

LES COMORES : PERSPECTIVES DES ENTREPRISES

SÉRIE DE L'ITC
SUR LES MESURES NON TARIFAIRES



LES COMORES: PERSPECTIVES DES ENTREPRISES

Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires

À propos de ce document

Les exportations comoriennes de girofles et de vanilles, deux produits phares du pays, sont particulièrement affectés par des obstacles au commerce selon une enquête de l'ITC sur les mesures non tarifaires.

Dans l'ensemble, les barrières réglementaires ou procédurales au commerce affectent près de trois-quarts des entreprises comoriennes. Les diverses taxes à l'exportation et le manque d'infrastructure pour la conformité des produits pèsent particulièrement sur la compétitivité des exportateurs.

Les résultats de l'enquête suggèrent de rationaliser le système de taxation, de renforcer les agences de certifications et d'analyse, et d'améliorer la transparence de l'information.

Editeur : Centre du commerce international

Titre : Les Comores : Perspectives des entreprises – Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires

Date et lieu de la publication : Genève, juin 2018

Nombre de pages : 57

Langue : Français

Numéro document ITC : TMI-18-16.F

Citation: Centre du commerce international (2018). *Comores : Perspectives des entreprises. Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires*. ITC, Geneva.

Pour plus d'informations, contactez : Ursula Hermelink, hermelink@intracen.org

Pour plus d'informations sur les enquêtes de l'ITC sur les mesures non tarifaires (MNT), voir : www.ntmsurvey.org

ITC encourage la réimpression et la traduction de ses publications afin d'en assurer une plus large distribution. De courts extraits de ce document peuvent être réimprimés gratuitement en mentionnant l'ITC comme source. Pour une plus large réimpression ou une traduction, l'autorisation de l'ITC est nécessaire. Une copie papier de la reproduction ou de la traduction devra être envoyée à l'ITC.

Image(s) numérique(s) de la couverture : © iStockphoto

© Centre du commerce international (ITC)

ITC est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.

Remerciements

Le Centre du commerce international (ITC) souhaite, avant tout, exprimer ses sincères remerciements à l'ensemble des entreprises et des institutions ayant participé à l'enquête et partagé leurs expériences sur les mesures non tarifaires (MNT) aux Comores.

Ce rapport a été écrit par Bouthainata Abdillahi, consultante nationale, et Antsa Rajaonarivelo (ITC), sous la supervision de Mathieu Loridan (ITC).

L'enquête fut mise en œuvre par Antsa Rajaonarivelo avec le soutien de l'équipe MNT de l'ITC. Les entretiens ont été réalisés par Bouthainata Abdillahi aux Comores. Les statistiques et tableaux d'analyse du rapport ont été réalisés par Abdellatif Benzakri et Youssef Dhabbah (ITC). Mondher Mimouni et Ursula Hermelink, responsable du programme MNT de l'ITC, ont apporté une aide précieuse pour la réalisation de l'enquête et la publication du rapport.

Nous remercions également tous les participants à l'atelier de présentation des résultats pour avoir partagé leurs points de vue et contribué à la formulation des recommandations. Nous sommes particulièrement reconnaissants au Ministère de l'Economie, de l'Energie, de l'Industrie, de l'Artisanat, du Tourisme, des Investissements, pour leur collaboration et leur soutien tout au long de l'enquête.

L'ITC souhaite enfin exprimer toute sa gratitude au Département du développement international du Gouvernement britannique (Department for International Development – DFID) pour leur contribution financière au projet.

Table des matières

Remerciements	iii
Acronymes	vi
Résumé analytique	vii
Introduction sur les mesures non tarifaires	1
CHAPITRE 1 CONTEXTE ECONOMIQUE ET COMMERCIAL	2
Situation économique	2
Structure commerciale	3
Politique commerciale	5
Accords commerciaux et dispositions tarifaires	5
Principales préférences accordées par les Comores	6
Stratégie nationale de promotion et de facilitation des échanges	7
Chapitre 2 METHODOLOGIE ET MISE EN ŒUVRE DE L'ENQUETE MNT AUX COMORES	8
Méthodologie de l'enquête	8
Préparation de l'enquête et principales parties prenantes	8
Échantillonnage	8
Processus d'enquête	9
Mise en œuvre de l'enquête aux Comores	9
Profil des entreprises enquêtées	10
Difficultés rencontrées lors des entretiens	11
Chapitre 3 EXPÉRIENCE DES ENTREPRISES	12
Résultats agrégés et problèmes transversaux	12
Les entreprises sont plus affectées par des MNT contraignantes à l'exportation qu'à l'importation	12
Les MNT contraignantes sont plus nombreuses dans le secteur agricole	13
Le girofle est la filière la plus entravée par les réglementations non tarifaires	13
Expérience des exportateurs vis-à-vis des mesures non tarifaires	15
Principales MNT contraignantes par secteur	18
Agences nationales associées aux obstacles procéduraux à l'exportation	22
Expérience des importateurs vis-à-vis des mesures non tarifaires	24
Principales MNT contraignantes à l'importation	26
Agences nationales associées aux obstacles procéduraux à l'importation	28
Problèmes relatifs à l'environnement des affaires	29

RECOMMANDATIONS 30

APPENDICES

I	Méthodologie globale des enquêtes sur les MNT	35
II	Classification des mesures non tarifaires pour les enquêtes ITC	40
III	Liste des obstacles procéduraux	43
IV	Programme de la table ronde sur les Mesures non tarifaires	44

Bibliographie 45

Sources des données 46

Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires 47

Encadrés, tableaux, figures

Tableau 1.	Tarifs appliqués aux produits comoriens sur les principaux marchés	6
Tableau 2.	Répartition des entreprises enquêtées par secteur	10
Tableau 3.	Répartition des entreprises enquêtées selon leur taille et leur localité	11
Tableau 4.	MNT contraignantes par produit	13
Tableau 5.	Répartition des MNT contraignantes à l'exportation par catégorie	16
Tableau 6.	Agences nationales associées aux obstacles procéduraux à l'exportation	23
Tableau 7.	Répartition des MNT contraignantes à l'importation par catégorie	24
Tableau 8.	Agences nationales associées aux obstacles procéduraux à l'importation	28
Tableau 9.	Matrice des recommandations préliminaires	33
Figure 1.	Croissance réelle du PIB des Comores entre 2006 et 2016 (en pourcentage)	2
Figure 2.	Contribution des principaux secteurs au PIB et à l'emploi	3
Figure 3.	Évolution du commerce extérieur entre 2005 et 2013 (en millions de \$)	3
Figure 4.	Type de produits exportés et importés par les Comores, 2013	4
Figure 5.	Évolution du nombre d'entreprises au cours de l'enquête	9
Figure 6.	Part des entreprises affectées par des MNT ou d'autres obstacles au commerce, selon l'activité	12
Figure 7.	Part des entreprises affectées par des MNT, selon le secteur	14
Figure 8.	Part des entreprises affectées par des MNT, selon la taille et la région	14
Figure 9.	Type de mesures contraignantes à l'exportation	16
Figure 10.	Obstacles associés aux MNT contraignantes à l'exportation	17
Figure 11.	Exportations et MNT appliquées par les partenaires	18
Figure 12.	Répartition des MNT contraignantes par type de produit exporté	18
Figure 13.	Origine des obstacles liés aux taxes et redevances à l'exportation	20
Figure 14.	Origine des obstacles liés aux règles et certificats d'origine	20
Figure 15.	Origine des obstacles liés aux exigences SPS et à l'analyse et certification des produits	22
Figure 16.	MNT à l'importation et origine des obstacles	24
Figure 17.	Répartition des MNT contraignantes par secteur à l'importation	25
Figure 18.	Obstacles associés aux MNT contraignantes à l'importation	25
Figure 19.	Répartition des obstacles procéduraux à l'importation rencontrés aux Comores	26
Figure 20.	Obstacles relatifs à l'environnement des affaires aux Comores	29

Acronymes

Sauf indication contraire, toutes les références en dollars (\$) sont en dollars des États-Unis, et toutes les références à des tonnes correspondent à des tonnes métriques.

AGOA	Loi sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afrique
ANPI	Agence nationale de promotion des investissements
APE	Accord de partenariat économique
CACOM	Cour d'arbitrage des Comores
CAF	Coût, assurance et fret
CCIA	Chambre de commerce, d'industrie et de l'agriculture
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COI	Commission de l'océan Indien
COMESA	Marché commun de l'Afrique Orientale et Australe
FC	Franc comorien
FOB	Franco à bord
ITC	Centre du commerce international
NEPAD	Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique
OMC	Organisation mondiale du commerce
OP	Obstacles procéduraux
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
RdM	Reste du Monde
SADC	Communauté de développement de l'Afrique australe
SH	Système harmonisé
SPS	Sanitaire et phytosanitaire
UCCIA	Union des chambres de commerce, d'industrie et d'agriculture
UE	Union européenne
ZLE	Zone de libre échange

Résumé analytique

Près de trois entreprises comoriennes sur quatre sont affectées par des MNT contraignantes

Parmi les 68 entreprises ayant participé à l'enquête, 50 ont déclaré faire face à des obstacles relatifs aux MNT, ce qui représente un taux de 73 % d'entreprises affectées. Ce taux est nettement plus élevé que dans les pays voisins des Comores où une enquête similaire a été menée, notamment à Madagascar ou à Maurice. Ce taux élevé s'explique par la transversalité de plusieurs MNT contraignantes qui touchent différentes catégories de produits à l'exportation comme à l'importation. Une répartition du taux d'entreprises affectées selon l'activité montre cependant une légère hausse chez les exportateurs et producteurs, comparé aux importateurs (respectivement 74 % et 69 % d'entreprises affectées).

Les exportations font en effet face à la fois aux mesures étrangères et à celles appliquées par les Comores. En ce qui concerne les secteurs, le girofle (100 %), l'ylang-ylang (50 %) et les autres produits agricoles et alimentaires exportés (67 %) en sont les plus touchés à l'exportation. Ce dernier groupe inclut des produits à fort potentiel d'exportation tels que le poisson. À l'importation, les fruits, légumes et viandes (86 %) et les matériels de construction (85 %) subissent davantage les MNT contraignantes que les appareils et équipement (50 %) ou encore les céréales (29 %).

Même si les taux peuvent être différents entre les secteurs, ils montrent que les MNT contraignantes touchent en particulier des produits importants dans le commerce (girofle exporté) et dans l'économie des Comores (produits agricoles importés et infrastructures de base). Les exportations des Comores reposent essentiellement sur le girofle et le pays est un importateur net de produits agricoles et alimentaires mais aussi d'équipement et de matériels. Une hausse des coûts de revient de ces produits dû aux coûts additionnels induits par des MNT contraignantes peut avoir des répercussions sur la compétitivité-prix des produits sur les marchés internationaux, sur les prix intérieurs, ou les deux.

Un produit agricole exporté rencontre deux fois plus de MNT contraignantes qu'un produit agricole importé

Le secteur agricole représente plus de 90 % de la valeur des exportations en 2013, et plus de 80 % des entreprises interrogées dans l'enquête MNT. Malgré cette forte contribution dans le commerce, les résultats ont montré qu'un produit agricole rencontre environ 4,2 types de MNT contraignantes à l'exportation contre 1,9 seulement à l'importation. Cette proportion élevée est due principalement au poids des MNT domestiques qui pèsent sur les produits agricoles exportés.

En effet plus de la moitié (51 %) des MNT contraignantes auxquelles les exportateurs comoriens sont confrontés sont d'origine nationale, et 42 % sont d'origine étrangère (le reste (7 %) relève de normes privées). Les réglementations étrangères sur les produits agricoles portent essentiellement sur des exigences sanitaires et phytosanitaires (SPS) afin de protéger la santé des consommateurs, mais aussi des règles d'origine et certificats ou encore des restrictions quantitatives à l'exportation.

Les mesures domestiques sur les produits agricoles concernent quant à elles des taxes et redevances à l'exportation et des mesures de contrôle de prix à l'exportation. Plus de 90 % des exportations des Comores subissent donc des « barrières » avant même qu'elles franchissent la frontière nationale. La particularité de ces obstacles c'est qu'ils handicapent essentiellement le girofle et la vanille exportés, les piliers du commerce comorien.

Les résultats à l'importation renforcent encore plus cette conclusion. Un produit agricole importé rencontre moins de MNT contraignantes (1,9) car il fait face uniquement aux réglementations appliquées par les Comores. Ces mesures ont trait essentiellement aux taxes et redevances à l'importation mais également aux procédures d'évaluation en douane et d'exonération des marchandises.

Les obstacles relatifs aux MNT étrangères sont procéduriers

Les produits exportés par les Comores sont également entravés par des mesures étrangères (42 %). Les exigences techniques et l'évaluation de la conformité en comptent près de la moitié, devant les règles d'ori-

gine et certificats. Bien que celles-ci soient appliquées par les pays partenaires, la conformité à ces réglementations (analyse, obtention d'une certification SPS, obtention d'un certificat d'origine) doit se faire aux Comores.

Les entreprises rencontrent cependant des difficultés dans leurs démarches auprès des agences nationales. La certification SPS est jugée trop chère par manque d'infrastructures aux Comores pour effectuer les types de tests requis par les pays partenaires. En ce qui concerne les certificats d'origine, les procédures sont jugées trop coûteuses par les entreprises. Les contraintes relatives aux MNT étrangères peuvent donc être levées en facilitant les démarches des entreprises dans les agences nationales, notamment en mettant en place des infrastructures adéquates pour les analyses sur les produits et en améliorant les procédures d'octroi des certificats d'origine notamment en matière de coûts.

Des taxes et redevances à l'exportation non équitables et trop élevées

Elles représentent 63 % et 33 % des MNT qui touchent respectivement le girofle et la vanille. La multitude de ces prélèvements est la première contrainte dont se plaint les entreprises. Une taxe à l'exportation est en effet perçue par chaque gouvernorat, en plus des divers frais comme à l'entrée des ports et à payer aux collectivités locales. Cette multitude de prélèvements résulte sur une double taxation à l'exportation et une absence d'équité entre les entreprises des différentes îles.

Une entreprise opérant à Mohéli et devant exporter ses produits via le port d'Anjouan devra s'acquitter d'une « taxe à l'exportation » sur les deux îles. Deux entreprises sur un même territoire payent donc deux taxes différentes, pour la même quantité de produit. Ensuite, la multitude des prélèvements entraîne également des problèmes de coûts pour les entreprises. Les frais à la Mairie ou encore les droits d'entrée au port sont fréquents ce qui augmente les coûts de revient à l'exportation. Afin de rester compétitif face à d'autres pays comme Madagascar, certains opérateurs affirment devoir réduire leur marge à l'exportation.

Des exigences SPS qui touchent les produits à fort potentiel d'exportation

Les MNT touchent non seulement les produits-clés à l'exportation mais également ceux qui représentent un potentiel de diversification pour les Comores. Il s'agit notamment de l'huile essentielle et du poisson exporté. Environ 60 % des exigences SPS perçues comme contraignantes concernent ces deux produits. Les entreprises perçoivent les normes SPS dans les pays partenaires comme trop strictes. Cependant, le manque de laboratoires certifiés aux Comores pour réaliser différents tests SPS tels que des tests microbiologiques reste la principale contrainte des entreprises de ces filières. Les entreprises doivent envoyer leurs échantillons dans d'autres pays pour être analysés ce qui représente un coût élevé. Ce handicap ne permet pas aux entreprises de commercialiser leurs marchandises, même dans les îles voisines des Comores.

Des procédures douanières non transparentes à l'importation

Les procédures d'évaluation en douane et d'exonération des marchandises sont la principale contrainte des entreprises importatrices et représentent plus de la moitié des cas de MNT observés (52 %). Elles touchent en particulier les équipements, machines et matériels importés aux Comores, quelle que soit leur pays d'origine. Les résultats de l'enquête ont révélé que les entreprises perçoivent ces procédures comme non transparentes. Les informations sur les taux appliqués, les conditions d'exonération de droits de douanes et les démarches pour l'obtention de ces exonérations ne sont pas suffisamment portées à la connaissance de tous. Les procédures sont par ailleurs non efficaces et les paiements informels sont fréquents.

Les entreprises ont également rapporté des problèmes concernant les taxes et redevances à l'importation ainsi que le passage obligatoire par un port douanier. Le mode de calcul des prélèvements sur les exportations sont assez flous et les montants à payer ne sont pas toujours prévisibles. En ce qui concerne le port de débarquement des marchandises, les entreprises situées sur l'île de Mohéli sont désavantagées compte tenu de leur éloignement des ports principaux (Grande Comore et Anjouan). Les marchandises doivent être dédouanées uniquement dans ces deux autres îles et les entreprises doivent donc supporter des coûts supplémentaires pour leur transporter vers l'île de Mohéli.

Élaborer et mettre en œuvre une Stratégie nationale qualité

Les résultats de l'enquête ont mis en avant plusieurs recommandations pour surmonter les obstacles identifiés. L'appui des entreprises dans leur mise en conformité avec les exigences SPS est essentiel. Cela requiert la mise en place d'une solution pérenne pour l'analyse des produits exportés en particulier l'huile essentielle et le poisson. La mise à disposition d'un laboratoire national qui sera accompagné en vue d'une accréditation permettrait aux Comores de réaliser une rangée de tests SPS sur leurs produits. Ce laboratoire devra cependant fonctionner d'une manière autonome tant sur le plan financier que technique afin d'assurer sa pérennité.

Un mapping des laboratoires dans la sous-région pourrait également être fait afin d'identifier la meilleure solution pour les produits comoriens d'être analysés à moindre coût dans d'autres pays. Enfin, les structures nationales SPS et les opérateurs doivent être accompagnés et formés respectivement dans la mise en œuvre de la politique nationale SPS et dans la mise en place d'un système de gestion de la qualité des produits.

Réduire les délais et coûts des procédures à l'exportation et à l'importation

La complexité des procédures induit souvent des délais et coûts plus élevés que les entreprises doivent supporter. Aux Comores, les réglementations telles qu'en matière de prélèvement à l'exportation doivent être harmonisées entre les différentes îles afin d'éviter leur multiplicité et la double taxation. Cette démarche devrait s'accompagner d'un audit complet des différents prélèvements et de leurs coûts afin d'en évaluer l'impact sur le coût de revient des produits exportés. Elle devrait ensuite aboutir sur la définition d'un montant optimal de prélèvement qui ne nuirait pas la compétitivité-prix des produits de rente sur les marchés mondiaux.

En ce qui concerne l'octroi des documents officiels (certificats d'origine pour les produits exportés, autorisation pour l'exonération des marchandises importées, etc.), les procédures de dédouanement ou encore les contrôles SPS à l'importation, les informations doivent être transparentes et disponibles pour tous les opérateurs.

Améliorer l'accès des Comores à des informations commerciales à jour et facilement exploitables

Les produits de rente exportés souffrent de plusieurs contraintes notamment les taxes qui en augmentent le coût de revient et une pression supplémentaire qu'est la fixation du prix plancher en début de campagne. Un outil permettant aux acteurs, notamment les coopératives des producteurs, de suivre l'évolution des prix sur les marchés internationaux afin de mieux ajuster leurs prix et de mieux négocier avec les grandes entreprises exportatrices serait essentiel.

Les entreprises et les institutions d'appui au commerce devraient également être formées dans l'exploitation des données commerciales. Enfin, les informations sur les procédures d'exportation et d'importation devraient également être disponibles sur un portail électronique et/ou dans un guide papier afin d'en améliorer leur vulgarisation auprès des opérateurs comoriens.

L'enquête sur les mesures non tarifaires et sa mise en œuvre aux Comores

Dans le cadre de son Programme sur les mesures non tarifaires (MNT), le Centre du commerce international (ITC) a mené en 2016 une enquête sur l'impact des MNT sur les exportations et importations comoriennes. L'enquête MNT est avant tout une enquête de perception. Au-delà d'une quantification des impacts des MNT sur le commerce, l'étude cherche avant tout à comprendre les défis que représentent ces MNT selon le point de vue des entreprises.

Les entreprises sont en effet les plus exposées aux réglementations et les mieux placées pour identifier celles qui représentent une contrainte dans leurs opérations commerciales quotidiennes, relever le type d'obstacles auxquels elles sont associées et estimer les coûts qu'elles représentent, au-delà des « frais formels ». L'enquête MNT vise ainsi à accroître la transparence et la compréhension des défis relatifs aux MNT afin de mieux orienter et cibler les politiques commerciales. Elle a été menée par l'ITC en collaboration avec le Ministère de l'Économie des Comores ainsi que d'autres partenaires locaux.

L'étude sur les MNT arrive donc à point nommé pour l'Union des Comores, à l'aube de son accession à l'OMC et en préparation des orientations stratégiques de sa politique commerciale. Les problèmes relevés dans l'enquête ainsi que les recommandations formulées par les partenaires locaux permettent ainsi d'identifier les priorités à mettre en œuvre pour développer les exportations et renforcer l'accès des produits des Comores sur les marchés mondiaux. Tous ces éléments devraient prendre en compte les défis des Comores en matière commerciale notamment son insularité et la forte concentration de ses exportations sur un nombre limité de produits et de marchés.

L'enquête MNT aux Comores a porté sur tous les secteurs agricole et manufacturier à l'exportation comme à l'importation. La vanille, le girofle et l'ylang-ylang ont bénéficié d'une attention particulière dans l'enquête puisqu'ils représentent, à eux seuls, près de 90 % des exportations des Comores. Ainsi, les producteurs ont été interrogés afin d'avoir une vision plus large des problèmes relatifs aux MNT qui handicapent ces filières. Au total, 68 entreprises ont participé à l'enquête MNT dont 14 sont exclusivement exportatrices, 41 importatrices, 4 font à la fois des activités d'exportation et d'importation et 9 sont uniquement productrices. Les entretiens auprès de ces acteurs ont été conduits par une consultante nationale sous la supervision d'un expert de l'ITC.

INTRODUCTION SUR LES MESURES NON TARIFAIRES

Qu'est-ce qu'une mesure non tarifaire ?

Une mesure non tarifaire est définie comme « une mesure politique, autre que des tarifs douaniers, qui peut potentiellement avoir un effet économique sur le commerce international de biens, en modifiant les quantités échangées, le prix des marchandises, ou les deux »¹. Le concept de mesure non tarifaire (MNT) est neutre et ne sous-entend pas qu'il y a un effet négatif sur le commerce².

Les mesures non tarifaires, qui « exclut les mesures tarifaires »³, regroupent un large éventail de réglementations qui peuvent être spécifiques aux produits et au pays qui les applique. Contrairement aux tarifs douaniers, il est donc difficile de mesurer leurs impacts sur le commerce.

Ces mesures sont généralement mises en œuvre pour des raisons légitimes telles que la protection de la santé humaine, animale et végétale. Pour cette raison ce rapport ne fera aucun jugement a priori sur les intentions des politiques commerciales et utilisera le terme neutre de MNT. L'enquête porte uniquement sur les MNT qui constituent une entrave au commerce des entreprises. Ces mesures sont appelées des « MNT contraignantes ». En raison de la nature complexe et diverse des MNT, il est important de s'attarder sur leur terminologie et leur classification.

Afin de saisir la diversité des MNT, il est nécessaire d'utiliser un système de classification unique et détaillé. L'enquête ITC se fonde sur une classification internationale des MNT qui a été développée par l'Équipe multi-agence de soutien (MAST), à laquelle de légères modifications ont été apportées pour s'adapter à l'approche d'enquête de l'ITC⁴.

Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires

Les obstacles procéduraux (OP) font référence aux défis pratiques auxquels font face les entreprises en se conformant aux MNT. Il s'agit par exemple de retards ou manque de transparence dans les procédures, des difficultés liées à la documentation, ou encore du manque d'installations pour des analyses ou le stockage des marchandises. Des problèmes similaires peuvent être rencontrés par les entreprises sans qu'ils soient liés à une MNT particulière. Il s'agit dans ce cas de problèmes relatifs à l'environnement des affaires.

Le point de vue du secteur privé sur les MNT est essentiel

Lancé en 2010, le programme de l'ITC sur les MNT inclut une enquête de grande échelle sur les MNT, les OP et les défis relatifs à l'environnement des affaires. Les enquêtes couvrent tous les secteurs-clés à l'exportation et tous les pays partenaires.

L'enquête permet aux entreprises de reporter les MNT contraignantes et leurs effets sur leurs activités commerciales quotidiennes. Les entreprises sont les mieux placées pour parler des défis relatifs aux MNT ; Leur point de vue est donc indispensable. Pour le secteur public, mieux comprendre les perspectives des entreprises sur les entraves au commerce permet de mieux cibler les stratégies nationales à mettre en place pour les surmonter.

Le rapport de l'ITC « *The Invisible Barriers to Trade – How Businesses Experience Non-Tariff Measures (2015)*⁵ » présente la méthodologie complète de l'enquête de l'ITC sur les MNT.

¹ Équipe multi-agence de soutien (MAST, 2009).

² Le terme « mesure non tarifaire » doit être distingué de celui de « barrière non tarifaire » (BNT) qui implique un impact négatif sur le commerce. Le MAST et le Groupe de personnes éminentes sur les barrières non tarifaires (GNTB) considèrent que les BNT représentent une catégorie de MNT ayant « un but protectionniste ou discriminatoire ».

³ Deardorff et Stern (1998).

⁴ Pour plus de détails sur la classification des MNT développée par l'ITC, voir appendice II.

⁵ www.ntmsurvey.org/publications/itc-series-on-ntms/

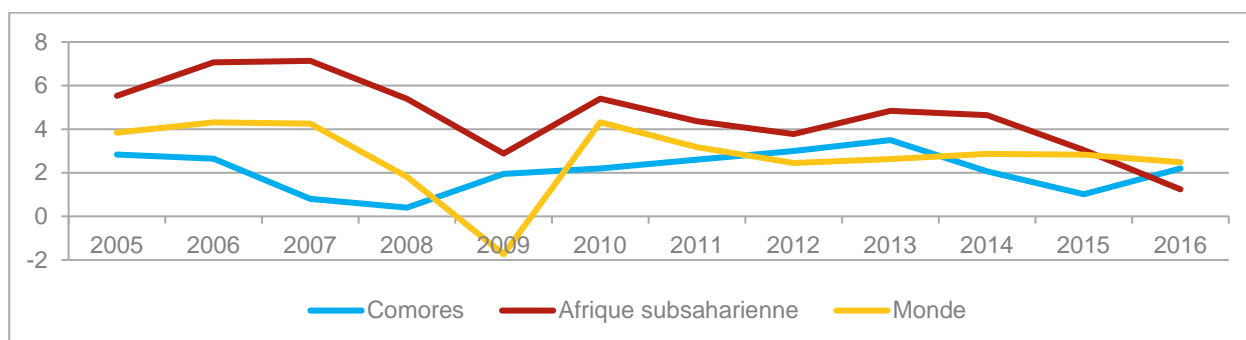
CHAPITRE 1 CONTEXTE ECONOMIQUE ET COMMERCIAL

L'Union des Comores est un archipel de l'Océan Indien situé à 400 km de l'Afrique et au nord-ouest de Madagascar. L'archipel s'étend sur plus de 1 860 km² dont la principale île est la Grande Comore où se situe la capitale, Moroni. Selon les données de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO)⁶, plus de 70% du territoire comorien est une surface agricole utile, un potentiel agricole non négligeable renforcé par son climat tropical humide favorable au développement de plusieurs cultures.

Contexte économique

Avec une population estimée à près de 848 000 habitants et un revenu national brut de \$770⁷ par habitant (\$ courants), l'Union des Comores est classée par la Banque mondiale au rang des pays à faible revenu. Son produit intérieur brut (PIB) s'est élevé à \$0,6 milliards en 2016 et affiche une croissance annuelle moyenne de 2,1% entre 2005 et 2016, largement en deçà de celle de l'Afrique subsaharienne sur la même période (4,6%) et du Monde (2,8%). L'absence de structures permettant une affectation rationnelle des ressources à des activités productives est l'une des raisons qui expliquent cette croissance faible. En effet, les Comores souffrent de l'étroitesse du marché intérieur, résultant notamment de son insularité, de l'absence d'un circuit organisé pour le commerce inter-îles, d'infrastructures adéquates pour la transformation et la conservation des produits, mais également de contraintes d'ordre tarifaire.

Figure 1. Croissance réelle du PIB des Comores entre 2006 et 2016 (en pourcentage)



Source : Banque mondiale (2016).

Ces défis ont notamment eu un impact négatif sur les performances du secteur agricole comorien. Bien que ce dernier emploie près de trois-quarts de la population active, il ne contribue qu'à hauteur de 33% du PIB (figure 2). En effet, l'agriculture aux Comores est peu intensive en capital et essentiellement tournée vers l'autoconsommation, une activité gérée dans de petites exploitations familiales où l'utilisation d'intrants et de techniques modernes est très peu présente. Ce secteur fournit pourtant l'essentiel des revenus à l'exportation qui reposent sur le girofle, la vanille et l'ylang-ylang.

Le secteur secondaire, tiré essentiellement par les activités des industries manufacturières, du bâtiment et travaux publics (BTP) et de l'énergie, contribue à 11% du PIB des Comores. La faible contribution de ces secteurs au PIB relève notamment d'un environnement des affaires peu propice au développement. Le manque d'incitations en matière tarifaire handicape le développement d'unités de transformation de produits alimentaires de substitution aux importations malgré un potentiel à exploiter notamment dans l'agroalimentaire.

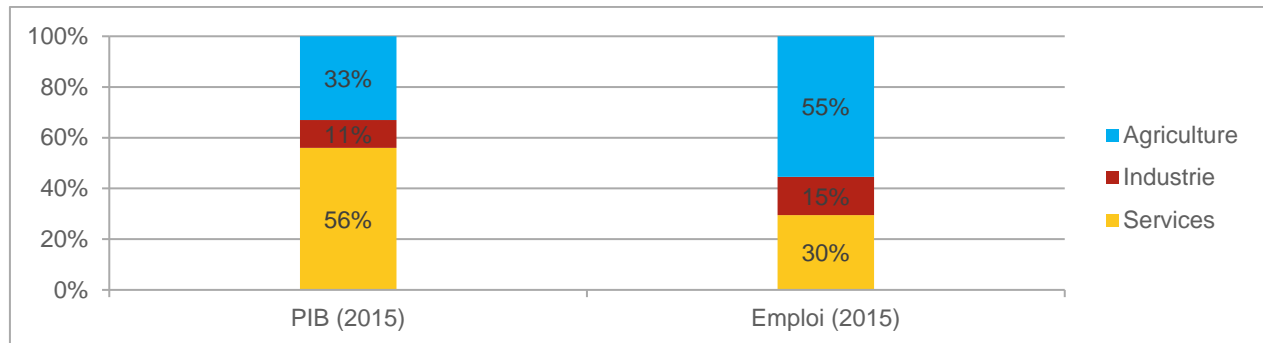
Enfin, le secteur tertiaire participe à plus de la moitié (56%) du PIB et emploie 30% de la population active aux Comores. Le commerce (notamment des produits importés) et l'hôtellerie sont les principaux moteurs de ce secteur. Cependant, le secteur tertiaire souffre d'un manque d'investissement dans des infrastructures

⁶ Appui à la mise en œuvre du NEPAD-PDDAA, FAO, février 2005.

⁷ Banque Mondiale (2016). Les données-pays sont disponibles à l'adresse : <https://donnees.banquemondiale.org/pays>

permettant d'augmenter la fréquentation touristique qui reste très faible comparé à celle des pays voisins des Comores.

Figure 2. Contribution des principaux secteurs au PIB et à l'emploi



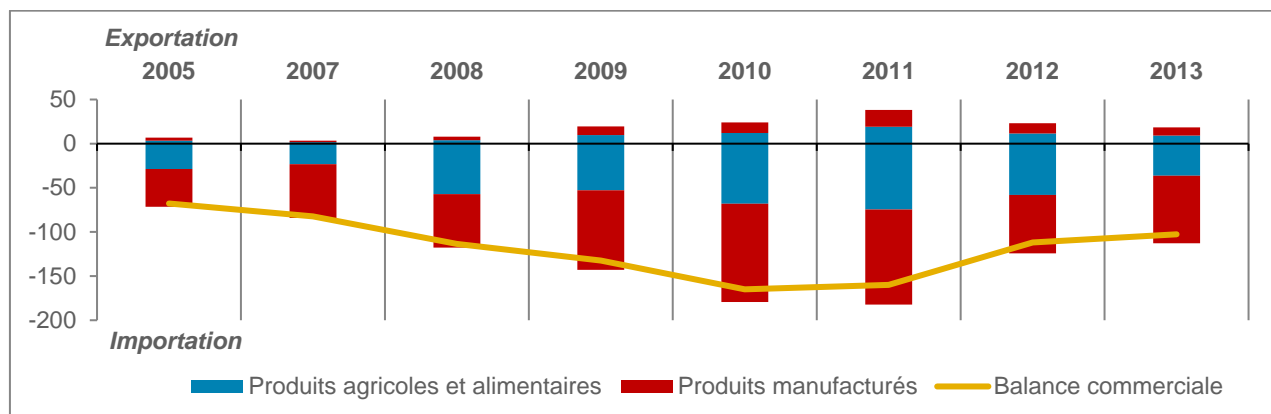
Source: Banque Mondiale (2015).

La structure de l'économie des Comores (figure 2) est donc fortement dominée par les secteurs primaire et tertiaire, qui sont, par ailleurs, essentiellement informels. Cette structure est restée identique pendant des décennies et témoigne d'une économie qui ne s'est pas renouvelée. Le pays gagnerait donc à diversifier son économie en s'orientant notamment vers des secteurs où il possède un avantage comparatif notable tels que la pêche ou encore l'agroalimentaire. Le développement de ces secteurs à potentiel élevé en matière d'exportation pourrait contribuer à soutenir les efforts de croissance tels que définis dans les programmes de développement du pays.

Structure commerciale

La structure commerciale des Comores est caractérisée par un déficit structurel de la balance courante (hors armes, munitions et minerais, figure 3). Ce déficit atteint son niveau le plus haut en 2010 en se chiffrant à \$165 millions, soit 31% du PIB des Comores la même année.

Figure 3. Évolution du commerce extérieur entre 2005 et 2013 (en millions de \$)



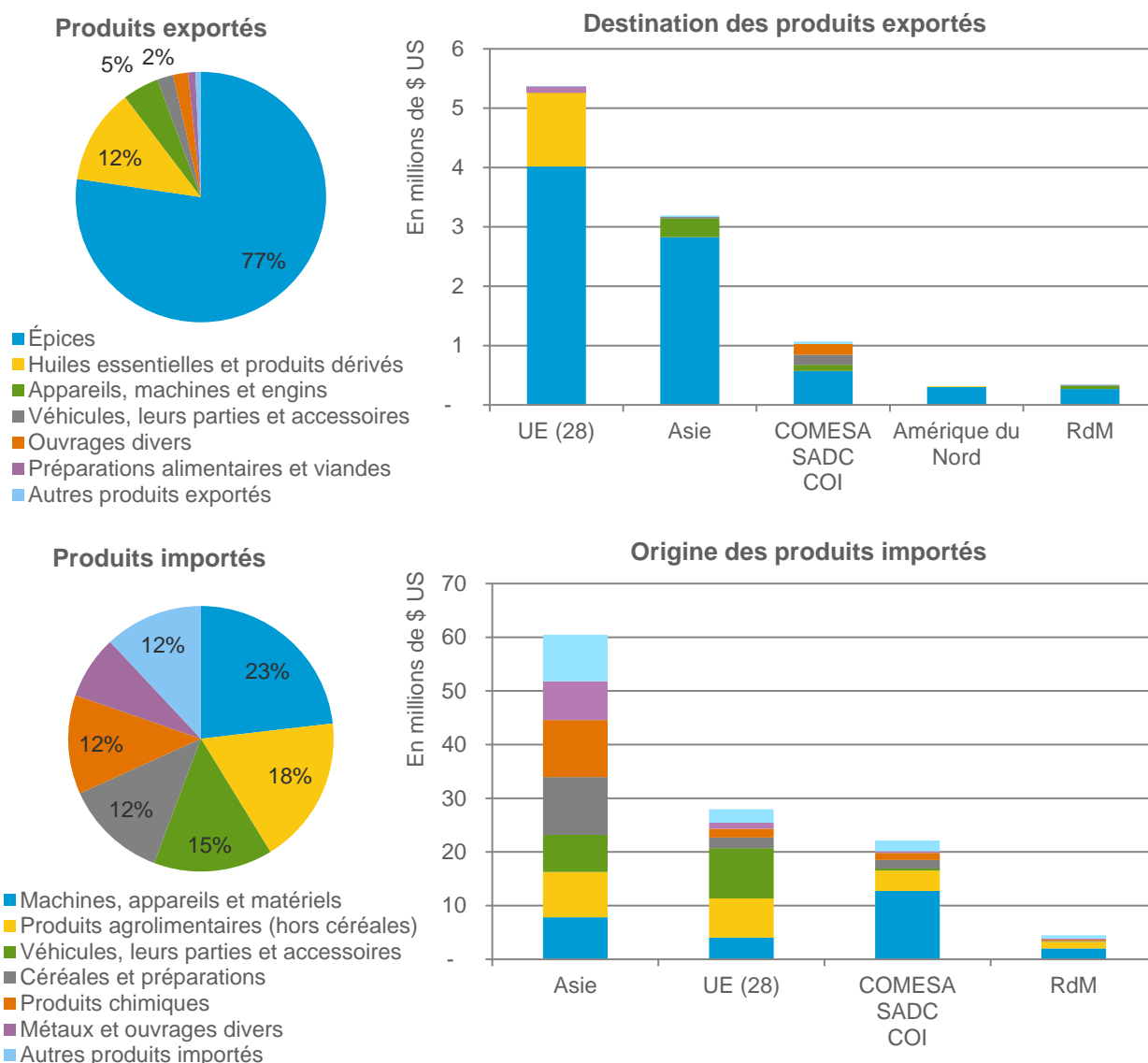
Source: Calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map 2016, à l'exclusion des armes, munitions et minerais.

La détérioration des termes de l'échange est dû au poids important des importations des deux secteurs (agricole et manufacturier), face à des exportations dont les recettes sont relativement faibles et subissent de fortes fluctuations. Entre 2005 et 2013, les exportations se sont chiffrées à \$9,9 millions en moyenne annuelle, avec une hausse de 67% entre 2005 et 2010 puis un repli de 55% les trois dernières années. La moyenne des importations est quant à elle de \$127 millions par an, avec un taux de croissance de 21% en moyenne entre 2005 et 2010 mais qui s'est fléchi à seulement 38% les trois dernières années.

Le manque de dynamisme des exportations comoriennes renforce l'importance d'une politique de diversification. La désagrégation du commerce en plusieurs secteurs (figure 4) montre pour l'heure que les exportations reposent à près de 90% sur les épices (girofle et vanille) et les huiles essentielles. En ce qui concerne les marchés de destination, les échanges se font essentiellement avec l'Union européenne (UE) qui absorbe 52% des exportations des Comores en 2013, soit plus de \$5 millions.

La France est le premier marché européen (3,4 millions) et l'importateur exclusif de l'huile essentielle comorienne (1,2 millions). L'Asie est également l'une des destinations privilégiées des produits comoriens en particulier Singapour (1,2 millions) et l'Inde (0,5 million) qui importent du girofle des Comores. Si les échanges avec l'UE et l'Asie se font majoritairement sur les produits de rente, ceux dans la sous-région portent sur des produits plus diversifiés encouragés par la proximité géographique. Maurice (0,4 million) et Madagascar (0,4 million) sont les premiers partenaires à l'exportation des Comores dans la sous-région.

Figure 4. Type de produits exportés et importés par les Comores, 2013



Source: Calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map 2013, à l'exclusion des armes, munitions et minerais.

Le marché à l'exportation est concentré sur quelques produits ce qui rend le commerce comorien vulnérable aux chocs exogènes. En 2011, par exemple, les exportations se sont accrues de plus de 56% en valeur par rapport à l'année précédente, bénéficiant d'une hausse des cours internationaux du girofle. Cette hausse importante n'a pourtant pas eu d'effets prononcés sur le solde commercial dû à la chute du volume de girofle exporté (-27,5%)⁸.

A l'inverse, les importations sont largement diversifiées. Les machines, appareils et matériels représentent 23% de la facture à l'importation, devant les produits agroalimentaires (hors céréales, 18%), les véhicules et leurs parties (15%) ainsi que les céréales notamment le riz (12%). Les autres produits importés (12%) regroupent près d'une quarantaine de produits ce qui témoigne de cette forte diversification. L'Asie (Émirats arabes unis, Chine, Pakistan) est le principal fournisseur des Comores et alimente le marché local en une large gamme de produits allant des machines et équipements, des produits chimiques, jusqu'aux ouvrages en métaux (utilisés dans la construction). Le Pakistan est le principal fournisseur des Comores pour le riz. Enfin, en ce qui concerne la sous-région, les échanges se font surtout avec Madagascar, Maurice et l'Afrique du Sud qui fournissent des appareils spécifiques, produits agroalimentaires, céréales et produits chimiques.

Politique commerciale

Selon l'Etude diagnostique sur l'intégration du commerce menée en 2007⁹, l'ouverture des Comores aux marchés régionaux et internationaux est un des leviers de sa croissance économique. En février 2007, le Gouvernement de l'Union des Comores a présenté sa demande d'accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), ce qui témoigne de la volonté du pays à ouvrir son marché. Un groupe de travail a été établi la même année pour accompagner les Comores dans le processus d'accession. L'Aide-mémoire sur le régime du commerce extérieur, première étape de l'accession à l'OMC, a été présenté en 2013. Aujourd'hui, le pays s'est engagé dans plusieurs réformes afin que le régime du commerce international et son cadre législatif soient en ligne aux règles et exigences de l'OMC. L'accession définitive des Comores à l'OMC est prévue en 2018.

Accords commerciaux et dispositions tarifaires

En tant que pays en voie de développement, les Comores bénéficient du Système généralisé de préférence (SGP) qui lui octroie un accès privilégié au marché des pays développés sans discrimination ni obligation de réciprocité. L'initiative « Tout sauf les Armes » accordée par l'Union européenne (UE) aux pays les moins avancés (PMA) et dont bénéficient également les Comores, entre dans le cadre du SGP. Elle ouvre l'accès de tous les produits originaires des PMA au marché de l'UE en franchise de droits et contingents. L'Inde et la Chine accordent également des tarifs préférentiels aux PMA y compris les Comores. Les produits comoriens sont admis dans les deux pays en franchise de droits de douanes.

La majorité des accords dont bénéficient les Comores sont sur une base non réciproque. En tant que pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP), les Comores bénéficient de l'Accord de partenariat économique (APE) avec l'UE. En 2009, les Comores n'ont cependant pas signé l'APE intérimaire avec l'UE, contrairement aux six des pays membres de l'Afrique orientale et australe (AFOA) dont Madagascar, Maurice et Seychelles. Grâce à cet accord, les pays bénéficient d'un accès au marché de l'UE en franchise de droits de douane et sans contingents pour tous les produits, sauf les armes. L'accès des produits de l'UE vers ces marchés se fait, quant à lui, d'une manière progressive.

En tant que pays africain, les Comores bénéficient également de la Loi sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afrique (AGOA). Les Comores sont éligibles à l'AGOA depuis 2008, une initiative qui permet aux produits comoriens de bénéficier d'un accès préférentiel au marché des Etats-Unis.

Les accords au sein des groupements régionaux portent généralement sur des préférences réciproques. Le Marché commun pour l'Afrique orientale et australe (COMESA) est la première zone d'intégration économique et commerciale à laquelle les Comores ont adhéré. Le pays a ratifié le traité de zone de libre échange

⁸ Banque centrale des Comores (2013). « Évolution de la situation économique, financière et monétaire des Comores au cours de l'année 2012. »

⁹ Ministère des Finances, de l'Economie, du Budget de l'Investissement et du Commerce Extérieur, chargé des privatisations (2015). « Étude diagnostique sur l'intégration du commerce en Union des Comores (EDIC 2015-2019) ».

(ZLE) du COMESA en 2006, et applique depuis 2012 un tarif préférentiel au taux zéro sur les marchandises importées des 18 autres pays membres, en dehors d'une liste de produits sensibles définis par les Comores. Ce tarif est aussi appliqué sur les produits comoriens exportés dans la région, lorsque celles-ci répondent aux critères sur l'origine adoptés par les pays membres.

En ce qui concerne la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC), les Comores en deviennent membre en 2017. Sur le plan commercial, l'un des avantages pour les Comores d'appartenir à ce groupement est la présence de l'Afrique du Sud qui constitue un marché potentiel pour les produits comoriens exportés. Depuis son adhésion à la ZLE de la SADC en 2017, les Comores exonèrent de droits de douane les produits importés des 15 autres pays membres mais appliquent ses propres tarifs sur les produits originaires des pays non-membres. En effet, la mise en place d'une union douanière au sein de la SADC n'est pas encore effective. Afin de bénéficier des exonérations de droits de douanes, les marchandises doivent répondre aux critères sur l'origine définis dans l'Annexe 1 du Protocole de commerce de la SADC.

Les Comores ont également intégré d'autres groupements régionaux dont la Commission de l'océan Indien (COI). L'un des axes stratégiques de la COI est de renforcer la coopération économique et commerciale entre les pays membres afin de mieux se préparer à l'intégration dans des groupements plus vastes (COMESA, SADC). Dans le cadre de la ZLE de la COI, les marchandises échangées entre les pays membres sont exonérées de droits de douanes sous réserve du respect des critères d'origine définis dans le Protocole sur les Règles d'origine COI. Les critères d'origine COI sont très proches du modèle du COMESA. Le Protocole est appliqué par tous les pays membres (Comores, Seychelles, Madagascar) à l'exception de La Réunion qui fait partie de l'UE.

L'Union des Comores est également membre de la Zone de libre échange tripartite regroupant le COMESA, la SADC et la Communauté d'Afrique de l'Est (EAC). L'accord tripartite vise la création d'un marché commun entre les 27 pays membres des trois communautés économiques régionales et résoudre ainsi les problèmes de chevauchement des adhésions. Les négociations pour la mise en place de la zone de libre échange tripartite ont commencé en 2011 et ont abouti par la signature du traité de libre-échange en 2015. Bien que de nombreux pays aient signé le traité, y compris les Comores, l'accord est en attente de ratification et les négociations se poursuivent dans plusieurs domaines notamment sur le commerce de services.

Tableau 1. Tarifs appliqués aux produits comoriens sur les principaux marchés

Principaux marchés de destination (2015)		Droit NPF du commerce en ligne tarifaire, moyenne pondérée ^a	Tarif préférentiel, moyenne pondérée ^b	Importation en franchise de droits, en termes de valeur ^b
Produits agricoles	1. Inde	20.0 %	0.0 %	0.0 %
	2. Union européenne	3.8 %	3.8 %	100.0 %
	3. Émirats arabes unis	5.0 %	0.0 %	0.0 %
	4. Singapour	0.0 %	0.0 %	100.0 %
	5. Maurice	0.0 %	0.0 %	100.0 %
Produits non-agricoles	1. Émirats arabes unis	0.0 %	0.0 %	99.2 %
	2. Turquie	0.0 %	0.0 %	99.9 %
	3. Arabie saoudite, Royaume d'	0.0 %	0.0 %	100.0 %
	4. Corée, République de	0.0 %	0.0 %	100.0 %
	5. Union européenne	2.2 %	2.2 %	100.0 %

Source : OMC, ITC, CNUCED. Profil tarifaire dans le monde 2017.

a/ Les moyennes pondérées des taux tarifaires sont calculées sur la base de la valeur actuelle des échanges bilatéraux comme étant reportés par les pays importateurs.

b/ Le calcul des préférences tarifaires porte sur les lignes tarifaires potentiellement éligibles dans le cadre des accords commerciaux pertinents.

Principales préférences accordées par les Comores

Les importations du Bénin sont soumises à plusieurs droits et taxes dont la taxe unique à l'importation (TUI) et différents autres prélèvements. Depuis 2007, les taux de la TUI se rapprochent des objectifs du TEC du

COMESA. Trois taux (0%, 5% et 20%), appliquée sur la valeur CAF (coût, assurance et fret) des marchandises, ont été adoptés dans la loi de finances 2007, 0% pour les biens d'équipement et les matières premières, 5% sur les produits intermédiaires et 20% sur les produits finis.

D'autres taxes ad valorem sont également perçues sur les importations, notamment la redevance administrative unique (1% pour les produits non exonérés et 3% pour les autres) et la taxe de coopération régionale (1% de la valeur CAF des produits). D'autres taxes sont plus spécifiques à des produits comme celle sur le riz, le tabac et l'alcool, ou encore les produits pétroliers. Enfin, en dehors des prélèvements au cordon douanier, les Comores appliquent également d'autres taxes comme celle sur la consommation (10% de la valeur CAF des produits importés), l'acompte sur les impôts ou encore le centime additionnel au profit de la Chambre de commerce, d'industrie et de l'agriculture (CCIA) de 1% de la valeur CAF chacun.

Les exportations sont soumises à moins de contraintes que les importations. Une taxe unique de 5% est toutefois perçue au niveau national sur la valeur FOB de la vanille, de l'ylang-ylang et du girofle exportés. Dans la pratique et selon les résultats de l'enquête MNT, d'autres taxes à l'exportation peuvent être appliquées par les gouvernorats en plus de la taxe unique, ce qui peut constituer une entrave pour la compétitivité-prix des produits sur les marchés étrangers.

Les prélèvements douaniers constituent le premier poste de recettes de l'État et représentent plus de deux-tiers du budget. La structure tarifaire devrait cependant encourager les activités de production notamment à travers une progressivité des taux appliqués sur les produits importés. Pour l'heure, la structure tarifaire à l'importation s'applique au niveau des chapitres de la nomenclature douanière, et certains intrants et biens d'équipement sont taxés à un niveau plus élevé que des biens de consommation finale. Les Comores gagneraient ainsi à restructurer ses prélèvements afin qu'ils constituent un véritable instrument de politique économique et commerciale.

Stratégie nationale de promotion et de facilitation des échanges

L'accélération et la diversification de l'économie est l'une des priorités des Comores telle que définie dans la Stratégie de croissance accélérée et de développement durable (SCA2D 2015-2019). Cet objectif requiert d'une part la mise en place d'un secteur privé compétitif dans son rôle majeur de soutien à la croissance, et d'autre part, un environnement propice aux affaires pour la relance des secteurs-clés de l'économie. Selon le classement de la Banque mondiale « Doing Business » (2018)¹⁰, les Comores occupe la 158^e position sur 190 économies en termes de facilité des affaires, soit un recul de 5 places par rapport à l'année précédente. Même si des réformes ont été entreprises notamment en matière de législation sur le travail, des défis restent à relever en ce qui concerne le commerce transfrontalier.

Afin d'améliorer l'environnement des affaires aux Comores, les autorités ont adopté plusieurs lois et textes réglementaires notamment le code du travail, la loi sur la prévention de la corruption ou encore le nouveau code des impôts. Des avancées ont été réalisées ces dernières années afin d'améliorer les procédures d'enregistrement des entreprises ou encore l'accès au financement.

Le processus d'accession à l'OMC lancé en 2007 ainsi que les stratégies de développement du gouvernement ont également rendu impératif l'adoption de certains dispositifs législatifs tels que la Loi sur la concurrence et les prix ou encore la Cour d'arbitrage des Comores (CACOM). La CACOM est une plateforme permettant aux investisseurs étrangers et aux entreprises nationales de régler les différents litiges par voie d'arbitrage ou encore de médiation commerciale. Enfin, afin de soutenir le secteur privé, les autorités comoriennes ont créé l'Agence nationale de promotion des investissements (ANPI) en 2010 qui facilite notamment la création d'entreprises à travers un guichet unique.

Dans le cadre de son processus d'accession à l'OMC, Les Comores préparent actuellement un projet de loi sur le commerce. Ce recueil de textes devrait permettre aux Comores d'encadrer ses échanges dans le respect des règles définis par l'OMC.

¹⁰ Banque mondiale. Doing business 2018. Les données sur les Comores sont disponibles à l'adresse suivante : <http://français.doingbusiness.org/data/exploreconomies/comoros>

CHAPITRE 2 METHODOLOGIE ET MISE EN ŒUVRE DE L'ENQUETE MNT AUX COMORES

Méthodologie de l'enquête

La méthodologie comprend une partie fondamentale commune à tous les pays enquêtés et une partie adaptée aux spécificités des Comores. Cette dernière permet de répondre aux exigences et aux besoins du pays participant et est définie en collaboration avec les instances et partenaires locaux. La méthodologie globale des enquêtes MNT figurent en appendice I, notamment le processus d'enquête et la technique d'échantillonnage. Les classifications utilisées pour catégoriser les MNT ainsi que les obstacles procéduraux qui peuvent y être associés sont présentées respectivement en appendice II et III.

Préparation de l'enquête et principales parties prenantes

L'enquête sur les MNT aux Comores fut menée par l'ITC de mars à juin 2016 en collaboration avec le Ministère de l'Économie. Le projet sur le terrain, qui inclut les réunions de préparation de l'enquête ainsi que les entretiens auprès des entreprises comoriennes, a été mis en œuvre par une consultante nationale. Les réunions de préparation ont pour but d'informer les institutions publiques et agences locales sur la conduite et les objectifs de l'enquête, de les impliquer dans sa mise en œuvre et de recueillir leurs attentes par rapport à cette étude. En outre, l'Union des chambres de commerce, d'industrie et d'agriculture (UCCIA) des Comores, la Direction générale des douanes, le Syndicat national des agriculteurs comoriens (SNAC) ou encore l'ANPI ont participé à la préparation de l'enquête.

L'enquête aux Comores vise toutes les entreprises exportant ou important des produits agricoles et manufacturés, ainsi que les producteurs. Le registre de départ a été constitué à partir de listes fournies par les différents partenaires locaux notamment l'UCCIA des Comores, le Registre de commerce, la Direction du commerce extérieur, la Direction des douanes, le Mouvement des entreprises comoriennes (MODEC) et l'ANPI. Les entretiens ont été menés par une consultante nationale pendant les quatre mois de l'enquête. La consultante a bénéficié d'une formation complète dispensée par l'ITC qui couvre la méthodologie de l'enquête, la classification des MNT, la saisie des données et les techniques d'entretien.

Échantillonnage

L'enquête sur les MNT capture les principaux obstacles qui affectent les secteurs agricole et manufacturier, à l'exclusion des produits miniers et pétroliers ainsi que des armes et munitions qui ne font pas partie du mandat de l'ITC. Il est essentiel que l'échantillon de l'enquête soit représentatif des secteurs nationaux à l'exportation comme à l'importation. Aux Comores, un échantillonnage a été effectué pour les entreprises importatrices afin que le registre téléphonique représente fidèlement l'économie des Comores. Tous les exportateurs ont, en revanche, été interviewés en raison de leur faible nombre. Cette couverture complète permet de dégager des résultats pertinents et exhaustifs selon d'autres critères comme la localisation des entreprises ou encore leur accès à un port commercial. La méthodologie de l'enquête (en appendice I) présente en détail le processus d'échantillonnage utilisé dans l'enquête MNT.

L'enquête sur les MNT cible toutes les entreprises exportatrices et importatrices de produits agricoles et manufacturés¹¹. Dans le cas des Comores, les producteurs des filières vanille, girofle et ylang-ylang ont également été inclus dans l'enquête afin de donner une vision plus large des problèmes relatifs aux MNT que les opérateurs comoriens rencontrent dans leurs démarches à l'exportation. Ainsi, en interviewant les producteurs, l'ITC souhaite comprendre les difficultés qu'ils ont rencontrées en accédant au marché international. Les producteurs ont donc été interrogés sur les obstacles qu'ils ont rencontrés lorsqu'ils ont tenté d'exporter leurs produits durant la dernière année qui précède l'enquête. Neuf producteurs ont été interrogés dans l'enquête dans les filières vanille, girofle et ylang-ylang des trois îles (Grande Comore, Anjouan et Mohéli). Ils sont assimilés dans le groupe des « exportateurs » dans le chapitre 3 de ce rapport.

¹¹ Une liste des 13 secteurs retenus dans l'enquête est disponible dans l'appendice I.

Processus d'enquête

L'enquête comprend deux étapes. Dans un premier temps, des entretiens téléphoniques permettent d'identifier les entreprises qui ont rencontré des obstacles non tarifaires durant les 12 mois qui précèdent l'enquête. Dans un deuxième temps, des entretiens en face-à-face sont conduits auprès des entreprises qui ont déclaré faire face à des obstacles non tarifaires. Les informations collectées lors de ces entretiens portent sur le type d'obstacles rencontrés mais également sur la nature et le lieu exact du problème.

Lors de l'entretien en face-à-face, les réglementations non tarifaires sont associées aux produits auxquels elles sont appliquées, au pays d'origine ou de destination du produit et au pays appliquant la mesure. Ces informations sont ensuite analysées en collaboration avec les experts locaux. Les résultats de cette analyse sont présentés dans le chapitre 3 du présent rapport.

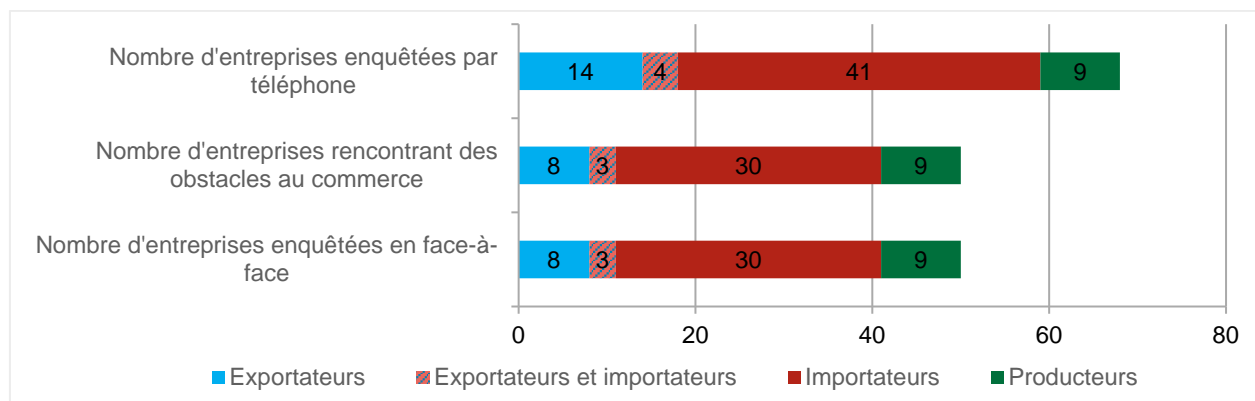
Les résultats de l'enquête MNT ont ensuite été présentés le 7 novembre 2016 durant une table ronde sur les MNT qui a réuni des représentants des secteurs publics et privés aux Comores. Cet événement a eu pour objectif de discuter des résultats de l'enquête et de dresser des actions concrètes au vu des obstacles identifiés et des recommandations préliminaires qui ont été formulées. Les conclusions de cette table ronde font partie intégrante de ce rapport.

Mise en œuvre de l'enquête aux Comores

Selon le registre de départ, en 2016, 104 entreprises exerçaient une activité d'exportation et/ou d'importation aux Comores. Parmi elles, 68 ont effectivement participé aux entretiens téléphoniques dont 14 sont exclusivement exportatrices, 41 importatrices, 4 font à la fois des activités d'exportation et d'importation et 9 sont uniquement productrices. Le taux de participation aux entretiens téléphoniques est donc de 65%. Sur les 68 entreprises interviewées au téléphone, 50 ont déclaré faire face à des restrictions ou des obstacles au commerce, ce qui représente un taux de 73% d'entreprises affectées.

La totalité des entreprises comoriennes (y compris les producteurs) ayant déclaré faire face à des obstacles au commerce ont souhaité participer à la deuxième étape de l'enquête c'est-à-dire aux entretiens en face-à-face. Ce taux de participation (100%) aux entretiens en face-à-face a permis de conserver la même répartition entre entreprises exportatrices, importatrices et productrices dans les échantillons téléphonique et face-à-face.

Figure 5. Évolution du nombre d'entreprises au cours de l'enquête



Source: enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

Profil des entreprises enquêtées

La répartition des entreprises enquêtées par secteur reflète la structure commerciale des Comores. À l'exportation, la majorité (63%) d'entre elles opèrent dans le secteur des produits agricoles frais et matières premières (secteur A), qui contribue à 78% des exportations des Comores. Les produits agricoles transformés (secteur B, 13% des exportations) représentent quant à eux 19% de l'échantillon téléphonique. Quelques entreprises qui échangent des matériaux de construction (ciments) ou encore des barques avec les îles voisines ont également participé à l'enquête (E et F). Elles représentent 18% des entreprises enquêtées à l'exportation.

À l'importation, les entreprises enquêtées sont issues en grande partie (33%) du secteur des produits chimiques et métaux (E), devant les produits agricoles transformés (20%). Ces deux secteurs contribuent à eux seuls à la moitié des importations des Comores. Ils englobent les céréales, les produits alimentaires divers (huile, farine, conserves, etc.), les médicaments ainsi que le fer et le ciment utilisé dans la construction.

Tableau 2. Répartition des entreprises enquêtées par secteur

Secteurs		Exportation				Importation			
		Valeur du commerce en 2013 ^a	Part dans la valeur du commerce	Nb. d'entreprises enquêtées ^b	Part dans le total des entretiens	Valeur du commerce en 2013 ^{a/}	Part dans la valeur totale du commerce	Nb. d'entreprises enquêtées ^c	Part dans le total des entretiens
Agricole et alimentaire	A	7,9	78 %	17	63 %	7,2	6 %	7	16 %
	B	1,3	13 %	5	19 %	29,1	26 %	9	20 %
Manufacturier	C	0,0	0 %	0	0 %	4,6	4 %	5	11 %
	D	0,0	0 %	0	0 %	2,3	2 %	3	7 %
	E	0,2	2 %	3	11 %	26,6	24 %	15	33 %
	F	0,7	7 %	2	7 %	43,0	38 %	6	13 %
Total		10,1	100 %	27	100 %	112,8	100 %	45	100 %

Source: Trade Map et enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

a/ Les valeurs du commerce sont en millions de \$.

b/ Y compris les entreprises à la fois exportatrices et importatrices, et les producteurs.

c/ Y compris les entreprises à la fois exportatrices et importatrices.

Liste des secteurs :

A : Aliments frais et matières premières agricoles

B : Aliments préparés et produits agricoles

C : Bois, produits en bois et papier

D : Tissus, vêtements et cuirs

E : Produits chimiques, métaux, produits manufacturés divers

F : Machines, matériels et composants électroniques

La répartition des entreprises enquêtées par taille montre une proportion élevée d'entreprises de petite taille (37% des exportateurs et producteurs, et 41% des importateurs, tableau 3), suivies des entreprises de taille moyenne (41% et 24%). Les très petites entreprises (moins de 5 employés) sont quant à elles plus présentes à l'importation (32%) notamment dans le secteur de l'agroalimentaire. La principale caractéristique de ces petites entreprises aux Comores est qu'elles échangent une gamme très restreinte de produits. Les données ont montré qu'elles échangent en moyenne un seul type de produit (au niveau SH6¹²) à l'exportation et deux types de marchandises à l'importation. Enfin, les grandes entreprises sont très peu présentes aux Comores. Quelques-uns cas exercent dans les filières de la vanille et du girofle.

¹² Le Système harmonisé (SH) est un système global de désignation et de codification des marchandises élaboré par l'Organisation mondiale des douanes (OMD). Il comprend environ 5 000 groupes de produits, chacun identifié par un code à six chiffres (SH6). Pour plus d'information sur cette nomenclature internationale, veuillez visiter le site web à l'adresse suivante : <http://www.wcoomd.org/fr/topics/nomenclature/overview.aspx>

Tableau 3. Répartition des entreprises enquêtées selon leur taille et leur localité

Taille des entreprises	Exportateurs et producteurs	Importateurs
Micro (moins de 5 employés)	15 %	32 %
Petite (entre 5 et 20 employés)	37 %	41 %
Moyenne (entre 21 et 100 employés)	41 %	24 %
Grande (plus de 100 employés)	4 %	2 %
Non spécifié	4 %	0 %
Localisation		
Anjouan	56 %	7 %
Grande Comore	33 %	83 %
Mohéli	11 %	10 %

Source: enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

En ce qui concerne la répartition par région, plus de la moitié des exportateurs et producteurs se trouvent sur l'île d'Anjouan où se situe le principal port de l'Union des Comores. Les importateurs sont quant à eux dans la majorité en Grande Comore où se concentrent les principales activités économiques et commerciales du pays.

Difficultés rencontrées lors des entretiens

Les méthodes d'échantillonnage de l'enquête MNT tentent de conserver au mieux la représentativité de chaque secteur enquêté au niveau national. Ainsi, la fiabilité de l'enquête dépend étroitement de la qualité du registre d'entreprises. Dans de nombreux pays enquêtés par l'ITC, l'échantillon de départ a pourtant fréquemment subi des modifications plus ou moins conséquentes tout au long de l'enquête entraînant des contraintes supplémentaires pour les enquêteurs.

Aux Comores, les bases de données des entreprises à enquêter n'étaient pas suffisamment à jour. Les coordonnées et les adresses des opérateurs, ainsi que des informations globales sur leurs secteurs et leur domaine d'activité manquaient bien souvent. Des recherches sur le terrain ont donc été entreprises afin de compléter les informations collectées par la consultante grâce aux entretiens avec les institutions publiques et privées nationales.

En dehors des problèmes liés à la qualité du registre d'entreprises, la réticence des entreprises à participer aux entretiens ont également été un frein à la mise en œuvre de l'enquête. Néanmoins le taux de participation dans les deux étapes de l'enquête est parmi les plus élevés parmi les pays enquêtés par l'ITC. Le nombre d'entreprises comoriennes requis pour pouvoir mener une analyse pertinente et objective a donc pu être atteint.

CHAPITRE 3 EXPÉRIENCE DES ENTREPRISES

Résultats agrégés et problèmes transversaux

Sur les 68 entreprises comoriennes qui ont participé aux entretiens au téléphone, 50 ont déclaré faire face à des difficultés liées aux réglementations non tarifaires. Environ trois entreprises comoriennes sur quatre (73%) sont donc affectées par une ou plusieurs MNT contraignantes. Cette proportion est largement supérieure à celles des pays voisins des Comores pour lesquels une enquête MNT a été conduite, notamment Madagascar (53%) et Maurice (41%). La perception des entreprises face aux mesures non tarifaires est cependant tributaire des caractéristiques des entreprises.

Les entreprises sont plus affectées par des MNT contraignantes à l'exportation qu'à l'importation

Aux Comores, le taux d'entreprises affectées par des MNT varie sensiblement selon l'activité de l'entreprise. Les exportations sont plus touchées par des réglementations contraignantes que les importations. Trois-quarts (74 %) des exportateurs¹³ ont en effet affirmé avoir rencontré, au moins une fois, un obstacle dans leurs démarches commerciales à l'exportation au cours de la dernière année qui précède l'enquête (figure 6). Le taux d'affectation à l'exportation se rapproche au taux global d'entreprises affectées (73 %) dû à deux facteurs essentiels.

D'une part, la totalité des producteurs (9) qui ont participé aux entretiens ont déclaré faire face à des obstacles lorsqu'ils ont tenté d'exporter leurs produits, ce qui augmente le taux à l'exportation. D'autre part, les entreprises qui ont affirmé exercer à la fois des activités d'exportation et d'importation (4) se sont davantage plaintes des obstacles à l'exportation plutôt qu'à l'importation.

Figure 6. Part des entreprises affectées par des MNT ou d'autres obstacles au commerce, selon l'activité



Source: enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

Le taux d'entreprises comoriennes touchées par des MNT à l'importation n'est pas si faible pour autant. Sur les 45 entreprises qui ont participé aux entretiens, 31 ont affirmé faire face à des obstacles dans leurs démarches commerciales, ce qui correspond à un taux de 69 %. Ce taux à l'importation est largement supérieur à celui de Madagascar (42 %) ou encore Maurice (36 %). Les MNT sont généralement mises en place pour améliorer la qualité et la sécurité des produits, et protéger la santé des consommateurs. Dans un pays importateur d'intrants agricoles comme les Comores, les coûts induits par des MNT trop contraignantes peuvent cependant avoir des effets prononcés sur les coûts des produits exportés et leur compétitivité sur les marchés étrangers.

¹³ Les « exportateurs » regroupent non seulement les entreprises effectivement exportatrices mais également les producteurs qui ont tenté d'exporter leurs produits durant les 12 mois qui précèdent l'enquête.

Les MNT contraignantes sont plus nombreuses dans le secteur agricole

À l'exportation, les produits agricoles et alimentaires sont les plus affectés avec 77 % des entreprises rencontrant des obstacles non tarifaires (tableau 4) contre 60 % pour le secteur manufacturier. Le secteur agricole et alimentaire contribue pourtant à plus de 90 % de la valeur à l'exportation des Comores (hors minerais et armes) et regroupe essentiellement les produits de rente tels que le girofle et la vanille.

Cette proportion élevée pour le secteur agricole est dû à la variété des MNT qui y sont appliquées. La moyenne des MNT qui touchent ce secteur est trois fois plus élevée (4,2) que celui du secteur manufacturier (1,5). Les produits liés à l'alimentation humaine font bien souvent l'objet de réglementations et de normes très strictes et spécifiques en vue de préserver la santé des consommateurs. Les exigences varient selon le type de produit mais également le pays importateur d'où leur nombre relativement élevé.

Tableau 4. MNT contraignantes par produit

	Secteurs	Valeur totale en 2013 (en millions de \$)	Part du secteur sur la valeur totale du commerce	Nombre d'entreprises ayant participé à l'enquête	Part d'entreprises affectées	Nombre de produits couverts (au niveau SH6)	Moyenne des MNT contraignantes recensées par produit
Exportation	Agricole	9,2	91 %	22	77 %	8	4.2
	Manufacturier	0,9	9 %	5	60 %	2	1.5
	Sous-total	10,1	100 %	27	74 %	10	3.6
Importation	Agricole	36,3	32 %	16	56 %	20	1.9
	Manufacturier	76,5	68 %	29	76 %	54	1.3
	Sous-total	112,8	100 %	45	69 %	74	1.5

Source: enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

À l'importation, le secteur manufacturier est davantage affecté (76 %) que le secteur agricole (56 %). Ce taux élevé pour les produits manufacturés est dû aux dispositions fiscales appliquées par les Comores qui touchent particulièrement les équipements, les matériels électroniques, et les matériels de construction.

Ainsi, même si le secteur manufacturier est le plus touché à l'importation, la moyenne des MNT qui y sont appliquées est faible (1,3) comparé à celle du secteur agricole (1,9). Les produits agricoles importés sont confrontés à davantage de réglementations appliquées par les Comores notamment les contrôles SPS effectués par les agents des ministères et organes affiliés. Ces procédures s'ajoutent aux formalités douanières (contrôles et taxes) qui touchent à la fois le secteur agricole et le secteur manufacturier.

Le girofle est la filière la plus entravée par les réglementations non tarifaires

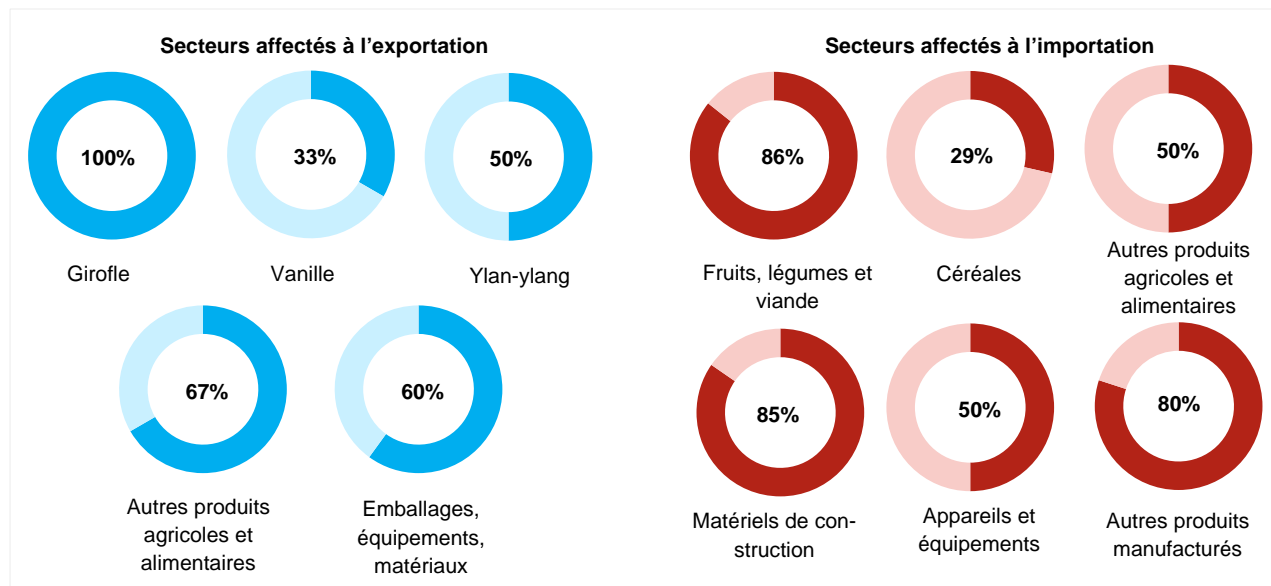
Parmi les produits agricoles exportés, les produits de rente, qui contribuent à près de 90 % de la valeur des échanges, sont les plus affectés. Le girofle (100 % des entreprises affectées, figure 7) figure en première place, devant l'ylang-ylang (50 %) et la vanille (33 %). Malgré les programmes de relance des filières de rente, les réglementations et procédures qui touchent ces produits constituent un obstacle pour les entreprises. Cet environnement des affaires défaillant pourrait rendre les efforts de dynamisation des filières obsolètes.

Les Comores exportent également d'autres produits vers les îles voisines comme les légumes, poissons ou encore les produits pour l'alimentation animale. Bien que leur valeur soit marginale, plusieurs d'entre eux, tels que les produits halieutiques, représentent un potentiel de diversification pour le commerce du pays. Le potentiel que recèlent ces filières pourrait cependant se voir diminué dû à des réglementations et procédures qui handicapent les entreprises. Les trois-quarts des entreprises de ces secteurs rencontrent des obstacles relatifs aux MNT. On observe une proportion relativement similaire dans le secteur des produits manufacturés (emballages, barques, matériels de construction et autres) qui sont également exportés en faible quantité vers les îles voisines.

À l'importation, les produits agricoles tels que les fruits, les légumes et la viande sont particulièrement touchés par les réglementations non-tarifaires (86 % des entreprises en sont affectées), devant les céréales

(29 %) et les autres produits agricoles (50 %) qui regroupent notamment les intrants agricoles (figure 7). Les MNT qui affectent ces produits sont présentées dans les sections suivantes.

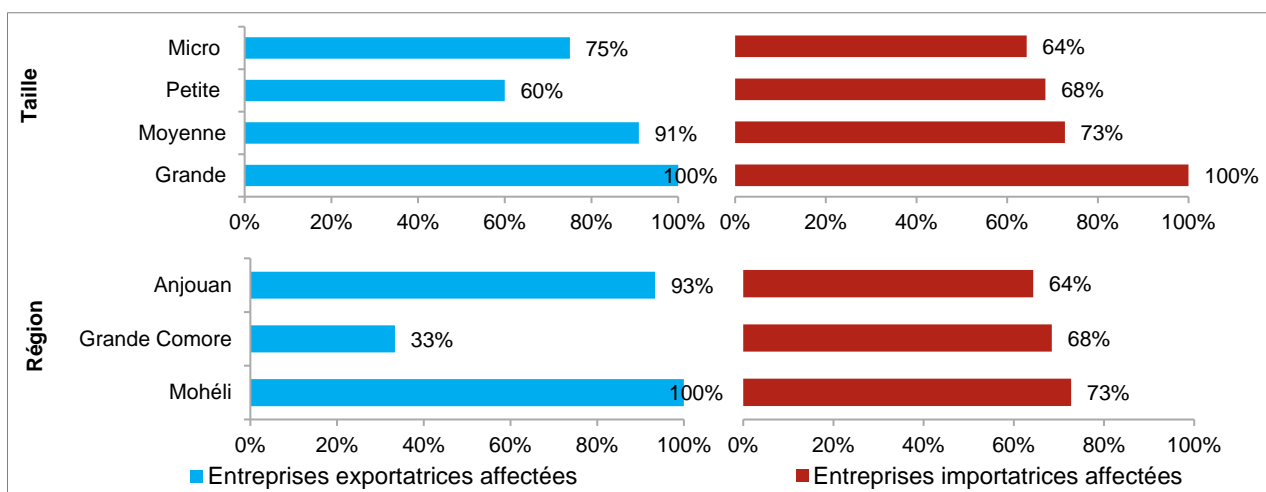
Figure 7. Part des entreprises affectées par des MNT, selon le secteur



Source: enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

En ce qui concerne la taille des entreprises, les résultats ont révélé que les entreprises de moyenne et grande taille sont les plus touchées par des MNT contraignantes, à l'exportation (respectivement 91 % et 100 %) comme à l'importation (73 et 100 %). En effet, à l'exportation, les grandes entreprises enquêtées opèrent en majorité dans le secteur du girofle et de la vanille qui sont les produits les plus exposés par des réglementations non tarifaires contraignantes. Il en est de même pour les produits chimiques, métaux et autres produits manufacturés de base importés aux Comores.

Figure 8. Part des entreprises affectées par des MNT, selon la taille et la région



Source: enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

Enfin, la perception des MNT contraignantes varie selon la région. L'île de Mohéli présente un taux d'entreprises affectées relativement supérieur à celui des autres îles à l'exportation comme à l'importation. Les entreprises sont en effet éloignées des principaux ports du pays, situés en Grande Comore et à Anjouan.

Cet enclavement multiplie le nombre des procédures et augmente leurs coûts. Par ailleurs, le taux d'entreprises exportatrices affectées (33 %) par des MNT contraignantes est moins élevé en Grande Comore car la majorité des entreprises exportatrices interviewées exerce à Anjouan.

Expérience des exportateurs vis-à-vis des mesures non tarifaires

Type de mesures contraignantes

Les résultats de l'enquête révèlent que la moitié (51 %) des MNT contraignantes auxquelles les exportateurs comoriens sont confrontés sont d'origine nationale et 42 % sont d'origine étrangère (figure 9). Les entreprises font également face à des difficultés liées à des normes privées (7 %) notamment en matière de certification biologique pour la vanille.

Les règlements contraignants appliqués par les pays partenaires sont divers et concernent en premier lieu les **règles et certificats d'origine** qui représentent 19 % des MNT contraignantes à l'exportation. Les règles d'origine précisent les conditions dans le cadre d'un accord commercial régional ou multilatéral, pour que les produits comoriens bénéficient d'un tarif préférentiel une fois arrivé au pays de destination. Un certificat d'origine, généralement délivré par le pays exportateur, permet de certifier la conformité du produit aux règles spécifiées.

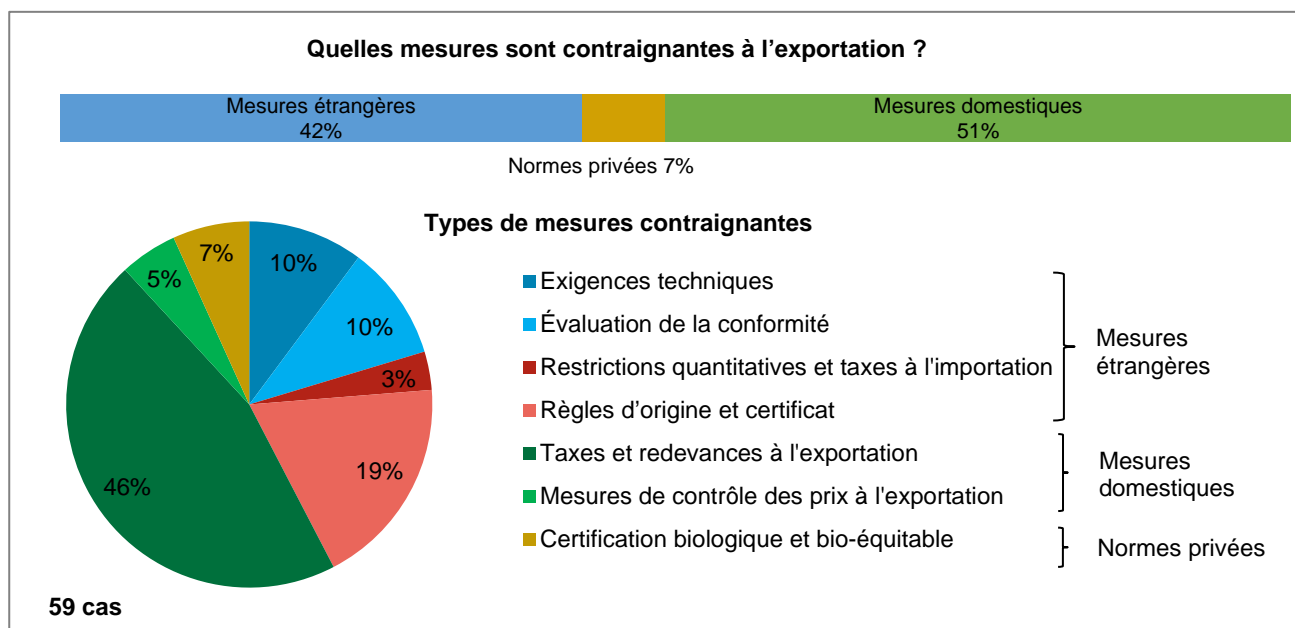
Les exportateurs comoriens se plaignent également **des exigences techniques et des procédures d'évaluation de la conformité des produits**. Les exigences techniques réglementent les caractéristiques et les spécificités des produits notamment la qualité, les critères microbiologiques ou encore l'emballage des produits (tableau 5). L'évaluation de la conformité vise à démontrer que les produits satisfont les exigences techniques imposées par le pays partenaire ainsi que les normes spécifiques à certains produits. Elle consiste en des procédures d'enregistrement du produit, des exigences en matière d'analyse ou encore la certification sanitaire et phytosanitaire (SPS). Les exigences techniques et l'évaluation de la conformité sont deux mesures complémentaires et sont généralement mises en place par le pays importateur notamment pour protéger la santé des consommateurs.

Enfin, **les restrictions quantitatives à l'exportation** (3 % des MNT contraignantes) représentent la troisième catégorie de MNT étrangères contraignantes pour les entreprises. Ce sont des dispositions appliquées par le pays partenaire pour contrôler le volume des produits importés pour des raisons autres que celles liées à la nature technique du produit (par exemple des raisons économiques). Il s'agit notamment d'interdictions à l'importation ou de procédures d'obtention d'une licence non automatique. Bien que la proportion de ces mesures reste faible, elles touchent des produits spécifiques qui peuvent représenter un potentiel dans les échanges des Comores en particulier avec les pays voisins.

Les mesures contraignantes appliquées par les Comores concernent essentiellement **des taxes et redevances à l'exportation** (46 % des MNT contraignantes). Ces dernières regroupent tous les prélèvements obligatoires que les opérateurs doivent s'acquitter aux Comores avant de pouvoir exporter leurs produits.

Les produits comoriens sont également soumis à des **mesures domestiques de contrôle des prix à l'exportation** (5 %). Il s'agit de dispositions prises par le gouvernement des Comores pour fixer le prix du kilogramme du girofle afin de réguler le marché. Bien que la part de cette mesure dans le total des réglementations contraignantes reste relativement faible, elle touche principalement le girofle qui est le premier poste à l'exportation des Comores, et mérite d'être analysé dans les prochains paragraphes.

Figure 9. Type de mesures contraignantes à l'exportation



Source: enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

Tableau 5. Répartition des MNT contraignantes à l'exportation par catégorie

Catégories	Mesures spécifiques	Répartition
Exigences techniques	Caractéristiques du produit	2 %
	Critères microbiologiques pour le produit	3 %
	Emballage et étiquetage	4 %
	Prohibitions pour des raisons techniques	1 %
Evaluation de la conformité	Analyse	5 %
	Certification du produit	5 %
Restrictions quantitatives et taxes à l'importation	Restrictions quantitatives et taxes à l'importation	3 %
Règles d'origine	Certification sur l'origine du produit	19 %
Taxes et redevances à l'exportation	Taxes à l'exportation	27 %
	Frais et redevances à l'exportation	19 %
Mesures de contrôle des prix à l'exportation	Mesures de contrôle des prix à l'exportation	5 %
Normes privées	Certification biologique et bio-équitable	7 %

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

Enfin, les entreprises exportatrices aux Comores rencontrent des obstacles liés aux **normes privées** qui concernent notamment la certification biologique et bio-équitable pour les produits de rente (7 %). Contrairement aux réglementations, les normes privées sont appliquées par des organismes privés internationaux ou nationaux. Bien qu'elles n'aient pas de caractère obligatoire, elles peuvent conditionner l'accès des produits à certains marchés. Elles sont donc saisies par l'enquête sur les MNT dont un aperçu détaillé sera présenté dans les paragraphes suivants.

Origine des obstacles

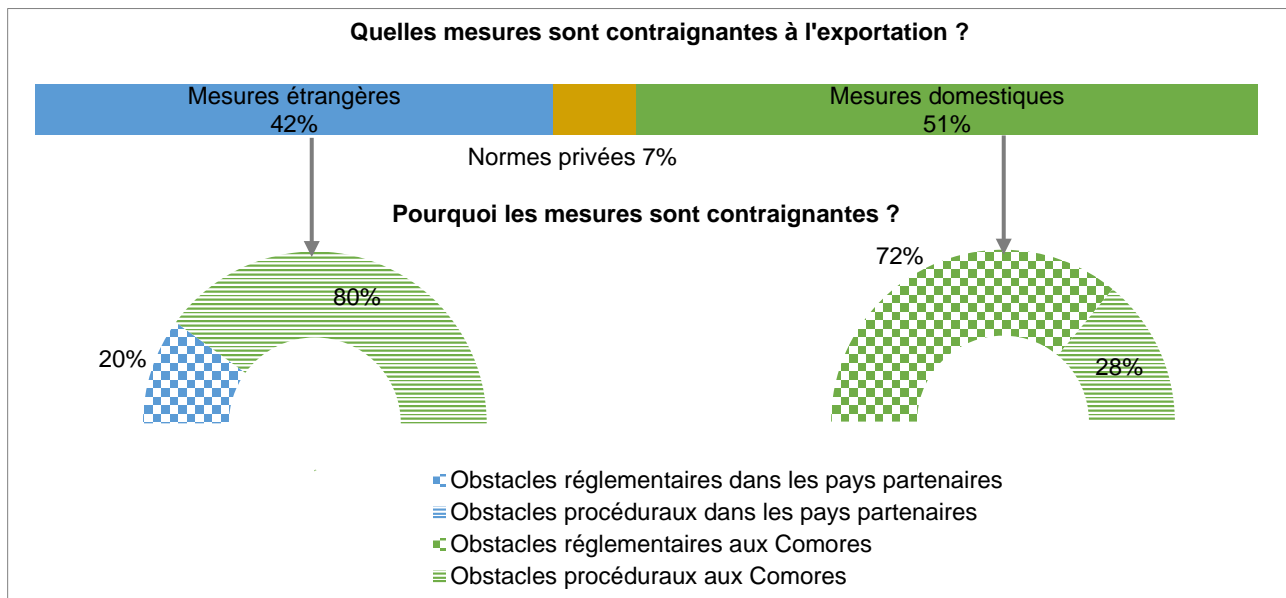
Les contraintes que subissent les entreprises peuvent être liées directement aux réglementations non tarifaires en elles-mêmes mais aussi indirectement à travers les procédures de mise en application qui y sont associées. C'est le cas par exemple des délais trop longs ou du nombre trop élevé de documents exigés pour la délivrance d'un certificat sanitaire. Dans ces cas, la contrainte peut être résolue en réduisant les délais ou en simplifiant les formalités administratives.

Aux Comores les mesures nationales sont contraignantes en raison de la réglementation elle-même plutôt que des procédures. La majorité des obstacles (72 %) ont donc trait aux règlements notamment ceux en matière de taxes et redevances à l'exportation, plutôt que des procédures de mise en application (28 %). Afin de faciliter et d'encourager les exportations, les pays ont pourtant tendance à appliquer moins de restrictions sur les exportations et veilleront, a contrario, à réguler les importations. Des mesures domestiques contraignantes peuvent avoir un effet prononcé, en particuliers si celles-ci touchent les secteurs-clés à l'exportation.

À l'inverse, 80 % des mesures étrangères contraignantes sont d'ordre procédurier et seulement 20 % relèvent de la réglementation elle-même. Mise à part le type d'obstacle (réglementaire ou procédurier), le lieu où ils sont rencontrés est également important. La figure 10 indique que la totalité des obstacles procéduraux auxquels les exportateurs font face avec les réglementations étrangères ont lieu aux Comores.

Ainsi, il apparaît que les produits comoriens exportés font face à des barrières « domestiques » avant même de franchir la frontière, des barrières qui relèvent non seulement des réglementations nationales mais également des procédures mises en œuvre par les agences locales. La nature de ces obstacles procéduraux sera détaillée dans les paragraphes suivants.

Figure 10. Obstacles associés aux MNT contraignantes à l'exportation

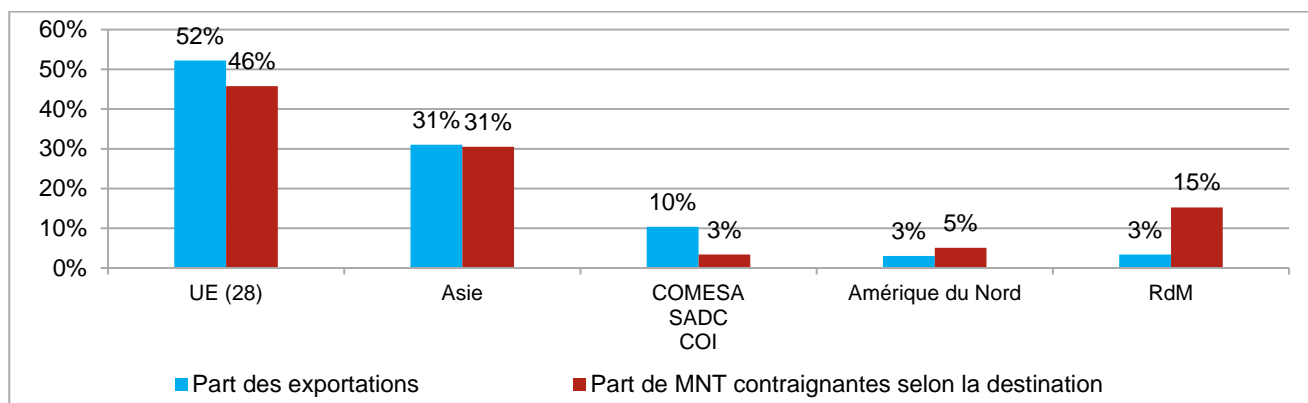


Source: enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

Destinations contraignantes à l'exportation

Pour ce qui a trait à la destination des produits, les données montrent que l'UE et la sous-région (COMESA, SADC et COI) constituent les destinations les moins contraignantes à l'exportation (figure 11). En effet, la part de mesures contraignantes (étrangères et nationales) touchant les produits exportés vers ces destinations est inférieure à celle du commerce (respectivement 46 % et 52 % pour l'UE et 3 % et 10 % pour la sous-région). Cette tendance est inversée pour l'Amérique du Nord (5 % et 3 %) et le reste du Monde (15 % et 3 %). Ce constat doit cependant être nuancé car les résultats révèlent que l'origine des obstacles rencontrés par les entreprises aux Comores relève davantage des règlements nationaux.

Figure 11. Exportations et MNT appliquées par les partenaires

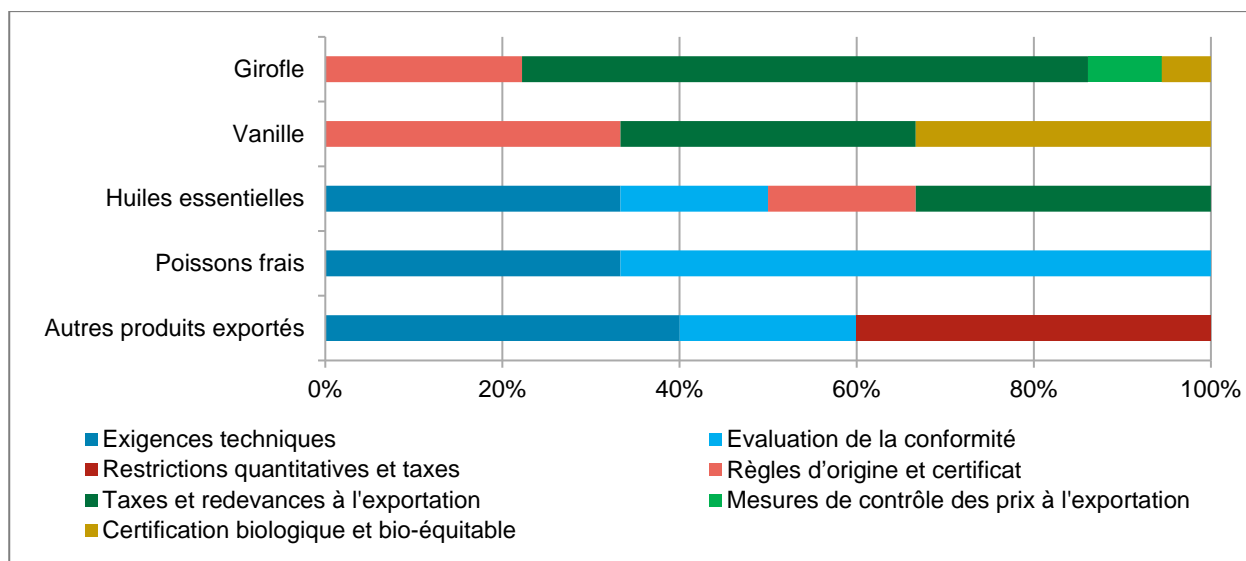


Source: enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

Principales MNT contraignantes par secteur

La répartition des mesures contraignantes par secteur à l'exportation est assez distincte pour les Comores. Les résultats montrent une différence claire entre d'une part le girofle et la vanille, et d'autre part les huiles essentielles et le poisson. Le girofle et la vanille sont surtout touchés par les règles et certificats d'origine ainsi que les taxes et redevances à l'exportation. Les mesures techniques quant à elles affectent davantage les huiles essentielles, le poisson frais et les autres produits exportés par les Comores notamment les fruits et légumes.

Figure 12. Répartition des MNT contraignantes par type de produit exporté



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

Obstacles aux exportations de girofle et de vanille

Des taxes et redevances à l'exportation non équitables et trop élevées

Les taxes et redevances à l'exportation regroupent les prélèvements obligatoires auxquels les entreprises doivent s'acquitter dans les institutions nationales avant que les produits ne franchissent la frontière. Elles regroupent notamment les taxes à l'exportation prélevées par différentes institutions sur les différentes îles mais également des frais additionnels, notamment lors du passage au port d'embarquement.

Les résultats ont montré que les taxes et redevances à l'exportation constituent la principale MNT contraignante auxquels font face les entreprises qui produisent et exportent du girofle. Celles-ci représentent 63 % des contraintes que subit cette filière.

La multitude de ces prélèvements est la première contrainte selon les opérateurs. Une taxe à l'exportation est en effet perçue par les gouvernorats d'Anjouan et Mohéli, s'y ajoutent divers frais comme à l'entrée des ports et aux collectivités locales. Cependant, la loi au niveau de l'Union des Comores n'autorise pas le prélèvement d'autres taxes à l'exportation dans les autres îles en dehors de celle instaurée par l'État. Les enquêtes ont pourtant révélé que le montant des taxes à l'exportation s'élève à 150 FC/kg à Anjouan où se trouve le principal port d'exportation de l'Union, et 200 FC/kg à Mohéli. Un opérateur qui achète ses produits dans l'île de Mohéli est donc désavantagé par rapport à son concurrent à Anjouan. Cette double taxation par une même juridiction et sur la même base de produit rend le système de taxation à l'exportation non équitable.

En plus de cette contrainte sur la double taxation à l'exportation, la multitude des prélèvements crée également un problème de coûts pour les opérateurs. Des frais à payer à la Mairie de Mutsamudu (Anjouan) de 20 000 FC/camion ou 75 FC/sac de produits, ou encore des droits d'entrée de 10 000 FC/camion au port de Mutsamudu sont fréquents. Les entreprises déclarent que ces prélèvements additionnés ensemble augmentent leur coût de revient des produits. Selon elles, ce coût de revient est nettement plus élevé que celui des entreprises des pays comme Madagascar, principal concurrent des Comores sur le marché international du girofle. Afin d'être plus compétitif sur les marchés étrangers, les opérateurs sont donc contraints de réduire leur marge à l'exportation.

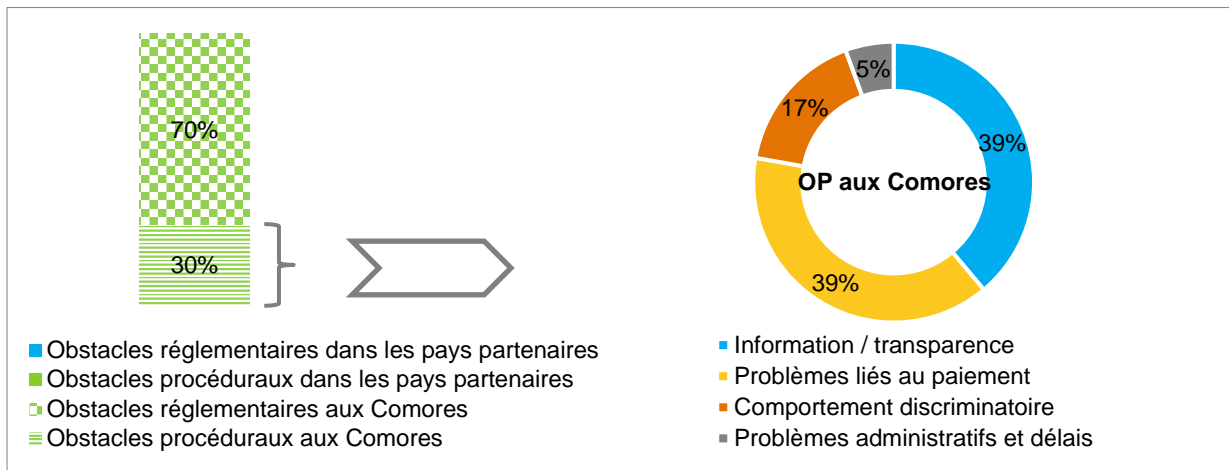
Le problème de double taxation et de coût élevé à l'exportation touche également la vanille exportée. Les opérateurs ont indiqué devoir payer une taxe d'exportation à la douane d'Anjouan, en plus d'autres frais à la mairie puis à la Chambre de commerce d'Anjouan. Des prélèvements à la mairie puis à l'aéroport de Moroni ont également lieu ce qui alourdit le coût de revient de la vanille.

Ainsi, les opérateurs déplorent en premier lieu les obstacles réglementaires (70 %) associés aux taxes et redevances à l'exportation (figure 13). Il s'agit de problèmes d'incohérence et d'absence d'harmonisation entre les dispositions de l'Union des Comores et celles des îles d'Anjouan et Mohéli en matière de taxation à l'exportation. En ce qui concerne les redevances et frais perçus au niveau de l'entrée des ports et dans les mairies, les entreprises se plaignent de leur manque de transparence tant sur leur nature mais aussi leur mode de calcul. Enfin, ces prélèvements devraient être minutieusement analysés afin de réduire leurs impacts sur la compétitivité du girofle et de la vanille sur les marchés internationaux.

« Nous avons une multitude de taxes et frais à payer : une taxe de 150 FC/kg de girofle au niveau du Gouvernorat d'Anjouan [...], 10 000 FC / camion à l'entrée du port et 20 000 FC à la mairie de Mutsamudu. »

Un exportateur de girofle

Figure 13. Origine des obstacles liés aux taxes et redevances à l'exportation



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

Des procédures d'octroi du certificat d'origine trop coûteuses

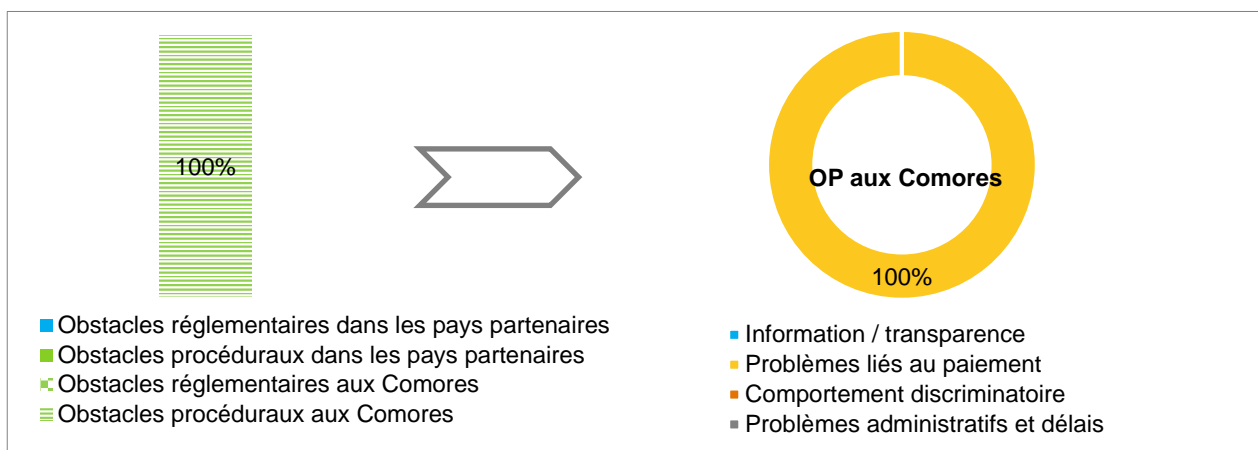
Les règles et certificats d'origine font partie intégrante des dispositions des accords commerciaux et énoncent les conditions qui déterminent l'origine du produit afin qu'il bénéficie d'un traitement préférentiel. Aux Comores, l'enquête a révélé que les contraintes liées aux réglementations sur l'origine des produits portent davantage sur l'obtention du certificat d'origine plutôt que sur les règles d'origine elles-mêmes.

« [...] En plus des taxes que nous devons payer, il faut ajouter les 10 000 FC à la Chambre de commerce d'Anjouan pour l'obtention du certificat d'origine. »

Un exportateur de girofle

Les entreprises jugent en effet le coût du certificat d'origine trop élevé. Le problème de paiement représente donc le principal obstacle associé à cette mesure. Ce problème est rencontré exclusivement dans les agences comoriennes (figure 14). La plupart des opérateurs interrogés affirment payer une somme de 10 000 FC notamment aux chambres de commerce. Le problème sur les certificats d'origine représente le tiers (33 %) des MNT contraignantes auxquelles font face les exportateurs de vanille et 22 % pour les exportateurs de girofle. Les exportateurs opérant sur l'île d'Anjouan sont les plus affectés par cette mesure et se plaignent de l'aspect discriminatoire de celle-ci. En effet, ils affirment que les entreprises des autres îles ne paient pas le même montant pour obtenir le certificat. Cette différence de traitement au niveau national entraîne une nette différence au niveau du coût des activités d'exportation et réduit la compétitivité des produits sur les marchés étrangers.

Figure 14. Origine des obstacles liés aux règles et certificats d'origine



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

La certification des normes privées trop coûteuse

Quelques exportateurs de vanille et girofle ont déclaré rencontrer des problèmes relatifs à la certification pour des normes privées telles que la norme biologique ou bio-équitable. Les entreprises déplorent tout d'abord les coûts relatifs à cette certification qui sont trop élevés dans la mesure où les frais de déplacement des experts des agences de certification sont à leur charge. Ces frais sont à ajouter au montant de la certification que l'entreprise devra déboursier tous les ans. Dans les faits, ces frais sont à régler par l'entreprise tous les ans quel que soit le montant du chiffre d'affaires réalisés.

« La certification biologique représente une difficulté pour notre entreprise. Tout d'abord le coût est élevé (4 500 euros/an) parce qu'il inclut les frais de déplacement des experts d'ECOCERT de Madagascar. Cette certification est annuelle. ».

Un exportateur de vanille vers l'UE

De plus, les documents justificatifs s'avèrent difficile à remplir pour les producteurs qui n'ont pas toujours les capacités nécessaires. Cette situation démontre le rôle important des coopératives pour appuyer les producteurs dans leurs démarches.

Les obstacles relatifs aux normes privées touchent en particulier la filière vanille et représentent 33 % des réglementations contraignantes. La filière girofle est quant à elle affectées à hauteur de 6 % par ce type de mesure.

Obstacles aux exportations d'huile essentielle, poisson frais et autres produits

Des exigences SPS strictes et un manque d'infrastructure pour l'analyse des produits

Les mesures techniques affectent davantage les huiles essentielles, le poisson frais (60 % de ces exigences portent sur ces deux produits), ainsi que les autres produits exportés par les Comores tels que les légumes. Elles regroupent à la fois les exigences techniques et l'évaluation de la conformité (analyse et certification) qui sont des mesures complémentaires.

Environ 11 % des obstacles liés aux exigences SPS et à l'analyse et certification sont d'ordre réglementaires (figure 15). Le manque d'infrastructure aux Comores pour les tests SPS, notamment de laboratoires certifiés, reste cependant la principale contrainte des entreprises dans ces filières. L'huile essentielle ainsi que le poisson sont les plus touchés par ce problème. Les entreprises ont des difficultés à réaliser des tests sur la qualité de l'huile essentielle ainsi que les tests microbiologiques sur les poissons. Les marchés comme la France ou encore la Tanzanie sont les plus affectés par ces mesures.

Les Comores ont disposé d'un laboratoire national au sein de la Maison des Epices leur permettant de réaliser les analyses requis sur les produits mais celui-ci n'est plus opérationnel aujourd'hui. Les entreprises doivent donc recourir aux services de laboratoires étrangers afin de démontrer leur conformité aux exigences SPS des pays partenaires. Cette solution représente cependant un coût important pour les entreprises.

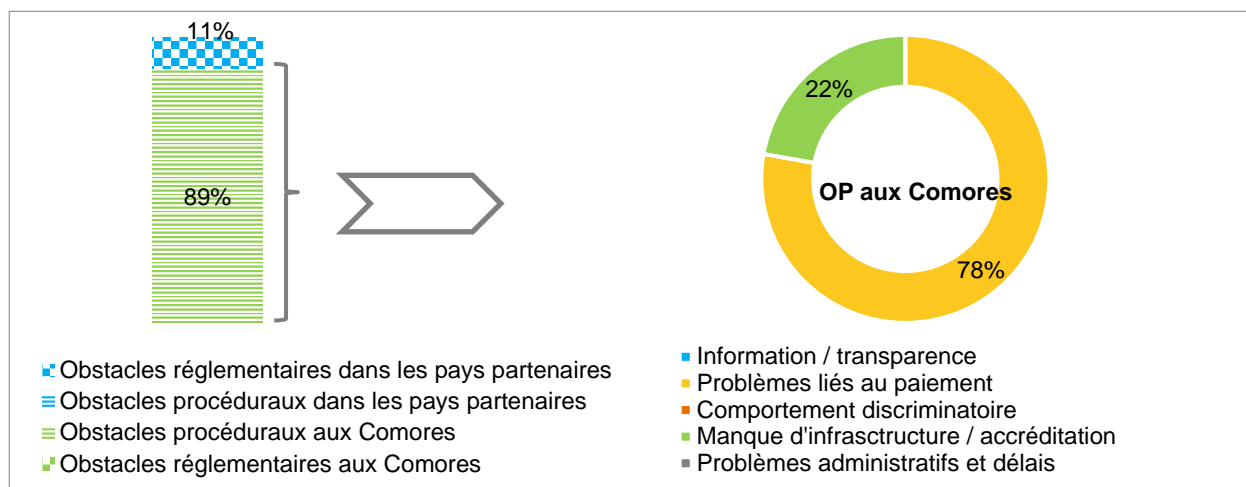
« A cause de la forte concurrence au niveau de l'obtention des huiles essentielles brutes, il faut vérifier que les huiles essentielles que nous exportons soient de bonne qualité et ne présentent pas des pics anormaux qui seront détectés facilement par nos clients en France. Le problème c'est que nous n'avons pas de laboratoire aux Comores pour ce type de test ».

Un exportateur d'huile essentielle

Pour les poissons exportés vers Mayotte, les produits sont rejetés faute de conformité aux normes SPS. Le respect de ces normes ne peut être démontré que par la certification des produits par un laboratoire accrédité.

Ainsi, le manque d'infrastructure (22 %) et les coûts élevés (78 %) induits par les analyses réalisées à l'étranger sont les principaux obstacles procéduraux que rencontrent les entreprises exportatrices d'huile essentielles et de poisson (figure 15).

Figure 15. Origine des obstacles liés aux exigences SPS et à l'analyse et certification des produits



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

Problèmes affectant les autres produits exportés

Quelques cas de problèmes au niveau de l'emballage des produits ou encore de l'obtention de code-barres ont été rapportés par les exportateurs d'huile à base de coco, de provende ou encore de cigarettes vers des marchés de la région COMESA ou la France. Les Comores ne disposent pas encore de structures pour l'attribution de codes-barres souvent requis pour l'identification des produits sur ces marchés. En ce qui concerne l'emballage des produits, des pays comme Madagascar exigent que certaines informations pour protéger la santé des consommateurs soient mentionnées sur le produit. Ces exigences sont jugées trop strictes par les exportateurs car des investissements doivent être faits afin de s'y conformer. Ces investissements n'ont cependant de sens que lorsqu'une demande est certaine sur le marché.

Enfin, des produits comme des matériels de fabrication (tuyaux PVC) ou encore des barques fabriquées aux Comores subissent des taxes trop élevées ou sont interdits d'importation dans les pays voisins comme Mayotte. Les dispositions en matière de taxes à l'importation sur cette île désavantagent les produits comoriens dont le coût de revient est en hausse. Les acheteurs sur l'île de Mayotte vont donc recourir à des fournisseurs en France pour s'approvisionner des mêmes produits.

Agences nationales associées aux obstacles procéduraux à l'exportation

Le tableau ci-dessous met en évidence les principales institutions et agences aux Comores en lien avec les démarches à l'exportation. En outre, la Chambre de commerce et d'industrie de l'île d'Anjouan est fréquemment citée comme étant associée au problème de coûts relatifs aux certificats d'origine. Le port et la Mairie de Mutsamudu est quant à lui associé aux frais (officiels et informels) à payer notamment pour le girofle exporté. Bien que les Directions du commerce d'Anjouan et Mohéli soient moyennement citées dans les problèmes de transparence pour les réglementations à l'exportation, elles sont davantage concernées par les procédures de prélèvement de taxes à l'exportation qui relèvent plutôt des obstacles réglementaires que procéduraux.

Tableau 6. Agences nationales associées aux obstacles procéduraux à l'exportation

Agences nationales	Information / transparence des réglementations	Problèmes liés au paiement	Comportement discriminatoire	Manque d'infrastructure / accès à la crédit	Problèmes administratifs et délais
Chambre de commerce et d'industrie de l'île d'Anjouan					
Port de Mutsamudu (Anjouan)					
Service SPS aux Comores					
Direction du commerce de l'île d'Anjouan					
Direction de la production du Ministère de la Production et de l'Environnement					
Direction du commerce de l'île de Mohéli					
Union de la Chambre de commerce et d'industrie des Comores					
Mairie de Mutsamudu					
Autres agences					

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

Note : Le tableau présente les obstacles procéduraux (OP) associés aux MNT contraignantes selon le lieu, aux Comores, et le type d'obstacle. Plus il y a d'obstacles plus la couleur tend vers le rouge, moins il y a d'obstacles plus la couleur tend vers le jaune. Les agences dans lesquelles aucun OP n'a été rapporté sont en blanc.

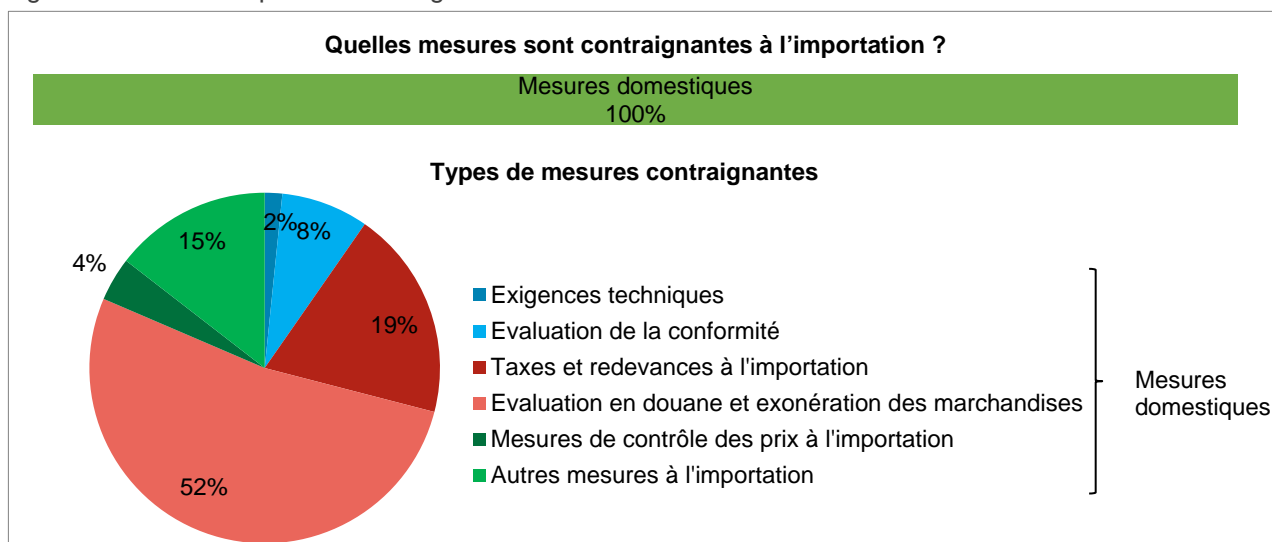
Expérience des importateurs vis-à-vis des mesures non tarifaires

Près de 69 % des entreprises importatrices comoriennes sont touchées par des obstacles relatifs aux MNT. La perception des importateurs est proche de celle des exportateurs (74 % d'entreprises affectés) ainsi que, dans une certaine mesure, le type de contraintes rencontrées. Dans le cas des importations, la majorité des MNT contraignantes rencontrées sont toutefois appliquées par les Comores, le pays importateur (figure 16).

Type de mesures contraignantes

Les procédures d'évaluation en douane et d'exonération des marchandises ainsi que les redevances et taxes à l'importation constituent les principales mesures contraignantes rapportées par les entreprises (respectivement 52 % et 19 % des cas). Elles touchent une large palette de produits importés (agricoles et manufacturés) et créent des difficultés aux entreprises en raison des problèmes de paiement et de transparence des réglementations en vigueur.

Figure 16. MNT à l'importation et origine des obstacles



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

Tableau 7. Répartition des MNT contraignantes à l'importation par catégorie

Catégories	Mesures spécifiques	Répartition
Exigences techniques	Exigences en matière d'emballage	2 %
Evaluation de la conformité	Certification du produit	6 %
	Inspection technique	2 %
Taxes et redevances à l'importation	Frais d'inspection	1 %
	Frais de manutention et d'entreposage	14 %
	Autres taxes et impositions	4 %
Evaluation en douane et exonération des marchandises	Evaluation en douane	43 %
	Exonération des marchandises	9 %
Mesures de contrôle des prix à l'importation	Détermination administrative des prix	4 %
Autres mesures à l'importation	Passage obligatoire par un port douanier	11 %
	Licences pour des raisons non économiques	2 %
	Règles d'origine et certificat	2 %

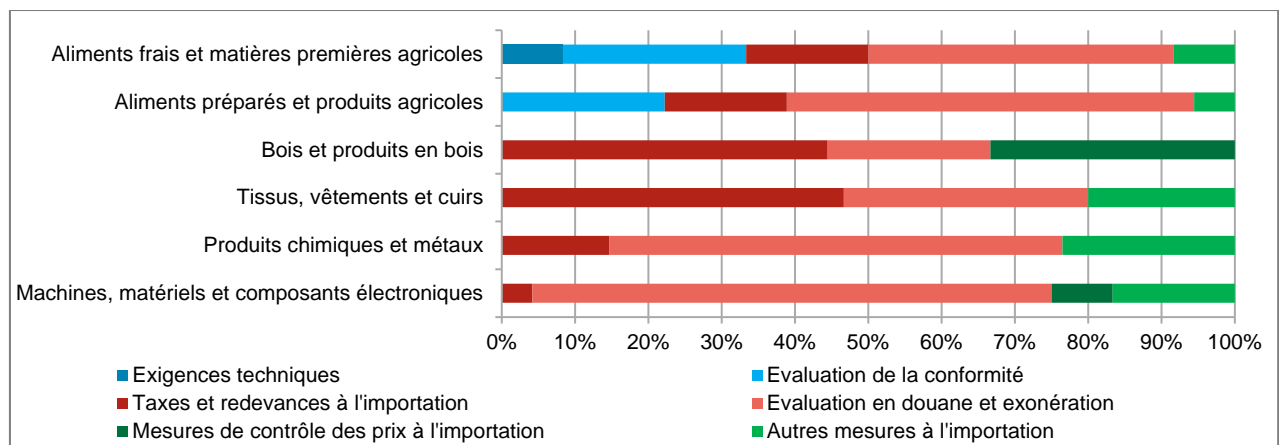
Source: Enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

Les autres règlements domestiques contraignants concernent le passage obligatoire par un port douanier (11 %, tableau 7) pour l'importation des marchandises aux Comores et des mesures de contrôles de prix à l'importation (4 %). Le passage obligatoire par un port douanier touche spécifiquement les importateurs à Mohéli.

Enfin, les Comores appliquent également des exigences techniques ainsi que des procédures d'évaluation contraignantes sur les produits importés (respectivement 2 % et 8 % des cas). La certification des produits importés (6 %) touchent particulièrement les entreprises importatrices de produits agricoles.

En ce qui concerne la répartition des mesures contraignantes par secteur, les taxes et redevances à l'importation ainsi que les procédures d'évaluation en douane touchent toutes les catégories de produits. Les produits chimiques et métaux ainsi que les machines et matériels sont particulièrement touchés par les problématiques d'évaluation en douane et d'exonération des produits. Les obstacles relatifs aux exigences techniques et procédures d'évaluation de la conformité ne touchent que les produits agricoles.

Figure 17. Répartition des MNT contraignantes par secteur à l'importation

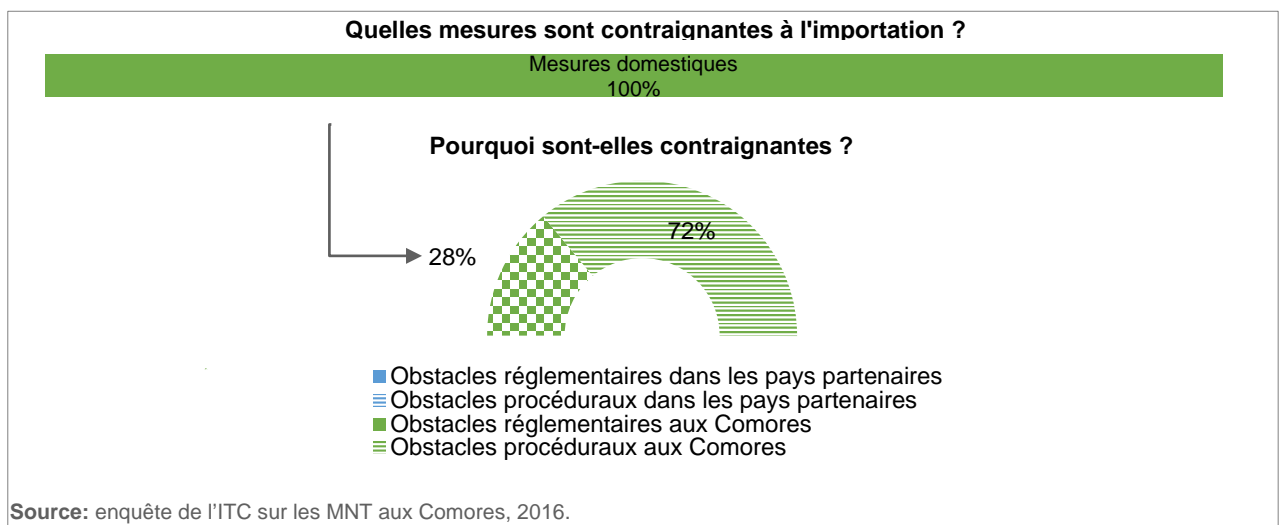


Source : Enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

Origine des obstacles

La majorité des obstacles rencontrés à l'importation sont d'ordre procédural et non réglementaire (figure 18). Les règlements nationaux sont généralement liés à des retards ou augmentent les coûts des échanges. Ces obstacles procéduraux sont tous rencontrés aux Comores qui est le point d'arrivée des marchandises.

Figure 18. Obstacles associés aux MNT contraignantes à l'importation

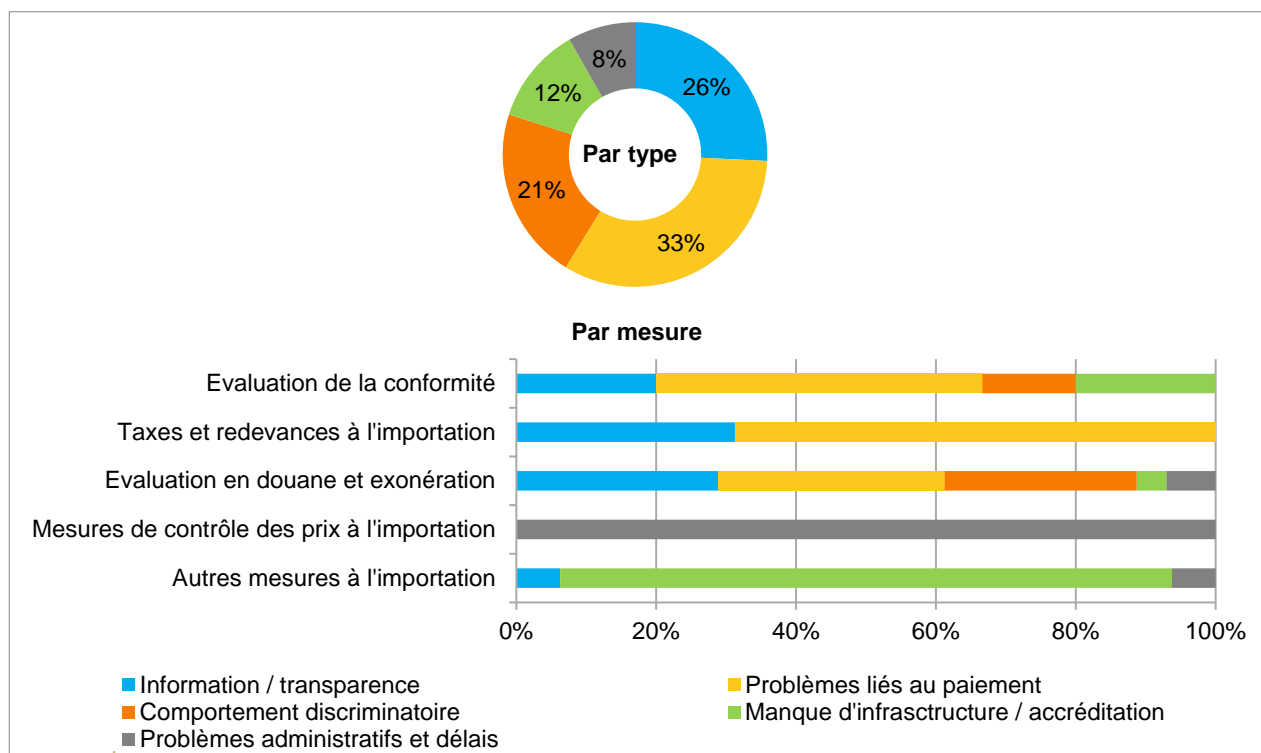


Source: enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

Trois principaux obstacles ont été évoqués par les entreprises. Il s'agit des problèmes liés au paiement (33 %, figure 19), du manque d'information ou de transparence des réglementations (26 %) et du comportement discriminatoire des agents en charge de la réglementation (21 %). D'une manière générale, le manque de clarté au niveau des règlements, les différences d'interprétation et le manque de diffusion des textes rendent les procédures opaques, longues, coûteuses et sources de corruption.

Les procédures d'évaluation de la conformité des produits ainsi que les formalités douanières induisent des coûts que les entreprises jugent trop élevés mais également des problèmes de transparence dans les réglementations. Ce manque de clarté des lois et procédures en vigueur semblent constituer l'un des points centraux des problématiques à l'importation aux Comores. Les problèmes de comportement discriminatoire ainsi que les problèmes de coûts (qui incluent en grande partie des paiements informels) semblent y être étroitement liés.

Figure 19. Répartition des obstacles procéduraux à l'importation rencontrés aux Comores



Source: enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

Principales MNT contraignantes à l'importation

Manque de transparence des procédures d'évaluation en douane et d'exonération de marchandises

Les procédures d'évaluation en douane et d'exonération des marchandises constituent les principales mesures contraignantes rencontrées par les entreprises importatrices et représentent plus de la moitié des cas observés (52 %). L'évaluation en douane concerne les procédures pour déterminer la valeur en douane afin de calculer le montant des droits à payer à l'entrée du produit sur le territoire national. Elles touchent de nombreux produits tels que les appareils à énergie renouvelable, les produits alimentaires et les matériaux de construction.

« Nous n'avons aucune information concernant les taux appliqués pour le calcul des droits de douane. Ainsi, il est impossible d'estimer à l'avance les coûts que nous devons supporter. »

Un importateur de fils électriques

Les entreprises perçoivent ces procédures comme non transparentes. Le manque d'information publiées sur les taux effectivement appliqués et les différences de traitements (des taux différents pour un même produit d'une même origine) qui en résultent augmentent les coûts que doivent supporter les entreprises. Il en est de même pour les procédures d'exonération de droits de douanes sur les marchandises importées dont l'application ne satisfait pas les entreprises interrogées. Des procédures incohérentes, des délais trop longs pour l'obtention des agréments et attestations d'exemption, et des paiements informels constituent les principaux obstacles rapportés par les importateurs. Enfin, certaines entreprises ont rapporté devoir payer systématiquement des frais informels afin de dédouaner leurs marchandises, qu'elles soient ou non exemptées de droits et taxes à l'importation.

Le passage obligatoire par un port douanier

Il s'agit d'un cas spécifique aux Comores en raison notamment de son insularité. La totalité des cas ont été reportés par des importateurs de matériels de construction et de produits alimentaires situés sur l'île de Mohéli. Par manque d'infrastructure portuaire sur l'île permettant d'accueillir des embarcations de grande taille, les entreprises doivent obligatoirement dédouaner leurs marchandises à Anjouan ou en Grande Comore avant de les transporter à Mohéli.

« Nous sommes obligés de dédouaner et dépoter nos marchandises au port d'Anjouan ou de la Grande Comore. Par conséquent, nous acheminons nos marchandises en vrac à Mohéli. »

Importateur de poulet

Les contraintes sont donc liées aux coûts et aux délais qu'induit ce manque d'infrastructure. Les entreprises doivent non seulement payer des frais supplémentaires pour le transport des marchandises, mais il faut également que celles-ci soient transportées en vrac après leur dédouanement, c'est-à-dire en un seul tas. Les solutions pour le transport de marchandises de gros volume entre les îles sont pourtant très coûteuses.

Des taxes et redevances élevées

Les entreprises enquêtées rencontrent également des difficultés au niveau des taxes et redevances à l'importation qu'elles doivent s'acquitter aux Comores. Il s'agit en particulier des frais de manutention mais également d'entreposage et de stockage des produits au port. Les exportateurs se plaignent du manque de transparence des réglementations en vigueur notamment sur le type et la nature des taxes obligatoires, leur mode de calcul mais surtout leur mode de prélèvement. En plus des taxes à l'importation jugées peu transparentes, les entreprises ont également rapporté des frais élevés en ce qui concerne les droits de manutention et d'entreposage des marchandises au port.

« Les frais d'entreposage des marchandises au port sont trop élevés. Nous n'avons pas toujours les moyens de les stocker en magasin et les produits doivent donc rester au port. Le stockage pendant 10 jours par Moroni Terminal peut nous coûter 1 million de Francs comoriens. »

Importateur de beurre

Des réglementations sanitaires floues et incohérentes

Les résultats révèlent que des procédures d'évaluation de la conformité des produits aux normes SPS sont appliquées aux Comores sur les produits alimentaires importés. Les produits doivent passer par une procédure d'inspection technique et de certification opérée par des agents de service sanitaire. Les entreprises déplorent le manque de clarté quant à la loi qui est en vigueur aux Comores sur la question sanitaire et phytosanitaire notamment pour les denrées alimentaires entrant sur le territoire. Elles doivent généralement payer des frais d'inspection technique mais les inspections ne sont pas toujours assurées par les agents en charge. Ces obstacles alourdissent les procédures d'importation des produits mais en augmentent également les coûts en raison des paiements informels qui en résultent.

« Des frais d'inspection technique sont exigés sur nos produits importés alors qu'aucune inspection n'est faite sur nos produits. »

Importateur de farine.

Agences nationales associées aux obstacles procéduraux à l'importation

Le tableau 4 ci-dessous indique les différentes agences impliquées dans les obstacles à l'importation. La douane des Comores est l'institution la plus citée par les entreprises en relation avec les problèmes de transparence, de paiement et de comportement discriminatoire dans les procédures d'évaluation de la valeur des marchandises et lors des prélèvements des taxes à l'importation. La Direction de la production du Ministère de la Production, de l'Environnement, de l'Énergie, de l'Industrie et de l'Artisanat est quant à elle associée à la procédure d'exonération, notamment la délivrance de l'attestation d'exonération qui demande du temps selon les entreprises. Cette direction est également citée pour le manque d'information, les problèmes de paiement et les problèmes administratifs dans la certification SPS des produits alimentaires importés.

Tableau 8. Agences nationales associées aux obstacles procéduraux à l'importation

Agences	Information/transparence des réglementations	Problèmes liés au paiement	Comportement discriminatoire	Manque d'infrastructure / accreditation	Problèmes administratifs et délais
Douane des Comores					
Direction de la Production					
Moroni Terminal					
Mairie de Moroni					
Service du Contrôle des Prix du Commerce extérieur					
Direction de la Santé du Ministère de la Santé et de la Cohésion sociale					

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

Note : Le tableau présente les obstacles procéduraux (OP) associés aux MNT contraignantes selon le lieu, aux Comores, et le type d'obstacle. Plus il y a d'obstacles plus la couleur tend vers le rouge, moins il y a d'obstacles plus la couleur tend vers le jaune. Les agences dans lesquelles aucun OP n'a été rapporté sont en blanc.

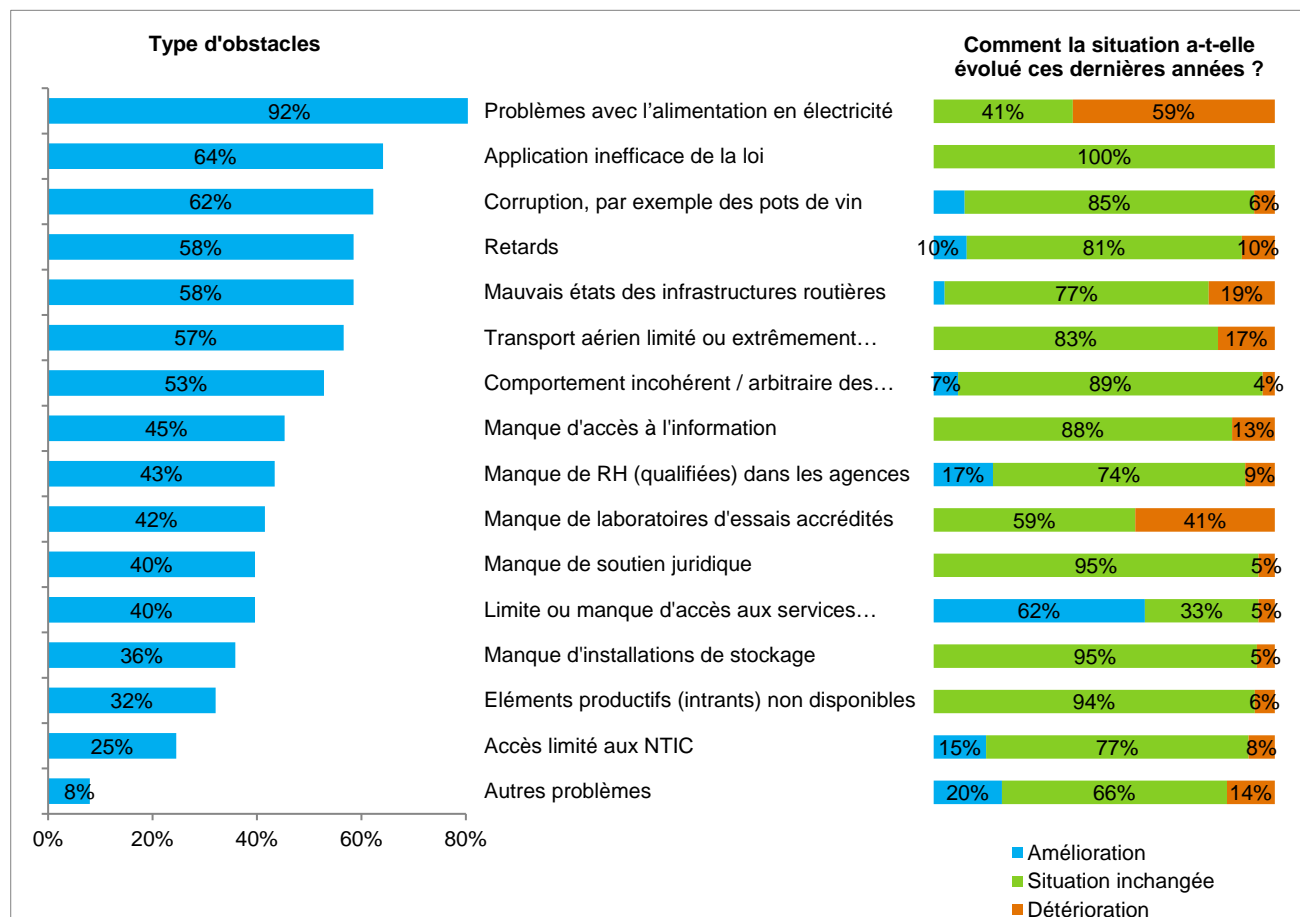
Problèmes relatifs à l'environnement des affaires

Au-delà des obstacles relatifs aux réglementations non tarifaires, les entreprises comoriennes font également face aux problèmes relatifs à l'environnement des affaires. L'enquête sur les MNT couvrent également ce type d'obstacles afin de pouvoir dresser une situation complète des défis auxquels font face les opérateurs dans leurs activités commerciales. Ces problèmes concernent toutes les entreprises quels que soient leur activité (productrice, exportatrice ou importatrice) et leur lieu d'implantation.

La première difficulté relative à l'environnement des affaires à laquelle font face les entreprises concernent l'alimentation en électricité aux Comores. Plus de 90 % des entreprises souffrent de ce problème dans leurs activités commerciales quotidiennes et 59 % considèrent que la situation s'est détériorée durant ces dernières années. Ce problème est une particularité des Comores parmi les pays enquêtés par ITC. Il démontre l'urgence de résoudre les difficultés liées aux infrastructures afin que les activités des entreprises soient facilitées.

Les services administratifs sont caractérisés par une application inefficace de la loi (selon 64 % des entreprises interrogées), la corruption (62 %), les retards dans les procédures (58 %) ou encore le comportement arbitraire ou incohérent des agents (53 %). Ces problèmes rejoignent les obstacles relatifs aux MNT, à savoir les problèmes liés au paiement, le manque d'information et de transparence ou encore le comportement discriminatoire dans l'application des réglementations. Toutes ces situations sont considérées comme inchangées depuis ces dernières années selon les entreprises.

Figure 20. Obstacles relatifs à l'environnement des affaires aux Comores



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT aux Comores, 2016.

RECOMMANDATIONS

Les mesures non tarifaires (MNT) représentent une source majeure d'obstacles au commerce international et un défi particulier pour les exportateurs et les importateurs des pays en développement. Généralement mises en œuvre pour des raisons légitimes telles que la protection de la santé des consommateurs ou encore la sécurité nationale, elles ont bien souvent un effet restrictif sur le volume et le coût des échanges. De plus, leur diversité et leur complexité rendent difficile l'étude de leur effet sur le commerce.

L'enquête de l'ITC vise à mieux comprendre les défis que ces mesures peuvent représenter pour les entreprises. Elle saisit la perception des entreprises sur les mesures non tarifaires ainsi que les obstacles réglementaires et procéduraux qui y sont associés. Cette étude souhaite ainsi contribuer à une meilleure compréhension des mesures non tarifaires et fournir une base concrète aux autorités nationales et internationales pour mettre en œuvre des politiques visant à en éliminer les effets néfastes sur le commerce.

L'enquête aux Comores fut conduite en 2016 auprès de 68 entreprises dont 23 exportateurs/producteurs de vanille, de girofle et d'ylang-ylang. Elle a permis de comprendre le point de vue des entreprises face aux mesures non tarifaires auxquelles elles doivent se conformer dans leurs activités commerciales. Les producteurs des filières de rente ont également été inclus dans l'enquête afin de dresser un résultat complet sur les problèmes qui handicapent les secteurs à l'exportation. Les résultats de l'enquête ainsi que les recommandations préliminaires pour les surmonter sont résumés dans le tableau ci-dessous (tableau 9). Ce tableau a été discuté lors d'un atelier sur les MNT qui a réuni une soixantaine de représentants des secteurs public et privé comoriens le 7 novembre 2016 à Moroni.

Sur la base de ces recommandations préliminaires, trois priorités ont été définies afin de résoudre les problèmes relatifs aux MNT aux Comores :

Réduire les délais et coûts des procédures nationales à l'exportation et à l'importation

Les délais et coûts relèvent de la complexité, l'incohérence et le manque de transparence des réglementations et formalités aux Comores, qui handicapent fortement les exportations de produits de rente. Des mesures visant à simplifier et harmoniser l'ensemble des procédures commerciales sont donc primordiales afin de faciliter l'accès des produits comoriens sur les marchés internationaux.

Les activités envisagées sont les suivantes :

- Harmoniser les réglementations et procédures au niveau insulaire en matière de taxe avec les réglementations nationales. Cette activité permettra d'éviter la double taxation des produits qui touchent tous les opérateurs (exportateurs et producteurs). Cette activité devra s'accompagner d'un état des lieux ou un audit de tous les types de taxes et autres prélèvements à l'exportation sur les produits de rente et analyser leurs effets sur le coût de revient des produits et leur compétitivité sur le marché international. Cette analyse devrait aboutir sur la définition d'un montant optimal des prélèvements à l'exportation aux Comores.
- Mettre en place une stratégie d'information nationale sur les réglementations et procédures à l'exportation et à l'importation aux Comores. Les réglementations doivent être clarifiées et les informations disponibles selon le type de produit et le pays de destination et d'origine. Cette stratégie d'information devra également préciser le coût et les délais des procédures.
- Renforcer le système de répression de la non application des réglementations en vigueur dans les agences responsables de leur mise en œuvre. Cette activité pourrait s'appuyer sur la mise en place d'un système d'alerte permettant aux entreprises de reporter la non application des réglementations au niveau des agences.

Elaborer et mettre en œuvre une stratégie nationale sur la qualité

Le manque d'infrastructures accréditées aux Comores pour l'évaluation de la conformité des produits exportés ainsi que l'absence d'une stratégie sur la qualité des produits de rente sont parmi les obstacles identifiés par l'enquête MNT. Les activités qui ont été définies dans ce cadre sont les suivantes :

- Accélérer la mise en place d'un laboratoire national pour permettre les analyses requises notamment pour le poisson et les huiles essentielles exportés, et l'accompagner dans la démarche d'accréditation. Cette activité doit se référer aux résultats de l'étude du Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce (FANDC) sur l'état des lieux des laboratoires existants aux Comores notamment leur capacité, les besoins en matière d'analyse, la viabilité du projet de laboratoire, et les ressources techniques disponibles pour en assurer la gestion¹⁴. Un partenariat public-privé pour la mise en place et la gestion du laboratoire national pourrait également être envisagé.
- Afin de réduire les coûts actuels pour l'analyse des produits exportés, un mapping des laboratoires au niveau régional doit être effectué afin d'identifier les solutions possibles en matière d'infrastructures qui permettraient aux produits comoriens d'être testés à moindre coût.
- Opérationnaliser et renforcer les capacités des structures nationales SPS qui définiront et coordonneront la mise en œuvre de la politique nationale en matière SPS.
- Former et accompagner les entreprises et producteurs nationaux dans la mise en place d'un système de gestion de la qualité des produits exportés. Cette formation couvrira notamment les sources d'information disponibles sur les normes, les exigences techniques, les mesures SPS et la démarche qualité pour les produits de rente.
- Mettre en place un label qualité des produits de rente des Comores.

Faciliter l'accès et l'utilisation des informations commerciales pour les opérateurs

Malgré une forte concurrence sur les marchés de la vanille et du girofle, l'Union des Comores dispose d'opportunités intéressantes en termes de positionnement notamment grâce à la qualité des produits. Cependant, l'enquête sur les MNT a révélé un manque d'accès à des informations commerciales pertinentes permettant aux entreprises d'identifier les opportunités de marché et aux décideurs politiques de mieux négocier les accords commerciaux aussi bien régionaux que multilatéraux.

En ce qui concerne les producteurs, la structure des filières vanille et girofle aux Comores est assez spécifique. En effet, les producteurs sont les acteurs les plus nombreux sur la chaîne de valeur de ces filières, mais ne sont pas les plus actifs par manque de structuration. Des mesures visant à renforcer leur rôle, en particulier, leur pouvoir de négociation des prix sur les marchés locaux sont donc essentielles.

Ce volet regroupe les activités suivantes :

- Renforcer les coopératives de producteurs déjà mis en place aux Comores en leur fournissant un outil permettant de suivre l'évolution des prix sur les marchés. Cet observatoire sur les prix du girofle et de la vanille dont bénéficieront les coopératives leur permettra de fédérer un plus grand nombre de producteurs, d'avoir un avantage en termes de quantité de produits et de mieux négocier les prix sur les marchés nationaux. A terme, cet observatoire sur les prix devra permettre aux producteurs d'exporter directement via les coopératives sans devoir passer par les grandes entreprises exportatrices.
- Mettre en place un portail électronique permettant aux entreprises de s'informer sur les démarches à l'import-export (taux appliqués selon le produit, frais additionnels à payer, délais des procédures,

¹⁴ Document non publié.

etc.) et publier un guide pratique pour les principaux produits exportés et importés. Pour les opérateurs qui n'ont pas accès à internet, un point de relais pourrait être mis en place afin que les entreprises puissent venir librement consulter les informations par internet.

- Mettre en place un mécanisme automatisé de transfert des informations commerciales entre l'ITC et les Douanes des Comores afin d'accélérer l'analyse des données commerciales. Cette implémentation devra s'accompagner d'une formation des agents des douanes des Comores sur les techniques d'exploitation de la base des données du commerce.
- Former le secteur privé comorien sur l'analyse des informations commerciales pour renforcer leur capacité de décision et d'anticipation sur les marchés internationaux.

Tableau 9. Matrice des recommandations préliminaires

Type de mesures contraignantes	Obstacles engendrés	Produits / secteurs	Recommandations / options politiques	Agences impliquées
1. Exigences techniques et évaluation de la conformité des produits				
<ul style="list-style-type: none"> Exigences techniques sur les produits exportés (normes en matière d'hygiène, autres normes SPS, exigences sur la qualité des produits) Les procédures d'évaluation de conformité des produits exportés (analyse spécifique en laboratoire, certification SPS) Les normes volontaires sur les produits exportés (certification biologique, bio-équitable) Les mesures SPS nationales sur les produits importés (certificats SPS, inspection technique) Exigence sur l'emballage et l'étiquetage (code-barres) 	<ul style="list-style-type: none"> Manque d'installations accréditées aux Comores pour l'évaluation de la conformité des produits exportés aux normes SPS ainsi qu'aux normes sur la qualité des produits ; Absence d'agences accréditées aux Comores pour l'inspection et la certification aux normes biologique et bio-équitable ; Manque de transparence des réglementations SPS en vigueur aux Comores pour les produits importés : quels sont les agences responsables et quelles sont leurs attributions ? Procédures d'inspection technique et de certification SPS trop floues et compliquées pour les produits importés : trop d'agences impliquées, délais trop longs et paiements informels fréquents ; Absence d'un organisme de régulation national pour l'octroi des codes-barres pour les produits exportés. 	<p>Principaux produits exportés concernés :</p> <ul style="list-style-type: none"> Poissons frais Huiles essentielles Vanille <p>Principaux produits importés concernés :</p> <ul style="list-style-type: none"> Vian­des et ani­maux Légumes Lait et produits laitiers Céréales et produits à base de céréale 	<ul style="list-style-type: none"> Mettre à niveau les organismes d'évaluation de la conformité aux Comores (notamment les laboratoires d'analyse) et les accompagner dans leur démarche d'accréditation ; Améliorer la transparence des réglementations et procédures SPS pour les produits exportés et importés. Cette démarche viserait à clarifier le type d'agences (nationale et/ou insulaire) responsables dans les procédures SPS et leurs attributions respectives ; Mettre en place une stratégie d'information sur les démarches à l'exportation et à l'importation aux Comores qui inclurait un volet sur les procédures d'inspection et de certification SPS. Les démarches devront être clarifiées selon le type de produit, le pays de destination/d'origine et le port d'embarquement/débarquement du produit aux Comores. Cette stratégie d'information devra également préciser le coût et les délais des opérations. Mettre en place un organisme de régulation national chargé de la mise en œuvre des réglementations SPS pour les produits exportés et importés mais également de l'octroi des codes-barres pour les produits exportés. Renforcer le partenariat avec des organismes privés de certification biologique et accompagner techniquement et financièrement les entreprises dans leur démarche de certification aux normes volontaires. 	<ul style="list-style-type: none"> Ministère de l'Economie Ministère de la Production Laboratoires nationales

Type de mesures contraignantes	Obstacles engendrés	Produits / secteurs	Recommandations / options politiques	Agences impliquées
2. Règles commerciales et formalités d'entrée (taxes et redevances, évaluation en douanes et exonération des marchandises)				
<ul style="list-style-type: none"> • Règles d'origine et certificats qui y sont liés • Taxes et redevances appliquées par les Comores sur les produits exportés et importés • Evaluation en douane des marchandises importées et procédures d'exonération de taxes à l'importation 	<ul style="list-style-type: none"> • Procédures d'obtention des certificats d'origine trop complexes, notamment en matière de coûts ; • Manque de transparence des réglementations sur les taxes et redevances appliquées sur les produits exportés par les Comores : double taxation à l'exportation, nature et objectif des prélèvements non clairs, ainsi que les agences et institutions autorisées à prélever ; • Frais de manutention et d'entreposage des marchandises trop élevés ; • Manque de clarté sur les procédures de détermination de la valeur en douane des marchandises importées aux Comores ; • Difficulté d'obtention des documents d'exonération des marchandises à l'importation du aux délais; • Non application des réglementations en vigueur sur l'exonération des marchandises et procédures en douanes peu transparentes; 	<p>Principaux produits exportés concernés :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Girofle • Vanille • Huile essentielle <p>Principaux produits importés concernés :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Equipements à énergie renouvelable • Matériels de construction • Intrants agricoles • Vêtements et accessoires • Viandes et animaux • Produits alimentaires divers (produits laitiers, sucre, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer la transparence des procédures administratives (nationales et insulaires) pour la délivrance des certificats d'origine notamment en matière de coûts ; • Mettre en place un portail électronique permettant aux entreprises de s'informer sur les démarches à l'import-export (procédures d'évaluation en douane, documents requis, taux appliqués selon le produit, frais additionnels à payer, délais des procédures, etc.) et publier un guide pratique pour les principaux produits exportés/importés ; • Accélérer la délivrance des agréments des entreprises et des documents d'exonération afin que les entreprises bénéficient des procédures d'exonération de marchandises dont elles ont droit ; • Mettre en place/renforcer le système national d'alerte permettant aux entreprises de reporter des cas de paiements informels (taxes et droits à payer sans quittance, etc.) et de non application des règlements en vigueur par les agences responsables ; • Réviser les réglementations sur les frais additionnels à l'exportation et à l'importation (notamment les frais de manutention et d'entreposage) afin d'en réduire les coûts pour les entreprises. 	<ul style="list-style-type: none"> • Direction du commerce des gouvernorats d'Anjouan et de Mohéli • Douanes des Comores • Chambres de commerce et d'industrie à Anjouan • Direction de la production du Ministère de la Production et de l'Environnement • Port de Mutsamudu • Mairie de Mutsamudu • Port de Moroni

APPENDICES

Appendice I Méthodologie globale des enquêtes sur les MNT

Enquêtes MNT

Depuis 2010¹⁵, l'ITC a réalisé et initié des enquêtes de grande échelle auprès des entreprises sur les mesures non tarifaires (MNT) contraignantes et autres obstacles au commerce (ci-après enquêtes MNT) dans plus de 50 pays en développement et pays les moins avancés sur tous les continents¹⁶. Le principal objectif de l'enquête MNT est de comprendre la perception du secteur des affaires vis-à-vis des MNT contraignantes et autres obstacles au commerce au niveau le plus détaillé possible – par produit et par pays partenaire.

Toutes les enquêtes sont fondées sur une méthodologie globale qui est constituée d'une partie fondamentale commune à tous les pays et d'une partie spécifique au pays. La partie fondamentale de la méthodologie des enquêtes MNT, décrite dans cet appendice, est identique à toutes les enquêtes effectuées dans différents pays. Cela permet une analyse comparative entre pays. La partie de la méthodologie spécifique au pays permet une certaine flexibilité afin de répondre aux exigences et aux besoins de chaque pays participant. Les aspects et particularités méthodologiques spécifiques à la mise en œuvre de l'enquête au Burkina Faso sont décrits dans le chapitre 2 de ce rapport.

Champ de l'enquête

Afin de pouvoir dresser des conclusions au niveau national, l'enquête utilise un échantillon représentatif. L'enquête couvre au minimum 90 pourcents de la valeur totale des exportations de chaque pays participant (à l'exclusion des minerais, des armes et munitions). L'économie est divisée en 13 secteurs, et tous les secteurs représentant plus de 2 % de la valeur des exportations sont inclus dans l'enquête.

Les secteurs définis dans l'enquête MNT sont les suivants :

1. Aliments frais et matières premières agricoles

2. Aliments préparés et produits agricoles
3. Bois, produits en bois et papier
4. Fils, tissus et textiles
5. Produits chimiques
6. Cuirs et ouvrages en cuir
7. Métaux et autres produits manufacturés de base
8. Machines non électriques
9. Ordinateurs, équipement de télécommunication, produits électroniques
10. Composants électroniques
11. Matériel de transport
12. Vêtements
13. Produits manufacturés divers

Les entreprises qui exportent ou importent des armes et des minerais sont exclues. Les exportations de minerais ne rencontrent généralement pas d'obstacles au commerce du fait de la forte demande de ces produits et des spécificités des grandes multinationales qui les exportent. Les exportations d'armes ne figurent pas dans le champ d'activité de l'ITC.

Les enquêtes MNT concernent les entreprises qui exportent et/ou importent des biens. Les entreprises qui échangent des services sont exclues – une enquête sur les MNT dans le commerce des services nécessite une approche et une méthodologie différente. Toutefois, l'enquête MNT couvre également les entreprises spécialisées dans les services d'import-export comme les agents, les négociants et les transitaires (ci-après appelés "agents commerciaux"). Ces entreprises peuvent être considérées comme des entreprises de services dans la mesure où elles fournissent des services en matière de logistique commerciale. Les réponses des agents commerciaux sont généralement analysées séparément des réponses des entreprises qui exportent leurs propres produits.

¹⁵ Le projet a commencé en 2006, lorsque le Secrétaire Général de la CNUCED a mis en place un groupe de personnes éminentes sur les obstacles non tarifaires (GNTB). Le principal objectif du GNTB est de discuter de la définition, la classification, la collecte et la quantification des obstacles non tarifaires – afin d'identifier les besoins de données, et ainsi permettre de mieux comprendre les MNT et leur impact sur le commerce. Afin de mener à bien ce projet, une équipe multi-agence de soutien (MAST) au GNTB fut mise en place. Depuis cela, l'ITC continue ce travail sur les MNT dans trois directions. Premièrement, l'ITC a contribué à la création d'une classification internationale sur les mesures non tarifaires (classification MNT) qui fut finalisée en octobre 2009. Deuxièmement, l'ITC a entrepris des enquêtes sur les MNT dans les pays en développement, en utilisant la classification MNT. Troisièmement, l'ITC, la CNUCED et la Banque Mondiale collecte et répertorie conjointement les règlements officiels sur les MNT appliqués par

les pays importateurs (développés et en développement). Ces différentes activités permettent d'avoir une vue globale sur les MNT. Les règlements officiels servent de référence pour l'analyse et les enquêtes identifient les effets des mesures sur les entreprises et donc sur le commerce international.

¹⁶ Les premières enquêtes MNT ont été réalisées au Brésil, au Chili, en Inde, aux Philippines, en Thaïlande, en Tunisie et en Ouganda dans le cadre d'un projet pilote en collaboration avec la CNUCED entre 2008 et 2009. Ces enquêtes pilotes ont permis d'améliorer la classification des MNT et la méthodologie des enquêtes. Depuis, l'ITC a mis en œuvre des enquêtes, basées sur cette nouvelle méthodologie, au Burkina Faso, à Hong Kong (Région administrative spéciale de Chine), au Pérou et au Sri Lanka.

Les enquêtes sur les MNT couvrent les entreprises qui sont légalement enregistrées, quelles que soient leur taille et le type de propriétés (entreprises nationales ou à propriété étrangère). Le secteur informel ne fait pas partie de l'enquête. En fonction de la taille et de la géographie du pays, l'échantillon d'entreprises inclut une à quatre régions géographiques ayant une forte concentration économique (grand nombre d'entreprises).

Approche en deux étapes

Les responsables des entreprises enquêtées, généralement des spécialistes des exportations/importations ou des directeurs commerciaux, sont interrogés sur les procédures commerciales auxquelles leur entreprise a dû se conformer au cours de l'année écoulée et qui représentent un obstacle sérieux à leur activité. Afin d'identifier les entreprises qui rencontrent des MNT contraignantes, le processus d'enquête consiste en des entretiens téléphoniques de filtrage avec l'ensemble des entreprises de l'échantillon (étape 1) puis en des entretiens face-à-face avec les entreprises qui ont rapporté, lors de l'entretien téléphonique, faire face à des obstacles liés aux MNT (étape 2).

Étape 1 : Entretiens téléphoniques de filtrage

La première étape constitue en de courts entretiens téléphoniques de filtrage. Ces entretiens visent d'abord à identifier le principal secteur d'activité de l'entreprise et le type d'échange (exportation ou importation). On demande ensuite aux personnes interrogées si leur entreprise a fait l'expérience de MNT contraignantes. Si l'entreprise ne rencontre aucun problème relatif aux MNT, l'entretien téléphonique est terminé. Les entreprises ayant rapporté rencontrer des MNT contraignantes sont invitées à participer à un entretien approfondi en face-à-face. La date, l'heure et le lieu du second entretien sont alors fixés avant de terminer l'entretien téléphonique de filtrage.

Étape 2 : Entretiens face-à-face

Les seconds entretiens sont conçus pour recenser des informations détaillées sur les types de MNT, au niveau du produit et par pays partenaire, ainsi que sur d'autres obstacles au commerce. Étant donné la complexité des questions liées aux MNT, les entretiens de l'étape 2 ont lieu en face-à-face. L'interaction face-à-face avec des enquêteurs expérimentés aidera les participants à bien comprendre le but et le champ de l'enquête et permettra de classer correctement leurs réponses selon des catégories prédéfinies.

Le questionnaire utilisé pour conduire les entretiens face-à-face est constitué de trois parties principales. La première partie porte sur les caractéristiques générales de l'entreprise : nombre d'employés, chiffre d'affaire et part des exportations dans la valeur totale des ventes, ou encore si l'entreprise exporte elle-même ses produits ou si elle fait appel à un agent commercial spécialisé qui s'occupe de ses exportations.

La deuxième partie est dédiée aux activités d'exportation et d'importation de l'entreprise. L'entreprise renseigne tous les produits qu'elle exporte/importe et tous les pays partenaires vers/ depuis lesquels elle exporte/importe. Lors de cet exercice, l'enquêteur identifie également les produits et les partenaires pour lesquels l'entreprise rencontre des obstacles non tarifaires.

La troisième partie du questionnaire saisit en détail chaque obstacle non tarifaire. Un enquêteur formé aide alors la personne interrogée à identifier le règlement contraignant imposé par un gouvernement, les produits affectés (au niveau 6 chiffres du Système harmonisé), les pays partenaires importateurs ou exportateurs de ces produits, et le pays qui applique ce règlement (il peut s'agir du pays partenaire, du pays transit ou du pays de l'entreprise).

Chaque règlement (mesure) contraignant est classé selon la classification MNT. Il s'agit d'une classification internationale commune sur les MNT qui comptent plus de 200 mesures spécifiques regroupées en 16 catégories (voir appendice II). La classification MNT est un élément central de l'enquête car elle permet d'appliquer de manière systématique et uniforme l'enregistrement et l'analyse des MNT contraignantes dont font l'expérience les entreprises interviewées. Cette classification est utilisée dans tous les pays participants aux enquêtes quelques soient leurs politiques commerciales et leurs stratégies vis-à-vis des MNT.

Les questionnaires face-à-face permettent non seulement de saisir le type de MNT contraignante mais également la nature du problème (ainsi nommé *obstacle procédural ou OP* qui explique pourquoi la mesure constitue un obstacle), le lieu où l'obstacle se déroule, et les agences impliquées s'il y en a. Par exemple un pays importateur peut exiger que les containers soient fumigés (MNT appliquée par le pays partenaire) mais les installations pour réaliser des fumigations sont trop chères dans le pays exportateur ce qui provoque un coût additionnel conséquent pour l'entreprise exportatrice (l'OP se déroule dans le pays de l'entreprise). Les entreprises peuvent également rapporter des obstacles généraux qui ne sont pas forcément liés à des règlements mais qui peuvent affectés leurs exportations/importations. Il s'agit par exemple de problème de corruption et de manque d'infrastructure. Ces obstacles sont considérés comme des problèmes liés à l'environnement des affaires (voir appendice III).

Partenariat avec des institutions locales

Les entretiens téléphoniques de filtrage et face-à-face sont conduits par un partenaire local sélectionné à travers une procédure compétitive d'appel d'offre. Le partenaire est le plus souvent une entreprise spécialisée dans la conduite d'enquête. Généralement, les enquêtes MNT sont réalisées dans la ou les langue(s) locale(s) du pays participant. Les entretiens téléphoniques sont enregistrés grâce à un système CATI (pour Computer Assisted Telephone Interview), un fichier électronique ou sur papier. Les entretiens face-à-face sont initialement saisis sur papier puis sont enregistrer

sur ordinateur par le partenaire local grâce à un programme informatique développé par l'ITC.

Discussions libres

Lors des entretiens auprès des entreprises et lors de la préparation du rapport d'enquête, des discussions libres sont réalisées avec des experts et des acteurs importants du pays. Il s'agit en outre d'institutions de soutien au commerce ou d'associations d'exportateurs ou de secteurs. Ces discussions apportent un aperçu supplémentaire de la situation et permettent de vérifier et de valider les résultats de l'enquête. Les personnes interrogées révisent donc les principaux résultats de l'enquête MNT, et fournissent des explications et des solutions éventuelles aux différents problèmes soulevés par les entreprises.

Les discussions libres sont généralement conduites par le partenaire local, par une université ou une organisation partenaire au projet, ou encore par la personne en charge de la rédaction du rapport d'enquête.

Confidentialité des données

L'enquête MNT est confidentielle. La confidentialité des données est essentielle pour assurer un degré aussi élevé que possible de participation, d'intégrité et de confiance dans la qualité des données. Les résultats des entretiens, qu'ils soient saisis sur papier ou dans fichier électronique, sont intégralement transmis à l'ITC à la fin des enquêtes.

Technique d'échantillonnage

La sélection des entreprises pour les entretiens téléphoniques de filtrage de l'enquête MNT se fait à partir d'un échantillon aléatoire stratifié. Dans un tel échantillon, toutes les unités de population sont d'abord constituées en groupes homogènes (strates) en fonction de certaines caractéristiques prédéfinies, choisies pour être reliées aux principales variables étudiées. Pour les enquêtes MNT les entreprises sont stratifiées par secteur car le type et la fréquence des MNT rencontrées sont souvent spécifiques aux produits exportés/importés. Ensuite, des échantillons aléatoires simples sont sélectionnés dans chaque groupe.

Les enquêtes MNT souhaitent être représentatives au niveau du pays. Dans chaque secteur à l'exportation, un nombre suffisant d'entreprises doit être interviewé afin d'assurer que la part des entreprises rencontrant des MNT contraignantes est estimée de manière correcte et peut ensuite conduire à des extrapolations au niveau du secteur entier. Pour atteindre cet objectif, on détermine une taille d'échantillon pour *chaque secteur d'exportations indépendamment*¹⁷.

Pour les entreprises importatrices, la taille de l'échantillon est définie au niveau du pays. La taille de l'échantillon pour les entreprises importatrices peut être plus petite que celle pour les entreprises exportatrices, principalement pour deux raisons. Tout d'abord, les entreprises exportatrices interviewées importent souvent des biens intermédiaires et rapportent leurs expériences avec des MNT aussi bien à l'exportation qu'à l'importation. D'autre part, les obstacles rencontrés par les entreprises importatrices sont généralement des règlements domestiques qui sont exigés par leur propre pays. Toutefois, même avec un échantillon modeste d'entreprises importatrices, des efforts sont fait pour atteindre une représentativité de l'échantillon au niveau des secteurs et de la taille des entreprises.

Les entreprises exportatrices peuvent rencontrer des obstacles liés aux règlements domestiques et aux règlements appliqués par les pays partenaires qui importent leurs produits. Bien que l'échantillon ne soit pas stratifié selon les destinations des exportations des entreprises, sa grande taille permet d'assurer une bonne sélection de témoignages relatifs à différentes destinations d'exportations (règlements appliqués par les pays partenaires). En toute logique, plus les partenaires commerciaux sont importants plus ils ont de chance d'être mentionnés dans l'enquête car il est fort probable que les entreprises sélectionnées de manière aléatoire exportent vers un des principaux pays importateurs.

La taille de l'échantillon pour les entretiens face-à-face dépend des résultats des entretiens téléphoniques de filtrage.

Taille moyenne de l'échantillon

Selon les résultats des enquêtes MNT dans 10 pays, le nombre d'entretiens téléphoniques de filtrage réalisé

¹⁷ La taille de l'échantillon dépend du nombre d'entreprises exportatrices par secteur et des hypothèses concernant la proportion d'entreprises exportatrices affectées par des MNT contraignantes dans la population réelle de ce secteur. Le calcul d'une taille d'échantillon est basé sur l'équation ci-dessous (développée par Cochran en 1963) pour obtenir un échantillon représentatif des proportions dans de grande population (en se basant sur l'hypothèse d'une distribution normale).

$$n_o = \frac{t^2 * p(1-p)}{d^2}$$

Où

n_o : Taille d'échantillon pour une grande population

t : Valeur t pour la marge d'erreur sélectionnée (d). Dans le cas de l'enquête MNT, un intervalle de confiance de 95 % est accepté, et la valeur t est donc 1,96.

p : Proportion estimée d'un attribut qui est présent dans la population. Dans le cas de l'enquête MNT, il s'agit d'une proportion d'entreprises qui sont confrontées à des MNT. Comme cette proportion n'est pas connue avant l'enquête, on emploie l'estimation la plus conservatrice conduisant à une grande taille d'échantillon, c'est-à-dire $p=0,5$.

d : Marge d'erreur acceptable pour la proportion en cours d'estimation. En d'autres termes, une marge d'erreur que le chercheur est disposé à accepter. Dans le cas des enquêtes MNT $d=0,1$.

Cochran, W. G. 1963. *Sampling Techniques*, 2nd Ed., New York: John Wiley and Sons, Inc.

avec succès peut varier entre 150 et 1000, et le nombre d'entretiens face-à-face en conséquent est compris entre 150 à 300 entreprises exportatrices et/ou importatrices. Le nombre d'entretiens téléphoniques dépend largement de la taille et de la structure de l'économie du pays, de la disponibilité et de la qualité du répertoire d'entreprises existant ainsi que du taux de réponse aux entretiens. La taille de l'échantillon pour les entretiens face-à-face dépend du nombre d'entreprises rencontrant effectivement des obstacles au commerce et de leur volonté à participer aux entretiens.

Analyse des données de l'enquête

L'analyse des données de l'enquête consiste à étudier la fréquence et la couverture statistique des résultats selon différentes dimensions dont : les produits et leurs secteurs, les MNT et leur principal groupe (p.ex. règlements techniques, mesures de contrôle quantitatif), et les diverses caractéristiques des entreprises interviewées (p.ex. la taille ou la part de propriété étrangère).

La fréquence et la couverture statistique des résultats se basent sur des "cas". Un cas représente l'unité la plus désagrégé d'un obstacle tel que rapporté dans l'enquête. Par construction, chaque entreprise interviewée en face-à-face rapporte au moins une MNT contraignante, et, lorsque cela est approprié, des OP y étant relatifs et/ou des problèmes issus de l'environnement des affaires.

Chaque cas rapporté par chaque entreprise représente une MNT (un règlement imposé officiellement par un gouvernement, p.ex. un certificat sanitaire d'importation), un produit affecté et un pays appliquant cette MNT. Par exemple, si une entreprise rapporte qu'il y a trois produits concernés par une même MNT qui est appliquée par un même pays partenaire alors cela correspond à trois cas. Si deux entreprises témoignent de la même MNT appliquée par le même pays partenaire et pour le même produit exporté, cela sera compté comme 2 cas.

Lorsque plusieurs pays partenaires appliquent une même mesure alors plusieurs cas sont comptés. Le détail de chaque cas (p.ex. le nom officiel du règlement) peut varier car les règlements sont généralement spécifiques à chaque pays. En revanche, s'il s'agit du pays enquêté qui applique à une entreprise une même mesure pour un produit exporté vers plusieurs pays alors un seul cas est compté car il s'agit d'un même règlement qui affecte la totalité des exportations, qu'elles soient diversifiées ou non. De plus, lorsqu'une entreprise interviewée exporte et importe, et rapporte des cas à l'importation et à l'exportation, chaque cas représente une seule activité. Par exemple si une entreprise rapporte rencontrer une MNT contraignante à l'importation et à l'exportation d'un produit depuis et vers un partenaire alors il y a deux cas. Les différentes dimensions prises en compte pour le calcul des cas sont résumées dans le tableau ci-après.

Dimensions d'un cas MNT

Dimensions \ Pays appliquant la mesure	Pays enquêté (où les entreprises sont interviewées)	Pays partenaire (où les produits sont exportés ou depuis où ils sont importés) et pays de transit
Entreprise interviewée	X	X
Produit affecté (code produit SH-6 ou code au niveau de la ligne tarifaire nationale)	X	X
MNT appliquée (au niveau du code de la mesure comme spécifié dans la classification MNT)	X	X
Flux commercial (exportation ou importation)	X	X
Pays partenaire		X

Les cas d'OP et de problèmes liés à l'environnement des affaires sont calculés de la même manière que les cas de MNT. Les statistiques pour les cas de OP sont indiquées séparément des cas de MNT même s'ils sont parfois étroitement liés (p.ex. les retards peuvent être causés par des exigences en matière d'inspection avant expédition). Dans la mesure où de nombreux OP et problèmes relatifs à l'environnement commercial ne sont pas spécifiques aux produits, les statistiques sont construites autour de deux dimensions : type d'obstacles et pays où ils se déroulent, ainsi que les agences impliquées.

Renforcement des capacités locales

Les enquêtes MNT renforcent les capacités locales en transmettant des connaissances et un savoir-faire à l'institution partenaire locale. L'ITC ne conduit pas directement les enquêtes mais guide et soutient l'institution et les experts locaux qui en sont en charge.

Avant le lancement de l'enquête sur le terrain, l'ITC forme l'institution partenaire locale, y compris les managers du projet et tous les enquêteurs, sur les différents aspects des MNT, sur la classification MNT, et sur la méthodologie complète de l'enquête. Les représentants d'ITC participent au lancement de l'enquête ainsi qu'au premier entretien dans le pays. Ils restent en contact avec l'institution partenaire locale tout au long de l'enquête, qui dure généralement 6 mois, afin de s'assurer de son bon déroulement et de la bonne qualité des résultats. Les experts de l'ITC suivent de près le travail du partenaire local en lui faisant part de ses remarques et suggestions sur les données saisies étape après étape (y compris la classification des MNT) et sur l'avancement des entretiens en général. Cela permet au partenaire local de résoudre rapidement les éventuels problèmes rencontrés.

De plus, l'ITC participe à la création du répertoire d'entreprises utilisé pour l'enquête (liste des entreprises exportatrices et importatrices avec les informations sur les contacts). Ce répertoire est ensuite à l'entière disposition de l'institution partenaire locale et des parties intéressées. Le répertoire d'entreprises est un élément crucial de toutes enquêtes auprès des entreprises mais il n'est malheureusement pas toujours disponible, même dans les pays en développement les plus avancés. L'ITC fournit de nombreux efforts, du temps et des ressources dans la construction des répertoires nationaux d'entreprises. Les informations initiales sont en général obtenues grâce à l'aide des autorités locales et des autres parties prenantes au projet (p.ex. les associations d'exportateurs). Lorsqu'il n'existe aucune liste disponible auprès des agences gouvernementales et des associations sectorielles, l'ITC achète ces informations à une entreprise tierce, et dans certains cas numérise les informations à partir de documents papier. Les informations provenant de différentes sources sont ensuite traitées et regroupées afin de constituer une liste unique et complète des entreprises exportatrices et importatrices.

Une fois l'enquête achevée, le partenaire local possède les outils élémentaires pour mener à terme un suivi de l'enquête et toutes autres enquêtes auprès des entreprises. Il bénéficie d'un registre d'entreprises à jour et d'une solide formation sur les techniques d'enquête ainsi que sur les questions commerciales ou relatives aux MNT.

Avertissements – Limites de l'enquête

Malgré tous les efforts consentis afin d'assurer la meilleure représentativité et qualité des résultats des enquêtes, il convient d'en rappeler certaines limites.

Tout d'abord, les données des enquêtes MNT sont basées sur la perception des personnes interrogées à qui l'on a demandé de rapporter les règlements contraignants représentant un obstacle sérieux à leurs exportations ou leurs importations. Les personnes interviewées peuvent avoir des échelles de jugement différentes de ce que représente un obstacle sérieux à leur activité. Ces différences peuvent être d'autant plus importantes si

l'on compare les résultats d'enquêtes réalisées dans des pays différents avec des cultures, des politiques, des sociétés, des économies et des langues différentes. De plus, il se peut qu'il existe certaines inconsistencies selon les enquêteurs (p.ex. pour classer les mesures selon la classification MNT) du fait de la complexité et de la nature particulière des MNT.

D'autre part, il n'existe pas de répertoire fiable des entreprises couvrant tous les secteurs de l'enquête pour de nombreux pays. En conséquence, il est parfois difficile d'assurer un échantillon aléatoire dans chaque secteur ainsi qu'un taux de participation suffisant dans les plus petits d'entre eux. Lorsque de telles limites sont présentes dans les enquêtes elles sont clairement spécifiées dans les rapports respectifs.

Enfin, certains problèmes relatifs aux MNT ne sont simplement pas connus par les entreprises exportatrices et/ou importatrices. En outre, les exportateurs n'ont pas toujours conscience des contraintes relatives à la demande qui ont lieu au-delà des frontières, par exemple les campagnes « acheter des produits locaux » en vigueur dans certains pays partenaires. De plus, le champ de l'enquête ne porte que sur les opérateurs légaux et ne couvre pas le commerce informel.

Après l'enquête

Les résultats de chaque enquête sont présentés et discutés lors d'un atelier de dissémination. L'atelier rassemble les membres des agences gouvernementales, les experts, les entreprises, les donateurs, les ONG et le milieu académique. Il encourage le dialogue sur les MNT et sur les questions qui y sont liées, et permet d'identifier les solutions aux problèmes dont les entreprises exportatrices et/ou importatrices font l'expérience.

Les résultats de l'enquête MNT constituent un outil de diagnostic permettant d'identifier et de résoudre les principaux problèmes. Les conclusions de l'enquête peuvent également servir de base pour le développement de projets visant à résoudre ces problèmes et soutenir la demande de fonds pour des activités liées.

Appendice II Classification des mesures non tarifaires pour les enquêtes ITC

Les MNT sont en général spécifiques au pays importateur qui les applique. La classification des MNT a été développée pour répondre au besoin d'une taxonomie de ces mesures. Elle a été préparée par un groupe d'experts techniques originaires de huit organisations internationales, comprenant l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture, le Fonds Monétaire International, le Centre du commerce international (ITC), l'Organisation de coopération et de développement économiques, la CNUCED, l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), la Banque mondiale et l'OMC. Cette classification internationale a été finalisée en novembre 2009 et sert de base pour la collecte, la classification, l'analyse et la dissémination d'information sur les mesures non tarifaires provenant de sources officielles, c'est-à-dire les règlements gouvernementaux. Pour les besoins des enquêtes sur les MNT auprès des entreprises, l'ITC a utilisé une version simplifiée de cette classification internationale.

La classification des MNT pour les enquêtes distingue 16 chapitres (dénotés par des lettres, voir figure ci-dessous), chacun comprenant des sous-chapitres (dénotés par deux lettres) et des mesures individuelles (dénotés par deux lettres et un chiffre). Les différents chapitres sont résumés ci-après.

Chapitre A, les exigences techniques concernent les propriétés spécifiques des produits. Elles sont légalement fixées par le pays importateur. Contrairement aux normes volontaires, elles définissent les spécifications techniques d'un produit ou d'un procédé de production et les traitements après-production. Elles incluent également les dispositions administratives auxquelles il est obligatoire de se conformer.

Chapitre B, l'évaluation de la conformité concerne les procédures techniques, comme le test (essai), l'inspection, la certification et la traçabilité, qui confirme et assure qu'un produit satisfait les exigences techniques et les normes obligatoires imposées par le pays importateur, par exemple pour protéger la santé et la sécurité des consommateurs.

Chapitre C, l'inspection avant expédition et les autres formalités, fait référence aux pratiques de vérification, de chargement, de surveillance et de contrôle des expéditions de produits avant ou lors de leur entrée dans le pays destinataire – p.ex. l'inspection physique, la mise en quarantaine, etc.

Chapitre D, les redevances, les taxes et autres mesures para-tarifaires, fait référence aux mesures, autres que les tarifs, qui augmentent le coût des importations d'une manière similaire, c'est-à-dire par un pourcentage ou un montant fixe calculé respectivement sur la base de la valeur et de la quantité. On distingue cinq groupes

de mesures : les surtaxes douanières ; les frais de service ; les taxes et impositions additionnelles ; les taxes et impositions intérieures prélevées sur les importations ; et l'évaluation en douane.

Chapitre E, les mesures de contrôle quantitatif, regroupent les mesures destinées à restreindre la quantité de marchandises pouvant être importées, qu'elles proviennent de différentes sources ou d'un fournisseur particulier. Ces mesures peuvent prendre la forme d'un régime de licence restrictif, fixant un contingent prédéterminé, ou des prohibitions.

Chapitre F, les mesures financières, fait référence aux mesures prévues pour réguler l'accès et le coût des devises étrangères pour les importations et qui définissent les termes du paiement. Elles peuvent accroître le coût des importations de la même manière que les mesures tarifaires.

Chapitre G, les mesures de contrôle des prix, regroupe les mesures mises en place pour contrôler les prix des produits importés dans le but de : soutenir le prix domestique de certains produits lorsque le prix à l'importation de ces produits est inférieur ; définir le prix domestique de certains produits pour protéger de la fluctuation des prix du marché domestique, ou de l'instabilité des prix du marché étranger ; et contrebalancer les dommages causés par l'application de pratiques commerciales déloyales.

Chapitre H, les mesures anticoncurrentielles, fait référence aux mesures destinées à octroyer des privilèges exclusifs ou spéciaux à un agent économique, ou à un groupe déterminé d'agents.

Chapitre I, les mesures sur les investissements liés au commerce, regroupent les mesures qui restreignent les investissements en exigeant qu'une part soit locale, ou exigeant que les investissements soient en relation avec la balance des exportations par rapport aux importations.

Chapitre J, les restrictions liées à la distribution, fait référence aux mesures qui restreignent la distribution de produits à l'intérieur du pays importateur. Il peut s'agir de restrictions géographiques ou de restrictions par rapport aux reventes.

Chapitre K, les restrictions sur le service après-vente, fait référence aux mesures limitant la capacité des producteurs de marchandises à fournir un service après-vente dans le pays d'importation.

Chapitre L, les subventions, fait référence aux contributions financières versées par un gouvernement ou un organisme gouvernemental à une structure de production : branche d'activité ou entreprise particulière, sous la forme d'un transfert de fonds, direct ou potentiel (par ex. subventions, prêts, apport de fonds propres), paiements à des mécanismes de financement et soutien aux revenus ou aux prix.

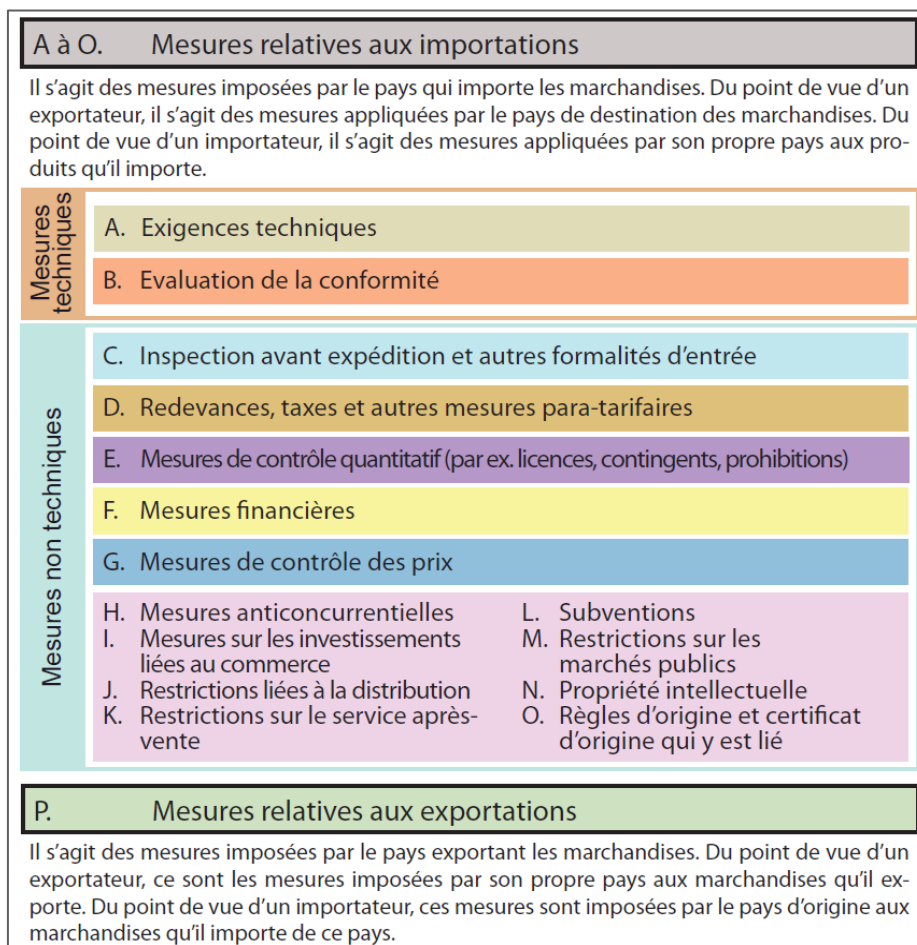
Chapitre M, les restrictions sur les marchés publics, fait référence aux mesures contrôlant l'achat de marchandises par les agences gouvernementales, généralement au moyen d'une préférence accordée aux fournisseurs nationaux.

Chapitre N, la propriété intellectuelle, fait référence aux mesures en relation avec les droits de propriété intellectuelle dans le commerce. La législation sur la propriété intellectuelle comprend les brevets, marques, topographies de circuits intégrés, droits d'auteur, appellations géographiques et secrets de fabrication.

Chapitre O, les règles d'origine et certificats qui y sont liés, fait référence aux lois, réglementations et déterminations administratives d'application générale appliquées par le gouvernement des pays importateurs afin de déterminer le pays d'origine de marchandises.

Chapitre P, les mesures relatives aux exportations, regroupent les mesures appliquées par le gouvernement du pays exportateur sur des marchandises exportées. Il fait référence aux mesures auxquelles il faut se conformer pour effectuer des exportations. Cela inclut les taxes, les contingents ou les interdictions à l'exportation, entre autre.

Structure de la classification des MNT pour les enquêtes ITC



Source : ITC, classification adaptée pour l'enquête sur les mesures non tarifaires, Janvier 2012 (document non publié).

Appendice III Liste des obstacles procéduraux

Les obstacles procéduraux (OP) sont liés aux mesures non tarifaires et expliquent pourquoi une réglementation est contraignante.

A	Problèmes administratifs relatifs au règlement	A1. Grand nombre de documents différents à fournir A2. La documentation est difficile à remplir A3. Difficultés avec la traduction de documents à partir ou dans d'autres langues A4. Nombreux guichets/organisations administratives impliquées, documents redondants
B	Problèmes d'information / de transparence	B1. Les informations sur le règlement ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée B2. Aucune notification appropriée des changements apportés au règlement et les procédures qui y sont relatives B3. Règlement modifié fréquemment B4. Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées
C	Comportement discriminatoire des fonctionnaires	C1. Comportement arbitraire des fonctionnaires en matière de classification et d'évaluation des produits C2. Comportement arbitraire des fonctionnaires au sujet du règlement
D	Contraintes liées au temps	D1. Retard relatif à la mise en œuvre/application du règlement D2. Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts
E	Paiement informel ou exceptionnellement élevé	E1. Frais et charges exceptionnellement élevés pour la mise en œuvre/application du règlement/certificat E2. Paiement informel, p.ex. pot-de-vin, pour la mise en œuvre/application du règlement/certificat
F	Manque d'installations spécifiques au secteur	F1. Installations limitées / inopportunes pour les essais (test) F2. Installations limitées / inopportunes spécifiques au secteur pour le transport et le stockage, p.ex. stockage ou transport frigorifié F3. Autres installations limitées / inopportunes relatives à la mise en œuvre/application du règlement/certificat
G	Manque de reconnaissance / accréditation	G1. Manque de reconnaissance/accréditation internationale des installations G2. Autres problèmes relatifs au manque de reconnaissance, p.ex. manque de reconnaissance des certificats nationaux
H	Autres	H1. Autres obstacles procéduraux

Appendice IV Programme de la table ronde sur les Mesures non tarifaires

LUNDI, 7 NOVEMBRE, 2016
MORONI, COMORES

- 08:30 Accueil et enregistrement des participants (café et thé)**
- 09:00 Cérémonie d'ouverture**
Vice-présidence en charge du Ministère de l'Économie, du Plan, de l'Industrie, de l'Artisanat, du Tourisme, des Investissements, du Secteur privé et des Affaires foncières
Centre du commerce international (ITC)
- 09:30 Le Programme de l'ITC sur les MNT et sa mise en œuvre aux Comores**
L'ITC présentera le projet d'enquête, son objectif et sa mise en œuvre, ainsi que ses résultats notamment les principaux obstacles relatifs aux MNT affectant les exportations et importations comoriennes.
M. Mondher Mimouni (ITC)
- 10:00 Perception des entreprises sur les MNT aux Comores**
L'ITC présentera les résultats de l'enquête MNT notamment les principaux obstacles relatifs aux MNT affectant les exportations et importations comoriennes.
M. Mondher Mimouni (ITC)
- 10:30 Présentation des obstacles clés aux exportations et importations**
L'ITC exposera les principales mesures / obstacles qui représentent un défi pour les entreprises lors de leurs démarches à l'exportation et à l'importation.
Mme Antsa Rajaonarivelo (ITC)
Intervenants
- **Les obstacles à l'exportation**
 - **Les obstacles à l'importation**
- 11:30 Discussion**
- 13:30 Tables rondes thématiques**
Les participants sont invités à partager leur point de vue et leurs expériences sur les MNT et les obstacles à l'exportation selon les trois deux thèmes sélectionnés. Les discussions permettront d'établir une feuille de route pour apporter des solutions aux problèmes énoncés.
- **Mesures sanitaires et phytosanitaires, qualité et normes volontaires**
 - **Formalités d'entrée (certificats d'origine, évaluation en douanes, taxes et redevances)**
- 15:15 Synthèse des recommandations des tables rondes**
Les rapporteurs des tables rondes présenteront les principales conclusions et recommandations des discussions sur les obstacles clés. Chaque présentation sera suivie d'une discussion ouverte avec les principales institutions concernées et la validation des actions à entreprendre.
- 15:30 Conclusion et clôture de la table ronde**

BIBLIOGRAPHIE

BAfD, OCDE, PNUD (2015) « Mali: Perspectives économiques en Afrique ».

Calvin, L., & Krissoff, B. (1998). Technical Barriers to Trade: A Case Study of Phytosanitary Barriers and U.S. - Japanese Apple Trade. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 23(02), 351–366.

Centre du commerce international (ITC). Classification des MNT pour les enquêtes. Janvier 2012 (non publié).

Centre du commerce international (ITC). Enquête ITC sur les MNT. Directive méthodologique. 2009 (non publié). Dean, J.M., J.E. Signoret, R.M. Feinberg, R.D. Ludema et M.J. Ferrantino. Estimating the price effects of non-tariff barriers. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 9(1), 1-41.

Deardorff, A. V., & Stern, R. M. (1998). *Measurement of non-tariff barriers*. Ann Arbor: University of Michigan.

Disdier, A.-C., Fontagné, L., & Mimouni, M. (2008). Disdier, Fontagné et Mimouni. (2008). The Impact of Regulations on Agricultural Trade: Evidence from SPS and TBT Agreements. *American Journal of Agricultural Economics*, 90(2), 336–350. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8276.2007.01127.x>

Divers lois et décrets concernant le Ministère de l'Industrie et du Commerce.

Kee, H. L., Nicita, A., & Olarreaga, M. (2008). Import Demand Elasticities and Trade Distortions. *The Review of Economics and Statistics*, 90(4), 666–682. <https://doi.org/10.1162/rest.90.4.666>

Kee, H. L., Nicita, A., & Olarreaga, M. (2009). Estimating Trade Restrictiveness Indices. *Economic Journal (London)*, 119(534), 172–199. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2008.02209.x>

Multi Agency Support Team. Report to the Group of Eminent Persons on Non-Tariff Barriers. 2009 (non publié).

Nations Unies, NON-TARIFF MEASURES: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda, 2010. Disponible à l'adresse suivante : http://unctad.org/en/Docs/ditctab20093_en.pdf

OMC (2010) « Examen des politiques commerciales, Bénin, Burkina Faso et Mali (Annexe 3 : Mali) »

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). *Looking beyond tariffs : The role of non-tariff barriers in world trade*. (2005). Paris: OECD.

PNUD (2015) « Rapport sur le développement humain »

Regional Trade facilitation program, Survey of non-tariff barriers to trade: Comoros. Juillet 2007. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.tradebarriers.org/documents/survey-reports>

Yue, C., Beghin, J., & Jensen, H. H. (2006). Tariff Equivalent of Technical Barriers to Trade with Imperfect Substitution and Trade Costs. *American Journal of Agricultural Economics*, 88(4), 947–960. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8276.2006.00908.x>

SOURCES DES DONNÉES

Banque centrale des Comores. Évolution de la situation économique, financière et monétaire des Comores au cours de l'année 2012. http://www.banque-comores.km/pdf/note_conj_avril_2013.pdf

Banque mondiale. Doing business 2018. <http://français.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/comoros>

Banque mondiale. Données-pays. <https://donnees.banquemondiale.org/pays>

Centre du commerce international (ITC). Market analysis tools. <http://www.intracen.org/marketanalysis>

Centre du commerce international (ITC). La politique commerciale nationale au service des exportations. Genève, 2011. 179p. http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/La_%20politique_%20nationale_%20au_%20service_%20des_%20exportations_%20web.pdf

Fonds monétaire international (FMI). Data Mapper. <http://www.imf.org/external/datamapper/index.php>

Ministère des Finances, de l'Économie, du Budget de l'Investissement et du Commerce Extérieur, chargé des privatisations (2015). « Étude diagnostique sur l'intégration du commerce en Union des Comores (EDIC 2015-2019) ». <http://www.comores-commerce.org/wp-content/uploads/2017/01/EDIC-COMORES-2015-2019.pdf>

OMC, ITC et CNUCED. Profils tarifaires dans le monde, 2017. https://www.wto.org/french/res_f/publications_f/world_tariff_profiles17_f.htm

Organisation mondiale du commerce (OMC). Mesures sanitaires et phytosanitaires. http://www.wto.org/french/tratop_f/sps_f/sps_f.htm

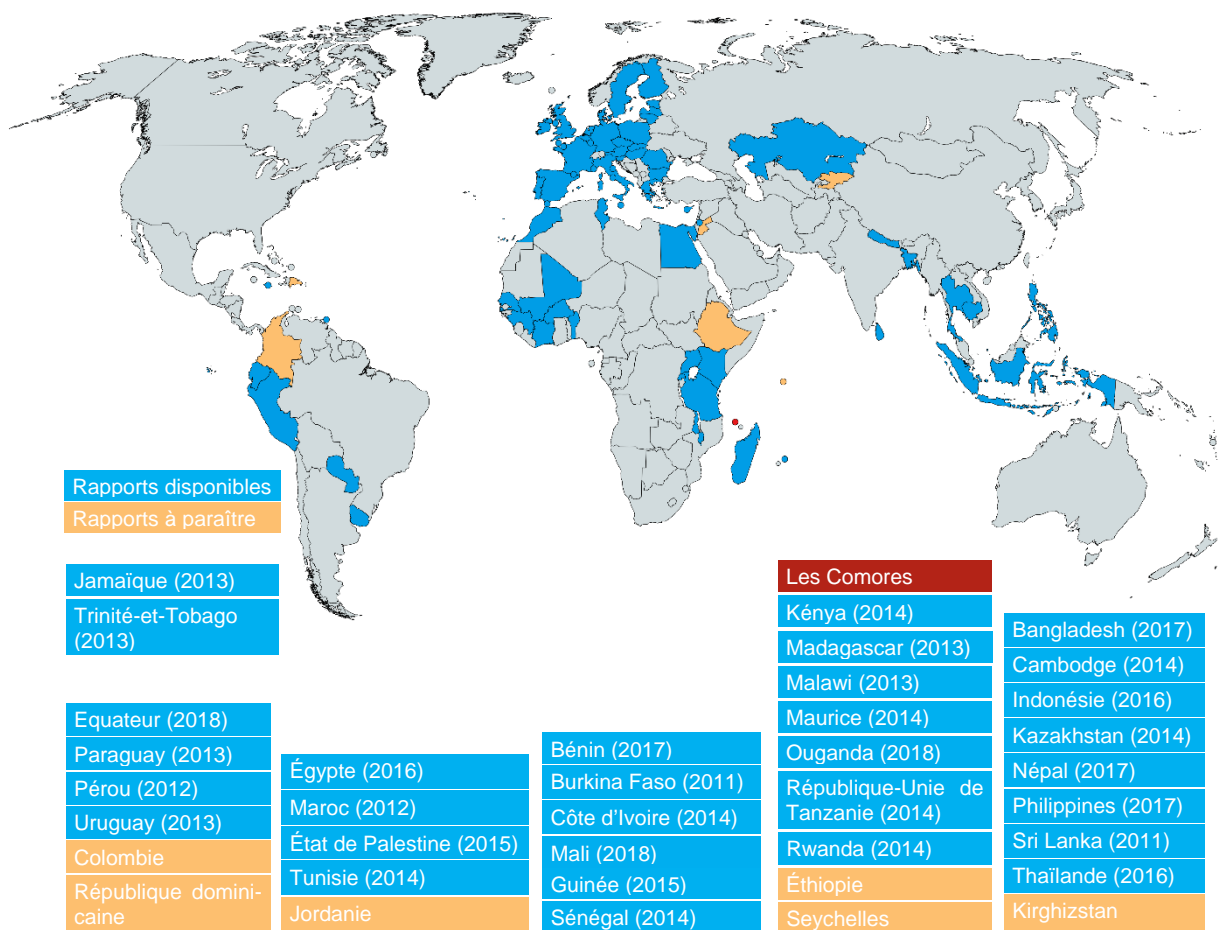
Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO). Appui à la mise en œuvre du NE-PAD-PDDAA, FAO, février 2005. <http://www.fao.org/3/a-af206f.pdf>

SÉRIE DE L'ITC SUR LES MESURES NON TARIFAIRES

Rapports disponibles

- Explorer les Mesures non tarifaires : Perspectives des entreprises dans l'Union européenne (Anglais, 2016)
- Pour une intégration régionale réussie – Perspectives des entreprises sur les Mesures non tarifaires dans les États arabes (Anglais, 2015 ; Arabe et Français en cours d'élaboration)
- Les barrières invisibles au commerce : Comment les entreprises font face aux Mesures non tarifaires ? (Anglais, 2015, Français en cours d'élaboration)
- MNT et lutte contre le paludisme : Obstacles au commerce des médicaments anti-paludiens (Anglais, 2011)

Rapports par pays



Les rapports sont disponibles gratuitement sur le site de l'ITC, à la rubrique des publications: www.intracen.org/ntm/publications/

Les résultats de l'enquête sont aussi disponibles sur le site: www.ntmsurvey.org





Siège
Centre du commerce international
54-56 Rue de Montbrillant
1202 Genève, Suisse

P: +41 22 730 0111
F: +41 22 733 4439
E: itcreg@intracen.org
www.intracen.org

Adresse postale
Centre du commerce international
Palais des Nations
1211 Genève 10, Suisse

Le Centre du commerce international (ITC) est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.