

MADAGASCAR : PERSPECTIVES DES ENTREPRISES

SÉRIE DE L'ITC SUR LES
MESURES NON TARIFAIRES



MADAGASCAR :
PERSPECTIVES DES
ENTREPRISES

SÉRIE DE L'ITC SUR LES
MESURES NON TARIFAIRES

Résumé à l'intention des services d'information commerciale

ID= 43049

2013

C-16 450 MAD

Centre du commerce international (ITC)

Madagascar : Perspectives des entreprises – Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires.

Genève : ITC, 2013. xvi, 115 p. (Document technique)

No. du document MAR-13-236.F

Rapport faisant partie d'une série de publications qui identifient les principaux obstacles relatifs aux mesures non tarifaires (MNT) auxquels le secteur privé est confronté - analyse l'expérience des entreprises exportatrices et importatrices malgaches à travers une enquête directe à grande échelle; identifie les principaux obstacles MNT d'ordre réglementaire et procédurale imposés par les pays partenaires ainsi que par Madagascar; fournit une analyse sectorielle des problèmes relatifs aux MNT dans le secteur agricole et manufacturier; les appendices incluent la méthodologie globale des enquêtes sur les MNT, la Classification internationale des MNT, la liste des obstacles procéduraux, et les références bibliographiques (pp.113-114).

Descripteurs : **Madagascar, Mesures non tarifaires, Politique commerciale.**

Pour plus d'information sur ce document technique prendre contact avec M. Mathieu Loridan (ntm@intracen.org).

Français

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

ITC, Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse (www.intracen.org)

Les opinions exprimées dans le présent document sont celles de consultants et ne coïncident pas nécessairement avec celles de l'ITC, de l'ONU ou de l'OMC. Les appellations employées dans le présent document technique et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Centre du commerce international aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

La mention de noms d'entreprises ou d'une marque commerciale ne signifie pas qu'elles sont l'aval de l'ITC.

Le présent rapport n'a fait l'objet d'aucune modification par le Centre du commerce international quant à sa rédaction.

Images numériques sur la couverture : © iStockphoto et © West Africa Trade Hub

© Centre du commerce international 2013

De brefs extraits de ce document technique peuvent être librement reproduits, pourvu que la source en soit dûment mentionnée. Une autorisation est nécessaire pour réaliser une reproduction ou traduction plus étendue. Un exemplaire du matériel reproduit ou traduit devra être envoyé à l'ITC.

Remerciements

Le Centre du commerce international (ITC) souhaite, avant tout, exprimer ses sincères remerciements à l'ensemble des entreprises et des personnes ayant participé à l'enquête et partagé leurs expériences sur les obstacles au commerce.

Ce rapport a été écrit par Mme Joséphine Andriamamonjariison, experte nationale en commerce et politique internationale, sous la direction de M. Mathieu Loridan (ITC). L'étude a été révisée par Mme Antsa Rajaonarivelo (ITC).

L'enquête fut mise en œuvre par Mme Poonam Mohun et M. Mathieu Loridan avec le soutien de l'équipe MNT (mesures non tarifaires) au sein de l'ITC. Les entretiens ont été réalisés par le cabinet Hermès Conseils, à Madagascar. Les statistiques et tableaux d'analyse du rapport ont été réalisés par M. Abdellatif Benzakri (ITC).

Nous remercions également tous les participants à l'atelier de présentation des résultats pour avoir partagé leurs points de vue et contribué au développement des recommandations. Nous sommes particulièrement reconnaissants au Ministère du commerce, notamment à M. Leonnel et Mme Henriette Rasoamampionoma, pour leur soutien et leurs conseils tout au long de cette enquête.

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

Table des matières

Remerciements	iii
Note	xi
Résumé	xiii
Introduction	1
Chapitre 1 Commerce et politique commerciale à Madagascar	4
1. Situation économique	4
2. Structure commerciale	5
3. Cadre de la politique commerciale à Madagascar	7
3.1. Accords commerciaux et préférences tarifaires	7
3.2. Les dispositions appliquées par Madagascar	9
3.2.1. Les mesures tarifaires	9
3.2.2. Les mesures non tarifaires	10
4. Stratégie nationale de développement commercial et économique	11
4.1. Les projets et programmes d'appui aux exportations	11
4.2. Les projets et programmes sectoriels d'appui aux filières	11
Chapitre 2 Méthodologie et mise en œuvre de l'enquête à Madagascar	13
1. Spécificité méthodologique de l'enquête à Madagascar	13
2. Mise en œuvre de l'enquête	14
2.1. Participation à l'enquête	14
2.2. Profil des entreprises enquêtées	15
3. Limites et difficultés rencontrées lors des entretiens	17
Chapitre 3 Expérience des entreprises malgaches vis-à-vis des mesures non tarifaires	18
1. Perception des mesures non tarifaires	18
1.1. Perception des MNT selon les pays et les secteurs	18
1.2. Principales caractéristiques des entreprises affectées	20
1.3. Principaux obstacles au commerce et leur origine	21
2. MNT contraignantes à l'exportation	22
2.1. Principales MNT appliquées par les pays partenaires	22
2.2. Principales MNT appliquées par Madagascar	24
3. MNT contraignantes à l'importation	25
4. Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires	26

Chapitre 4	Analyse sectorielle des mesures non tarifaires	29
1.	Impact des MNT et type d'obstacles selon les secteurs	29
1.1.	Impact des MNT selon les secteurs	29
1.2.	Types et origines des obstacles selon les secteurs	30
2.	Produits agricoles et alimentaires	31
2.1.	Importance du secteur agricole	31
2.2.	Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par les pays partenaires	33
2.3.	Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par Madagascar	37
2.4.	Expérience des entreprises vis-à-vis des MNT à l'importation	41
2.5.	Résumé et recommandations préliminaires pour le secteur agricole	44
3.	Produits textiles et vêtements	45
3.1.	Importance du secteur textile et vêtements	46
3.2.	Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par les pays partenaires	47
3.3.	Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par Madagascar	52
3.4.	Expérience des entreprises vis-à-vis des MNT à l'importation	54
3.5.	Résumé et recommandations préliminaires pour le secteur textile et vêtements	56
4.	Autres produits manufacturés	57
4.1.	Importance du secteur manufacturier	58
4.2.	Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par les pays partenaires	60
4.3.	Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par Madagascar	64
4.4.	Expérience des entreprises vis-à-vis des MNT à l'importation	66
4.5.	Résumé et recommandations préliminaires pour le secteur manufacturier	69
	Conclusion et recommandations préliminaires	71
	Appendice I Méthodologie globale des enquêtes sur les MNT	75
	Appendice II Classification des mesures non tarifaires	82
	Appendice III Liste des obstacles procéduraux	85
	Appendice IV Principaux résultats	86
	Bibliographie	113
	Sources des données	114
	Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires	115

Tableau 1.	Tarifs moyens appliqués par Madagascar aux produits importés	10
Tableau 2.	Secteurs retenus dans l'enquête	14
Tableau 3.	Agences nationales impliquées dans les obstacles au commerce	28
Tableau 4.	Valeur du commerce affecté par des obstacles non tarifaires	29
Tableau 5.	Matrice préliminaire de recommandations	72
Tableau 2.A.	Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires	86
Tableau 2.B.	Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT appliquées par les pays partenaires et obstacles y étant relatifs	87
Tableau 2.C.	Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par Madagascar	88
Tableau 2.D.	Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT appliquées par Madagascar et obstacles y étant relatifs	89
Tableau 2.E.	Exportations de produits agricoles et alimentaires : Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires dans les agences nationales et dans les pays partenaires	90
Tableau 2.F.	Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par les autorités malgaches	91
Tableau 2.G.	Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT appliquées par Madagascar et obstacles y étant relatifs	92
Tableau 2.H.	Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires	93
Tableau 2.I.	Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT appliquées par les pays partenaires et obstacles procéduraux y étant relatifs	93
Tableau 2.J.	Importations de produits agricoles et alimentaires : Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires dans les agences nationales et dans les pays partenaires	94
Tableau 3.A.	Exportations de produits textiles et vêtements : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires	95
Tableau 3.B.	Exportations de produits textiles et vêtements : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires et obstacles y étant relatifs	96
Tableau 3.C.	Exportations de produits textiles et vêtements : MNT contraignantes appliquées par les autorités malgaches	97
Tableau 3.D.	Exportations de produits textiles et vêtements : MNT contraignantes appliquées par Madagascar et obstacles y étant relatifs	98
Tableau 3.E.	Exportations de produits textiles et vêtements : Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires dans les agences nationales et dans les pays partenaires	99
Tableau 3.F.	Importations de produits textiles et vêtements : MNT contraignantes appliquées par les autorités malgaches	100
Tableau 3.G.	Importations de produits textiles et vêtements : MNT contraignantes appliquées par Madagascar et obstacles procéduraux y étant relatifs	101
Tableau 3.H.	Importations de produits textiles et vêtements : Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires dans les agences nationales et dans les pays partenaires	102
Tableau 4.A.	Exportations d'autres produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires	103
Tableau 4.B.	Exportations d'autres produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires et obstacles y étant relatifs	104
Tableau 4.C.	Exportations d'autres produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les autorités malgaches	105

Tableau 4.D.	Exportations d'autres produits manufacturés: MNT contraignantes appliquées par Madagascar et obstacles y étant relatifs	106
Tableau 4.E.	Exportations d'autres produits manufacturés : Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires dans les agences nationales et dans les pays partenaires	107
Tableau 4.F.	Importations d'autres produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les autorités malgaches	108
Tableau 4.G.	Importations d'autres produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par Madagascar et obstacles y étant relatifs	109
Tableau 4.H.	Importations d'autres produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires	110
Tableau 4.I.	Importations d'autres produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires et obstacles y étant relatifs	110
Tableau 4.J.	Importations d'autres produits manufacturés : Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires dans les agences nationales et dans les pays partenaires	111
Figure 1.1.	Evolution du PIB malgache entre 2000 et 2011	4
Figure 1.2.	Contribution sectorielle au PIB et répartition de la population active	5
Figure 1.3.	Evolution du commerce extérieur entre 2001 et 2011 (en millions de \$E.-U.)	5
Figure 1.4.	Structure du commerce par secteur (en millions de \$E.-U.)	6
Figure 1.5.	Les principaux partenaires commerciaux de Madagascar	7
Figure 1.6.	Accords commerciaux de Madagascar	8
Figure 2.1.	Répartition des entreprises enquêtées	15
Figure 2.2.	Répartition des entreprises exportatrices enquêtées	16
Figure 2.3.	Répartition des entreprises importatrices enquêtées	16
Figure 2.4.	Répartition des entreprises enquêtées au téléphone par région et par taille	17
Figure 3.1.	Part des entreprises affectées par des MNT dans les pays enquêtés	18
Figure 3.2.	Part des entreprises malgaches affectées selon le secteur et l'activité	19
Figure 3.3.	Part des entreprises malgaches affectées selon la taille	20
Figure 3.4.	Part des entreprises malgaches affectées selon la localité	21
Figure 3.5.	Type d'obstacles relatifs aux mesures non tarifaires (MNT)	22
Figure 3.6.	MNT appliquées par les pays partenaires aux exportations	23
Figure 3.7.	Exportations et MNT selon les pays partenaires	24
Figure 3.8.	MNT appliquées par Madagascar aux exportations	24
Figure 3.9.	MNT appliquées par Madagascar aux importations	25
Figure 3.10.	Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires à Madagascar	26
Figure 4.1.	Type d'obstacles relatifs aux mesures non tarifaires (MNT) selon les secteurs d'exportation	30
Figure 4.2.	Origine des mesures non tarifaires (MNT) et des obstacles procéduraux (OP) selon les secteurs d'exportation	31
Figure 4.3.	Principaux produits agricoles malgaches exportés et importés	32
Figure 4.4.	Principales destinations et origines des produits agricoles	33
Figure 4.5.	Principales destinations et pays contraignants pour les exportateurs de produits agricoles	34
Figure 4.6.	MNT appliquées par les pays partenaires aux exportations de produits agricoles et alimentaires	35
Figure 4.7.	Obstacles procéduraux relatifs aux MNT appliquées par les pays partenaires	35

Figure 4.8.	MNT appliquées par Madagascar aux exportations de produits agricoles et alimentaires	38
Figure 4.9.	Obstacles procéduraux et obstacles relatifs à l'environnement des affaires à Madagascar	38
Figure 4.10.	MNT appliquées par Madagascar aux importations de produits agricoles et alimentaires	41
Figure 4.11.	Obstacles procéduraux et obstacles relatifs à l'environnement des affaires à Madagascar	42
Figure 4.12.	Principaux produits textiles et vêtements exportés et importés	47
Figure 4.13.	Principales destinations et origines des produits textiles et vêtements	47
Figure 4.14.	Principales destinations et pays contraignants pour les exportateurs de produits textiles et vêtements	48
Figure 4.15.	MNT appliquées par les pays partenaires aux exportations de produits textiles et vêtements	49
Figure 4.16.	Obstacles procéduraux relatifs aux MNT appliquées par les pays partenaires	49
Figure 4.17.	MNT appliquées par Madagascar aux exportations de produits textiles et vêtements	52
Figure 4.18.	Obstacles procéduraux relatifs aux MNT nationales et obstacles relatifs à l'environnement des affaires à Madagascar	52
Figure 4.19.	MNT appliquées par Madagascar aux importations de produits textiles et vêtements	55
Figure 4.20.	Obstacles procéduraux relatifs et obstacles relatifs à l'environnement des affaires à l'importation	55
Figure 4.21.	Principaux produits manufacturés (hors textile et vêtements) exportés et importés	59
Figure 4.22.	Principales destinations et origines des produits manufacturés (hors textile et vêtements)	59
Figure 4.23.	Répartition des MNT appliquées par les pays partenaires à l'exportation de produits manufacturés	60
Figure 4.24.	MNT appliquées par les pays partenaires à l'exportation de produits manufacturés	61
Figure 4.25.	Obstacles procéduraux relatifs aux MNT appliquées par les pays partenaires	62
Figure 4.26.	MNT appliquées par Madagascar à l'exportation de produits manufacturés	64
Figure 4.27.	Obstacles procéduraux relatifs aux MNT nationales et obstacles relatifs à l'environnement des affaires à Madagascar	64
Figure 4.28.	MNT appliquées par Madagascar aux entreprises importatrices de produits manufacturés (hors textiles et vêtements)	67
Figure 4.29.	Obstacles procéduraux et problèmes liés à l'environnement des affaires à Madagascar	67

Note

Sauf indication contraire, le terme dollars (\$) s'entend dans tous les cas de dollars des États-Unis, et le terme tonnes de tonnes métriques.

Les abréviations suivantes ont été utilisées :

ACP	Afrique Caraïbes Pacifique
AFD	Agence française de développement
AfOA	Afrique orientale et australe
AGOA	African Growth and Opportunity Act
APE	Accords de partenariat économique
BNM	Bureau des normes de Madagascar
CCCO	Certificat de contrôle du conditionnement et origine
CCIFM	Chambre de commerce et d'industrie France Madagascar
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
CTHT	entre technique horticole de Tamatave
DRIIE	Direction des relations internationales et de l'intégration économique
DSRP	Document stratégique pour la réduction de la pauvreté
EAC	Communauté d'Afrique de l'Est
EDBM	Economic Development Board of Madagascar
EDIC	Etude diagnostique sur l'intégration du commerce
FMI	Fonds monétaire international
GEL	Groupement des exportateurs de litchis
GNTB	Groupe de personnes éminentes sur les barrières non tarifaires (Group of Eminent Persons on Non-Tariff Barriers)
INSTAT	Institut national de la statistique
ITBM	International Trade Board of Madagascar
ITC	Centre du commerce international
MAP	Plan d'action de Madagascar
MAST	Équipe multi-agence de soutien (Multi Agency Support Team)
MNT	Mesure non tarifaire
NPF	Nation la plus favorisée
OIE	Organisation mondiale de la santé animale
OMC	Organisation mondiale du commerce
OP	Obstacle procédural
OTC	Obstacles techniques au commerce
PAD	Procédure accélérée de dédouanement
PAS	Programme d'ajustement structurel
PEA	Problème relatif à l'environnement des affaires
PIB	Produit intérieur brut
PIC	Pôles intégrés de croissance
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PRCC	Programme de renforcement des capacités commerciales

PROSPERER	Programme de soutien aux pôles de micro-entreprises rurales et aux économies régionales
SADC	Communauté de développement de l'Afrique australe
SGP	Système généralisé de préférences
SGS	Société générale de surveillance
SNC	Service des normes et du conditionnement
SPS	Mesures sanitaires et phytosanitaires
STABEX	Système de stabilisation des recettes d'exportation
TSA	Tout sauf les armes
TSD	Traitement spécial et différencié
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union européenne
ZLE	Zone de libre-échange

Résumé

Si les négociations commerciales entreprises durant ces dernières décennies ont permis l'abaissement historique des barrières tarifaires érigées aux frontières, les mesures non tarifaires se sont multipliées et continuent de poser des obstacles aux échanges. La libéralisation du commerce constitue pourtant un enjeu économique majeur en particulier pour les pays en développement, et les efforts de réduction de ces «nouvelles barrières» doivent leur permettre de tirer parti des effets du commerce sur la croissance. Bien que les mesures non tarifaires soient généralement mises en œuvre pour des raisons légitimes comme la protection de la santé des consommateurs, elles peuvent également constituer un outil de protectionnisme déguisé. Leur application peut dès lors entraver la fluidité des échanges commerciaux internationaux tout en réduisant la compétitivité des entreprises des secteurs d'activité les plus touchés. Leur effet sur les entreprises reste toutefois difficile à mesurer et varie suivant leur perception. L'enquête de l'ITC vise à saisir cette perception afin d'évaluer les défis et les obstacles que peuvent représenter les MNT pour les entreprises exportatrices et importatrices. Outre l'évaluation de l'impact des MNT, l'enquête identifie les catégories les plus contraignantes ainsi que l'origine des obstacles auxquels elles sont liées. L'objectif de cette étude est d'apporter aux autorités nationales et internationales une meilleure compréhension des MNT pour la mise en œuvre ou le recadrage des politiques commerciales.

Contexte économique et commercial à Madagascar

Madagascar dispose d'un grand potentiel économique, illustré notamment par une réserve inestimable et variée de matières premières destinées à la production et à l'exportation. Malgré cela, les crises socio-politiques qui frappent régulièrement le pays ont ralenti le développement des différents secteurs clés et ne permettent pas d'établir une croissance économique soutenue et durable. Sur le plan commercial, le pays enregistre un déficit structurel de la balance courante. Malgré le développement récent des autres secteurs, Madagascar reste en effet un pays à vocation agricole et exporte en grande partie des produits bruts et semi-transformés. Plus de 80% de la population travaille dans le secteur primaire qui ne contribue cependant qu'à 28% du PIB.

Depuis une vingtaine d'années, l'économie malgache et ses exportations connaissent un début de diversification. C'est ainsi que le tourisme, les ressources halieutiques et le textile sont devenus les principales sources de devises du pays. Aujourd'hui les produits agricoles constitue la plus grande part des exportations devant les produits textiles, avec comme principale destination l'Union européenne. Les échanges du pays ont été facilités par différents accords commerciaux dont un Accord de partenariat économique (APE) avec l'UE. Membre de l'OMC depuis 1995, le pays bénéficie également du système généralisé de préférences (SGP) et du Tout sauf armes (TSA), et a également adhéré aux sous ensemble régionaux tels que la COI, le COMESA et la SADC, qui ont mis en œuvre des zones de libre-échange (ZLE).

Afin de bénéficier pleinement des différents accords de partenariats commerciaux, plusieurs projets ont été initiés et mis en œuvre pour appuyer les exportateurs malgaches. Parmi eux figurent le Cadre intégré renforcé, les Pôles intégrés de croissance (PIC), le International Trade Board of Madagascar (ITBM, anciennement Centre de ressources pour le commerce international ou CRCI) et Cap Export. Ces derniers ont pour objectif de relancer les principaux secteurs clés à l'exportation en renforçant les capacités techniques, financières et commerciales des PME. Cependant, pour une meilleure intégration de ces acteurs dans le commerce international, les efforts de facilitation doivent également porter sur le cadre réglementaire et procédurier qui régit les échanges. Pour cela, il convient d'évaluer l'impact de ces MNT pour les exportateurs et les importateurs, et d'identifier celles qui représentent aujourd'hui une barrière au commerce.

Enquête ITC sur les mesures non tarifaires

L'enquête menée par l'ITC sur les mesures non tarifaires porte sur l'ensemble des secteurs et des régions commerciales à Madagascar. Elle consiste en deux étapes. Tout d'abord, des entretiens téléphoniques de filtrage sont réalisés sur l'ensemble des entreprises de l'échantillon afin d'identifier celles qui font face à des mesures non tarifaires contraignantes dans leurs activités. Ensuite, des entretiens face-à-face sont conduits afin de mieux comprendre les obstacles rencontrés et les règlements en étant à l'origine. A Madagascar, l'échantillon de départ contient 550 entreprises dont la répartition par secteur d'activité,

région et taille représente assez fidèlement le secteur privé malgache. 393 d'entre elles ont participé aux entretiens téléphoniques et 158 aux entretiens face-à-face. Les entreprises ont été classées dans trois secteurs d'activité à savoir le secteur agricole et alimentaire, le secteur textile et vêtements, et le secteur des autres produits manufacturés. La majorité des entreprises interviewées (76%) sont localisées à Antananarivo, ce qui reflète la centralisation des affaires administratives et économiques dans la capitale, et 18% sont localisées à Tamatave et à Majunga, qui sont les principales villes portuaires. De même, 64% des entreprises interviewées sont des petites et moyennes entreprises conformément aux réalités économiques de Madagascar où presque 3 entreprises sur 4 sont des PME.

Expériences des entreprises malgaches face aux MNT

Plus de la moitié des entreprises interviewées (53%) déclarent faire face à des mesures non tarifaires contraignantes et d'autres obstacles au commerce. Madagascar se situe ainsi dans la moyenne des pays enquêtés par l'ITC. Toutefois, la perception des obstacles non tarifaires diffère fortement selon les entreprises. En outre, les exportateurs sont plus affectés que les importateurs. Environ 67% des entreprises qui exportent rencontrent des règlements contraignants contre 42% des entreprises qui importent. Madagascar constitue cependant une exception en ce qui concerne la répartition des mesures car environ la moitié des obstacles rencontrés à l'exportation sont appliquées par le pays. Les mesures nationales sont dans la majorité liées à des obstacles procéduraux tandis que les mesures étrangères sont généralement considérées comme trop rigoureuses et difficiles à satisfaire. Une part importante des mesures étrangères engendre également des obstacles procéduraux, rencontrés quasi exclusivement au niveau des administrations malgaches en charge de la mise en œuvre des règlements étrangers. D'autre part, les secteurs d'activité sont affectés différemment par les MNT. A l'exportation, les produits agricoles et alimentaires sont les plus touchés tandis qu'à l'importation les cas de MNT rapportés sont surtout relatifs aux produits textiles et vêtements. Cette différence réside tout d'abord dans la nature des produits échangés, des partenaires et des accords qui y sont afférents ainsi que des obstacles rencontrés.

A l'exportation, les différents secteurs souffrent des procédures d'inspection, de certification et des autres autorisations imposées par les autorités nationales. L'application de ces MNT reflète, entre autres, la volonté du gouvernement malgache de réglementer l'exploitation et de préserver les ressources naturelles. Les MNT contraignantes mises en œuvre par les pays partenaires, et plus particulièrement par les pays de l'Union européenne dont la France et la Belgique, concernent surtout des exigences techniques et d'évaluation de la conformité. Ces exigences sont appliquées afin de garantir via une série de tests, d'analyse, et la production de documents officiels, que les produits entrant sur leur territoire présentent les caractéristiques techniques requises et ne sont pas nocifs pour les consommateurs.

Les exportations de produits agricoles et alimentaires sont particulièrement entravées par des MNT appliquées par Madagascar notamment en matière d'inspection des marchandises mais aussi de certification et de licences d'exportation. Ces règlements créent généralement des obstacles procéduraux dans le pays. D'une part, la lenteur des procédures administratives au niveau des services des douanes et des ministères retarde l'expédition des produits, d'autre part, les règlements sont modifiés trop fréquemment et les entreprises sont mal informées. Le manque d'information engendre un certain nombre d'incohérences et des comportements arbitraires dans les institutions concernées. Ensemble, ces situations favorisent le paiement informel, une pratique devenue courante dans toutes les étapes de l'expédition. Les MNT les plus fréquemment appliquées par les pays partenaires et plus particulièrement les pays de l'Union européenne regroupent quant à elles les exigences relatives à la qualité des produits, la certification ainsi que les règles d'origine. D'une manière générale, ces exigences sont perçues par les entreprises comme étant très strictes et difficiles à satisfaire ou atteindre. Le respect de ces mesures requiert par ailleurs le dépôt et la fourniture de nombreux dossiers administratifs au niveau des ministères en charge de la réglementation et du service des douanes. Aussi, les informations relatives à ces MNT ne sont pas mises à jour au niveau de l'administration. Les épices sont les plus soumises aux MNT à l'exportation, suivies des légumes et plantes potagères, des produits halieutiques et des litchis.

En ce qui concerne les produits textiles et vêtements, les principales barrières aux exportations sont relatives aux inspections et contrôles des marchandises qui sont exigés à la fois par les autorités nationales et par les pays de destination mais ont généralement lieu à Madagascar. Ces mesures requièrent un ensemble de contrôles trop répétitifs et dont les procédures sont jugées opaques. Ce manque de transparence concerne également les taxes et redevances imposées par les autorités nationales lors de l'expédition des produits. Aussi, l'obtention des certificats d'origine qui permet aux

produits malgaches de bénéficier des différents accords préférentiels est souvent difficile en raison de la lenteur administrative dans les ministères concernés. Enfin, depuis la perte de l'éligibilité de Madagascar à l'AGOA, certains exportateurs sont pénalisés par le non reconnaissance des produits malgaches par les États-Unis. Les manteaux, capes, vestes pour femmes et fillettes en matière textile, autre qu'en tissu de bonneterie sont les plus soumis aux différentes MNT.

Pour les produits manufacturés (hors textile et vêtements), les exigences en matière d'inspection physique, les exigences techniques, et l'évaluation de la conformité appliquées par les pays partenaires sont les mesures les plus contraignantes. Les exigences techniques et l'évaluation de la conformité qui sont, pour la plupart, imposées par les pays de l'UE sont trop rigoureuses, tandis que l'inspection avant expédition est liée, comme dans les autres secteurs, à une multiplication des contrôles dans les pays partenaires et au paiement informel au niveau du service des douanes malgaches. La majorité des produits manufacturés sont touchés par les MNT étrangères, et plus particulièrement les ouvrages en vannerie, en fer, en acier, les produits en bois et les machines non électriques. Les autorités nationales quant à elles sont particulièrement exigeantes en ce qui concerne les procédures d'inspection mais aussi les licences et autres autorisations obligatoires pour les exportations. Ces mesures de contrôle quantitatif impliquent souvent des comportements arbitraires ainsi que des paiements informels de la part des agents en charge de délivrer les différents documents. Les exportations de bois et ses produits dérivés ainsi que de pierres gemmes sont particulièrement affectées par ces exigences.

A l'importation, les MNT contraignantes sont essentiellement mises en œuvre par les autorités nationales. Les inspections ainsi que les autres formalités d'entrée s'appliquent à tous les produits et constituent près de trois quart des mesures énumérées. Elles concernent les procédures de vérification physique des marchandises entrant sur le territoire mais aussi les procédures de contrôle des importations et les exigences de surveillance. Les problèmes rencontrés à l'importation sont transversaux aux différents secteurs et concernent particulièrement les lenteurs administratives et les contrôles répétitifs au niveau des services des douanes. L'évaluation de la conformité s'applique aussi à tous les produits d'importation mais est plus fréquente sur les produits agricoles et alimentaires. Les produits agricoles et alimentaires sont également soumis aux inspections et aux mesures de contrôle quantitatif qui visent à protéger la production locale. L'inspection se déroule dans des conditions contraignantes car les importateurs sont peu informés des règlements qui doivent être appliqués et doivent fournir un nombre important de documents. Les procédures d'évaluation techniques sont également rigoureuses. Les essais, tests et autres inspection techniques engendrent d'importantes lourdeurs administratives et des paiements de frais et charges exceptionnellement élevés. Les importations d'huiles et graisses animales ou végétales, de matières brutes d'origine végétale, de produits laitiers et d'autres préparations alimentaires sont particulièrement touchés par ces MNT. Outre les problèmes relatifs à aux inspections et contrôles, les importations de produits textiles et vêtements font également face à des difficultés relatives à l'évaluation en douanes et diverses taxes leur sont imposées. Les fils textiles et les tissus de coton servant de matières de base aux industries textiles malgaches sont les plus soumis à ce type de problème. Les obstacles procéduraux ne sont pas seulement rencontrés à Madagascar mais également dans les pays partenaires. La lenteur administrative au niveau de tous les organismes publics et les problèmes de transparence dans les procédures sont les obstacles les plus communément observés. Ils sont liés à l'inspection avant expédition et au contrôle des importations. Le paiement informel est lié aux droits de douane et l'évaluation en douane qui est impérative.

En somme, à l'exportation, les mesures non tarifaires appliquées par les pays partenaires sont, en grande partie, trop rigoureuses et les entreprises peinent à satisfaire les exigences nombreuses et complexes. Les mesures nationales constituent également un frein aux échanges en raison notamment des procédures auxquelles elles sont liées. La répartition entre les obstacles rencontrés à Madagascar et ceux issus des pays partenaires est donc quasiment la même dans les 3 secteurs. Madagascar crée elle-même des barrières aux produits qu'elle exporte et plus particulièrement aux produits agricoles et alimentaires. Les contraintes domestiques, à l'exportation comme à l'importation, portent d'avantage sur les procédures et sur les paiements informels. Le manque de clarté des règlements, sur les attributions de chaque institution impliquée, sur les droits et taxes à payer ainsi que le manque de surveillance dans les services administratifs créent un environnement qui favorise la corruption.

Recommandations

La compréhension des MNT est indispensable à la mise en place d'une stratégie efficace de soutien aux entreprises exportatrices malgaches afin d'améliorer leur compétitivité sur les marchés internationaux. Cela est d'autant plus nécessaire que les exportations constituent une source de revenu importante pour le pays, tant pour l'État à travers les redevances et taxes que pour le secteur privé par les recettes et indirectement par la création d'emplois. Les revenus générés par le commerce international ne sont pas négligeables, en particulier pour un pays comme Madagascar qui dispose d'un potentiel économique élevé. L'élimination des barrières au commerce et l'amélioration de l'environnement des affaires doit donc permettre de renforcer les filières, inciter les investissements et tirer les secteurs vers le commerce de produits à valeur ajoutée élevée.

A l'exportation comme à l'importation, des réformes administratives sont à entreprendre au niveau des institutions impliquées dans le commerce. L'objectif est d'atteindre un niveau élevé en matière de qualité et d'efficacité des services administratifs. Une formation en matière d'éthique administrative ainsi qu'une surveillance étroite de l'État permettront également de réduire le recours à la corruption dans tous les échelons. Les lois et règlements qui encadrent les mesures non tarifaires doivent donc être explicites et portées à la connaissance de tous les opérateurs afin d'éviter les décalages entre les règlements et les procédures effectivement appliquées par les fonctionnaires. Cela requiert le développement d'une stratégie d'information et de communication efficace des règlements nationaux et étrangers.

Cependant, toute démarche d'amélioration des échanges commerciaux ne peut aboutir sans la reconnaissance et l'accès au marché des produits malgaches exportés. Une meilleure harmonisation des exigences en matière de qualité ainsi qu'un assouplissement des procédures nationales d'octroi de certificat d'origine doivent être envisagés. Il est indéniable qu'une part importante des obstacles rencontrés découle de l'environnement des affaires lui-même. Aussi, il est important de renforcer les infrastructures commerciales notamment pour les inspections sanitaires et phytosanitaires et d'investir dans les installations routières et portuaires afin de limiter l'engorgement des structures actuelles.

Au niveau des secteurs, la diffusion des normes relatives aux produits agricoles et alimentaires devra se faire de manière systématique et au niveau de tous les échelons de la chaîne de production. Afin de s'aligner aux exigences internationales et améliorer l'accès sur les marchés (ceux des pays de l'UE par exemple), les producteurs doivent avoir accès à la certification. L'importation des tissus de coton, des fils textiles et toute autre matière première nécessaire à l'industrie textile devra être facilitée afin d'améliorer la production locale. Mais aussi, il est important de renforcer la qualité de la production cotonnière pour une meilleure intégration verticale de la filière textile malgache. Enfin, en ce qui concerne les autres produits manufacturés, des réformes administratives doivent être envisagées notamment pour faciliter les procédures d'octroi de licences et des autres autorisations d'exportation et d'importation.

Introduction

Le rôle croissant des mesures non tarifaires dans le commerce

Ces dernières décennies ont vu la conclusion d'un nombre important de négociations commerciales multilatérales, régionales et bilatérales, ainsi que d'engagements volontaires tels que les tarifs préférentiels non-réciproques. D'une manière générale, les politiques commerciales se sont principalement concentrées sur la réduction des restrictions quantitatives au commerce, telles que les mesures de protection tarifaire, afin d'améliorer l'environnement commercial international. Dans le même temps, d'autres facteurs se sont montrés plus contraignants pour les entreprises exportatrices notamment celles des pays en développement. En effet, les mesures non tarifaires (MNT), moins visibles mais plus complexes que les mesures tarifaires, inquiètent de plus en plus les entreprises ainsi que les responsables des politiques commerciales.

Les MNT concernent un large éventail de règlements, qui varient selon les produits et selon les pays, et peuvent fréquemment changer dans le temps. Elles établissent les conditions d'exportation, d'importation et de production auxquelles les entreprises doivent se conformer. Parmi les MNT les plus fréquemment appliquées par les pays figurent les règlements techniques, les procédures d'évaluation de la conformité, les licences ou encore les contingents. La plupart de ces mesures visent à assurer la qualité et la sécurité des produits pour les consommateurs, comme certaines normes techniques ou règlements sanitaires. Toutefois les entreprises des pays en développement comme à Madagascar n'ont pas toujours accès à suffisamment d'information ni les capacités et les installations nécessaires pour satisfaire aux exigences complexes des MNT.

Les MNT peuvent ainsi potentiellement entraver la compétitivité des entreprises qui exportent et/ou importent des marchandises. Quel que soit l'objectif de leur application – protection des marchés domestiques ou protection de la santé humaine, animale et végétale – toutes les MNT peuvent créer un coût et/ou un délai supplémentaire pour les entreprises à tout moment du processus de production et de commercialisation de leur produit. Les exportateurs et les importateurs peuvent également rencontrer des obstacles procéduraux lors de leurs activités commerciales, qui sont souvent en relation avec l'application de MNT tels que des lourdeurs administratives ou des comportements discriminatoires dans les agences impliquées.

Au-delà des coûts additionnels engendrés par les MNT, l'accès aux informations relatives à ces mesures est limité. Très souvent, les exportateurs et les importateurs ne possèdent pas suffisamment d'information leur permettant de répondre aux exigences des mesures imposées. Les informations sont généralement éparpillées à travers les agences et administrations du pays d'origine et du pays partenaire rendant la recherche et la collecte de celles-ci longue et coûteuse. Les responsables des politiques nationales n'ont, quant à eux, pas toujours une vision claire des obstacles auxquels est confronté le secteur privé face aux MNT, ce qui ne leur permet pas toujours de prendre les décisions de manière optimale et ce qui peut également altérer l'efficacité des actions entreprises.

Classification des mesures non tarifaires et des autres obstacles au commerce

En raison de la nature complexe et diverse des obstacles au commerce, il est important de s'attarder sur leur terminologie et leur classification avant d'en faire une analyse détaillée. Le terme de MNT peut être défini d'une manière générale comme « des mesures politiques, autres que les tarifs douaniers, qui peuvent 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 terme MNT est un concept neutre qui doit être distingué du terme fréquemment utilisé de barrières non tarifaires (BNT). Ce dernier sous-entend qu'il y a un effet négatif sur le commerce. L'Equipe multi-agence de soutien (Multi Agency Support Team - MAST) et le Groupe de personnes éminentes sur les barrières non tarifaires (Group of Eminent Persons on Non-Tariff Barriers - GNTB) considèrent que les BNT représentent une catégorie de MNT ayant « un but protectionniste ou discriminatoire ». Étant donné la légitimité des politiques commerciales qui peuvent être mise en œuvre pour protéger la santé humaine, animale et végétale, ce rapport ne fera

¹ Equipe Multi-Agence de Soutien (2009).

aucun jugement a priori sur les intentions des politiques commerciales et utilisera en général le terme de MNT. L'enquête porte uniquement sur les MNT qui constituent une entrave au commerce des entreprises. Ces mesures sont appelées dans ce rapport des « MNT contraignantes ».

Afin de saisir la diversité des MNT et leur spécificité selon les pays et les produits concernés, 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 le MAST et adaptée à la dimension entrepreneuriale pour l'enquête². La classification distingue les mesures à l'importation de celles à l'exportation. Les mesures à l'importation sont appliquées par le pays qui importe le produit alors que les mesures à l'exportation sont appliquées par le pays qui exporte le produit. Parmi les mesures à l'importation, on distingue les mesures techniques, qui incluent les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et les obstacles techniques au commerce (OTC), des mesures non techniques. Les mesures techniques font référence aux exigences spécifiques aux produits comme la limite de tolérance de certaines substances, les normes sur l'étiquetage du produit ou les conditions spécifiques de transport. Elles incluent les exigences techniques en elles-mêmes ainsi que les procédures d'évaluation de la conformité telles que la certification ou l'analyse des produits qui permettent de démontrer que les exigences techniques sont remplies. Les mesures non techniques comprennent principalement les catégories de mesures suivantes : les redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires qui s'ajoutent aux droits de douanes, les mesures de contrôle quantitatif comme les licences non-automatiques ou les contingents, les mesures d'inspection avant expédition et les autres formalités d'entrée, les règles d'origine, les mesures financières comme les termes de paiement ou de change, ou encore les mesures de contrôle des prix.

En plus des mesures non tarifaires imposées par les gouvernements, l'enquête porte également sur les obstacles procéduraux (OP) et les obstacles relatifs à l'environnement des affaires³ afin d'apporter une vision complète des problèmes rencontrés par les entreprises. Les OP font référence aux défis pratiques qui sont directement liés à l'application des MNT. Il s'agit par exemple de problèmes issus du manque d'installations appropriées pour répondre à des exigences en matière d'analyse ou d'une documentation excessive à fournir pour obtenir une licence. Des problèmes similaires peuvent être rencontrés par les entreprises sans qu'ils soient liés à une MNT particulière. Il s'agit dans ce cas d'obstacles relatifs à l'environnement des affaires.

Mieux comprendre le point de vue des entreprises face aux MNT

Les MNT constituent un obstacle de plus en plus important à l'accès aux marchés et sont devenues un élément déterminant dans les négociations multilatérales, régionales et bilatérales. Toutefois, il existe aujourd'hui très peu d'information sur l'étendue de ces mesures et leurs effets sur le commerce international. Les deux principales approches pour estimer les effets des MNT comprennent les techniques de quantification et l'évaluation directe. La première approche a été particulièrement utilisée dans le milieu académique afin d'estimer l'impact des MNT sur les quantités et les prix des produits échangés. Ces recherches se sont concentrées sur des mesures et des pays très spécifiques⁴, ou ont évalué de manière statistique l'effet moyen des MNT à partir d'un large échantillon de pays et de mesures⁵. Ces études apportent des éléments indispensables à la compréhension des effets des MNT mais elles sont bien souvent trop spécifiques ou trop générales pour permettre aux principaux acteurs commerciaux (secteur privé et décideurs politiques) d'en avoir une vision claire et utile pour leurs activités. De plus, les estimations quantitatives peuvent difficilement distinguer les effets directs des MNT de ceux des autres obstacles au commerce comme les obstacles procéduraux ou un environnement des affaires inopérant.

Ce rapport utilise la deuxième approche dite d'évaluation directe à travers une enquête auprès des entreprises sur les MNT et autres obstacles au commerce qu'elles rencontrent dans leur activité journalière. Très peu d'études se sont penchées sur l'expérience des entreprises qui font face à de telles mesures lorsqu'elles exportent ou importent leurs produits. Le Centre du commerce international (ITC) souhaite répondre au besoin d'information et de transparence sur les MNT, et compléter les résultats des

² Pour plus de détails sur la classification des MNT pour les enquêtes, voir appendice II.

³ Pour plus de détails sur la classification des OP et des obstacles relatifs à l'environnement des affaires, voir appendice III.

⁴ Calvin et Krissoff (1998); Yue, Beghin et Jensen (2006).

⁵ Disdier, Fontagné et Mimouni (2008); Dean et al' (2009); Kee, Nicita et Olarreaga (2008); Kee, Nicita et Olarreaga (2009).

méthodes précédemment citées. Il s'agit, entre autres, d'aider les pays à identifier et à mieux comprendre les obstacles au commerce auxquels leur secteur privé fait face.

Personne mieux que les exportateurs et les importateurs ne connaît les défis et les problèmes liés aux MNT auxquels ils sont confrontés. Le point de vue des entreprises semble indispensable à l'identification de l'ensemble des entraves au commerce afin de mieux définir les stratégies nationales qui permettront d'y faire face. La connaissance et la compréhension de ces expériences permettront aux décideurs politiques de mieux définir les besoins d'action et de développement des capacités dans le domaine des règlements techniques et des règlements sanitaires et phytosanitaires, de l'évaluation de la conformité, mais aussi de mieux cibler l'assistance technique.

Le programme global sur les MNT et son cadre multi-agence

Dans le cadre de son programme sur les MNT, l'ITC réalise des enquêtes de grande échelle auprès des entreprises exportatrices et importatrices. Ce programme est financé par le Département du développement international du gouvernement britannique (Department for International Development ou DFID). L'objectif du programme est d'améliorer la transparence et la compréhension des MNT en vue de faciliter et de promouvoir le commerce international.

L'ITC a développé une méthodologie globale pour la conduite des enquêtes qui a été testée durant une phase expérimentale de 2008 à 2009 et menée conjointement avec la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) dans sept pays. Depuis, l'enquête a été réalisée avec succès dans plusieurs pays. Le programme sur les MNT souhaite effectuer des enquêtes dans 30 pays bénéficiaires d'ici 2013 avec une attention particulière portée sur les pays les moins avancés, les pays enclavés en développement, les pays d'Afrique sub-saharienne et les petits États insulaires en développement.

L'enquête à Madagascar

Madagascar figure parmi les premiers pays où l'enquête fut mise en œuvre. Le projet à Madagascar a été réalisé en collaboration avec le Ministère du commerce de Madagascar et l'enquête a été conduite par Hermès Conseils, un cabinet malgache de sondages et d'études économiques.

Depuis le début des années 90, Madagascar s'est engagée dans la libéralisation du commerce avec, notamment, l'adhésion au COMESA (Marché commun de l'Afrique orientale et australe) et à la SADC (Communauté de développement d'Afrique australe) et l'abaissement progressif des barrières tarifaires. Ces changements ont contribué à l'augmentation des échanges de Madagascar avec l'extérieur et la diversification des produits exportés et des marchés de destination. Si Madagascar n'exportait que des produits de base jusqu'à la fin des années 80, les exportations concernent également aujourd'hui le textile, les produits halieutiques, l'artisanat et les produits de l'agro-industrie. Toutefois la diversification des exportations et le développement des échanges dans le cadre des communautés économiques régionales, se sont accompagnés d'une montée des entraves réglementaires au commerce. Les opérateurs ont aujourd'hui une très forte attente de l'élimination de ces nouveaux obstacles afin de pouvoir profiter pleinement de la libéralisation du commerce.

Le rapport de l'ITC sur les perspectives des entreprises vis-à-vis des mesures non tarifaires souhaite faire la lumière sur les obstacles que représentent ces mesures afin d'aider à leur élimination. Il se structure autour de 4 chapitres. Le chapitre 1 fournit une vue d'ensemble de la situation économique et commerciale du pays ainsi qu'un état des lieux des politiques commerciales. Le chapitre 2 présente ensuite la méthodologie et mise en œuvre de l'enquête ITC à Madagascar. Le chapitre 3 constitue une analyse agrégée des résultats de l'enquête qui se concentre sur la perception générale des entreprises vis-à-vis des MNT selon leurs caractéristiques. Les obstacles aux exportations et importations des secteurs des produits agricoles et alimentaires, des produits textiles et vêtements et des autres produits manufacturés sont ensuite analysés de manière détaillée dans le chapitre 4. Des conclusions et recommandations sont dressées pour chacun de ces trois secteurs. Une conclusion finale résume enfin les principaux résultats grâce à une matrice de recommandations préliminaires.

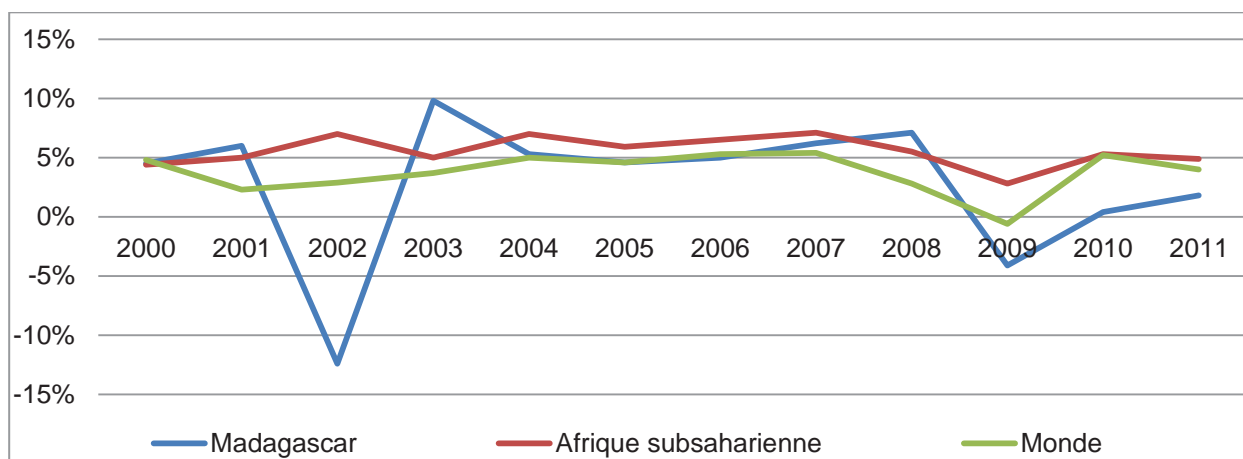
Chapitre 1 Commerce et politique commerciale à Madagascar

Madagascar, appelée officiellement la République de Madagascar, est un État indépendant situé dans la partie occidentale de l'océan Indien. Séparée de l'Afrique par le Canal de Mozambique large de 415 km, sa capitale est Antananarivo. Surnommée également l'«île-continent» ou l'«île rouge», Madagascar s'étend sur 587 000 km² et se classe parmi les plus grandes îles du monde après l'Australie, le Groenland, la Nouvelle-Guinée et Bornéo. Sa population atteignait 21,3 millions en 2011 selon les données de la Banque mondiale.

1. Situation économique

Madagascar figure parmi les pays les moins avancés (PMA) avec, en 2011, un produit intérieur brut (PIB) qui s'élevait à 9,9 milliards de \$E.-U., équivalent à un PIB par habitant de 465,3 de \$E.-U. Le pays a toutefois enregistré une croissance moyenne d'environ 6% entre 2000 et 2011 (figure 1.1), un taux comparable à la moyenne des pays d'Afrique subsaharienne et légèrement au-dessus de la moyenne mondiale (4%). Cette croissance a toutefois connu deux épisodes de recul en 2002 (-12,4%) et en 2009 (-3,7%), qui sont liés aux crises politiques traversées par le pays.

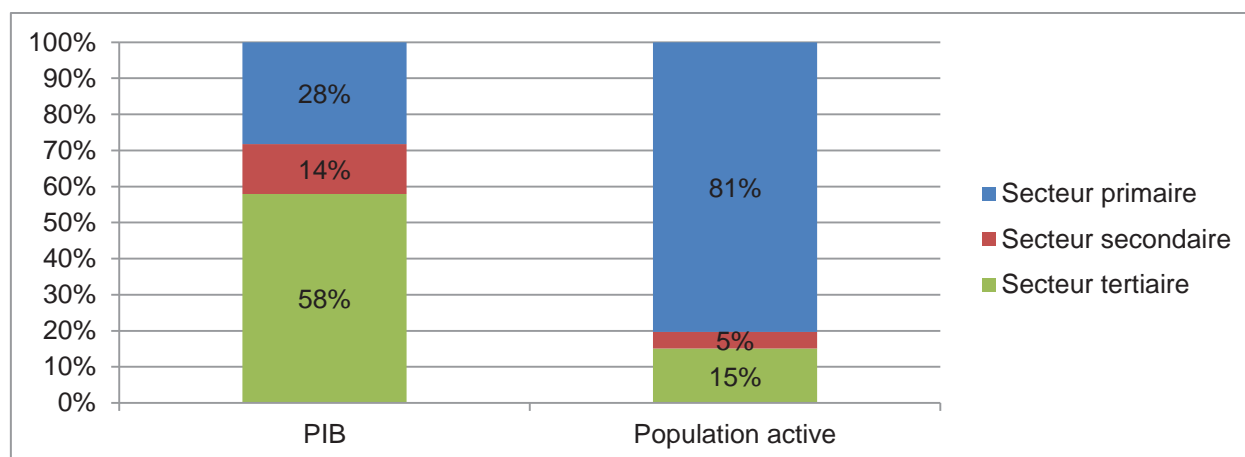
Figure 1.1 Evolution du PIB malgache entre 2000 et 2011



Source : Fonds monétaire international (FMI), 2013.

La crise politique de 2009 a fortement affaibli l'économie locale. L'instabilité politique consécutive au renversement du président Marc Ravalomanana a en effet aggravé les effets de la récession mondiale de 2008/2009 sur le pays. Le changement de régime a aussi conduit à une perturbation dans les relations politiques et économiques de Madagascar avec l'étranger et à la suspension des appuis financiers et techniques internationaux. Avec la diminution de l'aide au développement qui contribuait fortement aux investissements publics, la croissance économique a ralenti et la majorité des indicateurs sont passés au rouge. Cette même année, Madagascar a enregistré un taux de chômage et un taux d'inflation élevés entraînant la baisse du pouvoir d'achat de la population. Depuis 2010, l'équilibre économique malgache repose en grande partie sur le secteur minier dont la production a augmenté suite à la mise en exploitation du projet minier d'Ambatovy.

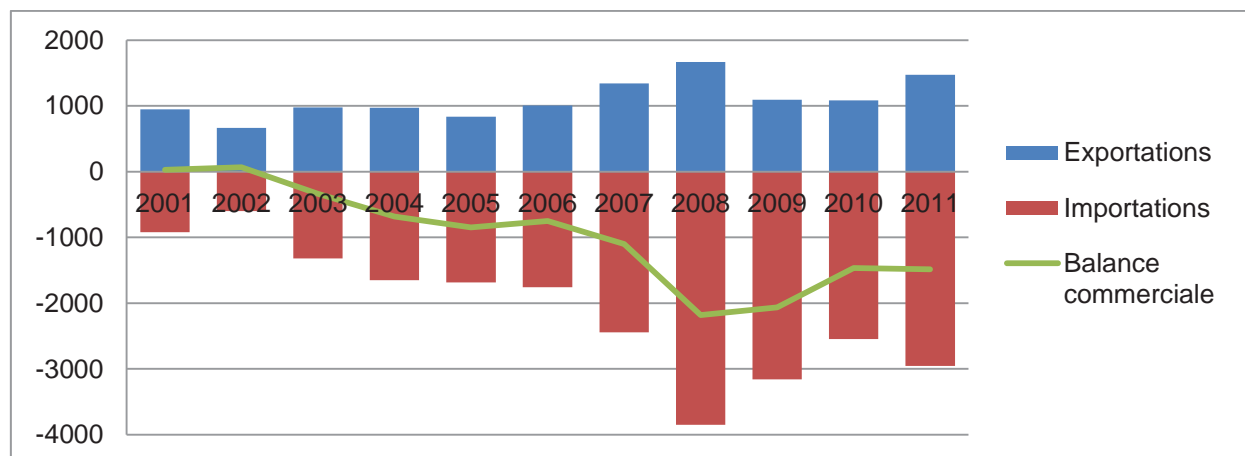
Aujourd'hui, le secteur tertiaire est à l'origine de la plus grande partie de la croissance et contribue à 58% du PIB (figure 1.2). La bonne santé du secteur ne bénéficie cependant qu'à une faible partie de la population active qui reste principalement concentrée dans le secteur primaire. L'agriculture représente 81% de l'emploi malgache mais sa contribution au PIB est moins importante (28%). Le secteur secondaire est le moins développé avec une contribution faible de 14% au PIB et de seulement 5% à l'emploi réparti entre l'industrie alimentaire, l'industrie textile et les travaux de construction.

Figure 1.2. Contribution sectorielle au PIB et répartition de la population active

Source: Institut national de la statistique (INSTAT) et African Economic Outlook, 2010.

2. Structure commerciale

Alors que la valeur moyenne des exportations et des importations malgaches a augmenté ces dix dernières années, la balance commerciale s'est structurellement dégradée (figure 1.3). L'écart en valeur entre les exportations et les importations s'est creusé à partir de 2006 en raison notamment de la hausse progressive des investissements en équipement réalisés par l'industrie minière. En 2008, la crise économique a renforcé la détérioration de la balance courante pour atteindre un déficit de 2,18 milliards de \$E.-U. Aujourd'hui, la reprise progressive des échanges commerciaux et la croissance relative des exportations contribuent peu à peu à réduire ce déficit.

Figure 1.3. Évolution du commerce extérieur entre 2001 et 2011 (en millions de \$E.-U.)

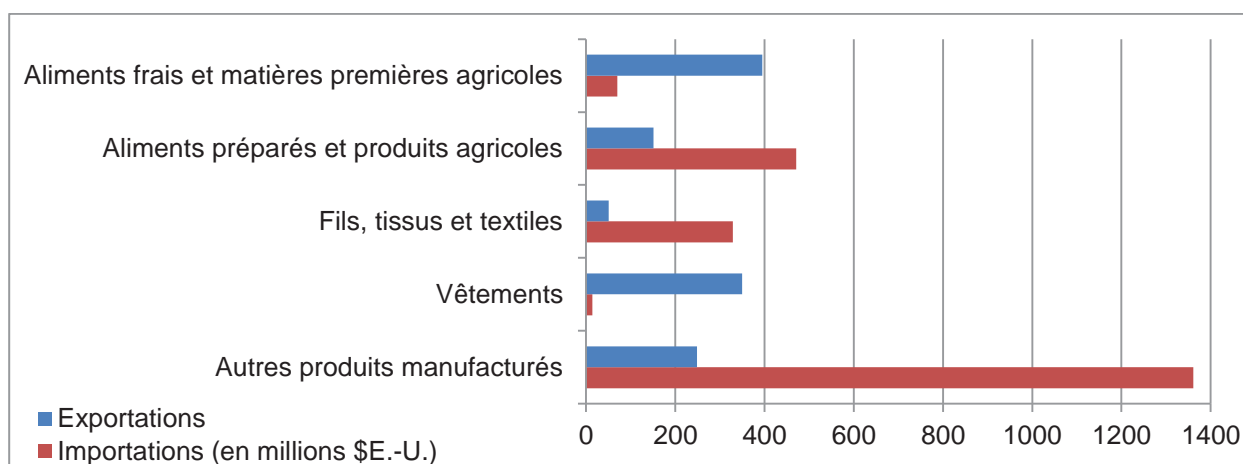
Source : Calculs de l'ITC sur la base de données Trade Map 2011, à l'exclusion des armes, munitions et minerais.

La détérioration permanente des termes de l'échange de Madagascar s'explique notamment par la structure commerciale du pays. Les produits exportés sont en effet principalement des produits bruts ou à faible valeur ajoutée. Les importations quant à elles regroupent les biens d'équipements, les différents intrants et les biens de consommation nécessaires à l'économie, et constituent donc des importations incompressibles. La désagrégation de l'économie en plusieurs secteurs permet d'examiner leur contribution respective sur le solde commercial. En 2011, le secteur des aliments frais et des matières premières agricoles a enregistré un solde positif et représentait alors plus de 33% du total des exportations du pays contre seulement 3% des importations (figure 1.4). Il en est de même pour le secteur des vêtements, cuirs et ouvrages en cuirs dont l'excédent commercial est le plus élevé, soit plus de 3% du PIB. Cependant, la valeur des exportations de vêtements a nettement chuté depuis la perte de l'éligibilité de

Madagascar, en 2009, à l'accord African Growth Opportunity Act (AGOA) octroyé par les États-Unis. En 2011, les vêtements ne représentaient plus que 29% des exportations totales contre 59% en 2008.

Le secteur des aliments préparés et des produits agricoles est quant à lui déficitaire, comme celui des fils, tissus et textiles. Ensemble, ils affichent un déficit de plus de 6% du PIB. Le riz blanchi ou semi-blanchi, la farine de blé ainsi que le sucre et le saccharose bruts couvrent l'essentiel des importations en aliments préparés, soit plus de 10% du total des importations malgaches. Par ailleurs, Madagascar est un importateur net de produits manufacturés autres que les aliments préparés, les produits en cuirs et les produits en bois. Les biens d'équipement, les combustibles minéraux et les produits chimiques constituent l'essentiel de ces importations et tirent la balance globale vers un solde négatif. Le secteur représente ainsi 60% du total des importations contre seulement 19% en exportation. Leur poids sur le total des importations n'a pas évolué depuis 2008 et varie entre 60% et 80%.

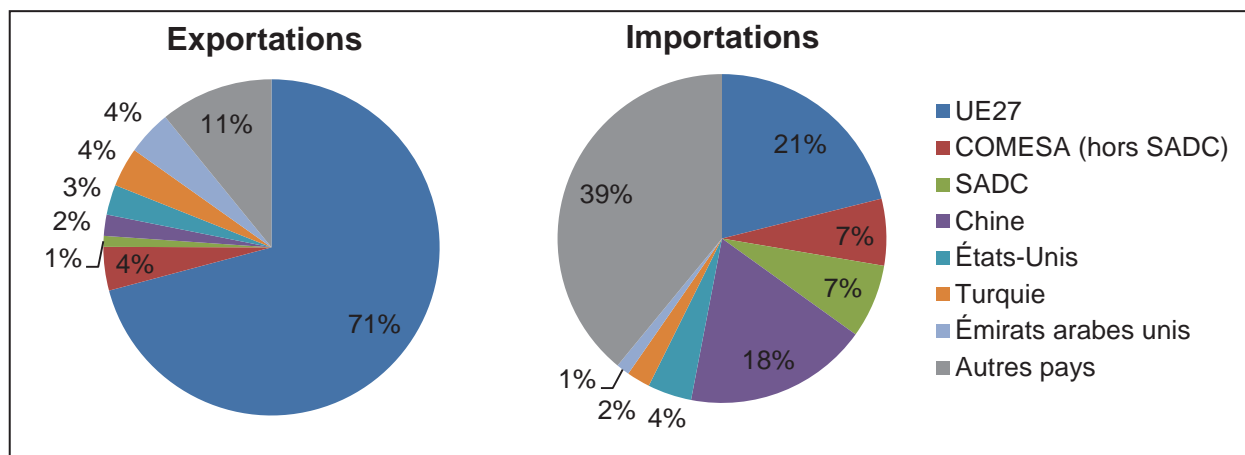
Figure 1.4. Structure du commerce par secteur (en millions de \$E.-U.)



Source : Calculs de l'ITC sur la base de données Trade Map 2011, à l'exclusion des armes, munitions et minerais.

En ce qui concerne les relations commerciales, l'Union européenne (UE) demeure le principal partenaire de Madagascar sur le marché international (figure 1.5). La France et l'Allemagne figurent au premier rang des pays destinataires et importent respectivement 41% et 12% des produits exportés. Ces importations concernent principalement des produits frais, des épices et des vêtements. En 2011, la France importait notamment 85% des crevettes congelées de Madagascar alors que près de 53% de la production de girofle était exportée vers le Danemark et 20% vers l'Allemagne. La France est également la première destination de la vanille de Madagascar avec 40% des exportations écoulées sur son marché devant l'Allemagne (13%) mais aussi les États-Unis (31%). Ces derniers ne représentent plus que 3% des exportations totales de Madagascar, conséquence de la dégradation des relations commerciales suite à la perte de l'éligibilité à l'AGOA en 2009.

Le commerce régional reste également limité avec, comme principal partenaire, Maurice dans le cadre du COMESA (Marché commun de l'Afrique orientale et australe) et l'Afrique du Sud dans le cadre de la SADC (Communauté de développement de l'Afrique australe). L'île Maurice importe surtout des tissus et textiles alors que l'Afrique du Sud représente un marché potentiel pour le girofle et la vanille avec une demande croissante depuis 2008. Ces deux régions ne représentent, respectivement, que 4% et 1% du total des exportations malgaches mais s'avèrent cependant être des partenaires importants pour les importations du pays. L'origine des produits importés est davantage diversifiée. L'UE et la Chine représentent des fournisseurs privilégiés avec respectivement 21% et 18% du total des importations malgaches qui se constituent essentiellement de produits manufacturés. La Chine se distingue notamment pour les produits finis comme le textile, les appareils électroménagers et les biens d'équipement.

Figure 1.5. Les principaux partenaires commerciaux de Madagascar

Source : Calculs de l'ITC sur la base de données Trade Map 2011, à l'exclusion des armes, munitions et minerais.

Les accords commerciaux conclus avec les différents partenaires ont permis aux produits malgaches de franchir les frontières avec un abaissement des tarifs douaniers et un assouplissement de certaines règles comme les certificats d'origine. Les facilitations octroyées par les pays développés sont généralement non réciproques à l'exemple du système généralisé de préférences (SGP) dont le pays est bénéficiaire. Dans le cadre des partenariats régionaux, Madagascar tire plutôt avantage des tarifs préférentiels appliqués sur un ensemble de produits. Les différents accords dont elle fait partie seront détaillés dans la section suivante.

3. Cadre de la politique commerciale à Madagascar

L'amélioration de l'environnement des affaires constitue un enjeu important pour Madagascar dont le commerce et l'entrepreneuriat privé contribuent d'une manière croissante au PIB. Le pays ne dispose toutefois pas des meilleures dispositions dans ce domaine. Le rapport *Doing Business 2011* de la Banque mondiale indique notamment que les dispositions réglementaires à Madagascar ne facilitent pas le commerce et la création d'entreprise sur le territoire. Classée 140^{ième} sur 183 pays, Madagascar se situe derrière ses principaux pays voisins dont Maurice (20^{ième}), l'Afrique du Sud (34^{ième}), le Kenya (98^{ième}) et le Mozambique (126^{ième}). Les conditions d'accès au crédit et au titre de propriété sont particulièrement difficiles, ce qui souligne l'ampleur des obstacles dans la création d'affaires. Face à cela, les autorités malgaches mènent une politique de libéralisation des échanges depuis une vingtaine d'années à travers la reconnaissance des accords multilatéraux et la multiplication d'accords régionaux et bilatéraux. Ces efforts ont permis de réduire les tarifs octroyés aux marchandises entrants comme aux produits sortants, mais doivent cependant s'orienter aujourd'hui sur les mesures non tarifaires qui constituent de nouvelles entraves au commerce.

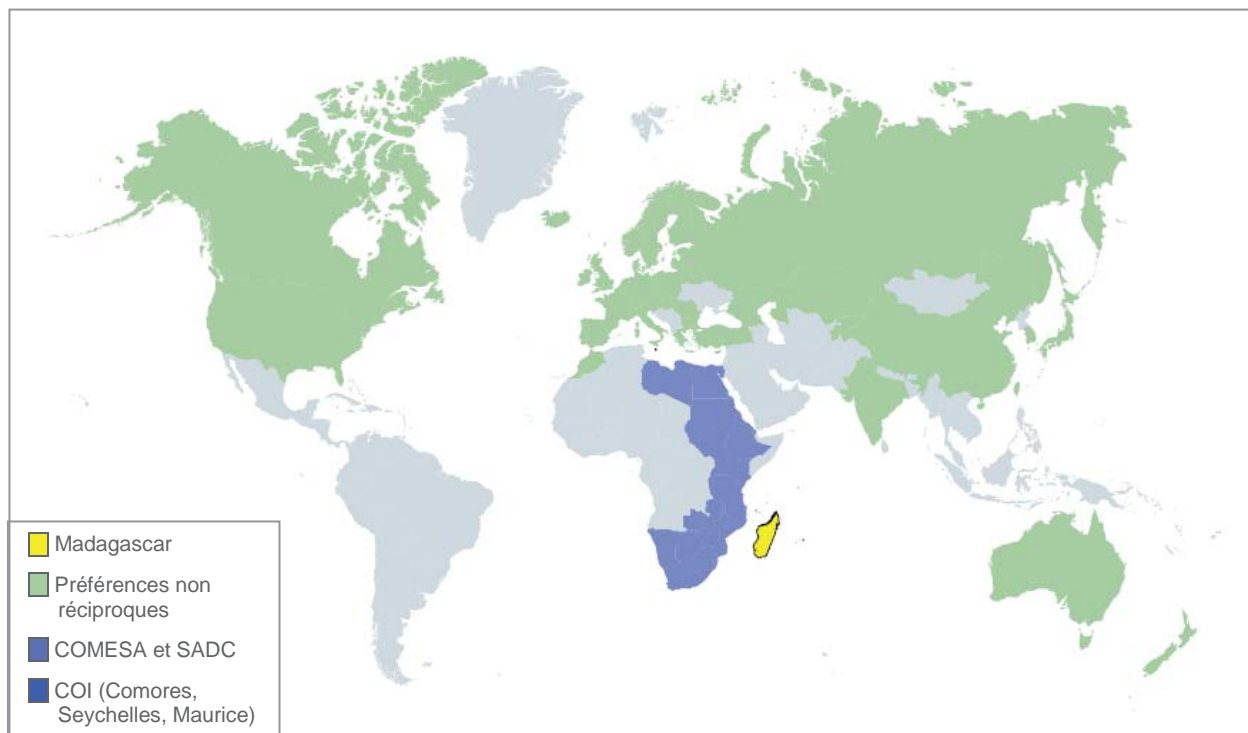
3.1. Accords commerciaux et préférences tarifaires

Madagascar fait partie de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) depuis 1995. Les règles définies dans le cadre de l'OMC déterminent donc les dispositions de tout accord conclu avec ses différents partenaires commerciaux. En tant que pays en développement, Madagascar bénéficie du SGP qui lui accorde un accès privilégié au marché des pays développés sans discrimination ni obligation de réciprocité.

La majeure partie des groupements commerciaux dans lesquels Madagascar s'est intégrée octroie aujourd'hui des préférences non réciproques (figure 1.6). Il s'agit surtout des accords conclus dans le cadre de partenariats bilatéraux et multilatéraux à l'exemple des Accords de partenariat économique (APE) qui régissent ses relations avec l'UE. En tant que membre du groupe Afrique Caraïbes Pacifique

(ACP)⁶, Madagascar bénéficie en effet des Conventions de Lomé successives dont la particularité est la prise en compte des différences de développement entre les pays pour le calcul des obligations commerciales.

Figure 1.6. Accords commerciaux de Madagascar



Source : Illustration de l'ITC basée sur les données de Market Access Map, 2011⁷.

Les négociations avec l'UE se poursuivent actuellement dans le cadre des APE qui donnent suite à la signature de l'Accord de Cotonou. Ce dernier repose sur deux piliers : l'organisation des relations commerciales entre les deux groupes de pays et la coopération et l'aide au développement. Dans le cadre de ces conventions, Madagascar a aussi bénéficié des protocoles sur le sucre et la viande bovine qui donnaient un accès privilégié au marché européen pour un quota d'exportation déterminé. Cependant, la viande bovine malgache est sous embargo depuis de nombreuses années.

Par ailleurs, dans le cadre de l'OMC, Madagascar bénéficie d'un traitement spécial et différencié en tant que pays moins avancé (diminution des obligations et périodes de mise en œuvre plus longues). En 2001, l'initiative Tout sauf les armes (TSA) de l'UE a permis également de libéraliser l'ensemble des importations en provenance des PMA, à l'exception des armes et des munitions. Enfin, le système du Tarif 0 offert aux PMA africains permet à Madagascar de bénéficier d'un tarif nul sur 95% de ses produits exportés vers la Chine.

En tant que pays africain, Madagascar bénéficie de l'AGOA (African Growth and Opportunity Act), un programme du gouvernement américain qui accorde des avantages commerciaux aux produits africains introduits sur leur marché. Ce privilège est suspendu depuis 2009 en raison de la situation politique du pays. Les entreprises franches du secteur textile ont été les principaux bénéficiaires du programme dans la mesure où le marché américain constituait leur principal débouché.

⁶ Le groupe ACP est constitué de 77 pays d'Afrique, du Pacifique et des Caraïbes, anciennes colonies françaises et britanniques et avec lesquels l'Union européenne maintient des relations privilégiées.

⁷ Note : Ce graphique traduit, à la connaissance de l'ITC, la situation de novembre 2011. Les préférences non réciproques sont accordées à Madagascar entre autres dans le cadre du SGP.

Les accords régionaux quant à eux portent généralement sur des préférences réciproques avec les partenaires géographiquement proches comme la Commission de l'océan Indien (COI), le COMESA et la SADC. La COI a été créée en 1984 en vertu de l'Accord général de coopération et les membres fondateurs sont Madagascar, Maurice et Seychelles. Quatre pays sur cinq appartiennent aussi au COMESA, ce qui entraîne une certaine redondance au niveau des traitements dans le commerce. Les questions commerciales, sauf avec la Réunion, se discutent aujourd'hui au niveau du COMESA depuis que la COI a renoncé à être un cadre d'intégration commerciale. Cependant, en 2000 une zone de libre-échange (ZLE) a été mise en place entre Maurice et Madagascar dans ce cadre suivies des Comores en 2006 et des Seychelles en 2009.

En 1995, Madagascar est devenue membre du COMESA qui regroupe actuellement 19 pays⁸. Afin de faciliter les échanges commerciaux dans la région, les membres ont décidé d'utiliser le Système douanier automatisé SYDONIA et le système EUROTRACE, que Madagascar a aussi adoptés. De plus, les pays membres du COMESA ont instauré une ZLE en 2000, adoptée par 14 membres sur 19. Le processus de mise en place d'une union douanière a été lancé le 8 juin 2009 lors du sommet des chefs d'états et des gouvernements au Zimbabwe. Une union monétaire est également prévue d'ici 2025.

Enfin, l'adhésion effective de Madagascar à la SADC a eu lieu en août 2005. La SADC est entrée dans la phase de ZLE le 15 août 2008 à la réunion de Sandton (Johannesburg) mais 15% des produits restent aujourd'hui frappés par des droits de douanes, qui seront progressivement levés. Dans le cadre de ce partenariat, Madagascar a offert un plan d'abaissement tarifaire jusqu'en 2012 et l'Afrique du Sud constitue son principal partenaire commercial.

3.2. Les dispositions appliquées par Madagascar

La mise en place d'un droit uniforme non nul est considérée par les autorités nationales comme à l'encontre des engagements internationaux et des négociations commerciales en cours. Cependant, Madagascar poursuit la libéralisation commerciale au niveau régional. Dans le cadre de la SADC, le plan d'abaissement tarifaire est effectif depuis 2007 et les contraintes liées à la gestion des règles d'origine ont été résolues. Les négociations avec la Commission Européenne et avec les pays de l'Afrique orientale et australe (AfOA) continuent afin de parvenir à un accord sur les aspects de l'APE qui n'ont pas été couverts par l'accord intérimaire paraphé en 2007 et signé en 2009. Depuis 2007, Madagascar a consolidé environ 30% de ses lignes tarifaires dont toutes les lignes tarifaires agricoles et quelques lignes non agricoles, et applique le taux zéro aux membres de la ZLE du COMESA.

3.2.1. Les mesures tarifaires

Madagascar a procédé à une réforme de son système de tarification des importations depuis le début des années 90 afin de respecter les exigences d'une économie libérale énoncées dans le Programme d'ajustement structurel (PAS). Elle a procédé à un regroupement des tarifs et applique depuis 2008 trois principaux taux : 5% pour les matières premières et les biens d'équipement, 10% pour les produits intermédiaires et 25% pour les produits finis. La plupart des droits de douane sont ad valorem.

Les marchandises importées sont soumises aux droits de la Nation la plus favorisée (NPF), à une taxe à l'importation, à un droit de timbre et à une taxe statistique d'importation. La taxe sur la valeur ajoutée (TVA de 20%) ainsi que des droits d'accises sur certains produits (principalement les boissons alcoolisées, les produits à base de tabac, les produits en caoutchouc et les véhicules) sont perçus à la frontière.

Selon le dernier état de l'OMC, le tarif moyen appliqué par Madagascar aux importations en 2010 était de 11,7% (tableau 1). Le tarif moyen appliqué aux produits agricoles est légèrement plus élevé (14,6%) que celui appliqué aux produits non agricoles (11,3%). En 2010, les taxes à l'importation (ou taxes aux frontières) représentaient 42% des recettes fiscales du gouvernement. Elles constituent donc une des principales sources de revenu du pays.

⁸ Les pays membres du COMESA sont le Burundi, les Comores, Djibouti, l'Égypte, l'Érythrée, l'Éthiopie, le Kenya, la Lybie, Madagascar, Malawi, Maurice, l'Ouganda, la République démocratique du Congo, le Rwanda, les Seychelles, le Soudan, le Swaziland, la Zambie et le Zimbabwe.

Tableau 1. Tarifs moyens appliqués par Madagascar aux produits importés

	Produits agricoles	Produits non agricoles	Total
Moyenne des droits consolidés finaux	30%	25,4%	27,4%
Moyenne des droits NPF appliqués	14,6%	11,3%	11,7%

Source : OMC, Profil tarifaires dans le monde, 2010.

Par ailleurs, les principaux produits exonérés des droits de douane et des taxes à l'importation sont le ciment, l'engrais, le papier, les fibres, les fils et tissus de tout genre ainsi que les articles pour la confection, les éléments de construction et les matériels destinés à l'agriculture et à l'élevage⁹. Ces exonérations réduisent le taux réel¹⁰ des recettes fiscales sur les importations en dessous du taux théorique¹¹. L'exonération appliquée ou exonération implicite est la différence entre le taux théorique et le taux réel.

Enfin, Madagascar n'applique pas de droits antidumping, de droits de compensation ou de mesures de sauvegarde. Cependant, des discussions ont eu lieu pour la formulation de textes visant la mise en place de telles mesures. Les responsables des politiques devraient néanmoins s'assurer de la conformité des éventuelles dispositions aux réglementations de l'OMC et de leur capacité à établir un juste équilibre entre les intérêts du commerce et ceux des entreprises nationales.

3.2.2. Les mesures non tarifaires

En plus de la politique tarifaire, le gouvernement malgache est en charge de mettre en application les lois et règlements visant à encadrer la fabrication, la vente, le transport et le commerce des biens sur son territoire, que ce soit l'importation de produits étrangers ou l'exportation de produits nationaux.

Au niveau des exportations, Madagascar a simplifié et informatisé une bonne partie de ses procédures douanières. L'inspection avant expédition n'est plus obligatoire depuis avril 2007, cependant les marchandises et les données douanières doivent passer et être traitées obligatoirement par GasyNet. D'autre part, la normalisation a beaucoup progressé depuis 2001. Cette procédure s'applique principalement aux produits agricoles qui rencontrent de nombreuses exigences en matière de qualité sur les marchés internationaux. Madagascar figure parmi les pays dont les établissements respectent les normes sanitaires requises par l'UE dans l'importation des produits de la pêche. Toutefois, les produits halieutiques destinés à l'exportation sur les marchés de l'UE sont sujets à une réglementation spécifique.

En ce qui concerne les importations, le pays a progressé dans la mise en application de l'accord de l'OMC sur l'évaluation en douane. Cependant, les responsables ont demandé une assistance technique afin de renforcer leurs capacités dans ce domaine. Bien que des mesures de facilitation des échanges ont été adoptées, de nombreuses concessions de droits sont accordées de façon discrétionnaire ce qui réduit les recettes douanières et constitue un problème de transparence et de gouvernance. D'autre part, l'exportation du bois sous forme brute ou semi-finie est interdite depuis juillet 2007. Madagascar a également adopté des mesures Sanitaires et Phytosanitaires (mesures SPS) pour le contrôle des produits importés. Les autorités précisent que ces mesures de protection relèvent des normes établies par différents organismes internationaux¹². Cependant, elles n'ont pas fait l'objet d'une notification auprès de l'OMC.

Le Ministère de l'élevage gère par ailleurs les mesures SPS relatives aux animaux et a interdit l'importation de tout animal vivant, de viandes et de produits carnés provenant des pays déclarés par l'OIE comme

⁹ La liste détaillée assortie de la position tarifaire est présentée en annexe de la loi n° 2003-006 du 03 juillet 2003.

¹⁰ Le taux réel ou taux liquidé représente le ratio des recettes réellement perçues (regroupant les droits de douanes, la taxe à l'importation, la TVA et les droits d'accises) sur la valeur CAF des importations.

¹¹ Le taux théorique représente le ratio de recette perçue sur la valeur des importations si les taxes concernées ont été appliquées sans aucune exonération.

¹² L'Organisation mondiale de la santé animale (OIE), la Convention internationale pour la protection des végétaux (CIPV) et la Commission FAO/OMS du Codex Alimentarius.

foyers de la fièvre aphteuse¹³. Aujourd'hui ces mesures ont fait l'objet d'un allègement. Enfin, Madagascar a mis en place depuis 2004 un certain nombre de dispositions afin de lutter contre l'épizootie de la grippe aviaire, compte tenu des risques liés à la migration des oiseaux sauvages en provenance d'Asie. Ces mesures concernent les origines identifiées par l'OIE.

4. Stratégie nationale de développement commercial et économique

La stratégie de développement commercial est définie par le Ministère du commerce dont les nouvelles orientations seront attendues en 2014. En 2003, avec l'appui de la Banque mondiale, Madagascar a élaboré une Étude diagnostique sur l'intégration du commerce (EDIC) dont les recommandations et les priorités ont été introduites dans les différents programmes nationaux de développement. Afin de coordonner les actions de promotion de l'exportation à Madagascar, plusieurs projets et programmes ont été mis en œuvre.

4.1. Les projets et programmes d'appui aux exportations

Madagascar a fait partie des pays pilotes dans la mise en œuvre du Cadre Intégré, un programme d'appui au commerce à l'initiative de l'OMC et d'autres organes participants¹⁴ dont l'objectif est de renforcer le rôle des PMA dans les relations commerciales multilatérales. A ce titre, elle a bénéficié en 2001 de l'EDIC à partir de laquelle deux projets¹⁵ ont été sélectionnés et ont chacun pris fin en 2007. Aujourd'hui, une actualisation de l'EDIC est mise en œuvre par la Banque mondiale et financée par le Guichet I du Cadre Intégré Renforcé. D'autres projets nationaux jouent également un rôle central dans l'appui aux exportations malgaches. Il s'agit de Cap Export et de l'ITBM (International Trade Board of Madagascar) qui bénéficient depuis 2012 d'une convention de financement avec l'Agence française de développement (AFD) dans le cadre du programme de renforcement des capacités commerciales (PRCC). Cap Export a été lancé en 2006 au terme d'une convention entre la Chambre de commerce et d'industrie France Madagascar (CCIFM) et l'AFD. Il propose entre autres des solutions de financement aux entreprises souhaitant développer leurs capacités commerciales. L'ITBM est quant à lui né de l'initiative des principaux groupements du secteur privé malgache, et agit en tant qu'organe d'appui et de promotion des entreprises à vocation exportatrice. Il met notamment à la disposition de ses membres un ensemble de données et d'informations sur les marchés et les assiste dans la recherche et l'identification des opportunités d'affaires. Les deux programmes visent tous deux à l'accompagnement des entreprises exportatrices dans leur développement à l'international.

4.2. Les projets et programmes sectoriels d'appui aux filières

Le Centre technique horticole de Tamatave (CTHT) est une association professionnelle qui intervient dans la valorisation de la filière horticole de la côte Est malgache. Lancé en 2001, le programme a contribué fortement au maintien et à la promotion de la filière litchi via l'appui technique des producteurs et des autres acteurs. D'autres projets interviennent également dans l'appui des micro-entreprises mais qui ne sont pas directement en lien à la promotion des exportations. Il s'agit entre autres du Programme de soutien aux pôles de micro-entreprises rurales et aux économies régionales (PROSPERER), qui a pour objectif d'augmenter les revenus de la population rurale en appuyant les projets de création d'entreprises. Aujourd'hui le projet s'associe à des programmes de promotion de la commercialisation des produits agricoles.

Au niveau national, les Pôles intégrés de croissance (PIC) sont des programmes qui touchent des domaines plus larges qui ont trait au développement économique, y compris l'entrepreneuriat privé. Les PIC sont menés dans trois principales villes malgaches¹⁶ sélectionnées grâce à leur potentiel de croissance.

¹³ Notamment l'Afrique du Sud à partir de 2000 et certaines origines européennes à partir de 2001.

¹⁴ Le Fonds monétaire international (FMI), Centre du commerce international (ITC), la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) et la Banque mondiale.

¹⁵ Le «Programme de renforcement de capacités dans les négociations internationales» (PRC) et le «Programme d'Appui aux Exportations» (PAE).

¹⁶ Nosy-Be pour le tourisme, Antananarivo / Antsirabe pour l'industrie textile, l'agroalimentaire et les activités en nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) et Fort-Dauphin pour le secteur minier et le tourisme.

Financé par la Banque mondiale, le programme vise entre autres la réhabilitation des infrastructures socio-économiques des régions sélectionnées et l'amélioration du cadre d'activités des entreprises en vue de stimuler le secteur privé. Les financements à destination des entreprises des secteurs stratégiques de chaque région devront entre autres contribuer au développement des exportations.

Bien que Madagascar s'attèle aujourd'hui au soutien et au développement du secteur privé, le pays présente de nombreuses lacunes et particulièrement au niveau des infrastructures portuaires et routières. En effet, 13 ports sur 17 sont utilisés uniquement dans les échanges commerciaux nationaux sur des bateaux de faible tonnage. La densité des routes malgaches est quant à elle très faible comparée aux autres pays (seulement 9,7 km de routes revêtues par millier de km² contre 31 km en Afrique subsaharienne et 134 km pour la moyenne des pays à faible revenu¹⁷). Avec l'augmentation des coûts de transport ces obstacles réduisent la capacité des entreprises malgaches à rester compétitives. Le secteur agricole est par ailleurs le plus pénalisé avec l'enclavement de plusieurs zones agricoles malgaches.

¹⁷ Source : Africa Infrastructure Country Diagnostic, www.worldbank.org.

Chapitre 2 Méthodologie et mise en œuvre de l'enquête à Madagascar

Les enquêtes de l'ITC sur les MNT se fondent sur une méthodologie globale, composée d'une partie fondamentale commune à tous les pays et d'une partie qui s'adapte aux spécificités de chacun. Cette dernière est élaborée en collaboration avec les instances et partenaires locaux. Les spécificités sont généralement liées aux caractéristiques nationales notamment l'environnement commercial. La méthodologie d'enquête utilisée à Madagascar sera présentée dans ce chapitre et de plus amples informations sur la méthodologie globale des enquêtes figurent dans l'appendice I, notamment le processus d'enquête et la technique d'échantillonnage. De plus, les classifications utilisées pour les mesures non tarifaires (MNT) et les obstacles procéduraux sont détaillées dans les appendices II et III.

1. Spécificité méthodologique de l'enquête à Madagascar

L'enquête sur les MNT vise à saisir les expériences des exportateurs et importateurs sur les réglementations et procédures commerciales auxquelles ils doivent se conformer et identifier celles qui représentent un obstacle à leur activité. Pour cela, l'enquête se déroule en deux étapes: des entretiens téléphoniques de filtrage sont tout d'abord réalisés auprès d'un échantillon représentatif d'entreprises exportatrices et importatrices de biens afin de distinguer celles qui rencontrent des obstacles au commerce, et avec lesquelles des entretiens en face-à-face sont ensuite conduits en vue de saisir les détails de ces obstacles.

Les entreprises participant aux entretiens téléphoniques ont été sélectionnées selon une méthode d'échantillonnage aléatoire stratifié. Cette méthode consiste à regrouper préalablement les unités de la population selon le secteur d'exportation et/ou d'importation des entreprises. La méthodologie de l'ITC distingue pour cela 13 secteurs au total. Le type et la fréquence des MNT rencontrées sont en effet souvent liés aux produits importés ou exportés. L'échantillon est ensuite défini pour chaque secteur en fonction du nombre d'entreprises qui exerce une activité commerciale dans ce dernier. Cette méthode vise à assurer la représentativité des résultats au niveau de chaque secteur étudié afin de pouvoir dresser des conclusions et recommandations pour chacun.

Durant les entretiens téléphoniques, les entreprises sont invitées à répondre à des questions liées à leurs caractéristiques (secteur, activité, taille, etc.), mais surtout à préciser si elles rencontrent des MNT contraignantes durant leurs activités. Les entretiens face-à-face regroupent, pour leur part, des questions plus détaillées sur les produits importés et/ou exportés soumis aux réglementations contraignantes et les pays qui en sont à l'origine. Chaque cas énoncé par l'entreprise sera analysé par l'enquêteur qui identifiera la réglementation mise en cause ainsi que le type d'obstacle qu'elle engendre. Ces informations sont ensuite analysées en collaboration avec les experts locaux, et décrites dans le présent rapport.

L'enquête sur les MNT porte une attention particulière sur les exportations car elles constituent un élément clé du développement économique et social des pays. Un nombre suffisant d'exportateurs doit donc être interviewé par secteur afin d'assurer que le nombre d'entreprises ayant rencontré des MNT contraignantes ait bien été estimé et que les résultats puissent être généralisés au niveau du secteur entier. Les entreprises importatrices souffrent quant à elles des mesures appliquées par leur propre pays et qui concernent l'ensemble des entreprises. La taille de leur échantillon est donc inférieure à celle des exportateurs, néanmoins il est essentiel d'assurer la représentativité de l'échantillon au niveau des secteurs et de la taille des entreprises.

À Madagascar, l'enquête a été réalisée en collaboration avec le Ministère du commerce qui a fourni de nombreux éléments préparatoires à l'enquête, dont la liste nationale des entreprises exportatrices et importatrices. L'ITC a également pu recueillir des informations auprès de la CCIFM, des services des douanes et du Bureau de développement économique de Madagascar (EDBM). La liste finale ainsi constituée rassemble 2218 entreprises et comprend leur secteur d'activité, leur lieu d'implantation, leurs coordonnées et leur statut (importateur et/ou exportateur).

Les régions et les secteurs couverts par l'enquête ont été définis en collaboration avec les partenaires de l'ITC à Madagascar et selon leur contribution aux importations et exportations. Les secteurs dont la contribution à la valeur totale des exportations malgaches est supérieure à 2% ont été retenus dans l'enquête (tableau 2). Les exportations malgaches peuvent être regroupées en trois grands secteurs que sont les produits agricoles et alimentaires, les produits textiles et vêtements et les autres produits manufacturés. Ces secteurs regroupent eux-mêmes 8 sous-secteurs notamment les aliments frais et matières premières agricoles et les vêtements qui représentent la majorité des exportations du pays.

La répartition des entreprises interviewées dépend également de la fiabilité des coordonnées. Certains secteurs représentant une grande part dans le commerce malgache concentrent dans la réalité très peu d'entreprises, comme le cas du secteur des machines non électriques qui ne compte que 2 entreprises. L'inverse est également possible, notamment dans la filière artisanale, qui a été catégorisée dans le sous-secteur des produits manufacturés divers.

Tableau 2. Secteurs retenus dans l'enquête

Secteur	Sous-secteur	Contribution à la valeur des exportations
Produits agricoles et alimentaires	Aliments frais et matières premières agricoles	33%
	Aliments préparés et produits agricoles	13%
Produits textiles et vêtements	Vêtements	29%
	Fils, tissus et textiles	4%
Autres produits manufacturés	Machines non-électriques	4%
	Matériel de transport	6%
	Produits manufacturés divers	11%
Total		100%

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011 et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map.

En ce qui concerne les régions, la majorité des entreprises de l'échantillon sont localisées dans la capitale, à Antananarivo. Une partie de la population d'entreprises se situe à Tamatave (principal port du pays et région de cultures d'exportation), et à Majunga (deuxième port principal du pays et zone d'aquaculture de crevettes destinées à l'exportation).

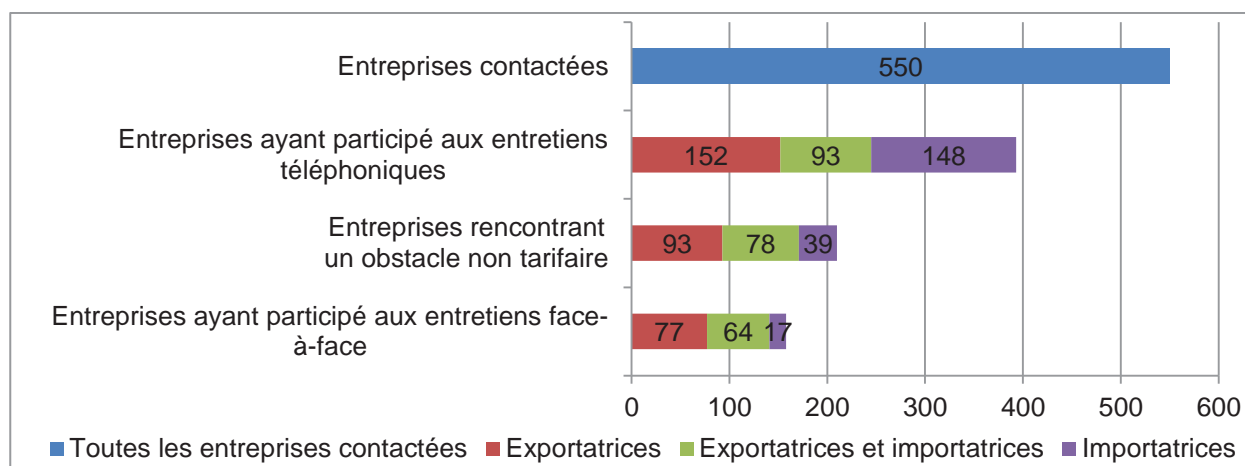
2. Mise en œuvre de l'enquête

À Madagascar, l'ITC a collaboré avec le cabinet Hermès Conseils qui était en charge de mener les entretiens auprès des entreprises. L'enquête s'est déroulée sur 4 mois, d'avril à juillet 2011, et a été menée par une équipe de 8 enquêteurs et 2 superviseurs formés par l'ITC.

2.1. Participation à l'enquête

Sur la base du répertoire constitué, 550 entreprises ont pu être contactées par téléphone et 393 ont participé aux entretiens téléphoniques, soit un taux de participation à la première étape de l'enquête de 66%. Ces entreprises regroupent 152 exportateurs, 148 importateurs et 93 importateur/exportateurs (figure 2.1). A partir des réponses aux entretiens téléphoniques, un sous-échantillonnage a été effectué contenant cette fois-ci les entreprises ayant été confrontées à au moins un obstacle non tarifaire. 210 entreprises ont déclaré faire face à des problèmes relatifs aux MNT et 158 ont participé aux entretiens face-à-face, soit un taux de participation de 75% à la deuxième étape de l'enquête. Les entretiens face-à-face ont été réalisés auprès de 77 exportateurs, 17 importateurs et 64 importateur/exportateurs.

La participation aux entretiens téléphoniques de filtrage permet d'avoir une bonne représentativité des différents secteurs dans la mesure où toutes les entreprises répertoriées ont été contactées. De plus, la participation aux entretiens face-à-face a permis de comprendre les problèmes des entreprises dans les différents secteurs du commerce malgache.

Figure 2.1. Répartition des entreprises enquêtées

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar, 2011.

Le taux de participation varie toutefois en fonction des caractéristiques des entreprises. Les entreprises exportatrices se sont notamment davantage exprimées que les entreprises importatrices. D'autre part, le taux de participation est généralement plus élevé chez les exportateurs de produits agricoles ainsi que dans la filière artisanale.

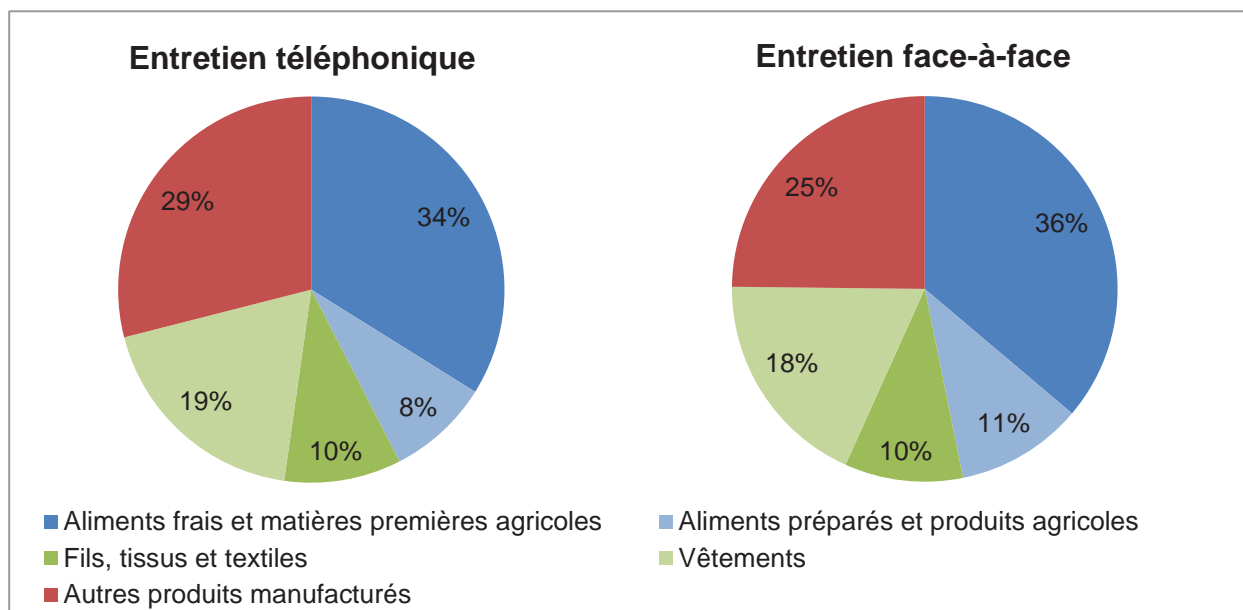
2.2. Profil des entreprises enquêtées

La répartition des entreprises exportatrices interviewées par secteur reflète relativement bien la distribution des secteurs dans la valeur totale des exportations du pays (tableau 2 et figure 2.2). De plus, les deux échantillons (pour l'entretien téléphonique et pour l'entretien face-à-face) ont conservé à peu près la répartition des secteurs au niveau national. Au niveau des importateurs, l'échantillon final destiné à l'enquête face-à-face a vu le secteur des autres produits manufacturés diminuer comparé au premier échantillon, au profit du secteur des fils, tissus et textiles (figure 2.3). Mais globalement, les échantillons sont représentatifs grâce à un grand nombre d'entretiens réalisés dans les secteurs des aliments préparés, des produits chimiques et des produits manufacturés.

Si l'on observe en détail les secteurs, plus du tiers des exportateurs interrogés se trouvent dans les secteurs des aliments frais et matières premières agricoles car ils sont les plus représentés au niveau national. Une part importante des exportateurs interviewés proviennent également des secteurs des vêtements ainsi que des fils, tissus et textiles. Les résultats des entretiens au niveau de ces quatre secteurs permettront plus tard de comprendre les problèmes relatifs aux MNT pour les produits clés à l'exportation.

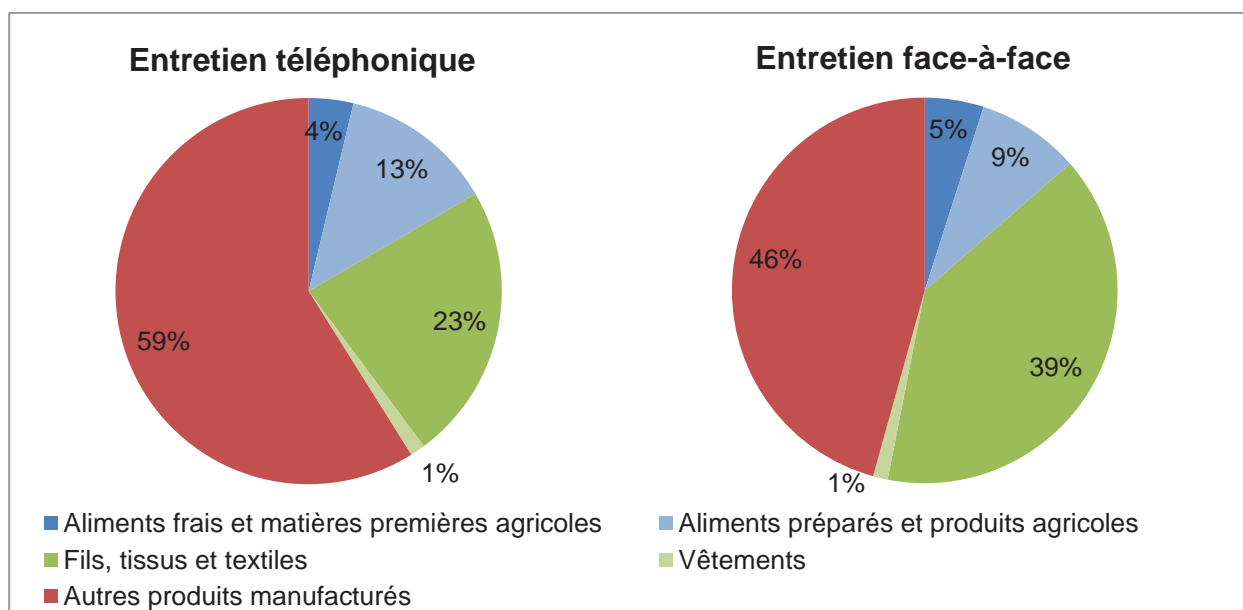
De nombreux entretiens ont également été conduits auprès d'entreprises de secteurs dont la valeur des exportations est moins importante, comme ceux des bois et des métaux, mais surtout des produits manufacturés divers. Le nombre d'entreprises en activité dans ces secteurs est en effet élevé malgré leur faible part dans la valeur des exportations, à l'exemple des entreprises de la filière artisanale. Les entretiens dans ces secteurs permettront de saisir les éventuelles difficultés rencontrées pour ces produits dont le marché n'est pas encore en plein essor.

Figure 2.2. Répartition des entreprises exportatrices enquêtées



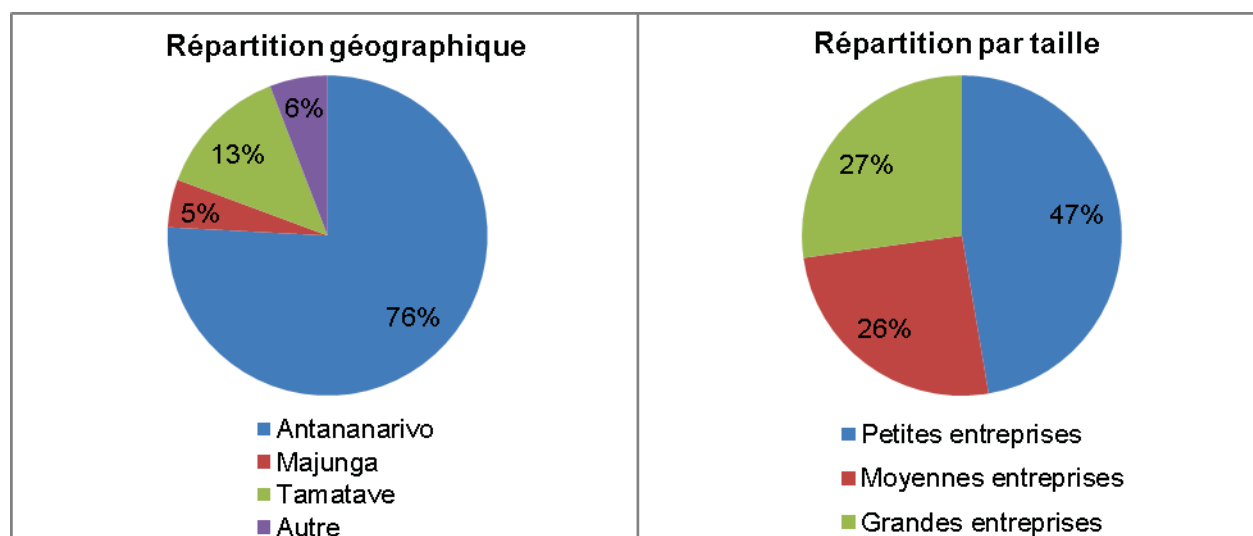
Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar.

Figure 2.3. Répartition des entreprises importatrices enquêtées



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar.

En ce qui concerne la répartition géographique des entreprises enquêtées, la majorité d'entre elles ont leur activité principale dans la ville d'Antananarivo, reflétant ainsi la distribution par région de l'ensemble des entreprises malgaches (figure 2.4). D'autre part, la moitié des entreprises interviewées est détenue par des nationaux et l'autre moitié dispose d'une majorité de capitaux étrangers.

Figure 2.4. Répartition des entreprises enquêtées au téléphone par région et par taille

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011 et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map.

Enfin, la représentativité des entreprises à Madagascar a également été assurée au niveau de la taille des entreprises. La plupart des entreprises interviewées lors des entretiens téléphoniques de filtrage (73%) sont des petites et moyennes entreprises (PME) avec moins de 50 personnes employées. La répartition des entreprises interviewées en face-à-face est assez identique à celle des entretiens téléphoniques et largement dominée par les petites entreprises. La part des grandes entreprises dans l'échantillon est relativement faible. Cette répartition reflète assez bien le tissu économique local qui est composé à 70 % par des PME.

3. Limites et difficultés rencontrées lors des entretiens

Plusieurs contraintes ont été rencontrées durant l'enquête, principalement d'ordre technique. En effet, les bases de données obtenues n'ont pas été suffisamment mises à jour et comportaient de nombreuses informations inexactes (adresses et coordonnées). Cela a nécessité des recherches supplémentaires afin d'atteindre le quota nécessaire à l'enquête. Par ailleurs, certains entretiens téléphoniques n'ont pas pu être menés faute d'être en relation directe avec le principal responsable de l'entreprise et à cause de la mauvaise qualité du réseau. Face à ces obstacles, les enquêteurs ont conduit certains entretiens entièrement en face-à-face. Par ailleurs, certains responsables ont été indisponibles ou se sont montrés réticents à participer à l'enquête, déclarant que plusieurs études ont été réalisées sans avoir eu des retombées visibles pour les entreprises et pour le pays. Toutefois, beaucoup d'entreprises ont souhaité recevoir les résultats finaux de l'étude.

Malgré ces différents défis, l'étude a été menée à terme de manière satisfaisante, avec des résultats qui couvrent l'ensemble des exportations et importations malgaches. Le nombre d'entreprises requis pour pouvoir mener une analyse pertinente et objective a ainsi pu être atteint.

Chapitre 3 Expérience des entreprises malgaches vis-à-vis des mesures non tarifaires

Ce chapitre présente les résultats globaux des entretiens téléphoniques et face-à-face. Il a pour objectif d'identifier l'origine et d'évaluer l'impact des mesures non tarifaires (MNT) à travers le témoignage des entreprises interviewées. Une première section dressera le profil des entreprises affectées par les mesures contraignantes et les principaux obstacles rencontrés, avant de présenter, dans une deuxième et troisième sections, les principaux obstacles respectivement à l'exportation et à l'importation.

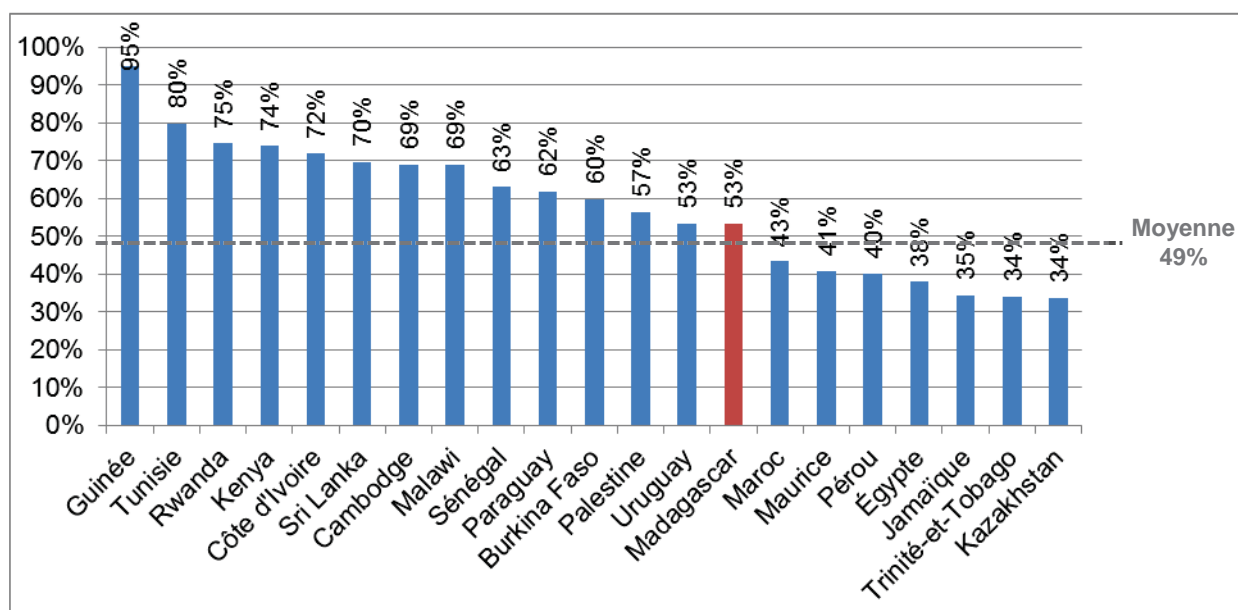
1. Perception des mesures non tarifaires

Les mesures non tarifaires regroupent toute disposition réglementaire en dehors des tarifs douaniers prise par un gouvernement et qui peut avoir un effet potentiel sur le commerce international, en modifiant les quantités échangées, le prix des marchandises ou les deux. Bien que souvent appliquées pour des raisons légitimes, ces mesures peuvent également constituer une barrière au commerce. Leur impact reste toutefois difficile à mesurer et la présente étude s'attache à analyser la perception des entreprises dans le but d'identifier les principaux blocages et leur origine. Cette perception varie bien entendu en fonction des caractéristiques des entreprises mais aussi en fonction de leur propre système d'évaluation de ce qui représente ou non un obstacle à leur activité.

1.1. Perception des MNT selon les pays et les secteurs

A Madagascar, plus de la moitié des entreprises interviewées (53%) déclarent faire face à des obstacles non tarifaires (figure 3.1). La proportion globale des entreprises affectées par de tels obstacles est sensiblement au-dessus de la moyenne des 21 pays enquêtés jusqu'à présent par l'ITC (49%) mais figure toutefois parmi les moins touchés (14^{ème} sur 21). De ce point de vue, Madagascar fait en effet mieux que beaucoup d'autres pays africains. Les entreprises malgaches se sentent notamment moins affectées par des MNT contraignantes que celles interviewées au Kenya (74%), au Rwanda (75%) ou encore au Malawi (69%). Le seul pays de la région de l'Afrique de l'Est à présenter un pourcentage inférieur est l'île Maurice (41%) qui fait partie des pays où les entreprises perçoivent le moins les MNT comme des sources d'obstacles au commerce, avec les pays d'Afrique du Nord (à l'exception de la Tunisie) et des Caraïbes, ainsi que le Pérou et le Kazakhstan.

Figure 3.1. Part des entreprises affectées par des MNT dans les pays enquêtés

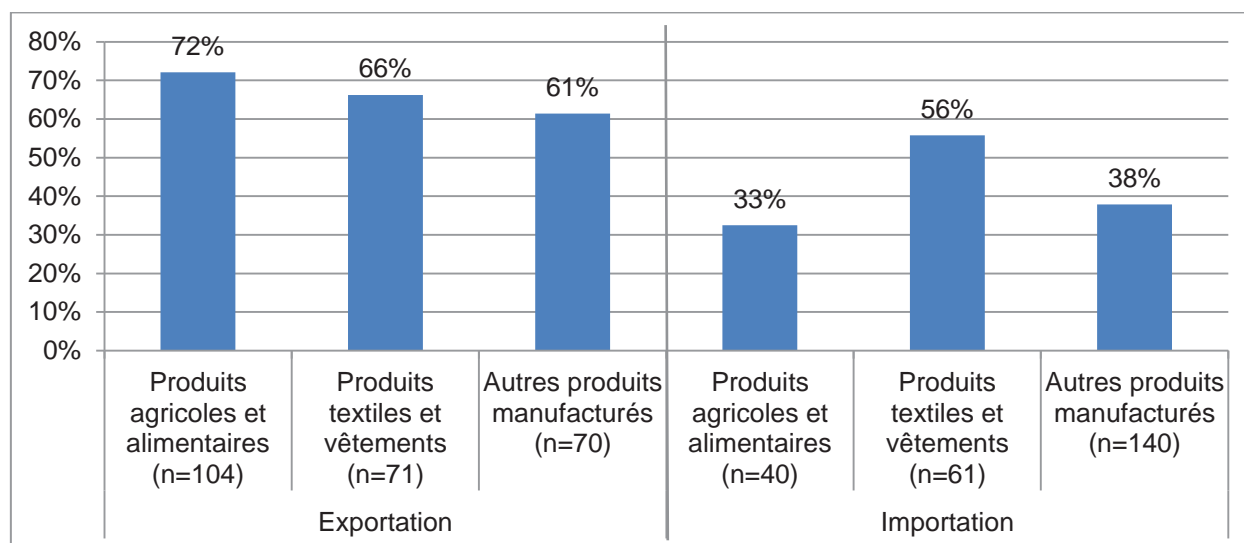


Source : Enquête de l'ITC sur les MNT, 2009-2012.

La perception des entreprises face aux mesures non tarifaires varie fortement selon leurs caractéristiques notamment leur activité professionnelle. A Madagascar, 67% des entreprises qui exportent rencontrent des règlements contraignants ou d'autres obstacles au commerce contre 42% des entreprises qui importent. Malgré l'adoption par le gouvernement d'une politique de croissance basée sur le commerce extérieur, à travers notamment l'élimination de toutes les taxes à l'exportation, les exportateurs malgaches se sentent encore fortement pénalisés dans leur activité. Une analyse plus détaillée montre également que les secteurs clés de l'économie sont bien souvent les plus touchés.

A l'exportation, les produits agricoles et alimentaires sont les plus affectés avec 72% des entreprises rencontrant de tels obstacles (figure 3.2). Les produits liés à l'alimentation humaine et animale font bien souvent l'objet de réglementations et de normes particulières en vue de préserver la santé des consommateurs. La plupart des pays importateurs, notamment en Europe, ont pris des mesures en ce sens. Le secteur agricole regroupe en majorité des entreprises de taille moyenne ce qui sous-entend que les acteurs n'ont pas suffisamment d'organisation ni d'expérience pour affronter le marché international. Les exportateurs de produits textiles et vêtements sont légèrement moins affectés car ce sont, pour la plupart, des grandes entreprises localisées dans la capitale où il y a une certaine fluidité de l'information et des opérations. Du fait de la fréquence et du volume élevés de leurs exportations, les règles et les procédures d'expédition leur sont familières. Les autres produits manufacturés destinés à l'exportation tels que les machines non électriques et les métaux sont les moins affectés à l'exportation notamment en raison d'une réglementation et de procédures plus souples. Il s'agit généralement, pour les pays importateurs, de produits intermédiaires essentiels à la production nationale ou à d'autres activités industrielles stratégiques.

Figure 3.2. Part des entreprises malgaches affectées selon le secteur et l'activité



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar, 2011.

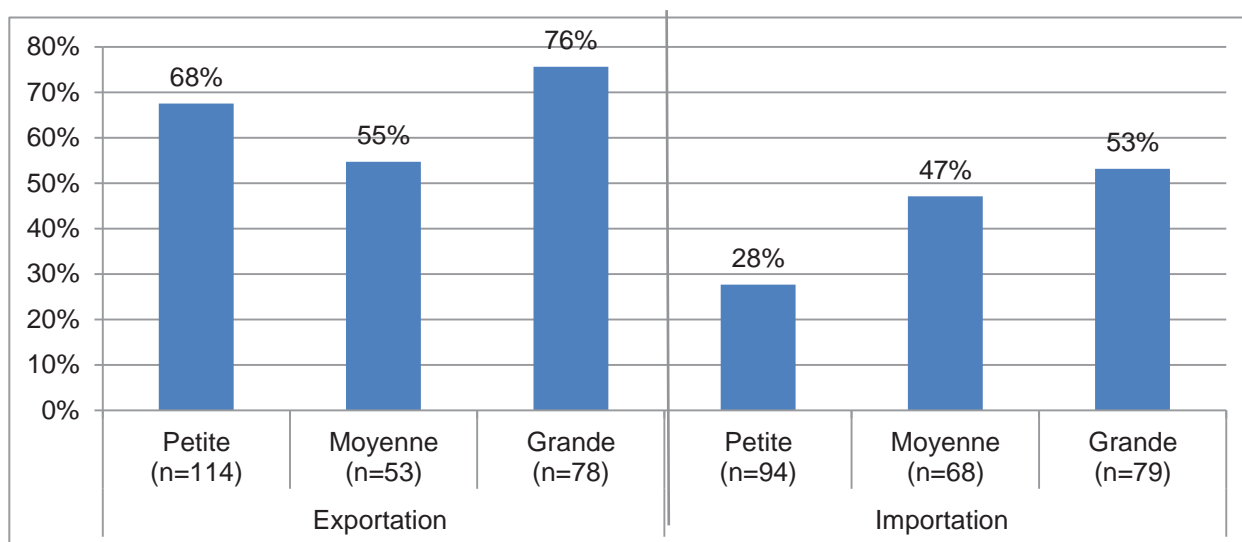
A l'importation, la perception des entreprises diffère de celles qui exportent. Le secteur textile est d'avantage affecté que les autres secteurs. Les produits textiles font en effet l'objet d'une vigilance accrue de la part de la douane car de nombreux cas de sous facturation ont été constatés sur le textile provenant de certaines origines. Les importations de friperies sont particulièrement sensibles à ce phénomène. Aussi, le volume important d'importation de tissus met souvent les entreprises textiles en difficulté pour réexpédier leur production à temps. En effet, les délais entre la réception des intrants, l'ouvraison, et l'exportation sont limités. Les entreprises importatrices de produits textiles représentent le quart des entreprises interviewées. Les autres produits manufacturés qui représentent plus de la moitié des entreprises importatrices sont relativement peu affectés. Ce groupe de produits est en effet d'une grande importance pour les industries locales et les réglementations qui régissent leur importation sont généralement plus souples. De même, les importations de produits agricoles et alimentaires semblent faiblement contraintes par les mesures non tarifaires qui leur sont imposées. Le secteur fait communément preuve de bonnes pratiques commerciales dans la mesure où la majorité des opérateurs sont présents sur le marché depuis longtemps.

1.2. Principales caractéristiques des entreprises affectées

Les résultats montrent que les entreprises perçoivent différemment les MNT selon leur taille et leur lieu d'implantation. Chez les exportateurs, les petites et grandes entreprises sont les plus affectées par des MNT et d'autres obstacles au commerce (figure 3.3). Il semble que, malgré l'expérience et les compétences acquises par les grandes entreprises, et grâce à des services internes souvent consacrés aux opérations douanières, elles restent fortement touchées par des obstacles commerciaux. Cette situation est probablement due à la diversité des produits qu'elles exportent, à leur accès sur différents marchés et surtout au volume global et la fréquence de leurs opérations. Alors que les grandes entreprises établissent souvent des relations d'affaires pérennes avec leurs partenaires, les opérateurs de plus petite taille exportent de manière sporadique et, bien souvent, ne maîtrisent pas suffisamment les différents règlements et procédures qu'ils doivent satisfaire sur les différents marchés.

Chez les importateurs, en revanche, ce sont les moyennes et grandes entreprises qui sont en difficulté face aux MNT, soit un pourcentage respectif de 47% et 53% d'entreprises affectées. Comme à l'exportation, les grandes entreprises sont les plus confrontées aux MNT en raison du volume et de la fréquence de leurs opérations. Il en est de même pour les moyennes entreprises. Les petites entreprises sont en général des importateurs occasionnels et semblent, pour cette raison, peu exposées aux barrières non tarifaires.

Figure 3.3. Part des entreprises malgaches affectées selon la taille



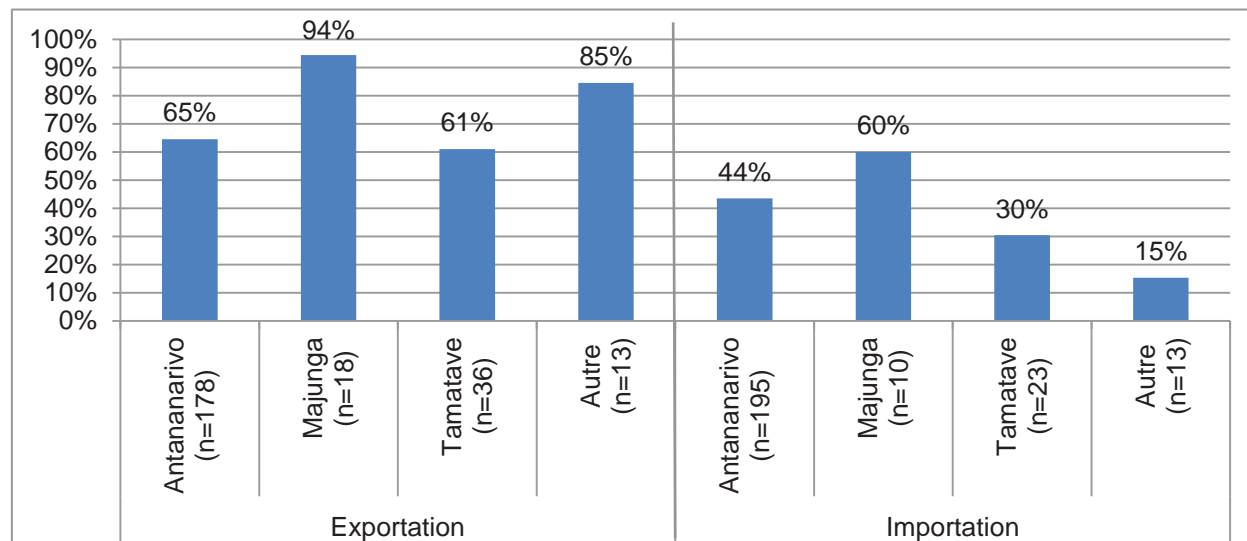
Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar, 2011.

De la même manière, la situation géographique des entreprises semble jouer un rôle important dans leur propension à exporter ou à importer. La ville de Tamatave, où se trouve le principal port du pays, semble jouir de conditions relativement moins contraignantes que les autres villes et régions. D'autre part, bien qu'Antananarivo et ses environs apparaissent comme une région relativement plus propice au commerce, ils regroupent la plus grande part des entreprises concernées par des obstacles au commerce du fait de leur caractère central à Madagascar. Ceci est particulièrement vrai pour le commerce de textiles et vêtements dont le dédouanement se fait souvent à Antananarivo, causant du retard au niveau de la production et de la livraison des produits finis des zones franches. De même, l'analyse des produits alimentaires est généralement réalisée dans la capitale, à 350 km du port de débarquement, ce qui peut engendrer d'importants retards.

Il est vrai que l'administration malgache est particulièrement centralisée et les opérateurs des autres régions ne disposent pas toujours de tous les services nécessaires ni de l'expertise requise dans l'expédition des marchandises. Aussi, du fait du volume réduit des opérations, il n'est pas rare que l'administration des régions elle-même ne maîtrise pas les procédures ou que son interprétation des dispositions réglementaires soit différente de celle de la capitale. Majunga, où se situe le port secondaire

du pays, semble notamment manquer d'infrastructures et de suivi nécessaires aux entreprises y étant localisées. 94% des exportateurs et 60% des importateurs s'y trouvant rapportent en effet que les mesures non tarifaires auxquelles elles doivent se conformer constituent un obstacle à leur activité.

Figure 3.4. Part des entreprises malgaches affectées selon la localité



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar, 2011.

En outre, il ne faut pas oublier que les régions regroupent généralement des entreprises de secteurs spécifiques selon leurs caractéristiques géographiques et climatiques. Les régions côtières abritent souvent les entreprises exportatrices d'épices, de café et de quelques fruits (Tamatave, Majunga, Sambava) où le climat est plus favorable à leur culture. Il en est de même pour les entreprises du secteur halieutique localisées le plus souvent dans la partie Nord-Ouest et Est de l'île (aquaculture de crevettes à Majunga et exploitation de langoustes et autres fruits de mer à Fort-Dauphin et à Tamatave). Les entreprises textiles et d'autres produits manufacturés sont quant à elles localisées dans la capitale et sur les hautes terres d'une manière générale. De la même manière que les secteurs sont globalement répartis par région, les règlements imposés ainsi que le type d'obstacles rencontrés dépendront également des régions. Ainsi, un producteur de vanille localisé à Tamatave ne percevra pas les mêmes contraintes qu'un exportateur de produits artisanaux à Antananarivo.

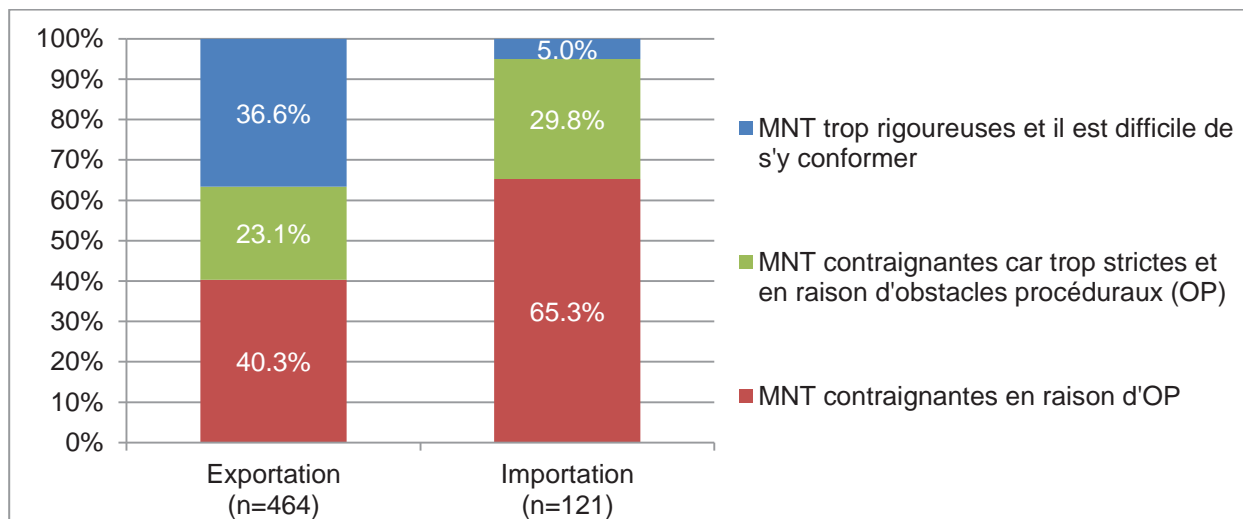
1.3. Principaux obstacles au commerce et leur origine

Les entreprises engagées dans le commerce international peuvent être confrontées à trois types d'obstacles non tarifaires. D'une part, la réglementation imposée par les pays partenaires ou par Madagascar peut être trop stricte en soi et il peut être difficile pour les entreprises de s'y conformer. Par exemple un règlement qui limite le taux de soufre autorisé sur les litchis exportés vers l'Europe peut représenter une mesure trop stricte pour les exportateurs malgaches. D'autre part, les règlements imposés peuvent représenter une contrainte en raison des procédures qui y sont liées. L'obtention d'un certificat d'origine peut, par exemple, provoquer des retards injustifiés et des coûts supplémentaires. Enfin, les entreprises peuvent être confrontées à des règlements à la fois trop stricts et engendrant des obstacles procéduraux.

Pour les exportateurs malgaches, les mesures non tarifaires sont trop strictes dans 37% des cas observés, à l'origine d'obstacles procéduraux dans 40% des cas, et à la fois trop stricts et entraînant des obstacles procéduraux dans 23% des cas (figure 3.5). De manière générale, les mesures appliquées par les pays partenaires sont jugées trop strictes, en particulier celles des pays développés car les règlements et les normes sont complexes et en perpétuelle évolution. Les opérateurs, notamment les petites entreprises, ne disposent pas souvent d'informations nécessaires ni de moyens pour se conformer aux exigences étrangères. En revanche, les règlements imposés par Madagascar à l'exportation sont davantage associés

à des contraintes procédurales, notamment en raison de la lourdeur des procédures nationales. Ce phénomène semble se vérifier au regard des obstacles rapportés par les importateurs. En effet, les importations, qui sont en grande majorité soumises à la réglementation malgache, créent dans 95% des cas des obstacles procéduraux.

Figure 3.5. Type d'obstacles relatifs aux mesures non tarifaires (MNT)



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar, 2011.

Le type d'obstacles rencontrés dépend ainsi du type de règlements imposés avec, d'un côté, des obstacles réglementaires issus des mesures appliquées par les pays partenaires et, de l'autre côté, des obstacles procéduraux provenant des mesures appliquées par les autorités malgaches. Ces derniers étant présents à l'exportation comme à l'importation.

2. MNT contraignantes à l'exportation

À l'exportation, environ la moitié des MNT contraignantes est appliquée par les pays partenaires et l'autre moitié par Madagascar. Le pays fait figure d'exception car en général les exigences nationales sur les exportations sont moins nombreuses que celles imposées par les pays partenaires¹⁸.

2.1. Principales MNT appliquées par les pays partenaires

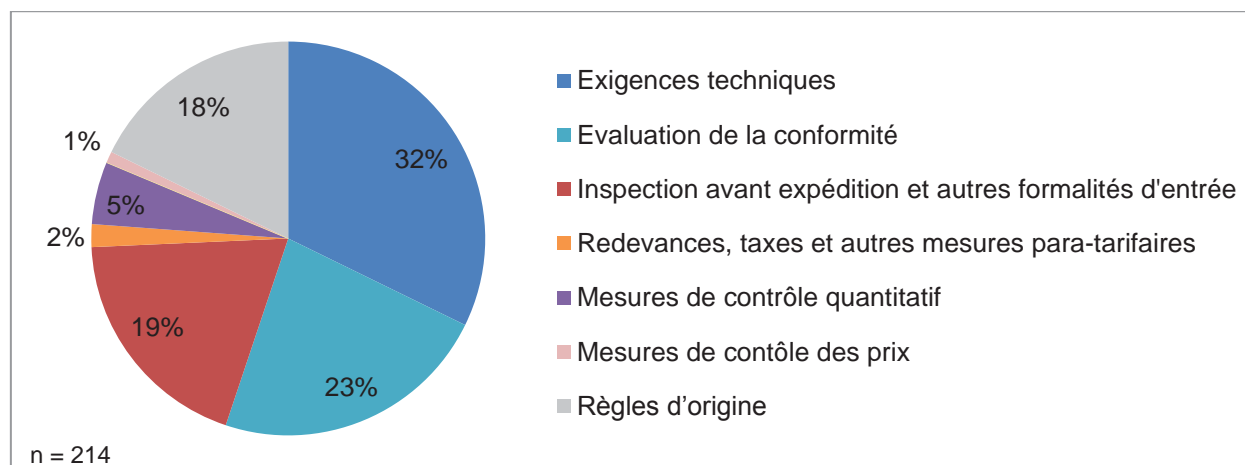
Les règlements imposés par les pays partenaires sont assez divers mais concernent en particulier les mesures techniques (figure 3.6). Ces dernières regroupent les exigences techniques qui sont spécifiques aux produits pouvant être expédiés et les procédures d'évaluation qui prouvent que ces exigences sont bien satisfaites. Les exigences techniques portent notamment sur les propriétés des produits comme la qualité, la teneur en certaines substances ou encore les conditions de production. Elles peuvent notamment imposer des restrictions ou prohibitions sur les volumes exportés en fonction des caractéristiques des produits. Les exigences techniques sont la première catégorie de MNT citée par les entreprises (32% des MNT rapportées) devant les exigences relatives à l'évaluation de la conformité (23% des MNT rapportées). Ces dernières sont étroitement liées aux exigences techniques puisqu'elles énoncent les conditions à satisfaire pour que les produits soient reconnus conformes aux règlements. Elles comprennent les exigences relatives à l'inspection, l'analyse et la certification ou encore les exigences en matière d'origine et de traçabilité des produits.

Ces deux groupes de MNT – exigences techniques et évaluation de la conformité – font partie des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et des obstacles techniques au commerce (OTC) qui bénéficient tous les deux d'un cadre formel au sein de l'OMC. Ce cadre vise, entre autres, à établir entre

¹⁸ Enquête de l'ITC sur les MNT, 2009-2012.

les membres de l'OMC des règles d'application afin d'éviter qu'elles ne soient utilisées à des fins protectionnistes. Elles sont généralement appliquées en vue de protéger les consommateurs, la faune, la flore et l'environnement. Elles concernent principalement les produits agricoles et alimentaires pour lesquels le niveau d'exigence est élevé dans les pays développés importateurs, notamment l'Union européenne (UE) et les États-Unis.

Figure 3.6. MNT appliquées par les pays partenaires aux exportations



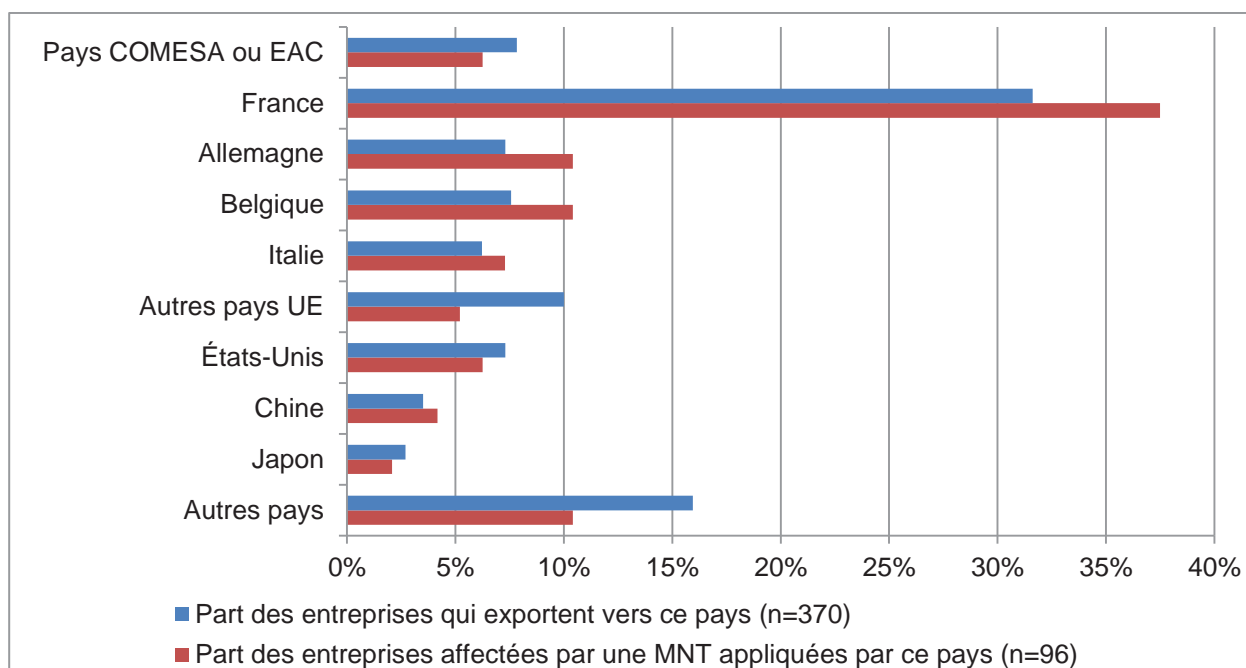
Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar, 2011.

Les entreprises se plaignent également des inspections physiques et des contrôles exigés par les pays partenaires pour les marchandises exportées (19% des MNT rapportées). Les inspections physiques concernent le suivi des formalités administratives d'expédition et de chargement des marchandises. Elles ont pour objectif de garantir la conformité des dossiers administratifs qui spécifient la nature et la quantité des produits expédiés ainsi que d'éviter le commerce illégal. De plus, les entreprises rencontrent des difficultés relatives aux règles d'origine mises en œuvre par les pays partenaires (18% des MNT rapportées). Les règles d'origine sont instaurées par les pays partenaires aux produits malgaches bénéficiant d'un accès préférentiel. Cependant afin de jouir de ces préférences qui exonèrent les produits exportés de droits de douane, les entreprises doivent obtenir un certificat qui atteste de leur origine. Les procédures liées à la délivrance de ce certificat sont souvent longues et complexes et les critères sont parfois difficiles à respecter.

Les mesures imposées aux exportateurs sont généralement appliquées par leurs principaux partenaires (figure 3.7). L'UE est la première destination des exportations malgaches et la première région appliquant des MNT contraignantes. La relation entre les exportations et les MNT semble relativement bien proportionnée avec cette région même si certains pays se révèlent plus contraignants que d'autres. La proportion d'entreprises affectées par une MNT appliquée par la France, la Belgique, l'Allemagne et l'Italie est en effet supérieure à la part d'entreprises y exportant. Les MNT appliquées par les pays de l'UE portent principalement sur les exigences techniques, les inspections ainsi que les règles d'origine. Ces dernières concernent surtout les produits agricoles et les produits textiles.

Les autres destinations semblent relativement moins contraignantes dans la mesure où la part des entreprises affectées par des MNT est généralement moins élevée que la part des entreprises qui y exportent. Cela est vrai pour les mesures appliquées par les États-Unis qui touchent notamment les produits manufacturés et concernent l'inspection avant expédition et l'origine des matières. Bien qu'elles ne représentent qu'une faible part, les exportations à destination de la Chine et du Japon sont, quant à elles, relativement moins affectées que vers les autres marchés. Les MNT contraignantes appliquées par ces pays concernent communément les règles d'origine et frappent les produits agricoles et alimentaires.

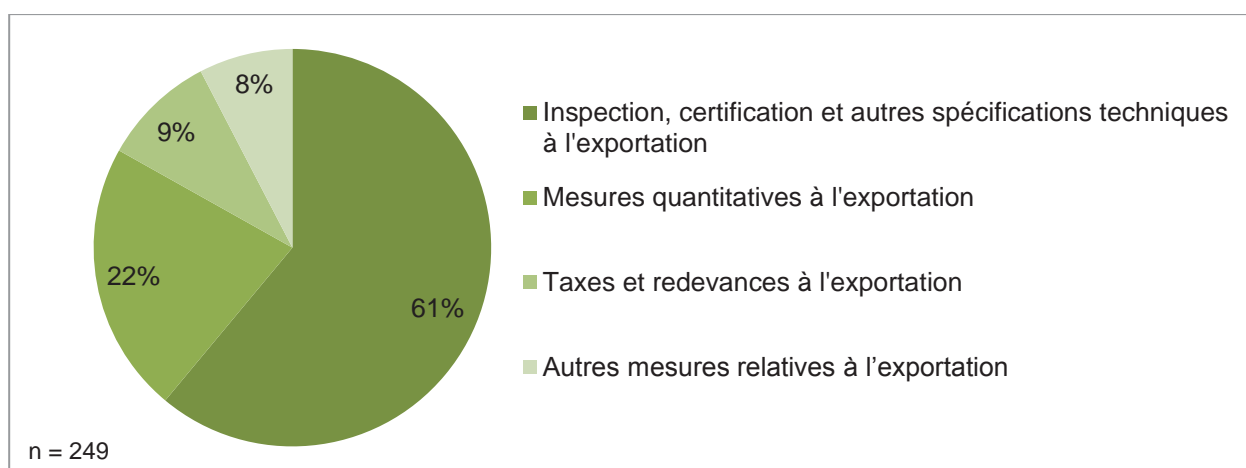
Les exportations vers les pays de la région (COMESA ou SADC) semblent également moins entravées que celles vers les pays de l'UE. Alors que 8% des entreprises y exportent leurs produits, seul 6% d'entre elles se plaignent des MNT qui leur sont appliquées. L'île Maurice et l'Afrique du Sud sont les principales destinations à l'origine de MNT contraignantes dans la région. Ils appliquent notamment des taxes ainsi que des exigences techniques aux produits malgaches importés.

Figure 3.7. Exportations et MNT selon les pays partenaires

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar, 2011.

2.2. Principales MNT appliquées par Madagascar

La proportion des mesures contraignantes appliquées par Madagascar est sensiblement supérieure à celle appliquée par les pays partenaires (respectivement 54% contre 46% des MNT). Ces mesures, dites nationales, sont toutefois moins diverses que celles mises en œuvre par les partenaires et revêtent souvent un caractère procédurier (figure 3.8). Elles concernent principalement les exigences en matière d'inspection et de certification des marchandises (61% des MNT), mais portent également sur des restrictions quantitatives (22%) et des taxes et redevances à l'exportation (9%).

Figure 3.8. MNT appliquées par Madagascar aux exportations

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar, 2011.

Habituellement, les inspections à l'exportation sont liées à la volonté des autorités nationales de préserver les richesses du pays y compris les ressources naturelles. Dans le cas de Madagascar, il s'agit surtout des pierres précieuses, de la faune endémique et des produits ligneux. Ces derniers sont soumis à des inspections physiques avant leur expédition et à des exigences en matière d'attestation de traçabilité et de certificat de conformité émanant des ministères. Les inspections à l'exportation sont également devenues

obligatoires et systématiques face à la recrudescence du trafic de bois de rose. Cependant, l'inspection et la certification ne se limitent pas aux produits issus des ressources naturelles et affectent toutes les catégories de produits. Les vêtements, les autres produits manufacturés et les épices sont en effet soumis à des contrôles obligatoires. Aussi, les autorités nationales exigent un certain nombre de certificats en fonction des produits exportés, notamment les certificats phytosanitaires, les certificats de contrôle du conditionnement et origine (CCCO), les attestations de culture, les certificats de produits faits mains, d'autorisation d'exportation et de circulation.

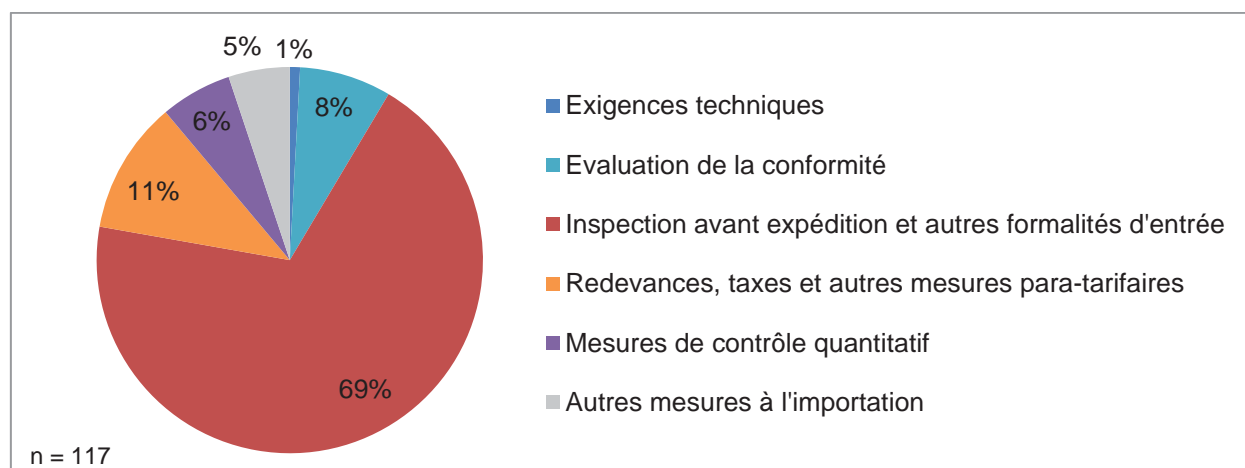
Les mesures quantitatives, quant à elles, regroupent les autorisations de pêche, les permis d'exportation, les laissez-passer, les contingents et interdictions d'exportations. Ces mesures touchent particulièrement les exportations de produits agricoles notamment les produits halieutiques et les litchis mais aussi les produits manufacturés (autres que textiles et vêtements) dont les ouvrages en pierres gemmes. Les taxes et redevances à l'exportation affectent principalement les produits textiles et certaines épices. Les entreprises ont déclaré qu'il s'agit surtout de surtaxes douanières et des frais additionnels découlant d'une erreur au niveau de la nomenclature des produits. Enfin, bien que les taxes à l'exportation aient été supprimées, les collectivités locales semblent continuer d'imposer des redevances à l'exportation, de manières légales ou informelles.

3. MNT contraignantes à l'importation

Les mesures contraignantes rencontrées à l'importation sont essentiellement appliquées par Madagascar (96% des MNT) et concernent principalement des exigences en matière d'inspection et de contrôle des marchandises ainsi que des taxes nationales (figure 3.9). Ces mesures sont assez similaires à celles que Madagascar applique aux exportations et rappellent le côté procédurier et transversal des règlements nationaux, à l'exportation comme à l'importation.

L'inspection des marchandises est de loin la mesure la plus importante parmi les MNT invoquées pour expliquer les problèmes rencontrés par les importateurs interviewés (69% des MNT). Elle concerne les procédures de vérification de chargement, de suivi et de contrôle des marchandises avant ou à l'entrée des frontières, comme l'inspection physique des marchandises permettant d'établir la nature des marchandises importées. Toutes les catégories de produits sont touchées par cette mesure, en particulier les fils, les toiles de coton et les tissus importés qui sont soumis à différentes étapes de contrôle physique dans le port de débarquement.

Figure 3.9. MNT appliquées par Madagascar aux importations



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar, 2011.

Par ailleurs, les entreprises se plaignent de redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires (11% des MNT), et également de l'évaluation de conformité (8% des MNT) imposées par les autorités malgaches à l'importation. Les mesures para-tarifaires affectent particulièrement les importateurs de textiles. Ils doivent en effet s'acquitter des droits pour l'inspection et la prise en charge des marchandises, ou payer un montant non prévu par la loi auprès du prestataire SGS (Société générale de surveillance) pour le

dédouanement. L'évaluation de la conformité vise à vérifier si les exigences techniques des produits sont satisfaites et si les produits ne présentent aucun risque pour la santé, la sécurité des consommateurs et l'environnement. Elle concerne entre autres les produits alimentaires importés à l'exemple des farines et des graisses et huiles végétales.

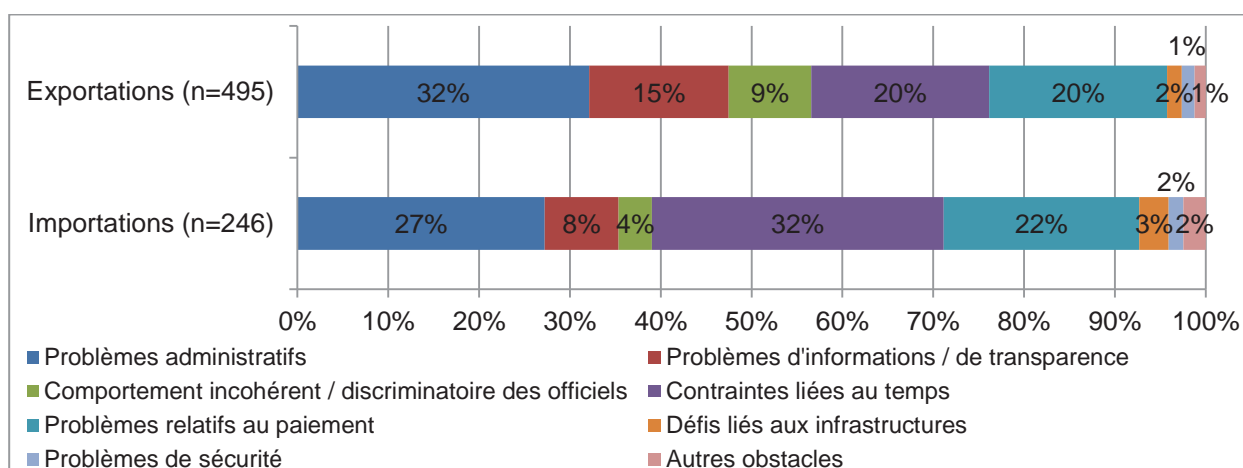
Les règlements nationaux revêtent, à l'importation comme à l'exportation, un caractère procédurier. Ce type de MNT peut être jugé problématique lorsqu'il est à l'origine de situations qui retardent ou empêchent le commerce entre les pays. Ces problèmes, appelés obstacles procéduraux, sont généralement rencontrés à Madagascar qui est le point de départ et d'arrivée des marchandises. Bien que des règlements soient à l'origine de ces obstacles, ils sont bien souvent inhérents à l'environnement des affaires dans le pays. La partie suivante tâchera de présenter les différents types d'obstacles rencontrés, qu'ils soient issus de la mise en conformité avec les règlements nationaux ou étrangers (c.à.d. des obstacles procéduraux ou OP) ou qu'ils fassent partie de l'environnement général des affaires à Madagascar (c.à.d. des problèmes relatifs à l'environnement des affaires ou PEA).

4. Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires

À l'importation comme à l'exportation, trois principales contraintes ont été évoquées au niveau national. Il s'agit des problèmes administratifs, des contraintes liées au temps et des problèmes de paiement informel ou de frais exceptionnellement élevés (figure 3.10). 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.

Tous les services administratifs malgaches sont caractérisés par la lenteur au niveau de leurs procédures. Des problèmes de communication et d'information sont observés au niveau des ministères, et les règlements et changements y afférents ne sont pas portés à la connaissance des entreprises à temps. Par conséquent, les écarts entre les règlements en vigueur et les procédures effectivement appliquées sont fréquents, entraînant des pertes de temps considérables. D'après les entreprises interviewées, les services des douanes constituent l'agence la plus contraignante étant donné leur importance dans les échanges commerciaux et la qualité de service non satisfaisante qu'ils offrent. Principale administration en charge du commerce international et directement en lien avec les opérateurs, les douanes sont désignées par les entreprises comme étant impliquées dans 56% des obstacles procéduraux à l'exportation et 80% des obstacles à l'importation (tableau 3).

Figure 3.10. Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires à Madagascar



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar, 2011.

À l'exportation, les problèmes de temps concernent surtout des retards dans la mise en œuvre du règlement dus à une certaine lourdeur administrative. L'insuffisance des produits/services bancaires offerts aux exportateurs et la difficulté d'obtention de crédit observés en particulier chez les PME expliquent entre

autres les problèmes de paiement. Aussi, les entreprises rapportent faire face à des comportements incohérents ou discriminatoires de la part des fonctionnaires des institutions locales. Ce problème semble inhérent aux activités d'import-export malgaches. Après les services des douanes, le Ministère du commerce qui délivre les attestations de conformité, le Ministère de l'environnement et des forêts qui octroie les autorisations d'exportation de produits ligneux et le Ministère des mines qui délivre les autorisations d'exportation pour les pierres précieuses et l'or sont les principales agences impliquées dans les contraintes rencontrées par les entreprises. Le Ministère des finances et du budget est aussi mentionné en ce qui concerne les autorisations de transfert. Le comportement discriminatoire du personnel et le manque de communication au niveau de ces administrations sont considérés comme des obstacles considérables dans les échanges commerciaux.

En ce qui concerne l'insuffisance d'information et le problème de transparence au niveau des règlements et procédures, malgré la mise en place de certains services dédiés aux exportateurs, des entreprises ont déclaré ne pas avoir accès aux informations sur les marchés étrangers et sur les procédures d'exportation. Seules les Chambres de commerce nationales et bilatérales fournissent des informations aux entreprises, mais étant donné que la diffusion se fait par e-mail, une faible proportion d'entre elles bénéficient de ce service.

A l'importation, les problèmes administratifs relatifs au règlement et les contraintes liées au temps sont dus aux exigences en matière d'essai, d'inspection et de contrôle d'entrée des produits. Dans la mesure où l'inspection physique nécessite la présence d'un représentant des services des douanes, l'organisation de cette dernière peut prendre beaucoup de temps et entraîner des surcoûts pour les entreprises, notamment quand l'inspection doit se dérouler en dehors des horaires normales de travail. Par ailleurs, les paiements informels et le paiement de charges exceptionnellement élevées sont observés tout particulièrement lors de l'octroi des licences, le règlement des droits de douanes, des redevances et des taxes diverses. Souvent, le montant des taxes et autres mesures para-tarifaires dépend du comportement discriminatoire des fonctionnaires et un montant élevé découle généralement d'une classification incohérente des produits. Le Ministère de la santé et le Ministère du commerce sont les institutions les plus mentionnées après les douanes, ainsi que les services de contrôle phytosanitaire dont dépendent les importations de matières végétales.

Enfin, au niveau des pays partenaires, les principaux OP et problèmes relatifs à l'environnement des affaires rapportés concernent principalement les contraintes légales mais aussi les problèmes administratifs, d'information, de transparence ainsi que les contraintes liées au temps. Les exigences en matière de mise en conformité et d'origine des produits engendrent généralement un nombre élevé de documents à fournir ainsi que des retards.

En somme, l'analyse des données collectées lors des entretiens face-à-face a permis d'identifier les principales MNT contraignantes et les obstacles y afférents ainsi que les pays et institutions qui en sont à l'origine. A l'exportation, les entreprises font face aux contraintes relatives aux exigences techniques, à l'évaluation de la conformité, à l'inspection physique et dans une moindre mesure aux règles d'origine exigées par les pays partenaires. Les pays de l'UE sont les premiers à appliquer des MNT aux entreprises exportatrices. Les mesures proviennent également des autres pays partenaires notamment les États-Unis, la Chine, l'Inde et les Émirats arabes unis. Les entreprises exportatrices se plaignent également des MNT appliquées par Madagascar dont les mesures relatives à l'inspection, à la certification et aux autres spécifications techniques. Les obstacles liés aux MNT concernent particulièrement les problèmes administratifs, les contraintes liées au temps et les problèmes d'information, que ce soit dans les pays partenaires ou à Madagascar. Au niveau local, les obstacles relatifs au paiement sont aussi observés fréquemment. Ces obstacles impliquent souvent les ministères, les services des douanes et le service de contrôle phytosanitaire. A l'importation, les entreprises font face essentiellement à des MNT appliquées par Madagascar notamment en matière d'inspection physique des marchandises. Afin de mieux comprendre ces différents obstacles, une analyse par secteur d'activité est conduite et présentée dans la partie suivante.

Tableau 3. Agences nationales impliquées dans les obstacles au commerce

Agences citées en relation avec un obstacle		OP (relatif à une MNT)	PEA	Nombre total d'obstacles	Part dans le total
à l'exportation	Douanes	273	25	298	56,0%
	Ministère du commerce	42	3	45	8,5%
	Ministère de l'environnement et des forêts	31	5	36	6,8%
	Ministère des mines	32		32	6,0%
	Ministère de l'agriculture	23	2	25	4,7%
	Service du contrôle phytosanitaire (Aéroport d'Ivato)	18		18	3,4%
	Ministère des finances et du budget	12	1	13	2,4%
	Banque centrale de Madagascar	10		10	1,9%
	Ministère d'État chargé de l'économie et de l'industrie	8		8	1,5%
	Service du conditionnement	8		8	1,5%
	Ministère de la santé publique	6		6	1,1%
	Port (de Tamatave)	1	5	6	1,1%
	Gouvernement	5		5	0,9%
	Banques	0	3	3	0,6%
	Compagnies maritimes	0	2	2	0,4%
	Compagnies aériennes	0	2	2	0,4%
	Direction générale des impôts	0	2	2	0,4%
	Ministère de la culture et du patrimoine	1		1	0,2%
	Entreprises de transit	0	1	1	0,2%
	Non spécifié	3	8	11	2,1%
Sous-total exportation	473	59	532	100,0%	
à l'importation	Douanes	134	30	164	79,6%
	Ministère de la santé publique	12	3	15	7,3%
	Ministère du commerce	15		15	7,3%
	Ministère des transports	4		4	1,9%
	DHL (société de transport)	2		2	1,0%
	Entreprise de transit	2		2	1,0%
	Ministère de l'agriculture	1		1	0,5%
	Port	0	1	1	0,5%
	Ministère d'État chargé de l'économie et de l'industrie	1		1	0,5%
	Non spécifié	0	1	1	0,5%
	Sous-total importation	171	35	206	100,0%
	Total	644	94	738	

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

Note : Le nombre total d'agences rapportées en relation avec un obstacle au commerce peut être supérieur au nombre total d'obstacles car les entreprises ont parfois rapporté qu'il y avait plusieurs agences impliquées dans un même obstacle.

Chapitre 4 Analyse sectorielle des mesures non tarifaires

Cette partie présente les résultats de l'enquête pour les trois secteurs clés de l'économie malgache que sont les produits agricoles et alimentaires, les produits textiles et vêtements et les autres produits manufacturés. Elle vise à évaluer l'effet des MNT sur le commerce de ces secteurs et identifier les principaux obstacles. Elle tente également de dresser des recommandations préliminaires afin d'éliminer ou de réduire l'impact de ces obstacles sur le commerce. Les résultats complets de l'enquête sont présentés dans l'appendice IV.

1. Impact des MNT et type d'obstacles selon les secteurs

1.1. Impact des MNT selon les secteurs

Afin d'évaluer les effets des obstacles non tarifaires, la valeur commerciale globale et la valeur commerciale affectée par des MNT ont été estimées à partir des montants déclarés par les entreprises interviewées. La valeur commerciale affectée représente la valeur totale des produits soumis à des MNT contraignantes. Il faut toutefois noter qu'il existe un écart parfois important entre les valeurs déclarées par les entreprises et les valeurs nominales constatées dans les statistiques officielles. Bien que l'enquête soit représentative au niveau des secteurs, elle ne couvre pas l'intégralité des produits échangés.

La mesure des valeurs affectées confirme que les exportations souffrent davantage des MNT que les importations (tableau 4). De plus, les MNT appliquées par Madagascar semblent particulièrement contraignantes et frappent deux fois plus les exportations que les mesures appliquées par les pays partenaires. En effet, les règlements malgaches affectent près de 90% de la valeur des exportations contre seulement 45% pour les règlements étrangers. La portée des mesures étrangères est d'autant moindre sur les importations et touchent seulement 0,5% des échanges alors que les règlements nationaux affectent 63% des échanges. On évalue ainsi à 385 millions de \$E.-U. le montant des exportations contraintes par les MNT appliquées par Madagascar et 204 millions de \$E.-U. pour les importations.

Tableau 4. Valeur du commerce affecté par des obstacles non tarifaires

Flux commercial	Secteur	Valeur commerciale du secteur en 2010 (milliers de \$E.-U.)	MNT contraignantes appliquées aux exportations (milliers de \$E.-U.)			MNT contraignantes appliquées aux importations (milliers de \$E.-U.)		
			Valeur commerciale estimée*	Valeur commerciale affectée**	Part de la valeur affectée dans la valeur totale estimée	Valeur commerciale estimée*	Valeur commerciale affectée**	Part de la valeur affectée dans la valeur totale estimée
Exportation			Mesures appliquées par Madagascar			Mesures appliquées par les pays partenaires		
	Produits agricoles et alimentaires	302 287	210 325	192 311	91,4%	151 119	96 773	64,0%
	Produits textiles et vêtements	350 888	183 299	168 051	91,7%	130 638	32 047	24,5%
	Autres produits manufacturés	204 196	34 201	24 337	71,2%	17 252	4 573	26,5%
	Total	857 371	427 825	384 699	89,9%	299 009	133 393	44,6%
Importation			Mesures appliquées par les pays partenaires			Mesures appliquées par Madagascar		
	Produits agricoles et alimentaires	359 838	52 336	0	0,0%	94 221	80 968	85,9%
	Produits textiles et vêtements	280 392	23 958	0	0,0%	103 988	72 396	69,6%
	Autres produits manufacturés	1 490 428	35 674	576	1,6%	126 326	50 919	40,3%
	Total	2 130 658	111 968	576	0,5%	324 535	204 283	62,9%

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

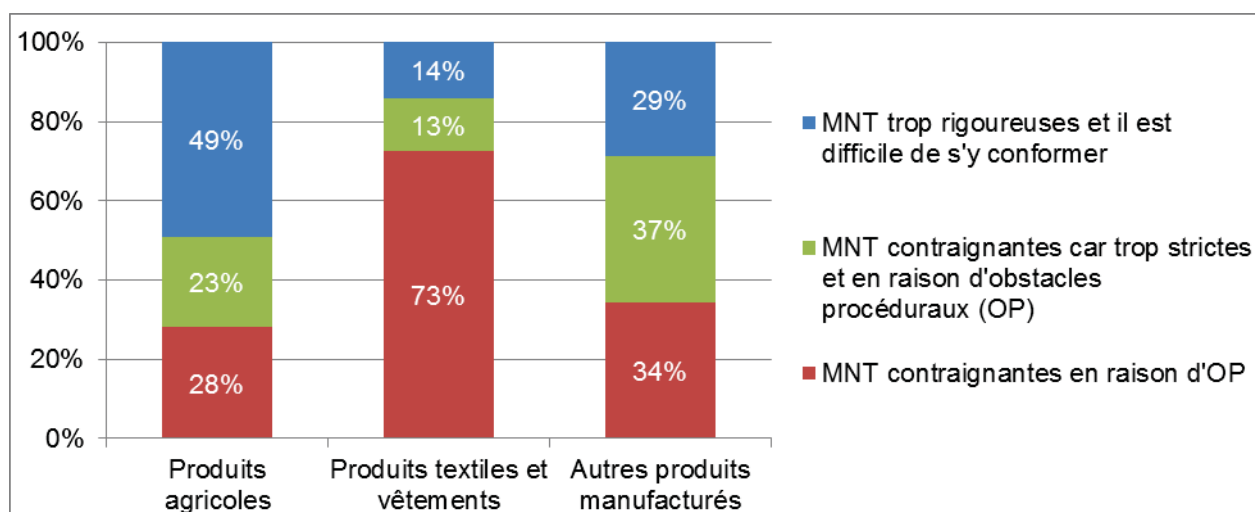
Notes : * La valeur commerciale estimée correspond à la somme des valeurs commerciales des produits exportés ou importés (au moins une fois) par les entreprises interviewées (indépendamment du fait que ces échanges sont affectés ou non par une MNT contraignante). ** La valeur commerciale affectée correspond à la somme des valeurs commerciales des produits exportés ou importés par les entreprises interviewées et faisant face à au moins une MNT contraignante.

Le commerce des différents secteurs étudiés est lui aussi fortement affecté par les règlements malgaches, notamment celui des secteurs agricoles et textiles. Plus de 90% des exportations et 70% des importations de ces deux secteurs seraient en effet affectées par des mesures nationales. Les échanges des produits agricoles et alimentaires sont particulièrement touchés par les règlements mis en place par les autorités malgaches. Madagascar peut notamment mettre en place des règles plus strictes sur les produits alimentaires entrant sur le territoire afin de protéger la santé des consommateurs. Pour la même raison, les pays partenaires semblent appliquer une réglementation plus pénalisante pour les produits agricoles importés sur leur territoire. Près de deux tiers des exportations malgaches de produits agricoles sont en effet affectées par les règlements étrangers. En revanche, seules un quart des exportations de produits manufacturés sont entravées par des mesures non tarifaires appliquées par les pays partenaires.

1.2. Types et origines des obstacles selon les secteurs

Le chapitre précédent a montré que les contraintes commerciales rencontrées se répartissaient entre des obstacles réglementaires et des obstacles procéduraux. À l'exportation, le type d'obstacle varie souvent en fonction des produits et des partenaires. Ainsi, les exportations de produits agricoles et agroalimentaires sont davantage entravées par la rigueur des règlements étrangers qui leur sont imposées alors que les exportations de produits textiles et vêtements rencontrent généralement des obstacles relatifs aux procédures nationales mise en place pour satisfaire les différents règlements en vigueur (figure 4.1.).

Figure 4.1. Type d'obstacles relatifs aux mesures non tarifaires (MNT) selon les secteurs d'exportation

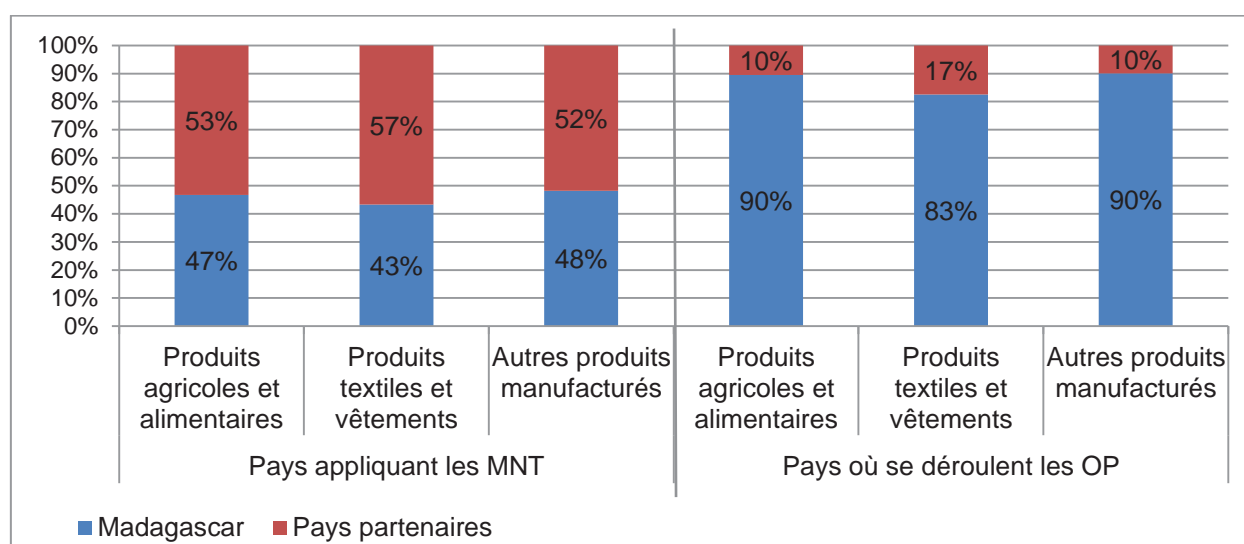


Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

En raison des risques qu'ils peuvent présenter pour la santé des consommateurs, les produits agricoles sont davantage soumis à des contrôles techniques relatifs à la qualité, le conditionnement et le processus de production. Ces mesures, appliquées à la fois par les pays partenaires et Madagascar, sont bien souvent trop rigoureuses et difficiles à satisfaire pour les exportateurs. Les exportations de produits textiles et vêtements, dont la circulation est facilitée par des accords commerciaux, sont, quant à elles, principalement affectées par les procédures relatives à la mise en œuvre des règlements imposés. Ces règlements portent sur l'inspection physique des marchandises, les taxes à l'importation ou encore les procédures de mise en conformité qui bien souvent engendrent des tracasseries administratives à Madagascar. En ce qui concerne les autres produits manufacturés, les exportations de bois et de pierres précieuses sont généralement soumises à de mesures strictes notamment en matière d'environnement et de conditions de travail, alors que les exportations de produits artisanaux n'échappent pas aux obstacles procéduraux rencontrés lors de leur inspection ou certification.

Selon les secteurs, entre 51 et 86% des MNT nationales et étrangères engendrent des obstacles procéduraux à l'exportation. Ces obstacles se déroulent en grande majorité à Madagascar (figure 4.2) dans la mesure où ce sont généralement les agences nationales qui sont en charge de délivrer les documents administratifs et effectuer les vérifications nécessaires. Des obstacles procéduraux sont également rencontrés dans les pays partenaires, à l'arrivée des marchandises. Cela est plus fréquent pour les exportations de produits textiles et vêtements.

Figure 4.2. Origine des mesures non tarifaires (MNT) et des obstacles procéduraux (OP) selon les secteurs d'exportation



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

À l'importation, les types d'obstacles – mesures strictes ou engendrant des obstacles procéduraux – sont plus ou moins les mêmes selon les différents secteurs car les produits admis sur le territoire sont généralement soumis à une même réglementation nationale. Une grande majorité de ces règlements engendrent des obstacles procéduraux, notamment des retards et tracasseries administratives, qui se déroulent quasi-exclusivement dans les agences nationales responsables de veiller sur les entrées de marchandises.

La perception des entreprises sur les mesures non tarifaires et les obstacles qu'ils représentent peut varier d'un secteur à l'autre, mettant en lumière les spécificités de chacun et les défis auxquels ils sont confrontés. Afin de pouvoir répondre à ces défis, il convient d'identifier et de mesurer avec précision les principales mesures contraignantes, les principaux partenaires mis en cause et les principaux produits affectés pour chaque secteur.

2. Produits agricoles et alimentaires

144 entreprises du secteur des produits agricoles et alimentaires ont été enquêtées dont 104 exportatrices et 40 importatrices. Ce secteur regroupe les aliments frais et matières premières agricoles ainsi que les aliments préparés et autres produits agricoles dont la valeur des exportations en 2011 était de 546 millions de \$E.-U. alors que les importations s'élevaient à 541 millions de \$E.-U. Les résultats détaillés des enquêtes sur les produits agricoles et alimentaires figurent dans les tableaux annexes (Appendice IV, tableaux 2).

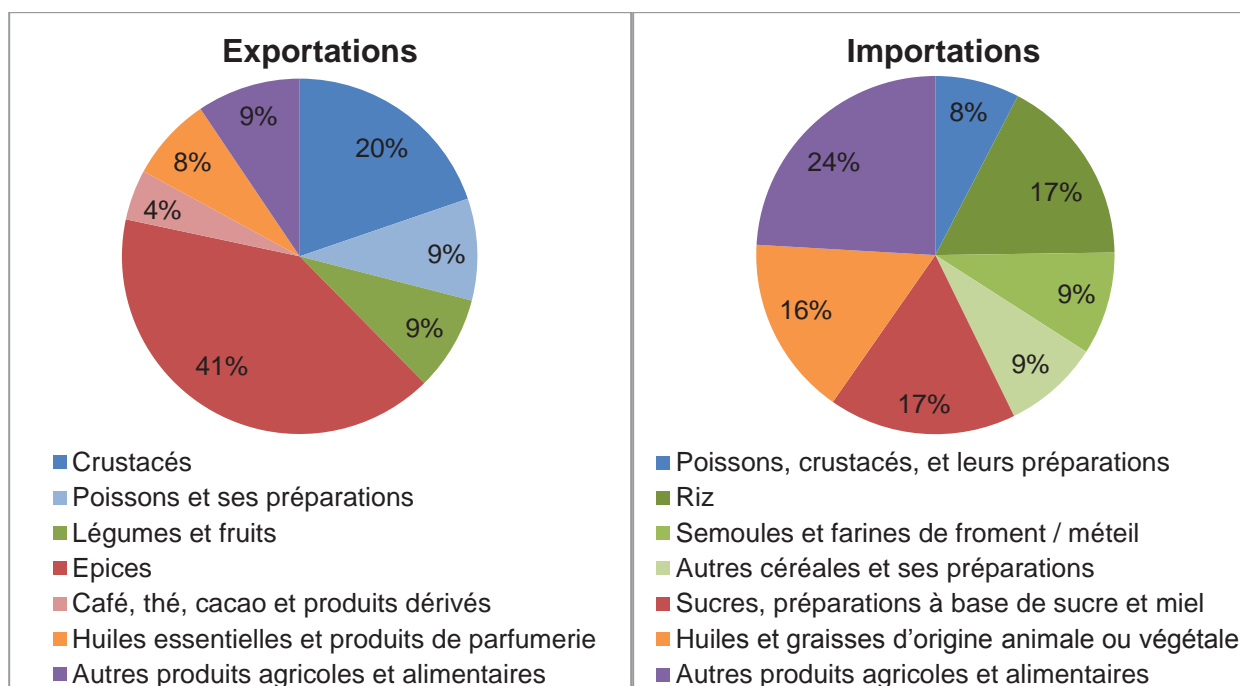
2.1. Importance du secteur agricole

Le secteur agricole est aujourd'hui au centre de l'économie malgache. Il emploie plus de 70% de la population active et contribue à un tiers du PIB national. Aussi, la majeure partie des activités économiques gravitent autour de ce secteur qui fournit l'essentiel des matières premières à l'industrie locale et des produits échangés dans le commerce. Les liaisons entre les principales zones de production et les principaux marchés forment également le cœur des réseaux de transport routier.

Madagascar dispose d'un potentiel agricole important grâce à ses surfaces agricoles et à ses différents microclimats qui s'apprêtent à une large variété de cultures. Cependant, seules 5% des surfaces sont aujourd'hui exploitées¹⁹ et les modes de culture et d'élevage demeurent traditionnelles. L'agriculture vivrière est ainsi pratiquée sur des petites parcelles de terrain dont l'essentiel de la production est destinée à l'autoconsommation. Seules les cultures de rente (épices, café et quelques fruits) introduites plus récemment sont pratiquées d'une manière plus ou moins intensive en vue d'être exportées.

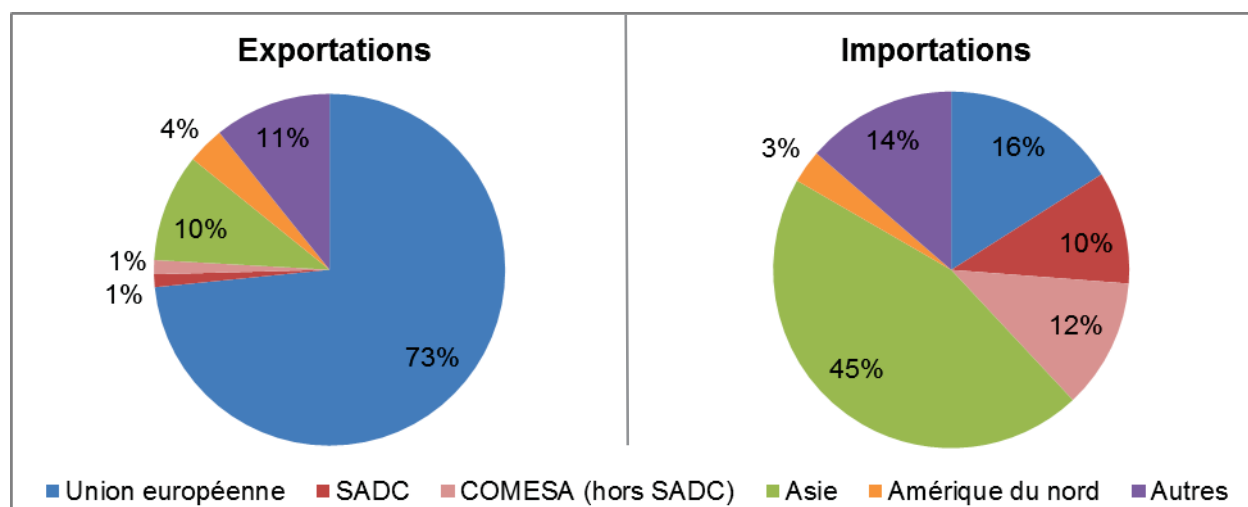
Aujourd'hui les exportations du secteur agricole sont assez peu diversifiées, que ce soit par produit ou par destination (figures 4.3 et 4.4). Elles sont réparties entre les épices qui représentent la majorité des marchandises échangées, les crustacés et les poissons, les fruits et légumes, le café, le thé et le cacao ainsi que les huiles essentielles. La grande majorité de ces produits sont exportés vers les pays de l'Union européenne (UE) et, dans une moindre mesure, vers les pays d'Asie.

Figure 4.3. Principaux produits agricoles malgaches exportés et importés



Source : Calculs de l'ITC sur la base de données Trade Map 2011.

¹⁹ Source : FAOSTAT, données de 2011 actualisées en mai 2013.

Figure 4.4. Principales destinations et origines des produits agricoles

Source : Calculs de l'ITC sur la base de données Trade Map 2011.

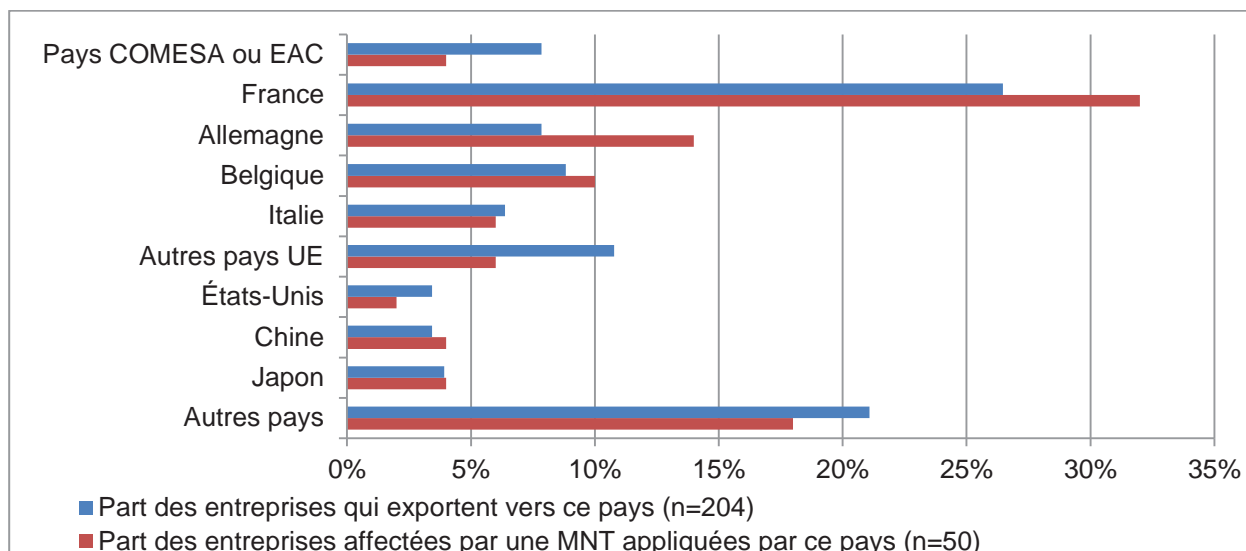
D'une manière générale, les exportations dépendent fortement des conditions climatiques et de la concurrence sur les marchés internationaux. Leurs courbes ont fortement oscillé ces dix dernières années surtout pour le café, le thé, le cacao et les épices avec une amplitude maximale de 273 millions de \$E.-U. en 2003 et une valeur de seulement 75 millions en 2005. Pour toutes les catégories de produit, on observe une tendance vers une stabilité des valeurs au commerce sauf pour les fruits et légumes qui enregistrent une légère hausse. Les importations sont, quant à elles, assez diverses avec une proportion plus importante pour les produits semi-transformés (sucre, préparations à base de sucre et de miel, huiles et graisses d'origine végétale ou animale). Les provenances des produits sont, cette fois, l'Asie devant la région SADC et COMESA et l'UE. Les importations en produits agricoles affichent une tendance globale vers la hausse, surtout pour les céréales dont le riz.

Dans les différents programmes de développement (DSRP et MAP), l'essor du secteur agricole figure dans les priorités de l'État. Cependant, Madagascar reste dépendant des pays étrangers en matière agricole et importe en grande quantité des produits de base comme le riz, le sucre et l'huile. Avec la persistance des modes de culture traditionnelles et une croissance démographique importante, la production locale ne permet pas, par conséquent, de couvrir les besoins de la population.

L'enquête révèle que les entreprises agricoles restent fortement confrontées à des obstacles au commerce, aussi bien à l'exportation qu'à l'importation. A l'exportation, la moitié des MNT à l'origine de ces obstacles est appliquée par les pays partenaires alors qu'à l'importation seules les mesures malgaches ont un impact sur les échanges.

2.2. Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par les pays partenaires

Parmi les principaux pays appliquant des MNT contraignantes aux exportateurs malgaches de produits agricoles, on retrouve les marchés traditionnels de l'Union européenne (UE) et des États-Unis ainsi que des marchés plus récents notamment des pays d'Asie (figure 4.5).

Figure 4.5. Principales destinations et pays contraignants pour les exportateurs de produits agricoles

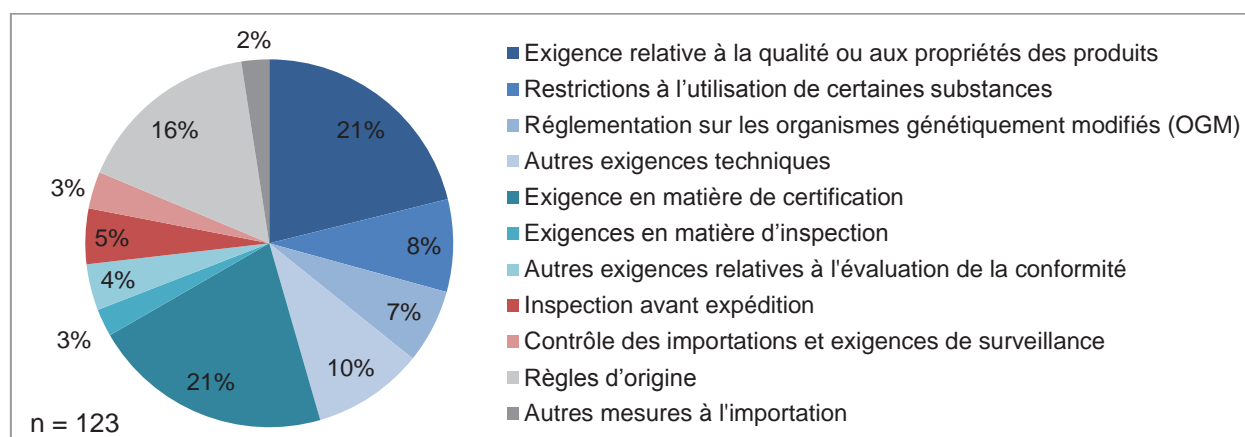
Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

En Europe, la France, l'Allemagne, la Belgique et l'Italie représentent les principaux pays à l'origine des MNT contraignantes rencontrées par les entreprises du secteur. Bien qu'il s'agisse de destinations traditionnelles, les règlements en place semblent affectés de manière disproportionnée les exportations. Alors que 60% des entreprises interviewées exportent vers l'UE, cette destination applique des MNT contraignantes à 68% des entreprises affectées par des mesures étrangères. L'UE impose notamment des normes de qualité strictes, dont les exigences en matière de certification, les restrictions à l'utilisation de certaines substances, la réglementation sur les organismes génétiquement modifiés (OGM) et les produits dérivés, ainsi que d'autres exigences techniques.

Les pays asiatiques présentent la deuxième région mettant en place des MNT contraignantes pour les exportateurs malgaches. Le nombre d'entreprises affectées par des MNT appliquées par les pays de cette région reste toutefois proportionné au nombre d'entreprises y exportant. Environ une entreprise sur cinq fait face à des règlements contraignants imposés par un pays d'Asie notamment la Chine et le Japon. La région est une destination récente pour les exportations malgaches et moins contraignante comparée à l'UE. Les exigences relatives à la qualité des produits ainsi que les règles d'origine sont généralement les mesures à l'origine des obstacles rencontrés.

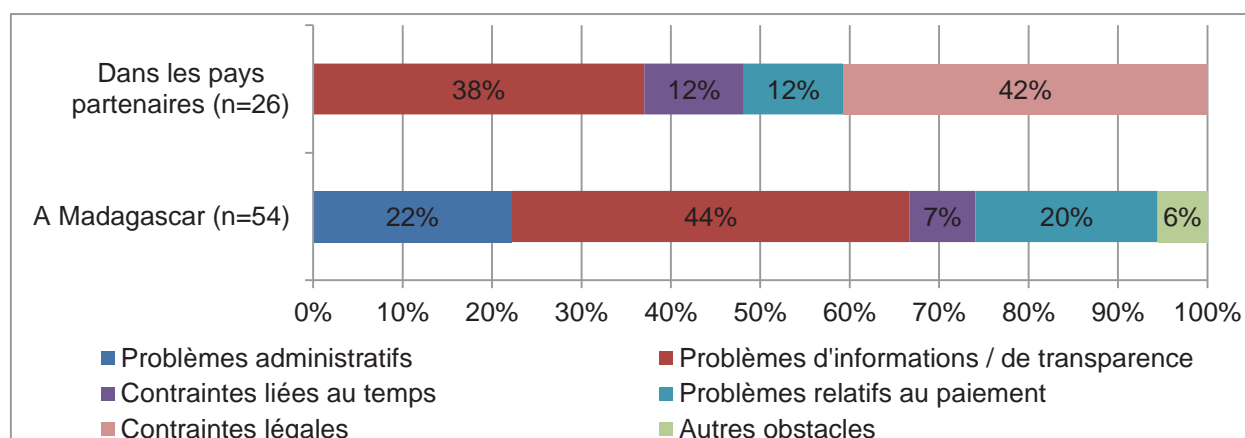
Les pays africains, qu'ils soient membre du COMESA, de l'EAC ou du COI, semblent en général moins contraignants que les autres destinations alors qu'ils représentent une part modeste des exportations du secteur. Près de 13% des entreprises exportent vers cette région alors que seulement 8% des entreprises affectées font face à une MNT appliquée par un pays africain. L'île Maurice, le Kenya et le Maroc font partie des principaux pays destinataires. Leur part dans le nombre de MNT appliquées reste toutefois marginal. De même, les États-Unis représentent une destination secondaire pour les entreprises interviewées et ne sont à l'origine que de très peu de cas de mesures contraignantes.

Au cours de l'enquête, 11 types de MNT appliquées par les pays partenaires ont été identifiées (figure 4.6). Trois principales mesures se distinguent, il s'agit des exigences relatives à la qualité ou aux propriétés des produits (exigences techniques), les exigences sur leur certification ainsi que les règles d'origine. Ces mesures sont inhérentes au commerce des produits agricoles, en raison de leurs spécificités et notamment le risque qu'ils peuvent présenter sur la santé et l'environnement. D'une manière générale, ces mesures sont perçues par les entreprises comme étant trop strictes et auxquelles il est difficile de se conformer. Cela est particulièrement vrai pour les exigences techniques relatives aux caractéristiques des produits et processus de production des pays développés qui nécessitent de disposer d'infrastructures spécifiques et de qualité. De même, les conditions pour l'obtention des certificats d'origine peuvent se révéler très rigoureuses voir contraignante alors qu'il s'agit de mesures visant à octroyer des préférences tarifaires aux produits malgaches exportés.

Figure 4.6. MNT appliquées par les pays partenaires aux exportations de produits agricoles et alimentaires

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

D'autre part, plus d'un tiers des MNT appliquées par les pays partenaires est à l'origine d'obstacles procéduraux qui se déroulent principalement à Madagascar mais aussi dans les pays partenaires. Les problèmes de transparence et d'informations figurent parmi les principales contraintes rencontrés par les exportateurs du secteur (figure 4.7). Ils ont lieu aussi bien à Madagascar que dans les pays partenaires et concernent particulièrement la vulgarisation des règles en matière de certification. De nombreuses entreprises se sont également plaintes de la lourdeur et des frais administratifs au niveau des différents organismes liés au commerce à Madagascar. Les exigences en matière de certification et les contrôles physiques engendrent bien souvent des problèmes administratifs au niveau des agences nationales, compte tenu de la diversité des documents que les exportateurs doivent fournir. Chez les partenaires, la reconnaissance légale des certificats et autres autorisations (contraintes légales) constitue le premier obstacle relatif aux mesures étrangères. Le manque de reconnaissance des autorisations malgaches oblige bien souvent les entreprises à obtenir de nouvelles preuves de conformité et retarde, voir empêche, les transactions.

Figure 4.7. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT appliquées par les pays partenaires

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

Exigences techniques

Les exigences techniques regroupent les exigences relatives à la qualité ou aux propriétés des produits, les restrictions à l'utilisation de certaines substances, ainsi que la réglementation sur les organismes génétiquement modifiés (OGM) et les produits dérivés d'OGM.

Les exigences relatives à la qualité ou aux propriétés des produits représentent 21% des cas rapportés (figure 4.6). La France est le partenaire qui a le plus recours à ces mesures (19%). L'Allemagne,

les Émirats arabes unis et l'Inde représentent chacun 15% des cas, et la Chine, le Viet Nam et Hong Kong (China) 12%. Plus de la moitié des cas sur ces exigences sont rapportés par les exportateurs de fruits et légumes. Le litchi est, par exemple, soumis à des règles en matière de qualité jugées trop rigoureuses notamment celles appliquées par l'Allemagne. En ce qui concerne les exportations de légumes, l'application de la nouvelle loi européenne exige que les marchandises soient déclarées préalablement au service des douanes du pays de destination sans l'accord duquel l'expédition ne peut avoir lieu. Cette procédure de déclaration sommaire d'entrée des marchandises dans le territoire de l'UE consiste à fournir des informations relatives aux caractéristiques des produits à expédier, à la réception desquelles le bureau de douane d'entrée procède à une analyse des risques éventuels pouvant entraver la sécurité et la santé des consommateurs²⁰. Lorsqu'il est impossible pour les autorités douanières malgaches de fournir les informations requises par voie électronique, le dépôt d'une déclaration sur support papier peut prendre généralement plus de temps et retarder l'expédition. Par ailleurs, les fruits de mer sont également assujettis à des conditions strictes en matière de qualité des produits.

Les **restrictions à l'utilisation de certaines substances** représentent 8% des cas observés et sont généralement perçues comme étant trop rigoureuses. Elles sont appliquées par la France, la Belgique, l'Italie, le Royaume-Uni et le Japon. La **réglementation sur les organismes génétiquement modifiés** et les produits dérivés ou produit au moyen d'OGM, qui représente 7% des cas, est uniquement imposée par les pays de l'UE et affectent les exportations d'épices, notamment le piment et le curcuma. La réglementation européenne impose que des documents soient fournis attestant que les produits ne contiennent pas d'OGM. D'**autres exigences techniques** (10%) ont également été rapportées par les entreprises. Ces règlements sont mis en œuvre par divers pays partenaires mais ont davantage d'impacts quand ils sont appliqués par l'UE et plus particulièrement la France qui représente 42% des cas. Un quart des autres exigences techniques sont contraignantes sur le plan procédural, en raison des frais élevés imposés aux exportateurs. Ces dépenses, qui constituent une charge relativement importante pour les opérateurs constituent le principal obstacle lié aux autres exigences techniques.

Exigences relatives à l'évaluation de la conformité

Elles regroupent les exigences en matière de certification, d'inspection et les autres exigences relatives à l'évaluation de la conformité. Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, l'évaluation de la conformité et les exigences techniques sont étroitement liées. Les exigences techniques rappellent les caractéristiques, la méthode de production, l'origine des matières et des éléments que doit satisfaire un produit tandis que l'évaluation de la conformité analyse et confirme que ces exigences sont bien remplies.

La certification des produits représente 21% des MNT étrangères (figure 4.6) et touche la majorité des produits exportés notamment les produits et préparations alimentaires, les épices ainsi que les sucreries. Cette mesure est surtout appliquée dans l'espace européen, en particulier la France et la Belgique, mais aussi au Japon. Les certificats phytosanitaires, de non radiation et de consommabilité des produits font partie des documents requis pour que les produits remplissent les conditions d'entrée dans le pays de destination. La majorité des produits agricoles et alimentaires souffrent d'obstacles procéduraux relatifs à l'obtention de ces certificats. Le principal problème rencontré concerne le manque d'information sur les exigences et les procédures à

Les réglementations imposées par les pays de l'UE sont trop lourdes pour nous. La traçabilité des produits doit être assurée, les méthodes de transformation des produits doivent être décrites [...]. Les normes d'exportation sont trop strictes [...] et on n'a jamais assez de temps pour remplir toutes les conditions requises.

Un exportateur d'épices vers les pays de l'Union européenne

L'obtention du certificat prend trop de temps [...] et les documents à fournir sont trop nombreux. Plus grave encore, les opérations au niveau du Ministère de l'agriculture sont trop lentes [...]. Même si les documents sont complets, des inspections de qualité sont encore effectuées sur nos produits. [...] Le service de contrôle phytosanitaire nous demande parfois des sommes élevées.

Un exportateur d'épices vers les pays de l'Union européenne

²⁰ Les procédures de déclaration sommaires d'entrée des marchandises dans le territoire de l'UE sont régies par le règlement n°1875/2006 de la Commission européenne et amendé par le règlement n°312/2009, mis en œuvre depuis le 1^{er} janvier 2011.

respecter. En effet, des lacunes sont constatées au niveau de la publication des informations que ce soit par Madagascar ou par les pays partenaires, créant un écart entre les exigences et procédures officielles et celles appliquées sur le terrain à Madagascar. Par ailleurs, quelques exportateurs de thé, de vanille et de piment à destination de la France rapportent avoir des problèmes quant à la reconnaissance des certificats fournis. Enfin, les frais et charges exceptionnels enregistrés au niveau des services des douanes, du Ministère du commerce, du service des conditionnements et la lenteur des procédures administratives dans les pays partenaires contribuent également à faire de ce règlement une mesure contraignante.

Les exigences en matière d'inspection et les **autres exigences relatives à l'évaluation de la conformité** représentent respectivement 5% et 4% des cas observés. La France est le seul pays dont les exigences en matière d'inspection sont contraignantes pour les exportateurs. Ces exigences sont trop rigoureuses et les procédures administratives dans les établissements étrangers sont trop lentes. Les autres exigences relatives à l'évaluation de la conformité sont appliquées par les pays de l'UE et sont perçues comme trop strictes pour les exportateurs.

Règles d'origine et autres mesures à l'importation

Les **règles d'origine** représentent 16% des mesures contraignantes mises en œuvre par les pays partenaires. Les règles d'origine veillent à assurer que les entreprises fournissent les informations nécessaires sur l'origine des produits exportés (origine des matières, historique de transformation, dates et méthodes de distribution, etc.) afin de bénéficier des préférences tarifaires octroyées dans le cadre d'accords commerciaux. A l'inverse des règlements cités plus haut, les règles d'origine contraignantes ne proviennent pas des pays de l'UE mais sont appliquées par d'autres pays du monde notamment les Émirats arabes unis, l'Inde, Hong Kong (China) et le Viet Nam. Elles affectent surtout les légumes et plantes potagères ainsi que tous les produits végétaux comestibles d'une manière générale. Environ la moitié des règles d'origine revêt un caractère procédurier en raison de la quantité des documents à fournir auprès des établissements nationaux et surtout auprès du Ministère de l'agriculture et des services des douanes. Le manque d'information sur les règles et les procédures rendent cette mesure d'autant plus problématique.

L'inspection avant expédition représente 5% des cas rapportés, et concerne en particulier les exportations vers l'UE. Les exportations de crevettes congelées, de certains fruits, plantes et épices sont concernées par cette mesure. Les obstacles proviennent des frais à payer qui sont excessivement élevés et des paiements informels lors de la préparation des dossiers d'expédition. Par ailleurs, le contrôle physique des marchandises peut retarder le chargement et donc l'expédition. Les administrations concernées sont les services des douanes, le ministère du commerce et le ministère de l'agriculture. Aussi, les produits doivent se soumettre à des contrôles répétitifs. Chez les partenaires comme la France, l'Allemagne, l'Italie et la Suisse, l'inexistence de mécanismes de règlement des différends pose un problème dans l'application des inspections avant expédition. Enfin, **le contrôle des importations** qui ne représente que 3% des observations, ne concerne que la France. Cette mesure est contraignante en raison des procédures administratives trop longues au niveau des services des douanes.

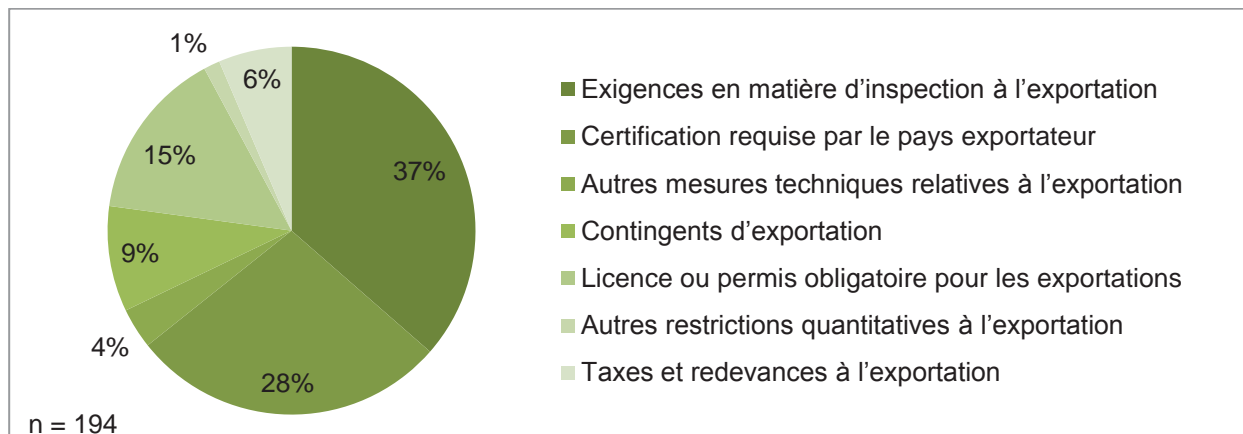
2.3. Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par Madagascar

Les mesures non tarifaires au niveau national représentent plus de la moitié des cas rapportés par les exportateurs de produits agricoles et alimentaires. Les enquêtes ont révélé que les mesures imposées par les autorités nationales concernent moins les aspects techniques des produits mais davantage les procédures d'inspection et de certification des marchandises exportées, les restrictions quantitatives à l'exportation notamment les régimes de licence et de permis obligatoire ainsi que les taxes et redevances à l'exportation (figure 4.8). D'une manière générale, les exportations d'épices sont les plus touchées par les mesures nationales (34% des cas rapportés), comme dans le cas des règlements étrangers. Les entreprises de la filière fruits et ceux exportant des huiles essentielles sont également particulièrement affectées par les MNT malgaches.

Nous sommes contraints de passer par plusieurs étapes pour pouvoir effectivement exporter : ministères, autres administrations, obtention d'autorisation d'exportation, de certificat sur le respect de normes, etc.

[Un exportateur de litchi vers la France](#)

Figure 4.8. MNT appliquées par Madagascar aux exportations de produits agricoles et alimentaires

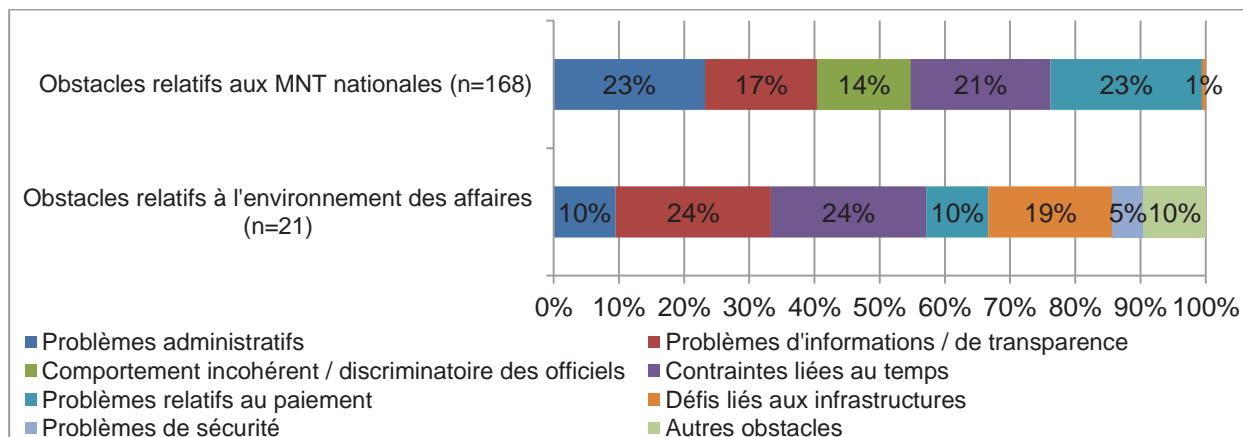


Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

Les règlements malgaches sont généralement associés à des obstacles procéduraux. Environ 60% des MNT rapportées sont en effet contraignantes en raison des procédures auxquelles elles sont liées. Cela concerne la plupart des règlements notamment l'inspection des marchandises pour laquelle les entreprises dépendent fortement des infrastructures et des ressources disponibles dans les agences nationales en charge de la réaliser. La délivrance des différents documents d'exportation (autorisation, certificat, licence, etc.) repose également sur l'efficacité des autorités nationales responsables. Les problèmes procéduriers sont ainsi exclusivement rencontrés dans les agences publiques et privés à Madagascar. Des problèmes qui font également, parfois, partie de l'environnement général des affaires et ne sont pas uniquement imputables aux règlements mise en œuvre par les autorités malgaches.

Les obstacles associés aux règlements nationaux sont relativement proches de ceux ayant été associés aux règlements des pays partenaires. On retrouve notamment de nombreuses plaintes relatives à la lourdeur et aux frais administratifs ainsi que des problèmes d'informations et de transparence (figure 4.9). Les problèmes semblent toutefois plus divers et portent également sur les retards rencontrés et le comportement arbitraire des agents lors de la délivrance des documents ou des inspections. Les obstacles procéduraux sont principalement rencontrés au niveau des services des douanes, du Ministère de Commerce (problèmes administratifs, de paiement et de délais), du Ministère de l'environnement et des forêts (délais), et du service de conditionnement (paiement et délais).

Figure 4.9. Obstacles procéduraux et obstacles relatifs à l'environnement des affaires à Madagascar



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

Les plaintes enregistrées vis-à-vis de l'environnement des affaires révèlent que le manque d'informations ainsi que les lourdeurs et retards administratifs sont des problèmes récurrents, quelques soient les

règlements qui en sont à l'origine. De plus, elles soulignent l'importance des infrastructures, notamment portuaires, dans le bon déroulement des opérations commerciales. Les services de douanes, le Ministère du Commerce, le Ministère de l'environnement et des forêts et les banques sont, pour les opérateurs, les principales institutions qui ont rôle à jouer dans l'amélioration de l'environnement des affaires.

Exigences en matière d'inspection et de certification

Elles constituent plus de 65% des cas de mesures contraignantes appliquées par les autorités nationales et affectent plusieurs catégories de produits agricoles et alimentaires. Les épices sont particulièrement affectées par ces mesures, suivies du café, des fruits et légumes, des préparations alimentaires (le rhum, le miel, les huiles essentielles, etc).

L'inspection à l'exportation regroupe les procédures de contrôle de la qualité ou d'autres propriétés des produits et les contrôles physiques avant l'expédition des marchandises. Il s'agit entre autres des procédures de passages des marchandises au scanner au niveau des douanes, mais également des contrôles du conditionnement et de l'origine des marchandises effectué par le Service des normes et du conditionnement (SNC) sous la tutelle du Ministère du commerce. Les contrôles administratifs de la qualité des produits exportés sont supprimés sauf en ce qui concerne la vanille, le café, les fruits de mer et la viande exportés²¹. Pour les exportateurs, les mesures relatives à l'inspection sont tout d'abord jugées trop strictes, notamment celles relatives au conditionnement et à l'origine des produits. Ensuite, les entreprises sont souvent confrontées à des retards dans les procédures administratives au niveau du Ministère du commerce et des services des douanes. Ils se plaignent du nombre trop élevé de contrôles qui impliquent plusieurs guichets et organisations administratives et rendent les procédures d'autant plus longues et favorisent les paiements informels. Ils font également face à des modifications incessantes des règlements auxquelles s'ajoutent des comportements arbitraires au niveau des fonctionnaires, des retards engendrés par le transport et la multiplicité des documents à fournir.

Il est vrai que le service des douanes, en vertu de l'article 46 du Code des Douanes 2011 sur le droit des visites des marchandises, des moyens de transport et des personnes, peut exercer un contrôle sur les marchandises avant leur accès au port et exiger la production de documents justifiant leur origine. Cependant, certains contrôles sont considérés comme trop fréquents et redondants dans la mesure où les marchandises devront encore passer d'autres procédures de vérification avant leur expédition.

Encadré 1. Le contrôle de la qualité de certains produits exportés

Madagascar a établi des normes obligatoires sur la qualité, l'emballage et l'étiquetage du café et de la vanille à l'exportation. Devant les exigences des marchés internationaux, le BNM (Bureau des Normes de Madagascar) a procédé à l'établissement de normes facultatives pour certains produits à forte potentialité d'exportation tels que le miel et le litchi. Par ailleurs, certains opérateurs économiques malgaches ont obtenu une certification de tierce partie pour leur production de litchi ou d'haricot vert selon les exigences établies par les importateurs sur les marchés de l'UE.

Source : Examen de la Politique Commerciale, Février 2008.

Les exigences en matière de certification représentent 28% des cas observés et affectent la moitié des entreprises exportatrices d'épices. Les certificats phytosanitaires délivrés par le Ministère de la santé, les certificats de contrôle de conditionnement et d'origine (CCCO), l'attestation de culture émanant du Ministère de l'environnement et des forêts et les certificats de consommabilité font partie des documents que les opérateurs doivent fournir. Les entreprises se plaignent essentiellement des paiements informels auprès du Ministère de la santé et des services du contrôle phytosanitaire afin d'obtenir les certificats nécessaires. Par ailleurs, les procédures de certification

Il devient très compliqué d'obtenir l'autorisation d'exportation car il faut 4 signatures de ministères différents dont le Ministère de décentralisation. Ceci retarde fortement la procédure.

[Un exportateur de litchis vers la France](#)

²¹ Article 7 de l'ordonnance n°88-015 du 1^{er} septembre 1988 relative à la politique d'exportation malgache.

accusent également un certain nombre de retard et les démarches en vue de l'obtention de certificats ne sont pas suffisamment communiquées aux entreprises. Au niveau du contrôle phytosanitaire mais également des services des douanes, du ministère du commerce et du ministère de l'agriculture, les exportateurs ont remarqué une certaine différence entre les informations publiées et les procédures effectivement appliquées.

Dans l'ensemble, la vanille, le girofle et le poivre représentent les produits les plus touchés par les exigences en matière d'inspection et de certification émanant des autorités malgaches. En effet, un très grand nombre de certificats (phytosanitaires, CCCO) et de contrôles physiques (inspections physiques et passages au scanner) sont imposés sur ces derniers. Il semble par conséquent que les réglementations nationales elles-mêmes constituent un obstacle dans leur commercialisation. En effet, bien qu'il s'agisse de produits destinés à la consommation, les procédures d'inspection et de certification émanant des pays partenaires sur ces épices n'ont pourtant pas été relevées comme contraignantes par les entreprises.

Mesures quantitatives à l'exportation (contingents et licences)

Les mesures quantitatives regroupent deux exigences : l'obtention de licence et l'utilisation de contingents. Ensemble, ils représentent 9% des cas rapportés. **Les contingents** s'appliquent notamment aux exportations de litchi. Les opérateurs de la filière ont en effet décidé de limiter la quantité exportée afin de garantir un meilleur prix sur les marchés internationaux, ce qui pénalise la plupart des exportateurs. En ce qui concerne **les licences ou permis d'exportation**, le problème réside dans la difficulté d'obtention des autorisations en particulier pour les litchis, les plantes sèches et quelques fruits de mer. L'obtention des permis et licences est particulièrement contraignante en raison de la lenteur des procédures administratives auprès des services des douanes ainsi que des paiements informels et des frais divers auprès du service de contrôle phytosanitaire. De plus, il est obligatoire qu'un agent de la douane soit présent lors de l'expédition.

Le GEL (Groupement des exportateurs de litchis) impose une limitation du volume des exportations qui n'est pas équitable.

[Un exportateur de litchis vers la France](#)

Paradoxalement, quelques exportateurs de produits halieutiques ont déclaré qu'il n'y a pas assez de contrôle sur la filière pêche et qu'un très grand nombre de licence de pêche est délivré facilement à des opérateurs sans respecter les quotas. Bien qu'il ne s'agisse que de cas isolés, cette remarque est particulièrement importante dans un souci de préservation des ressources halieutiques. En effet, les licences sont quasiment les seules mesures de contrôle des quantités exploitées mises en œuvre par le Ministère de la pêche et des ressources halieutiques. Enfin, la modification incessante des règlements par le Ministère du commerce, les comportements arbitraires des fonctionnaires et le nombre important d'organismes impliqués et de documents à fournir auprès des différents ministères concernés (commerce, agriculture) rendent également les mesures quantitatives contraignantes.

Encadré 2. Les mesures quantitatives des sous-secteurs pêche et aquaculture

Le cadre réglementaire de la pêche date de 1993, et le cadre réglementaire séparé concernant l'aquaculture date de 2001. Les pêcheurs doivent obligatoirement obtenir une licence de pêche et s'acquitter d'une redevance dont le montant varie selon la catégorie de navire et le produit cible (thon, crevettes, crustacés, poissons et autres). L'Agence malgache de la pêche et de l'aquaculture (AMPA) délivre les licences de pêche. Les autorités n'ont pas de politique de quotas de capture par espèce, mais visent la gestion des ressources halieutiques à travers celle des flottes. Toutefois, des périodes de fermeture peuvent être décidées pour protéger les stocks.

Source : Examen de la Politique Commerciale, Février 2008.

Taxes et redevances à l'exportation

Les entreprises doivent également s'acquitter de taxes et redevances à l'exportation, qui constituent 6% des cas de mesures contraignantes rapportés. Les taxes sont généralement payées au niveau des services des douanes et les redevances au niveau des ministères qui réglementent l'exportation du produit. La modification incessante des règlements par les ministères, notamment le Ministère du

commerce, ainsi que le comportement arbitraire des fonctionnaires rendent difficile le paiement des taxes et redevances auprès des services des douanes et du contrôle phytosanitaire. En effet, les entreprises ne sont pas informées de ces changements ainsi que des classifications officielles des produits et des barèmes au niveau du Ministère du commerce. Le Code des Douanes, par exemple, cite les différentes prérogatives des douanes en matière de prélèvement de taxe mais ne fournit aucun élément sur la classification des produits et le calcul des taxes. Il en est de même pour les redevances à payer dans l'exportation de produits forestiers dont le montant est fixé par arrêté ministériel et l'assiette de calcul, selon l'article 46 du Décret n°98-782 «fait l'objet d'une révision au moins une fois par an, en fonction de l'évolution du prix du marché». En l'absence d'informations, il existe des décalages entre les taux officiels dans les nouveaux règlements et les taxes et redevances appliquées au niveau des services des douanes et le service de contrôle phytosanitaire. Les exportations de produits de pêche, notamment de crevettes congelées, sont particulièrement touchées par les obstacles relatifs au paiement des taxes et redevances à l'exportation.

Nous ne prenons connaissance des taxes que nous devons payer qu'arrivés au service des douanes [...], les frais demandés sont parfois différents et nettement supérieurs aux frais cités dans les règlements en vigueur.

Un exportateur de ressources halieutiques vers le Japon

2.4. Expérience des entreprises vis-à-vis des MNT à l'importation

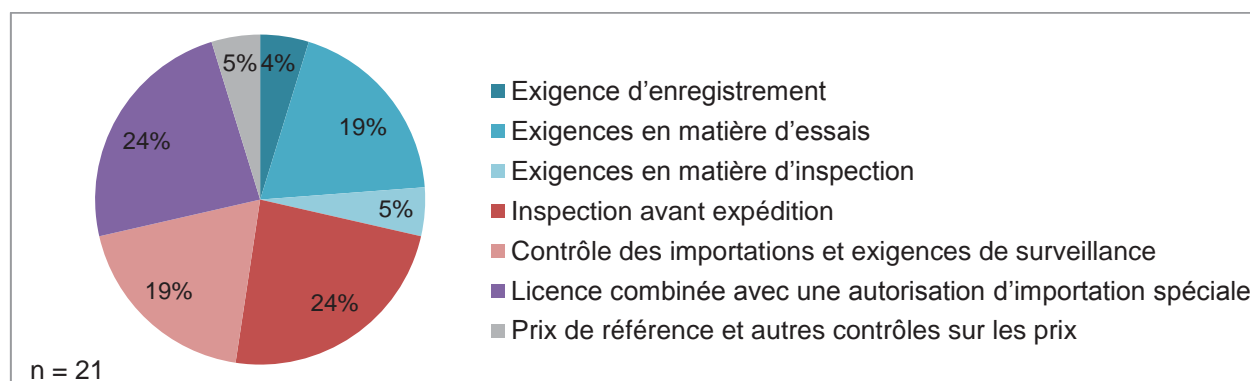
Un tiers des importateurs de produits agricoles rencontrent des obstacles non tarifaires. Même s'il s'agit du secteur à l'importation le moins affecté, les effets de ces obstacles revêtent une importance particulière pour la consommation locale ainsi que pour les exportations de produits transformés. La majorité des importations de produits agricoles et alimentaires sont soumises à la réglementation locale qui vise généralement à restreindre ou limiter les risques pour les consommateurs mais aussi à préserver les intérêts des producteurs nationaux sur le marché.

Les mesures nationales sur les importations affectent autant les entreprises productrices que les entreprises transitaires. Huit types de mesures ont été recensés (figure 4.10) dont les exigences en matière d'inspection et de contrôle physique des marchandises ainsi que les procédures d'évaluation technique. L'obtention des licences figure également parmi les mesures les plus contraignantes. Les produits les plus touchés sont les huiles et graisses animales ou végétales. En effet, comme tous les autres produits de première nécessité, ces produits font l'objet d'une surveillance particulière en raison de nombreuses fraudes. Les semoules et farines de froment et de méteil semblent également concernées par les surveillances mises en œuvre par les autorités malgaches.

Le port de Maurice constitue une étape par laquelle les bateaux qui viennent du pays exportateur des matières premières doivent passer. Pourtant, les produits importés y restent souvent trop longtemps à cause du problème de capacité du port de Toamasina. A un moment, ce dernier ne peut plus recevoir des produits venus de Maurice. Ceci entraîne une défaillance dans la production des sociétés locales.

Importateur de produits laitiers de l'île Maurice

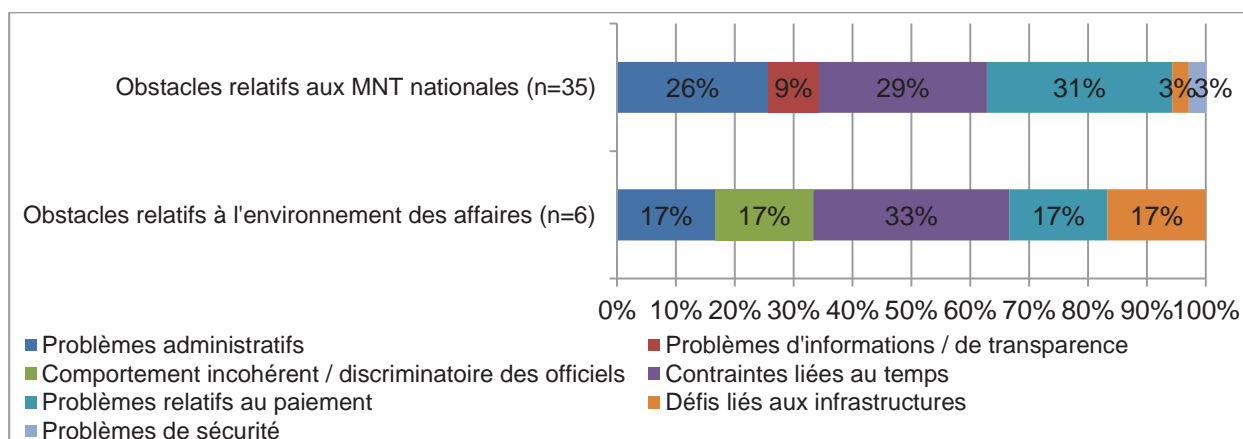
Figure 4.10. MNT appliquées par Madagascar aux importations de produits agricoles et alimentaires



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

La plupart des règlements à l'importation représente une contrainte pour les entreprises en raison des obstacles procéduraux qui en découlent. Les importateurs se plaignent particulièrement de la lourdeur administrative, tant au niveau du nombre de documents exigés qu'au niveau des frais qui y sont liés, et des délais rencontrés lors des différents contrôles et inspections (figure 4.11).

Figure 4.11. Obstacles procéduraux et obstacles relatifs à l'environnement des affaires à Madagascar



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

Les problèmes de paiement, regroupant les frais et charges élevés et le paiement informel, représentent un obstacle procédural important, car la majorité des MNT et en particulier les exigences en matière d'essai et les licences y sont associées. Ces paiements sont observés au niveau des services des douanes du ministère de la santé et du ministère des transports. Les contraintes liées au temps et les problèmes administratifs rencontrés dans ces mêmes administrations sont attribuées aux licences et aux inspections.

Inspection physique et contrôle des importations

L'**inspection physique** représente 23% des cas et concerne les animaux vivants et les matières brutes d'origine végétale mais aussi les importations de maïs non moulu, de graines et de fruits oléagineux. Ces derniers sont destinés à l'extraction d'huile de matières brutes végétales. L'inspection se déroule souvent dans des conditions contraignantes pour les importateurs qui sont souvent peu informés des exigences et des procédures qui doivent être appliquées au niveau des services des douanes. Aussi, cette mesure ne fait pas d'exception en ce qui concerne le nombre important de documents à fournir et les paiements de frais et charges exceptionnellement élevés. Ces derniers sont imputables aux services des douanes, aux ministères du commerce, de la santé et de l'agriculture, et les retards dus au transport des produits, au Ministère des transports.

Le **contrôle des importations** représente 19% des cas et concerne les entreprises importatrices d'huiles et de graisses animales ou végétales. La lenteur administrative au niveau des ministères du commerce et de la santé ainsi qu'au niveau des services des douanes constitue l'obstacle procédural majeur lié à cette mesure. De plus, le faible niveau de sécurité des personnes et marchandises au niveau des services des douanes constitue également un obstacle important.

Nos produits ne peuvent sortir des ports qu'après l'inspection du personnel des douanes [...]. Ces personnes sont souvent ne sont pas toujours disponibles entraînant des retards dans notre calendrier de vente. De plus, les produits doivent être soumis à des essais, ce qui requiert la constitution de nombreux documents ainsi que le paiement de frais élevés.

Un importateur de produits laitiers d'Afrique du Sud

Encadré 3. La gestion de l'inspection à l'importation

Le contrat de quatre (4) ans signé avec la SGS pour la gestion d'un programme d'inspection et de vérification des marchandises à l'importation a pris fin le 30 mars 2007. Depuis le 01 avril 2007, la collaboration avec la SGS se poursuit sous une forme plus innovante avec la création d'une société de droit malagasy GasyNet. La mise en œuvre du bordereau de suivi des cargaisons (BSC) qui peut être ouvert en ligne, doit être dûment validée par GasyNet. Le démarrage effectif du traitement ou de la plateforme informatique va permettre la mise en réseau de l'ensemble des partenaires privés et publics concernés par les opérations du commerce international. Par ailleurs le système de dédouanement reste basé sur Sydonia++.

Source : Examen de la Politique Commerciale, Février 2008.

Evaluation technique des importations

De nombreuses entreprises importatrices de produits de première nécessité²² sont soumises à des **exigences en matière d'essai**, représentant 19% des cas observés. La diversité des documents à fournir, la lenteur administrative au niveau des ministères du commerce et de la santé ainsi que le paiement de frais et charges exceptionnellement élevés auprès des services des douanes représentent les principaux obstacles procéduraux engendrés par cette mesure.

Le Ministère de la santé exige que des tests soient effectués avant l'entrée de nos produits sur le territoire [...]. A ce titre, trop de documents nous sont demandés, les frais et charges à payés sont élevés et les procédures d'analyse trop longues.

Un importateur de matières brutes d'origine végétale des pays d'Afrique

Les exigences en matière d'inspection technique et les exigences d'enregistrement (respectivement % et 4% des cas) ne concernent que les semoules, farines de froment et de méteil. Les obstacles procéduraux liés à ces règlements concernent la lenteur administrative auprès des ministères du commerce et de la santé ainsi que les frais élevés à payer aux ministères de la santé et des transports.

Encadré 4. Règlements sur l'importation d'animaux, des produits et denrées d'origine animale

Article 8. Le contrôle à l'importation des animaux ou de tout produit et denrées d'origine animale, et des graines, fourrages et denrées destinés à l'alimentation des animaux, doit porter sur l'origine, l'état sanitaire des animaux et sur la salubrité du produit et ce quel que soit le régime douanier sous lequel ils ont été déclarés [...].

L'inspection sanitaire à l'importation peut comporter des prélèvements en vue des analyses de laboratoire estimées nécessaires. Des suivis doivent être faits pour vérifier si les prescriptions définies aux conditions particulières à l'importation ont été respectées. Ces contrôles peuvent être effectués soit au niveau du Poste Frontalier (Parc de quarantaine), soit en tout autre point désigné par l'Autorité compétente Vétérinaire. Les frais d'analyse seront pris en charge par l'importateur.

Article 9. Le débarquement *de ces produits*, ne peut être autorisé que sur présentation par les importateurs au Service des douanes, des documents d'accompagnement conformes munis des visas de sortie apposés par le Vétérinaire du Poste Frontalier (du Port ou de l'Aéroport). Ces visas de sortie ne sont délivrés qu'après remise par l'importateur ou son représentant, entre les mains du Vétérinaire Officiel chargé du contrôle, des certificats d'origine et des certificats sanitaires.

En cas de non présentation de ces pièces, le débarquement ou la sortie du port ou de l'Aéroport, ne peuvent être autorisés.

Source : Décret N° 2004-041 du 20 janvier 2004 fixant le régime applicable à l'importation et à l'exportation d'animaux, de produits et denrées d'origine animale, des graines, fourrages et denrées destinés à l'alimentation des animaux.

²² Les produits soumis à l'essai sont le lait, la crème de lait et les produits laitiers autres que le beurre et le fromage, les semoules, les farines de froment et de méteil, les huiles et graisses animales ou végétales préparées, les cires et mélanges ou préparations non alimentaires d'huiles ou de graisses animales ou végétales, les sucres, mélasses et miel. Les matières brutes végétales ne sont pas concernées. Décret N° 2004-041 du 20 janvier 2004.

Licence et autres mesures à l'importation

Elles concernent surtout les produits à base de lait, les farines et les graisses et huiles végétales. Ils sont soumis à une obligation d'obtention de **licence combinée avec une autorisation d'importation spéciale**, qui représente 24% des cas. Le nombre important de documents requis par les ministères du commerce et de la santé et le paiement de frais informels auprès des services des douanes et du Ministère des transports constituent les principaux obstacles procéduraux inhérents à ce règlement.

Les prix de référence ne s'appliquent que sur les importations d'huiles, de graisses animales ou végétales préparées, de cires et de préparation non alimentaires d'huiles ou de graisses animales ou végétales. Représentant 5% des cas observés, les prix de référence et le contrôle sur les prix sont des mesures strictes en elle-même et ne sont liées à aucun obstacle procédural.

2.5. Résumé et recommandations préliminaires pour le secteur agricole

Le secteur agricole est un secteur essentiel pour Madagascar, à la fois par son poids social et par son rôle économique. Le potentiel du secteur est important dans un contexte mondial caractérisé par le renchérissement des produits alimentaires et la raréfaction des terres productives. Cependant, il fait face à diverses barrières dans les échanges internationaux. Les produits les plus affectés sont les épices, une filière qui contribue de manière importante au solde commercial malgache et qui présente de nombreuses perspectives avec l'essor actuel des produits naturels et biologiques. Les fruits et légumes ainsi que les produits de la mer, deux autres filières clés à l'exportation, font également face à de nombreux obstacles au commerce. Ces barrières proviennent des règlements étrangers comme des règlements nationaux dont les exigences sont parfois trop rigoureuses et qui créent également des obstacles procéduraux, principalement à Madagascar. Afin de pouvoir développer des politiques adaptées à ces obstacles, il convient d'en comprendre l'origine et l'étendu.

Les entreprises exportatrices de produits agricoles sont soumises à la réglementation en vigueur dans leur propre pays, Madagascar, ainsi que celle mise en œuvre dans les marchés de destination. Les obstacles issus des règlements étrangers sont bien souvent spécifiques aux pays de destination et aux produits échangés. Les mesures appliquées par les pays partenaires rassemblent principalement des exigences sur la qualité et les propriétés des produits, des réglementations sanitaires et en matière de traçabilité ainsi que des exigences en matière de certification. Ces mesures sont imposées aussi bien par les partenaires traditionnels tels l'Union européenne (UE) que par de nouveaux partenaires à l'exemple des pays asiatiques. En tant que principal partenaire de Madagascar, la France représente le marché le plus difficile d'accès et les efforts de facilitation du commerce doivent donc porter sur cette destination en priorité. Les réglementations de ces pays sont souvent jugées trop rigoureuses et il apparaît particulièrement difficile pour les entreprises de les satisfaire sans que cela n'ait un impact négatif sur leur capacité d'exportation. En effet, la multiplicité des exigences et le manque de capacité technique des entreprises expliquent en partie leur perception des règlements étrangers. De ce point de vue, il est essentiel que les autorités nationales soutiennent les entreprises afin qu'elles atteignent la qualité et la conformité des produits exportés. Des programmes d'appui à la normalisation des produits ont été entrepris pour soutenir les principales filières clés à l'exportation. Parmi eux le programme d'appui aux filières d'exportation financé par le fonds STABEX (Système de stabilisation des recettes d'exportation) de l'UE mis en œuvre pour la normalisation du café, du cacao, du girofle, de la vanille et du litchi. Des initiatives similaires ont également eu lieu, notamment dans la filière pêche avec l'appui de l'Agence française de développement (AFD) et de l'UE. Cependant, ces efforts doivent être poursuivis.

Les initiatives d'alignement des produits malgaches aux normes internationales doivent être poursuivies à travers toutes les chaînes des filières clés à l'exportation. L'objectif est d'arriver à une prise en charge de la norme par les opérateurs, qui devraient faire eux-mêmes la démarche de mise aux normes des produits exportés. Il est toutefois important de s'assurer que le renforcement des normes n'exclue pas les petits producteurs dans la mesure où l'acquisition de celles-ci constitue souvent un coût important. Il convient donc que le pays dispose d'institutions locales en mesure d'appuyer techniquement et de certifier les entreprises quelles que soient leur taille et leur filière. De plus, les politiques de mise à niveau et de renforcement de la stratégie de qualité et de normalisation doivent être accompagnées par une simplification et rationalisation des procédures nationales au niveau de la certification et de l'inspection. Les services en charge de l'amélioration de la qualité et de la conformité des produits agricoles et

alimentaires malgaches doivent également assurer l'information et la préparation des entreprises aux changements réalisés.

En ce qui concerne les filières, une meilleure diffusion des normes sur les fruits et légumes requises par les partenaires est nécessaire afin de faciliter les exportations. La gestion des contingents sur les exportations de fruits, qui concerne essentiellement les litchis devrait également être améliorée. Les produits halieutiques représentent une part importante des exportations de Madagascar. Ils sont confrontés actuellement à une forte concurrence au niveau mondial. L'allègement des procédures d'exportation permettrait d'améliorer la compétitivité de ces produits sur le marché mondial.

Par ailleurs, les efforts dans l'amélioration de la qualité des produits malgaches ne seront pas suffisants si les mesures nationales constituent un frein au commerce de ces derniers. L'enquête a en effet révélé que les réglementations nationales engendrent la moitié des obstacles rencontrés par les exportateurs et la totalité de ceux rencontrés par les importateurs. Il existe ainsi une série d'obstacles relatifs aux mesures nationales qui ne dépendent pas particulièrement des marchés de destination ou d'origine ni des produits échangés. Ces obstacles concernent surtout des exigences nationales en matière d'inspection et de certification à l'exportation et à l'importation. Jugées trop strictes, ces exigences doivent faire l'objet d'une attention prioritaire notamment en améliorant les services auprès des douanes. Aussi, des démarches qui visent à accélérer le dédouanement des marchandises et l'expédition ont été entreprises par les douanes mais doivent être revues et réorientées. Le manque de transparence et les problèmes d'information constituent un des obstacles à remédier, et une amélioration de la communication interne et externe des institutions concernées est primordiale. De plus, les différentes procédures d'exportation et d'importation (procédures administratives, frais de traitement des dossiers) devront faire l'objet de publications et de campagnes de vulgarisation. Le montant des taxes et redevances à payer en fonction de la catégorie des produits exportés ou importés doivent être intégrés dans le Code général des impôts et faire l'objet d'une révision par la Loi des Finances en cas de modification. Par ailleurs, un des problèmes majeurs que rencontrent les exportateurs concerne les paiements de frais et charges élevés mais aussi informels. L'enquête a révélé que cette situation est inhérente à la quasi-totalité des démarches des entreprises et touchent de nombreuses institutions (octroi des licences et autorisation, certification des produits, inspection avant expédition, dédouanement des marchandises, etc.). Les efforts déjà entrepris par les services des douanes au niveau de l'amélioration des conditions de travail des fonctionnaires et notamment au niveau des salaires doivent être soutenus afin de remédier à ce fléau.

Ces problèmes sont amplifiés par les lourdeurs administratives au niveau des services des douanes et des ports. Les produits agricoles et alimentaires étant périssables, il apparaît essentiel d'améliorer les processus d'importation et d'exportation. Des formations peuvent notamment être dispensées au personnel des différentes administrations (douanes, ports et ministères) afin d'améliorer la rapidité des formalités administratives. D'autre part, il convient de diffuser de manière régulière et systématique au secteur privé des informations complètes et à jour sur les procédures commerciales nationales. Le manque d'infrastructures portuaires pour le stockage et le transport des produits influent également sur les conditions au niveau des échanges commerciaux. D'avantage de projets d'investissement doivent permettre de désengorger les installations portuaires qui ralentissent considérablement les opérations. A ce niveau, un nouveau terre-plein est programmé au port de Tamatave et un nouveau scanner vient d'être installé. Les réseaux de transport doivent également être améliorés (réseaux ferroviaires, réseaux routiers) afin de réduire les délais d'exportation et d'importation.

3. Produits textiles et vêtements

Le développement du secteur textile et vêtement malgache est relativement récent et son essor rapide doit en grande partie aux préférences tarifaires accordées par les pays partenaires. Aujourd'hui, les produits commercés dans ce secteur sont assez diversifiés et peuvent être regroupés en deux catégories : d'une part, les fils et tissus généralement importés pour servir de matières premières aux industries, et d'autre part, les vêtements et accessoires qui sont majoritairement exportés en tant que produits finis.

Cette section présente les obstacles non tarifaires rencontrés par le secteur à partir des résultats de l'enquête menée auprès de 132 entreprises importatrices et exportatrices. Les résultats révèlent notamment que la majorité des entreprises font face à de tels obstacles, que ce soit à l'exportation ou à l'importation. Ils indiquent également que les obstacles sont relativement similaires selon les produits et

l'activité des entreprises. Après une brève introduction sur le secteur, nous présenterons successivement les principales barrières et principaux produits touchés à l'exportation puis à l'importation. Nous identifierons les mesures contraignantes appliquées par les pays partenaires et celles mises en œuvre par Madagascar ainsi que les obstacles procéduraux qui y sont liés. La dernière section sera consacrée au résumé et aux recommandations pour le secteur. Les résultats complets figurent par ailleurs en appendice (appendice IV, tableaux 3).

3.1. Importance du secteur textile et vêtements

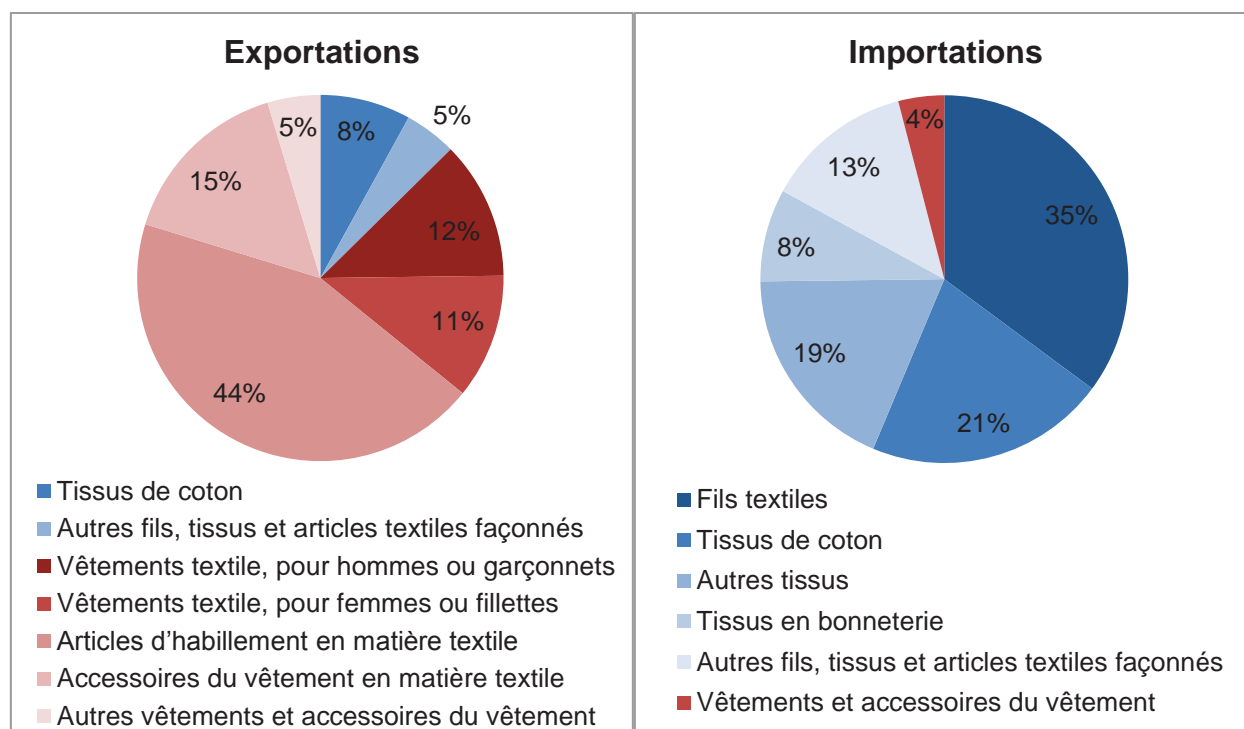
L'industrie textile malgache est née dans les années 60 dans un marché local relativement protégé comprenant un faible nombre d'entreprise. L'ouverture économique dans les années 80 a ensuite changé la configuration du secteur. En effet, les importations de textiles et de vêtements d'occasions ont peu à peu supplanté la production locale et ont entraîné par la suite la disparition de plusieurs acteurs locaux, dans un secteur où la production cotonnière locale restait faible. A la fin des années 80 l'État prit l'initiative de créer une zone franche industrielle permettant de regrouper toutes les entreprises de la filière textile qui bénéficient alors de divers avantages. Cette politique a permis au pays d'attirer les investissements étrangers et aux industries locales de se tourner vers les marchés extérieurs. Les zones franches ont créé près de 100 000 emplois en dix ans, et leur essor est soutenu par les accords préférentiels avec les pays partenaires au commerce.

Le secteur contribuait à près de 11% du PIB en 2010 et regroupait 1% de la population active. Bien que sa part dans les exportations malgaches soit de 40%, elles représentent moins de 1% des échanges mondiaux. Aussi, la fin des mesures de contingent en 2004 qui limitaient les exportations textiles de certains pays asiatiques vers les États-Unis ont exposé Madagascar à une forte concurrence au niveau mondial. De nos jours, la réussite du secteur dépend du renforcement des facteurs clés de compétitivité en amont et en aval de la filière, au niveau de la culture cotonnière, de la transformation et de la confection, afin d'atteindre le niveau de qualité exigé par les principaux pays importateurs.

A l'exportation le secteur regroupe en majeure partie les articles d'habillement en matière textile, les vêtements pour homme, femme et enfants et les accessoires pour vêtements (figure 4.12). Madagascar n'exporte qu'une part relativement faible de tissus et fils. Les pays destinataires des marchandises sont surtout l'UE et l'Asie (figure 4.13). A l'importation, les matières premières (fils et tissus en tout genre) proviennent principalement d'Asie et sont destinées à la confection. Étant donné que les fils et tissus sont importés pour servir d'intrants à la production textile, la courbe de leurs importations suit généralement celle des exportations en vêtements. Les exportations ont atteint leur maximum en 2008 et 2009 (65 millions de \$E.-U. pour les fils et tissus et 886 millions de \$E.-U. pour les vêtements).

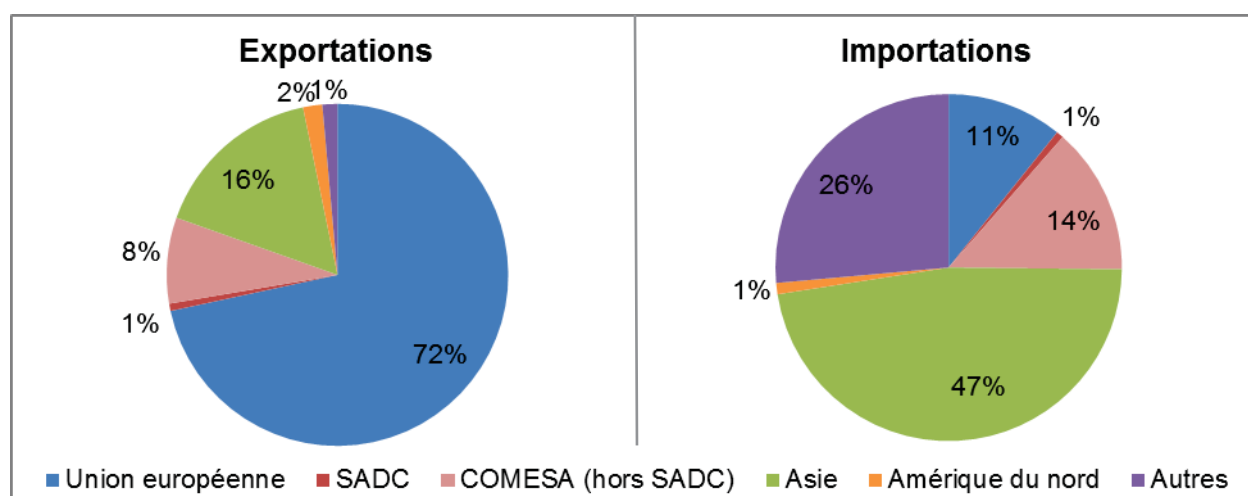
L'enquête révèle que les entreprises du secteur restent fortement confrontées à des obstacles au commerce, aussi bien à l'exportation (66%) qu'à l'importation (56%). A l'exportation, presque la moitié des MNT à l'origine de ces obstacles sont appliquées par les pays partenaires alors qu'à l'importation seules les mesures des autorités locales ont un impact sur les échanges.

Figure 4.12. Principaux produits textiles et vêtements exportés et importés



Source : Calculs de l'ITC sur la base de données Trade Map 2011.

Figure 4.13. Principales destinations et origines des produits textiles et vêtements



Source : Calculs de l'ITC sur la base de données Trade Map 2011.

3.2. Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par les pays partenaires

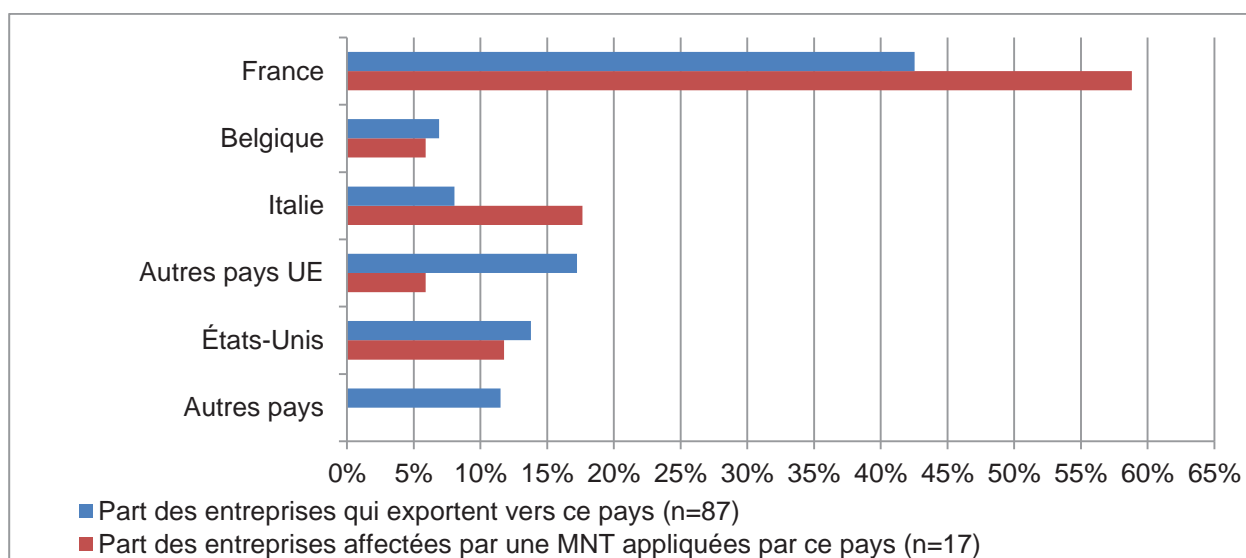
Dans le cadre des Accords de Partenariat Economique (APE) entre l'UE et les pays d'Afrique, et de l'AGOA avec les États-Unis, Madagascar bénéficie d'une exonération des droits de douanes vers ses destinations. La majorité des obstacles rapportés par les entreprises sont toutefois rencontrés sur ces marchés.

L'UE est la première destination vers laquelle les entreprises interviewées rencontrent des difficultés. Ce marché rassemble en effet la majorité des cas de MNT recensés, dont la France et l'Italie représentent plus de la moitié. Les mesures appliquées par l'UE semblent affecter les entreprises d'une manière excessive. L'UE impose notamment des mesures contraignantes en matière d'inspection des marchandises et en matière de règles d'origine.

Les autres destinations semblent relativement moins contraignantes notamment les États-Unis où la part des entreprises qui y exportent (14%) est supérieure à celle des entreprises affectées (12%). Cependant, l'écart n'est pas assez élevé pour dresser une tendance générale. Les mesures contraignantes appliquées par les États-Unis concernent principalement les règles d'origine et différentes interdictions d'importation qui sont propres au marché américain. De plus, l'échantillon ne contient pas d'entreprise qui exporte vers la Chine alors que cette dernière constitue un marché important.

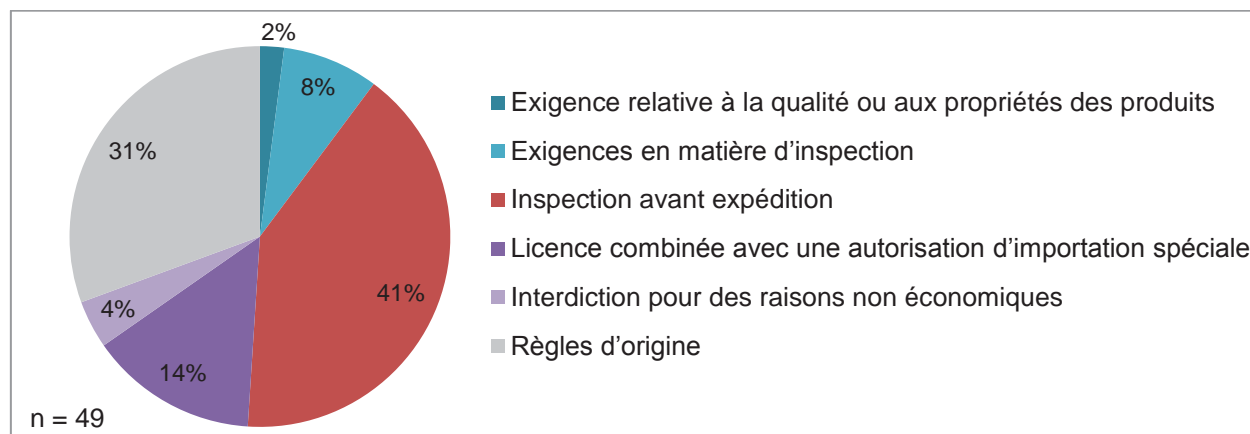
En ce qui concerne les produits affectés par les mesures étrangères, les exportations de vêtements pour femmes et fillettes sont les plus semblent les plus entravés (42% des cas rapportés), suivies des vêtements en matières textiles même en bonneterie (22% des cas rapportés).

Figure 4.14. Principales destinations et pays contraignants pour les exportateurs de produits textiles et vêtements



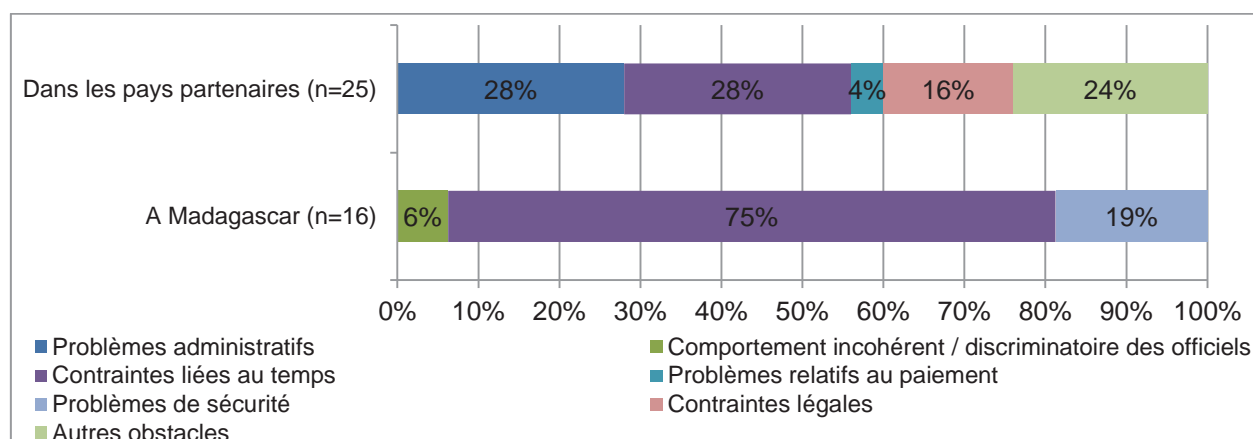
Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

Les entreprises enquêtées ont identifié six catégories de MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires (figure 4.15). Il s'agit principalement d'exigences en matière d'inspection avant expédition, de règles d'origine, de licences et autorisations d'exportation, ainsi qu'en matière d'inspection technique des produits. L'inspection avant expédition vise à contrôler physiquement les marchandises expédiées avant ou à leur entrée dans le pays partenaire, afin de s'assurer de la quantité et nature exacte des produits ainsi que de leur correspondance avec les documents d'accompagnement. Les exigences en matière d'inspection technique interviennent quant à elles lors de la vérification de la conformité des produits vis-à-vis des caractéristiques spécifiées par les règlements techniques.

Figure 4.15. MNT appliquées par les pays partenaires aux exportations de produits textiles et vêtements

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

La majorité de ces mesures (84%) sont contraignantes en raison des obstacles procéduraux qu'elles engendrent. Ces obstacles sont rencontrés à la fois au niveau des autorités locales et dans les pays partenaires (figure 4.16). L'inspection avant expédition engendre, par exemple, de trop nombreux contrôles dans les pays partenaires mais crée également des retards au niveau des procédures administratives nationales. De même, les règles d'origine sont problématiques à cause des délais dans leur mise en application par les autorités locales. D'une manière générale, les contraintes administratives et les contraintes légales sont plutôt imputables aux pays partenaires alors que les problèmes de délais sont davantage rencontrés auprès des administrations locales. Aussi, des problèmes de sécurité et des comportements incohérents du personnel administratif sont également rencontrés à Madagascar. Enfin, 16% des mesures étrangères sont jugées trop rigoureuses, notamment les exigences en matière d'inspection.

Figure 4.16. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT appliquées par les pays partenaires

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

Inspection physique des marchandises

L'inspection avant expédition représente 41% des cas de MNT affectant l'exportation de textiles et vêtements. Cette mesure est particulièrement contraignante pour les marchandises à destination de l'UE. La France regroupe 90% des cas rapportés et la Belgique 10%. La majorité des produits textiles, à l'exception des articles de mercerie, sont concernés par cette mesure. Les vêtements en matières

Trop de contrôles sont imposés à nos produits par le personnel du Service des douanes [...] ce qui retarde nos activités.

Un exportateur de vêtements en matière textile vers la France

textiles autres qu'en tissu de bonneterie pour femmes et fillettes (40% des cas) et les vêtements autres qu'en tissu de bonneterie pour hommes et garçonnets (25%) en sont les plus touchés.

L'inspection avant expédition est jugée contraignante à cause des obstacles procéduraux qui lui sont rattachés, rencontrés à Madagascar mais également dans les pays partenaires. Les entreprises rapportent que pour respecter cette réglementation, elles doivent se soumettre à un très grand nombre de contrôle notamment en France, principale destination des produits textiles. A Madagascar, les vérifications portent sur les propriétés des marchandises emballées, si elles correspondent effectivement aux marchandises déclarées dans les documents d'expédition. La lenteur administrative au niveau du Ministère du commerce et des services des douanes ainsi que l'absence de sécurité au niveau des services des douanes représentent les principaux problèmes qui pèsent sur les exportateurs du secteur. De plus, les procédures d'inspections aux ports de départ et d'arrivée occasionnent souvent des retards dans la livraison des marchandises.

La détention de licence combinée est exigée à l'exportation de nos produits alors qu'elle requiert de longues démarches administratives qui sont encore ralenties par le service du personnel du Ministère du commerce.

[Un exportateur de vêtements pour garçons vers la France](#)

Exigences techniques

Elles regroupent les exigences sur la qualité et les propriétés des produits ainsi que les procédures d'inspection technique des produits.

Les **exigences relatives à la qualité ou aux propriétés des produits** ne représentent que 2% des cas de MNT rapportés. Elles ne sont appliquées que par la France et uniquement sur les vêtements en matières textiles autres qu'en tissu de bonneterie pour femmes et fillettes. Cette MNT est contraignante du fait des frais et charges élevés exigés par la France au niveau du contrôle de qualité.

Les exigences en matière d'inspection appliquées par la France sont trop strictes [...] et de plus, les normes relatives aux propriétés des produits qu'elle met en place sont trop sévères.

[Un exportateur de robes pour fillettes](#)

En plus de l'inspection physique des marchandises, les exportateurs se sont également plaints des **exigences en matière d'inspection techniques** jugées trop strictes et difficile à satisfaire. Elles représentent 8% des cas recensés et sont appliquées par la France et l'Italie. L'objectif de cette inspection est de s'assurer que le produit satisfait les exigences techniques et les normes requises auxquelles les entreprises doivent se conformer. Elles touchent les vêtements en matières textiles autre qu'en tissu de bonneterie pour femmes et fillettes (robes et jupes). Les produits textiles fabriqués à partir des matières premières chinoises doivent en effet subir un certain nombre d'inspections techniques avant d'entrer sur le marché européen. La réglementation européenne prévoit en effet que l'étiquette sur chaque article doit fournir des informations sur leur composition exacte en fibres²³. D'autres inspections techniques peuvent également avoir lieu sur ces marchandises, notamment celles sur la restriction dans l'utilisation de certaines substances chimiques dans les produits textiles et les produits en cuir.

Règles d'origine

Afin de bénéficier de l'accès aux tarifs préférentiels appliqués par l'UE (Accord de Cotonou) et les États-Unis (AGOA) sur les produits textiles, les entreprises doivent attester que les produits sont originaires des pays avec lesquels un accord a été signé. La réglementation européenne²⁴ prévoit les conditions techniques et territoriales à remplir (produits suffisamment ouverts ou transformés dans les États ACP, cumul de l'origine, transport direct, etc.) afin que l'origine préférentielle soit conférée aux marchandises en provenance des pays de l'ACP.

²³ Réglementation n° 1007/2011 du Parlement européen et du Conseil du 27 septembre 2011 relatif aux dénominations des fibres textiles, à l'étiquetage et au marquage correspondants des produits textiles au regard de leur composition en fibres.

²⁴ Règlement (CE) n° 1528/2007 du Conseil du 20 décembre 2007 appliquant aux produits originaires de certains États appartenant au groupe des États de l'ACP les régimes prévus dans les accords établissant ou conduisant à établir des accords de partenariats économiques, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do>.

Une preuve de l'origine des marchandises doit donc être fournie par les entreprises malgaches et il s'agit du certificat de circulation EUR.1 pour les exportations à destination de l'UE. Pour les exportations à destination des États-Unis, les règles d'origine ne sont plus imposées et les conditions préférentielles ne s'appliquent plus aux produits textiles et vestimentaires provenant de Madagascar depuis la perte de l'admissibilité du pays à l'AGOA en 2009. Cette situation pénalise un bon nombre d'exportateurs de textiles et de vêtements qui se plaignent du manque de reconnaissance des produits par les États-Unis.

Nos produits ne sont pas reconnus par les États-Unis ce qui freine nos exportations [...]; le délai de traitement des dossiers d'expédition au niveau du service des douanes est trop long.

Un exportateur de vêtements pour femmes

Les règles d'origine posent donc des difficultés à ces exportateurs et représentent 31% des cas de MNT contraignantes. Les vêtements en matière textile et en bonneterie et ceux en matière textile autre qu'en tissu de bonneterie pour femmes et fillettes sont particulièrement affectés par les exigences relatives aux règles d'origine qui sont, en majorité (86% des cas) liés à des obstacles procéduraux. Ces exigences sont relatives à l'obtention des certificats d'origine et des certificats de circulation des marchandises qui permettent aux produits, une fois dédouanés, d'être soumis à des tarifs préférentiels. A Madagascar, la lenteur administrative au niveau des services de douanes et du Ministère du commerce retardent considérablement l'obtention de ces certificats d'origine et les procédures d'exportation.

Encadré 5. Procédure de délivrance d'un certificat de circulation des marchandises EUR.1

Le certificat de circulation des marchandises EUR.1 est délivré par les autorités douanières du pays d'exportation sur demande écrite établie par l'exportateur ou, sous la responsabilité de celui-ci, par son représentant habilité. [...] Il est délivré [...] si les produits concernés peuvent être considérés comme des produits originaires des États ACP ou de l'un des autres pays visés à l'article 6 et remplissent les autres conditions prévues [...].

Les autorités douanières délivrant des certificats EUR.1 prennent toutes les mesures nécessaires afin de contrôler le caractère originaire des produits et de vérifier si toutes les autres conditions prévues par la présente annexe sont remplies. À cet effet, elles sont habilitées à exiger toutes preuves et à effectuer tous contrôles des comptes de l'exportateur ou tout autre contrôle qu'elles estiment utile. Les autorités douanières chargées de la délivrance des certificats EUR.1 doivent aussi veiller à ce que les formulaires visés au paragraphe 2 soient dûment complétés. Elles vérifient notamment si le cadre réservé à la désignation des produits a été rempli de façon à exclure toute possibilité d'adjonctions frauduleuses.

Source : Règlement (CE) n° 1528/2007 du Conseil du 20 décembre 2007, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do>.

Autres mesures appliquées par les pays partenaires

La France est l'unique pays appliquant des exigences contraignantes en matière de **licence combinée avec une autorisation d'importation spéciale** qui représentent 14% des cas de MNT. Cette mesure a été rapportée par une entreprise qui exporte des ensembles et pantalons pour hommes et garçons, des ensembles et pantalons pour femmes et fillettes, des vestes et des robes. L'obtention des licences engendrent bien souvent des retards au niveau des procédures administratives malgaches.

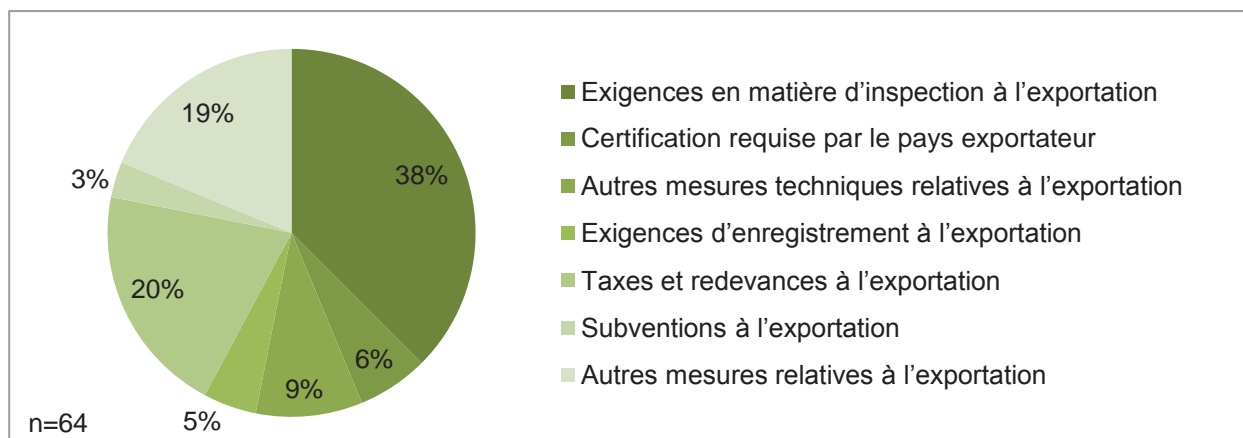
Les entreprises ont également révélé que les États-Unis appliquent des **interdictions pour des raisons non économiques**. Cette mesure représente 4% des cas de MNT observées et frappe uniquement les vêtements en matière textile. Cette situation constitue un obstacle majeur dans les échanges qui ont nettement fléchi depuis 2009. En effet, Madagascar ne pourra bénéficier des avantages commerciaux nés de l'AGOA tant que les conditionnalités reprises dans les textes ne seront pas respectées, notamment l'instauration d'un gouvernement démocratique²⁵. Cette exclusion due à des raisons politiques ne permet plus aux exportateurs de bénéficier de la franchise douanière pour les exportations textiles et du non restriction dans les quantités exportées.

²⁵ Les critères d'admissibilité à l'AGOA sont annoncés dans la section 104 de la Loi publique américaine 106/200 du 18 mai 2000. <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-106publ200/html/PLAW-106publ200.htm>

3.3. Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par Madagascar

Les mesures non tarifaires mises en œuvre par Madagascar représentent plus de la moitié des cas rapportés par les exportateurs du secteur textile et vêtement. On distingue 7 principales catégories de mesures (figure 4.17) dont les exigences en matière d'inspection (38% des MNT nationales contraignantes) et les taxes et redevances (20%). Les autres mesures rapportées portent sur l'enregistrement des exportations, les subventions ou encore d'autres mesures techniques.

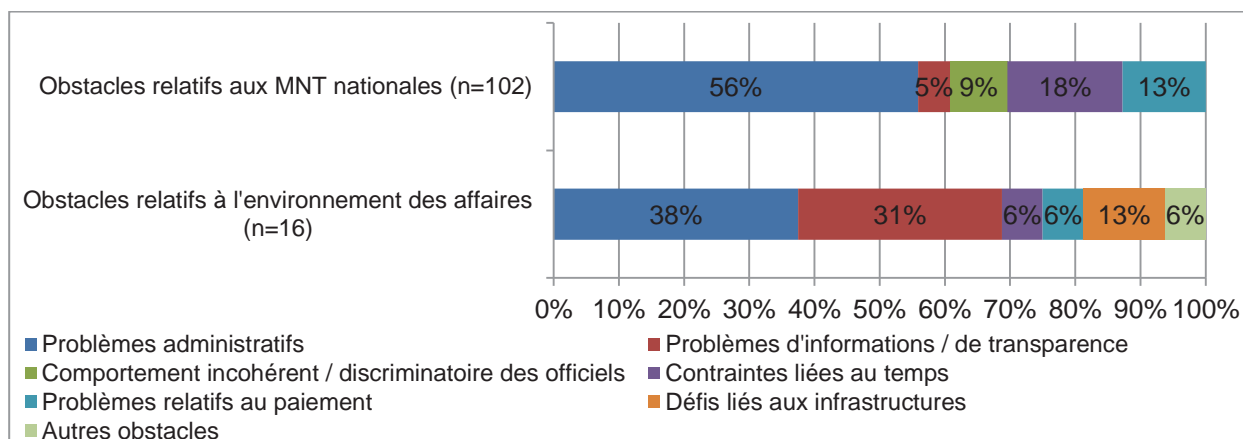
Figure 4.17. MNT appliquées par Madagascar aux exportations de produits textiles et vêtements



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

Les mesures non tarifaires appliquées par les autorités nationales aux exportations de produits textiles et vêtements sont contraignantes en raison des obstacles procéduraux qu'elles engendrent. En moyenne, une mesure nationale crée au moins deux obstacles procéduraux. Plus de la moitié de ces obstacles concerne des problèmes administratifs (figure 4.18) comme le nombre élevé de documents à fournir, de contrôle ou d'agences impliquées. De plus, nombre d'exportateurs rencontrent des retards dans les procédures administratives et rapportent également devoir s'affranchir régulièrement de pot-de-vin. Enfin, il semble que les règlements relatifs à l'exportation sont modifiés fréquemment par le Gouvernement, et la classification des produits au niveau des douanes est incohérente. Ces deux obstacles engendrent ensemble un problème de transparence et d'incompréhension de la part des entreprises. Les services des douanes sont impliqués dans la majorité des procédures administratives posant problèmes.

Figure 4.18. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT nationales et obstacles relatifs à l'environnement des affaires à Madagascar



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

La plupart des obstacles relatifs à la réglementation nationale semble, par ailleurs, inhérents à l'environnement des affaires. La duplication des contrôles et la multiplication des agences et organisations

administratives impliquées représentent, par exemple, des problèmes fréquents. Aussi, il est courant que le Gouvernement modifie souvent les dispositions législatives, sans que les opérateurs en soit informés, favorisant les comportements discriminatoires des fonctionnaires et les paiements informels. A ce point s'ajoute le manque d'infrastructures routières et portuaires qui handicape souvent les exportateurs, un défi auquel le gouvernement doit fournir des efforts afin de faciliter l'accès aux marchés et l'expédition des marchandises.

Inspection, certification et autres mesures techniques

Les exigences en matière d'inspection regroupent 38% des cas de mesures contraignantes appliquées par Madagascar à l'exportation de textiles et vêtements. Toutes les catégories de produits sont soumises à cette mesure à l'exception des malles, mallettes et valises. Cependant, elle est particulièrement problématique pour les exportations de vêtements en matière textile.

Comme dans le cas des produits agricoles et alimentaires, les inspections sur les produits textiles sont longues et trop complexes. Certains produits sont par exemple soumis à différentes procédures notamment le «circuit rouge», un contrôle par scanner dont le délai d'exécution peut prendre jusqu'à une semaine. Les services des douanes requièrent en effet un volume important de documents lors de la préparation de l'inspection et réalisent ensuite de nombreux contrôles. Les entreprises doivent également se rapprocher de différents guichets pour réaliser les diverses inspections et obtenir les autorisations adéquates, créant un environnement propice aux retards et aux pots-de-vin.

Les problèmes administratifs et le manque d'information au niveau du Ministère du commerce et des services des douanes entravent la bonne marche de nos échanges commerciaux [...]. Le service des douanes exige de nombreux contrôles sur nos produits avant l'embarquement.

Un exportateur de vêtements pour hommes et garçons

Les exigences en matière de certification représentent 6% des cas rapportés et affectent principalement les articles confectionnés entièrement ou principalement en matières textiles, les accessoires de vêtements et les vêtements en matières textiles. L'obtention des certificats d'exportation est généralement associée à des lenteurs administratives au niveau du Ministère du commerce et des services des douanes. Les entreprises ont également relevé des comportements arbitraires et incohérents des fonctionnaires notamment dans les services des douanes, et ont rapporté que les règlements changeaient trop fréquemment.

Lors de la certification de nos produits, le comportement du personnel au niveau des services des douanes est parfois arbitraire et les règlements sont souvent modifiés.

Un exportateur d'accessoires

L'exigence d'enregistrement à l'exportation regroupe 5% des cas de MNT rapportés. Cette MNT n'est appliquée qu'aux vêtements en bonneterie pour hommes et garçonnetts et les vêtements en matières textiles autre qu'en tissu de bonneterie pour femmes et fillettes. Cette mesure est contraignante compte tenu de la pluralité des documents requis par les services des douanes pour l'enregistrement des marchandises. **Les autres mesures techniques** (9% des cas de MNT observés) ne sont appliquées qu'aux vêtements en matières textiles autre qu'en tissu de bonneterie et sont également associées aux lourdeurs et retards administratifs auprès des services des douanes.

Taxes et autres mesures nationales à l'exportation

Les **taxes et redevances** constituent 20% des cas rapportés. Ces dernières sont rencontrées par les exportateurs de vêtements en matières textiles autre qu'en tissu de bonneterie pour femmes et fillettes et de vêtements en matières textiles. Les entreprises enquêtées ont annoncé que certaines taxes sont perçues lors de l'expédition des marchandises. Il s'agit de taxes supplémentaires imposées par les douanes dès qu'une erreur dans la nomenclature des produits a été observée ou de taxes supplémentaires à payer par conteneur expédié. Les obstacles rencontrés sont donc liés aux procédures et concernent principalement la classification incohérente des produits, le manque de clarté dans les règlements en vigueur, les paiements informels ainsi que le paiement de frais et charges élevés au niveau des services des douanes.

Encadré 6. Disposition fiscale-douanière applicable aux entreprises franches

Les biens et services exportés à l'étranger par les entreprises bénéficiant du régime de Zone franche sont exonérés de tous droits et taxes à l'exportation (Article 41 de la Loi n°89-027 modifiée et complétée par la loi n°91-020 relative au régime de zone franche).

Outre les droits et taxes, des frais au titre des prestations rendues par GasyNet peuvent être perçues à la charge des exportateurs, sauf pour les marchandises admis sous les régimes de transit et de réexportation. «Compte tenu de leurs spécificités, les entreprises franches dûment enregistrées ainsi que les entreprises exportatrices s'acquitteront des frais de prestation selon une facturation particulière par conteneur ou par expédition (aérien) au moment de l'importation pour les entreprises franches (ou de l'exportation s'il n'y a pas d'importation par conteneur ou aérienne [...]). Les modalités de calcul de ces frais ont été annoncées par décision de la Direction générale des douanes» (Article 2 de la Décision n°03/MFB/SG/DGD du 24 mai 2007 fixant les frais de prestation de la société GasyNet sur les opérations faisant l'objet d'une déclaration réglementaire en douane auprès d'un bureau des douanes informatisé).

Source : www.Droit-Afrique.com et www.gasynet.com.

Les autres mesures relatives à l'exportation regroupent 19% des cas de MNT observés et concerne les conditions de rapatriement des recettes d'exportation sur le territoire malgache qui semblent être contraignantes pour les entreprises. La réglementation sur les zones franches²⁶ prévoit en effet que «Les entreprises bénéficiant du régime de Zone franche sont tenues de domicilier dans un compte en devises ouvert dans les banques locales, toutes les opérations d'exportation, et d'y rapatrier les recettes d'exportation dans le délai maximum de cent quatre-vingt-dix (190) jours à compter de la date d'embarquement». **Les subventions à l'exportation** représentent 3% des cas de MNT observés et touche uniquement les vêtements en matière textile. La modification incessante des règlements par le gouvernement et le Ministère du Commerce influe sur cette MNT.

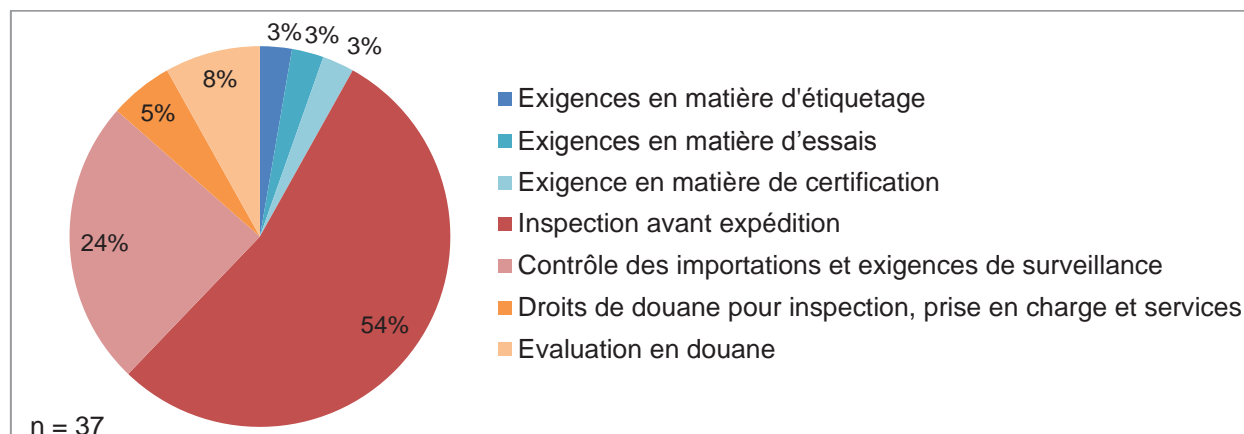
3.4. Expérience des entreprises vis-à-vis des MNT à l'importation

Environ 70% de la valeur des importations du secteur textile et vêtement est affectée par des mesures contraignantes. Cette situation est imputable essentiellement aux mesures appliquées par Madagascar. Les tissus de coton constituent en grande partie des intrants aux industries textiles, ainsi le régime appliqué à ces derniers peut avoir des impacts sur les exportations du secteur.

Les entreprises importatrices ont identifié sept types de mesures contraignantes (figure 4.19) dont l'inspection physique et le contrôle des marchandises qui représentent la majorité des cas mais aussi des mesures en matière d'évaluation en douane et des mesures techniques.

²⁶ Article 18 alinéa 2 de la Loi n°89-027 modifiée et complétée par la loi n°91-020 relative au régime de zone franche, www.Droit-Afrique.com

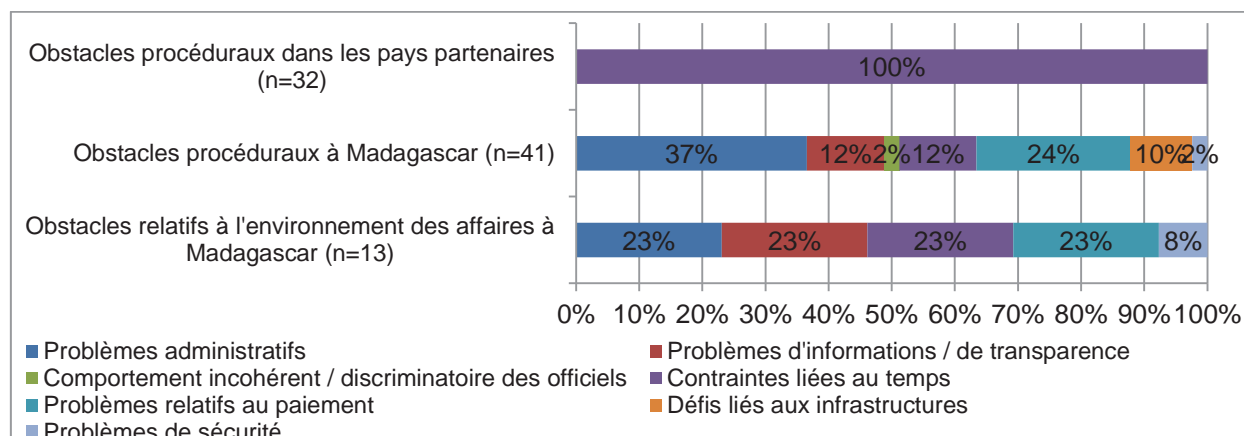
Figure 4.19. MNT appliquées par Madagascar aux importations de produits textiles et vêtements



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

La grande majorité des règlements à l'importation engendrent des obstacles procéduraux. Bien que les règlements soient appliqués par Madagascar, les obstacles procéduraux sont rencontrés à la fois à Madagascar et dans les pays partenaires. Les obstacles se déroulant chez les partenaires concernent exclusivement des retards des procédures administratives issues des exigences en matière d'inspection qui se font généralement dans le pays d'exportation et non d'importation. A Madagascar, les obstacles sont relativement similaires à ceux rencontrés par les exportateurs du secteur. Les problèmes administratifs, les problèmes d'informations et les contraintes liées au temps sont majoritairement dénoncés par les importateurs, et sont généralement rencontrés au niveau des services de douanes (figure 4.20). Le Ministère d'État chargé de l'économie et de l'industrie est également concerné par le retard des procédures administratives. Comme dans le cas des exportations de produits textiles, les problèmes de paiement informels font également partie des obstacles mentionnés.

Figure 4.20. Obstacles procéduraux relatifs et obstacles relatifs à l'environnement des affaires à l'importation



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

Inspection physique et contrôle des importations

L'inspection physique représente 54% des cas rapportés. Elle affecte principalement les importations de fils, textiles et de tissus de coton mais aussi les tissus en matières textiles et les produits de mercerie. Les inspections sont contraignantes en raison de la diversité des documents à fournir au niveau du Ministère du commerce, de la lenteur administrative et du nombre important de contrôles imposés par les services des douanes. Comme pour les exportations, les douanes exigent un grand nombre de contrôles et de procédures de vérification qui retardent le dédouanement et restent propices aux paiements informels. Le

Bordereau de suivi de cargaison (BSC) demandée par GasyNet requiert par ailleurs trop de documents à fournir, dont toutes les factures détaillées des marchandises ainsi que toutes les autres déclarations.

Trop de documents nous sont demandés pour l'inspection de nos importations [...] entravant ainsi le flux de nos échanges et réduisant nos bénéfices.

[Un importateur de fils textiles](#)

Le contrôle des importations représente 24% des cas rapportés. Il concerne tous les produits mais est relativement plus fréquent pour les tissus en matières textiles synthétiques ou artificielles. Les contrôles sont jugés trop nombreux alors qu'ils ne portent pas directement sur l'évaluation de la conformité des produits. Aussi, les règlements et procédures opérés par les services des douanes changent fréquemment ce qui complique la préparation des marchandises et engendrent des retards. Les entreprises rapportent également que les produits sont parfois mal classifiés par les services de douanes qui leur attribuent un tarif douanier supérieur à celui qu'ils devraient payer.

Evaluation en douane et autres mesures à l'importation

L'évaluation en douane représente 8% des cas de MNT rapportés par les importateurs. Cette procédure est contraignante pour les importations de fils, textiles, et tissus de coton ainsi que les produits en mercerie. L'évaluation en douane requiert la présence du personnel des services des douanes pour le dédouanement des marchandises. Cette situation constitue l'un des principaux obstacles procéduraux liés à cette procédure, puisque les entreprises doivent souvent avoir recours à des paiements informels pour que les marchandises soient dédouanées correctement et en temps voulu.

L'exigence en matière d'essai représente 3% des cas et concerne les importations de fils et textiles. Cette MNT est contraignante compte tenu des nombreux documents requis par les services des douanes, de la lenteur administrative et du nombre de contrôles élevés effectués par ces services. Ce problème au niveau des documents à fournir rend également **l'exigence en matière de certification** contraignante. Elle représente 3% des cas observés et affecte les tissus de coton.

Nos marchandises ne peuvent franchir le port sans la présence du personnel des douanes pour l'évaluation de nos produits. [...] Ces responsables sont souvent absents et leur comportement arbitraire.

[Un importateur de tissus de coton](#)

3.5. Résumé et recommandations préliminaires pour le secteur textile et vêtements

Les produits textiles et vêtements constituent un secteur clé de l'économie malgache et représentent une part importante des exportations et des importations du pays. Toutefois, les marchés de destination comme les marchés d'approvisionnement restent peu diversifiés, l'Asie étant le principal fournisseur des matières premières et l'Europe le principal client des produits finis malgaches. Cette situation rend le secteur fortement dépendant de ces deux marchés, de leur activité et de leur accessibilité. De ce point de vue, l'enquête révèle que de nombreuses entraves persistent sur les marchés étrangers mais aussi au niveau national. Cela est particulièrement vrai pour les vêtements exportés et pour les tissus importés, tous deux soumis à des règlements et procédures contraignants. L'enquête montre en effet que les obstacles relèvent principalement des procédures relatives à la mise en œuvre des règlements commerciaux, et cela à Madagascar comme dans les pays partenaires. Ces procédures s'appliquent de manière transversale aux exportations et aux importations, quelle que soit la destination ou l'origine du produit. Le développement du secteur doit donc passer par une politique sectorielle ciblée afin de faciliter l'accès au marché des matières premières qui sont vitales pour l'expansion de la production et la compétitivité des produits exportés sur les marchés internationaux.

Les principaux obstacles aux exportations de vêtements et aux importations de textile sont issus des inspections et contrôles des marchandises qui sont réalisés à l'étranger comme à Madagascar. Malgré les accords commerciaux existants (notamment l'APE avec l'UE), la mise en œuvre des procédures par les autorités nationales et étrangères constituent un frein à la fluidité des échanges. Les entreprises considèrent qu'il y a trop de contrôles, trop de documents et trop de guichets impliqués lors des procédures de dédouanement et d'inspection avant, à la sortie et à l'entrée des marchandises. La multiplication et la lourdeur de ces contrôles retardent les opérations et favorisent le développement des

pots-de-vin. Le développement de la filière textile doit donc passer par une révision et une rationalisation des inspections et contrôles mis en œuvre par les différentes autorités et agences afin de simplifier et faciliter les procédures d'export et d'import. Dans ce domaine, la mise en œuvre de la Procédure accélérée de dédouanement (PAD) qui vise à accélérer le dédouanement des marchandises et l'expédition doit être poursuivie et renforcée.

Face au manque de rapidité et de transparence des services, le Ministère du commerce et le service des douanes doivent également renforcer leurs stratégies de communication afin de diffuser les informations sur les différentes procédures d'exportation et d'importation (procédures administratives, frais de traitement des dossiers) de manière plus large et plus efficace. Ces informations sont particulièrement sensibles pour les entreprises textiles car la réactivité est un facteur de compétitivité essentiel sur des marchés très concurrentiels dont la difficulté est accentuée par la crise. Des formations peuvent notamment être dispensées au personnel des différentes administrations (douanes, ports, ministères) pour assurer la rapidité des formalités administratives. Des informations continues et permanentes sur les procédures peuvent aussi être diffusées auprès des entreprises. Les informations aux entreprises doivent également porter sur les normes nationales et étrangères et les barèmes de taxes à payer à l'importation comme à l'exportation. En outre, le manque de visibilité sur la classification douanière des marchandises donne souvent lieu à des paiements informels. La lutte contre le paiement des frais et charges informels doit, par ailleurs, être poursuivie au niveau des différentes agences impliquées dans la délivrance des documents et l'inspection des marchandises.

A l'exportation, les retards observés dans les administrations locales et étrangères ne proviennent pas uniquement de la mise en œuvre des inspections et contrôles mais également de la délivrance des documents d'exportation. Parmi ces documents, les licences d'exportation délivrées par les autorités étrangères notamment en France sont particulièrement difficile à obtenir rapidement, tout comme les certificats d'origine qui doivent eux être fournis aux autorités douanières. Il s'agit notamment du certificat de circulation EUR1 qui permet d'attester l'origine des marchandises dans le cadre des partenariats entre les pays ACP et l'UE. Le manque de clarté sur les règles d'origine pour les produits exportés vers les États-Unis représente également un problème qui doit être adressé à travers une meilleure diffusion de l'information sur le sujet par les autorités compétentes notamment les services des douanes et le Ministère du commerce.

A l'importation, les matières de base comme les tissus de coton et les fils textiles sont les plus soumis aux MNT. Cependant une restriction à l'entrée de ces produits entraîne forcément des perturbations au niveau de la production. Il s'agit essentiellement d'intrants pour l'industrie textile. Aussi, la facilitation de l'entrée de ces matières doit être entreprise afin d'assurer la bonne organisation du personnel des services des douanes qui assure le dédouanement des produits. Parallèlement à cette facilitation d'entrée, la production locale de ces matières de base doit être promue pour améliorer l'autonomie des industries textiles implantées à Madagascar.

La facilitation des procédures de dédouanement et de contrôle des marchandises doit enfin s'accompagner d'une amélioration de l'environnement des affaires qui doit axer ses priorités sur le développement des infrastructures portuaires pour le stockage et le transport des produits, afin de soutenir la compétitivité des entreprises malgaches dans les échanges commerciaux.

4. Autres produits manufacturés

Cette dernière section aborde l'impact des mesures non tarifaires sur le commerce des produits manufacturés malgaches autres que le textile et les vêtements. Pour cela, plus de 200 entreprises exportatrices et importatrices du secteur ont été interviewées et ont rapporté les obstacles rencontrés. Bien que le secteur soit relativement moins affecté que celui des produits agricoles et des produits textiles, près de la moitié du commerce de produits manufacturés est entravée par des mesures non tarifaires. Les exportations sont particulièrement touchées par de telles mesures surtout celles de produits artisanaux. Les entreprises font notamment face à des problèmes lors de la mise en conformité avec une MNT. Pour mieux comprendre les barrières rencontrées, il s'avère primordial d'identifier les mesures qui en sont à l'origine et les produits qui sont affectés.

Après une brève introduction sur le secteur, nous présenterons successivement les principales mesures contraignantes et les principaux produits touchés à l'exportation puis à l'importation. Nous distinguerons pour cela les mesures appliquées par les pays partenaires de celles mises en œuvre par Madagascar. Nous identifierons également les obstacles relatifs à chaque mesure indépendamment du fait qu'ils soient appliqués par les pays partenaires ou par les autorités nationales. La dernière section sera consacrée aux conclusions et aux recommandations pour le secteur. Par ailleurs, les résultats détaillés de l'enquête pour les produits manufacturés (hors textile et vêtements) figurent en annexe (tableaux 4, appendice IV).

4.1. Importance du secteur manufacturier

Le poids du secteur industriel dans l'économie malgache est aujourd'hui faible, comparé à celles des autres pays de l'Afrique. Avec une contribution de seulement 16,1% au PIB de 2010²⁷ (en incluant le secteur textile et vêtement), le secteur industriel montre un faible dynamisme, dû principalement à une ouverture économique très récente. En effet, Madagascar n'est passée à la libéralisation économique que vers le début des années 90. Malgré un coût de main d'œuvre relativement bas, le retard des investissements a donc handicapé l'industrie malgache qui se concentre aujourd'hui essentiellement autour de l'agro-industrie et des petites manufactures. De plus, le tissu industriel est peu dense, les entreprises bénéficient très peu de transferts technologiques et les outils de production se renouvellent très rarement. De ce fait, la balance commerciale du secteur est largement déficitaire et les exportations restent faibles.

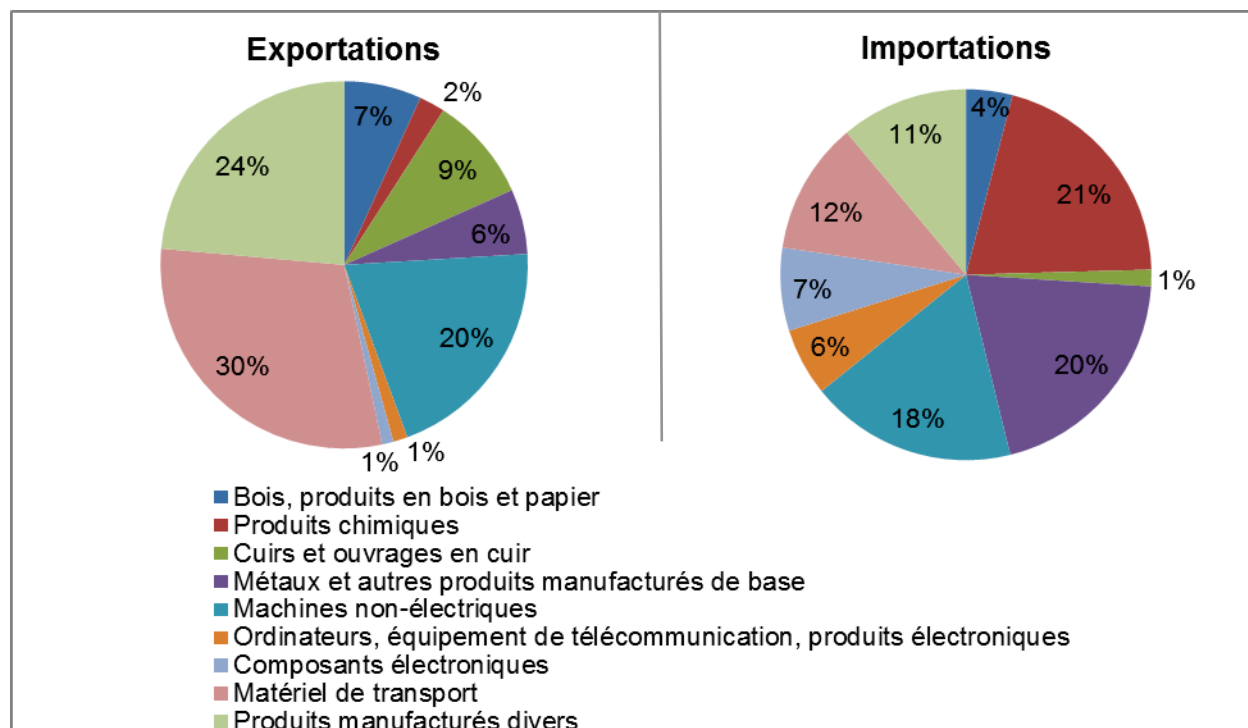
A l'exportation, les produits qui composent le secteur des autres produits manufacturés sont diverses mais de faible valeur pour la plupart. Ils ne représentaient que 24% du total des exportations en 2010 derrière les secteurs agricole et textile. Il s'agit principalement de machines non électriques, de matériels de transport, du bois, de métaux et de produits artisanaux dont les ouvrages en fer, en cuir et en vannerie (figure 4.21). Seuls les produits artisanaux ont une large gamme de marchandises sur les marchés internationaux mais à faible valeur ajoutée, les exportations d'autres produits manufacturés restant ponctuelles (bateaux à usages techniques, divers engins) malgré leur forte valeur ajoutée. Bien que la filière regroupe de nombreux producteurs, elle revêt bien souvent un caractère informel et manque, de ce fait, d'un cadre réglementant sur la propriété intellectuelle. Les artisans qui réussissent à percer sur les marchés sont souvent organisés en coopératives et évoluent dans des segments de marché haut de gamme. Ils ont ainsi acquis un certain professionnalisme qui sous-entend le respect des diverses normes internationales.

Les produits commercés sur les marchés internationaux et leurs caractéristiques varient souvent en fonction de la demande des clients, dont la majorité se situe dans l'UE et en Asie (figure 4.22). Les exportations des produits manufacturés autres que le textile et les vêtements ont fortement fluctué durant la dernière décennie. Une analyse par produit montre que les métaux et autres produits manufacturés de base ont connu une hausse fulgurante à partir de 2011 due aux exportations de nickel non allié et de matras de cobalt issus de l'exploitation minière et notamment celle du chantier d'Ambatovy. Le bois et les produits en bois ont par ailleurs fléchi et plus précisément les boîtes et caisses en papier ainsi que les bois bruts.

A l'importation, le secteur des autres produits manufacturés regroupent tous les produits entrant sur le territoire en dehors du textile, des vêtements. Il s'agit surtout de moteurs et autres composants de voitures, de matériels de construction, de produits manufacturés divers (petits articles et produits utilisés dans la vie courante ou destinés à la revente) ainsi que des produits chimiques (alcool éthylique, soude caustique etc.). Le secteur des autres produits manufacturés représentait la majorité des importations malgaches en 2010 (70%). Les importations ont été relativement stables durant la dernière décennie pour toutes les catégories de produits, à l'exception des machines non électriques et des matériels de transport, qui ont augmenté en 2008 suite à l'installation d'entreprises minières à Madagascar qui ont dynamisé la demande en équipement.

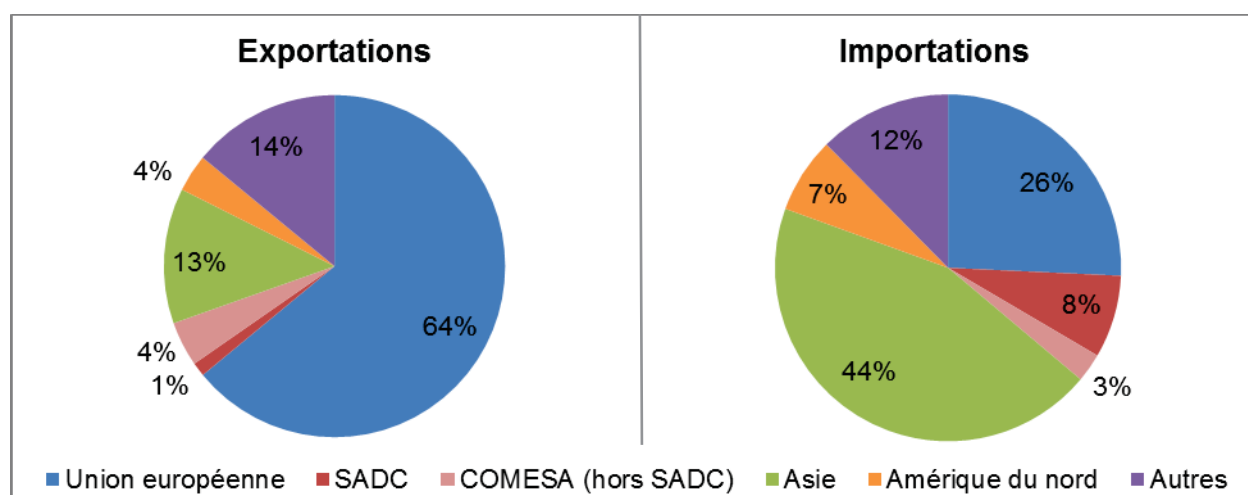
²⁷ Source: African Economic Outlook, 2010, <http://www.oecd-ilibrary.org>.

Figure 4.21. Principaux produits manufacturés (hors textile et vêtements) exportés et importés



Source : Calculs de l'ITC sur la base de données Trade Map 2011.

Figure 4.22. Principales destinations et origines des produits manufacturés (hors textile et vêtements)



Source : Calculs de l'ITC sur la base de données Trade Map 2011.

Le manque de dynamisme du secteur manufacturier (hors textile et vêtement) tient en partie à la faible industrialisation du pays et au manque de perspectives commerciales. De plus, l'enquête révèle que les entreprises du secteur restent fortement confrontées à des obstacles au commerce. Alors que les exportateurs rencontrent des obstacles lors de la mise en conformité avec les règlements appliqués par les pays partenaires ainsi que ceux imposés par Madagascar, les importateurs font essentiellement face à des entraves issues de la mise en œuvre des règlements nationaux.

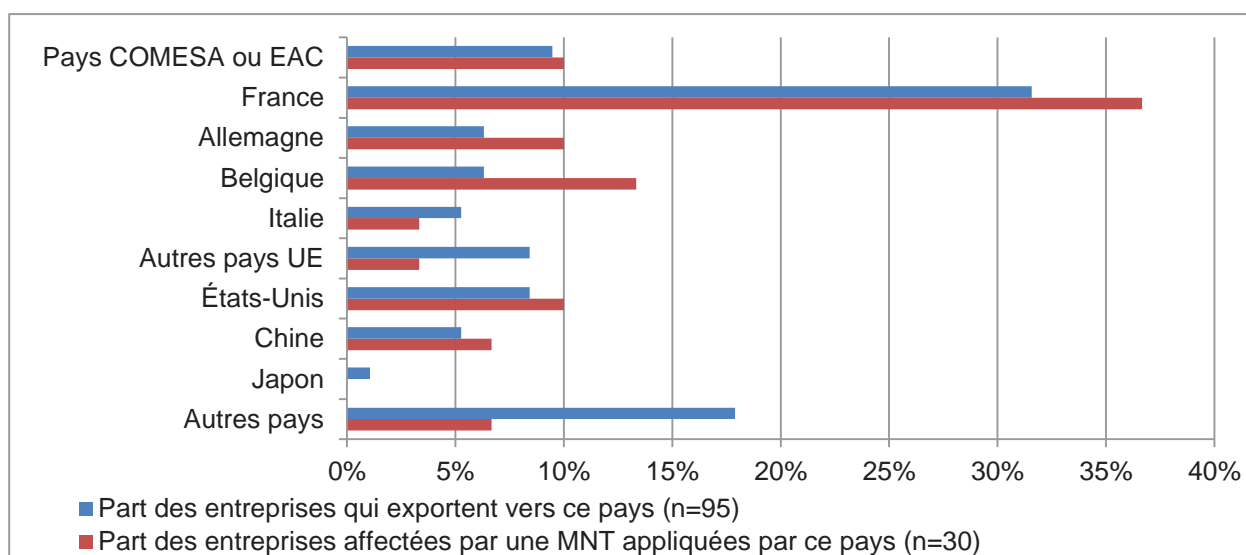
4.2. Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par les pays partenaires

Comme dans les autres secteurs, environ la moitié des contraintes à l'exportation proviennent des règlements mise en œuvre par les pays partenaires. Ces mesures touchent principalement les produits manufacturés de base et les produits du bois qui regroupent respectivement 45% et 28% des obstacles rapportés.

A l'origine des MNT contraignantes, on retrouve les principales destinations comme l'Union européenne, premier marché des produits manufacturés mais aussi principale région appliquant des règlements contraignants. Bien qu'il s'agisse d'un partenaire traditionnel, l'UE impose des mesures d'une manière disproportionnée aux exportateurs malgaches. La Belgique et l'Allemagne représentent les marchés les plus difficiles pour les entreprises (figure 4.23). La France se distingue également parmi les pays européens les plus contraignants car elle est de loin le principal pays destinataire (32% des entreprises y exportent) et de nombreux exportateurs sont donc touchés par ses mesures (37%). Les autres pays européens semblent, quant à eux, plus accessibles pour les exportateurs malgaches.

Les États-Unis représentent le deuxième pays de destination, derrière la France, et figurent également parmi les principaux partenaires appliquant des MNT contraignantes. Environ un exportateur sur dix déclare faire face à des difficultés relatives aux règlements américains. Bien que ces mesures touchent une faible part des exportations, les produits concernés ont une valeur ajoutée élevée à l'exemple des machines non électriques et des matériels de transport. Les dispositions des États-Unis concernent entre autres la certification des produits, l'origine des matières et éléments et l'inspection avant expédition.

Figure 4.23. Répartition des MNT appliquées par les pays partenaires à l'exportation de produits manufacturés



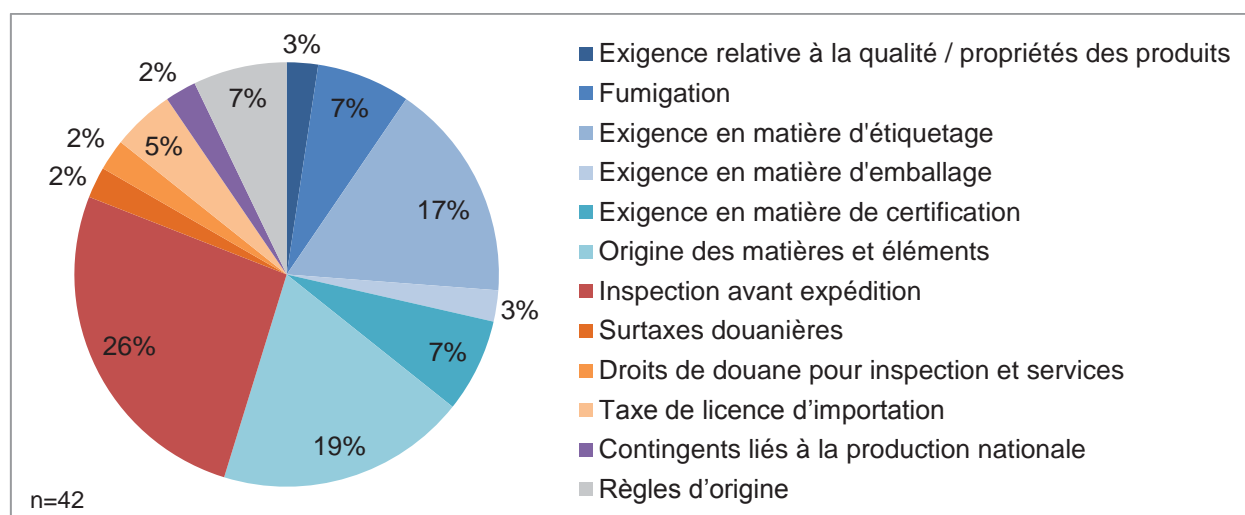
Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

L'impact des MNT appliquées par l'Asie semble assez similaire à celles des pays de l'Amérique du Nord. Environ 14% des entreprises exportent vers cette région et seules 10% rencontrent des MNT contraignantes appliquées par ses pays notamment la Chine, principal pays contraignant pour les exportateurs interviewés. Le marché chinois reste toutefois assez récent et les produits exportés varient d'une année à une autre en fonction des besoins du pays (produits en bois et papiers, matériels de transport et machines non électriques, ouvrages de vannerie, produits chimiques, et récemment, le nickel). La Chine met en œuvre par exemple des exigences sur l'origine des matières et éléments composant les produits et l'inspection avant expédition.

Les exportations vers les autres partenaires rencontrent relativement moins de barrières. Bien que les pays de la SADC et du COMESA figurent parmi les principales destinations, ils ne semblent pas mettre être en œuvre des MNT contraignantes de manière excessive. Les produits commercés sont surtout les métaux, le bois et les produits en bois et papiers, ainsi que les produits manufacturés divers. L'Afrique du Sud et Maurice sont les seuls pays appliquant des mesures contraignantes dans cette région. Elles concernent surtout des exigences techniques ainsi des taxes à l'importation.

Les mesures mises en œuvre par les pays partenaires sont diverses. On en dénombre une douzaine (figure 4.24) dont la majeure partie concerne des mesures techniques (exigences techniques et évaluation de conformité). Il s'agit notamment d'exigences en matière d'étiquetage des métaux et de ses produits dérivés ainsi que des règlements relatifs à l'origine des matières pour le bois et les produits du bois. D'autre part, la plupart des produits (bois, produits en bois et papier, métaux et autre produits manufacturés de base) sont également soumis à des procédures d'inspection physique des marchandises avant leur expédition. Les autres règlements portent sur les taxes d'importation, les contingents ou encore les règles d'origine. Les problèmes relatifs aux règles d'origine concernent principalement les produits manufacturés divers tandis que les taxes sont rapportées en particulier par les exportateurs de produits chimiques.

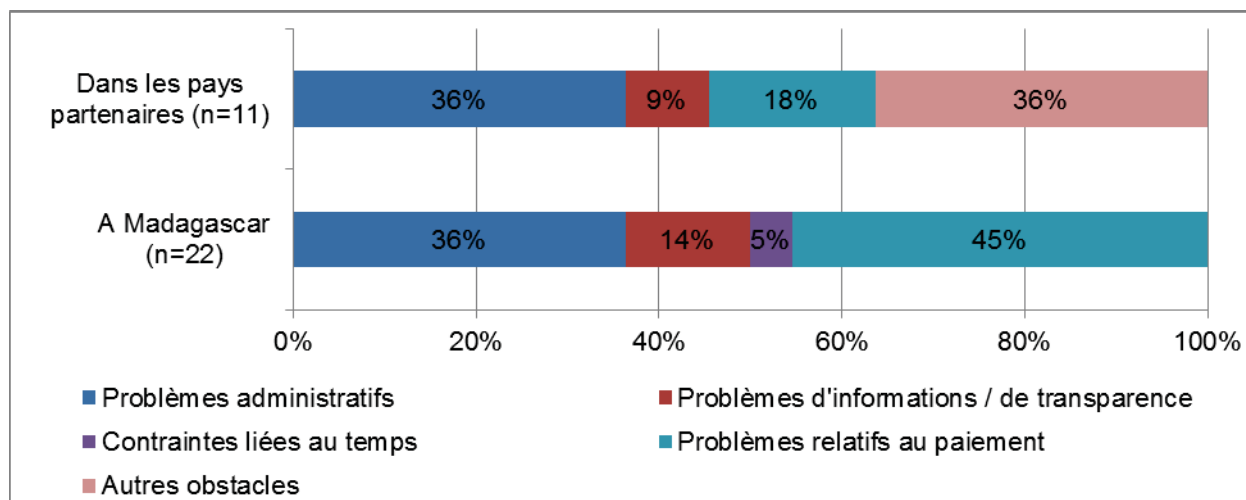
Figure 4.24. MNT appliquées par les pays partenaires à l'exportation de produits manufacturés



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

Les règlements imposés sont, à parts égales, contraignants en raison de leur rigueur et en raison des procédures qui y sont liées. Les mesures techniques sont jugées particulièrement rigoureuses notamment les exigences en matière d'étiquetage et sur l'origine des matières et éléments utilisés dans le processus de production qui sont, pour la plupart, imposés par les pays de l'UE. Les taxes et autres mesures paratariétaires ainsi que les contrôles quantitatifs ont également été jugés assez strictes. Les autres mesures engendrent des obstacles procéduraux. Ces obstacles sont rencontrés principalement à Madagascar mais aussi, parfois, dans les pays partenaires. Ils sont dans la majorité associés aux procédures d'inspection physique des marchandises et à l'obtention des certificats techniques et d'origine. Contrairement aux exigences sur l'origine des matières et éléments, les certificats d'origine ont pour objectif d'évaluer l'admissibilité du produit à un traitement préférentiel accordé par le pays importateur. Les problèmes de paiements notamment les pots-de-vin sont les plus fréquents ainsi que les problèmes administratifs d'une manière générale (figure 4.25). Chez les partenaires, les entreprises rencontrent également des problèmes et frais administratifs ainsi que d'une certaine lourdeur des procédures.

Figure 4.25. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT appliquées par les pays partenaires



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

Exigences techniques

Les exigences en matière d'étiquetage représentent 17% des cas de MNT recensés. Elles sont exclusivement appliquées par l'UE et plus particulièrement par la France, la Belgique, l'Allemagne et les Pays-Bas. Les ouvrages de vannerie tels que les paniers en raphia sont les plus touchés par cette mesure ainsi que les ouvrages en fer ou en acier utilisés dans l'ornement. La réglementation européenne prévoit en effet que toutes les marchandises portent des indications sur les matières qui les composent afin d'informer les consommateurs. Les exportateurs jugent pourtant cette mesure trop stricte pour des produits issus de l'artisanat malgache qui sont dans la majorité des cas faits mains.

Les autres exigences techniques représentent 10% des MNT contraignantes et regroupent les exigences en matière de qualité des produits, de fumigation des palettes et d'emballages. Elles concernent uniquement les produits manufacturés divers et sont appliquées par la France, l'Australie, l'Afrique du Sud et Maurice. La majorité de ces exigences sont considérées comme strictes en elle-même, c'est-à-dire que ce sont les dispositions dans chaque règlement qui sont difficiles à respecter et non l'application de celles-ci par les autorités nationales ou étrangères. En effet, les normes de ces pays exigent que les bois utilisés passent par un traitement de fumigation pour des raisons sanitaires, notamment la non propagation des parasites.

Exigences relatives à l'évaluation de la conformité

Les exigences relatives à l'évaluation de la conformité regroupent notamment les exigences en matière de certification et celles sur l'origine des matières et des éléments.

Les exigences en matière de certification représentent 7% des cas rapportés et touchent le bois et ses produits dérivés ainsi que les machines non électriques. Elle est appliquée par les pays de l'UE à l'exemple de la France et de l'Allemagne et par les États-Unis. La certification du bois d'origine tropicale est nécessaire pour des raisons environnementales.

Les machines doivent être certifiées avant leur expédition. [...] De nombreux documents nous sont demandés par le Ministère du Commerce pour les exigences en matière d'emballage.

[Un exportateur de machines non électriques](#)

Les exigences sur l'origine des matières imposées par la France sont trop strictes. Aussi, nos produits sont parfois inaptes [...] réduisant ainsi nos bénéfices.

[Un exportateur de bois](#)

La France, la Belgique, les États-Unis et la Chine requièrent également que les entreprises fournissent des documents attestant la traçabilité du bois exporté et de ses produits dérivés afin de justifier l'origine licite des marchandises. Pourtant, il est particulièrement difficile de se conformer à cette exigence sur **l'origine des matières** dans la majorité des cas et bon nombre d'exportateurs ne peuvent fournir les documents requis.

Encadré 7. Vérifier l'origine et la traçabilité du bois

La déforestation et l'exploitation illégale des forêts sont des problèmes mondiaux depuis des années. Leur impact environnemental, social et économique s'intensifie et devient de plus en plus négatif. L'Union européenne, les États-Unis et l'Australie ont décidé de mettre en place de nouvelles réglementations visant à interdire les produits bois illégaux de leurs marchés. Il s'agit notamment pour l'UE des réglementations n°995/2010/CE et n°607/2012/CE.

Ces nouvelles réglementations soumettent tous les acteurs de la filière à l'obligation légale de s'assurer et de démontrer, au minimum, que les produits utilisés ont été prélevés en conformité avec la réglementation du pays d'origine.

Les entreprises qui ne pourront pas se conformer à ces pratiques et prouver l'origine légale de leurs produits bois encourent le risque de ne pas pouvoir accéder aux marchés à l'exportation et des sanctions pénales.

Source : Bureau Veritas, www.bureauveritas.fr.

Inspection physique des marchandises

L'**inspection avant expédition** représente 26% des cas rapportés à l'exportation des autres produits manufacturés. Elle est en majeure partie exigée par les pays de l'UE et plus particulièrement la France mais aussi par les États-Unis et la Chine. Elle est particulièrement contraignante pour les produits de vannerie et les produits fabriqués en pierre, en raison des procédures appliquées par les autorités douanières malgaches et le Ministère des mines. Les contrôles répétitifs compliquent et retardent l'exportation de ces produits. A Madagascar, les entreprises sont contraintes de recourir à des paiements informels et de s'acquitter de frais et charges élevés auprès des services des douanes afin que le contrôle soit effectué rapidement. Aussi, non seulement les règlements font l'objet de modifications répétitives par les services des douanes mais les inspections requièrent également un nombre élevé de documents à fournir.

Autres mesures appliquées par les pays partenaires

Les règles d'origine représentent 7% des MNT et sont mises en œuvre essentiellement par les pays de l'Union européenne à l'exemple de la France, de la Belgique et de l'Allemagne qui accordent un traitement préférentiel à plusieurs produits malgaches. Certains produits de fabrication artisanale requièrent un certificat EUR 1 qui est difficile à obtenir. Toutes les MNT sur les règles d'origine sont contraignantes en raison de la quantité des documents à fournir auprès des administrations malgaches, et notamment au niveau du Ministère de l'Agriculture et des services des douanes. Les règles d'origine ne s'appliquent qu'aux produits manufacturés divers.

La taxe de licence (5%) et les autres redevances, taxes et mesures para-tarifaires (5%) affectent les produits artisanaux et les produits chimiques (savons). Ces produits font l'objet de restrictions en raison de leur composition en certaines substances chimiques. La taxe de licence est appliquée par la France en raison de cette réglementation et les frais élevés exigés constituent souvent une barrière. Enfin, **les mesures de contrôle quantitatif (2%)** affectent plus particulièrement les produits chimiques et sont appliquées uniquement par la France. Cette MNT est également stricte en elle-même.

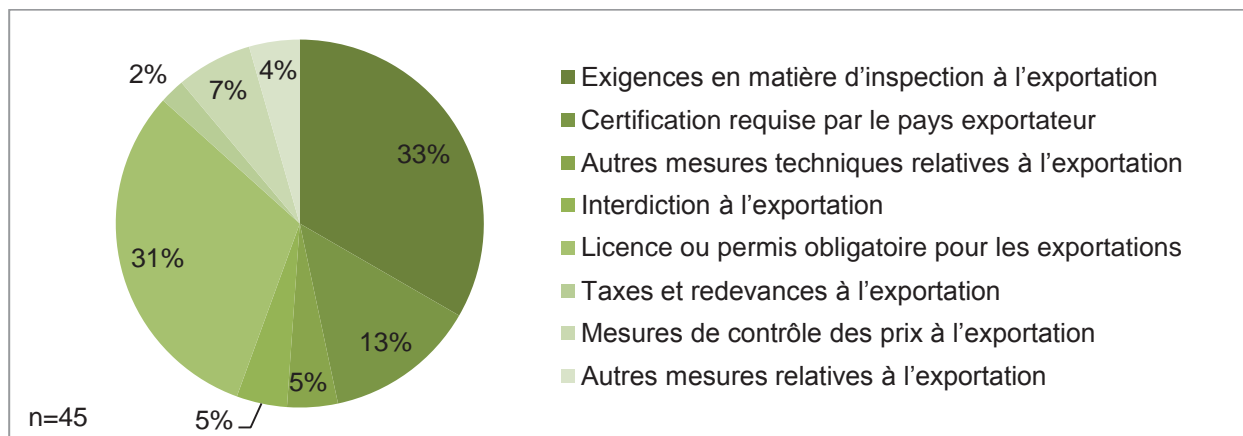
Les frais et charges élevés relatifs à la taxe de licence exigée par les États-Unis sont trop élevés pour nous. Aussi nous sommes contraints de réduire le volume de nos exportations.

[Un exportateur de produits chimiques](#)

4.3. Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par Madagascar

Plus de la moitié des mesures contraignantes rapportées par les exportateurs d'autres produits manufacturés sont mises en œuvre par les autorités nationales. Comme dans les mesures appliquées par les pays partenaires, la catégorie des produits manufacturés divers, qui regroupent notamment l'artisanat, est la plus affectée par les réglementations nationales. Madagascar impose huit types de mesures contraignantes au niveau des entreprises exportatrices (figure 4.26). Les exigences en matière d'inspection sont les plus fréquemment rapportées représentant 33% des cas, suivies de la détention obligatoire de licence et de permis (31%). Celles-ci sont appliquées en raison des restrictions à l'exportation de certains produits comme le bois. La majorité des MNT appliquées par Madagascar à l'exportation des produits manufacturés sont liées à des obstacles procéduraux qui se déroulent dans les agences nationales.

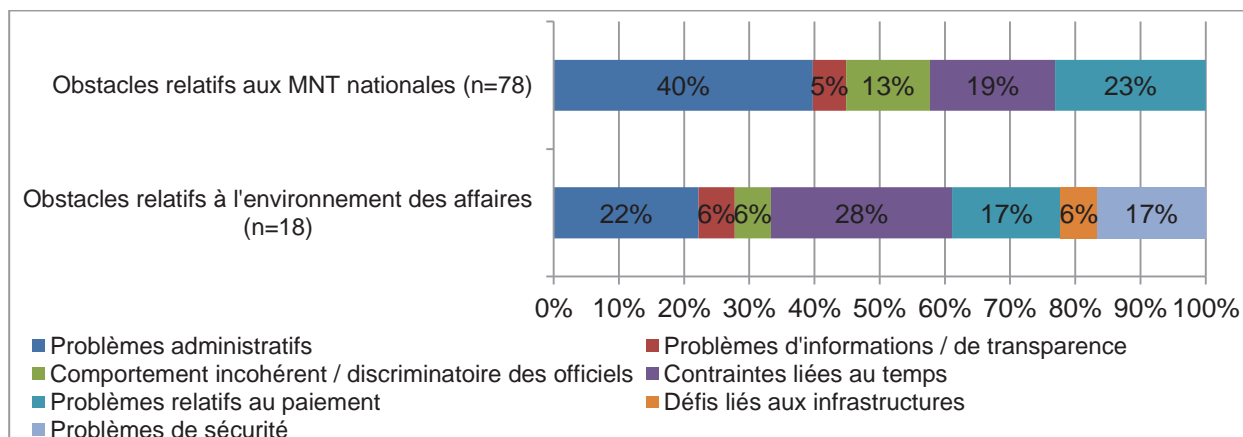
Figure 4.26. MNT appliquées par Madagascar à l'exportation de produits manufacturés



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

Les obstacles rencontrés dans la mise en œuvre des règlements à Madagascar portent principalement sur les problèmes administratifs, les paiements excessifs et les contraintes liées au temps (figure 4.27). Les règlements nationaux semblent toutefois ne pas être la seule raison de ces obstacles qui sont également récurrents à l'environnement des affaires, selon les entreprises interviewées. De plus, les exportateurs malgaches sont contraints par des problèmes d'insécurité au niveau du stockage des produits exportés et par le manque d'infrastructures routières et portuaires. La plupart des obstacles procéduraux et des problèmes liés à l'environnement des affaires (lenteurs administratives, problèmes d'information et de transparence, multitude de documents à fournir) sont rencontrés au niveau du Ministère du Commerce et des services des douanes. Des lenteurs administratives sont également rencontrées dans les banques.

Figure 4.27. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT nationales et obstacles relatifs à l'environnement des affaires à Madagascar



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

Inspection et autres procédures d'évaluation de la conformité

Les exigences en matière d'inspection représentent 33% des cas rapportés et sont surtout appliquées aux produits manufacturés divers et dans une moindre mesure aux produits chimiques et produits du bois. Les inspections réalisées à Madagascar engendrent de nombreux problèmes procéduraux. Les entreprises qui exportent des ouvrages de vannerie, des ouvrages en corne et en pierres gemmes ainsi que les exportateurs de pierres précieuses et semi-précieuses se sont davantage exprimés sur les contraintes liées à cette mesure. Les produits artisanaux sont soumis à un nombre élevé de contrôles par les services des douanes et les démarches d'inspection doivent passer par de nombreux guichets. La vérification porte généralement sur le contenu des marchandises et leur adéquation avec les formulaires de déclaration. Cependant, il arrive que la classification des produits au niveau des douanes soit incohérente et que des documents supplémentaires (fiche technique du produit et certificat d'origine des matières premières) doivent être présentés afin de justifier la nature exacte des marchandises.

L'inspection à l'exportation passe par de nombreux contrôles et les démarches sont trop longues, ce qui retarde nos expéditions.

[Un exportateur de bois](#)

En ce qui concerne les pierres précieuses et semi-précieuses, les démarches de vérification des produits au niveau du Ministère des mines retardent souvent l'expédition. En effet, il y a un manque de clarté au niveau des procédures à suivre et des documents requis. Afin d'expédier les produits à temps, les opérateurs ont souvent recours à des paiements informels, qui dans certains cas, sont imposés par les fonctionnaires du ministère et des services des douanes eux-mêmes.

Les modifications sur les procédures d'inspection font l'objet d'arrêtés et de notes de la part de la Direction Générale des Douanes du Ministère des finances et du budget, comme ceux relatifs au passage au scanner des marchandises (note n°84/MFB/SG/DGD/D1 du 6 mars 2008). Cependant, il y a un manque évident d'informations et de publications de ces règlements, où dans la majorité des cas les règlements ne sont pas suffisamment clairs et exhaustifs. Les entreprises se plaignent donc des conséquences de ces problèmes, notamment le recours au paiement informel quand certaines «irrégularités» ont été constatées par les agents des services des douanes et des ministères.

Les exigences en matière de certification représentent respectivement 13% des cas de MNT recensés et les obstacles y étant relatifs sont généralement rencontrés par les exportateurs de produits de vannerie et en pierres gemmes. Les produits artisanaux requièrent un certificat exigé par le Ministère de l'économie, du plan, du secteur privé et du commerce, et les ouvrages en pierres gemmes du Ministère des mines. Ces derniers sont soumis à un contrôle de leur nature et de leur qualité au niveau du Laboratoire national des mines, afin de catégoriser les produits et de déterminer leur valeur. Le certificat de conformité est délivré conjointement par les agents des administrations minière et douanière²⁸ après avoir scellé les colis contenant les marchandises.

Les exigences en matière de certification et les autres mesures techniques sont contraignantes en raison des lenteurs administratives au niveau du Ministère des mines, du Ministère de l'environnement et des forêts et des services des douanes. En ce qui concerne la certification, le service de conditionnement à Tamatave exige le paiement de frais élevés pour le traitement des dossiers. Cette mesure génère également une multitude de documents à fournir auprès du Ministère du commerce et des services des douanes.

Les autres mesures techniques à l'exportation représentent 5% des cas de MNT recensés et s'applique d'avantage au bois et ses produits dérivés. Il s'agit notamment de l'obligation de fournir une attestation de traçabilité pour l'exportation du bois, dont l'obtention peut engendrer des paiements informel au niveau du ministère concerné.

²⁸ Un Guichet unique regroupant le Ministère des mines, le Ministère chargé de la sécurité publique et de la gendarmerie nationale a été créé en vertu de l'arrêté n°12506/2003 du 11 août 2000, afin de veiller sur l'application des dispositions légales relatives à l'exportation des pierres précieuses, fines, métaux précieux ainsi que des bijoux.

Encadré 8. L'exportation de produits miniers

La détention et le transport des produits miniers font l'objet d'enregistrement et de laissez-passer; l'exportation est soumise à un contrôle de conformité, effectué par l'Administration minière, par rapport à la déclaration souscrite par l'exportateur. Le certificat de conformité délivré par l'Administration minière est requis pour exporter les pierres et des métaux précieux, ainsi que les pierres semi-précieuses. Toutefois, il semble que le commerce de ces produits emprunte également des circuits informels. Les autorités espèrent canaliser la production vers les débouchés formels progressivement mis en place; la KRAOMA a créé un Comptoir pilote de l'or à Brieville, qui achète le produit aux collecteurs agréés, à un prix d'environ 60% - 70% du cours international.

Source : Examen des politiques commerciales, Madagascar, 2008.

Mesures quantitatives à l'exportation**L'obligation d'obtention de permis et de licence**

représentant 31% des cas recensés touche particulièrement les entreprises exportatrices de produits en pierres gemmes synthétiques ou reconstituées, de produits en bois (maquettes de bateau etc.) et de bijoux. Des documents sont requis pour leur exportation, notamment les laissez-passer, les autorisations et les agréments. Les réglementations relatives aux licences et aux permis sont contraignantes en raison de la lenteur des procédures administratives, des nombreux documents à fournir auprès du Ministère de l'environnement et des forêts et du Ministère des mines, ainsi que des paiements informels auprès des services de contrôle phytosanitaire et des services de dédouanement.

L'obtention de permis prend trop de temps. Mais aussi la classification des produits est parfois incohérente ce qui augmente nos charges et frais à l'exportation.

[Un exportateur de machines électriques](#)

L'interdiction à l'exportation imposée sur les produits manufacturés divers et sur les produits manufacturés de base représente 5% des cas observés. L'exportation de certains articles (fermoirs en métaux pour confection) fait par exemple l'objet d'une prohibition temporaire et les produits fabriqués à partir des essences de bois de rose sont interdits par les règlements environnementaux. Ces mesures sont jugées trop rigoureuses par les entreprises concernées.

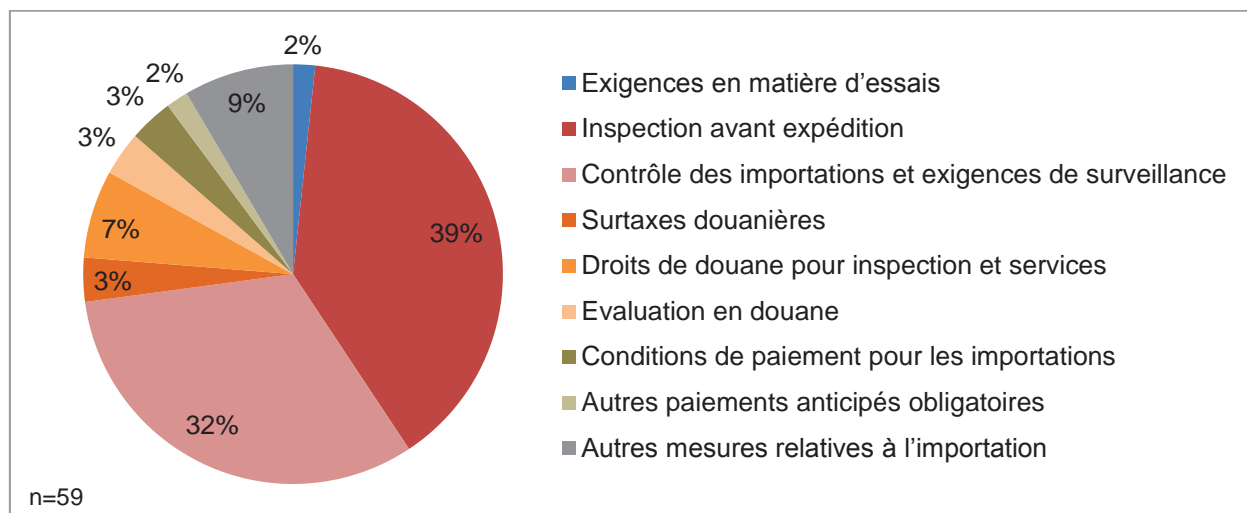
Autres mesures à l'exportation

Les mesures de contrôle de prix touchent particulièrement les pierres précieuses utilisées dans la décoration et constituent 7% des cas recensés. En effet, le décret ministériel fixant le taux de l'Euro à 1300 Ariary au lieu du taux réel modifie la valeur marchande du produit. **Les taxes et redevances à l'exportation** constituent 2% des cas rapportés, et les entreprises exportatrices de tableaux et de peintures se sont davantage exprimées sur les obstacles liés à cette mesure. Cette MNT est contraignante en raison des frais et charges élevés imposés par les services des douanes. **Les autres mesures relatives à l'exportation** représentent 4% des cas recensés. Elles ne sont appliquées qu'aux produits manufacturés divers et au bois et ses produits dérivés. La moitié des cas sont contraignants face aux paiements informels exigés par le service phytosanitaire.

4.4. Expérience des entreprises vis-à-vis des MNT à l'importation

En 2010, plus de 40% de la valeur des importations du secteur des produits manufacturés (hors textile et vêtements) est affecté par des mesures contraignantes. Cette situation est imputable aux mesures appliquées par Madagascar pour réguler et contrôler les produits entrant sur son territoire. Les machines non électriques ainsi que les métaux et autres produits manufacturés de base figurent parmi les principaux produits touchés par ces mesures. Une dizaine de catégories de mesures (figure 4.28) ont été identifiées par les entreprises importatrices parmi lesquelles l'inspection physique et le contrôle des importations représentent les plus grandes contraintes (71% des cas de MNT contraignantes). Les autres mesures concernent notamment les taxes d'importation et, à l'instar des autres secteurs, les exigences en matière de financement et de paiement des importations.

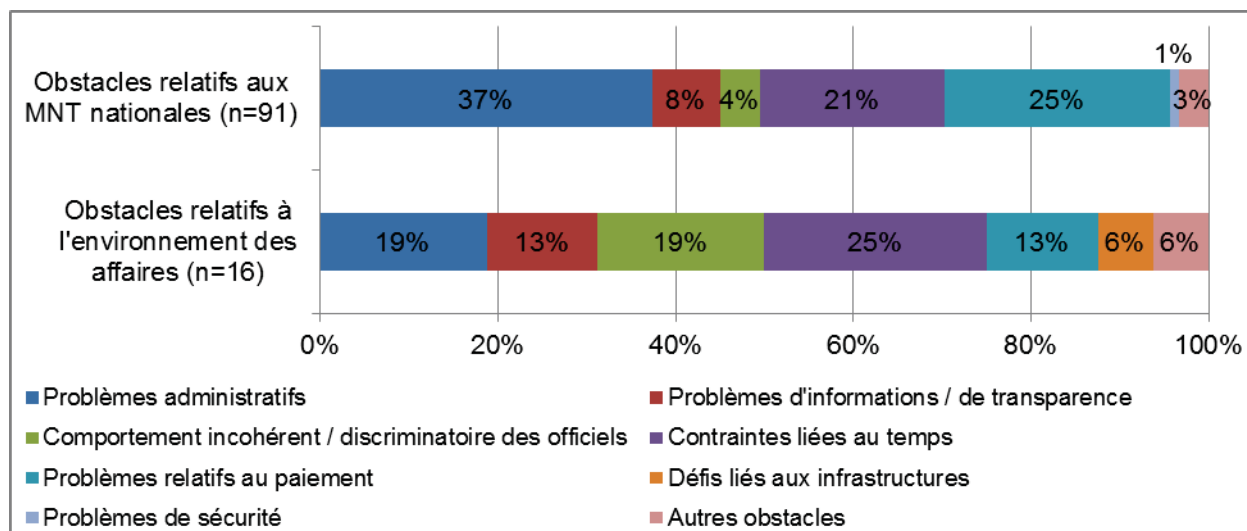
Figure 4.28. MNT appliquées par Madagascar aux entreprises importatrices de produits manufacturés (hors textiles et vêtements)



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

La grande majorité (95%) des mesures malgaches à l'importation engendrent des obstacles procéduraux rencontrés exclusivement au niveau des autorités malgaches. Les obstacles rencontrés par les importateurs sont proches de ceux rencontrés par les exportateurs du secteur (figure 4.29). Il s'agit principalement de problèmes administratifs, de retards et de paiements excessifs ou informels qui sont généralement rencontrés au niveau des services de douanes. Les ministères du commerce et de la santé publique, les entreprises de transit et de transport font partie des institutions et établissements également identifiés par les importateurs comme étant impliqués dans ces obstacles. Les problèmes relatifs aux procédures semblent inhérents à l'environnement général des affaires à Madagascar qui inclut également des problèmes d'informations et des problèmes de mauvais comportements de la part des officiels.

Figure 4.29. Obstacles procéduraux et problèmes liés à l'environnement des affaires à Madagascar



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT à Madagascar en 2011.

Inspection et contrôle des importations

L'inspection physique représente 37% des cas rapportés. La majorité des produits manufacturés sont affectés par ces inspections notamment les machines électriques et les différentes marchandises destinées à la revente.

Les contraintes rencontrées par les importateurs sont quasiment les mêmes que celles des exportateurs. Les inspections réalisées nécessitent en effet un trop grand nombre de documents à fournir au niveau du Ministère du commerce et du service des douanes. Le comportement arbitraire du personnel des services des douanes et les contrôles douaniers répétitifs rendent également cette mesure contraignante.

Le Ministère du Commerce et les services des douanes demandent trop de documents pour l'inspection de nos importations [...] mais aussi les contrôles sont répétitifs ce qui ralentit nos échanges

[Un importateur de métaux](#)

Le contrôle des importations représentent 31% des cas rapportés et concerne principalement les métaux et produits manufacturés de base. Les entreprises importatrices de produits chimiques font aussi face à cette MNT ainsi que les entreprises important du bois ou ses dérivés. Le contrôle porte sur la valeur et le volume exacts des importations. La lenteur des procédures au niveau des services des douanes constitue l'obstacle procédural majeur lié à cette mesure. De plus, des problèmes relatifs au faible niveau de sécurité des personnes et marchandises dans les services des douanes ont été constatés et les entreprises se sont également plaintes des modifications incessantes des règlements.

Les exigences en matière d'essai ne représentent que 1% des cas de MNT rapportés. Cette MNT n'est observée que sur les entreprises importatrices de produits chimiques. La diversité des documents à fournir, la lenteur administrative au niveau du Ministère du commerce, du Ministère de la santé et le paiement de frais et charges exceptionnellement élevés auprès des services des douanes sont les principaux obstacles procéduraux associés à cette mesure.

Nos produits doivent se soumettre à des essais avant entrée [...] Des frais et charges élevés nous sont demandés par le Ministère du Commerce et du Ministère de la Santé.

[Un importateur de produits chimiques](#)

Taxes et autres mesures à l'importation

Les taxes et évaluation en douanes représentent 13% des cas de MNT recensées à l'importation. Elles concernent principalement les entreprises importatrices de produits manufacturés divers. Tous les cas de MNT recensés sont liés à des obstacles procéduraux notamment des paiements informels ou des frais et charges élevés auprès des services des douanes. Les entreprises se plaignent en effet des pots-de-vin qui sont souvent exigés par chaque agent des services de dédouanement afin de mener et d'accélérer les procédures d'évaluation des marchandises. Ce comportement arbitraire est relativement fréquent. En ce qui concerne les droits et taxes, le problème réside dans le fait que les modalités de calcul ne sont bien souvent pas connues et que des montants supplémentaires par conteneur de marchandises sont imposés par les douaniers.

Encadré 9. Droits et taxes à l'importation des produits manufacturés

Les marchandises importées à Madagascar sont assujetties à divers droits et taxes d'entrée, fixés annuellement par loi de Finances. Madagascar a simplifié la structure de ces droits et taxes depuis 2005, notamment par la suppression [...] de la taxe d'importation. Ainsi, en dehors du tarif, Madagascar n'applique plus d'autres droits et taxes de porte depuis cette date. La base d'imposition du tarif est la valeur CAF. Sous réserve des dispositions des accords commerciaux conclus avec les pays partenaires, la plupart des taux appliqués par les douanes sont *ad valorem* et sont soit zéro, 5 %, 10 % ou 20 % (sauf pour les produits pétroliers). La moyenne tarifaire du secteur manufacturier est de 13% en 2008.

Outre les droits de douanes, des frais au titre des prestations rendues par GasyNet sont également à la charge des importateurs. Les modalités de calcul de ces frais ont été fixées par décision de la Direction générale des douanes et sont en fonction de la valeur FOB déclarée auprès d'un bureau des douanes informatisé.

Source : Examen des politiques commerciales, Madagascar, 2008 et Décision n°03/MFB/SG/DGD du 24 mai 2007, www.gasynet.com.

Les **mesures financières** représentent 5% des MNT contraignantes rapportées et s'appliquent principalement aux entreprises importatrices de composants électroniques, de matériel de transport et de métaux destinés à la fabrication des infrastructures publiques. Il est en effet difficile pour les entreprises d'obtenir l'exonération des différentes taxes à payer car les procédures d'obtention du titre d'engagement financier sont trop strictes.

Les **certificats d'assurance** constituent 6% des cas de MNT recensés. Ces mesures touchent certaines machines électriques et produits importés de France. Les produits doivent en effet être assurés par un organisme français ce qui constitue un coût pour les importateurs.

Les réglementations concernant les conditions de paiement pour les importations sont trop difficiles. Des droits trop élevés nous sont demandés à l'entrée de nos marchandises (42% de la valeur totale) dans le cas où le titre d'engagement financier n'est pas obtenu.

Un importateur de diverses pièces pour locomotives et de matériel de voies ferrées

4.5. Résumé et recommandations préliminaires pour le secteur manufacturier

Bien que peu développé, le secteur manufacturier (hors textile et vêtements) joue un rôle important dans l'économie malgache. Les importations du secteur servent à approvisionner en matière de base les industries du pays et à fournir à la population les principaux biens manufacturés. De ce fait la balance commerciale du secteur reste fortement déficitaire et les exportations ne représentent qu'un quart des exportations totales de Madagascar. Les principaux produits exportés sont le matériel de transport, les machines non-électriques et les produits artisanaux. De plus, certaines filières bénéficient d'un fort potentiel de développement en raison de ressources naturelles importantes disponibles à Madagascar notamment les minerais et le bois.

Comme les secteurs agricole et textile, le commerce de produits manufacturés fait face à de nombreuses contraintes. Les mesures mises en cause ainsi que les obstacles identifiés sont généralement proches de ceux rencontrés dans les autres secteurs à savoir les problèmes relatifs à la mise en application de règlements étrangers jugés trop rigoureux, ainsi que les difficultés relatives à l'inefficacité des procédures techniques et administratives nationales pour répondre aux exigences étrangères mais aussi celles mises en œuvre par Madagascar.

A l'exportation, certains produits se sont également montrés plus sensibles que d'autres, il s'agit des produits artisanaux, des produits en bois et des ouvrages en pierres précieuses ou semi-précieuses. Les mesures étrangères qui s'appliquent sur ces derniers sont particulièrement strictes notamment les exigences en matière de traçabilité et d'étiquetage émanant de l'UE et des États-Unis. Les produits du bois sont soumis à un contrôle sévère de leur origine afin de répondre aux exigences internationales en matière de protection des ressources forestières. Les exportateurs de produits artisanaux rencontrent pour leur part des difficultés à se conformer aux exigences étrangères en matière d'étiquetage. Ces deux exemples illustrent les besoins de mise à niveau du secteur privé afin de pouvoir répondre aux exigences des marchés de destination. Il apparaît essentiel de prendre en compte ces besoins dans le développement d'une politique commerciale cohérente qui inclurait une stratégie qualité. Cette dernière pourrait notamment viser à mettre à niveau la qualité des produits exportés selon les exigences des marchés étrangers à travers une campagne de formation et d'information aux entreprises mais aussi mettre à niveau les institutions de certification, voire leur accréditation, afin qu'elles puissent soutenir les exportateurs dans leurs démarches et établir une reconnaissance internationale des produits malgaches.

Les exportations et les importations souffrent toutes deux des inspections et des contrôles nationaux des marchandises réalisés par les agences malgaches. Pour les entreprises, ces inspections sont trop nombreuses, créent trop de paperasses et impliquent beaucoup trop d'agences. Ces différentes procédures sont particulièrement contraignantes pour les petits exportateurs de produits faits mains notamment les produits artisanaux. Les démarches dans l'obtention des certificats, des licences et des autorisations nationales d'exportation sont également perçues comme trop longues. Dans la ligné des conclusions pour les autres secteurs, il convient de réviser les procédures existantes d'inspection et de délivrance des autorisations d'exportations par ministère et par produit en vue de les faciliter et de les rationaliser. L'accès à l'information sur ces différentes procédures doit également être amélioré afin d'aider les opérateurs à mieux se préparer et comprendre le rôle des institutions et les différentes exigences. Madagascar se trouve ainsi à l'origine de nombreux obstacles pour ses propres exportations

en produits manufacturés. Aussi, il est vrai que l'insuffisance d'infrastructures portuaires entrave d'une manière importante la fluidité des échanges. Aujourd'hui le dédouanement des marchandises se fait majoritairement à Tamatave et l'on pourrait envisager d'équiper certains ports comme ceux de Majunga et de Fort-Dauphin d'infrastructures portuaires afin d'accueillir certains navires.

Les dispositions prises par GasyNet dans l'accélération des démarches à l'exportation ne sont donc pas suffisantes et des efforts doivent être entrepris dans la publication des règlements et des modifications de celles-ci. Les différentes procédures doivent également être clairement identifiées et le plus exhaustivement possible, ce qui sous-entend l'énumération des différents cas d'irrégularités pouvant être constatées au niveau des documents requis, des contrôles standards en fonction des produits entrant sur le territoire, des inspections physiques supplémentaires requises en fonction des irrégularités constatées, des coûts et des délais précis pour chaque étape. Cette initiative devra permettre de réduire la marge de manœuvre dans l'application des règlements et de ce fait réduire le recours au paiement informel. Au niveau des ministères, le problème relatif à la publication des textes constitue également un frein aux exportateurs de produits artisanaux, d'ouvrages en bois et en pierres gemmes. Les différents organismes (Ministère du commerce, Ministère des mines, Ministère de l'environnement et des forêts) devraient adopter un plan opérationnel afin d'améliorer la communication des différentes règles appliquées sur les exportations ainsi que la qualité de leurs services dans le traitement des dossiers.

Conclusion et recommandations préliminaires

Les mesures non tarifaires (MNT) représentent une source majeure d'obstacles au commerce international et un défi particulier pour les exportateurs et les importateurs de Madagascar. Généralement mises en œuvre pour des raisons légitimes, elles ont bien souvent un effet négatif sur le commerce. Leur diversité et leur complexité ne permet cependant pas d'en évaluer les effets. L'enquête de l'ITC vise à mieux comprendre les défis et les obstacles que peuvent représenter les MNT en donnant la parole au monde des affaires. Cette enquête saisit la perception des entreprises sur les obstacles réglementaires et procéduriers ainsi que sur les contraintes relatives à l'environnement des affaires auxquelles elles font face. Cette étude souhaite ainsi contribuer à une meilleure transparence sur les obstacles 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.

Identification des obstacles non tarifaires

A Madagascar, l'enquête a porté sur près de 400 entreprises de différentes régions, de différentes tailles et de différents secteurs d'activité afin de représenter aussi fidèlement que possible la structure du secteur privé malgache. L'enquête révèle que les exportateurs comme les importateurs font face à des mesures non tarifaires contraignantes et d'autres obstacles au commerce. La perception des obstacles non tarifaires diffère toutefois selon les entreprises, les exportateurs étant notamment plus affectés que les importateurs. D'autre part, les exportations de produits agricoles sont davantage entravées que celles de produits manufacturés alors que les importations de produits textiles sont plus affectées que celles des autres filières. Si à l'exportation les obstacles rencontrés proviennent à la fois des mesures étrangères et des mesures nationales, à l'importation seules les mesures appliquées par Madagascar constituent une entrave à l'activité des entreprises. Les MNT appliquées par les pays partenaires sont généralement jugées complexes et difficile à satisfaire tandis que les MNT mises en place par Madagascar engendrent bien souvent des obstacles procéduraux.

À l'exportation, les produits agricoles et alimentaires souffrent principalement de la rigueur des exigences étrangères en matière de qualité et de certification des produits mais aussi de l'inefficacité des procédures nationales dans la délivrance des certificats d'origine. Les exportations de litchis sont également limitées par l'application d'un contingent national mis en place par le groupement professionnel de cette filière. Les produits textiles et habillement ainsi que la plupart des produits manufacturés sont quant à eux davantage incommodés par la multiplication des inspections et contrôles nationaux qui retardent les opérations et entraînent bien souvent de mauvaises pratiques de la part des agents en charge des procédures. Les problèmes domestiques sont rencontrés à l'exportation comme à l'importation et portent davantage sur les procédures de mise en œuvre des règlements, étrangers ou nationaux, que sur la rigueur de ces règlements. Le dynamisme du commerce malgache dépend des politiques commerciales étrangères et nationales mais aussi des procédures nationales pour s'y conformer. Cela comprend également les infrastructures et installations disponibles ainsi que la diffusion de l'information et la transparence des formalités commerciales.

Développement des recommandations et activités de suivi

Au-delà de l'identification des obstacles au commerce malgache, le projet d'enquête de l'ITC souhaite initier un dialogue national sur les MNT afin de développer des options politiques pour les éliminer. Dans ce but, un atelier sur les MNT a été organisé par le Département des relations internationales et de l'intégration économique (DRIIE), au Ministère du commerce, et l'ITC le 31 octobre 2012 à Antananarivo. Cet atelier a réuni les principales agences nationales impliquées dans la mise en œuvre des politiques commerciales, ainsi que les responsables du secteur privé afin de débattre des résultats de l'enquête, des principaux obstacles et défis pour le commerce malgache. Ce dialogue national a permis d'identifier une série de recommandations à mettre en œuvre pour éliminer les principaux obstacles au commerce. Ces recommandations figurent de manière détaillée dans les conclusions sectorielles qui ont précédé et sont synthétisées dans la matrice suivante. Sur la base de cette matrice, le DRIIE souhaite créer un comité technique national sur les barrières non tarifaires dans le but de mettre en œuvre et de coordonner les activités de suivi avec les différentes agences impliquées et représentants sectoriels.

Tableau 5. Matrice préliminaire de recommandations

Principaux obstacles non tarifaires à Madagascar	Produits / secteurs concernés	Marchés / partenaires	Recommandations / options politiques	Acteurs potentiels
Obstacles aux exportations				
1. Exigences étrangères en matière de qualité et de certification des produits				
Niveau d'exigence difficile à satisfaire pour les entreprises malgaches. Manque de reconnaissance de la qualité et des certificats malgaches sur les marchés étrangers. Manque d'information sur les normes, règlements techniques et procédures d'évaluation de la conformité des différents marchés étrangers.	Crustacés Matières brutes végétales Épices Fruits et légumes	France Belgique Autres pays européens Asie	Renforcer la stratégie qualité à travers une meilleure information des exigences étrangères et la formation des entreprises au niveau des différentes étapes de développement, production, stockage, transport, etc. Mettre à niveau les organismes d'évaluation de la conformité pour leur reconnaissance auprès de leurs partenaires commerciaux et des organismes internationaux Développer une stratégie d'information et de communication sur les procédures et les règlements techniques nationaux et étrangers.	Ministère du commerce (Direction des relations internationales et de l'intégration économique – DRIIE) Bureau des normes de Madagascar (BNIM) Service des douanes Ministère de la santé publique Service de contrôle phytosanitaire Service du conditionnement
2. Délivrance des certificats d'origine à Madagascar				
Complexité, coût et délai administratifs excessifs pour la délivrance des certificats d'origine Délais excessifs lors du contrôle des certificats d'origine	Vêtements Légumes	France Italie États-Unis Chine Autres pays d'Asie	Réviser et simplifier les procédures administratives nationales pour la délivrance des certificats d'origine Renforcer la politique extérieure sur l'harmonisation et la facilitation des procédures relatives aux règles d'origine Améliorer la transparence sur les procédures à suivre et les agences responsables pour la délivrance des certificats	Ministère du commerce Chambres de commerce Service des douanes
3. Inspections techniques et certifications nationales des produits				
Multiplication des inspections et analyses entraînant lourdeurs des procédures qui y sont liées. Paiements informels tout au long du processus de mise en conformité nationale. Délais excessifs lors de la délivrance des certificats phytosanitaires et de qualité.	Épices Fruits et légumes Huiles essentielles Vêtements Produits artisanaux	France Italie États-Unis	Réviser les procédures nationales d'inspection et de certification : objectifs des procédures techniques et administratives, rôles des agences, responsabilités des entreprises. Renforcer les infrastructures pour les inspections sanitaires et phytosanitaires, et des capacités de stockage disponibles pour ces inspections.	Ministère du commerce Services des douanes Service de contrôle phytosanitaire Ministère de la santé

4. Restrictions quantitatives nationales				
Restriction du volume des exportations de litchi. Difficultés pour l'obtention de la licence d'exportation des litchis. Non-respect des procédures d'octroi de licences et de contingents pour les produits halieutiques. Changement fréquent et manque d'information sur les procédures en vigueur.	Litchi Produits halieutiques	France	Réviser le système d'allocation des contingents et de délivrance des autorisations pour l'exportation de litchi en coopération avec les acteurs de la filière. Réviser le système d'octroi des autorisations et licences ainsi que des contingents pour la filière pêche. Améliorer l'information sur les contingents et licences à l'exportation, les procédures à suivre et les agences responsables. Revoir la gestion et le contrôle des licences et permis délivrés aux exportateurs de produits halieutiques.	Ministère du commerce Services des douanes Ministère de l'agriculture Groupement des exportateurs de litchi (GEL)
Nombreuses formalités et documents pour l'obtention des autorisations d'exportation (p.ex. Laissez-passer I, II, III).	Pierres précieuses et ouvrages en pierre	France Allemagne	Réviser le système de délivrance des autorisations d'exportations en coopération avec les acteurs de la filière. Améliorer l'information sur les règles et procédures à suivre et les agences responsables.	Ministère du commerce Services des douanes Ministère des mines
Obstacles transversaux aux exportations et aux importations				
5. Contrôle et suivi des marchandises à Madagascar				
Multiplication des contrôles et inspections physiques des marchandises ainsi que des points de contrôle. Paiements informels issus des différents contrôles imposés. Retard dans la délivrance des certificats et autres autorisations d'exportation et d'importation.	Épices Fruits et légumes Huiles essentielles Vêtements Fils et tissus Produits artisanaux	France Autres pays européens	Réviser le système de contrôle des marchandises en vue de le rationaliser et le moderniser : rôles et responsabilités des agences impliquées, objectifs et coûts des contrôles, personnels et infrastructures disponibles, etc. Renforcer/créer un guichet unique pour la délivrance de tous les documents commerciaux (certificats, déclarations, licences, etc.).	Ministère du commerce Services des douanes Service de contrôle phytosanitaire Ministère de la santé Institut national des sciences et techniques nucléaires
Obstacles aux importations				
6. Taxes et redevances nationales à l'importation				
Manque d'information et paiements informels.	Produits manufacturés	France	Réviser le système de taxation des intrants et matières premières : objectifs, revenus générés, impact pour les entreprises et les exportations Améliorer la publication des règlements sur les taxes à l'importation, la transparence sur les procédures à suivre et les agences responsables (percepteurs et destinataires).	Ministère du commerce Services des douanes Ministère des finances

Problèmes relatifs à l'environnement des affaires à Madagascar		
<p> Lourdeur et lenteur des procédures administratives relatives au commerce. Manque d'information et de communication sur les procédures et règlements commerciaux nationaux et étrangers en vigueur Complexité des procédures d'obtention de crédit et des conditions de rapatriement de devises. Infrastructures portuaires insuffisantes. </p>	<p> Développer une stratégie de communication et d'information sur les procédures commerciales afin de faciliter la mise en œuvre et la compréhension des règlements nationaux et étrangers, à travers la création / le renforcement d'un guichet unique sur le commerce extérieur Mettre en œuvre une série de formation sur l'utilisation des informations commerciales et l'analyse de marché Renforcer le partenariat avec les banques locales pour faciliter l'obtention de crédit et alléger les procédures de rapatriement de devises, et notamment en matière de délai et de coûts. Améliorer et diversifier le système de transport pour une plus grande fluidité et une baisse des coûts. </p>	<p>Toutes agences publiques</p>

Appendice I Méthodologie globale des enquêtes sur les MNT

Enquêtes MNT

Entre 2008 et 2011²⁹, 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 15 pays en développement et pays les moins avancés sur tous les continents³⁰. En 2012 des enquêtes MNT seront lancées dans une dizaine de nouveau pays. 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 propre 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 à Madagascar 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

²⁹ 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 collectent et répertorient conjointement les règlements officiels sur les MNT appliquées 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.

³⁰ 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 (Chine), au Pérou et au Sri Lanka.

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.

Les enquêtes sur les MNT couvrent les entreprises qui sont légalement enregistrées, quels que soient leur taille et le type de propriété (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 quelles que 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 le cas échéant. Par exemple un pays importateur peut exiger que les conteneurs 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 affecter 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 participants. 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 enregistrés 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 un 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 soit estimée de manière correcte et puisse 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*³¹.

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 faits 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 réalisés 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

³¹ 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 BNT, 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.

L'analyse des données de l'enquête consiste à étudier la fréquence et la couverture statistiques 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 statistiques des résultats se basent sur des «cas». Un cas représente l'unité la plus désagrégée 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.

Tableau. 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 si ils sont parfois étroitement liés (p.ex. les retards peuvent être causé 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 inconsistances 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 «achetez 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.

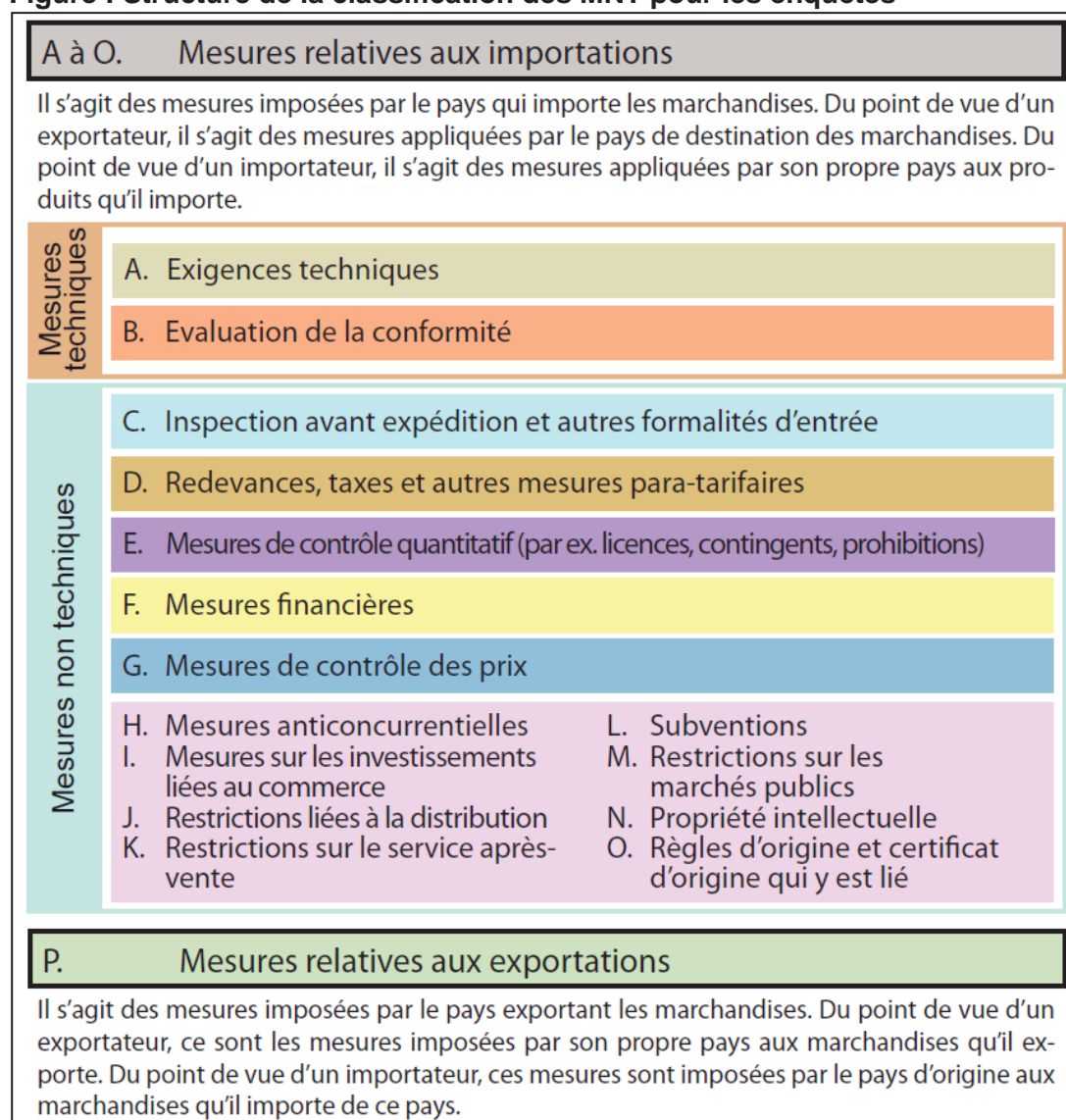
Les résultats de l'enquête MNT constituent un outil de diagnostic permettant d'identifier et de résoudre les principaux problèmes. Les conclusions de l'enquête peuvent également servir de base pour le développement de projets visant à résoudre ces problèmes et soutenir la demande de fonds pour des activités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

Appendice II Classification des mesures non tarifaires

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 Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), l'Organisation des Nations unies pour le développement industriel, la Banque mondiale et l'Organisation mondiale du commerce. Cette classification internationale a été mise à jour en février 2012 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.

Figure : Structure de la classification des MNT pour les enquêtes



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, regroupe 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, regroupe 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, regroupe 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 autres.

Appendice III Liste des obstacles procéduraux

A.	Problèmes administratifs	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. Grand nombre de contrôle A5. Nombreux guichets/organisations administratives impliqués
B.	Problèmes d'information / de transparence	B1. Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée B2. Aucune notification appropriée des changements de procédure B3. Règlements modifiés fréquemment B4. Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées
C.	Comportement incohérent ou discriminatoire des officiels	C1. Classification incohérente des produits C2. Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)
D.	Contraintes liées au temps	D1. Retard des procédures administratives D2. Retard durant le transport D3. Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts
E.	Problèmes liés au paiement	E1. Frais et charges exceptionnellement élevés E2. Paiement informel, p.ex. pot-de-vin E3. Nécessité d'embaucher un agent des douanes locales pour débloquer la livraison
F.	Défis liés aux infrastructures	F1. Installations limitées / inopportunes (p.ex. stockage, traitement par le froid, essai, fumigation) F2. Système de transport inaccessible / limité (p.ex. mauvais état des routes; barrages routier) F3. Contraintes technologiques, p.ex. informations et technologies de communication
G.	Problèmes liés à la sécurité	G1. Niveau de sécurité faible pour les personnes et les marchandises
H.	Contraintes légales	H1. Aucune règle de procédure pour les anticipations H2. Aucune procédure de règlement des différends H3. Aucun recours à des procédures d'appel indépendant H4. Faible protection des droits de propriété intellectuelle, p.ex. violation des droits d'auteur, brevets, marques déposées, etc. H5. Manque de reconnaissance, p.ex. certificats nationaux
I.	Autres	I1. Autres obstacles procéduraux

Appendice IV Principaux résultats

Tableau 2.A. Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

Sous-secteur (SITC3)	Part dans la valeur totale des exportations du secteur	Exigence relative à la qualité ou aux propriétés des produits	Restrictions à l'utilisation de certaines substances	Réglementation sur les organismes génétiquement modifiés (OGM)	Autres exigences techniques	Exigence en matière de certification	Exigences en matière d'inspection	Autres exigences relatives à l'évaluation de la conformité	Inspection avant expédition	Contrôle des importations et exigences de surveillance	Règles d'origine et certificats d'origine qui y sont liés	Autres mesures à l'importation	Total
	2	3	11	5	2	1	2	3	4	2	3	3	10
	210, milliers de \$E.-U.*	0.0%	3.7%	0.4%	2	1	2	3	4	2	8	3	19
Viandes et abats comestibles	71 190	23.6%	3										10
Crustacés, mollusques et invertébrés aquatiques	11 057	3.7%	11										7
Légumes et plantes potagères, racines, tubercules et autres produits végétaux comestibles	1 123	0.4%	5										6
Fruits (à l'exclusion des fruits oléagineux), frais ou secs	14 121	4.7%			2			2					7
Sucres, mélasses et miel	13 433	4.4%	3		1			2			3	1	10
Matières brutes d'origine végétale, n.d.a.	11 200	3.7%							2	1			1
Café et succédanés du café	451	0.1%											2
Thé et maté	56 662	18.7%	3	8	4	4				1	3	2	33
Épices	12 759	4.2%			3	1**							6
Préparations ou conserves de légumes, de racines et de tubercules	46	0.0%											6
Sucreries	347	0.1%											8
Produits et préparations alimentaires, n.d.a.	1 787	0.6%											1
Boissons alcooliques	428	0.1%											6
Tabacs manufacturés (même contenant des succédanés du tabac)	27 037	8.9%	1					3					2
Huiles essentielles, produits utilisés en parfumerie et en confiserie	4 153	1.4%									3		3
Fibres textiles végétales (autres que le coton ou le jute)	225 796	74.7%	26	10	12	26	3	5	6	4	20	3	123
Total													

Pays partenaire appliquant les MNT contraignantes (Nb de cas)

* La valeur totale des exportations du secteur en 2010 était de 302,287 millions de \$E.-U. (à l'exclusion des minerais).

** Normes privées.

Tableau 2.B. Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT appliquées par les pays partenaires et obstacles y étant relatifs

MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignantes en raison d'obstacles procéduraux	Obstacle procédural	Nombre de cas de OP à Madagascar	Nombre de cas de OP dans les pays partenaires	Total
Exigence relative à la qualité ou aux propriétés des produits	26					
Restrictions à l'utilisation de certaines substances	10					
Réglementation sur les organismes génétiquement modifiés (OGM)	8					
Autres exigences techniques	9	3	Frais et charges exceptionnellement élevés		3	3
Exigence en matière de certification	3	23	Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	12	10	22
			Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées	12		12
			Retard des procédures administratives		1	1
			Frais et charges exceptionnellement élevés	6		6
Exigences en matière d'inspection	1		Manque de reconnaissance		10	10
Autres exigences relatives à l'évaluation de la conformité	5	2	Retard des procédures administratives		2	2
Inspection avant expédition		6	Grand nombre de contrôle	3		3
			Frais et charges exceptionnellement élevés	4		4
			Paiement informel	1		1
			Aucune procédure de règlement des différends		1	1
Autres obstacles			3		3	
Contrôle des importations et exigences de surveillance		4	Retard des procédures administratives	4		4
Règles d'origine et certificats d'origine qui y sont liés	11	9	Grand nombre de documents différents à fournir	9		9
Autres mesures à l'importation	3					
Total	76	47		54	27	81

Tableau 2.C. Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par Madagascar

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des exportations en 2010, milliers de \$E.-U.*	Part dans la valeur totale des exportations du secteur	Exigences en matière d'inspection à l'exportation	Certification requise par le pays exportateur	Autres mesures techniques relatives à l'exportation	Contingents d'exportation	Licence ou permis obligatoire pour les exportations	Autres restrictions quantitatives à l'exportation	Taxes et redevances à l'exportation	Total
Animaux vivants	199	0.1%			1					1
Viandes et abats comestibles	0	0.0%	1			1				2
Poissons frais (vivants ou morts), réfrigérés ou congelés	3 387	1.1%		1			1	2		4
Crustacés, mollusques et invertébrés aquatiques	71 190	23.6%					2		3	5
Sucres, mélasses et miel	14 121	4.7%		3						3
Matière brutes d'origine végétale, n.d.a.	13 433	4.4%	3	2		1	3			9
Légumes et plantes potagères, racines, tubercules et autres produits végétaux comestibles	11 057	3.7%	8	1						9
Fruits (à l'exclusion des fruits oléagineux), frais ou secs	1 123	0.4%	3		1	11	11			26
Café et succédanés du café	11 200	3.7%	3	3	1					7
Thé et maté	451	0.1%	1	3					1	5
Epices	56 662	18.7%	26	19					3	48
Graisses et huiles végétales fixes, brutes, raffinées ou fractionnées, autres que douces	682	0.2%	1							1
Préparations ou conserves de légumes, de racines et de tubercules, n.d.a.	12 759	4.2%	1	1						2
Préparations et conserves de fruits (à l'exclusion des jus de fruits)	11 653	3.9%		1						1
Boissons alcooliques	1 787	0.6%		1			1			2
Autres minéraux bruts	6 348	2.1%		1						1
Huiles essentielles, produits utilisés en parfumerie et en confiserie	27 037	8.9%	3	3	2		3		2	13
Cuirs et peaux (à l'exception des pelleteries), bruts	2 591	0.9%	1							1
Total	245 680	81.3%	51	39	5	13	21	2	9	140

* La valeur totale des exportations du secteur en 2010 était de 302,287 millions de \$E.-U. (à l'exclusion des minerais).

Tableau 2.D. Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT appliquées par Madagascar et obstacles y étant relatifs

MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignantes en raison d'obstacles procéduraux	Obstacle procédural	Nombre de cas de OP à Madagascar	Nombre de cas de OP dans les pays partenaires	Total			
Exigences en matière d'inspection à l'exportation	7	44	Grand nombre de documents différents à fournir	1		1			
			Grand nombre de contrôle	15		15			
			Nombreux guichets/organisations administratives impliquées	7		7			
			Règlements modifiés fréquemment	9		9			
			Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	7		7			
			Retard des procédures administratives	19		19			
			Retard durant le transport	1		1			
			Frais et charges exceptionnellement élevés	8		8			
			Paiement informel	7		7			
			Grand nombre de documents différents à fournir	1		1			
Certification requise par le pays exportateur	21	18	Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	2		2			
			Aucune notification appropriée des changements de procédure	1		1			
			Règlements modifiés fréquemment	1		1			
			Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	4		4			
			Retard des procédures administratives	9		9			
			Frais et charges exceptionnellement élevés	7		7			
			Paiement informel	7		7			
			Installations limitées / inopportunes	1		1			
			Autres mesures techniques relatives à l'exportation	5		Grand nombre de documents différents à fournir	5		5
						Nombreux guichets/organisations administratives impliquées	6		6
Règlements modifiés fréquemment	11					11			
Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	11					11			
Grand nombre de documents différents à fournir	3					3			
Nombreux guichets/organisations administratives impliquées	1					1			
Règlements modifiés fréquemment	3					3			
Retard des procédures administratives	7					7			
Paiement informel	6					6			
Nécessité d'embaucher un agent des douanes locales pour débloquer la livraison	3					3			
Autres restrictions quantitatives à l'exportation	2		Règlements modifiés fréquemment						
			Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	2		2			
			Frais et charges exceptionnellement élevés	1		1			
Taxes et redevances à l'exportation	6	3							
Total	54	86		168	0	168			

Tableau 2.E. Exportations de produits agricoles et alimentaires : Obstacles procéduraires et problèmes relatifs à l'environnement des affaires dans les agences nationales et dans les pays partenaires

Obstacles procéduraires / Problèmes relatifs à l'environnement des affaires	à Madagascar (et dans les agences impliquées, si spécifié)			dans le pays partenaire			Total
	Nombre de cas de OP qui se déroulent:						
Obstacles procéduraires (relatifs à une mesure non tarifaire)							
Grand nombre de documents différents à fournir	19	Douanes (10), Ministère de l'agriculture (5), Ministère du commerce (5), Ministère de l'environnement et des forêts (3), Ministère des finances et du budget (5), NS (1)					19
Grand nombre de contrôle	18	Douanes (18)					18
Nombreux guichets/organisations administratives impliquées	14	Douanes (7), Ministère de l'agriculture (6), Ministère du commerce (6), Ministère de l'environnement et des forêts (1), Ministère des finances et du budget (6)					14
Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	14	Douanes (12), Ministère du commerce (1), Ministère de l'environnement et des forêts (1)	10	France (10)			24
Aucune notification appropriée des changements de procédure	1	Ministère de l'environnement et des forêts (1)					1
Règlements modifiés fréquemment	26	Douanes (23), Ministère du commerce (1), Ministère de l'environnement et des forêts (2)					26
Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées	12	Douanes (12)					12
Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	24	Douanes (11), Ministère de l'agriculture (11), Ministère de l'environnement et des forêts (2), Ministère de la santé publique (3), Service du contrôle phytosanitaire (Aéroport d'Ivato) (8)					24
Retard des procédures administratives	39	Douanes (26), Ministère du commerce (6), Ministère de l'environnement et des forêts (6), NS(1)	3	France (3)			42
Retard durant le transport	1	Douanes (1)					1
Frais et charges exceptionnellement élevés	26	Douanes (10), Ministère du commerce (9), Service du conditionnement (7)	3	Belgique (1), France (1), Pays-Bas (1)			29
Paiement informel	21	Douanes (8), Ministère de l'environnement et des forêts (2), Ministère de la santé publique (Aéroport d'Ivato) (8)					21
Nécessité d'embaucher un agent des douanes locales pour débloquer la livraison	3	Douanes (3)					3
Installations limitées / inopportunes	1	Douanes (1)					1
Aucune procédure de règlement des différends							1
Manque de reconnaissance							10
Autres obstacles	3	Douanes (3)					3
Sous-total OP					27		249
Sous-total 222							
Problèmes relatifs à l'environnement des affaires							
Grand nombre de documents différents à fournir	2	Douanes (1), Ministère de l'environnement et des forêts (1)					2
Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	1	Douanes (1)					1
Règlements modifiés fréquemment	4	Compagnies aériennes (1), Douanes (1), Ministère de l'agriculture (2)					4
Retard des procédures administratives	6	Banques (1), Douanes (2), Ministère du commerce (2), Ministère de l'environnement et des forêts (1)					6
Frais et charges exceptionnellement élevés	1	Non spécifié (1)					1
Paiement informel	1	Douanes (1)					1
Système de transport inaccessible / limité	4	Port (4)					4
Niveau de sécurité faible pour les personnes et les marchandises	1	Port (1)					1
Autres obstacles	2	Douanes (1), Ministère de l'environnement et des forêts (1)	3	Italie (1), Pays-Bas (1), États-Unis (1)			5
Sous-total PEA					3		25
Total					30		274

Tableau 2.F. Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par les autorités malgaches

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des importations en 2010, millions de \$E.-U.*	Part dans la valeur totale des importations du secteur	Exigence d'enregistrement	Exigences en matière d'essais	Exigences en matière d'inspection	Inspection avant expédition	Contrôle des importations et exigences de surveillance	Licence combinée avec une autorisation d'importation spéciale	Prix de référence et autres contrôles sur les prix	Total
Animaux vivants	1 414	0.4%				1				1
Lait, crème de lait et produits laitiers autres que le beurre et les fromages	7 751	2.2%		1				1		2
Mais non moulu	1 198	0.3%				1	1			2
Semoules et farines de froment et farines de méteil	40 282	11.2%		1	1			1		3
Autres semoules et farines de céréales	1 348	0.4%	1							1
Graines et fruits oléagineux	786	0.2%				1	1			2
Matières brutes d'origine végétale, n.d.a.	3 535	1.0%				2	1	1		4
Huiles et graisses animales ou végétales préparées	13 041	3.6%		1			1	1	1	4
Sucres, mélasses et miel	52 428	14.6%		1				1		2
Total	121 783	33.8%	1	4	1	5	4	5	1	21

* La valeur totale des importations du secteur en 2010 était de 359,838 millions de \$E.-U. (à l'exclusion des minerais).

Tableau 2.G. Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT appliquées par Madagascar et obstacles y étant relatifs

MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignantes en raison d'obstacles procéduraux	Obstacle procédural	Nombre de cas de OP à Madagascar	Nombre de cas de OP dans les pays partenaires	Total
Exigence d'enregistrement		1	Frais et charges exceptionnellement élevés	1		1
Exigences en matière d'essais		4	Grand nombre de documents différents à fournir	4		4
			Retard des procédures administratives	4		4
			Frais et charges exceptionnellement élevés	4		4
Exigences en matière d'inspection		1	Retard des procédures administratives	1		1
Inspection avant expédition		5	Grand nombre de documents différents à fournir	1		1
			Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées	3		3
			Retard durant le transport	1		1
			Frais et charges exceptionnellement élevés	1		1
			Installations limitées / inopportunes	1		1
Contrôle des importations et exigences de surveillance		4	Retard des procédures administratives	4		4
			Niveau de sécurité faible pour les personnes et les marchandises	1		1
			Grand nombre de documents différents à fournir	4		4
Licence combinée avec une autorisation d'importation spéciale		5	Frais et charges exceptionnellement élevés	1		1
			Paiement informel	4		4
Prix de référence et autres contrôles sur les prix	1					
Total OP	1	20	0	35	0	35

Tableau 2.H. Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des importations en 2010, milliers de \$E.-U.*	Part dans la valeur totale des importations du secteur	Contingents d'exportation	Total
Matières brutes d'origine végétale, n.d.a.	3 535	1.0%	1	1
Pays partenaire appliquant les MNT contraignantes (Nb de cas)				
			Cameroun (1)	

* La valeur totale des importations du secteur en 2010 était de 359,838 millions de \$E.-U. (à l'exclusion des minerais).

Tableau 2.I. Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT appliquées par les pays partenaires et obstacles procéduraux y étant relatifs

MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignantes en raison d'obstacles procéduraux	Obstacle procédural	Nombre de cas de OP à Madagascar	Nombre de cas de OP dans les pays partenaires	Total
Contingents d'exportation		1	Grand nombre de documents différents à fournir Retard des procédures administratives		1	1
Total	0	1		0	2	2

Tableau 2.J. Importations de produits agricoles et alimentaires : Obstacles procéduraires et problèmes relatifs à l'environnement des affaires dans les agences nationales et dans les pays partenaires

Obstacles procéduraires / Problèmes relatifs à l'environnement des affaires	Nombre de cas de OP qui se déroulent :				Total
	à Madagascar (et dans les agences impliquées, si spécifié)	dans le pays partenaire			
Obstacles procéduraires (relatifs à une mesure non tarifaire)					
Grand nombre de documents différents à fournir	9	Ministère de l'agriculture (1), Ministère du commerce (4), Ministère de la santé publique (4)	1	Cameroun (1)	10
Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées	3	Douanes (3)			3
Retard des procédures administratives	9	Douanes (5), Ministère de la santé publique (4)	1	Cameroun (1)	10
Retard durant le transport	1	Douanes (1)			1
Frais et charges exceptionnellement élevés	9	Douanes (3), Ministère de la santé publique (4), Ministère des transports (2)			9
Paiement informel	4	Ministère du commerce (4)			4
Installations limitées / inopportunes	1	Douanes (1)			1
Niveau de sécurité faible pour les personnes et les marchandises	1	Douanes (1)			1
Sous-total OP		37		2	39
Problèmes relatifs à l'environnement des affaires					
Grand nombre de documents différents à fournir	1	Douanes (1)			1
Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	1	Ministère du commerce (1)			1
Retard des procédures administratives	2	Douanes (1), Ministère du commerce (1)			2
Frais et charges exceptionnellement élevés	1	Ministère du commerce (1)			1
Installations limitées / inopportunes	1	Douanes (1)			1
Sous-total PEA		6		0	6
Total		43		2	45

Tableau 3.A. Exportations de produits textiles et vêtements : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des exportations en 2010, milliers de \$E.-U.*	Part dans la valeur totale des exportations du secteur	Exigence relative à la qualité ou aux propriétés des produits	Exigences en matière d'inspection	Inspection avant expédition	Licence combinée avec une autorisation d'importation spéciale	Interdiction pour des raisons non économiques	Règles d'origine et certificats d'origine qui y sont liés	Total
Tulles, dentelles, broderies, rubans, passementerie et autres articles de mercerie	2 815	0.8%						2	2
Manteaux, capes, blousons, costumes, vestons, pantalons, culottes, chemises, linge de corps, vêtements de nuit et articles similaires, pour hommes et garçons, en bonneterie	11 056	3.2%			1			2	3
Manteaux, capes, vestes, costumes, pantalons, shorts chemisiers, robes et jupes, linge de corps, vêtements de nuit et articles similaires, pour femmes et fillettes, en bonneterie	5 701	1.6%			1				1
Vêtements en matières textiles, même en bonneterie, n.d.a.	155 691	44.4%			3	1	2	5	11
Manteaux, capes, blousons, costumes, vestons, pantalons, culottes, chemises, linge de corps, vêtements de nuit et articles similaires, pour hommes ou garçons, en matières textiles, autres que de bonneterie	47 143	13.4%			5	2			7
Manteaux, capes, vestes, costumes, pantalons, shorts, chemisiers, robes et jupes, linge de corps, vêtements de nuit et articles similaires, pour femmes et fillettes, en matières textiles	42 217	12.0%	1	4	8	4		4	21
Articles confectionnés entièrement ou principalement en matières textiles, n.d.a.	3 039	0.9%			2				2
Autres tissus	93	0.0%						2	2
Total	267 755	76.3%	1	4	20	7	2	15	49
Pays partenaire appliquant les MNT contraignantes (Nb de cas)			France (1)	France (2), Italie (2)	Belgique (2), France (18)	France (7)	Etats-Unis (2)	France (6), Italie (4), Espagne (1), États-Unis (4)	

* La valeur totale des exportations du secteur en 2010 était de 350,888 millions de \$E.-U.

Tableau 3.B. Exportations de produits textiles et vêtements : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires et obstacles y étant relatifs

MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignantes en raison d'obstacles procéduraux	Obstacle procédural	Nombre de cas de OP à Madagascar	Nombre de cas de OP dans les pays partenaires	Total	
Exigence relative à la qualité ou aux propriétés des produits		1	Frais et charges exceptionnellement élevés		1	1	
Exigences en matière d'inspection	4						
Inspection avant expédition		20	Grand nombre de contrôle		7	7	
			Retard des procédures administratives	4			4
			Niveau de sécurité faible pour les personnes et les marchandises	3			3
			Autres obstacles		6		6
Licence combinée avec une autorisation d'importation spéciale	2	7	Retard des procédures administratives		7	7	
Règles d'origine et certificats d'origine qui y sont liés	2	13	Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	1		1	
			Retard des procédures administratives	7		7	
			Retard durant le transport	1		1	
			Manque de reconnaissance		4	4	
Total	8	41		16	25	41	

Tableau 3.C. Exportations de produits textiles et vêtements : MNT contraignantes appliquées par les autorités malgaches

Sous-secteur (SITC3)	Part dans la valeur totale des exportations du secteur	Exigences en matière d'inspection à l'exportation	Certification requise par le pays exportateur	Autres mesures techniques relatives à l'exportation	Exigences d'enregistrement à l'exportation	Taxes et redevances à l'exportation	Subventions à l'exportation	Autres mesures relatives à l'exportation	Total
	2010, milliers de \$F.-U.*								
Malles, valises et mallettes	5 690	1.6%				1		2	3
Tuiles, dentelles, broderies, rubans, passementerie et autres articles de mercerie	2 815	0.8%	2						2
Manteaux, capes, vestes, costumes, pantalons, shorts chemisiers, robes et jupes, linge de corps, vêtements de nuit et articles similaires, pour femmes et fillettes, en bonneterie	5 701	1.6%	2						2
Manteaux, capes, blousons, costumes, vestons, pantalons, culottes, chemises, linge de corps, vêtements de nuit et articles similaires, pour hommes et garçonnets, en bonneterie	11 056	3.2%	3			2		4	11
Vêtements en matières textiles, même en bonneterie, n.d.a.	155 691	44.4%	3	1		4	2	4	14
Manteaux, capes, blousons, costumes, vestons, pantalons, culottes, chemises, linge de corps, vêtements de nuit et articles similaires, pour hommes ou garçonnets, en matières textiles, autres que de bonneterie	47 143	13.4%	4					2	6
Manteaux, capes, vestes, costumes, pantalons, shorts, chemisiers, robes et jupes, linge de corps, vêtements de nuit et articles similaires, pour femmes et fillettes, en matières textiles, autres que de bonneterie	42 217	12.0%	6					4	19
Accessoires du vêtement en matières textiles, même en bonneterie (autres que ceux pour bébés)	39 441	11.2%	2	1					3
Articles confectionnés entièrement ou principalement en matières textiles, n.d.a.	3 039	0.9%	2	2					4
Total	312 793	89.1%	24	4	3	13	2	12	64

* La valeur totale des exportations du secteur en 2010 était de 350,888 millions de \$E.-U.

Tableau 3.D. Exportations de produits textiles et vêtements : MNT contraignantes appliquées par Madagascar et obstacles y étant relatifs

MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignantes en raison d'obstacles procéduraux	Obstacle procédural	Nombre de cas de OP à Madagascar	Nombre de cas de OP dans les pays partenaires	Total
Exigences en matière d'inspection à l'exportation		24	Grand nombre de documents différents à fournir	16		16
			Grand nombre de contrôle	13		13
Certification requise par le pays exportateur		4	Nombreux guichets/organisations administratives impliquées	8		8
			Retard des procédures administratives	9		9
			Paiement informel	3		3
			Grand nombre de contrôle	1		1
			Règlements modifiés fréquemment	1		1
			Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	1		1
			Retard des procédures administratives	1		1
			Retard durant le transport	2		2
			Grand nombre de documents différents à fournir	6		6
			Retard des procédures administratives	6		6
Autres mesures techniques relatives à l'exportation		6	Grand nombre de documents différents à fournir	3		3
			Classification incohérente des produits	8		8
Exigences d'enregistrement à l'exportation		3	Frais et charges exceptionnellement élevés	5		5
			Paiement informel	5		5
Taxes et redevances à l'exportation		13	Règlements modifiés fréquemment	2		2
Subventions à l'exportation		2	Grand nombre de documents différents à fournir	10		10
			Règlements modifiés fréquemment	2		2
Autres mesures relatives à l'exportation		12	Règlements modifiés fréquemment	2		2
			Total	0	102	

Tableau 3.E. Exportations de produits textiles et vêtements : Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires dans les agences nationales et dans les pays partenaires

Obstacles procéduraux / Problèmes relatifs à l'environnement des affaires	Nombre de cas de OP qui se déroulent:			Total
	à Madagascar (et dans les agences impliquées, si spécifique)	dans le pays partenaire		
Obstacles procéduraux (relatifs à une mesure non tarifaire)				
Grand nombre de documents différents à fournir	35	Banque centrale de Madagascar (10), Douanes (25)	7	35
Grand nombre de contrôle	14	Douanes (14)	France (7)	21
Nombreux guichets/organisations administratives impliquées	8	Douanes (8)		8
Règlements modifiés fréquemment	5	Douanes (1), Gouvernement (4)		5
Classification incohérente des produits	8	Douanes (8)		8
Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	2	Douanes (1), Ministère de la culture et du patrimoine (1)		2
Retard des procédures administratives	27	Douanes (20), Ministère du commerce (7)	7	34
Retard durant le transport	3	Douanes (2), Ministère du commerce (1)		3
Frais et charges exceptionnellement élevés	5	Douanes (5)	1	6
Paiement informel	8	Douanes (8)		8
Niveau de sécurité faible pour les personnes et les marchandises	3	Douanes (3)		3
Manque de reconnaissance			4	4
Autres obstacles			6	6
Sous-total OP		118	15	133
Problèmes relatifs à l'environnement des affaires				
Grand nombre de documents différents à fournir	1	Non spécifié (1)		1
La documentation est difficile à remplir	4	Douanes (2), Non spécifié (2)		4
Nombreux guichets/organisations administratives impliquées	4	Banques (1), Douanes (1), Ministère du commerce (1), Ministère des finances et du budget (1)		4
Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	1	Douanes (1)		1
Règlements modifiés fréquemment	4	Douanes (2), Entreprise de transit (1), Non spécifié (1)		4
Retard des procédures administratives	1	Douanes (1)		1
Paiement informel	1	Douanes (1)		1
Système de transport inaccessible / limité	1	Non spécifié (1)		1
Contraintes technologiques, p.ex. informations et technologies de communication	1	Compagnies aériennes (1)		1
Niveau de sécurité faible pour les personnes et les marchandises			5	5
Autres obstacles	1	Non spécifié (1)		1
Sous-total PEA		19	5	24
Total		137	20	157

Tableau 3.F. Importations de produits textiles et vêtements : MNT contraignantes appliquées par les autorités malgaches

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des importations en 2010, milliers de \$E.-U.*	Part dans la valeur totale des importations du secteur	Exigences en matière d'étiquetage	Exigences en matière d'essais	Exigence en matière de certification	Inspection avant expédition	Contrôle des importations et exigences de surveillance	Droits de douane pour inspection, prise en charge et services	Evaluation en douane	Total
Ouvrages en cuir, n.d.a.	12 109	4.3%					1			1
Fils textiles	4 249	1.5%		1		7	1	1	1	11
Autres tissus	93	0.0%				2	1			3
Tissus de coton (à l'exception des tissus en petite largeur et des tissus spéciaux)	10 696	3.8%	1		1	7	2	1	1	13
Tissus en matières textiles synthétiques ou artificielles (à l'exclusion des tissus en petite largeur et des tissus spéciaux)	905	0.3%				3	3			6
Tulles, dentelles, broderies, rubans, passementerie et autres articles de mercerie	2 815	1.0%				1			1	2
Manteaux, capes, blousons, costumes, vestons, pantalons, culottes, chemises, linge de corps, vêtements de nuit et articles similaires, pour hommes ou garçonnets, en matières textiles, autres que de bonneterie	47 143	16.8%					1			1
Total	78 010	27.8%	1	1	1	20	9	2	3	37

* La valeur totale des importations du secteur en 2010 était de 280,392 millions de \$E.-U.

Tableau 3.G. Importations de produits textiles et vêtements : MNT contraignantes appliquées par Madagascar et obstacles procéduraux y étant relatifs

MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignantes en raison d'obstacles procéduraux	Obstacle procédural	Nombre de cas de OP à Madagascar	Nombre de cas de OP dans les pays partenaires	Total
Exigences en matière d'étiquetage	1					
Exigences en matière d'essais		1	Grand nombre de documents différents à fournir	1		1
			Grand nombre de contrôle	1		1
			Retard des procédures administratives	1		1
Exigence en matière de certification		1	Grand nombre de documents différents à fournir	1		1
			Grand nombre de documents différents à fournir	5		5
			Grand nombre de contrôle	3		3
Inspection avant expédition	1	19	Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	1		1
			Retard des procédures administratives	3	32	35
			Installations limitées / inopportunes	4		4
			Niveau de sécurité faible pour les personnes et les marchandises	1		1
			Grand nombre de contrôle	4		4
Contrôle des importations et exigences de surveillance		9	Règlements modifiés fréquemment	4		4
			Classification incohérente des produits	1		1
			Retard des procédures administratives	1		1
Droits de douane pour inspection, prise en charge et services		2	Frais et charges exceptionnellement élevés	2		2
			Paiement informel	2		2
			Paiement informel	3		3
Evaluation en douane		3	Nécessité d'embaucher un agent des douanes locales pour débloquer la livraison	3		3
Total	2	35		41	32	73

Tableau 3.H. Importations de produits textiles et vêtements : Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires dans les agences nationales et dans les pays partenaires

Obstacles procéduraux / Problèmes relatifs à l'environnement des affaires	Nombre de cas de OP qui se déroulent:			Total
	à Madagascar (et dans les agences impliquées, si spécifié)	dans le pays partenaire		
Obstacles procéduraux (relatifs à une mesure non tarifaire)				
Grand nombre de documents différents à fournir	7	Douanes (6), Ministère du commerce (1)		7
Grand nombre de contrôle	8	Douanes (8)		8
Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	1	Douanes (1)		1
Règlements modifiés fréquemment	4	Douanes (4)		4
Classification incohérente des produits	1	Douanes (1)		1
Retard des procédures administratives	5	Douanes (4), Ministère d'État chargé de l'économie et de l'industrie (1)	32	37
Frais et charges exceptionnellement élevés	2	Douanes (2)		2
Paiement informel	5	Douanes (5)		5
Nécessité d'embaucher un agent des douanes locales pour débloquer la livraison	3	Douanes (3)		3
Installations limitées / inopportunes	4	Douanes (4)		4
Niveau de sécurité faible pour les personnes et les marchandises	1	Douanes (1)		1
Sous-total OP		41	32	73
Problèmes relatifs à l'environnement des affaires				
Grand nombre de documents différents à fournir	2	Douanes (2)	1	3
La documentation est difficile à remplir	1	Douanes (1)		1
Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	2	Douanes (2)		2
Aucune notification appropriée des changements de procédure	1	Non spécifié (1)		1
Retard des procédures administratives	3	Douanes (3)		3
Paiement informel	3	Douanes (3)		3
Système de transport inaccessible / limité			1	1
Niveau de sécurité faible pour les personnes et les marchandises	1	Douanes (1)		1
Sous-total PEA		13	2	15
Total		54	34	88

Tableau 4.A. Exportations d'autres produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

Secteur ITC	Valeur des exportations en 2010, millions de \$E.-U.*	Part dans la valeur totale des exportations du secteur	Pays partenaire appliquant les MNT contraignantes (Nb de cas)										Total				
			Belgique (1)	Belgique (2), France (2), Allemagne (1), Pays-Bas (2)	Belgique (1)	Australie (1), Allemagne (1), Maurice (1), Afrique Du Sud (1)	France (1), Allemagne (1), États-Unis (1)	Belgique (2), Chine (1), France (3), États-Unis (2)	Chine (1), France (6), Allemagne (1), États-Unis (3)	France (2)	Maurice (1), Inde (1)	France (1)		Belgique (1), France (1), Italie (1)	Règles d'origine et certificats d'origine qui y sont liés		
Bois, produits en bois et papier	15 922	7.8%						2	8	2							12
Produits chimiques	5 651	2.8%											1	1			1
Métaux et autres produits manufacturés de base	7 775	3.8%		3								5					8
Machines non-électriques	79 627	39.0%	1					1									2
Produits manufacturés divers	54 593	26.7%		4		4						4	2	1	1	3	19
Total	163 568	80.1%	1	7	1	4	3	8	8	11	3	3	2	1	3	3	42

* La valeur totale des exportations du secteur en 2010 était de 204,196 millions de \$E.-U. (à l'exclusion des minerais).

Tableau 4.B. Exportations d'autres produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires et obstacles y étant relatifs

MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignantes en raison d'obstacles procéduraux	Obstacle procédural	Nombre de cas de OP à Madagascar	Nombre de cas de OP dans les pays partenaires	Total
Exigences en matière d'emballage		1	Retard des procédures administratives	1		1
Autres exigences techniques	11					
Exigence en matière de certification		3	La documentation est difficile à remplir Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées	2		2
Origine des matières et éléments	8				1	1
Inspection avant expédition		11	Grand nombre de documents différents à fournir	3		3
			Grand nombre de contrôle		4	4
			Règlements modifiés fréquemment	3		3
			Frais et charges exceptionnellement élevés	3		3
			Paiement informel (E2.)	4		4
Autres obstacles				4	4	
Taxe de licence d'importation		2	Frais et charges exceptionnellement élevés		2	2
Autres redevances, taxes et mesures para-tarifaires	2					
Mesures de contrôle quantitatif	1					
Règles d'origine et certificats d'origine qui y sont liés		3	Grand nombre de documents différents à fournir	3		3
			Paiement informel	3		3
Total	22	20		22	11	33

Tableau 4.C. Exportations d'autres produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les autorités malgaches

Secteur ITC	Part dans la valeur totale des exportations du secteur	Exigences en matière d'inspection à l'exportation	Certification requise par le pays exportateur	Autres mesures techniques relatives à l'exportation	Interdiction à l'exportation	Licence ou permis obligatoire pour les exportations	Taxes et redevances à l'exportation	Mesures de contrôle des prix à l'exportation	Autres mesures relatives à l'exportation	Total
Bois, produits en bois et papier	7.8%	1		1		2			1	5
Produits chimiques	2.8%	1	1							2
Métaux et autres produits manufacturés de base	3.8%				1					1
Machines non-électriques	39.0%					1				1
Produits manufacturés divers	26.7%	13	5	1	1	11	1	3	1	36
Total	80.1%	15	6	2	2	14	1	3	2	45

* La valeur totale des exportations du secteur en 2010 était de 204,196 millions de \$E.-U. (à l'exclusion des minerais).

Tableau 4.D. Exportations d'autres produits manufacturés: MNT contraignantes appliquées par Madagascar et obstacles y étant relatifs

MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignantes en raison d'obstacles procéduraux	Obstacle procédural	Nombre de cas de OP à Madagascar	Nombre de cas de OP dans les pays partenaires	Total	
Exigences en matière d'inspection à l'exportation			Grand nombre de documents différents à fournir	5		5	
			Grand nombre de contrôle	6		6	
			Nombreux guichets/organisations administratives impliquées	6		6	
		15	Aucune notification appropriée des changements de procédure	1		1	
			Règlements modifiés fréquemment	1		1	
			Classification incohérente des produits	3		3	
			Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	1		1	
			Retard des procédures administratives	3		3	
			Paiement informel	3		3	
			Grand nombre de documents différents à fournir	4		4	
		6	Retard des procédures administratives	5		5	
			Frais et charges exceptionnellement élevés	1		1	
		2	Retard des procédures administratives	2		2	
			Paiement informel	1		1	
	Interdiction à l'exportation	1	1	Aucune notification appropriée des changements de procédure	1		1
Licence ou permis obligatoire pour les exportations			Règlements modifiés fréquemment	1		1	
			Grand nombre de documents différents à fournir	6		6	
			La documentation est difficile à remplir	2		2	
			Nombreux guichets/organisations administratives impliquées	2		2	
		13	Classification incohérente des produits	3		3	
			Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	3		3	
			Retard des procédures administratives	5		5	
			Frais et charges exceptionnellement élevés	5		5	
			Paiement informel	3		3	
	Taxes et redevances à l'exportation		1	Frais et charges exceptionnellement élevés	1		1
	Mesures de contrôle des prix à l'exportation		3	Frais et charges exceptionnellement élevés	3		3
	Autres mesures relatives à l'exportation	1	1	Paiement informel	1		1
	Total	3	42		78	0	78

Tableau 4.E. Exportations d'autres produits manufacturés : Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires dans les agences nationales et dans les pays partenaires

Obstacles procéduraux / Problèmes relatifs à l'environnement des affaires	Nombre de cas de OP qui se déroulent:				Total
	à Madagascar (et dans les agences impliquées, si spécifié)	dans le pays partenaire		Total	
Obstacles procéduraux (relatifs à une mesure non tarifaire)					
Grand nombre de documents différents à fournir	21	Douanes (5), Ministère du commerce (3), Ministère d'État chargé de l'économie et de l'industrie (4), Ministère de l'environnement et des forêts (3), Ministère des mines (6)			21
La documentation est difficile à remplir	4	Ministère de l'environnement et des forêts (2), Ministère des mines (2)	4	France (4)	4
Grand nombre de contrôle	6	Douanes (6)			10
Nombreux guichets/organisations administratives impliquées	8	Douanes (6), Ministère des mines (2)			8
Aucune notification appropriée des changements de procédure	2	Douanes (1), Ministère de l'environnement et des forêts (1)			2
Règlements modifiés fréquemment	5	Douanes (1), Ministère de l'environnement et des forêts (1), Ministère des mines (3)			5
Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées			1	France (1)	1
Classification incohérente des produits	6	Douanes (3), Ministère des mines (3)			6
Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	4	Gouvernement (1), Ministère de l'agriculture (1), Ministère de l'environnement et des forêts (1), Service du contrôle phytosanitaire (Aéroport d'Ivato) (1)			4
Retard des procédures administratives	16	Douanes (3), Ministère d'État chargé de l'économie et de l'industrie (4), Ministère de l'environnement et des forêts (4), Ministère des mines (4), Non spécifié (1)			16
Frais et charges exceptionnellement élevés	13	Douanes (1), Ministère de l'environnement et des forêts (1), Ministère des mines (9), Service du conditionnement (1), Port (de Tamatave) (1)	2	France (2)	15
Paiement informel	15	Douanes (7), Ministère du commerce (3), Ministère des finances et du budget (1), Ministère des mines (3), Service du contrôle phytosanitaire (Aéroport d'Ivato) (1)			15
Autres obstacles			4	France (4)	4
Sous-total OP				7	107
Problèmes relatifs à l'environnement des affaires					
Grand nombre de documents différents à fournir	3	Douanes (3)			3
La documentation est difficile à remplir	1	Douanes (1)			1
Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	1	Douanes (1)			1
Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	1	Douanes (1)			1
Retard des procédures administratives	4	Banques (1), Douanes (2), Ministère de l'environnement et des forêts (1)			4
Retard durant le transport	1	Compagnies maritimes (1)			1
Paiement informel	3	Compagnies maritimes (1), Douanes (2)			3
Système de transport inaccessible / limité	1	Non spécifié (1)			1
Niveau de sécurité faible pour les personnes et les marchandises	3	Douanes (2), Ministère de l'environnement et des forêts (1)			3
Sous-total PEA				0	18
Total				7	125

Tableau 4.F. Importations d'autres produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les autorités malgaches

Secteur ITC	Valeur des importations en 2010, milliers de \$E.-U.*	Part dans la valeur totale des importations du secteur	Exigences en matière d'essais	Inspection avant expédition	Contrôle des importations et exigences de surveillance	Autre inspection avant expédition et autres formalités	Redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires	Mesures financières	Autres mesures à l'importation	Total
Bois, produits en bois et papier	49 005	3.3%		3	1		1		1	6
Produits chimiques	239 024	16.0%	1		2				2	5
Métaux et autres produits manufacturés de base	300 129	20.1%		3	4	1	1	1		10
Machines non-électriques	392 320	26.3%		5					1	6
Composants électroniques	128 329	8.6%						1		1
Matériel de transport	151 157	10.1%						1		1
Produits manufacturés divers	150 782	10.1%		12	12		6			30
Total	1 410 746	94.7%	1	23	19	1	8	3	4	59

* La valeur totale des exportations du secteur en 2010 était de 1 490,428 millions de \$E.-U. (à l'exclusion des minerais).

Tableau 4.G. Importations d'autres produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par Madagascar et obstacles y étant relatifs

MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignantes en raison d'obstacles procéduraux	Obstacle procédural	Nombre de cas de OP à Madagascar	Nombre de cas de OP dans les pays partenaires	Total
Exigences en matière d'essai		1	Grand nombre de documents différents à fournir	1		1
			Retard des procédures administratives	1		1
			Frais et charges exceptionnellement élevés	1		1
Inspection avant expédition	23		Grand nombre de documents différents à fournir	13		13
			Grand nombre de contrôle	5		5
			Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées	2		2
			Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	3		3
			Retard des procédures administratives	4		4
			Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts	3		3
			Frais et charges exceptionnellement élevés	3		3
Contrôle des importations et exigences de surveillance	2	17	Grand nombre de contrôle	4		4
			Nombreux guichets/organisations administratives impliquées	6		6
			Règlements modifiés fréquemment	4		4
			Retard des procédures administratives	10		10
			Frais et charges exceptionnellement élevés	2		2
			Niveau de sécurité faible pour les personnes et les marchandises	1		1
			Frais et charges exceptionnellement élevés	1		1
			Autres obstacles	1		1
			Grand nombre de documents différents à fournir	1		1
			Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	1		1
Redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires	8		Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	1		1
			Retard des procédures administratives	1		1
			Frais et charges exceptionnellement élevés	4		4
			Paiement informel	6		6
			Nécessité d'embaucher un agent des douanes locales pour débloquer la livraison	2		2
			Frais et charges exceptionnellement élevés	3		3
Mesures financières	3		Autres obstacles	1		1
			Grand nombre de contrôle	1		1
			Nombreux guichets/organisations administratives impliquées	1		1
Autres mesures à l'importation	1	3	Frais et charges exceptionnellement élevés	2		2
			Paiement informel	1		1
			Autres obstacles	1		1
Total	3	56		91	0	91

Tableau 4.H. Importations d'autres produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

Secteur ITC	Valeur des importations en 2010, milliers de \$E.-U.*	Part dans la valeur totale des importations du secteur	Autres mesures relatives à l'exportation	Total
Machines non-électriques	392 320	26.3%	2	2
Composants électroniques	128 329	8.6%	1	1
Total	520 649	34.9%	3	3
Pays partenaire appliquant les MNT contraignantes (Nb de cas)				
France (3)				

* La valeur totale des exportations du secteur en 2010 était de 1 490,428 millions de \$E.-U. (à l'exclusion des minerais).

Tableau 4.I. Importations d'autres produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires et obstacles y étant relatifs

MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignantes en raison d'obstacles procéduraux	Obstacle procédural	Nombre de cas de OP à Madagascar	Nombre de cas de OP dans les pays partenaires	Total
Autres mesures relatives à l'exportation	0	3	Frais et charges exceptionnellement élevés	0	3	3
Sous-total OP	0	3		0	3	3

Tableau 4.J. Importations d'autres produits manufacturés : Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires dans les agences nationales et dans les pays partenaires

Obstacles procéduraux / Problèmes relatifs à l'environnement des affaires	Nombre de cas de OP qui se déroulent:			Total
	à Madagascar (et dans les agences impliquées, si spécifié)	dans le pays partenaire		
Obstacles procéduraux (relatifs à une mesure non tarifaire)				
Grand nombre de documents différents à fournir	17	Douanes (13), Ministère du commerce (2), Ministère de la santé publique (1), Transport DHL (1)		17
Grand nombre de contrôle	10	Douanes (10)		10
Nombreux guichets/organisations administratives impliquées	7	Douanes (7)		7
Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	1	Transport DHL (1)		1
Règlements modifiés fréquemment	4	Douanes (4)		4
Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées	2	Douanes (2)		2
Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	4	Douanes (4)		4
Retard des procédures administratives	16	Douanes (15), Ministère de la santé publique (1)		16
Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts	3	Douanes (3)		3
Frais et charges exceptionnellement élevés	16	Douanes (13), Ministère de la santé publique (1), Ministère des transports (2)	3	19
Paiement informel	7	Douanes (6), Ministère du commerce (1)		7
Nécessité d'embaucher un agent des douanes locales pour débloquer la livraison	2	Douanes (2)		2
Niveau de sécurité faible pour les personnes et les marchandises	1	Douanes (1)		1
Autres obstacles	3	Douanes (1), Entreprise de transit (2)		3
Sous-total OP		93	3	96
Problèmes relatifs à l'environnement des affaires				
Grand nombre de documents différents à fournir	3	Douanes (3)		3
Règlements modifiés fréquemment	2	Douanes (2)		2
Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	3	Douanes (3)		3
Retard des procédures administratives	4	Douanes (3), Port (1)	3	7
Frais et charges exceptionnellement élevés	1	Douanes (1)		1
Paiement informel	1	Douanes (1)		1
Installations limitées / inopportunes	1	Douanes (1)		1
Autres obstacles	1	Douanes (1)	2	3
Sous-total PEA		16	5	21
Total		109	8	117

Bibliographie

Banque africaine de développement, OCDE, Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique, Programme des Nations Unies pour le développement. Perspectives économiques en Afrique, Madagascar, 2011. Disponible à l'adresse suivante :

http://www.africaneconomicoutlook.org/fileadmin/uploads/aeo/Country_Notes/2011/Full/Madagascar_long.pdf.

Banque mondiale. Rapport Doing Business à Madagascar, 2011. Disponible à l'adresse suivante : <http://français.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/madagascar>.

Calvin, L. et B. Krissoff. Technical barriers to trade: A case study of phytosanitary barriers and U.S.-Japanese apple trade. *Journal of Agricultural and Resource Economics* 23(2): 351–366, 1998.

Centre du commerce international (ITC). Enquête ITC sur les NTM, Directive méthodologique, 2009 (non publié).

Cochran, W.G. *Sampling techniques*. 2nd ed. New York, John Wiley and Sons, 1963.

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, 2009. Article 12.

Disdier, A.-C., L. Fontagné et M. Mimouni. The impact of regulations on agricultural trade: Evidence from the SPS and TBT Agreements. *American Journal of Agricultural Economics* 90(2): 336–350, 2008.

Kee, H.L., A. Nicita et M. Olarreaga. Import demand elasticities and trade distortions. *The Review of Economics and Statistics* 90(4): 666–682, 2008.

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

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

Organisation mondiale du commerce (OMC). Examen des politiques commerciales : Madagascar. Rapport du secrétariat, révision 1, 28 mai 2008. Disponible à l'adresse suivante :

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/WT/TPR/S/197/Rev.1.

Yue, C., J. Beghin et H.H. Jensen. Tariff equivalent of technical barriers with imperfect substitution and trade costs. *American Journal of Agricultural Economics* 88(4): 947–96, 2006.

Sources des données

Centre du commerce international (ITC). Market analysis tools. Disponible à l'adresse suivante :
<http://www.intracen.org/marketanalysis>

Fonds monétaire international (FMI). Data Mapper. Disponible à l'adresse suivante :
<http://www.imf.org/external/datamapper/index.php>

Fonds monétaire international (FMI). World Economic Outlook Database. Disponible à l'adresse suivante :
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/index.aspx>

Institut national de la statistique (INSTAT). Les données sur l'économie malgache en 2010 et en 2011. Disponibles à l'adresse suivante :
www.instat.mg

Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO). FAOSTAT, données 2011. Disponible à l'adresse suivante :
<http://faostat.fao.org/>

Organisation mondiale du commerce (OMC). Profils tarifaires dans le monde, 2010. Disponible à l'adresse suivante :
http://www.wto.org/french/res_f/publications_f/world_tariff_profiles10_f.htm

Perspectives économiques en Afrique. Madagascar, 2010. Disponible à l'adresse suivante :
<http://www.africaneconomicoutlook.org/fr/pays/afrique-australe/madagascar/>

Recueil des textes législatifs à Madagascar. Disponible aux adresses suivantes :
www.Droit-Afrique.com
<http://legislation-madagascar.cwebh.org/>

Recueil des textes législatifs sur l'African Growth Opportunity Act (AGOA). Disponible à l'adresse suivante :
<http://agoa.info/>

Recueil des textes législatifs sur le commerce dans l'Union européenne. Disponible à l'adresse suivante :
http://europa.eu/eu-law/index_fr.htm

Réglementations et procédures sur l'exportation de produits ligneux. Bureau Véritas. Disponible à l'adresse suivante :
www.bureauveritas.fr

Réglementations et procédures sur le commerce international malgache. GasyNet. Disponible à l'adresse suivante :
www.gasynet.com

Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires

Rapports disponibles :

Burkina Faso : Perspectives des entreprises (Français, 2011)
Jamaïque : Perspectives des entreprises (Français, 2013)
Malawi : Perspectives des entreprises (Anglais, 2012)
Maroc : Perspectives des entreprises (Français, 2012)
Pérou : Perspectives des entreprises (Anglais, 2012)
Pérou : Perspectives des entreprises (Espagnol, 2013)
Sri Lanka : Perspectives des entreprises (Anglais, 2011)
Trinité et Tobago : Perspectives des entreprises (Français, 2013)
Uruguay : Perspectives des entreprises (Espagnol, 2013)

Rapports «Perspectives des entreprises» à paraître :

Côte d'Ivoire (Français)
Égypte (Anglais)
Guinée (Français)
Kenya (Anglais)
Maurice (Anglais)
Palestine (Anglais)
Paraguay (Espagnol)
Rwanda (Anglais)
Sénégal (Français)
Tunisie (Français)

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



FSC est une organisation non gouvernementale indépendante, à but non lucratif établie pour encourager à la gestion responsable des forêts du monde.

Imprimé par le Service de reprographie de l'ITC sur papier respectueux de l'environnement (sans chlore) avec des encres végétales. L'imprimé est recyclable.

Un pdf gratuit est disponible sur le site web de l'ITC à l'adresse : www.intracen.org/publications.



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