnée en gage devait faire l'objet d'une procédure judiciaire assortie d'une expertise et d'une vente aux enchères avant que le créancier ne fût satisfait. Cette exigence était difficilement transposable dans le cas de gage d'espèces, ou de nantissement de monnaie scripturale (compte en banque) ou d'instruments financiers. Le pacte comissoire qui permet au créancier de s'approprier la chose gagée sans une procédure judiciaire était prohibé. Le gage était par définition un contrat réel qui se formait par la dépossession d'un bien meuble individualisé en faveur du créancier [...], d'où son inutilité pour le financement d'acquisition d'équipements industriels, et l'impossibilité de constituer son stock en garantie. Il était quasiment impossible de gager des choses futures. Par ailleurs, le créancier gagiste ou nanti vient en concurrence avec d'autres créanciers privilégiés et le Code civil n'établissait pas clairement une règle de conflit entre les divers privilèges que sont les privilèges généraux et les privilèges spéciaux, les privilèges mobiliers et les privilèges immobiliers⁴⁰¹.

Bien avant la publication du décret du 9 avril 2020, l'effort du législateur haïtien de tenir compte de certaines de ces lacunes était insuffisant, parce que porté uniquement sur le gage sans dépossession et en dehors d'une réflexion globale sur le droit des sûretés⁴⁰². Le nouveau décret porte une réflexion approfondie sur les sûretés afin d'offrir suffisamment de garanties aux créanciers, qui se verront ainsi plus confortables pour octroyer du crédit ou pour financer les

³⁹⁸ *Id.*

³⁹⁹ *Id.*

⁴⁰⁰ Bernard H. GOUSSE, « Le nouveau droit des sûretés (1) », *Le Nouvelliste* (15 juin 2020).

⁴⁰¹ *Id.*

⁴⁰² *Id.*

entrepreneur.e.s. Parmi les nouveautés du nouveau décret il y a lieu de citer : la création de la catégorie juridique d'agent de sûreté⁴⁰³, la définition des notions de cautionnement⁴⁰⁴, de garantie autonome⁴⁰⁵ et de lettre de confort⁴⁰⁶ ainsi que leur réglementation et différenciation, la transformation du gage en contrat consensuel⁴⁰⁷, la réglementation du gage sans dépossession rendant possible la garantie de créance future⁴⁰⁸, la validité du pacte comissoire⁴⁰⁹, la possibilité accordée au créancier gagiste de vendre le bien gagé de gré à gré au prix du marché afin d'éviter les difficultés des voies d'exécution⁴¹⁰, l'institution du Registre des sûretés mobilières destiné à recevoir l'inscription des gages afin de les rendre publics et ainsi opposables aux tiers, la réglementation de la clause de la réserve de propriété⁴¹¹, etc.

3.1.3.2 Protection des droits des auteurs et de la propriété industrielle

Les droits des auteur.e.s sont protégés en Haïti par des conventions auxquelles Haïti est partie⁴¹², par le décret sur les droits d'auteurs et celui portant création du Bureau haïtien du droit d'auteur (BHDA)⁴¹³, tous les deux adoptés le 12 octobre 2005. De même, la propriété industrielle est encadrée par des conventions ratifiées par Haïti⁴¹⁴ et par la loi du 14 décembre 1922 sur les brevets d'invention et celle du 17 juillet 1954 sur les marques de fabrique ou de commerce, modifiée par les décrets des 15 juillet 1956, du 28 août 1960 et du 24 septembre 1970. Les textes relatifs aux droits d'auteur ne visent pas directement le commerce ou l'entrepreneuriat. Cependant, puisqu'ils couvrent également la protection des œuvres scientifiques⁴¹⁵, ils peuvent facilement être mis au profit de la protection des innovations qui proviennent de réflexions scientifiques et publiées sous

⁴⁰³ Décret du 9 avril 2020 réformant le droit des sûretés, art. 3.

⁴⁰⁴ *Id.*, art. 5.

⁴⁰⁵ *Id.*, art. 6.

⁴⁰⁶ *Id.*, art. 7.

⁴⁰⁷ *Id.*, art. 9.

⁴⁰⁸ *Id.*

⁴⁰⁹ *Id.*

⁴¹⁰ *Id.*

⁴¹¹ *Id.*, art. 11.

⁴¹² *Convention interaméricaine de Washington sur les droits d'auteur d'œuvres littéraires, artistiques et scientifiques*, 22 juin 1946; *Convention universelle de Genève sur le droit d'auteur*, 6 septembre 1952.

⁴¹³ Décret 12 octobre 2005 portant création d'un organisme public, mixte, autonome, spécialisé jouissant de la personnalité juridique dénommée: Bureau haïtien du droit d'auteur (BHDA).

⁴¹⁴ *Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle*, 20 mars 1883 (Révisée à Bruxelles le 14 décembre 1900, à Washington le 2 juin 1911, à la Haye le 6 novembre 1925, à Londres le 2 juin 1934, à Lisbonne le 31 octobre 1958, à Stockholm le 14 juillet 1967. Ratifiée en Haïti par décret du 30 mars 1983); *Convention de la Haye concernant le dépôt international des dessins ou modèles industriels*, 6 novembre 1925 (Ratifié en Haïti par décret de l'Assemblée Nationale en date du 27 août 1953).

⁴¹⁵ Décret du 12 octobre 2005 sur les droits d'auteur, art. 3.

forme d'articles, de monographies ou dans d'autres documents ou sous d'autres formes. Si le cadre légal relatif aux droits d'auteur vient protéger les droits patrimoniaux et moraux des auteur.e.s sur leurs œuvres⁴¹⁶, que ces dernières comportent des idées innovantes ou non, les objectifs exprimés ne visent pas expressément l'innovation en tant que telle. Néanmoins, il y a lieu de reconnaître qu'un cadre légal qui protège les droits des auteur.e.s peut encourager ces dernier.ère.s à produire.

La propriété industrielle porte de façon plus spécifique sur « toute nouvelle découverte ou invention dans une branche quelconque de l'industrie »⁴¹⁷. Cette découverte ou invention peut prendre différentes formes :

[U]n nouveau système de fabrication de produits industriels, une nouvelle machine ou appareil mécanique ou manuel servant à la fabrication desdits produits; la découverte d'un nouveau produit industriel, l'application de moyens connus dans le but d'obtenir des résultats supérieurs et tout dessin nouveau, original et d'ornement pour un article industriel⁴¹⁸.

La convention de Paris du 20 mars 1883, qui a subi différentes modifications à travers le temps, donne une définition large de la propriété industrielle qui « s'applique non seulement à l'industrie et au commerce proprement dits, mais également au domaine des industries agricoles et extractives et à tous les produits fabriqués ou naturels [...] »⁴¹⁹. La propriété industrielle couvre « les modèles d'utilité, les dessins ou modèles industriels, les marques de fabrique ou de commerce, les marques de service, le nom commercial et les indications de provenance ou appellations d'origine, ainsi que la répression de la concurrence déloyale »⁴²⁰.

L'auteur.e d'une découverte ou d'une invention a le droit exclusif de son exploitation à son profit⁴²¹. Ce droit est généralement constaté par un brevet d'invention qui peut être de formes diverses : brevets d'importation, brevets de perfectionnement, brevets et certificats d'addition, etc⁴²². En Haïti, les brevets sont délivrés par le MCI⁴²³ et les droits auxquels ils donnent naissance sont protégés au niveau national et international. Si avec la convention de la Haye du 6 novembre

⁴¹⁶ *Id.*, art. 4.

⁴¹⁷ *Loi du 14 décembre 1922 sur les brevets d'invention*, art. 1.

⁴¹⁸ *Id.*, art. 2.

⁴¹⁹ *Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle*, préc., note 414, art. 1.

⁴²⁰ *Id.*

⁴²¹ *Loi du 14 décembre 1922 sur les brevets d'invention*, préc., note 417, art. 1.

⁴²² *Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle*, préc., note 414, art. 2.

⁴²³ Les formalités relatives à l'obtention d'un brevet en Haïti sont exposées dans la *Loi du 14 décembre 1922 sur les brevets d'invention*, préc., note 417, art. 5-15.

1925, il fallait faire un dépôt international au Bureau international de la propriété industrielle à Berne pour avoir droit à une protection internationale des dessins et des modèles industriels⁴²⁴, la Convention de Paris du 20 mars 1883, dont la dernière révision remonte à 1967, reconnaît pour sa part à tous les ressortissants des États partie les mêmes droits de protection⁴²⁵ si le dépôt de la demande de brevet a été fait de façon régulière dans l'un des États partie. Aussi, celui qui a déjà fait de façon régulière « le dépôt d'une demande de brevet d'invention, d'un modèle d'utilité, d'un dessin ou modèle industriel, d'une marque de fabrique ou de commerce, dans l'un des pays de l'Union » possède un droit de priorité pour faire le dépôt d'une autre demande dans un autre État partie.

Au même titre que les brevets, les marques de fabrique, de commerce et de service ainsi que le nom commercial donnent naissance à des droits de propriété⁴²⁶ qui jouissent des protections au niveau national et international. L'enregistrement des marques de fabrique, de commerce et de service et le nom commercial peut s'effectuer auprès du MCI. Les formalités et les conditions d'obtention et de renouvellement sont clairement indiquées dans la loi du 17 juillet 1954 pour les marques de commerce et de fabrique⁴²⁷ et pour le nom commercial⁴²⁸. La protection légale de la propriété industrielle conduit le législateur à condamner toute forme de concurrence déloyale⁴²⁹. Le législateur donne aux États des droits d'intervention, dans le cas notamment de fausses indications de provenance sur les marchandises⁴³⁰, et reconnaît aux détenteur.trice.s des droits de propriété le droit de poursuite contre les personnes qui portent atteinte auxdits droits⁴³¹.

En somme, à l'instar des auteurs qui jouissent des droits de protections sur leurs œuvres, les commerçant.e.s, industriel.le.s ou entrepreneur.e.s jouissent des droits de protection sur leurs inventions, leurs découvertes, leurs marques de fabrique, de commerce et de service ainsi que sur le nom commercial de leurs sociétés ou entreprises. Mais les textes légaux qui confèrent et protègent de tels droits ne visent pas expressément des objectifs d'innovation ou d'incitation à

⁴²⁴ *Convention de la Haye concernant le dépôt international des dessins ou modèles industriels*, préc., note 414, art. 1.

⁴²⁵ *Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle*, préc., note 414, art. 2 et 3.

⁴²⁶ *Loi du 17 juillet 1954 sur les marques de fabrique ou de commerce*, art. 1 (modifiée par les décrets des 15 juillet 1956, 28 août 1960, 24 septembre 1970).

⁴²⁷ *Id.*, art. 4.

⁴²⁸ *Id.*, art. 26-36.

⁴²⁹ *Id.*, art. 37.

⁴³⁰ *Arrangement concernant la répression des fausses indications de provenance sur les marchandises*, 14 avril 1891, art. 1 (conclu à Madrid le 14 avril 1891 entre la France, le Brésil, l'Espagne, la Grande-Bretagne, le Guatemala, le Portugal, la Suisse et la Tunisie. Ratifiée en Haïti par décret de l'Assemblée Nationale en date du 27 août 1953).

⁴³¹ *Loi du 17 juillet 1954 sur les marques de fabrique ou de commerce*, préc., note 426, art. 38.

l'innovation. Un travail de terrain serait nécessaire en Haïti afin de s'informer sur le nombre de brevets accordés aux commerçants. Cela aurait permis d'évaluer le niveau ou la tendance à l'innovation dans le domaine commercial, industriel ou entrepreneurial.

3.1.3.3 Droit du numérique

Au gré de l'avancée des Nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC), le numérique en vient à occuper une place importante dans la pratique des affaires à travers le monde. La *Loi-type de la Commission des Nations-Unies pour le Droit commercial international (CNUDCI) sur le commerce électronique* de 1996⁴³² vient donner aux États un exemplaire important afin de s'accommoder à la réalité imposée par le numérique au monde des affaires. S'inspirant de ce cadre, le législateur haïtien a jugé bon de poser, en 2015, les premières pierres du droit du numérique en Haïti en adoptant le décret du 9 décembre 2015 sur la signature électronique, transformé en loi en 2017⁴³³ par une reproduction quasi textuelle avec des modifications mineures. Puis viennent deux autres textes : le décret du 6 janvier 2016 reconnaissant le droit de tout administré à s'adresser à l'administration publique par des moyens électroniques et la loi du 16 février 2017 sur les échanges électroniques. Le décret du 9 décembre 2015 ou la loi du 15 février 2017, qui s'insère dans le C.civ en le modifiant, vient poser les bases de l'harmonisation du droit de la preuve et de l'évolution technologique.

Il est désormais reconnu à l'écrit sous forme électronique la même validité juridique et la même force probante que l'écrit sur support papier, en tenant compte de certaines réserves relatives à l'identification des personnes concernées et aux conditions favorisant la conservation de l'intégrité de la preuve⁴³⁴. La reconnaissance du support électronique (acte privé ou public⁴³⁵) et de la signature électronique (comme preuve de consentement dans les actes sous seing privé et d'authenticité dans les actes publics) vient faciliter la conclusion des contrats civils ou

⁴³² COMMISSION DES NATIONS UNIES POUR LE DROIT COMMERCIAL INTERNATIONAL, *Loi type de la CNUDCI sur le commerce électronique et guide pour son incorporation, 1996 : avec le nouvel article 5 bis tel qu'adopté en 1998.*, New York, Nations Unies, 1999.

⁴³³ *Loi du 15 février 2017 sur la signature électronique adaptant le droit de la preuve aux technologies de l'information et élargissant les compétences du Conseil national des télécommunications.*

⁴³⁴ *Décret du 9 décembre 2015 sur la signature électronique*, art. 1; *Loi du 15 février 2017 sur la signature électronique adaptant le droit de la preuve aux technologies de l'information et élargissant les compétences du Conseil national des télécommunications*, préc., note 433, art. 1.

⁴³⁵ *Décret du 9 décembre 2015 sur la signature électronique*, préc., note 434, art. 2; *Loi du 15 février 2017 sur la signature électronique adaptant le droit de la preuve aux technologies de l'information et élargissant les compétences du Conseil national des télécommunications*, préc., note 433, art. 2.

commerciaux dans les cas où les cocontractants se retrouvent particulièrement dans des espaces géographiques différents.

La loi du 16 février 2017 sur les échanges électroniques vient à son tour réglementer particulièrement les échanges électroniques, qui se font notamment entre commerçant.e.s, et le commerce électronique qui se réalise dans certains domaines d'activités⁴³⁶. Cette loi vient faciliter les discussions, les négociations, les partages d'informations et les diverses transactions qui se font à travers les NTIC entre commerçant.e.s. Si entre ces dernier.ère.s la communication peut devenir plus facile et rapide, ils ou elles peuvent communiquer avec autant de facilité et de rapidité avec l'administration publique selon le décret du 6 janvier 2016. En effet, après avoir reconnu « le droit de tout administré à s'adresser à l'administration publique par des moyens électroniques »⁴³⁷, le décret se fixe un ensemble d'objectifs, dont celui d'arriver à simplifier les procédures dans le cadre des démarches entreprises par les citoyen.ne.s auprès de l'administration⁴³⁸. Quatre des principes qui y sont définis vont dans le sens de cet objectif, à savoir : le principe de l'accès à l'information et aux services publics par des moyens électroniques ; le principe de coopération dans l'utilisation des moyens électroniques par l'administration publique qui permet une reconnaissance mutuelle des documents électroniques et des moyens d'identification et d'authentification ; le principe de simplification administrative par une réduction substantielle de la durée des procédures administratives ; le principe de la transparence et de publicité des procédures administratives⁴³⁹.

L'ensemble de ces textes est très important pour les activités entrepreneuriales en Haïti. S'ils sont appliqués effectivement et que les entrepreneur.e.s en tirent parti, il sera plus facile à ces dernier.ère.s de créer une société commerciale ou une entreprise. Les discussions ou pourparlers pour la création d'une société commerciale peuvent se faire à distance et se conclure par des moyens électroniques. De même, les démarches administratives, pouvant être désormais dématérialisées, se réaliseront plus facilement.

⁴³⁶ *Loi du 16 février 2017 sur les échanges électroniques*, art. 1 et 15.

⁴³⁷ *Décret 6 janvier 2016 reconnaissant le droit de tout administré à s'adresser à l'administration publique par des moyens électroniques*, art. 1.

⁴³⁸ *Id.*, art. 3.

⁴³⁹ *Id.*, art. 4.

3.1.3.4 Droit des ressources humaines

Les entrepreneur.e.s ou commerçant.e.s engagé.e.s dans l'acte de création d'une société commerciale ou d'une entreprise doivent obligatoirement composer avec des parties prenantes. Ces dernières peuvent être des financeur.euse.s ou investisseur.euse.s ou des collaborateur.trice.s qui se joignent au projet à différents titres : conseiller.ère.s, consultant.e.s, associé.e.s ou actionnaires, fournisseur.euse.s, employé.e.s. Ces dernier.ère.s constituent l'un des éléments les plus importants à prendre en compte dans le cadre d'un projet entrepreneurial. Car sans ressources humaines la viabilité du projet peut être mise en cause. C'est pourquoi le cadre légal visant la formation, le travail, la protection et le traitement des potentiel.le.s employé.e.s doit prendre place dans le cadre de l'analyse du cadre légal des affaires. Dans cette optique, les textes légaux sur la formation technique et professionnelle, sur l'enseignement supérieur, sur l'organisation du travail, sur le salaire minimum et sur la sécurité sociale méritent une certaine attention afin de déterminer la place accordée par le législateur à la qualification et à la protection des ressources humaines dans un pays.

Récemment, un ensemble de textes de loi relatifs à la formation technique et professionnelle et à l'enseignement supérieur ont été publiés et sont venus combler un vide juridique qui a trop duré. La loi du 3 avril 2018 sur la formation technique et professionnelle considère que « la disponibilité de la main-d'œuvre qualifiée est une condition favorable à la croissance économique et à l'amélioration de la productivité des entreprises »⁴⁴⁰. La formation d'une telle main-d'œuvre, qui se fait à trois niveaux (secondaire, post-secondaire et au niveau inférieur), doit être assurée par des institutions publiques et privées accréditées par des organismes publics et sous leur contrôle. Cette loi vient reconnaître également le rôle des entreprises dans la formation technique et professionnelle. À ce propos, l'article 20 prévoit :

Les entreprises concourent à la formation technique et professionnelle en :

- 1) Organisant à l'interne, à partir de leurs propres ressources, des activités de formation ou de spécialisation destinées à compléter ou à améliorer les compétences de leurs travailleurs et des stagiaires en provenance des institutions de formation ;
- 2) Mettant à la disposition des institutions de formation et des formateurs, des ressources matérielles, financières et technologiques destinées à améliorer la qualité de la formation ;

⁴⁴⁰ *Loi du 3 avril 2018 portant réforme du statut du commerçant et des actes de commerce et organisant le registre du commerce*

3) Participant, à côté des représentants des travailleurs, à l'animation des structures de gouvernance administrative et académique de la formation professionnelle, notamment des conseils à caractère décisionnel ou consultatif, des comités pour l'élaboration des normes professionnelles. La révision et l'élaboration des programmes d'études⁴⁴¹.

Cet article est très significatif dans la mesure où il permet aux entreprises d'accomplir une triple fonction dans le cadre de la formation technique et professionnelle : une fonction de formation dans la perspective d'amélioration de la qualité des ressources humaines ; une fonction d'amélioration ou de renforcement de la capacité des institutions de formation, qui peut se faire par des partenariats, des assistances ou des donations ; une fonction d'influence des politiques liées à la gouvernance administrative et académique capable d'améliorer l'offre de formation ou de proposer de nouvelles filières de formation en fonction des besoins, de l'évolution ou des exigences du marché.

À l'instar de la loi portant sur la formation technique et professionnelle, un récent décret publié dans le journal officiel *Le Moniteur* le 30 juin 2020 sur l'enseignement supérieur considère que les évolutions technologiques, la propension de l'économie du savoir, l'innovation, les performances de la recherche scientifique comptent parmi les facteurs-clés de la créativité industrielle et de la compétitivité d'un pays⁴⁴². L'un des objectifs poursuivis par ce décret est de mettre « à la disposition de la nation de compétences et de talents aptes à faire progresser les activités économiques et sociales et à développer le bien-être collectif »⁴⁴³. C'est pourquoi l'une des missions assignées aux universités est de « dispenser des formations initiales et continues en rapport avec les demandes du marché du travail dans les domaines scientifique, technique, professionnel et culturel »⁴⁴⁴. Parmi les diplômes ce décret reconnaît « les diplômes d'université délivrés par les établissements d'enseignement supérieur à des étudiants ayant suivi des programmes de formation répondant aux besoins spéciaux du monde professionnel et de l'entreprise »⁴⁴⁵.

⁴⁴¹ *Loi du 3 avril 2018 portant réorganisation et modernisation de la formation technique et professionnelle*, art. 20.

⁴⁴² *Décret du 11 mars 2020 portant organisation, fonctionnement et modernisation de l'enseignement supérieur*.

⁴⁴³ *Id.*

⁴⁴⁴ *Id.*, art. 16.

⁴⁴⁵ *Id.*, art. 47.

Si, tout comme la loi relative à la formation professionnelle et technique, ce décret ne définit pas les disciplines ou les filières constituant les offres de formation il accorde néanmoins à l'État la prérogative de « s'associer à des promoteurs privés pour l'organisation, au sein d'un établissement d'enseignement public ou privé, de parcours et filières de formation couvrant des domaines qu'il juge prioritaires »⁴⁴⁶. Ces deux textes de loi ont su donc établir dans leurs considérants et plusieurs de leurs dispositions des relations étroites entre les besoins et le développement des entreprises et la formation technique et professionnelle ou l'enseignement supérieur. L'entrepreneur.e doit non seulement en tenir compte, mais aussi, sur le plan pratique, évaluer les ressources humaines disponibles en fonction des formations offertes dans le milieu. C'est l'une des étapes nécessaires dans l'analyse de la viabilité de tout projet entrepreneurial.

Les ressources humaines disponibles une fois mobilisées, l'entrepreneur.e doit aussi prendre en compte les dispositions relatives au droit du travail et à la sécurité sociale qui respectivement définissent les relations entre employeurs et employé.e.s et offrent des protections sociales à ces dernier.ère.s. En ce sens, le *Code du travail*⁴⁴⁷ étant la première référence complétée et modifiée par d'autres textes de loi, doit guider l'entrepreneur.e dans l'assignation de la place des employé.e.s au sein de sa société ou entreprise. Il lui faut maîtriser les règles régissant l'élaboration du contrat de travail et des différents types de contrats de travail⁴⁴⁸, connaître et respecter les conditions de travail des employé.e.s⁴⁴⁹, accorder les prestations sociales (préavis⁴⁵⁰, boni⁴⁵¹, congé annuel payé⁴⁵², congé de maladie⁴⁵³ et congé de maternité⁴⁵⁴), et respecter les droits d'associations syndicales⁴⁵⁵ et de grève⁴⁵⁶.

Par ailleurs, afin de réorganiser la durée quotidienne du travail la *loi portant organisation et réglementation du travail sur la durée de vingt-quatre heures répartie en trois tranches de huit heures* vient récemment modifier le *Code du travail*. En effet, d'après ce Code le travail de nuit

⁴⁴⁶ *Id.*, art. 198.

⁴⁴⁷ *Décret du 24 février 1984 actualisant le Code du travail du 12 septembre 1961*; modifié par la *Loi du 5 juin 2003 actualisant le Code du travail du 12 septembre 1961*.

⁴⁴⁸ *Décret du 24 février 1984 actualisant le Code du travail du 12 septembre 1961*, préc., note 447, art. 15-90.

⁴⁴⁹ *Id.*, art. 91 et suiv.

⁴⁵⁰ *Id.*, art. 44 et suiv.

⁴⁵¹ *Id.*, art. 154 et suiv.

⁴⁵² *Id.*, art. 123 et suiv.

⁴⁵³ *Id.*, art. 131.

⁴⁵⁴ *Id.*, art. 320 et suiv.

⁴⁵⁵ *Id.*, art. 225 et suiv.

⁴⁵⁶ *Id.*, art. 203 et suiv.

exécuté entre 6 heures du soir et 6 heures du matin donnait droit à une majoration de 50% du salaire octroyé normalement pour le travail de jour⁴⁵⁷. Cependant, la nouvelle loi vient considérer le travail de nuit comme un horaire de travail normal qui ne donne plus droit à cette majoration de salaire⁴⁵⁸. La durée hebdomadaire est toujours fixée à 48 heures et les heures supplémentaires fournies continuent à bénéficier de la majoration de 50% du salaire fourni pour un horaire normal⁴⁵⁹. Celui-ci, désormais divisé en trois tranches de huit heures par jour, peut être librement défini et de commun accord entre les travailleur.euse.s et l'employeur.euse⁴⁶⁰. Cette dernière, en plus de devoir respecter la durée légale de travail par jour, doit également payer à ses salarié.e.s le salaire minimum exigé par la loi. À cette date, c'est un arrêté du 30 octobre 2019 qui s'applique en la matière. Ce texte prévoit différents salaires minimums selon différentes catégories de travail. Le salaire minimum varie entre 550 HTG (entreprises du segment A)⁴⁶¹, 500 HTG (entreprises du segment F), 440 HTG (entreprises des segments B, G et H), 385 HTG (entreprises du segment C) et 250 HTG (entreprises du segment E) pour une durée de huit heures de travail par jour. Pour une heure de travail, les salaires minimums varient donc respectivement entre 68,75 HTG (1,09 USD), 62,5 HTG (0,99 USD), 55 HTG (0,87 USD), 48,125 HTG (0,76 USD) et 31,25 HTG (0,49 USD).

Parallèlement aux dispositions du *Code du travail* relatives aux prestations sociales en faveur des salarié.e.s, les entrepreneur.e.s et les commerçant.e.s doivent être suffisamment informé.e.s du régime de la sécurité sociale. En effet, il leur est fait l'obligation d'inscrire non seulement leurs entreprises à l'ONA,⁴⁶² mais aussi leurs employé.e.s au régime de pension de cet organisme. Les attributions dudit organisme sont ainsi définies :

[A]ssurer à tous les employés des établissements commerciaux, industriels, agricoles et aux assimilés qui ont atteint l'âge et le nombre d'années de service requis ou qui sont frappés d'incapacité physique ou mentale, des prestations leur permettant de vivre dans des conditions décentes en compensation des services fournis durant les années productives de leur vie [...]. [assurer] également aux dépendants de l'employé ou de l'affilié, au décès de celui-ci, une partie des prestations auxquelles il avait droit⁴⁶³.

⁴⁵⁷ *Id.*, art. 120.

⁴⁵⁸ *Loi du 17 août 2017 portant organisation et réglementation du travail sur la durée de vingt-quatre heures répartie en trois tranches de huit heures*, art. 7.

⁴⁵⁹ *Id.*, art. 4.

⁴⁶⁰ *Id.*, art. 7.

⁴⁶¹ *Arrêté du 30 octobre 2019 fixant le salaire minimum à compter du 1^{er} novembre 2019*, art. 1.

⁴⁶² *Décret du 18 mars 1968 déterminant les modalités d'application de la loi du 28 août 1967*, art. 2.

⁴⁶³ *Loi du 4 novembre 1983 portant organisation du Ministère des Affaires Sociales*, art. 90.

À l'instar de ce régime de pension assuré par l'ONA, il est également instauré la protection contre les risques d'accidents du travail, de maladie et de maternité⁴⁶⁴, laquelle protection est confiée à l'OFATMA. Il est fait aux employeur.euse.s l'obligation d'inscrire non seulement leurs entreprises dans cet organisme dans un délai de 15 jours à compter de la date d'ouverture de l'établissement,⁴⁶⁵ mais aussi leurs employé.e.s⁴⁶⁶. L'ONA et l'OFATMA (pour l'assurance maladie-maternité obligatoire) ont en commun l'obligation pour les employé.e.s de verser des cotisations mensuelles de 3% de leur salaire-lequel est retenu mensuellement par l'employeur.euse⁴⁶⁷ - avec des contreparties (quote-part) également de 3% de leurs employeur.euse.s⁴⁶⁸. Ces dernier.ère.s doivent obligatoirement verser les cotisations à l'ONA et à l'OFATMA dans les dix premiers jours ouvrables de chaque mois pour le mois précédent⁴⁶⁹. De façon particulière, l'OFATMA oblige aux entrepreneur.e.s qui déclarent leur entreprise de payer d'avance provisoirement les cotisations pour l'assurance maladie-maternité par période de six mois⁴⁷⁰, en laissant exceptionnellement à certaines entreprises la possibilité de payer plutôt à la fin de chaque mois⁴⁷¹. Enfin, l'OFATMA donne un traitement particulier à l'assurance accident de travail dont la cotisation est exclusivement à la charge de l'employeur.euse⁴⁷² et varie entre 2% (entreprises commerciales), 3% (entreprises agricoles et industrielles) et 6% (entreprises minières) du salaire de l'employé.e⁴⁷³.

En somme, il a été nécessaire d'exposer les différents textes de loi renvoyant à différentes branches du droit, mais influençant d'une façon ou d'une autre le cadre légal des affaires. Toutes les branches du droit considérées, à savoir le droit fiscal, le droit du financement des entreprises, le droit de la propriété intellectuelle et industrielle, le droit du numérique et le droit des ressources humaines (éducation, formation, travail et sécurité sociale), sont déterminantes dans le cadre de la réalisation des activités entrepreneuriales, notamment la création d'une organisation. Si

⁴⁶⁴ *Loi organique du département des affaires sociales du 28 août 1967*, art. 24.

⁴⁶⁵ *Décret du 18 février 1975 fixant les modalités d'application de la loi du 28 août 1967 créant le Département des Affaires sociales et déterminant les conditions de fonctionnement des Organismes qui en dépendent*, art. 4.

⁴⁶⁶ *Id.*, art. 6.

⁴⁶⁷ *Loi organique du département des affaires sociales du 28 août 1967*, préc., note 464, art. 202.

⁴⁶⁸ *Décret du 18 février 1975 fixant les modalités d'application de la loi du 28 août 1967 créant le Département des Affaires sociales et déterminant les conditions de fonctionnement des Organismes qui en dépendent*, préc., note 465, art. 17, 22; *Loi organique du département des affaires sociales du 28 août 1967*, préc., note 464, art. 200.

⁴⁶⁹ *Décret du 18 février 1975 fixant les modalités d'application de la loi du 28 août 1967 créant le Département des Affaires sociales et déterminant les conditions de fonctionnement des Organismes qui en dépendent*, préc., note 465, art. 22.

⁴⁷⁰ *Loi organique du département des affaires sociales du 28 août 1967*, préc., note 464, art. 149.

⁴⁷¹ *Id.*, art. 157.

⁴⁷² *Id.*, art. 31.

⁴⁷³ *Id.*, art. 32.

implicitement ou explicitement parmi les objectifs poursuivis par ces textes de loi il y a celui de favoriser le développement des affaires en Haïti en les rendant attractives ou compétitives, un tel objectif est la quintessence même du Code des investissements de 2002.

3.2 Code des investissements de 2002

Le *Code des investissements* du 22 août 2002 s'inscrit dans la libéralisation du marché économique haïtien en stimulant, facilitant et garantissant les investissements privés⁴⁷⁴, notamment les IDE. Ce Code vient, d'une part, reconnaître un ensemble de principes qui sont généralement formulés dans les Codes des investissements et dans les accords ou conventions bilatérales ou multilatérales portant sur l'investissement direct étranger ou le libre-échange. D'autre part, il offre un ensemble d'incitatifs fiscaux afin d'attirer les investissements au profit des secteurs considérés comme prioritaires. L'objectif poursuivi par cette section est de présenter les principes reconnus et énoncés par ledit Code, le régime incitatif offert et les autorités compétentes pour accorder le bénéfice de ce régime aux bénéficiaires. Cette présentation permettra, à termes, de soulever la question de la pertinence du régime incitatif.

3.2.1 Principes relatifs aux investissements

À partir des années 1970, de nombreux pays ont adopté des Codes des investissements et ont conclu des traités bilatéraux d'investissements⁴⁷⁵. Ces Codes et ces traités introduisent progressivement dans leurs clauses ou dispositions un ensemble de principes afin de protéger les intérêts liés aux investissements. Parmi les principes généralement formulés ou reconnus, il y a lieu de citer: le *traitement juste et équitable* entendu comme la pleine et entière protection de la personne de l'étranger, d'abord, et de ses biens, ensuite⁴⁷⁶; la *liberté d'investissement*, comprise comme la liberté reconnue à toute personne d'investir dans les secteurs d'activités qui lui conviennent, pourvu que ce ne soit pas illégal ou contraire à l'intérêt public ou aux bonnes mœurs; la *libre admission* ou la *libre circulation des investissements*, comprise comme la renonciation du contrôle de l'État

⁴⁷⁴ *Loi du 9 octobre 2002 portant sur le Code des investissements modifiant le décret du 30 octobre 1989 relatif au Code des investissements*, préc., note 1, art. 1.

⁴⁷⁵ Aimé TEYSSIER D'ORFEUIL, « Financement externe et codes des investissements », (1974) 15-58 *Revue Tiers Monde* 287, 287.

⁴⁷⁶ Patrick JUILLARD, « L'Évolution des sources du droit des investissements », (1994) 250 *Collected Courses of the Hague Academy of International Law* 1, 23.

au profit du seul critère de l'efficacité économique⁴⁷⁷; la *liberté de jouissance et de gestion des investissements* en vertu de laquelle l'investisseur.euse exploite librement ses investissements en prenant des décisions optimales qui vont dans le sens du profit économique⁴⁷⁸; le *traitement national* qui, selon une réglementation neutre, met les investisseur.euse.s nationaux.ales et internationaux.ales sur un pied d'égalité en leur reconnaissant les mêmes droits et obligations⁴⁷⁹; la *nation la plus favorisée* qui est une clause qui « stipule que tout avantage commercial accordé par un pays à un autre pays doit être immédiatement accordé à la totalité des pays engagés par l'accord concerné »⁴⁸⁰. La *clause de la nation la plus favorisée* et le *traitement national* constituent le noyau dur du *principe de la non-discrimination*, lequel implique « de donner les mêmes droits et les mêmes garanties à des multinationales (ou à des États puissants) et à des petites entreprises (ou à des États faibles) »⁴⁸¹, donc un traitement égal notamment entre entreprises nationales et étrangères indépendamment de leur capacité financière ou de leur pouvoir d'influence.

Le *Code des investissements* de 2002 reconnaît bon nombre de ces principes. Le traitement juste et équitable est reconnu aux articles 13 et 14 qui garantissent les droits de propriété des investisseur.euses et interdisent toute forme d'expropriation en dehors du respect des prescrits légaux. La liberté d'investissement et la liberté de jouissance et de gestion sont garanties par les articles 7 et 17 qui donnent à l'investisseur.euse un ensemble de libertés, à savoir : l'exercice de l'activité économique de son choix, le recrutement et le licenciement de son personnel, la commercialisation de la production de ses biens et services, l'établissement des méthodes de gestion de son entreprise, le choix de ses sources d'approvisionnement et la liberté associative. La libre admission ou la libre circulation des investissements est protégée par le Code qui garantit la non-ingérence ou la non-intervention de l'État dans les affaires de l'entreprise (article 8), la libre concurrence par l'interdiction des monopoles (article 9), l'application des mêmes lois pour les entreprises publiques et privées en situation de concurrence (article 10) et la libre circulation des capitaux (article 12 et 17 alinéa 5). Enfin, le traitement national est garanti par les articles 3, 6, 10, 11 et 15 qui offrent à tou.tes les investisseur.euses. tant nationaux.ales qu'étrangères les mêmes garanties, les mêmes privilèges et les mêmes protections juridiques. Néanmoins, les

⁴⁷⁷ *Id.*, 33.

⁴⁷⁸ *Id.*

⁴⁷⁹ *Id.*, 42.

⁴⁸⁰ Maxime COMBES, Thomas COUTROT, Frédéric LEMAIRE, Dominique PLIHON et Aurélie TROUVE, *Les naufragés du libre-échange: de l'OMC au Tafta*, Paris, Les Liens qui libèrent, 2015, p. 25 et 26.

⁴⁸¹ *Id.*, p. 26.

investisseur.euses étranger.ères ont l'obligation d'obtenir un permis de séjour et de limiter leurs droits de priorité immobilière au besoin de leurs entreprises (article 11).

3.2.2 Régime incitatif du *Code des investissements*

Comme pratiquement tous les Codes des investissements, le Code de 2002 vise le financement privé provenant notamment de l'étranger et désigné par l'expression d'investissement direct étranger (IDE). Celui-ci peut s'entendre comme étant « les apports, provenant de l'extérieur, propriété de personnes physiques ou d'entreprises étrangères, au capital d'une entreprise (réalisé) en monnaies convertibles, installations industrielles, machines et équipements avec droit à la réexportation en valeur et au transfert des intérêts à l'extérieur »⁴⁸². À travers le temps, les Codes des investissements se sont laissés influencer par l'évolution des accords commerciaux ou de libre-échange, notamment les accords de Breton Woods en 1944, le *General agreement on tariffs and trade* (GATT) ou Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce en 1947, l'Organisation mondiale du commerce (OMC), l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) en 1994 et l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE) en 2013. Suivant cette évolution, les Codes des investissements contiennent progressivement des clauses qui visent l'élimination des barrières tarifaires, des barrières non-tarifaires et des obstacles techniques aux échanges.

Ces trois types d'élimination correspondent respectivement aux première, deuxième et troisième générations des pratiques du libre-échange. L'élimination des barrières tarifaires, qui se fait par l'abaissement des tarifs douaniers, vise à offrir les produits de consommation à plus bas coût au bénéfice des consommateurs ou des consommatrices⁴⁸³. Tandis que l'élimination des obstacles non-tarifaires et techniques vise à écarter les lourdeurs administratives et les obstacles juridiques qui nuisent notamment à l'IDE. Les principes énoncés précédemment constituent les réponses apportées aux obstacles juridiques qui traitaient jadis les investisseur.euses étranger.ères de façon différente, inégale ou discriminatoire par rapport aux investisseur.euses nationaux.ales.

⁴⁸² A. TEYSSIER D'ORFEUIL, préc., note 475, 288 (références omises).

⁴⁸³ Claude VAILLANCOURT, *L'empire du libre-échange*, coll. Collection Mobilisations, Mont-Royal (Québec), M éditeur, 2014, p. 55.

Haïti s'est engagée dans cette voie depuis la libéralisation de son économie en appliquant les plans d'ajustements structurels à partir des années 1986. L'application de ces plans va s'accélérer à partir de l'année 1994 après un embargo de 3 ans imposé à Haïti par l'Organisation des États américains (OEA) en raison de l'instabilité politique occasionné par le coup d'État contre le Président Aristide le 30 septembre 1991. Aujourd'hui, le pays fait partie des pays où l'économie est la plus libéralisée avec des tarifs douaniers les plus bas au monde⁴⁸⁴. Donc, le *Code des investissements* de 2002, qui instaure un régime incitatif dérogeant au régime du droit commun, ne fait que s'inscrire dans la logique de la libération du marché économique. C'est dans cette optique que ce Code, après avoir précisé des domaines considérés comme prioritaires, définit un régime incitatif qui porte substantiellement sur l'octroi d'exonérations fiscales et douanières afin d'attirer les investissements privés.

3.2.2.1 Domaines prioritaires précisés, mais non délimités

L'article 19 du Code de 2002 énumère les investissements considérés comme prioritaires et par conséquent éligibles au régime incitatif. Ces investissements renvoient à ceux qui sont :

1. tournés exclusivement vers l'exportation et la réexportation ;
2. réalisés dans l'agriculture ;
3. réalisés dans l'artisanat ;
4. réalisés dans l'industrie nationale;
5. réalisés dans le tourisme et les services associés;
6. réalisés dans les zones franches;
7. réalisés dans les autres secteurs et régimes spéciaux⁴⁸⁵.

Les articles 41 et 42 viennent préciser « les autres secteurs et régimes spéciaux ». Il s'agit, en effet, « d'entreprises considérées d'intérêt particulier pour la collectivité en raison de leurs caractéristiques propres, de l'importance de l'investissement qu'elles requièrent, de la haute priorité attachée à leur réalisation ou du caractère stratégique du domaine d'intervention de l'entreprise »⁴⁸⁶ ou encore de « secteur d'activités déclaré prioritaire pour le développement économique ou qui compte utiliser dans son processus de production de nouvelles techniques ou des sources d'énergie qui aident à la protection ou à la conservation de l'Environnement »⁴⁸⁷.

⁴⁸⁴ GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE, *Mieux dépenser, Mieux servir. Revue des finances publiques en Haïti*, 2016, p. 47.

⁴⁸⁵ *Loi du 9 octobre 2002 portant sur le Code des investissements modifiant le décret du 30 octobre 1989 relatif au Code des investissements*, préc., note 1, art. 19.

⁴⁸⁶ *Id.*, art. 21.

⁴⁸⁷ *Id.*, art. 42.

La liste des investissements prioritaires n'est point limitative. Si les secteurs d'activités comme l'agriculture, l'artisanat, l'industrie nationale, le tourisme et les services associés sont précisés, la liste laisse des ouvertures pour d'autres domaines qui ne sont pas bien délimités. Car « les investissements tournés exclusivement vers l'exportation et la réexportation » peuvent se réaliser dans « [t]oute entreprise dont les services ou la production sont tournés vers l'exportation ou la réexportation »⁴⁸⁸. Également, les « autres secteurs et régimes spéciaux » peuvent concerner n'importe quelle activité, il suffit que celle-ci soit considérée à un moment donné comme prioritaire ou que l'investissement qui va y être réalisé soit vu comme important ou stratégique.

Il en va de même pour les zones franches qui sont ouvertes aux activités d'industrie, de commerce et de services (généraux et spéciaux)⁴⁸⁹. Les services généraux incluent « [t]outes activités se situant dans le cadre du commerce international, notamment : entreprises de logistique et d'emballage, agences de transport maritime et aérien, compagnie d'assurances, sociétés de consultations juridiques, services douaniers, centre de formation, etc. »⁴⁹⁰. Les services spéciaux renvoient également à une pléiade d'activités, à savoir les services financiers (services bancaires, services de change et autres services), les services touristiques (hôtels et services associés), les cliniques ou hôpitaux spécialisés, les maisons de repos du troisième âge, les centres de désintoxication, les résidences thermales pour des cures de santé (bains et soins thérapeutiques), les services scientifiques et les services électroniques⁴⁹¹.

Cela laisse aux autorités qui doivent accorder aux investisseur.euse.s le bénéfice du régime incitatif une large discrétion dans l'évaluation des demandes. Cette discrétion est accordée même dans le cadre de certains des domaines qui sont précisés. À plusieurs reprises, le législateur laisse à la Commission interministérielle des investissements (ci-après « CII ») la liberté de considérer si tel ou tel investissement relève de l'agriculture, de la production artisanale ou du tourisme, en indiquant « [e]t tous investissements considérés comme tels »⁴⁹², après avoir défini le contenu desdits secteurs d'activités.

⁴⁸⁸ *Id.*, art. 29 (notre soulignement).

⁴⁸⁹ *Loi du 24 juillet 2002 portant sur les zones franches*, art. 25.

⁴⁹⁰ *Id.*, art. 2 alinéa b) 10).

⁴⁹¹ *Id.*, art. 2 alinéa b) 11).

⁴⁹² *Loi du 9 octobre 2002 portant sur le Code des investissements modifiant le décret du 30 octobre 1989 relatif au Code des investissements*, préc., note 1, art. 30 et 32.

La liste des activités prioritaires n'est donc qu'indicative et ouverte à tout domaine sauf, et peut-être uniquement, mais de façon incertaine, « les activités à caractère commercial notamment : le conditionnement ou l'emballage de produits importés en vrac »⁴⁹³. Tout est laissé à l'appréciation de la CII en même temps que le *Code des investissements* ouvre presque tous les secteurs d'activités aux IDE. Cela est paradoxal dans un Code qui a donné l'impression de dresser une *liste positive*⁴⁹⁴ des activités appelées à bénéficier d'un régime incitatif. Car, dans les Codes des investissements ou dans les accords relatifs aux IDE, une *liste positive* est généralement limitative et, à l'inverse, une *liste négative*⁴⁹⁵ plutôt élargie. Si celle-ci ne fait qu'exclure les domaines qui ne doivent pas être libéralisés, celle-là intègre et délimite seulement les domaines d'activités livrés à la libéralisation du marché. Cependant, un Code des investissements n'est pas un traité de libre-échange, même s'il est appelé à instituer le cadre des négociations futures. Il est toutefois loisible aux autorités haïtiennes de ne pas être aussi généreuses dans la négociation éventuelle des accords de libre-échange, car il y a des secteurs comme l'agriculture ou la culture qui méritent d'être protégés de la libéralisation à outrance du marché.

3.2.2.2 Exonérations fiscales et douanières

Le régime incitatif du Code de 2002 porte essentiellement sur des exonérations fiscales et douanières au profit des investissements agréés. Certaines des exonérations sont accordées à tous les domaines indistinctement, alors qu'il y en a d'autres qui sont octroyées spécifiquement à des secteurs en particulier (voir tableau 3.12 ci-dessous). Il y a lieu de souligner que le régime des exonérations douanières et fiscales spécifique aux zones franches ou aux entreprises installées dans les parcs industriels se retrouve plutôt dans les lois portant sur les zones franches⁴⁹⁶ ou sur les parcs industriels⁴⁹⁷. En somme, il faut déplorer un manque de coordination ou d'harmonie, d'une part, à l'intérieur du *Code des investissements* et, d'autre part, entre ce dernier et les autres textes accordant des incitatifs. Il a fallu, dans le cadre de ce mémoire, un véritable travail d'analyse et de

⁴⁹³ *Id.*, art. 34.

⁴⁹⁴ Dans les accords commerciaux ou de libre-échange une liste positive est celle qui « permet aux partenaires des négociations de prendre des engagements dans différents secteurs qui pourront être libéralisés ». Une telle liste « permet de constater rapidement ce qui est inclus... ». Voir C. VAILLANCOURT, préc., note 483, p. 36 et 37.

⁴⁹⁵ La liste négative permet de retirer certains secteurs dans les accords commerciaux. Tout ce qui n'est pas retiré s'y trouve inclus, même les nouveaux secteurs qui apparaîtront au fil du temps. Tout ce qui n'est pas exclu fait donc automatiquement partie de l'accord commercial. Voir *Id.*, p. 37 et 38.

⁴⁹⁶ *Loi du 24 juillet 2002 portant sur les zones franches*, préc., note 489.

⁴⁹⁷ *Loi du 18 juillet 1974 instituant et réglementant sur le territoire de la République d'Haïti des zones clôturées dénommées Parcs Industriels*.

synthèse pour regrouper les incitations fiscales et douanières allouées aux différents domaines dans le Code de 2002. Il faut noter, enfin, que des industries de même nature peuvent se retrouver dans des zones (zones franches ou parcs industriels) qui ont des régimes incitatifs différents.

Régime incitatif général	
Exonération totale de l'impôt sur le revenu pour une période ne dépassant pas quinze (15) années consécutives	Toutes les entreprises agréées par la CII (tous les secteurs d'activités)
Dépréciation accélérée qui varie en pourcentage en fonction de la nature du bien;	
Exonération des taxes communales à l'exception du droit fixe de patente pour une durée ne dépassant pas quinze (15) ans	
Exonération douanière et fiscale sur les importations nécessaires au fonctionnement de l'activité	
Dispense du dépôt de garantie prévu au Code douanier	
Régime incitatif particulier	
Exonérations fiscales ou douanières	Secteurs d'activités
Admission temporaire pour perfectionnement actif pour les matières premières et le matériel d'emballage	Exportation et réexportation
Exemption des frais de vérification	
Exonération de la taxe sur la masse salariale et autres taxes internes directes pour une durée ne dépassant pas quinze (15) ans	Exportation et réexportation Industrie nationale Agriculture Production artisanale
Dispense du paiement de la taxe sur le chiffre d'affaires sur les ventes (si une partie de la production est réservée à l'exportation)	Industrie nationale
Exonération pour une période vingt (20) ans des droits de douane sur les matières premières destinées à la transformation. S'il s'agit de modernisation ou de réhabilitation d'entreprise déjà existante, cette exonération ne dépassera pas cinq (5) ans.	
Exonération de la Contribution foncière des propriétés bâties sur les dix (10) premières années de restauration d'immeubles classés patrimoine national ouvert au public	Tourisme et services associés
Exonération de l'impôt sur le revenu individuel pour les revenus générés par l'investissement	
Exemption des taxes d'immatriculation pour les biens d'équipement et matériels nécessaires à l'aménagement des espaces, à l'exclusion des véhicules de tourisme ⁴⁹⁸	Zones franches
Enregistrement et la transcription au débit de tous actes contenant acquisition, hypothèque, nantissement ⁴⁹⁹	

⁴⁹⁸ Loi du 24 juillet 2002 portant sur les zones franches, préc., note 489, art. 21 alinéa 2).

⁴⁹⁹ *Id.*, art. 21 alinéa 4).

Exonération des droits de douane et de taxe sur les articles exportés, sauf si ces articles sont fabriqués à l'aide de produits de provenance locale qui sont taxables à l'exportation	Entreprises installées dans les parcs industriels ⁵⁰¹
Exonération de tous les droits de douane à l'importation pour les matières premières nécessaires aux entreprises d'assemblage et de finissage	
Franchise douanière sur une liste d'articles	
Exonération de la contribution foncière des propriétés bâties	
Exemption totale d'impôt sur le revenu privilégié pour une période de 8 ans	
Exonération des droits de patente communale et de licence d'étranger ⁵⁰⁰ pendant 10 ans pour l'entreprise industrielle nouvelle et pendant 1 an pour les ouvriers spécialisés et techniciens	

Tableau 3.12 : Régime incitatif du Code des investissements et d'autres textes de loi

3.2.3 Institutions impliquées dans l'octroi du régime incitatif

Quatre institutions haïtiennes sont impliquées dans l'octroi du régime incitatif. Il s'agit de la Commission interministérielle des investissements (CII), du Conseil national des zones franches (CNZF), de la Société nationale des parcs industriels (SONAPI)⁵⁰² et du Centre de facilitation des investissements (CFI). Ces quatre institutions sont dotées de missions particulières qui vont toutes dans le sens de la réception des demandes, de leur analyse, de leur acceptation ou de leur rejet et du contrôle des investisseur.euses bénéficiaires⁵⁰³. Les missions assignées à ces institutions

⁵⁰⁰ Il faut noter que l'obligation de la licence d'étranger a été abolie par la *Loi du 3 avril 2018 portant réforme du statut du commerçant et des actes de commerce et organisant le registre du commerce*, préc., note 246, art. 1112-3 (notre soulignement).

⁵⁰¹ Voir *Loi du 18 juillet 1974 instituant et réglementant sur le territoire de la République d'Haïti des zones clôturées dénommées Parcs Industriels*, préc., note 497, art. 10 et suivants.

⁵⁰² *Décret du 22 octobre 1981 créant un organisme autonome de droit public, à caractère industriel et commercial dénommé « Société Nationale des Parcs Industriels » (SONAPI)*.

⁵⁰³ La *Loi du 9 octobre 2002 portant sur le Code des investissements modifiant le décret du 30 octobre 1989 relatif au Code des investissements*, préc., note 1, art. 47 énonce : [l]a Commission Interministérielle des Investissements a pour mission de : a) recevoir, et statuer sur la conformité et l'éligibilité des dossiers soumis, aux avantages et privilèges prévus par le présent Code ; b) mettre en place, avec toutes agences de promotion ou autres entités administratives compétentes des procédures de facilitation des investissements; c) statuer sur le retrait éventuel d'avantages accordés dans le cadre du Code des Investissements, en cas de non-respect des obligations légales ou administratives par l'entreprise bénéficiaire. ; la *Loi du 24 juillet 2002 portant sur les zones franches*, préc., note 489, art. 15 prévoit: [l]e Conseil National des Zones Franches a pour mission ; a) de recevoir les dossiers de demande d'admission au statut de zone franche; b) de décider de l'opportunité d'agréer ou non les demandes d'admission au régime des zones franches et les changements y afférents; c) de s'assurer de la conformité de l'exécution des projets agréés ; d] d'autoriser le fonctionnement des zones franches ; e) de définir et de réglementer les zones franches ; f] d'approuver et de veiller à la mise en œuvre des procédures et modalités de fonctionnement des zones franches g) d'approuver les règlements internes du Conseil National des Zones franches (CNZF); et le *Décret du 31 janvier 2006 portant création du Centre de facilitation des investissements*, préc., note 2 stipule que l'une des attributions de la direction des opération de facilitation du CFI est de « [r]eceiver les dossiers de requêtes des investisseurs pour la formation de sociétés, l'enregistrement des marques de fabrique et des noms commerciaux, les demandes d'avantages incitatifs, les demandes

paraissent similaires. Mais les démarches pour bénéficier du régime doivent être engagées par devant l'institution concernée. Néanmoins, dans le cadre des incitations que la CII doit accorder, c'est le CFI qui reçoit d'abord les requêtes des investisseur.euses. Ensuite, de telles requêtes sont acheminées aux ministères concernés par la demande pour enfin être envoyées à la CII⁵⁰⁴. Chaque institution, en ce qui la concerne, a le pouvoir de décider d'accorder une demande ou de la rejeter. Même si en cas de rejet d'une requête l'investisseur.euse a un droit d'appel de la décision⁵⁰⁵, les critères à partir desquels ces demandes seront analysées ne sont nullement définis par les textes de loi concernés⁵⁰⁶. Encore une fois, le pouvoir discrétionnaire des autorités compétentes pour offrir le régime est extrêmement large.

Outre le pouvoir de rejet, la CII, le DNZF et la SONAPI ont le pouvoir de retirer tous les avantages incitatifs accordés aux investisseur.euses dans le cas du manquement de ces dernier.ères à leurs obligations⁵⁰⁷. Toutes les entreprises bénéficiaires doivent respecter un ensemble d'obligations et font l'objet de contrôle par des ministères ou des organismes concernés par l'activité ou l'ensemble des activités exercées. Si les investisseur.euses ne respectent pas leur engagement, les institutions de contrôle ont le droit d'adresser une requête à la CII, au DNZF ou à la SONAPI pour qu'ils ou elles soient sanctionné.es.

Par ailleurs, il est admis que le fait de reconnaître à différentes institutions la prérogative d'accorder les incitations fiscales et douanières augmente le risque de la corruption et de la recherche de rente⁵⁰⁸. Il est plutôt conseillé d'accorder une telle prérogative à un organe administratif unique afin « d'accroître la transparence, d'éviter les doublons et les incohérences de la politique menée en la matière, de réduire le risque d'arbitraire et de permettre aux responsables de l'action

d'agrément pour des zones franches et des entreprises franches, et les acheminer aux services compétents pour les suites nécessaires ».

⁵⁰⁴ CENTRE DE FACILITATION DES INVESTISSEMENTS, *Livret de facilitation*, mars 2015, p. 12.

⁵⁰⁵ *Loi du 9 octobre 2002 portant sur le Code des investissements modifiant le décret du 30 octobre 1989 relatif au Code des investissements*, préc., note 1, art. 57; *Loi du 24 juillet 2002 portant sur les zones franches*, préc., note 489, art. 48.

⁵⁰⁶ *Décret du 22 octobre 1981 créant un organisme autonome de droit public, à caractère industriel et commercial dénommé « Société Nationale des Parcs Industriels » (SONAPI)*, préc., note 502; *Décret du 31 janvier 2006 portant création du Centre de facilitation des investissements*, préc., note 2; *Loi du 18 juillet 1974 instituant et réglementant sur le territoire de la République d'Haïti des zones clôturées dénommées Parcs Industriels*, préc., note 497; *Loi du 24 juillet 2002 portant sur les zones franches*, préc., note 489.

⁵⁰⁷ *Loi du 9 octobre 2002 portant sur le Code des investissements modifiant le décret du 30 octobre 1989 relatif au Code des investissements*, préc., note 1, art. 74; *Loi du 24 juillet 2002 portant sur les zones franches*, préc., note 489, art. 70.

⁵⁰⁸ FMI, OCDE, NATIONS UNIES, et GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE, *Options pour une utilisation efficace et efficiente des incitations fiscales à l'investissement dans les pays à faible revenu*, 2015, p. 42.

gouvernementale de s'attaquer aux problèmes que peut parfois poser la gouvernance des incitations fiscales »⁵⁰⁹. Un tel conseil devrait être suivi en Haïti.

3.2.4 De la pertinence du régime incitatif

Poser la question de la pertinence du régime incitatif revient à mettre en relation les objectifs visés par ledit régime et les résultats réellement obtenus ou qui sont susceptibles de l'être. Généralement, les régimes incitatifs visent un triple objectif : *primo*, promouvoir des secteurs économiques ou des types d'activités spécifiques dans le cadre d'une stratégie de développement industriel; *secundo*, répondre à des besoins de développement national ou régional; *tertio*, stimuler les investissements en attirant notamment les IDE⁵¹⁰. Ces objectifs, s'ils sont atteints, devront favoriser le développement d'un pays et l'amélioration des conditions de vie des citoyens. C'est pourquoi des études réalisées par des organisations internationales contiennent un questionnement sur l'efficacité et à l'efficience des incitations fiscales⁵¹¹. *A priori*, de telles études prennent en compte à la fois les arguments qui soutiennent les incitations fiscales et ceux qui sont contre afin d'en déterminer les véritables retombées, *a posteriori*.

Les arguments en faveur des congés fiscaux soutiennent que ceux-ci attirent les IDE, lesquels procurent de nombreux avantages sociaux comme la diversification économique, le développement du savoir, de la technologie et de nouvelles pratiques de gestion, la réduction du chômage et l'amélioration des conditions de vie dans les zones moins développées⁵¹². Par contre, d'autres arguments en défaveur des congés fiscaux misent sur les coûts sociaux qui sont considérés comme des passifs pour la collectivité. Ces coûts sociaux renvoient à : la perte nette des recettes publiques lorsque « les incitations fiscales sont redondantes ou entraînent des pertes de recettes et des abus »⁵¹³; l'alourdissement des coûts d'administration et des coûts nécessaires pour faire respecter les obligations dans le cas où les incitations « sont complexes ou qu'elles ouvrent la porte à des pratiques de corruption ou de recherche de rente »⁵¹⁴; la rareté de fonds publics étant donné que les incitations font transférer des recettes publiques à des recettes privées, lesquelles auraient une plus

⁵⁰⁹ *Id.*

⁵¹⁰ *Id.*, p. 8 et 9.

⁵¹¹ FMI, OCDE, NATIONS UNIES, et GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE, préc., note 508.

⁵¹² *Id.*, p. 18.

⁵¹³ *Id.*, p. 12.

⁵¹⁴ *Id.*

grande valeur sociale si elles étaient encaissées par le fisc; la distorsion des incitations dans le cas où il y aurait une discrimination entre les investisseurs dans l'allocation des avantages⁵¹⁵.

Sur le plan empirique, les études indiquent que l'efficacité des incitations fiscales pour attirer les IDE et pour stimuler la croissance économique varie selon les pays et les secteurs. En effet, la Chine est le pays qui est souvent mis en avant pour démontrer l'efficacité des incitations fiscales⁵¹⁶, alors que dans les pays d'Amérique latine, de la Caraïbe et d'Afrique, cette efficacité laisse à désirer⁵¹⁷. Même s'il est constaté qu'effectivement les congés fiscaux ont permis une croissance des flux entrants d'IDE dans ces pays, de tels investissements n'ont pas « donné lieu à une augmentation du volume total des investissements, pas plus qu'ils n'ont stimulé la croissance économique »⁵¹⁸. Ces IDE n'ont fait que substituer le capital étranger au capital domestique⁵¹⁹. S'agissant des secteurs, les constats sont à l'effet que les incitations fiscales attirent mieux les IDE pour les investissements destinés aux entreprises d'exportation que pour ceux axés sur l'exploitation des ressources naturelles, ou basés sur l'exploitation d'une technologie ou d'un savoir-faire local.

En fin de compte, de nombreuses études indiquent que les incitations fiscales ne sont pas déterminantes pour attirer les investissements et pour stimuler le développement local. Des enquêtes menées auprès de 7 000 entreprises opérant dans différents secteurs d'activités dans 19 pays en Afrique donnent peu de place à l'importance des régimes incitatifs. En effet, dans ces enquêtes où « [l]es investisseurs ont été invités à classer par rang d'importance 12 facteurs influant sur leur choix de la localisation d'un investissement », les incitations fiscales arrivent en 11^e position en 2007 pour descendre à la 12^e place en 2010⁵²⁰. La figure 3.1 est reproduite ci-dessous afin de donner une idée des facteurs qui sont les plus déterminants et qui peuvent influencer les investisseurs dans le choix du lieu et des secteurs pour investir. De telles considérations amènent à conclure qu'en l'absence du régime incitatif dans les pays avec un PIB faible, il y aurait eu les mêmes investissements ou que ceux qui sont provoqués par un régime incitatif sont moins importants par rapports à ceux qui sont motivés par d'autres facteurs plus rassurants. Ces derniers

⁵¹⁵ *Id.*

⁵¹⁶ *Id.*, p. 15.

⁵¹⁷ *Id.*, p. 17.

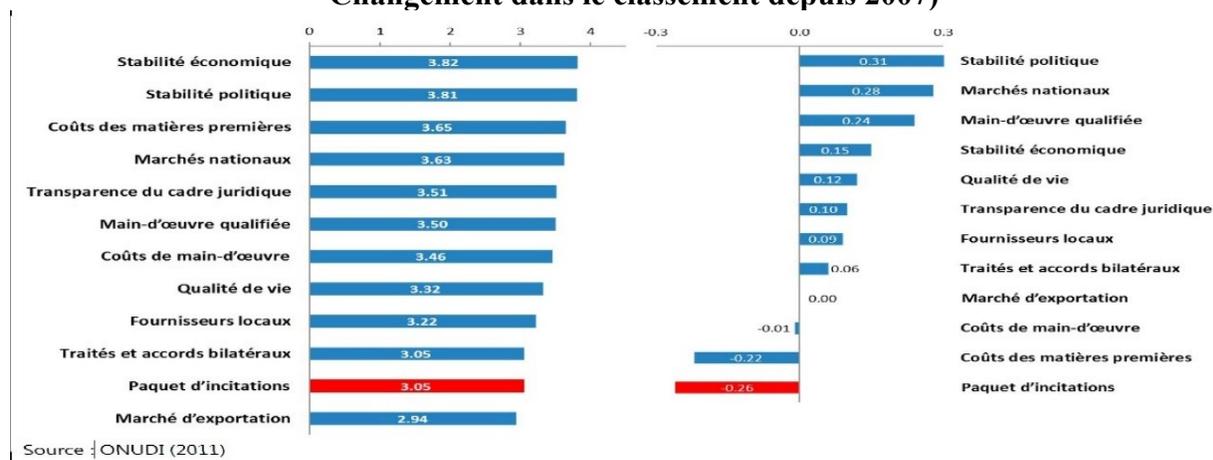
⁵¹⁸ *Id.*, p. 18.

⁵¹⁹ *Id.*

⁵²⁰ *Id.*, p. 13.

qui renvoient à la stabilité politico-économique, aux coûts des matières premières, aux marchés nationaux, à la transparence du cadre juridique, etc., sont donc plus importants que le régime incitatif.

Figure 3.1 : Importance relative des paquets d'incitations fiscales dans l'enquête sur le choix de la localisation d'un investissement, 2010 (à gauche : Classement ; à droite : Changement dans le classement depuis 2007)



Source : FMI, OCDE, NATIONS UNIES et BANQUE MONDIALE, *Options pour une utilisation efficace et efficiente des incitations fiscales à l'investissement dans les pays à faible revenu*, 2015, p. 14.

Dans le cas particulier d'Haïti, il serait intéressant de déterminer les retombées du Code de 2002. Pour cela il s'agirait d'établir, d'une part, la mobilisation et la croissance des flux d'investissements – notamment les IDE – les avantages sociaux en termes de création d'emploi, d'amélioration de la qualité de vie, de croissance économique, de développement des secteurs d'activités prioritaires, d'amélioration de la qualité de la main-d'œuvre, etc. et, d'autre part, les coûts sociaux. En effet, ce n'est que dans le cadre d'une analyse comparative entre les avantages et les coûts que l'efficacité et l'efficience du Code de 2002 pourraient être établies.

CHAPITRE 4 :

Propositions en vue d'un cadre légal adapté aux jeunes entrepreneur.e.s

Le chapitre 2 a permis de décrire le cadre théorique et conceptuel relatif à l'entrepreneuriat et à l'entrepreneur.e (notamment les jeunes entrepreneur.e.s). Dans le cadre du chapitre 3, nous nous sommes employé à présenter et à analyser le cadre légal des affaires en général et le *Code des investissements*, en particulier. Ces deux chapitres sont nécessaires pour le développement de ce quatrième chapitre, puisque c'est à partir des données déjà mobilisées dans les chapitres précédents que les propositions du présent chapitre s'appuient. L'objectif poursuivi ici est double : il s'agit, d'une part, de démontrer que le cadre légal des affaires et le *Code des investissements* ne sont adaptés ni à la situation, ni aux besoins des jeunes entrepreneur.e.s en Haïti et de la diaspora voulant investir au pays. D'autre part, il s'agira de faire des recommandations visant à adapter le cadre légal des affaires à la situation des jeunes entrepreneur.e.s.

4.1 Cadre légal des affaires et *Code des investissements* inadaptés à la situation des jeunes entrepreneur.e.s

Dans les textes de loi analysés au chapitre 3, nous remarquons l'absence notoire de dispositions venant encadrer l'entrepreneuriat en tant que tel et la situation particulière des jeunes entrepreneur.e.s. En l'absence d'un cadre juridique qui prenne en compte la situation particulière des entrepreneur.e.s, notamment des jeunes, ces dernier.ère.s doivent, comme tout.e investisseur.euse ou entrepreneur.e, composer avec les obstacles qui freinent le développement des affaires en Haïti. Cette absence d'encadrement juridique entraîne de fâcheuses conséquences juridiques pour le ou la jeune entrepreneur.e haïtien.ne.

4.1.1 Absence d'encadrement juridique particulier de l'entrepreneuriat et de la situation des jeunes entrepreneur.e.s

Les textes de loi relatifs au cadre légal des affaires et le *Code des investissements* n'emploient que rarement la notion d'entrepreneur.e, alors que celle d'entrepreneuriat est complètement absente.

Seuls le *Code du travail* propose une définition de l'entrepreneur.e et du ou de la sous-entrepreneur.e, ainsi que des lois de finances qui, depuis récemment, emploient les expressions de « jeunes sociétés » et d'« entrepreneuriat jeunesse ». Le législateur haïtien, réticent à faire usage des notions d'entrepreneur.e et d'entrepreneuriat, leur préfèrent les notions de commerçant.e, d'actes de commerce, d'entreprise et d'investisseur.euse. Il est donc nécessaire d'analyser, d'une part, le contenu de la définition donnée à l'entrepreneur.e et au ou à la sous-entrepreneur.e dans le *Code du travail* ainsi que l'emploi des expressions « jeunes sociétés » et « entrepreneuriat jeunesse » dans les lois de finances. D'autre part, il sera utile de s'attarder sur les autres notions (commerçant, acte de commerce, entreprise et investisseur) dont la teneur ou le sens peuvent être assimilés au contenu conceptuel des notions d'entrepreneur.e et d'entrepreneuriat.

4.1.1.1 L'entrepreneur.e, le ou la sous-entrepreneur.e et le ou la jeune entrepreneur.e

L'article 19 du *Code du travail* définit l'entrepreneur.e comme étant « toute personne qui engage les services d'une ou de plusieurs autres pour l'exécution d'un travail au bénéfice d'un employeur et avec ou sans les ressources fournies par ce dernier »⁵²¹. Cette définition fait de l'entrepreneur.e un.e employeur.e⁵²² qui loue de la main-d'œuvre au bénéfice d'un.e autre employeur.e sans relation de subordination à ce ou cette dernier.ère⁵²³. L'article 26 propose une autre définition du ou de la sous-entrepreneur.e considéré.e comme un.e intermédiaire ou « toute tierce personne à qui une tâche est confiée par un entrepreneur et qui la fait exécuter par une ou plusieurs personnes avec les ressources fournies par l'entrepreneur et sous la direction ou le contrôle de celui-ci »⁵²⁴. Contrairement à l'entrepreneur.e, le ou la sous-entrepreneur.e n'est pas considéré.e comme un.e employeur.e, mais comme un.e employé.e tel un.e chef.fe d'équipe ou de groupe à qui l'employeur.e reconnaît certaines prérogatives à titre d'employé.e intermédiaire⁵²⁵. Donc, au sens

⁵²¹ Décret du 24 février 1984 actualisant le Code du travail du 12 septembre 1961, préc., note 447, art. 19.

⁵²² *Id.*

⁵²³ *Société anonyme usine à mantèque de Port-au-Prince c. sauveur louis et consorts*, 1967 Cour de Cassation; dans Jean-Frédéric SALÈS, *Code du travail de la République d'Haïti avec annotations jurisprudentielles, la législation modificative et connexe, les principaux textes relatifs aux assurances sociales*, 1992, p. 14.

⁵²⁴ Décret du 24 février 1984 actualisant le Code du travail du 12 septembre 1961, préc., note 447, art. 26.

⁵²⁵ « attendu que, en principe, le chef de groupe, ou chef d'équipe, qui a la direction du travail distribué aux ouvriers ou aux travailleurs, qui prélèvent le matériel nécessaire pour le travail, en contrôle l'exécution, propose des sanctions disciplinaires, est autorisé à pourvoir à l'embauche ou à la suspension des travailleurs, tel bien Santira AUGUSTE à la USMAN, remplit des fonctions d'employé intermédiaire, de sous-entrepreneur, pourquoi Santira AUGUSTE n'est

du *Code du travail*, un.e entrepreneur.e est un.e employeur.e intermédiaire qui loue de la main-d'œuvre à un.e autre employeur.e, alors que le ou la sous-entrepreneur.e est un.e employé.e entretenant une relation de subordination avec son employeur.e. Le fait d'agir à titre de chef.fe d'équipe ou de groupe permet au ou à la sous-entrepreneur.e de développer les capacités d'un ou d'une véritable entrepreneur.e. Cela fait écho à la notion d'intrapreneuriat étant donné que le ou la sous-entrepreneur.e peut jouir d'une position qui lui donne assez de place pour être créatif.ive au sein de l'entreprise.

Mis à part le *Code du travail*, les autres textes de loi relatifs au cadre légal des affaires n'emploient que rarement la notion d'entrepreneur.e, sans en donner de définition. Cependant, le projet de loi de finances de 2018-2019⁵²⁶ vient introduire dans ses dispositions les expressions de « jeunes sociétés » et d'« entreprenariat jeunesse », lesquelles sont reprises dans le budget de l'exercice 2020-2021⁵²⁷. Les articles en question sont ainsi rédigés :

Art. 99 : Lors des passations de marchés publics, pour une différenciation financière de moins de 18% des propositions de l'offre financière, le marché devra être accordé à la firme ayant sous-traité le plus haut niveau de la valeur de son marché à des jeunes sociétés (de moins de cinq ans) formées d'au moins 50% de jeunes de moins de 45 ans⁵²⁸.

Art. 100 : Le recours à la caution de garantie n'est pas obligatoire pour toute jeune société dont le conseil d'Administration ou de Direction est formé à au moins 50% de jeunes de moins de 45 ans [...] ⁵²⁹.

Art. 101 : Pour une différenciation financière de moins de 15% des propositions de l'offre financière, l'autorité contractante devra accorder le marché à la plus jeune société dont le poids de jeunes de moins de 45 ans dans le Conseil d'administration ou de Direction est le plus élevé⁵³⁰.

pas un entrepreneur, mais un employé, un sous-entrepreneur...», voir : *Société anonyme usine à mantèque de Port-au-Prince c. sauveur louis et consorts*, préc., note 523; dans J.-F. SALÈS, préc., note 523, p. 18.

⁵²⁶ Ce projet de loi de finance déposé au parlement haïtien le 11 décembre 2018 n'a pas été voté. C'est le budget rectificatif 2017-2018 qui a été reconduit pour l'exercice 2018-2019.

⁵²⁷ *Décret du 30 septembre 2020 établissant le budget général de la République d'Haïti. Exercice 2020-2021.*

⁵²⁸ *Projet de loi de finances de l'exercice 2018-2019*, (déposé au parlement haïtien le 11 décembre 2018 mais n'a pas été voté), Parlement haïtien, art. 99; repris par le *Décret du 30 septembre 2020 établissant le budget général de la République d'Haïti. Exercice 2020-2021*, préc., note 527, art. 90.

⁵²⁹ *Projet de loi de finances de l'exercice 2018-2019*, préc., note 528, art. 100; repris par le *Décret du 30 septembre 2020 établissant le budget général de la République d'Haïti. Exercice 2020-2021*, préc., note 527, art. 91.

⁵³⁰ *Projet de loi de finances de l'exercice 2018-2019*, préc., note 528, art. 101; repris par le *Décret du 30 septembre 2020 établissant le budget général de la République d'Haïti. Exercice 2020-2021*, préc., note 527, art. 92.

Dans la présentation de crédits du MCI (annexe du budget 2018-2019), il est mentionné que l'un des objectifs de cette institution est de :

Promouvoir l'investissement privé en Haïti, en particulier l'entrepreneuriat jeunesse, à travers des programmes d'appui à la création des Petites et Moyennes Entreprises ainsi que la formalisation et la capitalisation de 20 000 micro-entreprises recensées sur l'ensemble du territoire.

Les trois articles ci-dessus cités contiennent des mesures préférentielles au profit des jeunes sociétés dans le cas de la passation des marchés publics. Il ne s'agit pas ici d'analyser de telles mesures en elles-mêmes, mais plutôt de comprendre la notion de « jeunes sociétés ». La lecture de ces dispositions permet de constater que pour le législateur haïtien, la notion de « jeune » se définit essentiellement en fonction de l'âge paraît déterminant (moins de 45 ans). Le second constat concerne les deux critères qui sont pris en compte pour caractériser une jeune société : (1) le nombre d'années d'existence de la société (moins de 5 ans) et (2) la proportion de jeunes participant à la formation de la société (au moins 50 %). L'importance de la participation du nombre de jeunes dans le conseil d'administration ou le conseil de direction semble être critère plutôt secondaire qui permet soit d'accorder une exemption (la caution de garantie) à une jeune société, soit de choisir entre plusieurs jeunes sociétés candidates celle devant bénéficier de la passation d'un marché public.

Ces trois articles n'emploient pas la notion d'entrepreneur.e, ni ne spécifient de quelle jeune société il s'agit. Cette dernière peut être, en effet, une personne morale de droit privé qui pose sa candidature à un appel d'offres de marché public. Les marchés publics peuvent être des marchés de fournitures, de prestations intellectuelles, de services ou de travaux⁵³¹. Dans ce cas, dépendamment du type de marché public, les sociétés qui se portent candidates peuvent être des sociétés commerciales, industrielles ou des sociétés offrant des prestations de services relevant notamment des professions libérales. Toutes ces catégories de sociétés peuvent exercer des activités entrepreneuriales et dirigées par des entrepreneur.e.s. Dans ce cas, les articles en question font référence implicitement aux jeunes entrepreneur.e et à l'entrepreneuriat des jeunes.

⁵³¹ *Décret du 18 février 1975 fixant les modalités d'application de la loi du 28 août 1967 créant le Département des Affaires sociales et déterminant les conditions de fonctionnement des Organismes qui en dépendent*, préc., note 465, art. 4 alinéas 21 à 24.

Cependant, l'expression « entrepreneuriat jeunesse » employée dans le projet de loi de finances en question est plutôt associée à la création des petites et moyennes entreprises (PME) ou aux micro-entreprises. Une telle conception est une conséquence logique de la considération de la capitalisation ou de l'importance financière d'une société, donc de sa maturité, en fonction du nombre d'années d'existence. Certainement, une jeune société peut être à ses débuts une PME ou une micro-entreprise, mais les notions de PME ou de micro-entreprises n'incluent pas nécessairement la notion d'entrepreneuriat jeunesse, dont les éléments caractéristiques renvoient plutôt à l'âge des entrepreneur.e.s, à leur expérience ou à leur niveau de maturité dans les activités entrepreneuriales exercées, ainsi qu'au niveau de développement d'une société évalué dans le temps.

En somme, les expressions « jeunes », « jeunes sociétés » et « entrepreneuriat jeunesse » tel qu'employées récemment dans le projet de loi de finances 2018-2019 et dans le budget de l'exercice 2020-2021, mentionnés ci-dessus, montrent que le législateur haïtien commence à être conscient de la nécessité d'une prise en compte de mesures ciblées et adaptées à la situation des jeunes entrepreneur.e.s.

4.1.1.2 Entrepreneur.e et entrepreneuriat *versus* commerçant.e, acte de commerce, entreprise et investisseur.euse

À titre de rappel, le ou la commerçant.e a été défini.e comme étant celui ou celle qui non seulement exerce les actes de commerce à titre professionnel, de façon habituelle et à titre indépendant, mais aussi remplit les conditions légales pour exercer le commerce⁵³². Alors que les actes de commerce renvoient à un ensemble d'activités qui sont dites commerciales soit par nature (actes de la vie courante des affaires), soit de façon objective (acte commercial par l'objet et par la forme), soit de façon subjective (actes accomplis entre commerçant.e.s ou par les commerçant.e.s), soit de façon mixte (actes accomplis entre commerçant.e.s et non-commerçant.e.s). Ces actes sont accomplis soit à titre individuel dans le cadre notamment d'une entreprise individuelle, par exemple, soit dans une société commerciale dotée d'une personnalité morale. Le ou la commerçant.e qui agit à titre

⁵³² *Code de commerce haïtien*, préc., note 245, art. 2; *Loi du 3 avril 2018 portant réforme du statut du commerçant et des actes de commerce et organisant le registre du commerce*, préc., note 246, art. 1111-1; I. G. COLLOT, préc., note 247, p. 25.

individuel peut le faire de manière informelle, dans le cas par exemple de la « débrouillardise » qui est une pratique très fréquente dans les pays sous-développés notamment en Haïti, ou dans le cadre d'une EI ou d'une EIRL formelle.

Le ou la commerçant.e « débrouillard.e » ou qui pratique le commerce à titre individuel (généralement de façon informelle) peut être assimilé.e au ou à la travailleur.euse autonome ou indépendant.e (en droit québécois) ou à l'auto-entrepreneur.e (en droit français). En tant que tel, selon une approche internaliste, il faut lui reconnaître des caractéristiques d'indépendance ou d'autonomie ou simplement le besoin de survivre dans un contexte de situations socio-économiques fragile et précaire. En référence à l'approche externaliste⁵³³, il est possible de supposer que l'influence du milieu peut pousser quelqu'un à pratiquer le commerce dans un contexte informel comme le fait d'avoir des proches de petit.e.s commerçant.e.s ou d'évoluer dans un milieu familial où il y a de petit.e.s commerçant.e.s détaillant.e.s (au marché public ou dans les rues), le manque de capital social, économique ou culturel ou le manque d'encadrement. Même dans de telles situations, il est possible de reconnaître à ces commerçant.es les aptitudes liées à l'identification d'une opportunité et la capacité d'en profiter. Mais il n'est pas certain ou évident qu'un.e commerçant.e « débrouillard.e » puisse être créatif.ive ou innovateur.trice étant dépourvu.e du capital culturel, social et économique nécessaire. Ses capacités de concevoir des projets et de les inscrire dans le cadre d'un processus entrepreneurial peuvent aussi être limitées considérant que la connaissance et les informations nécessaires peuvent lui faire défaut.

Le ou la commerçant.e qui agit à titre individuel dans le cadre d'une EI ou d'une EIRL formelle peut développer davantage d'aptitudes entrepreneuriales que le ou la commerçant.e « débrouillard.e ». L'acte même de création d'une EI ou d'une EIRL est considéré comme entrepreneurial tout en impliquant subséquentement les autres capacités entrepreneuriales. Mais rien n'est acquis indéfiniment étant donné que l'entrepreneur est une fonction qui doit sans cesse être actualisée dans différentes actions tout au long du développement de l'entreprise. L'innovation ou la nouvelle valeur apportée à un moment donné par une entreprise peut être dépassée et l'entreprise qui n'innove plus peut être condamnée à stagner ou à disparaître, comme l'a théorisé Schumpeter à travers l'expression de la destruction créatrice⁵³⁴. De même, le ou la commerçant.e qui pose l'acte

⁵³³ P.-A. JULIEN et C. SCHMITT, préc., note 55 à la page 24.

⁵³⁴ A. BOUSLIKHANE, préc., note 64, p. 67; se référant à J. SCHUMPETER, préc., note 78. (mettre en petites majuscules) (c'est fait. Modification dans zotéro)

de la création d'une société commerciale doit mettre en place les conditions nécessaires au développement des capacités entrepreneuriales afin que cette dernière continue à être créative, innovante, compétitive et concurrentielle. Dans le cas contraire, le ou la commerçant.e est condamné.e à devenir un.e simple dirigeant.e ou propriétaire d'entreprise et ne sera désigné.e entrepreneur.e qu'abusivement.

La relation entre le ou la commerçant.e et l'entrepreneur.e suscite une question fondamentale qui peut être doublement formulée : un.e commerçant.e est-il ou est-elle ou peut-il ou peut-elle être considéré.e comme un.e entrepreneur.e ? Ou à l'inverse : un.e entrepreneur.e est-il ou est-elle ou peut-il ou peut-elle être considéré.e comme un.e commerçant.e ? Deux approches peuvent être mobilisées pour répondre à cette interrogation : une approche fonctionnaliste – déjà évoquée – et une approche historique du droit commercial. La première approche, qui fait de l'entrepreneur.e une fonction qu'un.e professionnel.le doit endosser dans la réalisation de ses activités socio-économiques, peut permettre de considérer un.e commerçant.e comme un.e entrepreneur.e à une condition : un.e commerçant.e sera toujours un.e commerçant.e aussi longtemps qu'il ou qu'elle exerce les actes de commerce. Mais il ou elle ne peut prétendre au statut d'entrepreneur.e s'il ou elle cesse d'être innovant.e, créatif.ive, compétitif.ive et concurrentiel.le. Selon l'approche historique, qui retrace l'évolution du droit commercial confronté à un éclatement des activités économiques à travers le temps, l'entrepreneur.e peut ne pas être un.e commerçant.e. En effet, avec le temps, l'appellation « droit commercial », comme étant le droit des commerçant.e.s et des actes de commerce, en est venue à être considérée comme obsolète. D'autres appellations lui sont préférées, comme « droit des affaires », « droit des activités économiques de l'entreprise », « droit des marchés » ou « droit des professionnel.le.s ». Cette dernière appellation a un intérêt particulier en introduisant l'idée de plusieurs catégories de professionnel.le.s qui exercent des activités socio-économiques⁵³⁵. Aux côtés des commerçant.e.s figurent l'agriculteur ou l'agricultrice, l'artisan et le ou la professionnel.le exerçant une profession libérale à titre individuel ou dans le cadre d'une structure sociétaire. Ces autres catégories de professionnel.le.s ne sont pas considérées comme des commerçant.e.s, mais peuvent être des entrepreneur.e.s.

À l'instar du statut du ou de la commerçant.e, les actes de commerce ne peuvent être assimilés aux activités entrepreneuriales que si elles rejoignent les caractéristiques ou les exigences de

⁵³⁵ Dominique LEGEAIS, *Droit commercial et des affaires*, Editions Dalloz, 25e édition, 2019, p. 4-7.

l'entrepreneuriat. Les actes de commerce énumérés à l'article 2 du Code de commerce et l'article 1111-2 de la loi du 3 avril 2018 ne sont pas en eux-mêmes entrepreneuriaux par essence, mais peuvent bien le devenir. Par exemple, « l'achat de biens, meubles ou immeubles, en vue de leur revente » ou « les opérations de location de meubles » évoqués par la loi du 3 avril 2018 peuvent entrer dans le cadre d'un processus entrepreneurial ou de la recherche d'une opportunité d'affaires. De tels actes peuvent être le point de départ d'un projet entrepreneurial pouvant conduire à la création d'une société commerciale. Mais cette dernière, une fois créée, doit continuer, dans la réalisation de ses activités, à adopter une attitude entrepreneuriale qui consiste, par exemple, à la découverte de nouvelles opportunités, à l'élaboration de nouveaux projets, à la création de nouvelle valeur ou à l'acquisition de nouveaux marchés. Cependant, les actes de commerce, même dans le cas où ils sont assimilés à des activités entrepreneuriales, ne délimitent pas le champ de ces dernières qui peuvent inclure des activités non commerciales comme l'artisanat, l'agriculture ou les professions libérales, comme les cabinets de conseils juridiques.

En somme, le commercial, que ce soit dans le cadre du statut du ou de la commerçant.e ou des actes de commerce, ne délimite pas le terrain de l'entrepreneuriat. La distinction entre les paradigmes de la vision libérale et de la vision sociologique peut également aider à en apporter la preuve. En effet, ces deux paradigmes ont permis de distinguer l'entrepreneuriat commercial de l'entrepreneuriat social dans l'économie libérale. Ces deux types d'entrepreneuriat se distinguent par leurs motivations : l'accumulation et la maximisation de profits pour l'entrepreneur commercial et la réalisation d'une mission sociale basée sur le bien-être collectif pour l'entrepreneur social⁵³⁶. Si le cadre légal des affaires en Haïti vient encadrer le commerçant et les actes de commerce, s'inscrivant dans une logique entrepreneuriale ou non, tel n'est pas le cas pour l'entrepreneuriat social alors que les deux rentrent dans le champ des activités économiques.

S'il est bien établi que les notions de commerçant et d'actes de commerçant sont insuffisantes pour délimiter les notions d'entrepreneur et d'entrepreneuriat, qu'en est-il des autres notions d'entreprises, d'investissements et d'investisseurs ? Le *Code des investissements* entend par entreprise une « entité économique et technique d'exploitation, financièrement indépendante, se proposant essentiellement de produire ou fournir certains biens ou services »⁵³⁷. Sur le plan

⁵³⁶ S. BACQ et F. JANSSEN, préc., note 238, p. 14 et 15.

⁵³⁷ *Loi du 9 octobre 2002 portant sur le Code des investissements modifiant le décret du 30 octobre 1989 relatif au Code des investissements*, préc., note 1, art. 5.

juridique, la notion d'entreprise se bute à un obstacle majeur parce qu'elle est plutôt considérée comme un concept économique difficile à définir⁵³⁸. Le droit commercial lui préfère la notion de société commerciale qui est dotée de personnalité juridique et traitée comme un véritable acteur de la vie juridique. La notion semble toutefois être utilisée par le législateur haïtien comme un synonyme de sociétés, notamment dans les expressions « entreprises agricoles, commerciales ou industrielles ou d'enseignement »⁵³⁹. L'article 7 du décret du 11 novembre 1968 vient confirmer une telle hypothèse en prévoyant :

Toute convention entre une société et l'un de ses administrateurs soit directement soit par personne interposée doit être soumise à l'autorisation préalable du conseil d'administration; il en est de même pour les conventions entre une société et une autre entreprise si l'un des administrateurs de la société est propriétaire, associé ou directeur de l'entreprise⁵⁴⁰.

L'expression « associé de l'entreprise » laisse entendre que l'entreprise en question peut être une société commerciale. Considérer une entreprise comme une société commerciale est acceptable dans la mesure où une conception large de l'entreprise permet d'y intégrer « toutes les activités industrielles, commerciales et libérales, exercées à titre individuel ou en société »⁵⁴¹. Dans ce cas, les activités réalisées dans le cadre d'une entreprise peuvent être qualifiées d'entrepreneuriales. D'ailleurs, l'acte même de création d'une entreprise, que ce soit individuelle ou sociétaire, est déjà une activité entrepreneuriale. Donc, la notion d'entreprise semble être ouverte à intégrer des activités qui ne soient pas seulement commerciales, quoique dans le cadre d'une entreprise collective elle doit prendre la forme d'une société commerciale. Cependant, si la création d'une entreprise est en elle-même une activité entrepreneuriale, l'entreprise peut, à l'instar des activités commerciales, ne pas évoluer ou même faire faillite si elle cesse d'appliquer les exigences liées à l'entrepreneuriat.

Les notions d' « investissement » et d' « investisseur » sont également définies par le *Code des investissements*. Par « investissement » le Code entend « [l]'affectation des avoirs, à des activités de production, de biens ou de services de manière à ce qu'ils ne soient plus immédiatement

⁵³⁸ D. LEGEAIS, préc., note 535, p. 5.

⁵³⁹ *Loi du 16 juin 1975 sur les sociétés anonymes étrangères, modifiée par la loi du 20 septembre 1979*, préc., note 326, art. 1, 6, 13.

⁵⁴⁰ *Décret du 11 novembre 1968 sur la constitution du capital des sociétés par actions, la déclaration de fonctionnement et les attributions des commissaires aux comptes*, préc., note 350, art. 7.

⁵⁴¹ D. LEGEAIS, préc., note 535, p. 5.

disponibles pour des besoins de consommation »⁵⁴². Quant au concept d'« investisseur », il est défini comme « [t]oute personne physique ou morale qui affecte des ressources à des activités de production de biens et de services »⁵⁴³. Le terme « avoirs » employé dans la première définition peut renvoyer aux biens meubles et immeubles ainsi qu'aux moyens financiers qu'une personne physique ou morale peut affecter à la production de biens ou de services. Alors que les ressources peuvent être matérielles ou immatérielles (savoir, savoir-faire, emploi du temps, etc.). La question est de savoir en quoi les investissements constituent des actes entrepreneuriaux. Ou encore en quoi un.e investisseur.euse peut être considéré.e comme un.e entrepreneur.e. La réponse à une telle interrogation implique une compréhension des différents modes d'investissement afin d'en saisir les particularités.

Dans le cadre de la réalisation d'un projet entrepreneurial, de la saisie d'une opportunité, de la création d'une entreprise ou d'un besoin d'innovation, les moyens financiers et matériels sont nécessaires et obligatoires. Le financement est une étape importante dans la réalisation d'un projet entrepreneurial. Les sources de financement sont diverses et peuvent être plus ou moins adaptées aux différentes étapes de la création d'une entreprise ou de son fonctionnement. Ainsi, dans le cadre d'un projet de création d'un EI, d'une EIRL ou d'une SNC il est possible que les entrepreneur.e.s s'autofinancent ou bénéficient d'un financement de leur entourage immédiat (famille et amis). Mais la possibilité de l'autofinancement ou du love-money (financement venant des proches) n'est pas toujours évidente, encore moins dans le cadre d'un projet qui nécessite des moyens financiers importants, notamment dans le cas des SA, SCS, SCA ou SAM. C'est pourquoi, à côté de la possibilité de faire un appel public à l'épargne, il est nécessaire d'envisager les autres sources de financement comme les investisseurs institutionnels, le capital investissement, les fonds gouvernementaux, les fonds de capital de développement, les anges investisseurs ou le financement participatif.

Les investisseurs institutionnels (banques, assurances ou caisses de retraite) entrent dans la catégorie des investissements traditionnels qui en sont venus à être considérés comme de moins en moins adaptés à la situation des jeunes entreprises, tant leurs exigences sont énormes et les taux d'intérêt élevés. Alors qu'un mode d'investissement comme le capital investissement offre plus

⁵⁴² *Loi du 9 octobre 2002 portant sur le Code des investissements modifiant le décret du 30 octobre 1989 relatif au Code des investissements*, préc., note 1, art. 5.

⁵⁴³ *Id.*

de latitudes ou d'avantages aux entrepreneur.e.s qui ont besoin des investissements adaptés aux différentes étapes de leurs entreprises. En effet, au cours des premiers stades de ces dernières, des investissements peuvent viser les stades de l'amorçage ou du prédémarrage, du démarrage ou du post-démarrage⁵⁴⁴. Même une entreprise en situation de croissance peut avoir besoin de financement adapté à sa situation et « destiné à augmenter les capacités de production et la force de vente, à développer de nouveaux produits, de nouveaux services ou de nouveaux marchés, à financer des acquisitions et/ou accroître le fonds de roulement »⁵⁴⁵. Donc une institution de financement de capital investissement qui prend en compte dans son portefeuille ces différents modes de financement peut offrir des investissements adaptés aux premiers stades de démarrage, comme le capital de risque, ou au stade de croissance, comme les fonds de développement ou de rachat.

Les fonds gouvernementaux et les fonds de capital de développement, comme il en existe au Québec⁵⁴⁶, sont également un atout pour les entrepreneur.e.s de trouver du financement. De même, les anges investisseurs, qui sont des « [e]ntrepreneurs d'expérience qui contribuent au lancement et à la croissance d'entreprises en investissant leur argent personnel et, parfois, en apportant leur avis, conseils et un accès à leur réseau d'affaires », offrent d'autres possibilités intéressantes d'investissement. Enfin le crowdfunding ou le financement participatif, qui « désigne un appel au public, diffusé par l'entremise d'une plateforme Internet, dans le but de recueillir des fonds »⁵⁴⁷, est considéré comme « le financement de petits et moyens projets, le plus souvent innovants, par des investisseurs en majorité particuliers »⁵⁴⁸. Ce mode de financement, qui consiste à mettre en relation un grand nombre d'investisseur.euse.s potentiel.le.s avec des porteur.euse.s de projets, peut se faire sous forme de dons, de prêt ou de participation au capital de l'entreprise⁵⁴⁹. En somme, parallèlement ou à la place des investissements traditionnels, les entrepreneur.e.s ont d'autres possibilités de se faire financer. Mais dans quelle mesure ces investissements ou investisseur.euse.s peuvent être assimilés respectivement à l'entrepreneuriat ou au statut d'entrepreneur ?

⁵⁴⁴ RESEAU CAPITAL, *Lexique*, 2017, p. 2 et 3.

⁵⁴⁵ *Id.*, p. 3.

⁵⁴⁶ Les agences ou société de la couronne, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (F.T.Q), la Fondation CSN et le Capital régional et coopératif Desjardins, voir *Id.*, p. 5.

⁵⁴⁷ Michelle CUMYN et Wend-Nongdo JUSTIN ILBOUDO, « L'encadrement juridique du sociofinancement au Québec », (2019) 60-3 *C. de D.* 699, 699.

⁵⁴⁸ Karine BOYER, Alain CHEVALIER, Jean-Yves LEGER et Aurélie SANNAJUST, *Le crowdfunding*, coll. Repères, Paris, La Découverte, 2016, p. 3.

⁵⁴⁹ *Id.*, p. 6 et 7.

Comme toute activité entrepreneuriale, un investissement implique la prise d'un risque. C'est pourquoi les investisseurs cherchent le plus souvent une certaine garantie afin de protéger leur financement. Dans ce cas, le risque véritable semble être supporté par le ou la porteur.euse du projet lui-même ou elle-même. Plusieurs modes d'investissements ont été évoqués, et chacun comporte des particularités. Dans le cas de l'autofinancement, l'entrepreneur.e est en même temps investisseur.euse. Mais tel n'est pas le cas pour les investisseurs institutionnels qui ne poursuivent d'habitude que des objectifs de rentabilité et dont les financements sont généralement assortis de garanties. Au contraire, les investisseurs qui utilisent les autres formes d'investissements comme le love-money, le capital investissement, les fonds gouvernementaux, les fonds de capital de développement, les anges investisseurs ou le financement participatif peuvent se joindre d'emblée au projet entrepreneurial initial et s'impliquer dans sa réalisation. Par exemple, les capital-risqueur.euse.s ou les anges investisseur.euse.s ne font pas qu'apporter des moyens financiers, mais sont disposé.e.s à participer activement à la réussite du projet entrepreneurial et au développement de l'entreprise. Mais le véritable critère qui permet de déterminer si un.e investisseur.euse joue en même temps le rôle d'un.e entrepreneur.e est son comportement vis-à-vis du projet entrepreneurial. Il est, de ce fait, logique de supposer ou d'admettre que si l'investisseur.euse ne fait qu'apporter des avoirs aux fins de rentabilité sans aucune autre implication dans la réussite du projet entrepreneurial, il ou elle est un.e simple financeur.euse. Alors que dans le cas où il ou elle agit activement en donnant des conseils, en participant aux organes de décisions ou de délibération de l'entreprise, il ou elle joue à la fois le rôle de financeur.euse et d'entrepreneur.e. Dans ce cas, même les investisseurs institutionnels peuvent participer à la vie entrepreneuriale d'une entreprise, dans le cas notamment où ils participent dans le capital de l'entreprise financée comme actionnaires. À l'inverse, les autres investisseur.euse.s qui n'apportent que des investissements sans aucune autre forme de participation ne jouent nullement le rôle d'entrepreneur.e.

En somme, d'un côté les investisseurs ne sont des entrepreneur.e.s que dans la mesure où ils ou elles apportent d'autres formes de contribution dans la réalisation du projet entrepreneurial, et de l'autre les investissements peuvent être considérés comme le moyen par excellence de la réalisation de tout projet entrepreneurial ou encore l'une des étapes de la réalisation d'un projet. Il arrive que les investissements soient eux-mêmes désignés comme le projet réalisé ou à réaliser :

faire des investissements en agriculture ou en tourisme peut signifier réaliser des projets entrepreneuriaux dans ces secteurs d'activités.

Cependant, si une analyse des notions de « commerçant », d'« acte de commerce », d'« entreprise » et d'« investisseur » permet de montrer comment ces notions peuvent être assimilées au concept d'entrepreneur et d'entrepreneuriat, cela ne permet nullement de conclure que le cadre légal des affaires vient encadrer l'entrepreneuriat et les entrepreneur.e.s en tenant compte des particularités de ces dernier.ère.s. Cette analyse révèle au contraire que par l'absence d'une spécification juridique des notions d'« entrepreneur » et d'« entrepreneuriat » ou tout simplement d'un encadrement juridique de l'entrepreneuriat, des pans importants de la réalité des entrepreneur.e.s en général et des jeunes entrepreneur.e.s en particulier sont négligés. La catégorie juridique du ou de la commerçant.e ou des actes de commerce est insuffisante pour encadrer la réalité que recouvre le champ de l'entrepreneuriat ou la situation des entrepreneur.e.s. Ce cadre juridique des affaires étant réduit à une conception qui ne va pas au-delà du champ commercial pour traiter les pratiques économiques est donc incapable d'offrir un cadre pour l'épanouissement des activités entrepreneuriales en Haïti, comme en témoignent les obstacles liés à la réalisation des affaires en Haïti.

4.1.2 Obstacles entravant les activités entrepreneuriales et l'épanouissement des jeunes entrepreneur.e.s

Le fait que l'entrepreneuriat ne fasse pas encore l'objet d'un encadrement juridique et que les activités entrepreneuriales soient traitées comme des activités commerciales explique l'absence de mesures appropriées visant l'amélioration de la situation des entrepreneur.e.s en général et des jeunes entrepreneur.e.s ou de l'entrepreneuriat jeunesse en particulier. Dans ce cas, les jeunes entrepreneur.e.s doivent affronter les mêmes difficultés qui caractérisent le milieu des affaires en Haïti. Plusieurs études réalisées sur le milieu des affaires en Haïti portent des réflexions sur l'attractivité du milieu des affaires, évaluée notamment dans le sens de la facilité de faire des affaires et des possibilités d'attirer les IDE. Junia Barreau a le mérite de faire référence, dans son article publié dans les colonnes du quotidien *Le Nouvelliste*, à trois principaux rapports qui font le diagnostic du climat des affaires de différents pays, dont Haïti⁵⁵⁰. Il s'agit du *Doing business* (DB)

⁵⁵⁰ J. BARREAU, préc., note 25.

de la Banque Mondiale, de l'*International country risk guid* (ICRG) du PRS group et de l'*Index of economic freedom* (IEF).

Chacun de ces rapports porte des analyses à partir de certains indicateurs. Le *Doing business* considère les indicateurs suivants pour établir un Classement général (CG) de chaque pays : la Création d'entreprises (CE), l'Obtention d'un permis de construire (OPC) ou de licences, le Raccordement à l'électricité (RE), le Transfert de propriété (TP), l'Obtention de prêt (OP), la Protection des investisseur.euse.s (PI) notamment la Protection des investisseur.euse.s minoritaires (PIM), le Paiement des taxes et impôts (PTI), le Commerce transfrontalier (CT), l'Exécution des contrats (EC), le Règlement de l'insolvabilité (RI) ou la Fermeture d'entreprise (FE) et l'Embauche des travailleur.euse.s (ET). Quant au à l'ICRG l'intérêt est plutôt porté sur le risque global d'un pays réparti en risques financier, économique et politique. Enfin l'IEF considère de son côté les faiblesses ou les contraintes des interventions d'un gouvernement dans les activités économiques en mettant l'accent sur l'effectivité des droits et libertés économiques dans une société⁵⁵¹.

Ces différents rapports dressent généralement un tableau accablant du climat des affaires en Haïti. Le DB s'intéresse à « la réglementation qui affecte les petites et moyennes entreprises, opérant dans la plus grande ville d'affaires d'une économie »⁵⁵². La publication des rapports DB a commencé en 2003. Depuis, il y a lieu de constater certains changements qui portent à la fois sur le nombre des pays considérés (passant de 130 à 190), sur la méthodologie utilisée et sur les indicateurs analysés (voir tableau 4.1 ci-dessous et l'annexe). En effet, les rapports de 2004 et 2005 se contentaient d'une évaluation des indicateurs sans les situer dans un classement. À partir de 2006 le classement global de chaque pays est indiqué et de 2007 à 2020, chaque pays est classé à la fois de façon globale, mais aussi pour chacun des indicateurs. Ces derniers ont connu également des modifications. De 2004 à 2010, il a été pris en compte l'indicateur de l'ET qui ne sera plus considérée à partir de 2011. Les dates à partir desquelles d'autres variables commencent à être prises en compte ne coïncident pas : le TP et la PI à partir de 2005 ; l'OPC, le CT et le PTI à partir de 2006 ; le RE à partir de 2012. Le tableau suivant fait un résumé des rapports DB relatifs aux différents rangs occupés par Haïti de 2004 à 2020.

⁵⁵¹ *Id.*

⁵⁵² WORLD BANK GROUP (dir.), *Equal opportunity for all: a World Bank Group flagship report*, coll. Doing business, 14th edition 2017, Washington, DC, USA, World Bank Group, 2017, p. 2 (traduction dans la version française du document).

Années	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Nb. pays	130 pays	145 pays	155 pays	175 pays	178 pays	181 pays	183 pays	183 pays	183 pays	185 pays	189 pays	189 pays	189 pays	190 pays	190 pays	190 pays	190 pays
CG	N/A	N/A	134	139	148	154	151	162	174	174	177	180	182	181	181	182	179
CE	N/A	N/A	N/A	167	170	176	180	178	180	183	187	188	188	188	189	189	189
OPC			N/A	60	126	126	126	122	139	136	141	132	167	166	177	180	179
RE									75	71	67	94	136	139	138	142	147
TP		N/A	N/A	135	128	128	129	128	131	130	138	175	179	180	180	181	182
OP	N/A	N/A	N/A	117	115	145	135	138	159	159	165	171	174	175	177	178	144
PI/PIM		N/A	N/A	142	158	164	165	167	166	169	170	187	187	188	188	188	183
CT			N/A	138	153	146	144	145	145	149	151	142	76	76	77	86	85
PTI			N/A	87	96	91	99	97	118	123	132	142	143	159	147	147	149
EC	N/A	N/A	N/A	107	95	92	92	91	96	97	96	89	123	123	125	124	127
RI/FE	N/A	N/A	N/A	146	148	153	155	151	162	160	189	189	189	169	168	168	168
ET	N/A	N/A	N/A	37	35	35	28										

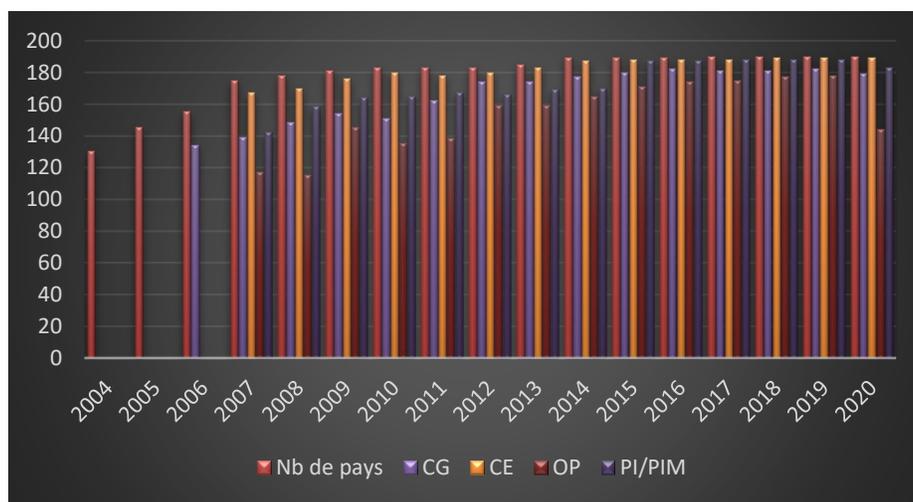
Tableau 4.1 : Résumé des rapports Doing business relatifs au classement (par rang) d'Haïti de 2004 à 2020

Source : l'auteur à partir des données des rapports de Doing business de 2004 à 2020 disponibles sur le site : <https://www.doingbusiness.org/>.
Légendes : création d'entreprise (CE) ; obtention d'un permis de construire (OPC) ou de licences ; raccordement à l'électricité (RE) ; transfert de propriété (TP) ; obtention de prêt (OP) ; protection des investisseurs minoritaires (PIM) ; paiement des taxes et impôts (PTI) ; commerce transfrontalier (CT) ; exécution des contrats (EC) ; règlement de l'insolvabilité (RI) ou fermeture d'entreprise (FE) ; embauche de travailleurs (ET).

Ce tableau permet de constater le classement général d'Haïti de 2004 à 2020 qui fait presque toujours partie des 40 économies les moins attractives pour les investisseur.euse.s. Ce n'est qu'en 2007, 2008 et 2010 qu'Haïti a eu un meilleur classement général par rapport aux autres années en devançant plus de trente pays. Par contre, l'indicateur de la CE place Haïti toujours dans une mauvaise position de 2004 à 2020, en le classant parmi les dix ou les cinq économies dont les législations ne sont pas favorables à la CE. Haïti est cependant mieux classée pour l'indicateur de l'OP par rapport à la CE, qui indique qu'elle devance certaines fois plus de 40 pays. Mais l'indicateur de la protection des investisseur.euse.s, notamment des investisseur.euse.s minoritaires, place Haïti toujours en mauvaise posture en le situant toujours dans le top 20 ou le top 10 des pays qui protègent le moins les investisseur.euse.s. Enfin, le climat des affaires haïtien a gagné des points considérables seulement pour l'indicateur du commerce transfrontalier en passant de la 138^e place sur 175 pays en 2007 à la 85^e place sur 190 pays en 2020. Cela laisse donc supposer que l'économie haïtienne est beaucoup plus basée sur le commerce international que sur la volonté de créer un milieu favorable aux activités entrepreneuriales.

Tous ces indicateurs sont importants, mais trois sont à mettre en exergue, à savoir : la CE, l'OP et la PI notamment la PIM. La figure suivante permet de suivre leur évolution dans le classement à travers le temps. Ce qu'il faut comprendre plus le CG ou les indicateurs CE, OP et PI/PIM se rapprochent du nombre de pays classé (Nb. de pays), moins Haïti devance d'autres pays et plus elle est mal classée. Par exemple, en 2010 pour le CG Haïti (classée 162 sur 183) a devancé 32 pays alors qu'en 2020 (classée 179 sur 190) elle n'a devancé que 11 pays.

Figure 4.1 : Évolution du classement général d'Haïti et indicateurs de la création d'entreprise, de l'obtention de crédit et de la protection des investisseurs dans les rapports Doing business de 2004 à 2020



Source : l'auteur à partir des données des rapports de *Doing business* de 2004 à 2020 disponibles sur le site : <https://www.doingbusiness.org/>. Légendes : CG : classement général ; CE : création d'entreprise; (OP) : obtention de prêt; PI/PIM : protection des investisseurs/protection des investisseurs minoritaires

L'indicateur de la création d'entreprises est évalué en fonction du nombre de procédures (NP), du temps (Tps) (nombre jours), du coût (Ct) (en % de revenu par habitant) et du Capital minimum (CM) (% du revenu par habitant). L'ensemble de ces variables considérées dans l'intervalle de 2004 à 2020 a l'avantage d'offrir une vue globale de l'évolution du climat des affaires en Haïti relativement à la facilité de créer des entreprises. Il y a lieu de signaler que le pointage attribué aux variables commence à faire partie des rapports à partir de 2015.

Années	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
NP	12	12	12	12	12	13	13	13	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Ct (%)	203	203	203	203	202	195	195	105	105	105	97	97	97	97	97	97	97
Tps (nb. jrs)	198,9	176,1	153,1	127,7	133,9	159,6	227,9	212,0	314,2	286,6	264,8	246,6	253,3	219,3	200,2	200,3	179,7
CM (%)	209,8	182,4	155,0	124,7	32,2	26,6	22,4	20,7	23,2	21,0	19,1	17,6	16,7	15,5	14,0	12,4	11,0
Sc. (0-100)												33,4	33,5	33,6	33,7	33,8	36,4

Tableau 4.2 : Indicateur de la création d'entreprises relatif à Haïti de 2004 à 2020

Source : l'auteur à partir des données des rapports de *Doing business* de 2004 à 2020 disponibles sur le site : <https://www.doingbusiness.org/>.
Légendes : NP : nombre de procédures ; Ct : coût (% du revenu par habitant) ; Tps : temps (jours) ; CM : capital minimum (% du revenu par habitant) ; Sc. : score (0-100)

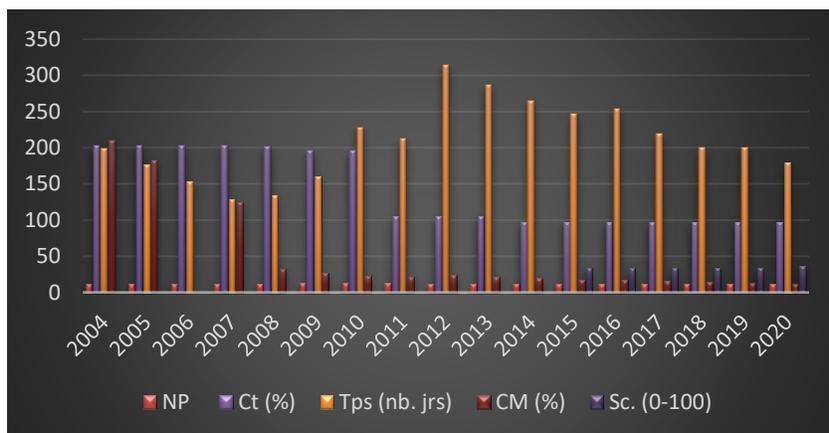
Ce tableau montre qu'en termes de nombre de procédures pour la CE il n'y a pas d'amélioration, le nombre de 12 étant d'ailleurs passé à 13 de 2009 à 2011. Mais ces 12 ou 13 procédures ne semblent pas révéler toutes les situations de la CE étant donné qu'il y a différentes possibilités : la création des sociétés de personnes, des sociétés de capitaux, des EI et des EIRL. Si la création des sociétés de personnes (voir tableau 3.6 ci-dessus), des EI et des EIRL (voir tableau 3.10 ci-dessus) demande moins de 12 ou 13 procédures, celles relatives aux sociétés de capitaux peuvent aller au-delà. En effet, il a été décrit les trois possibilités de création des SA : avec ou sans PAPE (voir tableau 3.8 ci-dessus) et établissement d'une entreprise étrangère en Haïti. Dans les cas d'une entreprise qui fait le PAPE au moment de sa création ou d'une entreprise étrangère qui veut s'installer en Haïti, les démarches sont plus longues. Les 12 ou 13 procédures ne concernent donc que la création des sociétés sans PAPE. Il en est de même pour le nombre de jours qui doivent être consacrés à la CE.

En effet, en termes de temps pour la CE, il n'y a pas vraiment d'amélioration. Si en 2007 il fallait mettre environ 127 jours pour ouvrir une entreprise, le nombre de jours a considérablement augmenté en 2012 (environ 314 jours), avant de redescendre pour se situer aujourd'hui à environ 179 jours. Les deux variables relatives au coût et au capital minimum requis pour créer une entreprise sont aussi très significatives. En 2019, le produit intérieur brut (PIB) par habitant était de 756 USD pour Haïti⁵⁵³. Cela revient à dire que le coût total de la création d'une entreprise serait pour cette année d'environ 827\$ USD (calculé sous la base de 12,4% plus 97% du PIB par habitant)

⁵⁵³ GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE, « Haïti Présentation », *World Bank* (2020).

pour un.e jeune entrepreneur.e. Ce montant dépend aussi du type de société dont il s'agit, car si le capital minimum requis pour une société commerciale est de 25 000 HTG, pour une société industrielle il est fixé à 100 000 HTG⁵⁵⁴. Cependant, l'entrepreneur.e peut démarrer son entreprise avec seulement le dépôt d'un quart du capital minimum requis⁵⁵⁵.

Figure 4.2 : Évolution des variables de l'indicateur de la création d'entreprises en Haïti de 2004 à 2020



Source : l'auteur à partir des données des rapports de *Doing business* de 2004 à 2020 disponibles sur le site : <https://www.doingbusiness.org/>. Légendes : NP : nombre de procédures ; Ct (%) : coût en % du revenu par habitant ; Tps (nb. jrs) : temps évalué en nombre de jours ; CM (%) : capital minimum en % du revenu par habitant ; Sc. (0-100) : score noté de 0 à 100.

Si la création d'entreprises impose à l'entrepreneur.e beaucoup d'exigences en termes de coût (temps et moyens financiers), il ne lui est pas non plus facile de trouver un prêt pour différentes raisons qui sont expliquées dans les variables considérées dans l'analyse de l'indicateur OP. En effet, dans le cadre de cet indicateur, les rapports DB ont analysé les variables suivantes : l'Indice de fiabilité des garanties (IFG); l'Étendue de l'information sur le crédit (EIC) ; la Couverture du registre public (CRPb) ; la Couverture du registre privé (CRPr) ; la Couverture des bureaux de crédit (CBC) ; la couverture des registres de crédits (CRC). Le tableau 4.3 ci-dessous indique les modifications dans la considération de ces variables. L'analyse des notations de ces dernières montre clairement la faiblesse du climat des affaires qui n'offre pas de facilités aux entrepreneur.e.s pour obtenir des prêts au bénéfice du lancement de leurs affaires. Par exemple, analysée de 2006 à 2014, la variable CRPb se situe entre 0,3% et 1,1% pour les adultes. Pour la même période, il est indiqué que la variable CRPr est 0,0% pour la même catégorie de personnes. Cela montre

⁵⁵⁴ Décret du 11 novembre 1968 sur la constitution du capital des sociétés par actions, la déclaration de fonctionnement et les attributions des commissaires aux comptes, préc., note 350, art. 1.

⁵⁵⁵ *Id.*, art. 2.

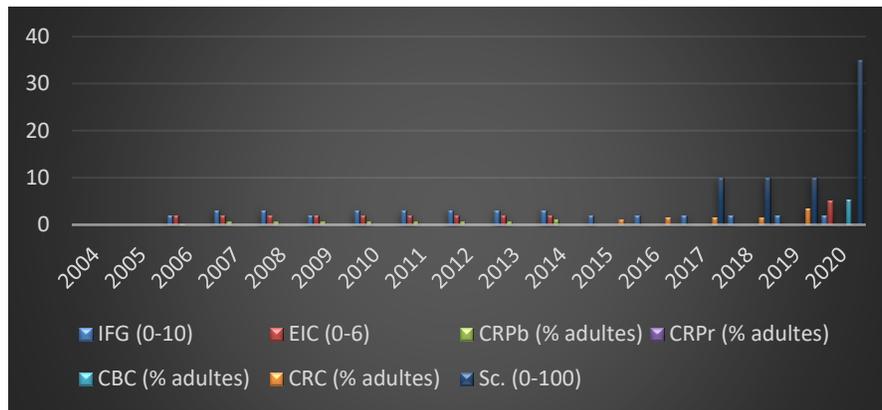
clairement que dans l'administration publique le taux de couverture de crédit est très faible alors qu'il fait complètement défaut dans la sphère privée pour la période considérée. En raison de ce manque ou de cette absence d'un système d'information sur le crédit (la meilleure note pour l'EIC est de 5 sur 6 en 2020), il est difficile aux créancier.ère.s d'avoir des garanties fiables afin de protéger leur créance. C'est ce que montre l'IFG dont la notation pour Haïti ne dépasse jamais 3 sur 10 pendant toutes les années des rapports DB. La CBC et la CRC analysées de 2015 à 2020 conduisent à la même conclusion, tant les notations sont faibles. Le tableau 4.3 et la figure 4.3 ci-dessous font un résumé de l'ensemble de ces variables afin de permettre une appréciation particulière de la situation d'Haïti dont le meilleur score pour l'OP est de 35 sur 100 (en 2020).

Années	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
IFG (0-10)			2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2
EIC (0-6)			2	2	2	2	2	2	2	2	2	0	0	0	0	0	5
CRPb (% adultes)			0,3	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	1,1						
CRPr (% adultes)			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0						
CBC (% adultes)												0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,3
CRC (% adultes)												1,1	1,6	1,6	1,5	3,5	0,0
Sc (0-100)												10	10	10	10	10	35

Tableau 4.3 : Indicateur de l'obtention de prêt relatif à Haïti de 2004 à 2020

Source : l'auteur à partir des données des rapports de *Doing business* de 2004 à 2020 disponibles sur le site : <https://www.doingbusiness.org/>.
Légendes : IFG (0-10) : indice de fiabilité des garanties noté de zéro à 10; EIC (0-6) : étendue de l'information sur le crédit noté de zéro à 6; CRPb (%) : couverture du registre public en % d'adultes ; CRPr (%) : couverture du registre privé en % d'adultes; CBC (%): couverture des bureaux de crédit en % d'adultes ; CRC (%) : couverture des registres de crédits en % d'adultes ; Sc. (0-100) : score noté de 0 à 100.

Figure 4.3 : Évolution de l'indicateur de l'obtention de prêt dans les rapports de DB relatif à Haïti de 2004 à 2020



Source : l'auteur à partir des données des rapports de *Doing business* de 2004 à 2020 disponibles sur le site : <https://www.doingbusiness.org/>. Légendes : IFG (0-10) : indice de fiabilité des garanties noté de zéro à dix; EIC (0-6) : étendue de l'information sur le crédit noté de zéro à six; CRPb (%) : couverture du registre public en % d'adultes ; CRPr (%) : couverture du registre privé en % d'adultes; CBC (%) : couverture des bureaux de crédit en % d'adultes ; CRC (%) : couverture des registres de crédits en % d'adultes ; Sc. (0-100) : score noté de zéro à cent.

Le dernier indicateur considéré ici est celui de la protection des investisseur.euse.s, dont l'analyse porte également sur un ensemble de variables, à savoir : l'Indice de divulgation de l'information (IDI); l'Indice de responsabilité des dirigeants (IRD); l'Indice de facilité des poursuites pour les actionnaires (IFPA); l'indice de protection des investisseur.euse.s ou l'indice de protection des investisseur.euse.s minoritaires (IPI/IPIM); l'Indice de la réglementation des conflits d'intérêts (IRCI); l'Indice de la gouvernance des actionnaires ou Indice des droits des actionnaires (IGA/IDA); l'Indice de la transparence de l'entreprise (ITE); l'Indice de propriété et de contrôle (IPC). Comme pour les tableaux et figures précédentes, le tableau 4.4 et la figure 4.4 ci-dessous montrent les modifications effectuées dans la considération de ces variables d'une année ou d'une période à une autre.

Le premier constat montre que pour aucun de ces indices Haïti n'a jamais eu 50 % de la note (soit 5 sur 10). L'évaluation de l'indicateur de la protection des investisseur.euse.s, notamment les investisseur.euse.s minoritaires, force à conclure, dans le contexte du climat des affaires haïtien, que : les informations ne sont pas circulées ou ne sont pas mises à la portée des investisseur.euse.s dans le cadre de l'entreprise (notation de 2 à 4 sur 10); les dirigeants sont généralement irresponsables (note de 3 sur 10 pour toutes les années); en cas de conflit les actionnaires ont de la misère, dans le cadre des poursuites judiciaires, à faire sanctionner les coupables à se faire indemniser (note de 4 sur 10 sur l'ensemble des années considérées pour cet indice); les

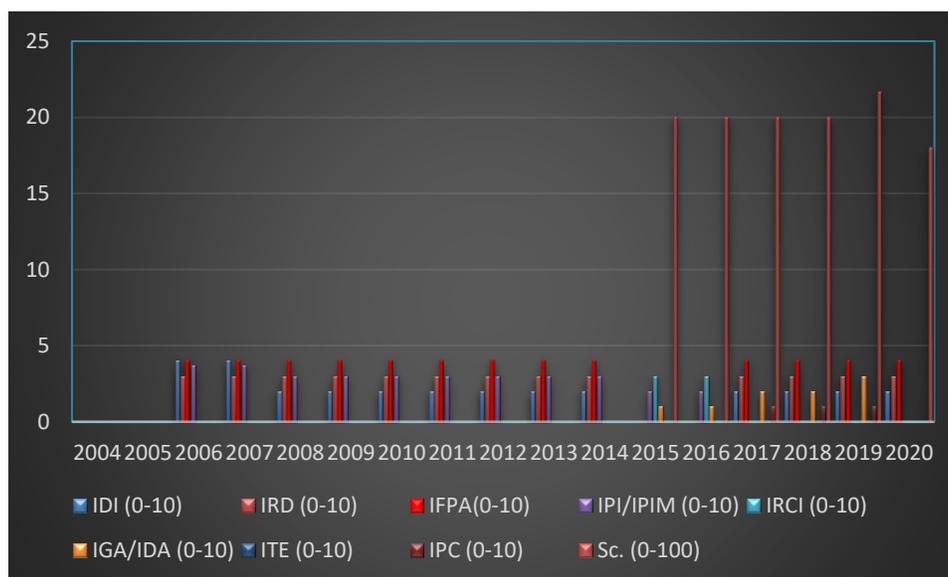
investisseur.euse.s notamment les investisseur.euse.s minoritaires ne sont pas protégé.e.s (note régressant de 3,7 à 2 sur 10 au cours de la période considérée) ; les conflits d'intérêts au sein de l'entreprise sont difficilement résolus (note de 3 sur 10 pour les deux années considérées) ; les actionnaires ont rarement l'opportunité de participer à la gouvernance de l'entreprise (note ne dépassant pas 3 sur 10 et régressant à 0 sur 10 en 2020), de même leurs droits ne sont pas protégés véritablement ; il n'y a aucune transparence dans la direction et l'administration des entreprises (0 sur 10 pour les années considérées) ; enfin, la propriété de l'entreprise n'est ni protégée ni contrôlée (note de 1 régressant à 0 sur 10 en 2020).

Années	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
IDI (0-10)			4	4	2	2	2	2	2	2	2			2	2	2	2
IRD (0-10)			3	3	3	3	3	3	3	3	3			3	3	3	3
IFPA (0-10)			4	4	4	4	4	4	4	4	4			4	4	4	4
IPI/IPIM (0-10)			3,7	3,7	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	2,0	2,0				
IRCI (0-10)												3,0	3,0				
IGA/IDA (0-10)												1,0	1,0	2	2	3	0
ITE (0-10)														0	0	0	0
IPC (0-10)														1	1	1	0,0
Sc (0-100)												20	20	20	20	21,67	18

Tableau 4.4 : Indicateur de la protection des investisseurs relatif à Haïti de 2004 à 2020

Source : l'auteur à partir des données des rapports de *Doing business* de 2004 à 2020 disponibles sur le site : <https://www.doingbusiness.org/>.
Légendes : IDI (0-10) : indice de divulgation de l'information noté de zéro à 10; IRD : indice de responsabilité des dirigeants noté de zéro à 10; FPA : facilité des poursuites pour les actionnaires noté de zéro à 10; IPI/IPIM : indice de protection des investisseurs/indice de protection des investisseurs minoritaires noté de zéro à 10 ; IRCI : indice de la réglementation des conflits d'intérêts noté de zéro à 10; IGA/IDA : indice de la gouvernance des actionnaires/ indice des droits des actionnaires noté de zéro à 10; ITE: indice de la transparence de l'entreprise noté de zéro à 10; IPC: indice de propriété et de contrôle noté de zéro à 10; Sc. (0-100): score noté de 0 à 100.

Figure 4.4 : Évolution de l'indicateur de la protection des investisseurs dans les rapports de DB relatif à Haïti de 2004 à 2020



Source : l'auteur à partir des données des rapports de *Doing business* de 2004 à 2020 disponibles sur le site : <https://www.doingbusiness.org/>.

Légendes : IDI (0-10) : indice de divulgation de l'information noté de zéro à 10; IRD (0-10) : indice de responsabilité des dirigeants noté de zéro à 10; FPA : facilité des poursuites pour les actionnaires noté de zéro à 10; IPI/IPIM : indice de protection des investisseurs/indice de protection des investisseurs minoritaires noté de zéro à 10 ; IRCI : indice de la réglementation des conflits d'intérêts noté de zéro à 10; IGA/IDA : indice de la gouvernance des actionnaires/ indice des droits des actionnaires noté de zéro à 10; ITE: indice de la transparence de l'entreprise noté de zéro à 10; IPC: indice de propriété et de contrôle noté de zéro à 10; Sc. (0-100): score noté de 0 à 100.

En somme, tant dans la considération du classement global d'Haïti que dans l'analyse des indicateurs de la CE, de l'OP, de la PI ou de la PIM dans les rapports DB, le climat des affaires haïtien affiche des obstacles considérables quant aux possibilités de se lancer en affaires. Mais les rapports contiennent des limites, considérant que d'autres indicateurs importants ne sont pas pris en compte. Le rapport de 2017 en fait un résumé :

Doing Business n'évalue pas l'ensemble des facteurs, des politiques et des institutions qui influent sur la qualité du cadre de l'activité économique d'une économie ou sur la compétitivité nationale. Par exemple, il ne prend pas en compte la stabilité macroéconomique, le développement du système financier, la taille du marché, la fréquence des pots-de-vin et de la corruption, ni la qualité de la main-d'œuvre.⁵⁵⁶

⁵⁵⁶ WORLD BANK GROUP (dir.), préc., note 552, p. 17 (traduction dans la version française du document).

Or, de tels indicateurs sont également importants dans l'appréciation des obstacles aux activités entrepreneuriales dans une économie. Le texte de Junia Barreau en fait une analyse en s'inspirant des rapports de l'ICRG et de l'IEF mentionnés dans les lignes précédentes. Barreau rapporte qu'en 2011, l'ICRG a situé Haïti à la 138^e place sur 140 pays dans la classification des pays plus ou moins risqués pour investir. Tant sur le plan politique (41/100) que sur le plan économique (20,5/50) et financier (35,5/50), les notes qu'Haïti a reçues en font un pays dont les risques sont trop élevés pour les aventures entrepreneuriales. Barreau rapporte également certaines observations faites par l'IEF sur Haïti, lesquelles portent notamment sur la protection de la propriété privée :

La propriété privée est rarement protégée. Le pays est dans un tel chaos que la protection des propriétés privées est presque impossible à renforcer. Le système judiciaire est si corrompu que la propriété ne peut être protégée dans la réalité. L'expropriation est fréquente [...]. La protection des droits de propriété est sévèrement compromise par une faible application de la loi, la désuétude des lois commerciales, le dysfonctionnement du système judiciaire. La plupart des disputes commerciales se règlent en dehors du système judiciaire, voire pas du tout. Et même en cas dispute [*sic*] par devant une cour de justice, la corruption très répandue permet à un individu d'acheter un verdict en sa faveur. La contrebande est un problème majeur et fournit une bonne partie des biens manufacturés consommés dans le pays⁵⁵⁷.

Comme mentionnée dans ces observations, la corruption est un autre handicap majeur qui paralyse le milieu des affaires en Haïti. Elle ne se manifeste pas seulement dans le cadre de la protection des droits de propriété, mais touche presque tous les domaines tant dans la sphère publique et privée que dans les relations entretenues entre l'administration publique et le secteur privé. Les analyses que Barreau a faites des différents rapports qui ont considéré la corruption comme indicateur l'amènent aux considérations suivantes :

La corruption introduit une distorsion dans le fonctionnement de l'économie et constitue une menace sérieuse selon les investisseurs étrangers dans le sens que ce ne sont pas nécessairement les meilleurs projets qui obtiennent l'aval des autorités, mais plutôt ceux qui donnent lieu à de plus grandes commissions aux décideurs nationaux. La multiplication des pots-de-vin à distribuer sous différentes formes rend plus coûteux un projet, ce qui complique une gestion efficiente. La corruption est aussi une grande source d'incertitude pour les investisseurs internationaux qui peuvent craindre à tout moment des manœuvres visant à changer les règles du jeu à leur détriment. Plus que tout, les investisseurs étrangers redoutent un soulèvement

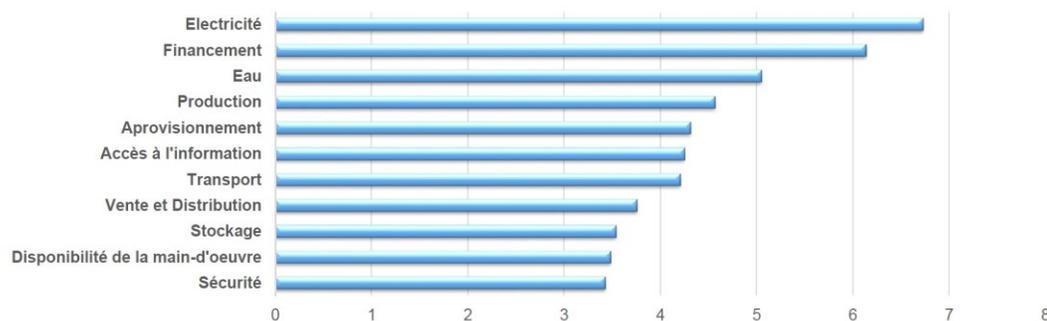
⁵⁵⁷ J. BARREAU, préc., note 25.

populaire ou un chambardement du régime en place devant un niveau de corruption “anormalement” trop élevé⁵⁵⁸.

Même si la corruption est ici analysée du point de vue de la perception des investisseurs étrangers, le jugement peut aussi valoir pour les investisseurs et les entrepreneurs locaux. Dans cette optique il peut être compliqué pour un.e jeune entrepreneur.e ne jouissant du capital social ou du capital économique nécessaire de se lancer en affaires.

L’analyse des obstacles qui entravent les affaires en Haïti concerne tous les milieux d’affaires, notamment les PME. Dans un tel contexte, les jeunes qui veulent s’engager dans l’aventure entrepreneuriale sont encore plus désavantagés. Ne disposant pas toujours du capital économique nécessaire, ces jeunes doivent malgré tout affronter des problèmes d’ordre à la fois réglementaire, institutionnel et structurel. À ce propos, une enquête réalisée par le CFI en mars 2018 a permis de collecter des informations provenant d’un total de 1919 MPME dans l’ensemble du pays⁵⁵⁹. Les données collectées montrent les niveaux de difficultés rencontrées par les MPME dans différents domaines.

Figure 4.5 : Classement des problèmes confrontés par les MPME du plus difficile au moins difficile



L’accès à l’électricité, au financement et à l’eau sont les difficultés les plus insurmontables pour les MPMEs, avec des scores de difficultés plus élevés (en moyenne supérieur à 5 sur 10).

Sources : CENTRE DE FACILITATION DES INVESTISSEMENTS, *Enquête sur les Micros, Petites et Moyennes Entreprises en Haïti*, mars 2018, p. 24.

⁵⁵⁸ *Id.*

⁵⁵⁹ CENTRE DE FACILITATION DES INVESTISSEMENTS, *Enquête sur les Micros, Petites et Moyennes Entreprises en Haïti*, mars 2018, p. 15.

Si l'alimentation en électricité, le financement et l'approvisionnement en eau présentent les niveaux de difficulté les plus élevés, il n'en demeure pas moins que tous les autres indicateurs mentionnés constituent de véritables obstacles pour les entrepreneur.e.s. De 2018 à aujourd'hui, il est fort probable que ces difficultés ont augmenté, étant donné la désastreuse situation politique et sécuritaire qui prévaut dans le pays depuis un certain temps.

En somme, cette section a attiré l'attention sur un ensemble d'obstacles qui rendent difficile, voire risquée, la réalisation d'activités entrepreneuriales en Haïti. Tous les indicateurs n'ont pas été analysés en profondeur et d'autres, comme les catastrophes naturelles, n'ont pas été mentionnés. Mais il nous semble que l'objectif de montrer que le climat des affaires n'est pas favorable ni au développement des activités entrepreneuriales, ni à l'épanouissement des jeunes entrepreneur.e.s a été atteint. Dans la section suivante, il sera mis en lumière les fâcheuses conséquences d'un tel climat pour les jeunes entrepreneur.e.s.

4.1.3 Conséquences pour le ou la jeune entrepreneur.e haïtien.ne

Il ressort du constat de l'absence d'un cadre juridique adapté à la situation des jeunes entrepreneur.e.s et de l'analyse des obstacles qui découragent les activités entrepreneuriales, diverses conséquences qui, appréhendées sur le double plan juridique et empirique, donnent lieu à au moins trois constats.

En premier lieu, la catégorie juridique du commerçant et des actes de commerce étant lacunaire pour réglementer la diversité des activités entrepreneuriales, on en vient à traiter paradoxalement ou même contradictoirement toutes activités économiques comme commerciales ou tout agent économique comme commerçant.e. Toute société de personnes (SNC et SCS) ou de capitaux (SA, SCA, SAM, SEM) est formellement considérée comme commerciale même si du point de vue de l'objet une société n'est pas toujours commerciale juridiquement. Par exemple, les fonctions d'avocat.e.s et de comptables public.que.s agréé.e.s sont considérées comme incompatibles à la profession de commerçant.e alors qu'à partir du moment où ces dernier.ère.s créent des cabinets ou des firmes d'expertises sous forme de sociétés, ils ou elles peuvent être traité.e.s comme commerçant.e.s. Si dans le cas des sociétés de capitaux le statut de commerçant est transféré à la société elle-même, tel n'est pas le cas pour les sociétés de personnes (encore moins dans le cas d'entreprises individuelles) dans lesquelles les associé.e.s sont solidairement responsables. Dans le

cas précis des professionnel.le.s exerçant une profession libérale considérée comme incompatible au commerce, mais qui créent malgré tout une société commerciale de personnes pour offrir leurs services, la contradiction est flagrante. Alors qu'un cadre légal qui traite du statut de l'entrepreneur et des activités entrepreneuriales pourrait permettre d'échapper à une telle contradiction.

Cette analyse peut s'étendre à l'interdiction qui est faite aux fonctionnaires publics d'être commerçant.e.s dans un contexte où le statut de l'entrepreneur.e n'est nullement défini ou se confond avec celui du commerçant. L'incompatibilité est basée sur la fonction occupée indépendamment de la profession. Dans ce cas, un.e professeur.e spécialiste dans n'importe quel domaine enseignant dans une université publique ne peut exercer le commerce ou une activité entrepreneuriale étant donné que celle-ci est traitée comme commerciale. Or, un.e professeur.e est certainement une personne ressource privilégiée pour penser l'innovation. Il ou elle devait avoir la possibilité de la mettre en pratique ou de la rentabiliser à titre d'entrepreneur.e. C'est dans cette optique que le législateur français permet aux professeur.e.s d'exercer des activités entrepreneuriales afin d'encourager ou d'inciter à l'innovation⁵⁶⁰. La relation de la recherche avec l'innovation doit aussi permettre l'éclosion à l'intérieur de l'université des idées d'entreprises innovantes dans le cadre des travaux menés par les jeunes universitaires. À l'instar des professeur.e.s, ces dernier.e.s doivent être encouragé.e.s à mener des recherches qui vont dans le sens de la création de jeunes entreprises innovantes comme c'est le cas en France⁵⁶¹. Donc, dans le contexte de l'absence d'un encadrement juridique de l'entrepreneuriat, le droit commercial haïtien fait des interdictions qui sont non seulement entachées de contradictions, mais aussi viennent bloquer les possibilités de l'innovation dont le lieu privilégié est l'espace universitaire. Dans l'un ou dans l'autre cas, les jeunes entrepreneur.e.s peuvent en pâtir étant donné que, comme jeune professionnel.le ou jeune universitaire, de telles contradictions et interdictions ne facilitent pas les initiatives de l'innovation entrepreneuriale.

En second lieu, le cadre légal des affaires en général et le *Code des investissements* en particulier ne rentrent nullement dans une dynamique de facilitation des affaires pour les différentes catégories d'entrepreneur.e.s en Haïti et des entrepreneur.e.s de la diaspora intéressé.e.s à investir en Haïti. Il a été discuté ci-dessus des difficultés administratives, qui peuvent avoir un effet décourageant et qui compliquent encore plus les démarches pour les entrepreneur.e.s ou les entreprises venant de

⁵⁶⁰ Loi no 99-587 du 12 juillet 1999 sur l'innovation et la recherche, préc., note 184.

⁵⁶¹ Loi n° 2007-1822 du 24 décembre 2007 de finances pour 2008, préc., note 186.

l'étranger. Il en résulte de fâcheuses conséquences non seulement pour les activités commerciales et entrepreneuriales, mais aussi pour l'émancipation d'une catégorie de jeunes entrepreneur.e.s innovant.e.s. C'est ce qui explique que la grande partie des activités commerciales soit se développée de manière informelle ou emprunte une voie qui offre peu de protections juridiques, comme la formation d'entreprise individuelle⁵⁶².

Or, les activités commerciales informelles ou exercées à titre individuel ne sont nullement compatibles à l'idée de l'émergence des jeunes entrepreneur.e.s. Ces dernier.ère.s, qui peuvent être situé.e.s soit en Haïti, dans les milieux ruraux et urbains, ou qui évoluent dans la diaspora ne bénéficient d'aucune mesure juridique ciblée qui vient les inciter à se lancer en affaires en Haïti ou les encourager à porter des projets collectifs et innovants. L'entrepreneur.e rural.e ou l'entrepreneur.e de la diaspora ont l'un et l'autre besoin de mesures incitatives appropriées et de protections juridiques pour se convaincre à se lancer en affaires. Il est vrai que, dans le cas de la diaspora haïtienne, le législateur haïtien a adopté le 2 juillet 2002 la *Loi portant privilèges aux haïtiens d'origine jouissant d'une autre nationalité et à leurs descendants*, qui vient lever un ensemble d'interdictions qui constituaient des obstacles liés notamment au travail, à l'acquisition de propriétés immobilières ou aux droits de succession⁵⁶³. Mais ce texte de loi ne comporte aucune mesure incitative ou de protection visant à attirer les investisseur.euse.s ou entrepreneur.e.s de la diaspora. Alors que la diaspora haïtienne est composée d'excellentes ressources humaines qui ont à la fois le capital économique et culturel nécessaire aux activités entrepreneuriales.

En troisième lieu, malgré les goulots d'étranglement du cadre légal des affaires, toute une activité entrepreneuriale se développe en marge du droit. Parallèlement à l'initiative de certain.e.s jeunes d'entamer des activités entrepreneuriales, un ensemble d'actions sont posées allant dans le sens de la promotion, de la réalisation ou du renforcement de telles activités. Il a lieu de citer :

- a) les **incubateurs d'entreprises** comme le Centre de l'entrepreneuriat et de leadership en Haïti (CEDEL Haïti) ou Banj ;

⁵⁶² Sur 1919 entreprises 39% seulement sont enregistrées au MCI alors que 81.3% ont un statut d'entreprise individuelle. Voir CENTRE DE FACILITATION DES INVESTISSEMENTS, préc., note 559, p. 16 et 17; Francesco ABBATE et Jean-Daniel ÉLIE, *Formulation et mise en œuvre de la politique commerciale d'Haïti : un plan d'action. La contribution de la CNUCED*, CNUCED, 2018, p. 50.

⁵⁶³ *Loi du 2 juillet 2002 portant privilèges aux haïtiens d'origine jouissant d'une autre nationalité et à leurs descendants*, art. 1.

- b) les **plateformes de sociofinancement ou crowdfunding** comme Menvesti.com, Simen-Ayiti ou Banmzèl ;
- c) les **firmes de consultation ou d'accompagnement** comme Haïti Efficace ;
- d) le **centre de recherche à l'Université** dénommé le Centre pour l'entrepreneuriat et l'innovation (CEI) de l'Université de Quisqueya ;
- e) les **corporations ou associations** comme la Chambre de commerce de femmes entrepreneures d'Haïti (CCFEH), les Femmes entrepreneures Nord, l'Association des jeunes entrepreneurs d'Haïti, l'Association des entrepreneurs actifs d'Haïti (AEAH), le Réseau des femmes entrepreneurs d'Haïti (REFEH), l'Association nationale des femmes d'affaires d'Haïti, Haïti femme et TIC (HFTIC), etc. ;
- f) les **services financiers** comme le Centre financier aux entrepreneurs (CFE) situé au sein de la Fédération haïtienne des caisses populaires Le levier ainsi que la création d'une société de capital-risque par le groupe financier Leoprad Capital fund d'Haïti.

De telles initiatives témoignent de la présence d'une vie entrepreneuriale en Haïti qui malheureusement se développe en l'absence d'un cadre légal approprié et en présence des obstacles du cadre légal existant. D'où la nécessité de considérer les propositions qui vont dans le sens de l'adoption d'un cadre légal adapté à la situation des jeunes entrepreneur.e.s en Haïti et de la diaspora.

4.2 Mesures adaptées à la situation des jeunes entrepreneur.e.s et au développement de l'entrepreneuriat des jeunes

Plus d'un.e sont conscient.e.s des obstacles qui empêchent le développement des activités entrepreneuriales en Haïti. Ainsi, des propositions sont faites par les expert.e.s et les chercheur.euse.s. Certaines de ces propositions semblent être prises en compte par les gouvernements haïtiens qui se sont engagés à amender certains textes de lois ou à en adopter d'autres. Cependant, la situation particulière des jeunes entrepreneur.e.s commande de nouvelles propositions.

4.2.1 Propositions faites par les expert.e.s ou chercheur.euse.s

Dans le but de prendre en compte les obstacles aux activités entrepreneuriales et d'améliorer la situation des entrepreneur.e.s, plusieurs auteur.e.s ont fait des propositions. Ces propositions touchent divers aspects et visent à : surmonter les obstacles liés à la création d'entreprises, faciliter l'accès au crédit, attirer la diaspora à investir ou à créer des entreprises en Haïti, inciter à la formation de ressources humaines qualifiées répondant aux besoins des entreprises, engager des réformes institutionnelles au niveau de l'État, combattre la corruption, etc. L'ensemble de ces propositions peut être classé en quatre catégories : (1) surmonter les obstacles juridiques, administratifs et politiques, (2) corriger les obstacles liés à l'accès aux moyens financiers et non financiers, (3) favoriser la disponibilité de ressources humaines et (4) promouvoir et encadrer l'entrepreneuriat, notamment l'entrepreneuriat féminin.

4.2.1.1 Surmonter les obstacles juridiques, administratifs et politiques

Dans un document du Groupe de réflexion pour une Haïti nouvelle (GRAHN) produit dans le cadre d'une série de contributions visant la reconstruction nationale après le séisme dévastateur du 12 janvier 2010, se trouvent formulées un ensemble de propositions touchant divers secteurs. Certaines portent sur le développement de l'entrepreneuriat ou la structure du secteur privé. Parmi ces dernières, il y en a une qui va certainement dans le sens de la réduction des procédures administratives pour démarrer une entreprise. En effet, le GRAHN propose d'« [a]dapter le cadre juridico-légal et fiscal aux spécificités des PME et simplifier les procédures administratives pour la création d'une entreprise »⁵⁶⁴. Une telle proposition n'est qu'un point à intégrer dans le cadre des « réformes réglementaires et administratives du climat des affaires », tel que proposées et envisagées par la Banque mondiale⁵⁶⁵. Pour engager de telles réformes, il est conseillé à Haïti de suivre les efforts déployés par certains pays comme la République dominicaine, la Jamaïque, le Vietnam, le Cambodge, le Maroc et le Rwanda. Certains de ces pays, comme la République dominicaine ou le Rwanda, étaient, il n'y a pas longtemps, dans la même situation économique qu'Haïti, alors que d'autres, comme le Cambodge, présentent encore des situations similaires à Haïti. Contrairement à Haïti, ces pays ont engagé un ensemble de réformes relatives, notamment,

⁵⁶⁴ S. PIERRE (dir.), préc., note 40, p. 525.

⁵⁶⁵ GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE, *Document d'évaluation de projet concernant une proposition de don d'un montant de 13,4 millions de dts (soit 20 millions de dollars) À la république d'Haïti pour un projet de développement des affaires et des investissements*, 76790-HT, Banque Mondiale, 2013, p. 7.

à l'amélioration du climat des affaires, qui leur permettent d'afficher aujourd'hui un réel progrès dans certains ou presque tous les indicateurs liés à la facilité de faire des affaires⁵⁶⁶. Le Rwanda, par exemple, est un pays dont les progrès sont encourageants, car « en moins de quatre ans d'efforts résolus et de concentration sur les points faibles, il a rejoint et dépassé des pays plus avancés »⁵⁶⁷. La réforme du cadre légal des affaires proposée doit donc passer par une refonte du cadre légal existant, étant donné qu'il est constitué de textes de loi épars, obsolètes et redondants.

Si une telle réforme est appelée à réduire les difficultés administratives, elle doit être envisagée dans le cadre d'une réforme administrative ou institutionnelle, d'un aménagement institutionnel et bureaucratique⁵⁶⁸ ou d'une innovation institutionnelle⁵⁶⁹, telle que proposée par différents auteurs⁵⁷⁰. Il est certes reconnu que « l'amélioration des mesures telles que la qualité de la fonction publique et des capacités administratives est généralement très lente dans les pays en développement »⁵⁷¹ et qu'Haïti devra mettre plusieurs décennies pour atteindre un tel objectif. Mais l'important est, à l'instar de beaucoup d'autres pays, d'engager de telles réformes et d'obtenir des résultats concrets et progressifs. Au gré de cette réforme administrative ou institutionnelle, les démarches visant à créer une entreprise peuvent être mieux coordonnées afin d'éviter la navette entre les différentes institutions. Enfin, la double proposition de la refonte du cadre légal des affaires et de la réforme institutionnelle doit avoir comme corollaire la lutte contre un obstacle politique majeur, à savoir la corruption. Cette dernière, dont les fâcheuses conséquences sont l'inefficience et l'inefficacité des institutions publiques et privées ainsi que l'instabilité politique récurrente, doit être corrigée selon certain.e.s auteur.e.s⁵⁷². Pour y arriver il est proposé à l'État de s'assurer:

- de la réalisation d'audits financiers, de manière régulière et sans complaisance, des entreprises publiques afin de les forcer à améliorer leur gestion et leur transparence;
- du renforcement des contrôles financiers dans les ministères;
- d'un meilleur contrôle des processus d'approvisionnement public;
- d'une gestion efficace des procédures de passation de marches;

⁵⁶⁶ GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE, préc., note 11, p. 58 et 59.

⁵⁶⁷ *Id.*, p. 63.

⁵⁶⁸ S. PIERRE (dir.), préc., note 40, p. 70.

⁵⁶⁹ B. PAUL, préc., note 31, 2.

⁵⁷⁰ Raju Jan SINGH et Mary BARTON-DOCK, *Haïti. Des opportunités pour tous*, Washington, DC, Groupe de la Banque mondiale, 2016, p. 11; GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE, préc., note 565, p. 10.

⁵⁷¹ R. J. SINGH et M. BARTON-DOCK, préc., note 570, p. 88.

⁵⁷² S. PIERRE (dir.), préc., note 40, p. 30, 138, 152, 527.

- de l'existence d'une fonction publique basée sur le mérite des carrières et non sur le clientélisme politique⁵⁷³.

En somme, si les propositions relatives à la réforme juridique et administrative ainsi que la lutte contre la corruption sont prises en compte, le climat des affaires deviendra favorable aux activités entrepreneuriales au triple plan réglementaire, administratif et politique. Toutefois, il faut également envisager d'autres mesures touchant la facilitation des moyens non financiers et financiers.

4.2.1.2 Faciliter l'accès aux moyens non-financiers et financiers

Au chapitre de la facilitation de l'accès aux moyens non-financiers et financiers, plusieurs propositions sont à prendre en compte. En premier lieu, concernant les moyens non-financiers qui renvoient aux assistances ou aux supports (conseil, plan d'affaires, études de marché, formation, « coaching », mentorat, etc.)⁵⁷⁴ accordés aux entrepreneur.e.s, le GRAHN propose de « [c]oncevoir et déployer sur l'ensemble du territoire national un système de Guichets uniques de services de soutien aux entreprises (GUSSE) pour soutenir la création d'entreprises et d'emplois au pays »⁵⁷⁵. L'objectif général du GUSSE est d'accompagner les entrepreneur.e.s actuel.le.s ou nouveaux.elles, pour la création, la gestion, le financement et la valorisation des entreprises locales⁵⁷⁶. Plus spécifiquement le GUSSE vise à :

- soutenir et promouvoir les régions par l'accueil, la formation, l'encadrement des nouveaux et jeunes entrepreneurs désirant faire des affaires en leur offrant l'aide technique nécessaire à la réalisation de leurs projets;
- favoriser l'expansion des entreprises existantes et le démarrage de nombreuses nouvelles petites et moyennes entreprises dans toutes les régions d'Haïti dans le but de créer et de maintenir le plus d'emplois possible;
- promouvoir le développement régional en offrant aux investisseurs, dans les dix départements du pays, des services de facilitation aux entreprises, en vue de réduire les entraves et les délais pour les promoteurs⁵⁷⁷.

Dans le cadre du GUSSE, le GRAHN a proposé un ensemble de projets relatifs à la mise en place de structures permanentes visant à apporter des soutiens aux jeunes entrepreneur.e.s en général,

⁵⁷³ *Id.*, p. 152 et 153.

⁵⁷⁴ Eunide LOUIS, *Diagnostic de l'entrepreneuriat féminin en Haïti. Stratégie EFH du PANSEH*, 4456-33-35 (4022), Développement international Desjardins, 2015, p. 6.

⁵⁷⁵ S. PIERRE (dir.), préc., note 40, p. 526.

⁵⁷⁶ *Id.*, p. 41.

⁵⁷⁷ *Id.*

comme les Services d'accompagnement des jeunes entrepreneurs (SAJE), ou aux entrepreneur.e.s agricoles en particulier, comme les Coopératives agricoles régionales d'équipement et de soutien (COOPARES)⁵⁷⁸. La proposition du GUSSE est d'une grande importance pour les entrepreneur.e.s dans les différentes localités ou régions du pays, car l'établissement d'un tel projet dans l'ensemble des dix départements est à même, selon nous, de résoudre le problème de la concentration des services à Port-au-Prince ou dans les grandes villes de province.

En second lieu, pour répondre aux difficultés encourues par les entrepreneur.e.s pour trouver du crédit en Haïti, des propositions vont dans le sens de la facilitation de l'accès aux moyens financiers en Haïti. Dans cette optique, le GRAHN propose :

- d'inciter les banques commerciales à rendre disponibles rapidement plus de prêts aux entrepreneurs haïtiens...;
- de mettre en place une institution financière publique ayant pour mandat de promouvoir le développement économique du pays en facilitant l'accès au financement des entrepreneurs haïtiens (de l'intérieur comme de la diaspora);
- de créer un Fonds de développement d'Haïti (FDH) pour servir de « bras financier » de la diaspora dans le cadre de sa participation active au développement de projets économiques⁵⁷⁹.

Ces trois propositions mettent en exergue la possibilité d'une double provenance de fonds pour financer les activités entrepreneuriales. Au niveau interne, il s'agirait de procéder à l'augmentation du portefeuille de crédit des banques commerciales et l'engagement de l'État à créer un fonds spéciaux pour les entrepreneur.e.s). Au niveau externe, il est envisagé de faciliter la contribution de la diaspora au financement des activités entrepreneuriales via le FDH. Ce fonds peut être l'une des stratégies pour attirer et retenir des investissements de la diaspora haïtienne au profit du financement des activités entrepreneuriales. Concernant la diaspora d'autres stratégies proposées sont ainsi résumées:

- a) la création d'un cadre pour l'engagement de la diaspora qui passe par l'adoption de lois flexibles sur la nationalité, la reconnaissance de droits de propriété spéciaux aux diasporas et la réduction des taux d'impôt sur le revenu;
- b) le développement et la création d'institutions de la diaspora en Haïti;

⁵⁷⁸ *Id.*, p. 557.

⁵⁷⁹ *Id.*, p. 526.

- c) le développement des programmes pour attirer les actifs financiers de la diaspora, dans les cas par exemple du marché de la dette (bons de la diaspora, prêts transnationaux, dépôts bancaires), des fonds mutuels, des fonds de capital-risque, etc.
- d) la conception de programmes pour attirer les investissements directs de la diaspora comme, par exemple, la mise en place d'incubateurs d'entreprises au profit de la diaspora ou d'un programme de reconnaissance patriotique aux investisseurs de la diaspora ayant drainé des investissements en Haïti⁵⁸⁰.

Au chapitre de la facilitation des activités entrepreneuriales au profit des entrepreneurs locaux et de la diaspora, est abordée la question de garantie au crédit. Car, il s'agit d'un des arguments le plus souvent avancé par les institutions financières pour justifier le manque de financement alloué aux activités entrepreneuriales. En ce sens, il est proposé à l'État haïtien, d'une part, de constituer un fonds de garantie afin de sécuriser les prêts et de conforter les institutions financières et, d'autre part, de créer un Bureau national de crédit afin de diminuer le niveau d'incertitude des banques sur la capacité de leurs clients à rembourser les prêts⁵⁸¹. Cette double proposition permettrait aux institutions financières de détenir des informations sur la solvabilité des emprunteurs et de bénéficier des garanties sur les prêts accordés.

4.2.1.3 Favoriser la disponibilité de ressources humaines

L'indisponibilité des ressources humaines a été relatée comme l'un des obstacles à la réalisation des projets entrepreneuriaux. Pour y remédier, un ensemble de propositions sont faites. Parmi celles formulées par le GRAHN il y a lieu de retenir les suivantes :

- exiger que toute entreprise (haïtienne ou étrangère) ainsi que les institutions internationales et les ONG aient recours prioritairement aux travailleurs locaux qualifiés;
- obliger les entreprises contractuelles à inclure dans leur offre de services un plan de formation adéquat, technique et professionnel du personnel local;
- élaborer un mécanisme de recrutement ayant pour but de promouvoir et de privilégier des Haïtiens de la diaspora pour des emplois qualifiés (experts, professionnels et autres), lorsque les ressources humaines ne sont pas disponibles localement...;

⁵⁸⁰ MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES, *Situation économique, financière, sociale en Haïti en 2013 et perspectives à court terme*, septembre 2014, p. 85-106.

⁵⁸¹ GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE, préc., note 11, p. 70.

- faire appliquer (et actualiser) les dispositions du Code du travail sur les normes du travail et ajuster le salaire minimum annuellement au coût de l'inflation de l'année écoulée comme le prévoit le Code du travail;
- moderniser et généraliser la formation professionnelle et technique de qualité répondant aux besoins de l'industrie afin d'améliorer la productivité de la main-d'œuvre;
- développer l'emploi industriel et structuré de façon à transférer le maximum de ressources humaines du secteur informel vers le secteur formel de l'économie;
- améliorer la productivité dans le secteur informel par l'amélioration de l'apprentissage traditionnel (sur le tas) ... à travers un programme jumelé d'alphabétisation et de perfectionnement professionnel;
- rénover et moderniser le système éducatif afin qu'il soit en mesure de produire à l'avenir les cadres, les techniciens et les travailleurs qualifiés de tout genre pour soutenir le développement économique du pays. De manière plus spécifique, mettre en place un réseau de lycées techniques débouchant sur un bac technique, en vue de former des techniciens de qualité dans différents domaines⁵⁸².

Ces propositions vont dans plusieurs sens : la priorisation des personnes-ressources qualifiées de la diaspora en cas de manque au niveau local, la formation des jeunes au niveau scolaire ou des personnes évoluant dans le secteur informel, la modernisation et l'actualisation des offres de formation, le perfectionnement des professionnel.le.s par le transfert de connaissances ou par des formations continues au niveau des entreprises, la priorisation des travailleur.euse.s qualifié.e.s locaux.ales⁵⁸³, le transfert de compétence du secteur informel au secteur formel et l'ajustement salarial relativement au taux d'inflation annuel. En résumé il importe de travailler à rendre disponibles des ressources humaines au niveau national et à attirer le personnes-ressources de la diaspora⁵⁸⁴. Ce capital humain diasporique est nécessaire étant donné les compétences acquises à l'extérieur et la fuite de cerveaux occasionnée par le phénomène de l'émigration de la majorité des personnes qualifiées. La diaspora peut contribuer au développement économique du pays en général⁵⁸⁵, et de certains secteurs d'activités en particulier comme le tourisme⁵⁸⁶. Pour les attirer, le gouvernement haïtien peut mettre sur place un programme pour les inciter à « revenir au pays d'origine pour y travailler, effectuer des recherches dans leur domaine d'expertise ou de créer des

⁵⁸² S. PIERRE (dir.), préc., note 40, p. 524 et 525.

⁵⁸³ Bénédicte PAUL, « Comment sortir Haïti de la dépendance vis-à-vis de l'aide internationale ? – Une proposition de stratégie basée sur l'entrepreneuriat innovant », (2012) 1-1 *Haïti Perspectives* 37, 40.

⁵⁸⁴ Bénédicte PAUL et Hugues SERAPHIN, « L'Haïtianité et la responsabilité sociale de la diaspora dans le développement d'Haïti », *Études caribéennes* 2015.29.1, 9.

⁵⁸⁵ Bénédicte PAUL, « Diaspora et Développement en Haïti : Vers une participation intelligente et efficiente », *MPRA Paper* (19 octobre 2012); B. PAUL et H. SERAPHIN, préc., note 584.

⁵⁸⁶ Hugues SERAPHIN et Bénédicte PAUL, « La diaspora : un levier pour le développement du tourisme en Haïti », *Mondes du Tourisme* 2015.11.1.

entreprises »⁵⁸⁷. Par exemple, l'État haïtien peut s'assurer du paiement de leurs frais de déménagement ou de la subvention de leur prêt hypothécaire⁵⁸⁸.

4.2.1.4 Résoudre les problèmes d'ordre structurel

Dans la rubrique des obstacles entravant la réalisation des activités entrepreneuriales, les problèmes d'ordre structurel jouent un rôle dissuasif et démotivant. À ce propos, le GRAHN fait un ensemble de propositions touchant divers secteurs, à savoir : le réseau routier, l'énergie électrique, les télécommunications, l'eau potable et assainissement et les systèmes et moyens de transport. Ce travail ne retient que certaines d'entre elles.

Pour le réseau routier, il est proposé :

- d'accélérer les opérations de mise à niveau et d'entretien permanent et effectif du réseau primaire (routes nationales reliant les chefs-lieux des différents départements géographiques du pays et celles reliant les deux États qui se partagent l'île d'Hispaniola) et entamer celles relatives au réseau secondaire (routes départementales reliant les principales villes de chaque département entre elles et au réseau primaire);
- de lancer et mener à bien les opérations de réhabilitation et d'entretien permanent et effectif des réseaux secondaire et tertiaire de façon à désenclaver les zones rurales, dont les zones de production agricole;
- d'assurer en continu la réhabilitation et l'entretien permanent et effectif des réseaux secondaire et tertiaire.
- d'éliminer progressivement et systématiquement les passages à gué et veiller à la protection des tronçons de route susceptibles d'être affectés par les éboulements pour prévenir toute discontinuité permanente, toute indisponibilité occasionnelle du réseau et assurer ainsi une meilleure gestion des risques environnementaux

En ce qui a trait à l'énergie électrique, le GRAHN propose :

- d'exécuter un programme national d'électrification rurale et d'installation de panneaux photovoltaïques;
- de réhabiliter la centrale hydroélectrique de Péligre afin de maximiser la production de cette centrale et de sécuriser l'approvisionnement en électricité par la réhabilitation, l'extension et l'amélioration de la ligne de transmission;
- de construire et exploiter des sites hydroélectriques déjà identifiés par l'Ed'H, en priorisant les sites de mini et microcentrales en vue de favoriser le développement des régions rurales isolées.

⁵⁸⁷ MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES, préc., note 580, p. 89.

⁵⁸⁸ *Id.*

- de construire la Centrale Hydroélectrique Artibonite 4C, de 30 MW, située en aval de Péligre et en amont de Mirebalais, ce qui permettrait de fournir de l'électricité à environ 600 000 personnes et d'irriguer une superficie de 330 hectares dans la région;
- d'harnacher et exploiter les sites propices aux énergies éoliennes dans toutes les régions du pays où des potentiels économiques viables auront été mis en évidence (des études du potentiel éolien réalisées ont indiqué la possibilité d'installer trois fermes d'éoliennes situées respectivement dans les régions de Jacmel, du Cap-Haïtien et du lac Azuei).

En ce qui concerne les télécommunications, les propositions suivantes sont formulées :

- mettre en place une dorsale nationale en fibre optique doublée d'une autre dorsale en faisceaux hertziens (sans fil);
- profiter de la fenêtre d'opportunité fournie par la réalisation du projet de maillage routier pour enfouir sous les routes des conduits pouvant servir à la mise en place d'une dorsale nationale en fibre optique et à l'extension du réseau de distribution électrique

Dans le cas de l'eau potable et l'assainissement, il est proposé d'« [a]méliorer prioritairement les taux d'accès à l'eau potable (objectif de 100 % à moyen terme) sans négliger l'assainissement et renforcer les mesures d'accompagnement au programme d'investissements dans le secteur de l'eau potable et de l'assainissement à travers plusieurs initiatives ... »⁵⁸⁹.

Enfin, les propositions relatives aux systèmes et moyens de transport touchent notamment les transports maritime et aérien. Il est demandé à l'État de :

- rétablir la relation à la mer [...] en dotant le pays de ports susceptibles d'accueillir des porte-conteneurs (dans différentes zones côtières du pays);
- répartir le trafic aérien international sur trois aéroports principaux situés à proximité des villes principales : Port-au-Prince, Cap-Haïtien et Les Cayes;
- allonger les pistes à 3 000 mètres et moderniser les conditions d'accueil des passagers ainsi que les moyens de contrôle de la navigation;
- préserver les acquis et se prémunir contre les risques et aléas de la nature, en maintenant en service et en entretenant les aéroports régionaux dont ceux de Jérémie et de Port-de-Paix.

Si l'ensemble de ces propositions ont été élaborées dans le contexte post-séisme et devaient être prises en compte dans le cadre d'élaboration de projets à court, à moyen et à long terme, force est de constater qu'elles rentrent dans le cadre d'un projet de développement durable de l'ensemble du pays. Ces propositions définissent donc le cadre structurel sans lequel les projets entrepreneuriaux

⁵⁸⁹ S. PIERRE (dir.), préc., note 40, p. 205.

auront de la difficulté à se réaliser. Mais malgré la défaillance des infrastructures, cela n'empêche pas aux jeunes ambitieux de se lancer affaires. Il faut encourager ceux et celles qui prennent de telles initiatives et inciter les autres à en faire autant par des programmes de promotion de l'entrepreneuriat et d'encadrement des jeunes entrepreneur.e.s, notamment les femmes.

4.2.1.5 Promouvoir et encadrer l'entrepreneuriat en général et l'entrepreneuriat féminin en particulier

En fin de compte, la promotion et l'encadrement de l'entrepreneuriat sont considérés comme un élément important pour instituer une culture entrepreneuriale et motiver la prise d'initiatives entrepreneuriales par les jeunes. Dans la rubrique de la promotion de l'entrepreneuriat le GRAHN propose, d'une part, de « [c]oncevoir et déployer sur l'ensemble du territoire national un programme de formation entrepreneuriale pour les jeunes en Haïti et un fonds de démarrage de petites et moyennes entreprises (PME) [...] »⁵⁹⁰ et d'autre part d'« [i]ntégrer dans le système scolaire des programmes d'apprentissage de l'entrepreneuriat visant à développer le goût d'entreprendre chez les jeunes générations »⁵⁹¹. De son côté, Paul invite l'État haïtien à faire preuve d'un volontarisme entrepreneurial afin de faciliter les activités des entreprises existantes dans le pays et de provoquer l'émergence d'une nouvelle classe d'affaires⁵⁹². Pour ce faire, il est conseillé à l'État d'établir « un système approprié d'incitations propres à encourager les entrepreneurs commerciaux, petits et grands, à se réorienter vers des activités productives, génératrices de plus-values pour l'économie »⁵⁹³. La promotion et l'encadrement de l'entrepreneuriat doivent surtout passer par « la création d'institutions qui améliore le contexte entrepreneurial et libère le potentiel des entreprises à contribuer à la croissance économique »⁵⁹⁴. Libérer le potentiel entrepreneurial des jeunes implique une véritable éducation à l'entrepreneuriat- laquelle peut être assurée notamment par les universités⁵⁹⁵- et la mise en place d'un ensemble d'activités pouvant pousser les jeunes à être compétitif.ve.s. Dans cette optique l'État peut mettre sur pied un ensemble de

⁵⁹⁰ *Id.*, p. 525.

⁵⁹¹ *Id.*, p. 526.

⁵⁹² B. PAUL, préc., note 583, 40.

⁵⁹³ Yves R. BASTIEN et Ludovic COMEAU JR, « Crise du développement en Haïti : pour sortir de l'impasse », (2012) 1-1 *Haïti Perspectives* 17, 19.

⁵⁹⁴ B. PAUL, préc., note 31, 2.

⁵⁹⁵ Bénédicte PAUL, *Université et entrepreneuriat en Haïti*, Port-au-Prince (Haïti), Centre de Recherche et d'Appui aux Politiques Urbaines (CRAPU), Université Quisqueya, 19 avril 2012.

compétitions annuelles, lesquelles peuvent s’inspirer des prix d’excellence que le GRAHN a initiés en 2012, dont ceux dénommés *Prix de l’entrepreneuriat « Madan sara »* de l’année et *Prix du jeune entrepreneur de l’année*.

Si de telles propositions visent les jeunes entrepreneur.e.s en général, certain.e.s auteur.e.s préconisent une attention particulière aux femmes entrepreneures. Plusieurs raisons sont avancées pour justifier une telle proposition. En effet, malgré l’importance des femmes dans différents secteurs de la vie économique, tels que la microfinance⁵⁹⁶, la gestion des Très petites entreprises (TPE) (lesquelles contribuent fortement à la réduction de la pauvreté et à la croissance économique du pays⁵⁹⁷) et le secteur de l’économie informelle en général⁵⁹⁸, elles sont marginalisées et font face à plus de difficultés que les hommes. Une étude réalisée sur l’inégalité des sexes en Haïti révèle que les femmes et les filles sont moins éduquées, font face à des défis plus lourds en matière de santé, sont désavantagées sur le marché du travail, font face à des violences sexuelles, ont moins d’opportunités de participer à la vie publique⁵⁹⁹ et ont plus de difficultés d’accès au crédit⁶⁰⁰. En ce qui concerne notamment les activités entrepreneuriales, Paul fait remarquer que « les femmes entrepreneures sont défavorisées, tant du point de vue de leurs propres caractéristiques managériales que du point de vue des caractéristiques de leur entreprise ou encore des éléments de l’environnement des affaires »⁶⁰¹.

C’est sur la base de toutes ces considérations que des propositions vont dans le sens d’une promotion ou d’un encadrement de l’entrepreneuriat féminin en particulier. À ce propos, le GRAHN recommande de :

- renforcer, développer et multiplier les activités de sensibilisation, de promotion et d’information, les projets d’insertion sociale, socioprofessionnelle et les projets économiquement responsables qui contribuent à la valorisation et à l’autonomisation des femmes, des personnes faiblement scolarisées pour les aider à découvrir leur potentiel en tant que personnes, entrepreneures et leaders dans leur collectivité⁶⁰²;

⁵⁹⁶ James ORIZA et Bénédicte PAUL, « Rôle des femmes entrepreneures dans le renforcement de l’économie sociale et solidaire en Haïti », (2014) volume 3-3 *Haïti Perspectives* 23.

⁵⁹⁷ Philippe SIMON, « Instruments économiques et réglementaires au profit du développement des micro, petites et moyennes entreprises (MPME) en Haïti », *Études caribéennes* 2016.35.1, 13.

⁵⁹⁸ PROGRAMME DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT EN HAÏTI, *Entrepreneures dans l’économie haïtienne*, PNUD Haïti, 2015.

⁵⁹⁹ R. J. SINGH et M. BARTON-DOCK, préc., note 570, p. 42.

⁶⁰⁰ PROGRAMME DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT EN HAÏTI, préc., note 598, p. 69.

⁶⁰¹ B. PAUL, préc., note 31, 3.

⁶⁰² S. PIERRE (dir.), préc., note 40, p. 421.

- donner un plus large accès au crédit aux femmes en multipliant les initiatives de financement destinées exclusivement aux entrepreneures (secteur formel et informel) et aux mères monoparentales⁶⁰³.

Ces propositions mettent l'accent sur la nécessité d'un double support à la fois financier et non-financier dont les femmes devraient bénéficier. Tout cela doit prendre place dans une politique de genre qui accorde à la femme les meilleures possibilités pour son émancipation politique, économique et sociale.

4.2.2 Avancées du cadre légal des affaires et mesures prises ou envisagées par les gouvernements haïtiens

La plupart des propositions mentionnées ci-dessus sont prises en compte par les gouvernements haïtiens soit dans le cadre d'amendement de textes de loi, soit dans l'adoption d'autres lois, soit dans la création d'institutions ou dans la mise en place de différents programmes relatifs à l'entrepreneuriat.

4.2.2.1 Amendement ou adoption de textes de loi

Tel que vu au chapitre trois, l'environnement des affaires est encadré par des textes de loi épars, redondants et sans harmonie dont la majorité est aujourd'hui vétuste. Cependant, au fil du temps, du sang neuf est apporté dans ce cadre légal même si les résultats ne sont pas tout à fait évidents. Malgré l'existence de ministères ou d'organismes étatiques habilités à produire des réflexions pouvant servir à l'amélioration du climat des affaires en Haïti, les gouvernements haïtiens qui se sont succédé préfèrent créer des commissions présidentielles pour mener de telles réflexions. Le tableau 4.5 suivant liste un ensemble de commissions et d'activités commanditées par l'État haïtien ayant pour mandat de faire des propositions relatives à l'investissement, à la compétitivité de l'économie haïtienne, au développement des technologies de l'information et de la communication (TIC), à l'amélioration du climat des affaires et à l'insertion professionnelle des jeunes.

⁶⁰³ *Id.*, p. 541.

Années	Commissions/activités
2009	Commission présidentielle sur la compétitivité/groupe de travail sur la compétitivité Commission présidentielle sur les technologies de l'information et de la communication
2011	Conseil consultatif présidentiel pour le développement et l'investissement
2012	États généraux des investissements Commission présidentielle sur la réforme du droit des affaires
2017	Forum sur la compétitivité et l'investissement Commission nationale pour l'innovation et l'insertion professionnelle des jeunes

Tableau 4.5 : Commissions ou activités portant des réflexions relatives au climat des affaires à partir de 2009

Si ces initiatives ont été engagées depuis 2009, il est difficile de savoir pourquoi les propositions vont commencer à être effectivement prises en compte à partir de 2015 (voir tableau 4.6 ci-dessous). La Commission sur la réforme du droit des affaires, qui a pris naissance à la suite des États généraux des investissements en 2012, a produit un travail colossal et fait des recommandations qui ont donné lieu à beaucoup de projets de loi, dont l'un prévoit une refonte globale du droit des sociétés en Haïti. Le tableau 4.6 présente des modifications du cadre légal des affaires qui remontent à 1968. Mais les modifications substantielles commencent à apparaître à partir de 2015.

Années	Apport ou nouveauté	Textes légaux adoptés	Contenu de l'apport
1968	Réduction du capital minimum de démarrage	<i>Décret du 11 novembre 1968 sur la constitution du capital des sociétés par actions, la déclaration de fonctionnement et les attributions des commissaires aux comptes (art. 2)</i>	Diminution du Capital minimum de démarrage passé de ½ à ¼ du capital minimum requis (25 milles ou 100 milles HTG selon le cas)
1979	Autorisation de fonctionnement délivrée par le MCI	<i>Décret du 10 octobre 1979 sur les sociétés anonymes (art. 1 et 3)</i>	Autorisation de fonctionnement jadis attribuée par le président de la République et désormais accordée par le MCI sauf pour les sociétés étrangères, les sociétés de banque et de crédit, les sociétés d'assurance, les sociétés mixtes, les sociétés financières de développement, les sociétés minières ⁶⁰⁴ .

⁶⁰⁴ Ces restrictions ont été probablement enlevées par le *Décret du 2 juin 1995 abrogeant les articles 5 et 6 de celui du 10 octobre 1979 relatifs aux formalités de constitution des sociétés anonymes*. Les articles modifiés sont exactement ceux qui contiennent de telles restrictions. Mais dans le cadre de ce travail il nous a été difficile de trouver ce texte de loi.

2002 et 2012	Mesures favorables à la diaspora haïtienne	<i>Loi portant privilèges aux haïtiens d'origine jouissant d'une autre nationalité et à leurs descendants</i> , 2 juillet 2002 (art.1) <i>Constitution haïtienne de 1987 amendée (art. 12)</i>	Dispositions enlevant les obstacles ayant alourdi les démarches pour un membre de la diaspora de s'impliquer dans la vie économique en Haïti Reconnaissance de la double nationalité
2005	Protection des droits de propriété intellectuelle	<i>Décret 12 octobre 2005 portant création d'un organisme public, mixte, autonome, spécialisé jouissant de la personnalité juridique dénommée: Bureau haïtien du droit d'auteur (BHDA).</i> <i>Décret sur les droits d'auteur</i> , 12 octobre 2005.	Protection des œuvres littéraires, artistiques et scientifiques et possibilité de motiver à l'innovation
2014	Lutte contre la corruption	<i>Loi portant prévention et répression de la corruption</i> , 12 mars 2014	Condamnation, répression et sanction de tout acte de corruption commis dans le secteur privé et public.
2015-2017	Reconnaissance et encadrement du droit du numérique	<i>Décret sur la signature électronique</i> , 9 décembre 2015 <i>Décret reconnaissant le droit de tout administré à s'adresser à l'administration publique par des moyens électroniques</i> , 6 janvier 2016 <i>Loi sur la signature électronique adaptant le droit de la preuve aux technologies de l'information et élargissant les compétences du Conseil national des télécommunications</i> , 15 février 2017.	Reconnaissance du support électronique, de la signature numérique et de la validité de la preuve numérique. Reconnaissance du commerce et des transactions électroniques. Reconnaissance du droit de communication par des moyens électroniques à l'administration publique par les administré.e.s. Facilitation des relations des administré.e.s à l'administration publique en matière d'obtention d'information, de réduction de délai, de transparence, etc.
2018	Modification du statut du commerçant et des actes de commerce et organisation du registre de commerce	<i>Loi du 3 avril 2018 portant réforme du statut du commerçant et des actes de commerce et organisant le registre du commerce</i>	Abrogation de certaines obligations ayant alourdi les démarches de l'exercice du commerce par l'étranger.ère. Assimilation de l'étranger.ère de la CARICOM au ou à la commerçant.e haïtien.ne. Droit accordé au ou à la mineur.e émancipé.e d'exercer le commerce. Catégorisation des actes de commerce (par nature et par la forme)
2017, 2018 et 2020	Disponibilité et formation de ressources humaines	<i>Loi du 3 avril 2018 portant réforme du statut du commerçant et des actes de commerce et organisant le registre du commerce.</i> <i>Décret du 11 mars 2020 portant organisation, fonctionnement et modernisation de l'enseignement supérieur.</i>	Division de la durée du travail en trois tranches de 8 heures/jour favorisant une meilleure répartition des travailleur.euse.s pour une journée de travail. Encouragement fait aux entreprises de participer à la formation technique et professionnelle des employé.e.s Demande faite aux institutions de l'enseignement supérieur d'offrir des

		<i>Loi portant organisation et réglementation du travail sur la durée de vingt-quatre heures répartie en trois tranches de huit heures, août 2017</i>	formations répondant au besoin du monde professionnel et des entreprises.
2020	Garantie des prêts ou facilité de trouver du financement	<i>Décret portant réglementation des opérations de crédit-bail, 12 mai 2020</i> <i>Décret réformant le droit des sûretés, 9 avril 2020</i>	La reconnaissance et l'institution du crédit-bail facilitant les entrepreneur.e.s de trouver du crédit afin de se pourvoir en biens mobiliers et immobiliers Réforme du droit de sûretés qui vient offrir plus de garanties aux créancier.ère.s et plus de facilité pour accorder ou obtenir un financement
2020	Facilité de trouver des locaux à usage professionnel ou commercial	<i>Décret du 9 avril 2020 portant sur le bail à usage professionnel.</i>	Reconnaissance de plus de latitude aux bailleurs dans l'objectif de faciliter aux commercant.e.s et entrepreneur.e.s de trouver un bail à usage professionnel ou commercial Incitation à investir dans le domaine de l'immobilier (location à usage commercial ou professionnel)

Tableau 4.6 : Modifications apportées au cadre légal des affaires favorables aux activités entrepreneuriales

Ce tableau, qui présente une synthèse de l'historique des textes légaux visant à apporter une amélioration du cadre légal des affaires, permet de porter un regard objectif sur les résultats réellement obtenus. En effet, malgré ces efforts, le climat des affaires ne s'est pas amélioré pour autant. Les rapports DB analysés plus haut ont montré qu'Haïti n'a obtenu des résultats significatifs que pour l'indicateur du commerce transfrontalier (voir tableau 4.1 ci-dessus). En considérant par exemple l'indicateur de la création d'entreprise (CE), le nombre de procédures reste inchangé (12) de 2004 à 2020, le temps nécessaire pour créer une entreprise est très long, variant approximativement entre 314 jours (plus élevé en 2012) et 127 jours (plus bas en 2007) pour s'établir à 179 jours en 2020 (voir tableau 4.2 ci-dessus). Il en est de même pour les autres indicateurs liés à la perception de la corruption, au risque politique et financier, et au cadre structurel. Il faut surtout s'étonner de cette absence de résultats significatifs en sachant que des institutions sont créées avec pour mission de mener des actions qui devraient avoir des retombées positives pour l'amélioration du climat des affaires.

4.2.2.2 Création d'institutions

Un ensemble d'institutions créées à travers les années sont mandatées pour mener des actions ou pour prendre des décisions qui pourraient avoir des impacts positifs sur le climat des affaires. Ces institutions se trouvent tant dans les domaines financier, social et politique que dans le secteur administratif. En effet, à côté des banques commerciales, des institutions financières et des

institutions sociales jouant des rôles financiers (accordant des prêts) mentionnées à la seconde section du chapitre trois, d'autres institutions sont mises sur pied pour remplir différentes fonctions.

Il y a lieu de citer, entre autres :

- a) l'Unité centrale de renseignements financiers (UCREF) créée en 2001⁶⁰⁵, mais dont le fonctionnement est organisé en 2017⁶⁰⁶ ;
- b) l'Unité de lutte contre la corruption (ULCC) créée en 2004⁶⁰⁷ ;
- c) le Centre de facilitation des investissements (CFI) créé en 2006⁶⁰⁸ ;
- d) le Conseil supérieur de l'administration et de la fonction publique (CSAFP) et l'Office de management et des ressources humaines (OMRH) créés en 2005⁶⁰⁹.

Si l'UCREF et l'ULCC sont mandatées pour lutter respectivement contre les crimes financiers et la corruption en général, l'OMRH et le CSAFP, deux organismes attachés à la Primature, doivent de leur côté moderniser l'administration publique afin de la rendre plus efficace et efficiente, dans le sens d'une meilleure coordination entre les différentes institutions publiques, de l'augmentation de leur capacité à servir le public ou de la réduction des démarches ou des délais auprès des institutions ou organismes étatiques. Si les objectifs de ces institutions ou organismes étaient atteints, les impacts se feraient déjà sentir et le monde des affaires en gagnerait en termes d'amélioration, d'attractivité ou de compétitivité. Le même constat est valable pour le CFI qui, malgré ses efforts pour faire la promotion des opportunités d'investissement en Haïti, mais aussi en dépit des différentes études réalisées, des travaux d'assistance aux entrepreneur.e.s et des publicités sur le web, ne parvient pas à pencher la balance vers une réelle amélioration du climat des affaires. Selon certains, le CFI ne serait pas une réelle structure de promotion et d'encadrement de l'investissement, ce qui pourrait expliquer son inefficacité⁶¹⁰. Également, il est noté l'absence d'une fonction statistique du CFI qui l'empêche de faire un suivi pour s'assurer que les investissements prévus ont été effectivement réalisés⁶¹¹.

⁶⁰⁵ *Loi du 21 février 2001 relative au blanchiment des avoirs provenant du trafic illicite de la drogue et d'autres infractions graves*, art. 3.1.1.

⁶⁰⁶ *Loi du 8 mai 2017 portant organisation et fonctionnement de l'Unité de renseignements financiers (UCREF)*.

⁶⁰⁷ *Décret du 8 septembre 2004 créant l'Unité de Lutte contre la Corruption*.

⁶⁰⁸ *Décret du 31 janvier 2006 portant création du Centre de facilitation des investissements*, préc., note 2.

⁶⁰⁹ *Décret du 17 mai 2005 portant Organisation de l'Administration Centrale de l'État*, art. 103 et 110.

⁶¹⁰ S. PIERRE (dir.), préc., note 40, p. 128.

⁶¹¹ GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE, préc., note 11, p. 64.

Afin de corriger le manque de résultats satisfaisants du CFI, des propositions vont dans le sens de son renforcement⁶¹². C'est dans cette perspective que s'inscrit Paul lorsqu'il propose d'améliorer la qualité du travail du CFI en adoptant une discrimination positive en faveur des investissements productifs⁶¹³. Plus concrètement, le GRAHN recommande de le fusionner avec la Direction générale des zones franches. Il deviendrait le Centre de promotion de l'investissement et aurait pour mission « d'encadrer l'investisseur et de lui faire comprendre les avantages offerts par les lois de facilitation des investissements, leurs exigences et leurs contraintes, de même que les activités admissibles dans le cadre de ces lois »⁶¹⁴. Cependant, cela peut paraître surprenant que l'État haïtien s'engage dans d'autres voies qui ne vont nullement dans le sens du renforcement des institutions déjà établies.

4.2.2.3 Mise en place de programmes relatifs à l'entrepreneuriat

L'État haïtien, malgré l'absence de résultats concrets de ses réformes et de la création de certaines institutions, s'engage à mettre sur pied certains programmes visant à promouvoir ou encadrer les activités entrepreneuriales. À travers un document du MCI rendu public en 2015, le gouvernement haïtien d'alors a inauguré un ensemble d'initiatives baptisées « services d'appui aux entreprises » dont l'objectif principal est « d'organiser profondément l'écosystème entrepreneurial haïtien »⁶¹⁵. Dans le cadre de ces services, le Centre de développement de l'entreprise et de l'entrepreneuriat (CDEE) a été créé et des programmes ont été lancés, à savoir :

- 2) le Programme de soutien aux micro-entreprises;
- 3) le Programme d'Appui à la modernisation des entreprises;
- 4) les Services d'appui aux entreprises (SAE) (à travers tous les départements du pays);
- 5) la politique de mise aux normes industrielles;
- 6) Guichet unique électronique (GUE);
- 7) la Politique nationale de la qualité;
- 8) le Programme des micro-parcs industriels⁶¹⁶.

⁶¹² F. ABBATE et J.-D. ÉLIE, préc., note 562, p. 10.

⁶¹³ B. PAUL, préc., note 583, 40.

⁶¹⁴ S. PIERRE (dir.), préc., note 40, p. 130.

⁶¹⁵ MINISTÈRE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE, préc., note 5, p. 3.

⁶¹⁶ *Id.*, p. 4.

Le CDEE, institué comme une unité du MCI, doit utiliser les SAE, ensemble de structures techniques et administratives, pour atteindre ses objectifs. À travers les SAE, le CDEE est mandaté pour offrir aux PME ou aux jeunes entrepreneur.e.s un ensemble de services qui sont, entre autres, les suivants :

- a) Formation de base en gestion des entreprises, en comptabilité, en fiscalité, en marketing et en gestion des ressources humaines;
- b) Appui à l'élaboration de plans d'affaires;
- c) Assistance technique post-investissement;
- d) Appui à la recherche de nouveaux marchés sur le plan local et international;
- e) Appui à la recherche de financement;
- f) Appui à l'incorporation des sociétés et à l'enregistrement des entreprises⁶¹⁷.

Il a été prévu de regrouper l'ensemble de ces services dans le GUE dans le cadre d'une politique de décentralisation des services ou de proximité avec les entrepreneur.e.s à travers tout le pays. Plus de 5 ans après la création du CDEE, aucun rapport n'est rendu public, ce qui aurait permis d'évaluer les résultats obtenus. En 2018, le gouvernement a lancé un nouveau programme dénommé « Programme d'appui à l'entrepreneuriat Jeunesse (PAPEJ) » qui vise à toucher environ 700 jeunes, 140 communes et 150 entreprises en gestation dans l'objectif de « permettre aux jeunes de monter leurs propres entreprises, mais aussi générer des emplois dans le pays »⁶¹⁸.

Parallèlement à de telles initiatives, le CFI fournit également des services d'assistance aux entrepreneur.e.s qui vont presque dans le même sens que ceux offerts par le CDEE. Dans le cadre de ses missions de promouvoir les investissements, de réaliser des études, de proposer des réformes du cadre légal des affaires et de faciliter les investissements, le CFI assiste les entrepreneur.e.s⁶¹⁹ tout en offrant des services en ligne (Haïti open data et Haïti digital service) afin d'aider les investisseur.euse.s dans leur tentative de prise de décision d'affaires⁶²⁰. Le CFI s'est aussi proposé de créer des entreprises (des SA notamment) afin de les vendre ensuite à des potentiel.le.s entrepreneur.e.s.

⁶¹⁷ *Id.*, p. 8.

⁶¹⁸ « Jovenel Moïse lance le Programme d'Appui à l'Entrepreneuriat Jeunesse », *Loop Haïti*.

⁶¹⁹ CENTRE DE FACILITATION DES INVESTISSEMENTS, *Rapport annuel 2017*, Port-au-Prince (Haïti), 2018, p. 9.

⁶²⁰ *Id.*, p. 11 et 12.

Par ailleurs, à plusieurs occasions, l'État haïtien, à travers plusieurs institutions ou commissions, organise des concours d'entrepreneuriat afin d'encourager ou d'inciter les jeunes à se lancer en affaires. Parmi ces initiatives, il y a lieu de citer :

- a) Le concours « Promotion et Encadrement de l'Innovation / Concours des Jeunes Entrepreneurs Innovants » lancé et organisé par le MCI en 2013 ;
- b) Le concours d'idées d'entreprises organisé par le PAPEJ en 2018 qui a sélectionné 150 projets sur 3000 candidatures et accordé 250 000 HTG à chacun.e des gagnant.e.s⁶²¹.
- c) Le concours national de plan d'affaires lancé en 2020 dans le cadre du PAPEJ qui vise à sélectionner 1 000 entreprises qui bénéficieront d'un crédit préférentiel de l'ONA et des programmes d'assistance⁶²² ;
- d) Le concours de concept d'affaires pour les jeunes haïtiens ayant pour thème « leadership en affaires et éducation financière » organisé par la Banque de la République d'Haïti (BRH) en 2020⁶²³ qui a récompensé 12 jeunes entrepreneur.e.s sur 1700 candidat.e.s⁶²⁴.

L'ensemble de ces initiatives gouvernementales peut laisser croire à une réelle volonté de l'État haïtien de promouvoir l'entrepreneuriat et d'inciter les jeunes à se lancer en affaires. Aussi, il y a lieu de supposer que les gouvernements haïtiens prennent en compte les propositions formulées par les chercheur.euse.s ou les expert.e.s visant l'amélioration du cadre légal des affaires. Par exemple, la création du CDEE et les mesures d'assistance du CFI laissent croire à une prise en compte de la proposition du GUSSE et des SAJE faite par le GRAHN. De même, l'adoption de la loi contre la corruption en 2017 semble s'inscrire dans une volonté de lutter contre la corruption en Haïti en considération des dénonciations et des propositions formulées.

Cependant, une simple analyse peut montrer que ces initiatives ne sont pas coordonnées. Quelle est la relation entre le CFI et le CDEE dans le cadre de la promotion des investissements et des services d'assistance aux jeunes entrepreneur.e.s ? Pourquoi les concours viennent généralement des initiatives du Président de la République via des commissions présidentielles au lieu d'être organisés par le CDEE ou le CFI ? Pourquoi cette institution ou cette unité n'ont pas de fonds

⁶²¹ note 618.

⁶²² « Haïti - FLASH : 2 milliards de crédit pour les jeunes entrepreneurs », *HaitiLibre.com* (24 janvier 2020).

⁶²³ « Haïti - FLASH BRH : Concours de concepts d'affaires pour les jeunes haïtiens », *HaitiLibre.com* (aout 2020).

⁶²⁴ Fabienne ESTIMABLE, « Concours de Concept d'Affaires de la BRH : deux entrepreneurs FAMViens sont dans le Top 12 », *La Mélisse* (aout 2020).

disponibles pour financer les activités entrepreneuriales alors qu'un tel financement semble n'être disponible que dans le cadre des concours organisés sous l'égide du Président de la République ? Si les CFI et le CDEE ne peuvent avoir que des missions d'assistance, qu'est-ce qui empêche de créer un fonds permanent budgétisé pour financer les activités entrepreneuriales, en référence à la proposition du FDH faite par le GRAHN ? Pourquoi toutes ces initiatives ne parviennent-elles pas à des résultats réels au profit d'une amélioration effective du climat des affaires ? Ce questionnement laisse entrevoir que l'ensemble de ces initiatives gouvernementales ne rentre nullement dans le cadre d'un projet visant à promouvoir et encadrer durablement les activités entrepreneuriales. Comme toujours, les gouvernements préfèrent miser dans le conjoncturel ou dans le court-termisme à des fins politiciennes de publicités ou de rentabilité politique.

4.2.2.4 Autres engagements ou mesures envisagées pour l'État haïtien

Il faut toutefois noter d'autres engagements ou mesures prises par l'État haïtien qui visent, dans le cadre de la réforme engagée depuis 2012, à améliorer le climat des affaires. La Commission présidentielle sur la réforme du droit des affaires mise en place à la suite des États généraux de 2012 s'est réellement engagée à faire un ensemble de propositions dont la prise en compte pourrait être bénéfique au climat des affaires. Parmi ces propositions, il y a lieu de noter les suivantes :

- a) l'avant-projet de loi sur le secteur des assurances ;
- b) l'avant-projet de loi éliminant le dépôt du quart du capital-actions comme étape constitutive des sociétés ;
- c) l'avant-projet de loi cadre du CFI ;
- d) le projet de loi portant création de l'entreprise individuelle à responsabilité limitée et refonte du droit des sociétés.

À l'exception des dispositions portant sur la création de l'EIRL, ce travail ne s'est pas donné pour tâche d'analyser tous ces projets de loi. Mais, comme il a été le cas pour les autres textes de loi adoptés dans le cadre de la réforme, il faut croire à une réelle volonté d'améliorer le cadre légal des affaires par l'adoption de nouveaux textes qui viennent enlever les embûches qui compliquent la réalisation des activités entrepreneuriales, comme la prévision d'éliminer le dépôt obligatoire du quart du capital minimum lors de la création d'une SA.

Par ailleurs, l'État haïtien a pris d'autres mesures dont les résultats se font encore attendre. En 2012, le MCI a lancé le Registre électronique du commerce (REC) dont l'objectif était de permettre

une consultation des archives du commerce et l'enregistrement d'une société commerciale en ligne. La double initiative du GUE et du REC poursuivait l'objectif ultime de permettre la constitution d'une SA en 10 jours seulement. À ce jour, cet objectif est loin d'être atteint, comme en témoignent les rapports DB (voir tableau 4.1 ci-dessus). Aucune information sur les travaux du GUE n'est encore rendue publique. Une visite du site Internet devant héberger le REC (<http://registre.mci.gouv.ht>.) permet de constater qu'il est soit non opérationnel, soit difficile d'accès à certains moments.

En somme, les tentatives de réforme juridique et institutionnelle de l'État n'atteignent pas encore les objectifs fixés. Il s'agit d'une situation qui perdure dans toute l'histoire du pays où les tentatives de juridicisation de la vie sociopolitique et économique ont toujours échoué comme le montre brillamment Pierre-Louis Naud⁶²⁵. Ce dernier prouve en effet que deux grandes tentatives de juridicisation (1804-1843 et 1994-2004) pour contrôler les domaines de la vie sociale, politique et économique ont échoué. Naud utilise la théorie de la vulnérabilité structurelle pour donner un ensemble d'explications à cet échec dont, entre autres : la résistance des groupes interprétant les réformes comme une menace pour leurs intérêts; la rareté des ressources afférentes à l'usage ou à l'application des règles du jeu que les réformes prétendent instaurer; l'absence d'une classe moyenne aisée et humaniste pouvant assurer le leadership des mouvements sociaux; la corruption des leaders des mouvements insurrectionnels ou populaires; l'instrumentalisation des moyens étatiques à des fins personnelles⁶²⁶. Mais, malgré tout, il faut toujours croire à un avenir où les choses peuvent évoluer. C'est cette croyance qui explique que des jeunes universitaires ne se découragent pas à faire des travaux sur Haïti dans l'espoir que les éclairages apportés pourront être utiles au moment opportun. C'est ce même optimisme qui donne sens à la formulation des propositions qui suivent.

4.2.3 De nouvelles propositions tenant compte de la particularité des jeunes entrepreneur.e.s ou de l'entrepreneuriat jeunesse

L'idée de faire de nouvelles propositions qui peuvent prétendre à la pertinence a commandé un travail de recension des propositions déjà faites par le passé et des avancées du cadre légal des

⁶²⁵ Pierre-Louis NAUD, « La juridicisation de la vie sociopolitique et économique en Haïti. Enjeux et limites », (2006) n°65-1 *Droit et société* 123.

⁶²⁶ *Id.*, 150.

affaires à travers le temps. Il y a certes des propositions qui prônent une réforme ou une refonte du cadre légal des affaires afin de corriger la vétusté, la redondance ou le caractère épars qui caractérisent ce cadre. Cependant, l'absence de travaux antérieurs sur une véritable analyse de l'encadrement juridique des jeunes entrepreneur.e.s ou de l'entrepreneuriat jeunesse explique le manque de propositions allant dans le sens d'un meilleur encadrement qui tient compte de la spécificité ou des particularité de l'entrepreneuriat des jeunes. Telle a été l'ambition de ce travail.

Deux catégories de propositions peuvent être formulées : en premier lieu, il faut, d'une part, appliquer les textes de loi ou les dispositions de loi du cadre légal existant qui peuvent améliorer le climat des affaires et, d'autre part, réaliser effectivement la réforme du droit des affaires déjà engagée. En second lieu, cinq propositions spécifiques à l'entrepreneuriat des jeunes ou des jeunes entrepreneur.e.s peuvent être formulées : définir le statut juridique de l'entrepreneur.e, du ou de la jeune entrepreneur.e ou de l'entrepreneuriat jeunesse ; encourager l'entrepreneuriat jeunesse par une discrimination positive ; inciter à l'entrepreneuriat jeunesse innovant ; encadrer de façon permanente l'entrepreneuriat jeunesse ; encourager l'émergence d'initiatives privées encadrant l'entrepreneuriat des jeunes.

4.2.3.1 Appliquer le cadre légal des affaires existant et réaliser la réforme engagée

Nous avons constaté que le législateur haïtien a consenti à des réformes du cadre légal des affaires (voir tableau 4.6 ci-dessus). Certaines, adoptées entre 2015 et 2020, sont plus ou moins récentes. Si elles sont appliquées, cela pourra certainement avoir des impacts positifs sur le climat des affaires.

De 2015 à 2017, le droit du numérique a été reconnu et encadré. Si les mesures de son application s'ensuivent, cela permettra aux entrepreneur.e.s de conclure leurs affaires et de communiquer avec l'administration publique plus facilement et dans de meilleurs délais. En 2018, la *Loi portant modification du statut du commerçant et des actes de commerce et l'organisation du registre du commerce* a apporté des nouveautés, comme le fait de faciliter aux étranger.ère.s, notamment ceux et celles de la CARICOM, de faire des affaires en Haïti, et la réorganisation du registre du commerce afin de faciliter notamment l'enregistrement des sociétés commerciales.

En 2017, 2018 et 2019, l'ensemble des textes de loi adoptés en vue d'encourager la formation de ressources humaines qualifiées afin de les rendre disponibles pour le besoin des entreprises ou du marché professionnel, peut corriger à moyen et à long terme le manque de personnes qualifiées pour la réalisation des activités entrepreneuriales. Il suffit à l'État, à travers les organismes de contrôle de la formation professionnelle ou d'enseignement supérieur, d'encourager ou d'inciter les institutions de formation publiques et privées à mettre sur pied des cursus ou des programmes tenant compte des besoins du marché, en matière de main-d'œuvre qualifiée et de personnes-ressources capables de penser l'innovation. En 2020, les deux séries de décrets portant, d'une part, sur la garantie des prêts facilitant le financement des projets entrepreneuriaux et, d'autre part, sur le bail à usage professionnel ou commercial, pourront contribuer à résoudre un double problème si elles sont appliquées : le problème de la difficulté de trouver du financement et celui de trouver un endroit pour démarrer une affaire. Enfin, les institutions comme l'ULCC, l'UCREF, le CFI, l'OMRH, CSAFP doivent être renforcées et forcées d'atteindre de véritables résultats.

Il revient à l'État haïtien de prendre les mesures d'application appropriées afin que ces nouveaux textes puissent réellement contribuer à l'amélioration du climat des affaires. Également, la réforme engagée en 2012 a donné lieu à des projets de loi intéressants. L'État doit s'engager à les adopter et à créer les conditions de leur pleine et entière application.

4.2.3.2 Adopter des textes de loi spécifiques à l'entrepreneuriat des jeunes ou aux jeunes entrepreneur.e.s

Au-delà des propositions déjà faites et mentionnées dans les lignes précédentes, d'autres propositions peuvent être formulées. Elles prennent en compte notamment l'absence d'un cadre légal approprié et la nécessité d'en adopter un autre qui soit capable d'encadrer les jeunes entrepreneur.e.s en tenant compte de leurs particularités ainsi que de la spécificité des activités entrepreneuriales proprement dites. Cinq propositions formulées ci-dessous visent donc à combler ce vide juridique.

- A) Définir le contenu juridique des activités entrepreneuriales, de l'entrepreneuriat jeunesse et le statut juridique de l'entrepreneur.e et du ou de la jeune entrepreneur.e

L'analyse des textes de loi constituant le cadre légal des affaires et du *Code des investissements* a révélé une absence notable d'un encadrement juridique de l'entrepreneuriat en tant que tel. Le cadre légal existant, se réduisant au statut du ou de la commerçant.e et des actes de commerce, oblige à comprendre l'entrepreneur.e à travers le statut du ou de la commerçant.e et les activités entrepreneuriales à travers les actes de commerce. Ce cadre, en plus de se prêter à des paradoxes et des contradictions, est incapable de créer le cadre propice à l'innovation, laquelle est la quintessence même de l'entrepreneuriat. La définition du statut juridique des activités entrepreneuriales et de l'entrepreneur aura permis de:

- a) différencier d'une part les activités proprement commerciales des activités proprement entrepreneuriales et d'autre part les commerçant.e.s des entrepreneur.e.s ;
- b) définir les caractéristiques des activités entrepreneuriales (notamment l'innovation ou l'apport de valeur nouvelle) et la spécificité des entrepreneur.e.s ;
- c) définir différentes catégories d'activités entrepreneuriales et d'entrepreneur.e.s en tant compte notamment de critères objectifs (sexe, âge, espace géographique, milieu social, domaines d'activités, etc.,) ou des motivations des entrepreneur.e.s (entrepreneuriat social vs entrepreneuriat commercial).

B) Encourager l'entrepreneuriat jeunesse ou les jeunes entrepreneur.e.s par des mesures de discrimination positive

L'un des principes fondamentaux pour attirer les IDE est la non-discrimination. Un tel principe reconnu par le *Code des investissements* de 2002 doit être nuancé dans le cadre d'une politique pro-entrepreneuriale visant à encourager les jeunes à se lancer en affaires. En effet, la catégorisation des activités entrepreneuriales ou des entrepreneur.e.s peut élucider les caractéristiques propres à des entrepreneur.e.s ou des potentiel.le.s entrepreneur.e.s. Cela aurait comme avantage de révéler les différences entre les divers types d'entrepreneur.e.s. et de montrer les niveaux de difficulté propres à chaque catégorie. Par exemple, la femme entrepreneure ou l'entrepreneur.e souffrant d'un handicap peuvent avoir plus de difficultés dans une société qui offre peu d'ouverture aux femmes ou aux personnes en situation d'handicap. Dans cette même catégorie, une femme éduquée ou une personne handicapée éduquée évoluant dans la capitale ou dans les grandes villes de province pourraient avoir moins de difficultés que si elles étaient moins éduquées et évoluant dans les zones

rurales ou les quartiers difficiles. Cette différenciation est nécessaire pour prendre des mesures de facilitation appropriées en fonction des niveaux de difficultés rencontrées par des catégories d'entrepreneur.e.s pour se lancer en affaires. Dans cette optique, le concept de la discrimination positive peut être mis à profit. Car, en se basant sur des mesures de traitement différencié et préférentiel⁶²⁷, la discrimination positive peut conduire à corriger les inégalités qui sont occasionnées par des injustices sociales et économiques (sous-éducation, appauvrissement de la population, absence de politique de développement des zones rurales ou des quartiers populaires, etc.).

Un cadre légal qui veut vraiment encourager l'entrepreneuriat jeunesse en Haïti doit tenir compte de la spécificité du pays en mettant l'emphase sur les différences et les difficultés propres aux espaces géographiques et aux particularités des jeunes. L'avantage sera d'adapter les mesures d'assistance financière et non-financière aux particularités des personnes et des régions afin de réduire les inégalités.

C) Inciter à l'entrepreneuriat jeunesse innovant

L'innovation est l'une des caractéristiques essentielles de l'entrepreneuriat. Un cadre juridique doit obligatoirement créer les conditions ou édicter des mesures incitatives pour encourager l'innovation. Dans cette optique, un cadre légal venant encadrer les activités entrepreneuriales doit pouvoir encourager les jeunes professionnel.le.s, les écolier.ère.s ou les étudiant.e.s à penser l'innovation pouvant être mise à profit dans des activités entrepreneuriales. Ce cadre légal doit donc viser à mobiliser les jeunes haïtien.ne.s diplômé.e.s des universités haïtiennes ou étrangères et les jeunes professionnel.le.s tant en Haïti que de la diaspora. Il faut aussi inciter les institutions de formation tant au niveau secondaire, qu'au niveau technique, professionnel et universitaire à créer des programmes ou à orienter leurs cursus vers la capacité des jeunes à penser l'innovation. Tout cela peut se faire par des mesures incitatives. Par exemple, d'une part, l'État peut accorder aux institutions de formation privées qui consentent à orienter les cursus vers l'innovation entrepreneuriale des assistances techniques et financières ou des réductions d'impôt, et d'autre part, exempter les jeunes porteur.euse.s de projets entrepreneuriaux innovants des frais de procédures

⁶²⁷ Baptiste VILLENAVE, « La discrimination positive : une présentation », (2006) N° 3-3 *Vie sociale* 39, 40.

tout en mettant à leur disponibilité toutes les assistances techniques et financières nécessaires à la réalisation de leurs projets.

D) Encadrer de façon permanente l'entrepreneuriat jeunesse

Les propositions du GUSSE, des SAJE et du FDH faites par le GRAHN sont importantes. De même la décision de l'État haïtien de créer le CFI, le CDEE et le programme des SAE est louable. Mais les constats ont montré que la situation n'a nullement changé dans le sens de la facilité de faire les affaires en Haïti. C'est pourquoi il est nécessaire de proposer à l'État haïtien de changer de stratégies de promotion et de financement de l'entrepreneuriat jeunesse. Au lieu de passer par des commissions présidentielles qui organisent des concours dont les conséquences sont d'affaiblir les institutions créées à cet effet, il faut plutôt redéfinir les missions des institutions existantes, les renforcer et en créer d'autres.

Dans cette optique, la mission du CFI peut être orientée uniquement vers la promotion des opportunités d'entreprendre en Haïti en ayant comme public cible les IDE et les investissements de la diaspora. Ses mesures d'assistance technique peuvent être réservées seulement aux entrepreneur.e.s ou investisseur.euse.s étranger.ères ou de la diaspora. La mission du CDEE peut être redéfinie afin d'intégrer les objectifs de l'innovation. En gros, le CDEE peut, d'une part, donner des assistances non-financières aux entrepreneur.e.s locaux.ales dans le cadre de leurs démarches de conception ou de réalisation de projets entrepreneuriaux, et d'autre part, travailler avec le ministère de l'Éducation nationale et de la Formation professionnelle (MENFP) ainsi qu'avec les universités publiques et privées afin de créer dans les écoles, les centres de formation technique et professionnelle et les universités les conditions de l'émergence d'une pensée entrepreneuriale innovante. Les concours entrepreneuriaux peuvent se faire sur l'égide du CDEE ou être coordonnés par cet organisme. Enfin, à l'instar de la proposition du FDH, il faut créer une institution financière dont la mission est de mobiliser des fonds pour financer les activités entrepreneuriales venant des projets entrepreneuriaux de jeunes entrepreneur.e.s de la diaspora et du pays dans ses différentes régions ou localités.

E) Encourager l'émergence d'initiatives privées encourageant et encadrant l'entrepreneuriat jeunesse

Un cadre légal doit faciliter les initiatives privées visant à promouvoir, à encourager ou à encadrer les activités entrepreneuriales ou les jeunes entrepreneur.e.s. En effet, il a été mentionné au chapitre quatre un ensemble d'initiatives privées marquant le développement d'activités entrepreneuriales en Haïti. À titre de rappel, il y a lieu de citer les incubateurs d'entreprises, les plateformes de sociofinancement, les firmes de consultation ou d'accompagnement, les corporations ou associations, les services financiers comme le capital-risque, etc. De telles initiatives participent à la mise en place d'un véritable écosystème entrepreneurial en Haïti. Au même titre de l'encouragement ou des assistances à accorder aux entrepreneur.e.s, il faut aussi intégrer de telles initiatives dans les mesures incitatives afin de favoriser leur émergence et leur pérennisation. D'une part, il faut les encadrer juridiquement et d'autre part leur offrir les possibilités de se développer sur l'ensemble du territoire national. Dans cette optique, les institutions publiques créées afin de promouvoir et d'encadrer les activités entrepreneuriales doivent, dans le cadre de leurs missions, inciter à la création d'institutions privées se prêtant aux activités entrepreneuriales en les encourageant ou en les accordant tous les supports nécessaires.

CONCLUSION

Ce travail s'est proposé de réfléchir sur les obstacles d'ordre juridique qui empêchent ou découragent les activités entrepreneuriales entreprises notamment par les jeunes en Haïti. L'objectif était d'identifier de tels obstacles à travers une analyse du cadre légal des affaires et particulièrement du *Code des investissements* de 2002 afin de faire des propositions en vue d'un cadre légal plus adapté à la situation des jeunes entrepreneur.e.s. Si les deux premiers chapitres ont permis de problématiser le sujet, de fixer les objectifs et de préciser le cadre théorico-conceptuel et méthodologique du travail, c'est dans le développement des chapitres trois et quatre que le travail d'analyse s'est déployé véritablement.

Dans la première section du chapitre trois portant sur le cadre légal des affaires en général, ont été analysées les notions de « commerçant.e », d'« actes de commerce » et de « sociétés commerciales ». L'analyse du contenu juridique de ces dernières a permis de comprendre les démarches juridiques et administratives de leur constitution. De telles démarches révèlent un ensemble de difficultés administratives qui constituent un ensemble d'obstacles à la réalisation des activités entrepreneuriales en Haïti. Les entrepreneur.e.s qui ne se laissent pas décourager par cette lourdeur administrative dans le cadre du processus de création d'une entreprise, doivent être informé.e.s d'un ensemble d'autres facteurs qui interviennent directement ou indirectement dans le cadre de leurs démarches. C'est pourquoi il a été nécessaire d'analyser également des textes relatifs au droit fiscal, au droit financier, au droit de la propriété intellectuelle et industrielle, au droit numérique et au droit des ressources humaines.

À la seconde section du chapitre trois, l'analyse du *Code des investissements* a révélé la reconnaissance d'un ensemble de principes généralement formulés dans différents Codes des investissements ou dans les accords relatifs aux IDE. Dans l'ensemble, le *Code des investissements* de 2002 comporte un régime incitatif qui vient déroger au droit commun. Ce régime, qui prétend définir et préciser des domaines prioritaires, laisse pourtant un flou quant à la délimitation de ces derniers. Enfin, si ce régime incitatif vise à octroyer généreusement des exonérations fiscales et douanières afin d'attirer des investissements notamment les IDE, l'analyse a montré qu'il n'est nullement pertinent pour atteindre un tel objectif. L'analyse du chapitre trois a donc permis d'atteindre en partie l'un des objectifs spécifiques, lequel a été ainsi formulé : « examiner le cadre

légal des affaires en Haïti ainsi que le *Code des investissements* afin de faire ressortir les obstacles qui découragent les activités entrepreneuriales et limitent l'accès au financement ». Le chapitre trois a permis de décrire de façon objective de tels obstacles tout en indiquant pourquoi le *Code des investissements* n'est pas en mesure d'attirer les investissements nécessaires au financement des activités entrepreneuriales.

Le chapitre quatre, dont l'objectif principal était d'arriver à des propositions en vue d'adapter le cadre légal des affaires à la particularité des jeunes entrepreneur.e.s, a précisé les obstacles en question. En premier lieu, sur le plan juridique, il y a lieu de noter une l'absence, dans le cadre légal des affaires, d'un encadrement juridique qui vient définir le statut de l'entrepreneur.e ou réglementer les activités proprement entrepreneuriales. Le statut du ou de la commerçant.e et le contenu juridique des activités commerciales ne délimitent pas respectivement le statut de l'entrepreneur.e et les contours conceptuels des activités entrepreneuriales. S'il faut noter certaines occurrences des notions d'entrepreneur.e, de ou de la sous-entrepreneur.e, de ou de la jeune entrepreneur.e, d'entreprise et d'investisseur.euse dans différents textes de loi, cela ne vient nullement corriger l'absence d'un cadre légal qui doit s'adapter à la situation des jeunes entrepreneur.e.s. En second lieu, l'analyse des rapports DB et de différents autres rapports a permis de mettre en lumière les obstacles juridiques, politiques, financiers et structurels qui se dressent à l'encontre des démarches liées à la réalisation des activités entrepreneuriales.

L'absence d'un encadrement juridique approprié à la situation des jeunes entrepreneur.e.s et l'ensemble de ces obstacles occasionnent un ensemble de conséquences, dont les suivantes : le fait d'interdire à de potentiel.le.s entrepreneur.e.s pouvant penser l'innovation d'exercer des activités entrepreneuriales étant donné que ces dernières ne sont vues que dans le prisme des activités commerciales; le fait de décourager tant les entrepreneur.e.s locaux.ales que ceux et celles de la diaspora à entreprendre des affaires en Haïti en raison de l'absence de mesures appropriées et des lourdeurs administratives; le fait de pousser les entrepreneur.e.s à développer leurs activités de manière informelle ou en marge du droit.

Ces conséquences viennent justifier la nécessité de faire des propositions qui peuvent contribuer à l'amélioration du cadre légal des affaires, d'une part, et à son adaptation aux conditions particulières des jeunes entrepreneur.e.s, d'autre part. Pour arriver à formuler de nouvelles propositions il a été nécessaire de considérer un ensemble de propositions antérieures qui portent

notamment sur la façon de surmonter les obstacles juridiques, administratifs et politiques, de favoriser la disponibilité des ressources humaines, de résoudre les problèmes d'ordre structurel, de promouvoir et d'encadrer l'entrepreneuriat en général et l'entrepreneuriat féminin en particulier. Ces propositions sont extrêmement importantes et méritent d'être prises en compte dans les politiques publiques et les projets d'élaboration d'un nouveau cadre légal des affaires. Dans cette optique, les avancées du cadre légal des affaires ainsi que les engagements pris par les gouvernements haïtiens qui se sont succédés laissent penser à une prise en compte de certaines de ces propositions. En effet, nous avons constaté que l'État haïtien a entrepris des réformes soit en amendant des textes de loi, soit en adoptant d'autres, soit en créant des institutions dont les missions sont liées directement ou indirectement à l'amélioration du climat des affaires, soit, enfin, en mettant en place des programmes relatifs à la promotion de l'entrepreneuriat.

Mais le constat d'échec de toutes ces initiatives gouvernementales laisse sceptique quant à une réelle volonté d'améliorer effectivement le climat des affaires, d'autant plus que les initiatives prises pour l'encadrement et la promotion des activités entrepreneuriales ne rentrent pas dans le cadre d'une politique visant à développer durablement l'entrepreneuriat en Haïti. Devant le double constat de l'absence d'une réelle volonté politique pro-entrepreneuriale et de l'absence d'un cadre légal prenant en compte les particularités des jeunes entrepreneur.e.s, le travail a finalement fait un ensemble de propositions, dont la prise en compte par les décideur.euse.s politiques pourra aider à corriger ce vide juridique.

Ces propositions ont pris une double forme. D'une part, des recommandations sont faites à l'État haïtien afin d'appliquer les textes de loi qu'il a lui-même adoptés et d'appliquer effectivement la réforme engagée depuis 2012. D'autre part, cinq propositions proprement dites et prétendant d'être inédites sont ainsi formulées : (1) définir le contenu juridique des activités entrepreneuriales, de l'entrepreneuriat jeunesse et le statut juridique de l'entrepreneur.e, et du ou de la jeune entrepreneur.e; (2) encourager l'entrepreneuriat jeunesse ou les jeunes entrepreneur.e.s par des mesures de discrimination positive; (3) inciter à l'entrepreneuriat jeunesse innovant; (4) encadrer de façon permanente l'entrepreneuriat jeunesse; (5) encourager à l'émergence d'initiatives privées promouvant et encadrant l'entrepreneuriat jeunesse.

Au terme de cette recherche, qui a permis de confirmer les deux hypothèses de départ et d'atteindre l'objectif général et les objectifs spécifiques, le sentiment du travail bien fait est à même de procurer

une certaine satisfaction, pour plusieurs raisons. D'abord, ce travail a permis de mieux maîtriser les différentes conceptions ou les différentes approches théoriques sur l'entrepreneuriat. Ensuite, le travail d'analyse du cadre légal des affaires en général et du *Code des investissements* en particulier, a procuré une certaine maîtrise du contenu de ces textes. Enfin, l'atteinte de l'objectif visant à articuler un plaidoyer pour l'élaboration d'un cadre légal qui réponde aux besoins des jeunes entrepreneur.e.s et qui puisse, par conséquent, les inciter à se lancer en affaires, laisse croire à une réelle contribution qui peut profiter à la jeunesse haïtienne.

Mais malgré une telle satisfaction, il faut rester réaliste. En effet, ce travail ne se situe que dans la suite de travaux antérieurs qui ont aussi formulé d'excellentes propositions. Ces dernières n'ont pas toujours été considérées et, quand elles semblent l'être, les résultats ne s'ensuivent pas. Le problème d'un climat des affaires non attractif ne se situe pas seulement au niveau juridique. Il faut aussi regretter l'absence d'une réelle volonté politique d'engager des réformes juridiques, administratives et institutionnelles qui puissent réellement corriger les lacunes du cadre légal des affaires en vigueur. Il est difficile de ne pas céder au scepticisme, voire au fatalisme, en considérant le système d'exclusion sociale, politique et économique existant en Haïti depuis plus de deux siècles. Mais il y aura de l'espoir si la jeuneuse haïtienne, animée de véritables convictions politiques et morales, a suffisamment le sens du sacrifice pour s'engager dans de véritables luttes pour le changement.

BIBLIOGRAPHIE

LÉGISLATION ET RÉGLÉMENTATION

Haitienne

Arrêté du 30 octobre 2019 fixant le salaire minimum à compter du 1^{er} novembre 2019.

Arrêté du 31 octobre 1986 sur le commerce des produits pharmaceutiques.

Arrêté présidentiel du 16 janvier 1979 réglementant l'exercice de la profession d'agent maritime.

Code civil haïtien, annoté et mis à jour par Menan Pierre-Louis, adopté par la Chambre des Communes le 4 mars, décrété par le Sénat le 20 mars et promulgué le 27 mars 1825, Port-au-Prince, Presses de l'Imprimeur II.

Code de commerce haïtien.

Constitution de la République d'Haïti de 1964 amendée, 14 janvier 1971.

Constitution haïtienne de 1987 amendée.

Décret 12 octobre 2005 portant création d'un organisme public, mixte, autonome, spécialisé jouissant de la personnalité juridique dénommée: Bureau haïtien du droit d'auteur (BHDA).

Décret 6 janvier 2016 reconnaissant le droit de tout administré à s'adresser à l'administration publique par des moyens électroniques.

Décret du 10 octobre 1979 sur les sociétés anonymes.

Décret du 11 mars 2020 portant organisation, fonctionnement et modernisation de l'enseignement supérieur.

Décret du 11 novembre 1968 sur la constitution du capital des sociétés par actions, la déclaration de fonctionnement et les attributions des commissaires aux comptes.

Décret du 12 mai 2020 portant réglementation des opérations de crédit-bail.

Décret du 12 mars 1975 réglementant l'exploitation des établissements touristiques.

Décret du 12 octobre 1967 sur l'utilisation du nom commercial.

Décret du 12 octobre 2005 sur les droits d'auteur.

Décret du 17 mai 2005 portant Organisation de l'Administration Centrale de l'État.

Décret du 18 février 1975 fixant les modalités d'application de la loi du 28 août 1967 créant le Département des Affaires sociales et déterminant les conditions de fonctionnement des Organismes qui en dépendent.

Décret du 18 juin 1964 relatif à la Chambre de commerce.

Décret du 18 mars 1968 déterminant les modalités d'application de la loi du 28 août 1967.

Décret du 1^{er} août 1989 créant la Banque nationale de développement agricole.

Décret du 2 juin 1995 abrogeant les articles 5 et 6 de celui du 10 octobre 1979 relatifs aux formalités de constitution des sociétés anonymes.

Décret du 20 mars 1981 créant auprès de la Banque de la République d'Haïti un fonds de développement industriel.

Décret du 22 août 1995 relatif à l'organisation judiciaire.

Décret du 22 octobre 1981 créant un organisme autonome de droit public, à caractère industriel et commercial dénommé « Société Nationale des Parcs Industriels » (SONAPI).

Décret du 24 février 1984 actualisant le Code du travail du 12 septembre 1961.

Décret du 24 janvier 1962 sur le commerce des produits pharmaceutiques.

Décret du 26 septembre 1960 réglementant l'exercice de la profession de commerçant.

Décret du 28 août 1960 régissant la constitution et le fonctionnement des sociétés anonymes.

Décret du 28 mai 1990 créant, sous la tutelle du Ministère de l'économie et des finances, un organisme autonome à caractère financier dénommé « Fonds d'assistance économique et sociale » (FAES) et doté de la personnalité juridique.

Décret du 30 septembre 2020 établissant le budget général de la République d'Haïti. Exercice 2020-2021.

Décret du 31 janvier 1989 du Gouvernement Militaire déterminant les conditions d'exercice de la profession d'agent de change.

Décret du 31 janvier 2006 portant création du Centre de facilitation des investissements.

Décret du 5 mars 1987 sur l'agent maritime.

Décret du 5 mars 1987 sur la profession du dégroupieur.

Décret du 6 octobre 1986 réglementant le statut et les activités des agents commerciaux.

Décret du 8 mars 1984 relatif à la constitution et au fonctionnement des sociétés anonymes.

Décret du 8 Septembre 2004 créant l'Unité de Lutte contre la Corruption.

Décret du 9 avril 2020 portant sur le bail à usage professionnel.

Décret du 9 avril 2020 réformant le droit des sûretés.

Décret du 9 décembre 2015 sur la signature électronique.

Décret du du 5 mars 1987 sur les commis-voyageurs.

Décret révisant la Loi du 24 juin 1932, le Décret du 21 janvier 1946, et réglementant sur de nouvelles bases la profession d'Avocat.

Décret-loi du 16 octobre 1935 réglementant l'exercice du commerce de détail.

Décret-loi du 16 octobre 1935 réglementant l'exercice du commerce de détail.

Décret-loi du 27 novembre 1969 harmonisant les dispositions de la loi du 24 février 1919 sur le notariat en fonction des exigences nouvelles créées par le statut économique et social du pays.

Loi du 10 août 1955 sur le commerce des produits pharmaceutiques.

Loi du 13 juin 1996 sur le statut du commissionnaire en douane.

Loi du 14 décembre 1922 sur les brevets d'invention.

Loi du 15 février 2017 sur la signature électronique adaptant le droit de la preuve aux technologies de l'information et élargissant les compétences du Conseil national des télécommunications.

Loi du 16 février 2017 sur les échanges électroniques.

Loi du 16 juin 1975 sur les sociétés anonymes étrangères, modifiée par la loi du 20 septembre 1979.

Loi du 16 septembre 1963 formulant les principes généraux devant régir les sociétés anonymes mixtes de capitaux.

Loi du 17 aout 1979 créant la Banque de la République d'Haïti.

Loi du 17 août 2017 portant organisation et réglementation du travail sur la durée de vingt-quatre heures répartie en trois tranches de huit heures.

Loi du 17 juillet 1954 sur les marques de fabrique ou de commerce.

Loi du 17 septembre 1963 légalisant le bureau de crédit agricole instauré au département de l'agriculture, des ressources naturelles et du développement.

Loi du 18 juillet 1974 instituant et réglementant sur le territoire de la République d'Haïti des zones clôturées dénommées Parcs Industriels.

Loi du 2 juillet 2002 portant privilèges aux haïtiens d'origine jouissant d'une autre nationalité et à leurs descendants.

Loi du 2 octobre 1996 portant sur la modernisation des entreprises publiques.

Loi du 21 février 2001 relative au blanchiment des avoirs provenant du trafic illicite de la drogue et d'autres infractions graves.

Loi du 23 mai 2002 portant création du Ministère du tourisme.

Loi du 24 juillet 2002 portant sur les zones franches.

Loi du 25 septembre 1890 réglementant l'exercice de la profession d'agent de change et de courtier.

Loi du 26 juin 2002 portant sur la constitution, l'organisation, le contrôle et la surveillance des Coopératives d'épargne et de crédit.

Loi du 28 août 1984 portant création et fonctionnement des Banques d'épargne et de logement.

Loi du 3 août 1955 sur la constitution et fonctionnement des sociétés anonymes.

Loi du 3 avril 2018 portant réforme du statut du commerçant et des actes de commerce et organisant le registre du commerce.

Loi du 3 avril 2018 portant réorganisation et modernisation de la formation technique et professionnelle.

Loi du 30 août 1982 modifiant les dispositions du décret du 10 octobre 1979 sur les sociétés financières de développement.

Loi du 4 novembre 1983 modifiant certains articles de la loi du 28 août 1967 relative à l'ONA.

Loi du 4 novembre 1983 portant organisation du Ministère des Affaires Sociales.

Loi du 5 juin 2003 actualisant le Code du travail du 12 septembre 1961.

Loi du 8 mai 2017 portant organisation et fonctionnement de l'Unité de renseignements financiers (UCREF).

Loi du 9 octobre 2002 portant sur le Code des investissements modifiant le décret du 30 octobre 1989 relatif au Code des investissements.

Loi organique du département des affaires sociales du 28 août 1967.

Loi organique du Ministère du tourisme du 23 mai 2002.

Projet de loi de finances de l'exercice 2018-2019.

Projet de loi portant création de l'entreprise individuelle à responsabilité limitée et refonte du droit des sociétés.

Québécoise et canadienne

Code civil du Québec, 1991.

Loi d'exécution du budget de 2009, L.C. 2009, ch. 2.

Loi sur Investissement Canada, L.R.C. (1985), ch. 28 (1^{er} suppl.).

Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation, L.R.C. (1985), ch. C-38.

Loi sur l'étiquetage des textiles, L.R.C. (1985), ch. T-10.

Loi sur la concurrence, L.R.C. (1985), ch. C-34.

Loi sur la faillite et l'insolvabilité, L.R.C. (1985), ch. B-3.

Loi sur le droit d'auteur, L.R.C. (1985), ch. C-42.

Loi sur le poinçonnage des métaux précieux, L.R.C. (1985), ch. P-19.

Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles, RLRQ (2019) c A-3.001.

Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies, L.R.C. (1985), ch. C-36.

Loi sur les brevets, L.R.C. (1985), ch. P-4.

Loi sur les déclarations des personnes morales, L.R.C. (1985), ch. C-43.

Loi sur les télécommunications, L.C. (1993), ch. 38.

Loi visant à combattre la contrefaçon de produits, (2014) L.C. (2014), ch. 32.

Règles sur les brevets, DORS/96-423.

Francaise

Loi no 99-587 du 12 juillet 1999 sur l'innovation et la recherche, (1999) 99-587.

Loi n° 2003-721 du 1^{er} août 2003 pour l'initiative économique.

Loi n° 2003-1311 du 30 décembre 2003 de finances pour 2004 - Article 131.

Loi n° 2005-845 du 26 juillet 2005 de sauvegarde des entreprises.

Loi n° 2007-1822 du 24 décembre 2007 de finances pour 2008, (2007) 2007-1822.

Loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie, (2008) 2008-776.

Règles modifiant les Règles sur les brevets, (2012) Vol. 146, no 39.

Loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, (2015) 2015-990.

Codes anotés et recueils de textes légaux (haitiens)

ÉTIENNE, M., *Code monétaire et financier*, Livre I-Partie législative, Port-au-Prince (Haïti), Communication Plus, 2018.

———, *Code monétaire et financier*, Livre II-Partie réglementaire, Port-au-Prince (Haïti), Communication Plus, 2018.

PAILLANT, J., *Haïti : Code fiscal mis à jour*, Port-au-Prince (Haïti), Proxess, 2018.

SALÈS, J.-F., *Code du travail de la République d'Haïti avec annotations jurisprudentielles, la législation modificative et connexe, les principaux textes relatifs aux assurances sociales*, 1992.

VANDAL, J., *Code de commerce, mise à jour (3ème édition)*, 2017.

Conventions et traités

Arrangement concernant la répression des fausses indications de provenance sur les marchandises, 14 avril 1891.

Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle, 20 mars 1883.

Convention de la Haye concernant le dépôt international des dessins ou modèles industriels, 6 novembre 1925.

Convention interaméricaine de Washington sur les droits d'auteur d'œuvres littéraires, artistiques et scientifiques, 22 juin 1946.

Convention universelle de Genève sur le droit d'auteur, 6 septembre 1952.

Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen de 1789.

JURISPRUDENCE (HAITIENNE)

Affaire H. Becker & Cie, 1900 Cour de Cassation .

Société anonyme usine à mantèque de Port-au-Prince c. sauveur louis et consorts, 1967 Cour de Cassation .

Antonio Di Rocco et la Banque de Boston, [1985] V Bulletin des arrêts de la Cour de Cassation (Cour de Cassation).

DOCTRINE

Monographies et ouvrages collectifs

BOYER, K., A. CHEVALIER, J.-Y. LEGER et A. SANNAJUST, *Le crowdfunding*, coll. Repères, Paris, La Découverte, 2016.

BUTEAU, P., R. SAINT-ÉLOI et L. TROUILLOT (dir.), *Refonder Haïti?*, Montréal, Mémoire d'encrier, 2010.

COMBES, M., T. COUTROT, F. LEMAIRE, D. PLIHON et A. TROUVE, *Les naufragés du libre-échange: de l'OMC au Tafta*, Paris, Les Liens qui libèrent, 2015.

HERNANDEZ, E.-M. et L. MARCO, *Entrepreneur et décision. De l'intention à l'acte*, coll. Gestion économique, Paris, Éditions ESKA, 2006.

- JEAN, F. A., *Haïti, la fin d'une histoire économique*, 2016.
- , *Haïti, une économie de violence*, Les éditions Pédagogies nouvelles SA, 2019.
- JULIEN, P.-A., *L'entrepreneuriat au Québec: pour une révolution tranquille entrepreneuriale 1980-2005*, Montréal, Les Éditions Transcontinental et les Éditions de la Fondation de l'entrepreneurship, 2000.
- JULIEN, P.-A. et M. MARCHESNAY, *L'entrepreneuriat*, Paris, Economica, 1996.
- KUHN, T. S., *La structure des révolutions scientifiques*, Flammarion, coll. Champs, Paris, 1972.
- LEGEAIS, D., *Droit commercial et des affaires*, Editions Dalloz, 25e édition, 2019.
- PAUYO, N., *Haïti, les grands chantiers*, l'Harmattan, 2012.
- PIERRE, S. (dir.), *Construction d'une Haïti nouvelle. Vision et contribution du GRAHN-Groupe de réflexion et d'action pour une Haïti nouvelle*, Presses internationales Polytechnique, Montréal, 2010.
- RAINHORN, J., *Haïti, réinventer l'avenir*, Éditions de la Maison des Sciences de l'homme, Paris, Éditions de l'Université d'État d'Haïti, Port-au-Prince, 2012.
- SCHUMPETER, J., *Capitalisme, socialisme et démocratie*, 1942.
- SCHUMPETER, J. A., *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz, 1935.
- SIMON, H. A., *The Sciences of the Artificial*, Cambridge, Massachusetts Institute of Technology (M.I.T.), 1991.
- TIMMONS, J. A., *New venture creation*, Irwin, McGraw-Hill, 1994.
- VAILLANCOURT, C., *L'empire du libre-échange*, coll. Collection Mobilisations, Mont-Royal (Québec), M éditeur, 2014.
- VERSTRAETE, T., *Entrepreneuriat - Connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*, L'Harmattan, coll. Économie et innovation, 1999.
- , *Proposition d'un cadre théorique pour la recherche en entrepreneuriat : $PhE = f[(C \times S \times P) \subset (E \times O)]$* , Editions de l'ADREG.

Articles de revue et études d'ouvrages collectifs

- AYOTTE, K., « Bankruptcy and Entrepreneurship: The Value of a Fresh Start », (2007) 23-1 *J Law Econ Organ* 161.
- BASTIEN, Y. R. et L. COMEAU JR, « Crise du développement en Haïti : pour sortir de l'impasse », (2012) 1-1 *Haïti Perspectives* 17.
- BEDIN, V., « La mondialisation à l'échelle des jeunes entrepreneurs », (2000) 20-1 *Agora débats/jeunesses* 75.

- BERKOWITZ, J. et M. J. WHIT, « Bankruptcy and small firms' access to credit », (2004) 35-1 *RAND J. Econ.* 69.
- BOUTILLIER, S. et A. TIRAN, « La théorie de l'entrepreneur, son évolution et sa contextualisation », (2016) 50-2 *Innovations* 211.
- BRECHET, J.-P. et N. SCHIEB-BIENFAIT, « L'entrepreneuriat confronté au pluralisme théorique : la nécessité d'une Project-Based View », (2011) 10-2 *Revue de l'Entrepreneuriat* 29.
- BYGRAVE, W. D. et C. W. HOFER, « Theorizing about Entrepreneurship », (1992) 16-2 *ETP* 13.
- CARRIER, C., « Chapitre 4. L'intrapreneuriat : évolution et tendances dans les connaissances et les pratiques », dans C. SCHMITT (dir.), *Regards sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales*, coll. Entrepreneuriat & PME, Québec, Presses de l'Université du Québec, 2008, p. 71.
- CHAUVIN, P.-M., M. GROSSETTI et P.-P. ZALIO, « Introduction », dans P.-M. CHAUVIN, M. GROSSETTI et P.-P. ZALIO (dir.), *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*, Presses de Sciences Po, Paris, 2014, p. 11.
- COSTER, M., « Entrepreneur et entrepreneuriat », dans F. DANY (dir.), *Cadres et entrepreneuriat : mythes et Réalités*, 2003, p. 7.
- CUEILLE, S. et G. RECASENS, « Analyse des apports d'un dispositif d'accompagnement des jeunes entreprises : une interprétation centrée sur la notion de storytelling », (2010) 9-2 *Revue de l'Entrepreneuriat* 76.
- CUMYN, M. et W.-N. JUSTIN ILBOUDO, « L'encadrement juridique du sociofinancement au Québec », (2019) 60-3 *C. de D.* 699.
- DARBUS, F., « L'accompagnement à la création d'entreprise », (2008) 175-5 *Actes de la recherche en sciences sociales* 18.
- DEGEORGE, J.-M., « Méthodologie qualitative et processus : deux frontières de la recherche en entrepreneuriat », (2015) 14-1 *Revue de l'Entrepreneuriat* 7.
- FAN, W. et M. J. WHITE, « Personal Bankruptcy and the Level of Entrepreneurial Activity », (2003) 46-2 *JLE* 543.
- FILION, L. J., « Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances », (1997) 10-2 *RIPME* 129.
- FLIGSTEIN, N., « Le mythe du marché », (2012) 168-2 *Idées écon. soc.* 55.
- GABARRET, I., B. VEDEL et P. ETZOL, « Quelles valeurs se cachent derrière la motivation des jeunes étudiants-entrepreneurs ? », (2016) 33-2 *Gestion 2000* 233.
- GARTNER, W. B., « What are we talking about when we talk about entrepreneurship? », (1990) 5-1 *JBV* 15.
- , « Words lead to deeds: Towards an organizational emergence vocabulary », (1993) 8-3 *JBV* 231.

GUYOT, J.-L. et J. VANDEWATTYNE, « Chapitre 1. Le champ de l'entrepreneuriat: pluralité des approches et richesses du champ d'analyse », dans J.-L. GUYOT et J. VANDEWATTYNE (dir.), *Les logiques d'action entrepreneuriale. Le cas des primo-créateurs d'entreprise en Région wallonne*, Bruxelles, De Boeck Supérieur, 2008, p. 15.

HERNANDEZ, É.-M., « L'entrepreneuriat comme processus d'émergence organisationnelle », (2008) 185-5 *RFG* 89.

JOHANNISSON, B., « La modernisation des districts industriels : rajeunissement ou colonisation managériale ? », (2003) 16-1 *IPME* 11.

JUILLARD, P., « L'Évolution des sources du droit des investissements », (1994) 250 *Collected Courses of the Hague Academy of International Law* 1.

JULIEN, P.-A. et C. SCHMITT, « Chapitre 1: Pour une vision renouvelée des pratiques de l'entrepreneuriat. De la vision libérale à la vision sociale de l'entrepreneuriat », dans C. SCHMITT (dir.), *Regards sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales*, coll. Entrepreneuriat & PME, Québec, Presses de l'Université du Québec, 2008, p. 15.

NAUD, P.-L., « La juridicisation de la vie sociopolitique et économique en Haïti. Enjeux et limites », (2006) n°65-1 *Droit et société* 123.

NORDMAN, C. J. et J. VAILLANT, « Jeunes entrepreneurs et réseaux sociaux : revue de littérature et regard croisé sur les cas malgache et vietnamien », (2014) 71-3 *Autrepart* 77.

OMRANE, A., A. FAYOLLE et O. Z. BEN-SLIMANE, « Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique », (2011) 5-251 *LaRSG* 91.

ORIZA, J. et B. PAUL, « Rôle des femmes entrepreneures dans le renforcement de l'économie sociale et solidaire en Haïti », (2014) volume 3-3 *Haïti Perspectives* 23.

PAUL, B., « Comment sortir Haïti de la dépendance vis-à-vis de l'aide internationale ? – Une proposition de stratégie basée sur l'entrepreneuriat innovant », (2012) 1-1 *Haïti Perspectives* 37.

———, « Quel entrepreneuriat pour quel développement en Haïti ? », *Études caribéennes* 2016.35.

PAUL, B., A. DAMEUS et M. GARRABE, « Le processus de tertiarisation de l'économie haïtienne », *Études caribéennes* 2011.16.

PAUL, B. et H. SERAPHIN, « L'Haïtianité et la responsabilité sociale de la diaspora dans le développement d'Haïti », *Études caribéennes* 2015.29.1.

PENG, M. W., Y. YAMAKAWA et S. LEE, « Bankruptcy Laws and Entrepreneur– Friendliness », (2010) 34-3 *ETP* 517.

PHILIPPART, P., « Enseigner le droit dans une formation à la création d'entreprise », (2014) 13-2 *Revue de l'Entrepreneuriat* 115.

———, « Entrepreneuriat et droit : éléments pour une théorie de l'entrepreneuriat et du droit », (2015) 15-3 *Projectics / Proyectica / Projectique* 91.

PRIMO, D. M. et W. S. GREEN, « Bankruptcy Law and Entrepreneurship », (2011) 1-2 *ERJ*.

REY-MARTIN, P. et F. BORNARD, « L'entrepreneur et l'avocat : vers une relation d'accompagnement ? », (2014) 21-22-2 *Entreprendre & Innover* 99.

SCHMITT, C., « Introduction: Renouveler le regard sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales », dans C. SCHMITT (dir.), *Regards sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales*, coll. Entrepreneuriat & PME, Québec, Presses de l'Université du Québec, 2008, p. 1.

SCHMITT, C. et M. BAYAD, « L'entrepreneuriat comme une activité à projet : Intérêts, apports et pratiques », (2008) XIV-32 *RIP* 141.

SERAPHIN, H. et B. PAUL, « La diaspora : un levier pour le développement du tourisme en Haïti », *Mondes du Tourisme* 2015.11.1.

SHANE, S. et S. VENKATARAMAN, « The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research », (2000) 25-1 *AMR* 217.

SIBONY, A.-L., « Du bon usage des notions d'efficacité et d'efficience en droit. L'efficacité des normes juridiques », dans M. F.-R. STEFANINI, L. GAY et A. VIDAL-NAQUET (dir.), *L'efficacité de la norme juridique. Nouveau vecteur de légitimité*, Bruylant, Bruxelles, 2012, p. 61.

SIMON, P., « Instruments économiques et réglementaires au profit du développement des micro, petites et moyennes entreprises (MPME) en Haïti », *Études caribéennes* 2016.35.1.

STEVENSON, H. H. et J. C. JARILLO, « A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management », (1990) 11 *SMJ* 17.

TEYSSIER D'ORFEUIL, A., « Financement externe et codes des investissements », (1974) 15-58 *Revue Tiers Monde* 287.

TOUNES, A., « L'intention entrepreneuriale des étudiants : le cas français », (2006) 219-3 *LaRSG* 57.

TRINDADE-CHADEAU, A., « Comment les institutions accompagnent-elles les jeunes entrepreneurs », (2014) 1-41 *Cahiers de l'action* 67.

UCBASARAN, D., D. A. SHEPHERD, A. LOCKETT et S. J. LYON, « Life After Business Failure: The Process and Consequences of Business Failure for Entrepreneurs », (2013) 39-1 *JOM* 163.

VERSTRAETE, T., « Entrepreneuriat : modélisation du phénomène », (2001) 1-1 *Revue de l'Entrepreneuriat* 5.

———, « La théorisation dans le domaine de l'entrepreneuriat et ses frontières dans le contexte scientifique français », (2008) 21-2 *RIPME* 169.

VILLENAVE, B., « La discrimination positive : une présentation », (2006) N° 3-3 *Vie sociale* 39.

Articles de colloques

BACCARI, E., *Les motivations entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs Tunisiens : Etude exploratoire*, , Fribourg (Suisse), Haute école de gestion, 2006.

BACQ, S. et F. JANSSEN, *Définition de l'entrepreneuriat social: Revue de la littérature selon les critères géographique et thématique.*, Belgique, CIFEPME, 2008.

BRECHET, J.-P., A. DESREUMAUX et P. LEBAS, *Le projet en tant que figure de l'anticipation : de la théorie à la méthodologie empirique*, Angers, AIMS, 2005, p. 26.

DIAMANE, M. et K. SALAH, *Les approches dominantes de la recherche en entrepreneuriat*, Maroc, 2016.

FOSSSEN, F. M., *Personal Bankruptcy Law, Wealth and Entrepreneurship: Theory and Evidence from the Introduction of a « Fresh Start »*, 5459, coll. IZA Discussion Papers, Institute of Labor Economics (IZA), 2011.

JAQUEMIN, A., F. JANSSEN et P. LAMBRECHT, *Quel environnement réglementaire pour une économie entrepreneuriale ?*, Éditions Larcier, 2020.

JAZIRI, R. et R. PATUREL, *Une vision renouvelée des paradigmes de l'entrepreneuriat: Ver une reconfiguration de la recherche en entrepreneuriat*, 2009, p. 23.

JAZIRI, R. et R. PATUREL, *Quels paradigmes sont pertinents pour la recherche sur le phénomène d'acadépreneuriat ?*, Casablanca, 2010.

MESSEGHEM, K., *L'entrepreneuriat en quête de paradigme : apport de l'école autrichienne*, , Suisse, 8ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, 2006, p. 17.

JULIEN, P.-A., *Les PME à forte croissance : les facteurs explicatifs*, , Montpellier, Congrès de l'Association internationale de management stratégique, 2000, p. 20.

KODILA-TEDIKA, O. *Entrepreneuriat et droit de propriété : de Soto a raison*, Université de Kinshasa, Institute African of Economics, 22 décembre 2012.

PAUL, B., *Université et entrepreneuriat en Haïti*, Port-au-Prince (Haïti), Centre de Recherche et d'Appui aux Politiques Urbaines (CRAPU), Université Quisqueya, 2012.

PAUL, B., « Diaspora et Développement en Haïti : Vers une participation intelligente et efficiente », *MPRA Paper* (19 octobre 2012).

PHILIPPART, P., *Entrepreneuriat et droit : plaidoyer pour une approche marginale. Éléments de réflexion.*, Fribourg, Austria, CIFEPME, 2006.

SCHMITT, C., M. GALLAIS et R. FABBRI, *De la vision aux situations entrepreneuriales : réflexions et proposition d'une méthode pour aborder les situations entrepreneuriales*, Bordeaux, 2007, p. 21.

TOUTAIN, O., *La notion de territoire: une approche pour cloisonner les pratiques d'accompagnement à la création d'entreprise et contribuer à la fabrication d'une culture entrepreneuriale*, Paris, Académie de l'entrepreneuriat, 2005.

VERSTRAETE, T. et A. FAYOLLE, *Quatre paradigmes pour cerner le domaine de recherche en entrepreneuriat*, Montpellier, Association Internationale de Recherche en Entrepreneuriat et PME, 2004.

Articles de journaux et de blog

[Anonyme] « Martelly installe une Commission de réforme du droit des affaires », *Le Nouvelliste* (7 septembre 2012).

[Anonyme] « Haïti - FLASH BRH : Concours de concepts d'affaires pour les jeunes haïtiens », *HaitiLibre.com* (août 2020).

[Anonyme] « Haïti - FLASH : 2 milliards de crédit pour les jeunes entrepreneurs », *HaitiLibre.com* (24 janvier 2020).

[Anonyme] « Jovenel Moïse lance le Programme d'Appui à l'Entrepreneuriat Jeunesse », *Loop Haïti*.

BARREAU, J., « Investissements directs étrangers : la difficile équation haïtienne », *Le Nouvelliste* (28 août 2012).

DUFFAULT, W., « Haïti : Plan international prône l'entrepreneuriat au féminin », *Le Nouvelliste* (28 mai 2019).

ESTIMABLE, F., « Concours de Concept d'Affaires de la BRH : deux entrepreneurs FAMViens sont dans le Top 12 », *La Mélisse* (août 2020).

FIGARO, J. K., « L'entrepreneuriat doit être un vrai débat en Haïti », *Le Nouvelliste* (21 novembre 2017).

FLECHER, J., « L'Unesco et la Minujsth s'allient pour promouvoir l'entrepreneuriat chez les jeunes », *Le Nouvelliste* (31 août 2018).

FRANCISQUE, J., « Quel est l'impact du Centre de Facilitation des Investissements? », *AyiboPost*, sect. ÉCONOMIE (30 mai 2019).

GOUSSE, B. H., « Le nouveau droit des sûretés (1) », *Le Nouvelliste* (15 juin 2020).

———, « La législation sur le bail à usage professionnel, un coup de pouce à l'investissement dans l'immobilier », *Le Nouvelliste* (5 juillet 2020).

JEANTY, G. J., « Développer le crédit-bail pour le financement des PME », *Le Nouvelliste* (23 mars 2017).

———, « Le MCI initie des jeunes diplômés à l'entrepreneuriat », *Le Nouvelliste* (6 février 2020).

JOACHIM, D., « Sept projets de loi déposés au Parlement pour améliorer le climat des affaires en Haïti », *Le Nouvelliste* (13 juillet 2017).

JOSEPH, J., « Ne pas se tromper de combat : la jeunesse haïtienne, entre l'entrepreneuriat et la politique. », *Le Nouvelliste* (25 juillet 2018).

LAURENT, P., « Le décret sur le bail à usage professionnel : une douche froide pour les preneurs », *Le Nouvelliste* (18 juin 2020).

LEFEVRE, C., « Vers la promotion de l'entrepreneuriat au niveau scolaire », *Le Nouvelliste* (3 juillet 2018).

NOEL, W., « Colloque sur le financement et l'entrepreneuriat en Haïti », *Le Nouvelliste* (18 juillet 2019).

TIBEAUD, A., « L'entrepreneuriat en Haïti : il ne faut pas se faire trop d'illusion ! », *Le Nouvelliste* (20 décembre 2017).

———, « L'entrepreneuriat et l'innovation font-ils bon ménage en Haïti ? », *Le Nouvelliste* (1 février 2018).

Mémoires, thèses et rapports de recherches

BOUSLIKHANE, A., *Enseignement de l'entrepreneuriat : pour un regard paradigmatique autour du processus entrepreneurial*, Thèse, France, Université de Nancy 2.

BRUYAT, C., *Création d'entreprise: contributions épistémologiques et modélisation*, Thèse, France, Université Pierre Mendès-France - Grenoble II, 1993.

GERMAIN, E., *Analyses des déterminants des Investissements Directs Etrangers (IDE) et des impacts de ces investissements sur la croissance économique en Haïti de 1980 à 2013*, Mémoire de maîtrise, Port-au-Prince (Haïti), Centre de Techniques de Planification et d'Economie Appliquée (CTPEA), 2014.

GNAZALE, G., I. TCHOTOURIAN et L. VIOLAY. *Implication des salariés dans la vie de l'entreprise : lorsque le droit pose les fondements d'une nouvelle gouvernance*, Université de Montréal (Faculté de droit-travaux de publication), 2008.

LETELLIER, F., *L'orientation entrepreneuriale des jeunes entrepreneurs innovants : quelles répercussions sur la croissance et la pérennité de la nouvelle entreprise ? Ciblage plus particulier des jeunes entrepreneurs de la filière logiciel*, Mémoire de maîtrise, France, UFR de Sciences économiques et de Gestion, Université de Caen Basse-Normandie, 2015.

SALNAVE, M., *Déterminants et Impact de l'Investissement Direct Etranger sur la croissance économique en Haïti (1970 – 2000)*, Rapport de recherche, Montréal, Université de Montréal (Faculté des Arts et des Sciences), 2004.

TESSE, E., *Culture entrepreneuriale, performance socio-économique et modélisation empirique des comportements socioculturels sur les intentions d'entreprendre en Haïti*, Thèse, Schoelcher, Université des Antilles (Faculté de Droit et d'Economie de Martinique), 2018.

Documents gouvernementaux

CENTRE DE FACILITATION DES INVESTISSEMENTS. *Livret de facilitation*, mars 2015.

———, *Rapport annuel 2017*, Port-au-Prince (Haïti), 2018.

———. *Enquête sur les Micros, Petites et Moyennes Entreprises en Haïti*, mars 2018.

INDUSTRIE CANADA, *Déterminants de l'entrepreneuriat au Canada : état des connaissances*, Canada, Gouvernement du Canada, 2015.

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES. *Situation économique, financière, sociale en Haïti en 2013 et perspectives à court terme*, septembre 2014.

MINISTÈRE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE. *Services d'Appui aux Entreprises. Document de présentation*, MCI, 2015.

SECRETARIAT À LA JEUNESSE, *Défi de l'entrepreneuriat jeunesse: plan d'action triennal, 2004-05-06.*, Québec, Gouvernement du Québec, 2004.

———, *Ensemble vers les générations futures : Politique québécoise pour la jeunesse. Document de consultation*, Québec, Gouvernement du Québec, 2015.

Documents d'organismes internationaux

COMMISSION DES NATIONS UNIES POUR LE DROIT COMMERCIAL INTERNATIONAL, *Loi type de la CNUDCI sur le commerce électronique et guide pour son incorporation, 1996 : avec le nouvel article 5 bis tel qu'adopté en 1998.*, New York, Nations Unies, 1999.

FMI, OCDE, NATIONS UNIES, et GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE, *Options pour une utilisation efficace et efficiente des incitations fiscales à l'investissement dans les pays à faible revenu*, 2015.

GLOBAL PARTNERSHIP FOR YOUTH EMPLOYMENT, *Soutenir les Jeunes Entrepreneurs: Un Guide Pratique pour des Programmes de Qualité*, International Youth Foundation, 2014.

GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE, *Renforcer la compétitivité et promouvoir la diversification en Haïti. Cadre intégré: étude diagnostique sur l'intégration du commerce*, Banque Mondiale, 2013.

———, *Document d'évaluation de projet concernant une proposition de don d'un montant de 13,4 millions de dts (soit 20 millions de dollars) À la république d'Haïti pour un projet de développement des affaires et des investissements*, 76790-HT, Banque Mondiale, 2013.

———. *Mieux dépenser, Mieux servir. Revue des finances publiques en Haïti*, 2016.

———, « Haïti Présentation », *World Bank* (2020).

PROGRAMME DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT EN HAÏTI. *Entrepreneures dans l'économie haïtienne*, PNUD Haïti, 2015.

WORLD BANK, *Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency*, coll. Doing Business, The World Bank, 2015.

——— (dir.), *Doing business 2020*, coll. Doing business, Washington, World Bank Group, 2019.

WORLD BANK GROUP (dir.), *Equal opportunity for all: a World Bank Group flagship report*, coll. Doing business, 14th edition 2017, Washington, DC, USA, World Bank Group, 2017.

Rapports

ABBATE, F. et J.-D. ÉLIE, *Formulation et mise en œuvre de la politique commerciale d'Haïti : un plan d'action. La contribution de la CNUCED*, CNUCED, 2018.

BEDARD, M., *Entrepreneuriat et liberté économique: une analyse des études empiriques*, Montréal (Québec) Canada, Institut économique de Montréal, 2016.

BOSMA, N., S. HILL, A. IONESCU-SOMERS, D. KELLEY, J. LEVIE et A. TARNAWA, *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report*, GEM, 2020.

LOUIS, E., *Diagnostic de l'entrepreneuriat féminin en Haïti. Stratégie EFH du PANSEH*, 4456-33-35 (4022), Développement international Desjardins, 2015.

SINGH, R. J. et M. BARTON-DOCK, *Haïti. Des opportunités pour tous*, Washington, DC, Groupe de la Banque mondiale, 2016.

Lexique et dictionnaire

RESEAU CAPITAL. *Lexique*, 2017.

ZALIO, P.-P. (dir.), *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*, Presses de Sciences Po, Paris, 2014.

Notes de cours

COLLOT, I. G. *Cours de droit commercial et des sociétés commerciales*, Notes de cours, Université d'État d'Haïti (Faculté de droit et des sciences économiques), 2013.

ANNEXE

Extraits des rapports *Doing Business* résumant le climat des affaires d'Haïti de 2004 à 2020

DB 2004

HAITI Latin America and Caribbean			
Economy Characteristics		Starting a Business	
GNI per capita (US\$)	440	Number of procedures	12
Population	8,132,000	Time (days)	203
Informal economy (% of income)	..	Cost (% of income per capita)	198.9
Legal origin	French	Minimum capital (% of income per capita)	209.8
Hiring and Firing Workers		Enforcing a Contract	
Flexibility-of-hiring index	58	Number of procedures	41
Conditions-of-employment index	85	Time (days)	76
Flexibility-of-firing index	35	Cost (% of income per capita)	18.4
Employment-law index	60	Procedural-complexity index	69
Getting Credit		Closing a Business	
Public credit registry operates?	Yes	Time to go through insolvency (years)	No practice
Public registry coverage (borrowers/1,000 capita)	1	Cost to go through insolvency (% estate)	No practice
Public-registry index	59	Absolute priority preserved	67
Private credit-information bureau operates?	No	Efficient outcome achieved	1
Private bureau coverage (borrowers/1,000 capita)	0	Goals-of-insolvency index	42
Creditor-rights index	2	Court-powers index	67
HONDURAS Latin America and Caribbean			

DB 2005

HAITI Latin America & Caribbean		GNI per capita (US\$)	380	Population (m)	8.4
Starting a business		Registering property		Protecting investors	
Number of procedures	12	Number of procedures	5	Disclosure Index	1
Time (days)	203	Time (days)	195		
Cost (% of income per capita)	176.1	Cost (% of property value)	8.1	Enforcing contracts	
Minimum capital (% of income per capita)	182.4			Number of procedures	35
Hiring and Firing Workers		Getting Credit		Time (days)	368
Difficulty of hiring index	11	Cost to create collateral (% income per capita)	30.2	Cost (% of debt)	25.0
Rigidity of hours index	40	Legal rights of borrowers and lenders	2	Closing a business	
Difficulty of firing index	20	Credit information index	3	Time of insolvency (years)	5.7
Rigidity of employment index	24	Public registry coverage (borrowers/1000 adults)	3	Cost of insolvency (% of estate)	38.0
Firing costs (weeks)	26	Private bureau coverage (borrowers/1000 adults)	0	Recovery rate (cents on the dollar)	1.5

DB 2006

HAITI Ease of doing business (rank)		134	Latin America & Caribbean Low income		GNI per capita (US\$)	Population (m)
Starting a business			Registering property		Trading across borders	
Procedures (number)	12		Procedures (number)	5	Documents for export (number)	
Time (days)	203		Time (days)	683	Signatures for export (number)	
Cost (% of income per capita)	153.1		Cost (% of property value)	8.1	Time for export (days)	
Minimum capital (% of income per capita)	155.0				Documents for import (number)	
Dealing with licenses			Getting credit		Signatures for import (number)	
Procedures (number)	12		Strength of legal rights index (0–10)	2	Time for import (days)	
Time (days)	186		Depth of credit information index (0–6)	2	Enforcing contracts	
Cost (% of income per capita)	1129.6		Public registry coverage (% of adults)	0.3	Procedures (number)	
Hiring and firing workers			Private bureau coverage (% of adults)	0.0	Time (days)	
Difficulty of hiring index (0–100)	11		Protecting investors		Cost (% of debt)	
Rigidity of hours index (0–100)	40		Extent of disclosure index (0–10)	4	Closing a business	
Difficulty of firing index (0–100)	20		Extent of director liability index (0–10)	3	Time (years)	
Rigidity of employment index (0–100)	24		Ease of shareholder suits index (0–10)	4	Cost (% of estate)	
Hiring cost (% of salary)	9		Strength of investor protection index (0–10)	3.7	Recovery rate (cents on the dollar)	
Firing cost (weeks of salary)	26		Paying taxes			
			Payments (number)	53		
			Time (hours per year)	..		
			Total tax payable (% of gross profit)	31.7		

DB 2007

HAÏTI		Amérique latine et Caraïbes		RNB par habitant (US\$)		450	
Facilité de faire des affaires (classement)		139	Revenu faible		Population (m)		8,5
Création d'entreprise (classement)	167	Transfert de propriété (classement)	135	Commerce transfrontalier (classement)	138		
Procédures (nombre)	12	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	8		
Délai (jours)	203	Délai (jours)	683	Délai à l'export (jours)	58		
Coût (% du revenu par habitant)	127,7	Coût (% valeur du bien)	8,7	Coût à l'export (US\$ par conteneur)	1.298		
Capital minimum (% du revenu par habitant)	124,7			Documents à l'import (nombre)	9		
		Obtention de prêts (classement)	117	Délai à l'import (jours)	60		
Octroi de licences (classement)	60	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (US\$ par conteneur)	1.304		
Procédures (nombre)	12	Étendu de l'information sur le crédit (0-6)	2				
Délai (jours)	141	Couverture du registre public (% des adultes)	0,7	Exécution des contrats (classement)	107		
Coût (% du revenu par habitant)	1003,0	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	35		
		Protection des investisseurs (classement)	142	Délai (jours)	368		
Embauche des travailleurs (classement)	37	Indice de divulgation de l'information (0-10)	4	Coût (% de la créance)	32,6		
Indice de difficulté de recruter (0-100)	11	Indice de responsabilité des dirigeants (0-10)	3				
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	146		
Indice de difficulté de licencier (0-100)	20	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,7	Délai (années)	5,7		
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	24			Coût (% de la valeur du patrimoine)	30		
Coût des avantages extra-salariaux (% du salaire)	11	Paiement des taxes et impôts (classement)	87	Taux de recouvrement (cents par dollar)	4,1		
Coût de licenciement (semaines de salaire)	26	Paiements (nombre par année)	53				
		Délai (heures par année)	160				
		Total à payer (% du bénéfice brut)	40,5				

DB 2008

HAÏTI		Amérique latine et Caraïbes		RNB par habitant (US\$)		480	
Facilité de faire des affaires (classement)		148	Revenu faible		Population (m)		8,6
Création d'entreprise	170	Transfert de propriété (classement)	128	Commerce transfrontalier (classement)	153		
Procédures (nombre)	12	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	8		
Délai (jours)	202	Délai (jours)	405	Délai à l'export (jours)	52		
Coût (% du revenu par habitant)	133,9	Coût (% valeur du bien)	6,5	Coût à l'export (US\$ par conteneur)	1 650		
Capital minimum (% du revenu par habitant)	32,2			Documents à l'import (nombre)	10		
		Obtention de prêts (classement)	115	Délai à l'import (jours)	53		
Octroi de licences (classement)	126	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	Coût à l'import (US\$ par conteneur)	1 860		
Procédures (nombre)	11	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	2				
Délai (jours)	1 179	Couverture du registre public (% des adultes)	0,7	Exécution des contrats (classement)	95		
Coût (% du revenu par habitant)	817,8	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	35		
		Protection des investisseurs (classement)	158	Délai (jours)	508		
Embauche des travailleurs (classement)	35	Indice de divulgation de l'information (0-10)	2	Coût (% de la créance)	42,6		
Indice de difficulté de recruter (0-100)	22	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	3				
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites intentées par les actionnaires (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	148		
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,0	Délai (années)	5,7		
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	21			Coût (% de la valeur du patrimoine)	30		
Coût des avantages extra-salariaux (% du salaire)	11	Paiement des taxes et impôts (classement)	96	Taux de recouvrement (cents par dollar)	3,1		
Coût de licenciement (semaines de salaire)	17	Paiements (nombre par année)	53				
		Délai (heures par année)	160				
		Total à payer (% du bénéfice brut)	40,0				

DB 2009

HAÏTI		Amérique latine & Caraïbes		RNB par habitant (USD)		560	
Facilité de faire des affaires (classement)		154	Revenu faible		Population (m)		9,6
Création d'entreprise (classement)	176	Transfert de propriété (classement)	128	Commerce transfrontalier (classement)	146		
Procédures (nombre)	13	Procédures (nombre)	5	Documents à l'export (nombre)	8		
Délai (jours)	195	Délai (jours)	405	Délai à l'export (jours)	43		
Coût (% du revenu par habitant)	159,6	Coût (% valeur du bien)	6,4	Coût à l'export (USD par conteneur)	1 020		
Capital minimum (% du revenu par habitant)	26,6			Documents à l'import (nombre)	10		
		Obtention de prêts (classement)	145	Délai à l'import (jours)	37		
Octroi de permis de construire (classement)	126	Indice de fiabilité des garanties (0-10)	2	Coût à l'import (USD par conteneur)	1 560		
Procédures (nombre)	11	Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	2				
Délai (jours)	1 179	Couverture du registre public (% des adultes)	0,7	Exécution des contrats (classement)	92		
Coût (% du revenu par habitant)	675,2	Couverture du registre privé (% des adultes)	0,0	Procédures (nombre)	35		
		Protection des investisseurs (classement)	164	Délai (jours)	508		
Embauche des travailleurs (classement)	35	Indice de divulgation de l'information (0-10)	2	Coût (% de la créance)	42,6		
Indice de difficulté de recruter (0-100)	22	Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	3				
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	Fermeture d'entreprise (classement)	153		
Indice de difficulté de licencier (0-100)	0	Indice de protection des investisseurs (0-10)	3,0	Délai (années)	5,7		
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	21			Coût (% de la valeur du patrimoine)	30		
Coût de licenciement (semaines de salaire)	17	Paiement des taxes et impôts (classement)	91	Taux de recouvrement (cents par dollar)	2,7		
		Paiements (nombre par année)	42				
		Délai (heures par année)	160				
		Total à payer (% du bénéfice brut)	40,1				

DB 2010

HAITI		Latin America & Caribbean		GNI per capita (US\$)	
Ease of doing business (rank)	151	Low income		Population (m)	9.8
Starting a business (rank)	180	Registering property (rank)	129	✓ Trading across borders (rank)	144
Procedures (number)	13	Procedures (number)	5	Documents to export (number)	8
Time (days)	195	Time (days)	405	Time to export (days)	35
Cost (% of income per capita)	227.9	Cost (% of property value)	6.4	Cost to export (US\$ per container)	1,005
Minimum capital (% of income per capita)	22.4	✓ Getting credit (rank)	135	Documents to import (number)	10
Dealing with construction permits (rank)	126	Strength of legal rights index (0-10)	3	Time to import (days)	33
Procedures (number)	11	Depth of credit information index (0-6)	2	Cost to import (US\$ per container)	1,545
Time (days)	1,179	Public registry coverage (% of adults)	0.7	Enforcing contracts (rank)	92
Cost (% of income per capita)	569.5	Private bureau coverage (% of adults)	0.0	Procedures (number)	35
Employing workers (rank)	28	Protecting investors (rank)	165	Time (days)	508
Difficulty of hiring index (0-100)	11	Extent of disclosure index (0-10)	2	Cost (% of claim)	42.6
Rigidity of hours index (0-100)	20	Extent of director liability index (0-10)	3	Closing a business (rank)	155
Difficulty of redundancy index (0-100)	0	Ease of shareholder suits index (0-10)	4	Time (years)	5.7
Rigidity of employment index (0-100)	10	Strength of investor protection index (0-10)	3.0	Cost (% of estate)	30
Redundancy cost (weeks of salary)	17	Paying taxes (rank)	99	Recovery rate (cents on the dollar)	2.7
		Payments (number per year)	42		
		Time (hours per year)	160		
		Total tax rate (% of profit)	40.1		

DB 2011

HAITI		Latin America & Caribbean		GNI per capita (US\$)	
Ease of doing business (rank)	162	Low income		Population (m)	10.0
✓ Starting a business (rank)	178	Getting credit (rank)	138	Trading across borders (rank)	145
Procedures (number)	13	Strength of legal rights index (0-10)	3	Documents to export (number)	8
Time (days)	105	Depth of credit information index (0-6)	2	Time to export (days)	35
Cost (% of income per capita)	212.0	Public registry coverage (% of adults)	0.7	Cost to export (US\$ per container)	1,005
Minimum capital (% of income per capita)	20.7	Private bureau coverage (% of adults)	0.0	Documents to import (number)	10
Dealing with construction permits (rank)	122	Protecting investors (rank)	167	Time to import (days)	33
Procedures (number)	11	Extent of disclosure index (0-10)	2	Cost to import (US\$ per container)	1,545
Time (days)	1,179	Extent of director liability index (0-10)	3	Enforcing contracts (rank)	91
Cost (% of income per capita)	525.3	Ease of shareholder suits index (0-10)	4	Procedures (number)	35
Registering property (rank)	128	Strength of investor protection index (0-10)	3.0	Time (days)	508
Procedures (number)	5	Paying taxes (rank)	97	Cost (% of claim)	42.6
Time (days)	405	Payments (number per year)	42	Closing a business (rank)	151
Cost (% of property value)	6.3	Time (hours per year)	160	Time (years)	5.7
		Total tax rate (% of profit)	40.1	Cost (% of estate)	30
				Recovery rate (cents on the dollar)	6.7

DB 2012

✓ Reform making it easier to do business ✗ Reform making it more difficult to do business

HAITI		Latin America & Caribbean		GNI per capita (US\$)	
Ease of doing business (rank)	174	Low income		Population (m)	10.0
Starting a business (rank)	180	Registering property (rank)	131	Trading across borders (rank)	145
Procedures (number)	12	Procedures (number)	5	Documents to export (number)	8
Time (days)	105	Time (days)	301	Time to export (days)	33
Cost (% of income per capita)	314.2	Cost (% of property value)	6.6	Cost to export (US\$ per container)	1,185
Minimum capital (% of income per capita)	23.2	Getting credit (rank)	159	Documents to import (number)	10
✗ Dealing with construction permits (rank)	139	Strength of legal rights index (0-10)	3	Time to import (days)	31
Procedures (number)	9	Depth of credit information index (0-6)	2	Cost to import (US\$ per container)	1,545
Time (days)	1,129	Public registry coverage (% of adults)	0.7	Enforcing contracts (rank)	96
Cost (% of income per capita)	764.5	Private bureau coverage (% of adults)	0.0	Procedures (number)	35
Getting electricity (rank)	75	Protecting investors (rank)	166	Time (days)	530
Procedures (number)	4	Extent of disclosure index (0-10)	2	Cost (% of claim)	42.6
Time (days)	66	Extent of director liability index (0-10)	3	Resolving insolvency (rank)	162
Cost (% of income per capita)	4,032.8	Ease of shareholder suits index (0-10)	4	Time (years)	5.7
		Strength of investor protection index (0-10)	3.0	Cost (% of estate)	30
		Paying taxes (rank)	118	Recovery rate (cents on the dollar)	5.8
		Payments (number per year)	46		
		Time (hours per year)	184		
		Total tax rate (% of profit)	40.8		

2013

HAITI		Latin America & Caribbean		GNI per capita (US\$)		700
Ease of doing business (rank)		174	Low income	Population (m)		10.1
Starting a business (rank)	183	Registering property (rank)	130	Trading across borders (rank)		149
Procedures (number)	12	Procedures (number)	5	Documents to export (number)		8
Time (days)	105	Time (days)	301	Time to export (days)		33
Cost (% of income per capita)	286.6	Cost (% of property value)	6.6	Cost to export (US\$ per container)		1,185
Minimum capital (% of income per capita)	21.0			Documents to import (number)		10
		Getting credit (rank)	159	Time to import (days)		31
Dealing with construction permits (rank)	136	Strength of legal rights index (0-10)	3	Cost to import (US\$ per container)		1,545
Procedures (number)	9	Depth of credit information index (0-6)	2			
Time (days)	1,129	Public registry coverage (% of adults)	0.7	Enforcing contracts (rank)		97
Cost (% of income per capita)	692.0	Private bureau coverage (% of adults)	0.0	Procedures (number)		35
				Time (days)		530
Getting electricity (rank)	71	Protecting investors (rank)	169	Cost (% of claim)		42.6
Procedures (number)	4	Extent of disclosure index (0-10)	2			
Time (days)	60	Extent of director liability index (0-10)	3	Resolving insolvency (rank)		160
Cost (% of income per capita)	4,599.0	Ease of shareholder suits index (0-10)	4	Time (years)		5.7
		Strength of investor protection index (0-10)	3.0	Cost (% of estate)		30
				Recovery rate (cents on the dollar)		8.3
		Paying taxes (rank)	123			
		Payments (number per year)	46			
		Time (hours per year)	184			
		Total tax rate (% of profit)	40.8			

DB 2014

HAITI		Latin America & Caribbean		GNI per capita (US\$)		760
Ease of doing business (rank)		177	Low income	Population (m)		10.2
Starting a business (rank)	187	Registering property (rank)	138	Trading across borders (rank)		151
Procedures (number)	12	Procedures (number)	5	Documents to export (number)		8
Time (days)	97	Time (days)	312	Time to export (days)		33
Cost (% of income per capita)	264.8	Cost (% of property value)	7.2	Cost to export (US\$ per container)		1,200
Minimum capital (% of income per capita)	19.1			Documents to import (number)		10
		Getting credit (rank)	165	Time to import (days)		31
Dealing with construction permits (rank)	141	Strength of legal rights index (0-10)	3	Cost to import (US\$ per container)		1,555
Procedures (number)	9	Depth of credit information index (0-6)	2			
Time (days)	1,129	Public registry coverage (% of adults)	1.1	Enforcing contracts (rank)		96
Cost (% of income per capita)	627.1	Private bureau coverage (% of adults)	0.0	Procedures (number)		35
				Time (days)		530
Getting electricity (rank)	67	Protecting investors (rank)	170	Cost (% of claim)		42.6
Procedures (number)	4	Extent of disclosure index (0-10)	2			
Time (days)	60	Extent of director liability index (0-10)	3	Resolving insolvency (rank)		189
Cost (% of income per capita)	3,800.1	Ease of shareholder suits index (0-10)	4	Time (years)		NO PRACTICE
		Strength of investor protection index (0-10)	3.0	Cost (% of estate)		NO PRACTICE
				Recovery rate (cents on the dollar)		0.0
		Paying taxes (rank)	132			
		Payments (number per year)	47			
		Time (hours per year)	184			
		Total tax rate (% of profit)	40.4			

DB 2015

HAITI		Latin America & Caribbean		GNI per capita (US\$)		810
Ease of doing business rank (1-189)		180	Overall distance to frontier (DTF) score (0-100)	42.18	Population (m)	10.3
Starting a business (rank)	188	Registering property (rank)	175	Trading across borders (rank)		142
DTF score for starting a business (0-100)	33.48	DTF score for registering property (0-100)	39.79	DTF score for trading across borders (0-100)		59.98
Procedures (number)	12	Procedures (number)	5	Documents to export (number)		8
Time (days)	97	Time (days)	312	Time to export (days)		28
Cost (% of income per capita)	246.7	Cost (% of property value)	7.1	Cost to export (US\$ per container)		1,200
Minimum capital (% of income per capita)	17.6			Documents to import (number)		9
		Getting credit (rank)	171	Time to import (days)		26
Dealing with construction permits (rank)	132	DTF score for getting credit (0-100)	10.00	Cost to import (US\$ per container)		1,555
DTF score for dealing with construction permits (0-100)	64.42	Strength of legal rights index (0-12)	2			
Procedures (number)	8	Depth of credit information index (0-8)	0	Enforcing contracts (rank)		89
Time (days)	71	Credit bureau coverage (% of adults)	0.0	DTF score for enforcing contracts (0-100)		58.28
Cost (% of warehouse value)	16.4	Credit registry coverage (% of adults)	1.1	Procedures (number)		35
				Time (days)		530
Getting electricity (rank)	94	Protecting minority investors (rank)	187	Cost (% of claim)		42.6
DTF score for getting electricity (0-100)	73.97	DTF score for protecting minority investors (0-100)	20.00			
Procedures (number)	4	Extent of conflict of interest regulation index (0-10)	3.0	Resolving insolvency (rank)		189
Time (days)	60	Extent of shareholder governance index (0-10)	1.0	DTF score for resolving insolvency (0-100)		0.00
Cost (% of income per capita)	3,495.8	Strength of minority investor protection index (0-10)	2.0	Time (years)		NO PRACTICE
				Cost (% of estate)		NO PRACTICE
		Paying taxes (rank)	142	Recovery rate (cents on the dollar)		0.0
		DTF score for paying taxes (0-100)	61.87	Strength of insolvency framework index (0-16)		0
		Payments (number per year)	47			
		Time (hours per year)	184			
		Total tax rate (% of profit)	40.3			

DB 2016

HAITI	Latin America & Caribbean	GNI per capita (US\$)	830
Ease of doing business rank (1–189)	Overall distance to frontier (DTF) score (0–100)	Population (m)	10.5
182	39.56		
Starting a business (rank)	Getting credit (rank)	Trading across borders (rank)	76
188	174	DTF score for trading across borders (0–100)	77.01
DTF score for starting a business (0–100)	DTF score for getting credit (0–100)	Time to export	
33.53	10.00	Documentary compliance (hours)	4
Procedures (number)	Strength of legal rights index (0–12)	Border compliance (hours)	30
12	2	Domestic transport (hours)	1
Time (days)	Depth of credit information index (0–8)	Cost to export	
97	0	Documentary compliance (US\$)	48
Cost (% of income per capita)	Credit bureau coverage (% of adults)	Border compliance (US\$)	268
235.3	0.0	Domestic transport (US\$)	220
Minimum capital (% of income per capita)	Credit registry coverage (% of adults)	Time to import	
16.7	1.6	Documentary compliance (hours)	60
Dealing with construction permits (rank)	Protecting minority investors (rank)	Border compliance (hours)	91
167	187	Domestic transport (hours)	1
DTF score for dealing with construction permits (0–100)	DTF score for protecting minority investors (0–100)	Cost to import	
52.86	20.00	Documentary compliance (US\$)	48
Procedures (number)	Extent of conflict of interest regulation index (0–10)	Border compliance (US\$)	268
12	3.0	Domestic transport (US\$)	220
Time (days)	Extent of shareholder governance index (0–10)	Time to import	
80	1.0	Documentary compliance (hours)	60
Cost (% of warehouse value)	Strength of minority investor protection index (0–10)	Border compliance (hours)	91
15.7	2.0	Domestic transport (hours)	1
Building quality control index (0–15)	Paying taxes (rank)	Cost to import	
5	143	Documentary compliance (US\$)	150
Getting electricity (rank)	DTF score for paying taxes (0–100)	Border compliance (US\$)	583
136	61.87	Domestic transport (US\$)	265
DTF score for getting electricity (0–100)	Payments (number per year)	Resolving insolvency (rank)	189
55.04	47	DTF score for resolving insolvency (0–100)	0.00
Procedures (number)	Time (hours per year)	Time (years)	NO PRACTICE
4	184	Cost (% of estate)	NO PRACTICE
Time (days)	Total tax rate (% of profit)	Recovery rate (cents on the dollar)	0.0
60	40.3	Strength of insolvency framework index (0–16)	0
Cost (% of income per capita)	Enforcing contracts (rank)		
3,639.1	123		
Reliability of supply and transparency of tariffs index (0–8)	DTF score for enforcing contracts (0–100)		
0	52.49		
Registering property (rank)	Time (days)		
179	530		
DTF score for registering property (0–100)	Cost (% of claim)		
32.83	42.6		
Procedures (number)	Quality of judicial processes index (0–18)		
5	7		
Time (days)			
312			
Cost (% of property value)			
7.1			
Quality of land administration index (0–30)			
3.5			

DB 2017

HAITI	Latin America & Caribbean	GNI per capita (US\$)	820
Ease of doing business rank (1–190)	Overall distance to frontier (DTF) score (0–100)	Population	10,711,067
181	38.66		
Starting a business (rank)	Getting credit (rank)	Trading across borders (rank)	76
188	175	DTF score for trading across borders (0–100)	76.69
DTF score for starting a business (0–100)	DTF score for getting credit (0–100)	Time to export	
33.61	10.00	Documentary compliance (hours)	22
Procedures (number)	Strength of legal rights index (0–12)	Border compliance (hours)	28
12	2	Cost to export	
Time (days)	Depth of credit information index (0–8)	Documentary compliance (US\$)	48
97	0	Border compliance (US\$)	368
Cost (% of income per capita)	Credit bureau coverage (% of adults)	Time to import	
219.3	0.0	Documentary compliance (hours)	28
Minimum capital (% of income per capita)	Credit registry coverage (% of adults)	Border compliance (hours)	83
15.5	1.6	Cost to import	
Dealing with construction permits (rank)	Protecting minority investors (rank)	Documentary compliance (US\$)	150
166	188	Border compliance (US\$)	583
DTF score for dealing with construction permits (0–100)	DTF score for protecting minority investors (0–100)	Enforcing contracts (rank)	123
53.76	20.00	DTF score for enforcing contracts (0–100)	52.49
Procedures (number)	Extent of disclosure index (0–10)	Time (days)	530
4	2	Cost (% of claim)	42.6
Time (days)	Extent of director liability index (0–10)	Quality of judicial processes index (0–18)	7.0
80	3	Resolving insolvency (rank)	169
Cost (% of warehouse value)	Ease of shareholder suits index (0–10)	DTF score for resolving insolvency (0–100)	0.00
14.9	4	Time (years)	NO PRACTICE
Building quality control index (0–15)	Extent of shareholder rights index (0–10)	Cost (% of estate)	NO PRACTICE
5.0	2	Recovery rate (cents on the dollar)	0.0
Getting electricity (rank)	Extent of ownership and control index (0–10)	Strength of insolvency framework index (0–16)	0.0
139	1		
DTF score for getting electricity (0–100)	Extent of corporate transparency index (0–10)		
54.82	0		
Procedures (number)	Paying taxes (rank)		
4	159		
Time (days)	DTF score for paying taxes (0–100)		
60	53.10		
Cost (% of income per capita)	Payments (number per year)		
3,708.5	47		
Reliability of supply and transparency of tariffs index (0–8)	Time (hours per year)		
0	184		
Registering property (rank)	Total tax rate (% of profit)		
180	40.3		
DTF score for registering property (0–100)	Postfiling index (0–100)		
32.10	26.79		
Procedures (number)			
5			
Time (days)			
312			
Cost (% of property value)			
7.0			
Quality of land administration index (0–30)			
2.5			

DB 2018

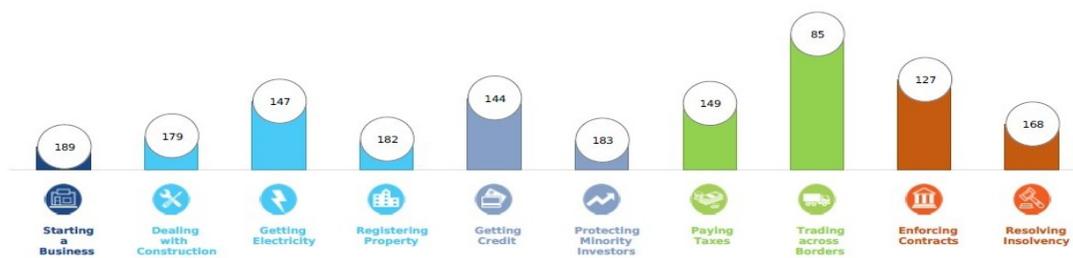
HAITI	Latin America & Caribbean	GNI per capita (US\$)	780
Ease of doing business rank (1–190)	Overall distance to frontier (DTF) score (0–100)	Population	10,847,334
181	38.24		
Starting a business (rank)	Getting credit (rank)	Trading across borders (rank)	77
189	177	DTF score for trading across borders (0–100)	76.90
DTF score for starting a business (0–100)	DTF score for getting credit (0–100)	Time to export	
33.70	10.00	Documentary compliance (hours)	22
Procedures (number)	Strength of legal rights index (0–12)	Border compliance (hours)	28
12	2	Cost to export	
Time (days)	Depth of credit information index (0–8)	Documentary compliance (US\$)	48
97	0	Border compliance (US\$)	368
Cost (% of income per capita)	Credit bureau coverage (% of adults)	Time to import	
200.2	0.0	Documentary compliance (hours)	28
Minimum capital (% of income per capita)	Credit registry coverage (% of adults)	Border compliance (hours)	83
14.0	1.5	Cost to import	
Dealing with construction permits (rank)	Protecting minority investors (rank)	Documentary compliance (US\$)	150
177	188	Border compliance (US\$)	563
DTF score for dealing with construction permits (0–100)	DTF score for protecting minority investors (0–100)	Enforcing contracts (rank)	125
44.15	20.00	DTF score for enforcing contracts (0–100)	52.49
Procedures (number)	Extent of disclosure index (0–10)	Time (days)	530
14	2	Cost (% of claim)	42.6
Time (days)	Extent of director liability index (0–10)	Quality of judicial processes index (0–18)	7.0
98	3	Resolving insolvency (rank)	168
Cost (% of warehouse value)	Ease of shareholder suits index (0–10)	DTF score for resolving insolvency (0–100)	0.00
21.6	4	Time (years)	no practice
Building quality control index (0–15)	Extent of shareholder rights index (0–10)	Cost (% of estate)	no practice
5.0	2	Recovery rate (cents on the dollar)	0.0
Getting electricity (rank)	Extent of ownership and control index (0–10)	Strength of insolvency framework index (0–16)	0.0
138	1		
DTF score for getting electricity (0–100)	Extent of corporate transparency index (0–10)		
55.40	0		
Procedures (number)	Paying taxes (rank)		
4	147		
Time (days)	DTF score for paying taxes (0–100)		
60	57.55		
Cost (% of income per capita)	Payments (number per year)		
3,522.0	47		
Reliability of supply and transparency of tariffs index (0–8)	Time (hours per year)		
0	184		
Registering property (rank)	Total tax and contribution rate (% of profit)		
180	42.8		
DTF score for registering property (0–100)	Postfiling index (0–100)		
32.22	48.17		
Procedures (number)			
5			
Time (days)			
312			
Cost (% of property value)			
6.9			
Quality of land administration index (0–30)			
2.5			

DB 2019

HAITI	Latin America & Caribbean	GNI per capita (US\$)	760
Ease of doing business rank (1–190)	Ease of doing business score (0–100)	Population	10,981,229
182	38.52		
Starting a business (rank)	Getting credit (rank)	Trading across borders (rank)	86
189	178	Score for trading across borders (0–100)	76.90
Score for starting a business (0–100)	Score for getting credit (0–100)	Time to export	
33.80	10.00	Documentary compliance (hours)	22
Procedures (number)	Strength of legal rights index (0–12)	Border compliance (hours)	28
12	2	Cost to export	
Time (days)	Depth of credit information index (0–8)	Documentary compliance (US\$)	48
97	0	Border compliance (US\$)	368
Cost (% of income per capita)	Credit bureau coverage (% of adults)	Time to import	
200.3	0.0	Documentary compliance (hours)	28
Minimum capital (% of income per capita)	Credit registry coverage (% of adults)	Border compliance (hours)	83
12.4	3.5	Cost to import	
Dealing with construction permits (rank)	Protecting minority investors (rank)	Documentary compliance (US\$)	150
180	188	Border compliance (US\$)	563
Score for dealing with construction permits (0–100)	Score for protecting minority investors (0–100)	Enforcing contracts (rank)	124
44.15	21.67	Score for enforcing contracts (0–100)	52.49
Procedures (number)	Extent of disclosure index (0–10)	Time (days)	530
14	2	Cost (% of claim value)	42.6
Time (days)	Extent of director liability index (0–10)	Quality of judicial processes index (0–18)	7.0
98	3	Resolving insolvency (rank)	168
Cost (% of warehouse value)	Ease of shareholder suits index (0–10)	Score for resolving insolvency (0–100)	0.00
20.9	4	Time (years)	no practice
Building quality control index (0–15)	Extent of shareholder rights index (0–10)	Cost (% of estate)	no practice
5.0	3	Recovery rate (cents on the dollar)	0.0
Getting electricity (rank)	Extent of ownership and control index (0–10)	Strength of insolvency framework index (0–16)	0.0
142	0		
Score for getting electricity (0–100)	Paying taxes (rank)		
56.26	147		
Procedures (number)	Score for paying taxes (0–100)		
4	57.58		
Time (days)	Payments (number per year)		
60	47		
Cost (% of income per capita)	Time (hours per year)		
3,242.8	184		
Reliability of supply and transparency of tariffs index (0–8)	Total tax and contribution rate (% of profit)		
0	42.7		
Registering property (rank)	Postfiling index (0–100)		
181	48.17		
Score for registering property (0–100)			
32.34			
Procedures (number)			
5			
Time (days)			
312			
Cost (% of property value)			
6.8			
Quality of land administration index (0–30)			
2.5			

Note: Most indicator sets refer to a case scenario in the largest business city of an economy, though for 11 economies the data are a population-weighted average for the two largest business cities. For some indicators a result of "no practice" may be recorded for an economy; see the data notes for more details. In starting a business, procedures (number), time (days) and cost (% of income per capita) are calculated as the average of both men and women. For the postfiling index, a result of "not applicable" may be recorded for an economy.

DB 2020



Topic Scores



Starting a Business (rank)	189	Getting Credit (rank)	144	Trading across Borders (rank)	85
Score for starting a business (0-100)	36.4	Score of getting credit (0-100)	35.0	Score of trading across borders (0-100)	76.9
Procedures (number)	12	Strength of legal rights index (0-12)	2	Time to export	
Time (days)	97	Depth of credit information index (0-8)	5	Documentary compliance (hours)	22
Cost (number)	179.7	Credit registry coverage (% of adults)	5.3	Border compliance (hours)	28
Paid-in min. capital (% of income per capita)	11.0	Credit bureau coverage (% of adults)	0.0	Cost to export	
				Documentary compliance (USD)	48
Dealing with Construction Permits (rank)	179	Protecting Minority Investors (rank)	183	Border compliance (USD)	368
Score for dealing with construction permits (0-100)	44.2	Score of protecting minority investors (0-100)	18.0	Time to import	
Procedures (number)	14	Extent of disclosure index (0-10)	2.0	Documentary compliance (hours)	28
Time (days)	97	Extent of director liability index (0-10)	3.0	Border compliance (hours)	83
Cost (% of warehouse value)	21.9	Ease of shareholder suits index (0-10)	4.0	Cost to import	
Building quality control index (0-15)	5.0	Extent of shareholder rights index (0-6)	0.0	Documentary compliance (USD)	150
Getting Electricity (rank)	147	Extent of ownership and control index (0-7)	0.0	Border compliance (USD)	563
Score for getting electricity (0-100)	57.2	Extent of corporate transparency index (0-7)	0.0	Enforcing Contracts (rank)	127
Procedures (number)	4	Paying Taxes (rank)	149	Score for enforcing contracts (0-100)	51.6
Time (days)	60	Score of paying taxes (0-100)	57.6	Time (days)	530
Cost (% of income per capita)	2,946.7	Payments (number per year)	47	Cost (% of claim value)	42.6
Reliability of supply and transparency of tariff index (0-8)	0	Time (hours per year)	184	Quality of judicial processes index (0-18)	6.5
Registering Property (rank)	182	Total tax and contribution rate (% of profit)	42.7	Resolving Insolvency (rank)	168
Score for registering property (0-100)	30.4	Postfiling index (0-100)	48.2	Score of resolving insolvency (0-100)	0.0
Procedures (number)	6			Recovery rate (cents on the dollar)	No Practice
Time (days)	319			Time (years)	No Practice
Cost (% of property value)	6.8			Cost (% of estate)	No Practice
Quality of the land administration index (0-30)	2.5			Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern)	0
				Strength of insolvency framework index (0-16)	No Practice