Document de Politique Commerciale des Comores

Document de travail

25 février 2013

Tables des matières

Pages
Listes des tableaux, graphiques et encadrés 2
Acronymes 3
Remerciements 4
Feuille de route 5
1. Vision 10
2. Atouts 12
3. Contraintes 13
4. Cadre macroéconomique 14
4.a. Est-ce que la croissance aux Comores est entravée par sa balance des paiements ? *14*
4.b. Le taux de change *16*
5. Ressources Financières Extérieures 24
5.a. Les Fonds de la Diaspora 26
5.b. *L'aide au développement* 28
5.c. Les IDE 29
5.d. Les réserves internationales 30
6. La Stratégie de croissance et de réduction de la pauvreté 30
6.a. Stratégie de croissance 31
6.b. Pauvreté 32
7. Les objectifs de développement 33
7.a. Taux de croissance réelle du PIB 35
7.b. L'inflation 36
7.c. Accroissement des exportations et rationalisation des importations 45
7.d. Les cultures des rentes 48
8. Les droits des douanes aux Comores 52
8.a. Autres droits et taxes qui grèvent sur les importations 53
8.b. Les exonérations 56
9. Les stratégies 56
Stratégie 1 : Autosuffisance Alimentaire 56
a. Le foncier 56
b. Les produits halieutiques 59
c. Les cultures vivrières et maraichères 60
Stratégie 2 : Amélioration de l'accès aux marchés internationaux 65
a. Access aux marchées étrangers- initiatives pour les PMA 65
b. L'accession à l'Organisation Mondiale du Commerce 66
c. Les accords de partenariat économique avec l'Union Européenne 68
c.1. L'état des négociations 69
c.2. Les produits agricoles 71
c.3. Les produits sensibles 72
d. Commerce des services 73
Stratégie 3 : Trouver sa place dans les marchés régionaux 74
1. COMESA 74
a. Marchés et produits potentiels 75
b. Le TEC et la liste des produits sensibles 77
c. Les règles d'origines 79
d. L'APE et le COMESA 81
2. L'Accord sur la ZLE Tripartite - COMESA, EAC et SADC 81
3. L'Organisation de la Conférence Islamique 83
a. Investissements 84
b. Tourisme 85
4. La Commission de l'Océan Indien 85
Annexes 87

Liste des tableaux

Tableau 1 : Les critères d'identification des PMA- le cas des Comores
Tableau 2 : Indicateurs de performance aux Comores
Tableau 3 : Coefficients de corrélations
Tableau 4 : Poids des majors partenaires commerciaux des Comores
Tableau 5 : Les IDE aux Comores
Tableau 6 : Taux de croissance réel du PIB, PIB p.p.
Tableau 7 : Résultats de l'analyse économétrique
Tableau 8 : Importations des Comores par provenance et type de produit
Tableau 9 : Type de produits manufacturés importé aux Comores
Tableau 10 : Exportations des Comores par provenance et type de produit
Tableau 11 : Droits de douanes effectifs appliqués en 2008 et 2010
Tableau 12 : Coût de l'immatriculation en Ngazidja
Tableau 13 : Les quatre axes de la politique foncière
Tableau 14 : Evolution des importations des produits alimentaires de base
Tableau 15 : Manque d'approvisionnement et croissance de la demande des produits agro-alimentaires
Tableau 16 : Commerce intra-COMESA – principaux produits importés
Tableau 17 : Commerce intra-COMESA – principaux produits exportés

Liste des graphiques

Graphique 1 : Taux de change effectif réel et nominale du franc comorien
Graphique 2 : Evolution du REER et de la balance commerciale des marchandises
Graphique 3 : Evolution du REER aux Comores et UEMOA
Graphique 4 : Inflation et indicateur des prix aux consommateurs
Graphique 5 : Fluctuations du taux de change du franc comorien
Graphique 6 : Evolution de l'aide au développement totale aux Comores
Graphique 7 : Affectation de l'aide au développement par principaux secteurs
Graphique 8 : L'évolution des réserves internationales des Comores
Graphique 9 : Evolution de l'inflation aux Comores
Graphique 10: L'étendu de l'écart entre les données commerciales
Graphique 11: Exportations des bateaux et navires
Graphique 12: Evolution des prix de l'extrait de vanille, du girofle et de l'huile de Cananga
Graphique 13 : Evolution du prix et de la quantité de la vanille verte

Liste des encadrés

Encadré 1 : Le Statut des Comores dans la catégorie des PMA
Encadré 2 : Coûts des facteurs aux Comores
Encadré 3 : Le problème des données
Encadré 4: Les exportations des navires et bateaux des Comores
Encadré 5 : Doing Business aux Comores : coté financier
Encadré 6 : La pêche aux Comores : quelques exemples d'assistance techniques exploitables

Acronymes

AfOA	Afrique Orientale et Australe
AGID	Administration Générale des Impôts et des Domaines
AGOA	African Growth and Opportunity Act
AI	Accompte sur Impôt
APE	Accord de Partenariat Economique avec l'Union Européenne
CAF	Coût, Assurance et Fret
CCIA	Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture
COI	Commission de l'Océan Indien
COMESA	Common Market for Eastern and Southern Africa
DAC	Droit d'Accise
DDS	Droit des Douanes Spécifique
DSCRP	Document de Stratégie de Croissance et de Réduction de la Pauvreté
EAC	East African Community
EAU	Emirats Arabes Unies
EDIC	Etude Diagnostique pour l'Intégration du Commerce
GAFTA	Greater Arab Free Trade Area
IDE	Investissement Direct Etranger
IPC	Indice des Prix à la Consommation
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency
NEER	Taux de Change Effectif Nominal
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economique
OCI	Organisation de la Conférence Islamique
OECD/DAC	Development Assistance Committee
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
ONG	Organisation Non-Gouvernementale
PIB	Produit Intérieur Brut
PMA	Pays les Moins Avancés
PME	Petits et Moyens Entreprises
PNB	Produit National Brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PT	Patente d'importation
PPP	Partenariat Public-Privé
PPTE	Pays Pauvres Très Endettés
RAU	Redevance Administrative Unique
RCR	Redevance de la Coopération Régionale
REER	Taux de Change Effectif Réel
SADC	Southern African Development Community
SGP	Système Généralisé de Préférence
SMIC	Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance
SH	Système Harmonisé
TC	Taxe de Consommation
TEC	Tarif Extérieur Commun
TSA	Tout Sauf les Armes
TUI	Taxe Unique d'Importation
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
UE	Union Européenne
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine
ZLE	Zone de Libre Échange

Remerciements

Le document a été rédigé par Mme Lisa Borgatti, experte, Division pour l'Afrique, les PMAs et les programmes spéciaux de la CNUCED, sous la supervision de M. Taffere Tesfachew, Directeur, et en collaboration avec la partie nationale. L'organisation du travail a été gérée par M. Said Abdou Salime, Coordinateur de l'Unité Nationale de Mise en Œuvre du Cadre Intégré Renforcé aux Comores. Mme Zalhata Dahalani et M. Honoré Mondomobe, spécialistes en politique commerciale, ont assuré la supervision technique des travaux, avec le concours de M. Riad Meddeb, Économiste Principal, et M. Attoumane Boina Issa, Économiste National, du PNUD, Moroni.

La CNUCED souhaite exprimer ses vifs remerciements au Gouvernement et, en particulier à M. Abdou Nassur Madi, Délégué à l'Economie et au Commerce Extérieur, ainsi qu'à son équipe (M. Abbas Mohamed, Directeur Général des Affaires Economiques et son équipe, M. Assaoumani Massimia, Directeur du Commerce Extérieur et son équipe, M. Ali Hamissi, Directeur Général des Douanes et son équipe) qui ont partagé leurs connaissances, et à M. Zaki Ben Salim, receveur général des Douanes au Port de Moroni.

Un remerciement particulier à Mme Sonia Blachier pour le travail statistique de migration vers le Système Harmonisé 2012, à M. Kheiredine Ramoul pour son input sur l'accession à l'OMC, à Mme Zalhata Dahalani pour ses inputs sur les coûts des facteurs, le foncier, le régime d'exonérations, et le cadre réglementaire, à M. Johannes Eugster pour son aide sur la section de la balance des paiements, ainsi qu'aux participants comoriens à l'atelier national du 15 novembre 2012.

Feuille de route[1]

Niveaux d'urgence : baisse (B), moyen (M), urgent (U)

Cadre Macroéconomique	
1. Envisager une discussion sur la parité avec l'Euro. Dans le court terme, il est souhaitable de garder la parité, mais voir d'autres options à moyen-long terme.	B
2. Réduire les réserves internationales à l'équivalent de 3 mois d'importations des biens et services	M
3. Instaurer des mesures incitatives à l'utilisation des pièces de monnaie	M
Renforcement des capacités productives	
1. Affecter plus de « Fonds pour la Citoyenneté économique » pour la mise-à-niveau des infrastructures existantes et la création de nouvelles infrastructures. Trouver des stratégies pour affecter une partie des fonds en provenance de la diaspora dans le même but.	U
2. Rendre le parcours formatif en ligne avec les nécessités du marché de travail	U
3. Faciliter l'accès à une activité commerciale	M
4. Solliciter le réseau des comoriens formés, éduqués et travaillant à l'étranger	M
5. Mettre à la disposition, promouvoir, former le plus grand nombre d'opérateurs économiques aux techniques de conservation	M
6. Introduire de nouveaux produits (niches), tels que le sucre vanillé, le sel, le miel standard/bio, aquaculture…	U
7. Moderniser la flotte de pêche	U
Limiter les contraintes	
1. Renforcer les contrôles sur la gestion du pavillon comorien	U
2. Renforcer les contrôles douaniers – l'efficacité des contrôles varie d'une île à l'autre, prendre comme exemple les procédures suivies par les services des Douanes d'Anjouan, réputées être très efficaces, et les appliquer aux autres îles	U
3. Identifier les causes de la capacité d'absorption des fonds qui est actuellement très limitée et proposer des solutions	U
4. Affecter des attachés commerciaux ayant des compétences en négociations dans tous les Ambassades des Comores à l'étranger et leur fournir des outils de communication pour promouvoir les exportations du pays et faire connaitre les atouts touristiques des Comores	B
5. Introduire des procédures informatisées pour faciliter l'obtention des certificats d'origine COMESA et introduire un bureau d'origine à Mwali	M
Développer les entreprises	
1. Appuyer les réformes en cours pour l'amélioration du climat des Affaires dans la facilitation de création des entreprises	U
2. Favoriser le retour des migrants. Plusieurs stratégies sont possibles, dont l'introduction d'un prêt à la création d'entreprises à des taux	M

[1] La feuille de route contient un récapitulatif général des recommandations spécifiques incluses dans le document. Il est structuré différemment du texte principal.

incitatifs pour les jeunes migrants 3. Encourager la formation des producteurs. Faire appel aux ONGs et introduire une loi qui règlemente leurs activités 4. Donner la possibilité aux pêcheurs de vendre la totalité ou une partie de leurs captures directement aux consommateurs 5. Créer un marché par préfecture – les doter d'infrastructures nécessaires pour la conservation des marchandises 6. Protéger les industries agro-alimentaires naissantes pour une période initiale de 5 ans 7. Regrouper les importations des intrants agricoles	 B U U U U
Attirer les investisseurs/ favoriser les investissements 1. Clarifier la définition des IDE dans le Code des Investissements 2. Mettre en œuvre les recommandations inclus dans le 'Guide de l'Investissement aux Comores pour améliorer le climat d'affaires' 3. Rationaliser et simplifier les investissements, avec une seule agence en charge de toutes les exonérations et vérifications 4. Introduire un système de vérifications croisées et signer des accords fiscaux avec les pays d'où proviennent la plupart des investissements (notamment les pays arabes) 5. Former les personnes en charge de la vérification et mettre à leur disposition des outils plus performants 6. Regrouper les exonérations en un seul code et envisager une réduction du nombre des exonérations 7. Réviser le Code du Commerce en vigueur, adopter le projet de loi sur la concurrence et créer une Commission Nationale de la Concurrence 8. Procéder à la communication de la convention MIGA, après l'adhésion effective à ladite convention 9. Réviser le Code des Investissements en tenant compte des ambitions économiques du pays	 U U U U U U U U M
Renforcement statistique 1. Diligenter une enquête concernant le commerce des bateaux et navires battant pavillon comorien 2. Renforcer les capacités statistiques des douaniers et des autres administrations économiques 3. Ajouter un code SH à tous les produits figurant dans la liste des produits sensibles du COMESA 4. Créer des services régionaux des statistiques (au niveau insulaire)	 U U M U
Substitution des importations 1. Continuer à diversifier le marché des importations pour réduire les coûts des importations finales, particulièrement pour les produits clés comme le combustible 2. Substituer les importations des produits manufacturés à haute intensité de main d'œuvre qui devront être produits localement 3. Substituer les importations des produits alimentaires et favoriser la production locale pour atteindre une autosuffisance alimentaire. Cela inclut le poisson. Prévoir la possibilité d'instaurer un quota d'importation de poisson. 4. Diversifier les produits alimentaires consommés localement en privilégiant les produits locaux, à travers une campagne de promotion de certains produits locaux comme la pomme de terre à	 U M U B

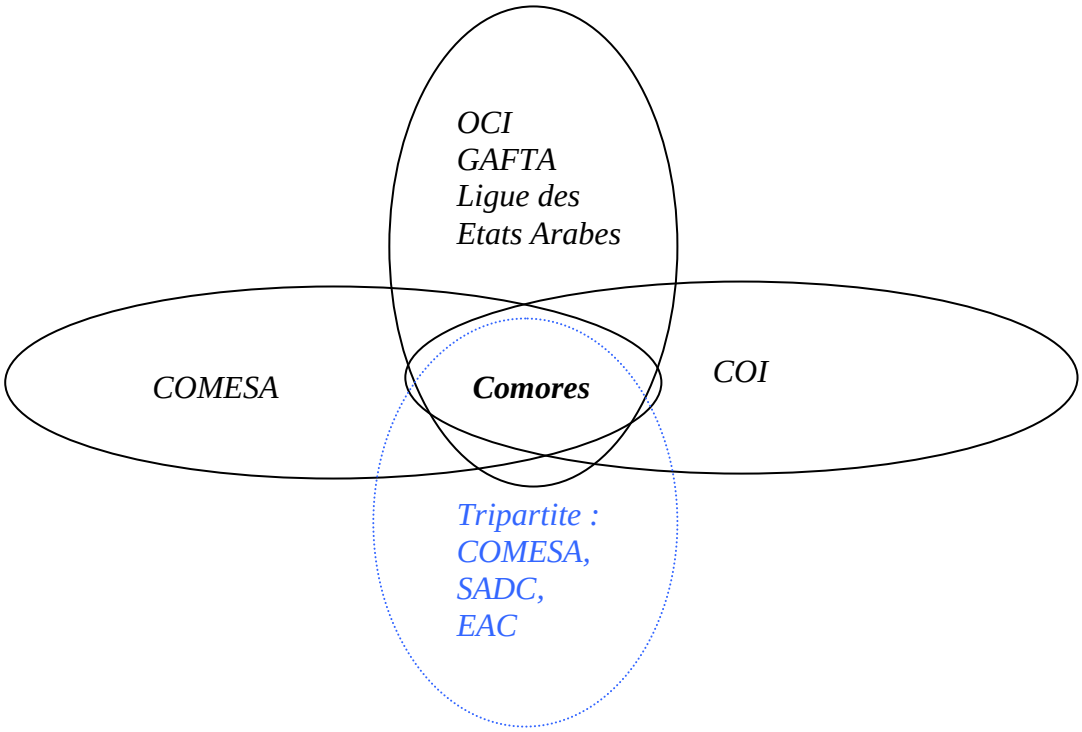
la place du riz importé 5. Revoir le rôle des intermédiaires agréés	M
Promotion des exportations 1. Faciliter les procédures d'exportations : réduire le nombre de documents exigibles à l'exportation à 1 ou 2 seulement et identifier un seul bureau par île en charge de traiter ces documents 2. Donner la possibilité aux établissements financiers basés aux Comores d'avoir et garder des comptes en devises étrangères pour les exportateurs 3. Etudier les potentialités du marché chinois 4. Le Gouvernement doit négocier avec les transporteurs pour réduire le coût du fret aérien appliqué aux exportations comoriennes en le ramenant à un niveau concurrentiel. 5. Inciter les producteurs des produits de rente à se regrouper en coopératives de vente (exportations) 6. Libéraliser l'importation du riz ordinaire	U M M U B U
Rationaliser les taxes et les tarifs 1. Pour la rationalisation des taxes : * à la place d'avoir plusieurs droits et taxes à l'importation (qui s'ajoutent aux tarifs), prévoir trois taxes (au lieu de huit) en plus de la taxe de consommation, dont les bénéfices seront repartis en fonction de l'autorité gouvernementale concernée ; * augmenter la surveillance afin que tous les produits importés y soient assujettis, ainsi le niveau de taxe pourrait baisser pour tout le monde ; * voir la possibilité de remplacer la taxe de consommation par une TVA, ou rationaliser l'application de la taxe de consommation en l'indexant seulement sur la consommation finale et l'éliminant sur les biens de consommation intermédiaire ; * diligenter une étude d'impact sur l'introduction d'une TVA, avant tout changement 2. Pour la rationalisation des tarifs : * voir le changement proposé aux annexe 3 (sur le SH 2002 actuellement utilisé) et annexe 4 (sur la migration vers le SH 2012 et le TEC COMESA en deux étapes) * concernant la liste des produits faisant l'objet d'homologation des prix, appliquer un taux de 0% (*duty free)* sur les biens non produits localement, entre autres, les produits pétroliers et pharmaceutiques. Garder le tarif d'importation à 5% pour les produits agroalimentaire susceptibles d'être produit localement. Un organisme de contrôle peut vérifier que les prix des produits de base restent abordables pour les plus démunis * changements clés proposés : - changer la tarification du riz de luxe (code SH12 100630) en supprimant le DDS et en imposant un tarif à 20% et une RAC à 5%, et réduire le tarif du riz en paille (code 100610) à 0% ou 5% et un RAC à 0%, - avec un TUI de 20% sur les hydrocarbures, le prix final payé par la société qui gère la production et la distribution d'énergie est trop élevé, passer alors les tarifs sur les hydrocarbures à un taux de 0%	M M

- protéger temporairement les produits niches potentiels avec un tarif à 20%	
Renforcer l'échange d'informations et des données entre operateurs, et entre les opérateurs et l'Etat Harmoniser les activités, les attributions et les tâches des administrations économiques de l'Union et celles des entités insulaires	U U
Adopter une vision de développement pour les 10 prochaines années	U
Implémenter la stratégie 1 : Autosuffisance alimentaire 1. Adopter des stratégies de développement de l'industrie agro-alimentaire et halieutique 2. Introduire un cadastre obligatoire, géré par une seule agence et réduire les frais d'immatriculation à un prix symbolique afin de faciliter et encourager l'enregistrement des propriétés 3. Renforcer la pêche artisanale, conclure plus d'accords de pêche avec les partenaires extérieurs et créer une société à capitale mixte en vue de développer une flotte industrielle nationale 4. Redynamiser les filières de production locale et les substituer à des biens importés, à travers : - L'amélioration des conditions de transport et des liaisons inter iles des produits agro alimentaires - L'organisation de la chaine de commercialisation intérieure - L'identification des potentialités, structuration des producteurs et obtention d'un soutien technique approprié	 M U U
Implémenter la stratégie 2 : Amélioration de l'accès aux marchés internationaux 1. Mieux utiliser les initiatives mises à disposition grâce au Système Généralisé de Préférences 2. Voir la possibilité d'accéder à l'OMC en utilisant les lignes directrices d'adhésion pour les PMA, après analyse des bénéfices et des coûts 3. Concernant l'APE avec l'Union Européenne : diligenter une étude d'impact sur les trois composantes – commerciale, développementale et financière – et voir la possibilité d'introduire une clause de flexibilité pour la révision de la liste des produits sensibles et arrêter une position nationale concertée pour les aspects relatifs aux négociations au niveau de l'AfOA. Défendre dans la position des négociations des APE avec l'UE au niveau de l'AfOA, la possibilité d'introduire des taxes à l'exportation pour les ressources naturelles. 4. Faire un état des lieux des Accords Commerciaux Bilatéraux existants pour analyser leur contenu et les réactiver (y compris les accords commerciaux avec Burkina-Faso, Egypte, Maurice, Burundi, Belgique-Luxembourg ;…..)	 U M U
Implémenter la stratégie 3 : Trouver sa place dans les marchés régionaux 1. COMESA • Mieux utiliser la ZLE du COMESA afin de trouver des marchés potentiels pour exporter les produits niches • Prévoir de rentrer dans l'Union Douanière dans 10 ans. Cette décade devrait être suffisante pour protéger les industries naissantes identifiées et pour continuer les négociations au niveau régional	 U M

• Négocier au niveau du COMESA la possibilité d'une liste des produits sensibles valable pendant la période maximale de 5 ans (au lieu de 3) et que le partage des revenus originaires du TEC se base sur l'état de développement des pays membres	U
• Partager les informations concernant les possibilités offertes par le marché du COMESA et organiser des jumelages entre pays COMESA	U
• Garder la possibilité de recourir à un mécanisme de protection dans le cas où les produits européens rentrent sans taxes dans un des quatre pays signataires de l'APE avec l'UE et circulent hors taxes parmi les marchés des autres pays COMESA dans le cas d'UD	U
2. La Tripartite	
• diligenter une étude d'impact	B
• bénéficier pleinement des avantages représentés par la ZLE du COMESA avant de s'engager dans d'autres accords commerciaux	U
3. L'Organisation de la Conférence Islamique (OCI)	
• développer la possibilité de devenir un carrefour des commerces entre les pays arabes du Golf et les pays arabes africains	U
• exploiter la coopération entre les états OCI pour qu'ils se mobilisent en vue d'aider les pays membres les moins développés en donnant la priorité à la mise à niveau des infrastructures	M
• attirer plus d'IDE en provenance des pays de l'OCI et voir la possibilité de développer des joint-ventures PPP pour une exploitation potentielle des ports aux Comores	U
• diligenter une étude sur le développement du secteur touristique en provenance des pays arabes du Golf	M
4. La Commission de l'Océan Indien	
• défendre les intérêts des petits états insulaires ¨	M
• trouver de nouveaux marchés pour les exportations comoriennes vers Madagascar et l'Ile Maurice	U
• améliorer l'état des infrastructures pour réduire le temps nécessaire pour le transport des marchandises périssables avec Madagascar	U

1. Vision

Grace à sa position stratégique et ses engagements régionaux, l'Union des Comores pourrait devenir le carrefour des commerces entre les pays du Moyen-Orient, du COMESA et de l'Océan Indien dans les dix prochaines années. Cela présuppose que des changements structurels, physiques et réglementaires soient opérés dès maintenant.



COI: Commission de l'Océan Indien
COMESA: Common Market for Eastern and Southern Africa
OCI : Organisation de la Conférence Islamique
GAFTA: Greater Arab Free Trade Area

Savoir où on va et où on souhaite se retrouver dans dix ans est fondamental pour le choix des stratégies de développement.

Les Comores sont membres de plusieurs groupements régionaux, notamment l'OCI, le COMESA et la COI. Elles participent aussi aux négociations pour un futur accord sur la zone tripartite entre le COMESA, le SADC et l'EAC. Il est indispensable que le pays trouve sa place dans les marchés régionaux pour lesquels il est signataire. Les Comores souffrent d'handicaps structurels qui limitent leur champ d'action, mais elles ont aussi des atouts importants qui pourraient leur permettre de devenir un centre clé pour les commerces intra-régionaux.

Au niveau de l'OCI, les Comores devraient aspirer à (i) devenir un carrefour des commerces entre les pays arabes du Golf et les pays arabes Africains et (ii) attirer des investissements publics et privés Arabes pour améliorer l'état de ses infrastructures (routières, portuaires, énergétiques, touristiques, ainsi que celles relatives aux télécommunications).

Ils devraient aussi mieux exploiter la coopération économique et commerciale représentée par l'appartenance au groupe de la COI et apprendre à travers l'expérience de développement des pays de la sous-région les meilleurs pratiques pour développer le secteur tertiaire, particulièrement le tourisme et le secteur de la pêche.

Au niveau du COMESA, les Comores devraient exploiter toutes les possibilités offertes par la participation à ce groupement régional, qui représente la plus grande communauté économique d'Afrique.

Au niveau local, les Comores devraient devenir autosuffisantes dans la production et la consommation alimentaire dans les 10 prochaines années. En 1995, le déficit commercial en produits alimentaires de base (excluant le commerce des épices) était de 13$[2] millions, contre le 90$ millions en 2011. Le déficit commercial en produits alimentaires de base compte pour 47% du déficit de la balance commerciale en 2011. Cela n'est pas soutenable dans le moyen et long terme.

En outre, étant donné le taux d'ouverture commerciale des Comores, il est indispensable que le pays améliore son accès aux marchés internationaux et qu'il utilise pleinement les opportunités que les initiatives pour les Pays les Moins Avancées leurs offrent. Cela est indispensable pour pouvoir construire une base économique solide et stable.

Pour réaliser cette vision au niveau national, régional et international, trois stratégies ont été identifiées et élaborées dans ce document: (1) accroitre une autosuffisance alimentaire, (2) améliorer l'accès aux marchées internationaux et (3) trouver sa place dans les marchés régionaux.

Les Comores font partie des Pays les Moins Avancés (PMA – voir encadré 1), sortent d'une période d'instabilité politique et font face à de nombreuses contraintes, mais ont aussi de nombreux atouts.

Encadré 1: Le statut des Comores dans la catégorie des PMA

Les Comores sont un des 48 pays qui sont officiellement reconnus par les Nations Unies comme Pays les Moins Avancés (PMA). Le statut de PMA accorde certains privilèges dans le système commercial international. Les Objectifs du Millénaire pour le Développement demandent un traitement spécifique pour les PMA comme l'accès aux marchés des pays développés 'duty free quota free'. Les avantages liés à ces privilèges sont limités par une pauvreté profonde et persistante.

Les Comores ont officiellement rejoint les PMA en 1977, six ans après la création de la catégorie, deux ans après l'indépendance du pays. Depuis, très peu de progrès a été fait pour sortir de la catégorie, suite aux problèmes politiques que le pays a vécu jusqu' il y a quelques années. Les Comores font face à une situation de pauvreté généralisée, avec deux tiers de la population vivant avec moins de 2$/jour et un tiers vivant avec moins de 1.25$/jour. Son PIB est le plus bas de la région:806$ en 2011, comparé à une moyenne de 1130$ pour le COMESA. Le taux de croissance de la population, entre 2000 et 2011, aux Comores est aussi plus élevé que celle du COMESA : 2.7% contre 2.4%. En plus, dans l'espace de neuf ans seulement, les Comores vont devoir faire face à une augmentation d'un quart de la population. Cela implique que 180'000 nouveaux postes d'emplois devront être créés d'ici là.

Le tableau 1 montre que les Comores sont loin de remplir au moins deux des trois seuils pour deux révisions consécutives de la liste, une condition nécessaire pour sortir de la catégorie. Le paragraphe 28 du Programme d'Action d'Istanbul demande spécifiquement de permettre à la moitié des PMA de satisfaire les critères de sortie (graduation) pour l'année 2020. L'évolution récente des indicateurs pour la catégorie montre clairement qu'il sera très difficile pour les Comores d'être parmi les pays qui vont en sortir de la catégorie en 2020. Les Comores restent aussi très vulnérables aux chocs liés aux modalités d'échanges et aux situations météorologiques.

Tableau 1: Les critères d'identification des PMA – cas des Comores

[2] Dans le document, le symbole $ indique le dollar des Etats-Unis d'Amérique.

	Revision de 2009		Revision de 2012	
	Comores	Seuils	Comores	Seuils
PNB p.p.	667	>1086	727	>1190
Indicateur de vulnerabilité economique	56.94	<38	49.9	<32
Indicateur de developpement humain	48.2	>66	45.3	>66

Source : CNUCED

2. Atouts

Les Comores ont de multiples atouts qui sont souvent peu ou sous-exploités. Les atouts ont été groupés en trois principaux groupes : (i) géostratégiques, (ii) ceux liés au multilinguisme, et (iii) ceux liés aux politiques internes et externes de développement.

Géostratégiques	- Terres fertiles - Environnent naturel à fort potentiel - Patrimoine naturel et culturel riche - Position géographique avantageuse - Enormes possibilités dans les énergies renouvelables - Large disponibilité des espèces médicinales, aromatiques, fourragères et agricoles variés
Multilinguisme	- Comorien - Arabe - Français - Swahili - Malgache
Politiques internes/externes	- Code des investissements attrayant - En tant que PMA, la possibilité d'utiliser le système généralisé de préférence (SGP) des pays développés (UE – programme TSA, EU – programme AGOA, les programmes de l'Australie, du Canada, de la Nouvelle Zélande, et de la Norvège) et les autres possibilités avec des pays en développement, tels que la Chine et l'Inde. De plus, la possibilité de recevoir des crédits à des taux concessionnaires et d'avoir une réduction de la dette extérieure. - Complémentarité entre les iles : un niveau élevé de fertilité à Mohéli, des productions diversifiées à Anjouan et une importante capacité de commercialisation à Ngazidja

Source : Réponses aux questionnaires, administrés à Moroni, le 15/11/2012

3. Contraintes

Les Comores font face à une série de contraintes qui entravent le développement du pays. Ces contraintes excluent, bien qu'elles soient importantes, toutes limites relatives à

l'insularité, la taille et à la vulnérabilité du pays. Les contraintes majeures, classées par ordre de priorité (élevée, moyenne et basse) sont présentées ci-dessous. Il est important de souligner que les contraintes à priorité élevée sont celles qui devraient être traitées urgemment.

Elevé	- Infrastructures inexistantes ou/et en mauvais état - Coûts élevés des facteurs de production - Problème lié à l'accès au crédit - Sous-production - Manque d'une culture entrepreneuriale - Méconnaissance des marchés potentiels - Faible productivité - Absence de structures de promotion du commerce extérieur - Faiblesse des représentations commerciales à l'extérieur - Méconnaissance des circuits d'achat et de commercialisation - Faible compétitivité - Absence de main d'œuvre qualifiée - Taux de change élevé

Moyen	- Secteur informel prépondérant
	- Problèmes liés au foncier et manque d'un cadastre fonctionnel
	- Manque d'une formation adéquate et qui répond aux besoins des entreprises
	- Manque d'échange d'informations entre :
	  o opérateurs commerciaux,
	  o institutions d'appui au commerce et
	  o les opérateurs économiques et institutionnels.
	- Difficulté à accéder aux nouvelles technologies
	- Manque de laboratoires pour assurer le contrôle de qualité et certification
	- Manque de missions claires pour les institutions en charge du commerce
	- Méconnaissance de mesures incitatives à la production par les bénéficiaires

Bas	- Absence d'une politique industrielle - Production à petite échelle, pour autoconsommation - Manque d'une stratégie qui valorise les produits nationaux au niveau international et absence d'une politique de marketing - Manque d'un cadre de concertation public-privé - Manque de coordination inter-institutionnelle

Source : Réponses aux questionnaires administrés à Moroni, le 15/11/2012.

Une autre contrainte est représentée par la multitude d'études faites par des experts internationaux et l'absence d'une coordination interne d'échange d'informations. Il en résulte des doublons, d'engagements de frais et des gestions supplémentaires (dus à une absence de partage d'informations au niveau ministériel), et des analyses faibles à cause d'informations et de données manquantes ou limitées. Cela risque de contribuer à une revue vers la baisse de l'aide au développement et à un rétrécissement de son impact au niveau local.

4. Cadre macroéconomique

4.a Est-ce que la croissance aux Comores est entravée par sa balance des paiements ?

Le DSCRP (2009 : 193) cite que « la croissance économique est une condition nécessaire à la réduction durable de la pauvreté ». Les recherches de la CNUCED (2004, 2006)[3] ont montré qu'elle est nécessaire, mais pas suffisante. D'autres mesures complémentaires qui rendent la croissance inclusive et qui facilitent la création d'emploi doivent être adoptées.

Pendant les six dernières années, les Comores ont enregistré une croissance économique modérée (1.9%) et une croissance par personne négative (-0.8%). Cela n'a pas été toujours le cas. Le tableau 2 montre que, pendant la période 1980-85, le taux de croissance par personne était bien positif, mais il était associé à une croissance du PIB de 4.8%. Le même tableau 2 montre aussi que, bien que les exportations aient augmenté, les importations ont cru bien plus rapidement, laissant le pays avec une balance commerciale négative de plusieurs millions de $.

Tableau 2 : Indicateurs de performance aux Comores

	1980-1985	1995-2000	2005-11
Exportations des biens et des services ($)	15'374'246	35'514'479	73'291'516
Importations des biens et des services ($)	59'152'896	85'234'290	223'328'830
Balance commerciale	-43'778'650	-49'719'811	-150'037'315
Balance commerciale, % PIB	-38.7	-22.6	-29.6
PIB, $ courant	113.1	219.1	495.6
PIB p. p., $ courant	317.5	416.7	706.9
PIB reel, $, prix 2005	254.7	323.9	401.6
PIB reel p.p., $ prix 2005	711.2	614.3	576.4
PIB, croissance p. p.	1.4	-0.7	-0.8
PIB, croissance	4.8	1.8	1.9
IDE, millions $	0.2	0.4	5.5
Flux diaspora, millions $	2.2	38.1	121.1
Aide, millions $	44.1	32.0	46.1

Source : UNCTADStat, Banque Mondiale

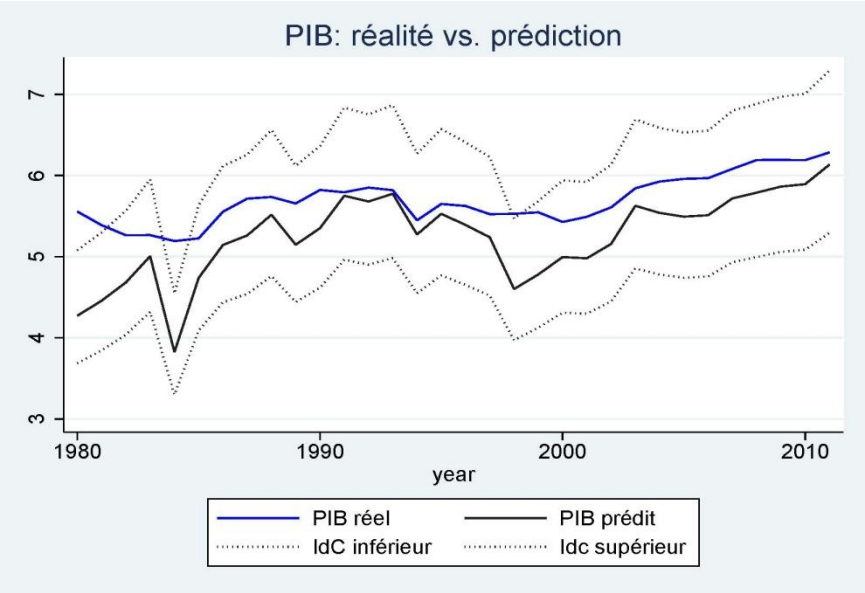
Un modèle économétrique (voir annexe 1 pour détails sur le modèle et les formules employés) a été utilisé pour vérifier si la croissance du pays dans le long terme pouvait être entravée par sa balance des paiements fortement déficitaire. Théoriquement, sur le long terme, aucun pays ne peut se développer plus rapidement qu'au taux correspondant à l'équilibre de la balance des transactions de son compte courant, à moins de pouvoir financer des déficits toujours croissants par des injections de capitaux. La *loi de Thirlwall* stipule qu'un pays ne peut avoir une croissance économique plus élevée que la croissance de ses exportations divisée par l'élasticité de substitution des importations par rapport aux revenues.

Ce modèle a été appliqué au cas des Comores. L'analyse a été effectuée par étapes, utilisant les données pour la période 1980-2011.

<u>1ére étape : tester pour co-integration.</u> Les techniques de co-integration sont appliquées si l'on croit que les variables sont liées dans le long terme. Les tests de Dickey-Fuller, d'Enger et Granger et un model de correction de la trajectoire (VECM) ont été utilisés. Ces tests ne sont pas concluant, car deux sur trois, rejettent l'existence d'une co-integration entre les exportations et le PIB.

[3] Les rapports sur les PMAs 2004 et 2006.

2éme étape : calculer la série de PIB sur la base des exportations *(x)* observées. Cela implique de calculer l'élasticité des importations (π) par rapport au revenu et l'appliquer à l'équation $y_t = \frac{x_t}{\pi}$. L'élasticité trouvée est inferieure à 1 (0.710) : avec une augmentation de 10% du PIB, les importations vont augmenter de 7%. Malheureusement, les tests de sensibilité nous montrent que les résultats sont peu concluants. Le fait que ni les importations ni les exportations ne soient co-integrées avec le revenu indique que la relation entre le commerce et le PIB aux Comores a changé au cours des 31 dernières années. Le graphique ci-dessous montre la série calculée du PIB (en bleu) contre la série réelle (en noir). Les lignes en pointillés sont les intervalles représentées par la déviation standard. On constate que la série estimée est plus stable que la série réelle, mais elle diverge largement de celle-ci.



3éme étape : quels sont les facteurs qui sont en train d'affecter le PIB aux Comores ?

L'analyse des composantes du PIB, en logarithme, montre que plus le commerce (importations et exportations) impacte sur le PIB et le PIB p.p., plus les IDE et l'investissement domestique le font aussi (tableau 3). Il est intéressant de noter que les élasticités des fonds de la diaspora, des infrastructures et de l'aide au développement ont des effets différents si on utilise les variables PIB ou PIB p.p. Pourquoi ? La raison est due à la croissance démographique. Dans les années 2000 le taux de croissance du PIB était positif tandis que le taux de croissance du PIB p.p. était négatif. Dans la même période, le flux de la diaspora a augmenté. Cela explique pourquoi l'élasticité est positive quand elle est en relation avec le PIB, et est négative quand elle est en relation avec le PIB p.p. Le même argument s'applique aussi pour les infrastructures, tandis que c'est l'opposé qui s'applique pour le cas de l'aide au développement. Il est important de remarquer que l'effet du taux de change est important, positif et significatif sur les changements du PIB et du PIB p.p. D'un autre coté la variable (dummy) utilisée pour vérifier si les coups d'Etat avaient affecté la croissance est statistiquement insignifiante.

Il est intéressant de noter que dès que les importations sont incluses dans le modèle, les flux des migrants perdent leur signification statistique. Cela peut indiquer que les flux des migrants sont utilisés pour payer les importations, desserrant la contrainte sur la balance des paiements.

Tableau 3 : Coefficients de corrélations

	PIB sans coup d'état	PIB avec coup d'état	PIB p.p. sans coup d'état	PIB p.p. avec coup d'état
Exp	0.796*** (0.00)	0.744*** (0.00)	0.529*** (0.00)	0.565*** (0.00)
Imp	0.670*** (0.00)	0.650*** (0.00)	0.401*** (0.00)	0.447*** (0.00)
IDE	0.101*** (0.00)	0.109*** (0.00)	0.084*** (0.00)	0.086*** (0.00)
APD	0.097 (0.38)	0.129 (0.14)	0.334*** (0.00)	0.345*** (0.00)
Diaspora	0.156*** (0.00)	0.126** (0.03)	-0.054 (0.19)	-0.088* (0.09)
Termes de l'échange	-0.480 (0.11)	-0.280 (0.40)	0.008 (0.97)	0.076 (0.79)
Taux de Change	-0.519*** (0.00)	-0.528*** ((0.00)	-0.899*** (0.00)	-0.901*** (0.00)
Telephone	0.266*** (0.00)	0.245*** (0.00)	-0.014 (0.79)	-0.039 (0.58)
Form. Capital	0.487*** (0.00)	0.447*** (0.00)	0.568*** (0.00)	0.580*** (0.00)

Note : ***/**/* indiquent un niveau de signifiance à 1%/5%/10%. Les erreurs statistiques sont en parenthèses

4.b Le Taux de change

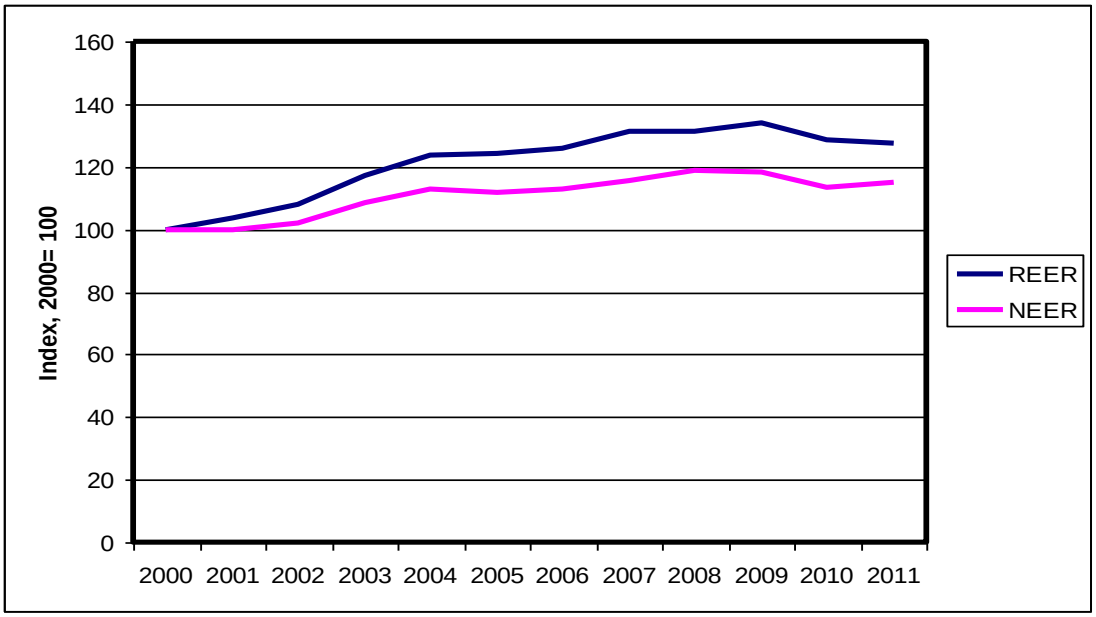
Le taux de change est un instrument de politique commerciale très utilisé à cause de son effet sur la demande agrégée, à travers son effet sur les prix à l'importation et à l'exportation. Il joue un rôle important, surtout pour une petite économie ouverte, et il constitue un instrument d'ajustement en cas de chocs économiques car une modification du taux de change permet de modifier instantanément l'ensemble des prix du pays par rapport au reste du monde.

La possibilité d'utiliser le taux de change pour améliorer la compétitivité des échanges comoriens avec son principal partenaire commercial n'est pas possible. Le Franc Comorien est lié à l'Euro depuis la naissance de ce dernier (et au Franc Français depuis 1979) par le moyen d'un système de parité fixe et de pleine convertibilité entre les deux devises. Ce système de parité est garanti par le Ministère des Finances Français auprès duquel la Banque Centrale Comorienne a ouvert un compte pour les transactions de change opérationnelles. Le Franc Comorien est lié à l'Euro par une parité fixée à 491.96775 Francs Comoriens (FC) pour 1Euro.

Le taux de change effectif réel (REER) est un moyen de vérification de la compétitivité du pays par rapport à ses principaux concurrents dans le marché international. Les changements dans la compétitivité dépendent des changements dans les taux de change, mais aussi des variations des prix et des coûts. Le REER est la moyenne pondérée des taux de change réels du Franc Comorien par rapport aux devises des pays avec lesquels les Comores commercent (voir annexe 2). En utilisant le taux de change réel pondéré de tous les partenaires commerciaux des Comores et la parité de pouvoir d'achat (PPP), il a été possible d'estimer le taux de change effectif réel des Comores pour la période 2000-2011 (voir graphique 1). A titre de comparaison, le taux de change effectif nominal (NEER) a aussi été présenté dans le même graphique. Il importe de noter que la tendance des deux séries est la même, excepté que le taux de change effectif réel (et donc les prix et les coûts

des facteurs), à partir de l'année 2005, est de 13 à 15 points pourcentages plus élevé que le taux nominal.

Graphique 1: Taux de change effectif réel et nominale du franc comorien, 1990-2011 (Index 2005 = 100)



Source : CNUCED
Note : taux de change effectif réel (REER), taux de change effectif nominale (NEER)

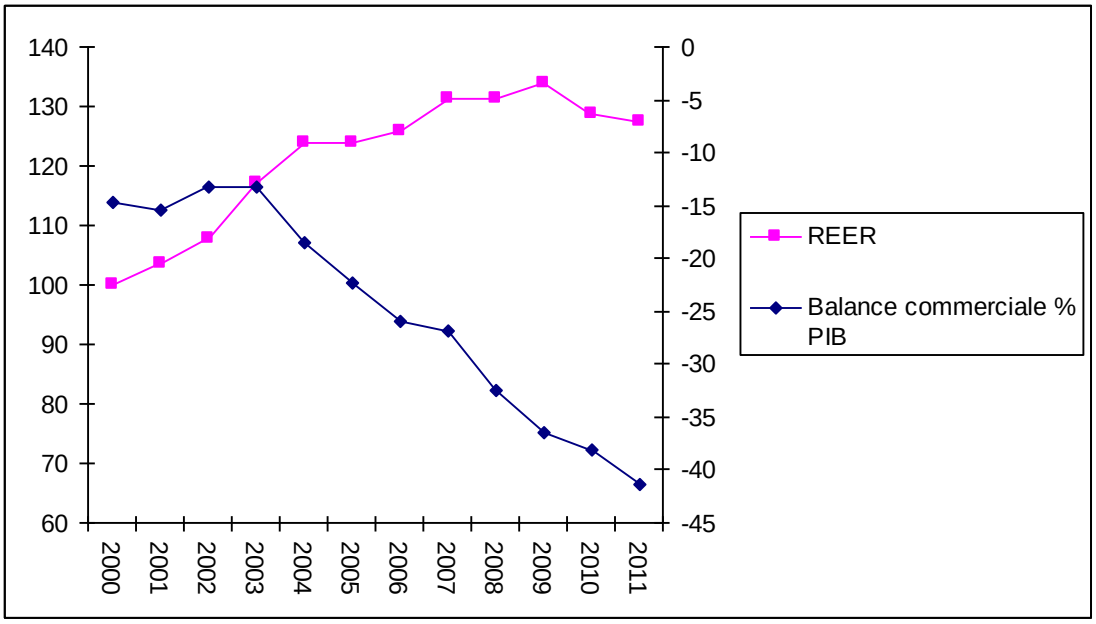
La tendance des REER et du NEER aux Comores montre une nette perte de compétitivité au niveau international, ce qui est en train de nuire aux exportations présentes et celles qui pourraient se développer potentiellement dans le futur.

L'augmentation du NEER[4] a les mêmes effets qu'une appréciation, car s'il augmente, plus de monnaie étrangère pourra être obtenue avec 1 FC. Il devient donc plus cher d'échanger de la monnaie étrangère pour 1 FC. Cela nuit aux exportations en les rendant plus chères, mais il facilite les importations (qui représentent 73% de la totalité du commerce en 2011), en les rendant moins chères. Cela a, sans doute, contribué à une spécialisation vers une commercialisation des importations.

Cette stratégie n'est pas soutenable, car elle aggrave une balance commerciale déjà lourdement déficitaire. En effet, en 2011, la balance commerciale des marchandises avait un déficit de 252$ millions, équivalant à 41% du PIB national (voir graphique 2). Le déficit de la balance commerciale est passé de 30$ millions en 2000 à 252$ millions en 2011, tandis que le REER passait de 100 en 2000 à 127 en 2011.

Graphique 2 : Evolution du REER et de la balance commerciale des marchandises en % PIB, 2000-11.

[4] Voir note méthodologique, Annexe 1



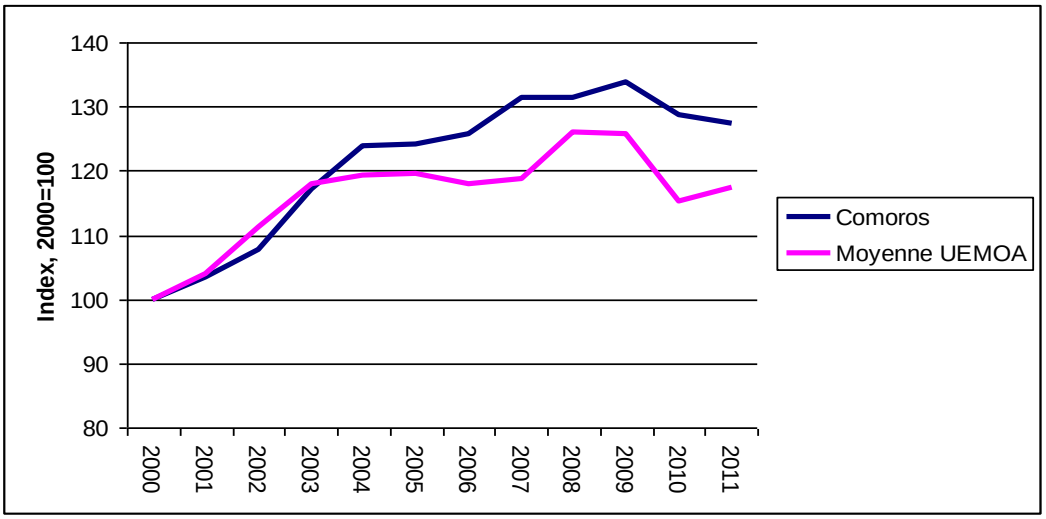
Source : CNUCED

Dans le cas de l'Euro, la tendance est inversée : le NEER estimé est passé de 100 en 2000 à 134 en 2010, tandis que le REER était à 108 (en 2010). Contrairement à ce qui s'est passé aux Comores, les prix et les coûts de facteurs ont joué un rôle positif pour compenser la perte de compétitivité qu'une appréciation de l'Euro aurait amenée.

Il est intéressant de noter aussi que le REER des Comores est plus élevé que la moyenne des pays de l'UEMOA, qui ont les mêmes contraintes au niveau de leurs politiques monétaires que les Comores. Le graphique 3 montre l'évolution des REER aux Comores et dans la moyenne UEMOA[5]. A partir de 2003, l'écart entre les deux devient de plus en plus clair. Cela montre que le Franc Comorien s'est apprécié largement pendant les dix dernières années et il est actuellement 27 points pourcentage plus haut de sa valeur en 2000. Il faut signaler que la pénurie des données avant l'année 2000 limite l'étendue de l'analyse.

Graphique 3 : Evolution du REER aux Comores et UEMOA, 2000-2011

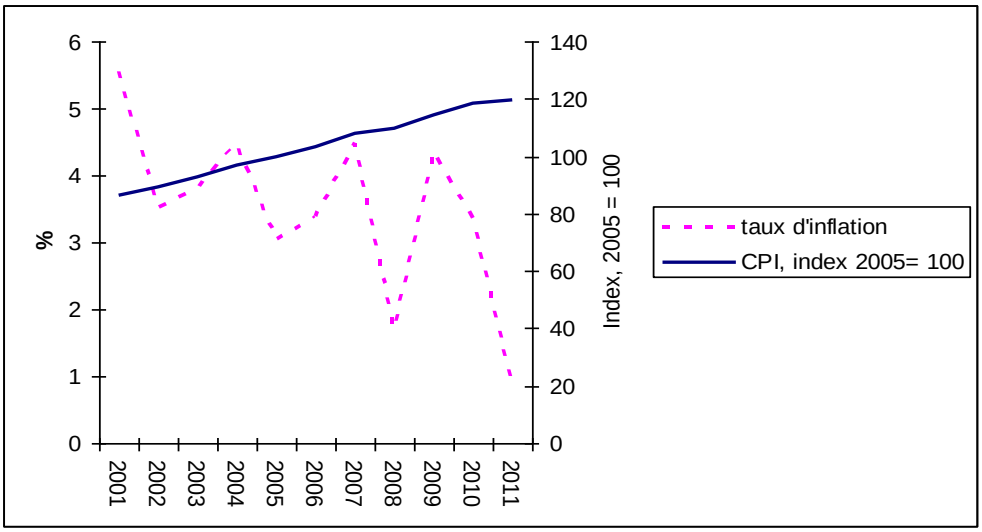
[5] Le Guinée-Bissau a eu une appréciation de son REER plus importante que celle des Comores, mais elle a su la réduire, aux cours des deux dernières années, beaucoup plus que les Comores et en 2011 le REER de la Guinée-Bissau était à 125 contre 127 aux Comores.



Source : CNUCED, UNCTADStat

En ce qui concerne le niveau des prix aux Comores, l'analyse de l'IPC (échelle de droite du graphique 4) montre que les prix domestiques ont augmenté, mais le taux d'inflation reste bien modéré, étant en 2011 inferieur à 1% (échelle de gauche du graphique 4), et la moyenne pour la période 2000-11 était de 3.5% (proche de la cible retenue par le Gouvernement et la Banque Centrale), qui est inférieur à l'inflation moyenne de ses 16 principaux partenaires commerciaux [6] qui était de 6.2%. La composante liée aux fluctuations des prix domestiques est positive, bien que modérée. Comme indiqué dans l'encadré 2, les coûts de facteurs de production aux Comores sont tels que le pays est, désormais, non-compétitif par rapport à la sous-région.

Graphique 4 : Inflation et indicateur des prix aux consommateurs, Comores, 2000-11



Source : Banque Mondiale, World Development Indicators, online (sept 2012)

Encadré 2 : Coûts des facteurs aux Comores

[6] Les 15 partenaires commerciales le plus importants et que comptent pour 97% du commerce totale des Comores sont l'UE, les Emirats Arabe Unis, Afrique du Sud, l'Inde, le Pakistan, la Lituanie, la Chine, le Kenya, l'ile Maurice, le Madagascar, la Thaïlande, Singapore, la Tanzanie, la Turkey, et le Brésil.

Le secteur productif aux Comores est handicapé par l'étroitesse du marché intérieur dans laquelle s'ajoutent le faible développement des transports maritimes et aériens, les pénuries récurrentes d'électricité et d'eau et leurs coûts ainsi que les problèmes liés à la communication. Les coûts et contraintes majeures sont brièvement élaborés ci-dessous.

- *Le prélèvement fiscal*

La fiscalité directe sur les entreprises est relativement lourde aux Comores, et peut constituer une incitation à l'évasion fiscale. Environ 350 entreprises sont gérées par le service de la fiscalité des entreprises (SFE) parmi lesquelles une vingtaine a un chiffre d'affaires supérieur à 500 millions de Francs Comoriens. Dans ce cas, l'Impôt sur les Bénéfices Divers (IBD) est très lourd : 50%. Ce taux tombe à 35% pour les entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires de 20 à 500 millions. Les entreprises en dessous du seuil de 20 millions sont assujetties au paiement d'une patente à laquelle s'ajoute une Taxe Professionnelle Unique représentant de 1 à 3 fois la valeur de la patente. Par ailleurs, les sociétés en déficit sont redevables d'un impôt minimum qui va de 1 million pour un chiffre d'affaires compris entre 20 et 100 millions à 3 millions au-delà d'un produit de 250 millions de Francs Comoriens.

L'Assemblée a promulgué en juin 2012 une loi sur la création d'un nouvel établissement public administratif dénommé Administration Générale des Impôts et des Domaines (AGID) de l'Union des Comores. Son but est de parvenir à moyen terme à une unicité effective des caisses de l'Etat et à une informatisation uniforme et intégrée des services fiscaux.

En 2007, le taux moyen d'imposition dans le monde était de 26.8%. A titre d'exemple, le Sénégal en 2004 a introduit une baisse du taux de l'impôt sur les sociétés de 35% à 33%. Au Maroc, l'impôt sur les bénéfices est de 35%, mais quel que soit le revenu imposable, l'entreprise est soumise à une imposition minimale de 0.5% du chiffre d'affaires annuel.

- *Le coût du facteur travail*

Aux Comores, le salaire de base n'est pas régi par un système de réglementation du salaire minimum. Dans le secteur moderne de l'économie, le salaire de base des entreprises, est de l'ordre de 25.000FC auquel s'ajoutent des éléments d'incitation qui le porte à un niveau compris entre 35.000 et 40.000 FC. Il n'y a pas de SMIC officiel unanimement publié. Ces niveaux sont du même ordre que ceux pratiqués dans la fonction publique. Ce niveau des salaires est bas, compris entre 50 et 80 euros mensuels, largement inférieur au SMIG à Mayotte qui est de 560 Euros, mais nettement supérieur à ce qui peut-être observé dans quelques pays de référence dans la région, notamment Madagascar où la pratique des rémunérations met en évidence un plancher mensuel de l'ordre de 30 euros. Le travail comorien non qualifié est donc plutôt cher. Son coût est encore renchéri par sa faible productivité. Sur le segment du travail qualifié, entre le secteur public et privé, la formation des rémunérations est beaucoup moins homogène. Dans le secteur public, un cadre moyen perçoit de 70.000 à 90.000 FC, primes incluses, et un cadre supérieur de 100.000 à 150.000 contre des rémunérations qui peuvent s'inscrire dans une fourchette de 200.000 à 400.000 FC pour des mécaniciens.

- *Le coût du facteur capital*

En dépit du fait que le monopole du système financier Comorien a été cassé avec l'entrée des nouveaux établissements, les coûts d'accès au crédit se sont améliorés seulement de peu. Les taux d'intérêts débiteurs sont de l'ordre de 7-14%, avec une moyenne de 12%. Mais les taux appliqués par les mutuelles d'épargne et les agences de microcrédits peuvent aller au-delà de 30%. Les taux d'intérêt sont donc trop élevés vu que les opérations financées sont pour la plupart risquées. Ce surcoût est renchéri par la spécificité de

l'insularité d'un petit Etat fragile et enclavé. L'ouverture de lignes de crédit produit en effet des paiements d'intérêts débiteurs sur des périodes plus longues que dans des espaces économiques moins isolés. Ici en effet, entre la commande et la réception locale de la marchandise, il s'écoule un délai particulièrement long et financièrement onéreux pour les agents importateurs à crédit.

- *Le facteur électricité*

Le prix de l'électricité vendue aux particuliers est de 120-139 FC par Kw/h), soit 3 fois plus chère qu'à Madagascar ou en Tanzanie. Toutefois, pour une consommation inférieure à 40 Kw/h, le prix est de 87FC ; au-delà, il monte à 120FC. Il existe également un tarif pour les professionnels, qui est de 90 FC le Kw/h. Il n'y a pas de possibilité de négocier les prix en fonction de la consommation. Si le client ne paie pas, on coupe son alimentation en électricité. Sauf bien-sûr pour l'Etat, et aussi pour les mosquées, considérées comme service social. Il convient aussi de souligner le poids des branchements illégaux, une fraude d'usagers de l'eau et de l'électricité qui arrivent à se brancher illégalement. A Anjouan, le prix de l'électricité d'EdA est plus élevé, à environ 150 FC le Kw/h, le Gouvernement autonome ayant cessé de subventionner. Par contre, l'Etat y paie sa consommation. De toute manière, en comparaison internationale par rapport aux pays voisins de la région, le prix du Kw/h est le plus cher aux Comores, sans compter les coupures de courant qui sont fréquentes. Il a été estimé que les fraudes, la non-application effective des règles en ce qui concerne le vol d'électricité, les défaillances techniques provoquent des pertes commerciales de l'ordre de 30% à la MAMWE qui est le seul producteur/distributeur.

Sur le plan de la concurrence, il est évident que le coût d'un intrant important qu'est l'électricité se répercute sur les prix des produits fabriqués et la conservation des poissons et des produits carnés importés. Sans compter que d'après les chefs d'entreprise dépendant de l'électricité pour leur production (usine de distillerie, boulangerie, distributeurs des produits carnés) il est nécessaire de compter sur des groupes électrogènes privés pour suppléer aux aléas des délestages. Ces groupes électrogènes consomment du fioul et doivent être fréquemment entretenus ou remplacés, ce qui augmente d'autant les coûts de production et diminue la compétitivité de l'économie comorienne.

- *Le facteur télécommunication*

Même si la couverture du territoire semble être bonne, en dépit des problèmes géographiques, les prix des prestations de télécommunications sont élevés. Les tarifs de Comores Telecom ne sont pas compétitifs. Ils sont largement supérieurs à ceux affichés notamment par Telma, le grand réseau de Madagascar. Le prix d'installation d'une ligne avec un accès illimité est de 75'000 francs comoriens auxquels s'ajoute un forfait mensuel de 52'000 francs. Ces prix sont dans le même ordre de grandeur que dans la sous région, inférieurs semble-t-il à ce qui se pratique à Madagascar : 250$ par mois pour un accès illimité. Le maintien du monopole et le souci de financer les investissements à partir des seuls résultats d'exploitation de la société ne créent pas les conditions favorables à une dynamique de baisse des prix propre à satisfaire la clientèle.

Recommandations:

(i) utiliser les fonds de la diaspora et les IDE pour investir dans des projets d'infrastructure bancables et réduire ainsi les coûts de facteurs économiques ;

(ii) affecter plus de fonds issus de la citoyenneté économique à la mise à niveau des infrastructures existantes et à la création des nouvelles ;

(iii) voir la possibilité de réduire le prélèvement fiscal qui pèse sur les entreprises;

(iv) augmenter la productivité des travailleurs en leur facilitant l'accès à une activité commerciale (en réduisant les frais et délais pour la création d'entreprises, par exemple) car normalement les personnes qui travaillent pour elles-mêmes sont plus productives que celles employées, et lier les salaires aux rendements.

(v) Dispenser une éducation qui tient compte du besoin du marché du travail national.

En ce qui concerne le poids des principaux partenaires commerciaux des Comores, le tableau 4 montre la contribution en pourcentage des 16 partenaires commerciaux les plus importants pour les Comores. Ces partenaires commerciaux ont été identifiés sur la base de leur commerce (importations et exportations) avec les Comores. Le tableau montre clairement qu'en 1995 le partenaire quasiment unique des Comores était l'Union Européenne, mais seize ans après, les Comores ont su diversifier leurs marchés, en particulier, pour ce qui concerne les importations, réduisant ainsi le poids d'un seul partenaire. Il faut signaler qu'en dépit de cette diversification, le commerce et, donc le taux de change réel effectif des Comores, reste toujours très lié aux pays de l'Union Européenne, avec lesquels ils partagent une parité monétaire.

Tableau 4 : Poids des principaux partenaires commerciaux des Comores, 1995 et 2011 (en pourcentage de leur commerce total avec les Comores)

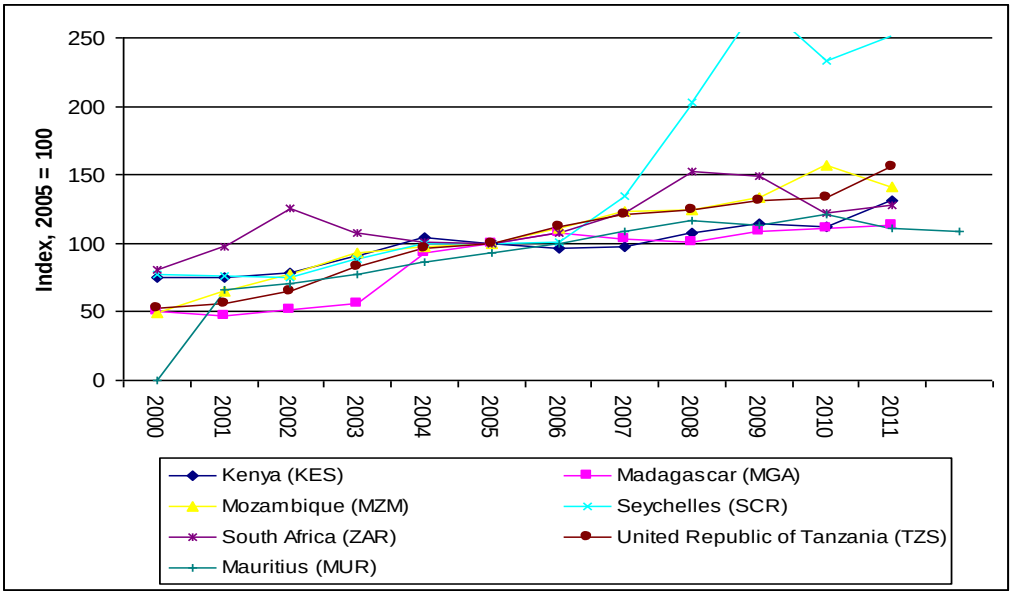
Partenaires	***1995***	***2011***
European Union	75.4	47.0
United Arab Emirates	0.6	14.5
South Africa	8.9	5.5
India	2.6	5.1
Pakistan	0.7	4.5
Lithuania	0.0	3.7
China	1.4	3.6
Kenya	1.7	2.9
Mauritius	1.5	2.5
Madagascar	2.8	2.4
Thailand	0.3	2.2
Singapore	3.2	2.2
Tanzania	0.0	1.4
Turkey	0.0	1.0
Brazil	0.0	0.9
United States	0.7	0.6

Source : CNUCED
Note : les partenaires ont été listés, de façon décroissante, sur la base de leur poids en 2011.

La parité avec l'Euro donne comme avantage clair de garder un taux d'inflation modeste, mais elle a aussi des inconvenants : (i) elle a éliminé un élément de politique économique car la Banque Centrale ne peut pas intervenir pour changer la parité du Franc Comorien ; et (ii) le Franc Comorien est sujet aux même fluctuations que l'Euro. Cela l'a amené à une appréciation du Franc Comorien par rapport aux devises des pays limitrophes.

Le graphique 5 montre, sous forme d'indices, la mesure de l'appréciation du Franc Comorien. Contre la roupie seychelloise, le Franc à triplé sa valeur dans l'espace de 10 ans (de 0.011 SCR en 2000 à 0.035 SCR en 2011).

Graphique 5 : Fluctuation du taux de change du franc comorien, 2000-2011
(Index, 2005 = 100)



Source: UNCTADStat
Note: les taux de change sont définis comme quantité de devises étrangères achetable avec un franc comorien.

Cette appréciation peut restreindre les échanges commerciaux, ainsi que la création de liens, présents et futurs entre les Comores et ses pays voisins, surtout par rapport à leur état de développement comparé à celui des Comores et donc les possibilités d'offre que le commerce régional peut générer.

Dans un contexte de durcissement des conditions de l'échange international avec des prix d'exportation moins favorables que par le passé, le regain d'une compétitivité des prix reste un objectif important. Les Comores disposent des potentialités en matière de commercialisation des services notamment dans le domaine du tourisme. En effet, les points forts des Comores en matière de compétitivité du tourisme résident dans le côté sécurité des biens et des personnes, ressources culturelles et hospitalités de la population. Par contre les points faibles se manifestent dans le domaine du transport aérien, de l'état des infrastructures de transport local et compétitivité par les prix (coût des intrants et de l'hébergement).

Recommandations :

(i) la parité avec l'Euro a ses avantages et ses inconvénients. Dans le court terme, il est envisageable de ne rien changer, car la parité avec l'Euro donne une stabilité des prix à un pays dont la stabilité politique est assez récente. Cependant, il ne faut pas oublier les coûts que cela comporte au niveau de la compétitivité nationale et c'est pour cela qu'un débat sur le maintien de la parité devrait être ouvert.

(ii) Dans 5-10 ans et selon l'évolution du taux de change et des données nationales, et après avoir effectué une analyse des coûts et des bénéfices, il serait souhaitable de considérer d'autres options qui pourraient aider les exportations, telles que :

(a) laisser flotter le taux de change,

(b) changer la parité actuelle avec une parité basée sur plusieurs devises (*basket currencies*), à définir, parmi lesquelles il y figurerait l'Euro,

(c) créer un *crawling peg* avec l'Euro, qui donnera une stabilité aux prix locaux, mais donnerait la possibilité de changer le taux graduellement (appréciation ou dépréciation, selon le besoin),

(d) autres solutions, tel que le *managed float*.

Il est important de mentionner qu'une telle exigence se manifestera seulement si les changements structurels prévus ont donné lieu à une augmentation et une diversification de la production locale, avec des produits susceptibles d'être exportés.

5. Ressources Financières Extérieures

5.a Les Fonds de la Diaspora

Le rapatriement de capital de la part des Comoriens vivant à l'étranger a été estimé à 12 millions de dollars en 2011, équivalent à 2% du PIB et à 13% du commerce des biens et des services.[7] [8] Bien que ces flux soient conséquents pour un petit pays, ils restent bien inférieurs à la moyenne des PMA qui, en 2011, était de 4.3% du PIB, voir plus si les transferts informels étaient inclus. Plusieurs facteurs aident à expliquer ce résultat : (i) avec ses 754'000 habitants en 2011, les Comores représentent 0.9% de la population des PMA, et la population Comorienne estimée vivant à l'étranger est égale à 300'000 personnes ; (ii) en 2011 les Comores sont classés à la 163éme place sur 187 pays par l'indicateur du développement humain du PNUD. Avec un faible taux d'éducation tertiaire, les Comores ont un taux élevé des migrants éduqués ainsi qu'un grand nombre de migrants peu éduqués, qui prennent des postes de travail peu rémunérés. En 2010, les Comores ont enregistré une migration net de -10'000 personnes (1.3% de la population) qui très probablement ne vont pas revenir. Cela implique que, si le même pourcentage est maintenu au cours de dix prochaines années, les Comores auront perdu plus ou moins 10% de leur population; (iii) les capitaux rapatriés aux Comores sont pour la plupart utilisés pour accroitre la consommation locale (et réduire ainsi l'étendue de la pauvreté) et participer aux frais des us et coutumes locaux.

Les experts s'accordent sur les effets potentiellement négatifs que les envois des fonds de la diaspora pourraient avoir. Notamment : (i) ils peuvent provoquer une augmentation de la demande des biens d'importation au détriment des biens produits localement, en éliminant l'effet multiplicateur sur l'économie, (ii) ces flux de capitaux pourraient donner lieu à une appréciation du taux de change réel (syndrome néerlandais), rendant les exportations moins compétitives ; (iii) la population qui reçoit ces envois peut développer une culture de dépendance et de contractualisation implicite entre le migrant et la famille et ils pourraient nuire ainsi à la croissance économique.

Il faut signaler que la plupart des migrants comoriens opte pour des envois *informels,* qui échappent à la collecte statistique. D'après le rapport de la Banque Centrale Comorienne (2011) le transfert des devises par voie informelle (via divers canaux non-bancaires) est d'environ 60% du volume des transferts. Cela semble être dû au frais élevés que les intermédiaires financiers demandent aux migrants pour l'envoi d'argent. Selon un rapport de la Banque Mondiale (2006)[9], le coût des transferts de fonds entre l'Europe et l'Afrique est dix fois plus élevé que celui entre les Etats-Unis et les Philippines. Les coûts d'envoi représentent environ 10% du montant total expédié[10].

Les coûts d'envoi des transferts sont très élevés aussi entre les pays Africains, qui utilisent ce qu'on appelle les couloirs Sud-Sud.

---

[7] Il est difficile d'estimer de façon précise le montant des fonds de la diaspora, à cause des envois informels. Il existe plusieurs estimations, dont un fait par la Banque Centrale Comorienne qui indique les fonds de la diaspora comme étant de l'ordre de 66$ millions en 2011.

[8] Une étude de l'AFD et la BAD estime les transferts de la diaspora, en 2012, à 93 millions d'Euros.

[9] Banque Mondiale (2006). Rapport sur le développement dans le monde.

[10] Moyenne des couts pour l'envoie des fonds entre l'Afrique Sub-saharienne et les pays OCDE.

Ces coûts, qui restent très élevés particulièrement pour des personnes à revenus modestes, vont s'ajouter à d'autres problèmes auxquels les émetteurs de ces fonds doivent faire face. La couverture du réseau financier du pays, en particulier dans les zones rurales, est précaire ainsi que l'accessibilité aux fonds de la part des receveurs. Même si les institutions financières sont en train de s'activer en ouvrant des établissements, l'envoi informel reste le mode préféré des migrants, notamment ceux qui sont en situation irrégulière.

Bien que les études soient peu concluantes sur les mécanismes que les fonds de la diaspora affectent le taux de croissance, il semble y avoir un consensus sur le rôle important que pourraient jouer des structures fiables et des mesures complémentaires pour augmenter les effets de ces fonds sur le développement local, sachant que les gouvernements ont une marge de manœuvre très limitée pour orienter l'affectation des fonds (CNUCED, 2012b).. Les recherches de la CNUCED (2012a et 2012b) [11] ont montré que les partenariats internationaux public-privé peuvent aider pour:

- Favoriser le flux régulier des migrants avec des plans d'accompagnement avant et après la migration. Cela devrait favoriser les mouvements des employés temporaires à l'étranger ainsi que la migration circulaire, en particulier des jeunes. Les jeunes migrants devraient être incités à rentrer chez eux grâce à des formations, au développement des compétences et à des prêts à des taux abordables. Ces prêts devraient être accordés aux migrants avant leur retour au pays pour payer les frais de déménagement et/ou de délocalisation et après leur retour pour favoriser le démarrage des entreprises de même qu'un accompagnement administratif. Les femmes migrantes méritent une attention particulière puisqu'elles renvoient au pays une part plus élevée de leur revenu.

- Réduire les frais liés à l'envoi des fonds et qui touchent largement la partie de la population la plus pauvre. Il faut promouvoir l'inclusion financière dans tout le territoire à travers des nouveaux produits, tels quels Safaricom's M-PESA (mise en place avec succès en Afrique de l'Est), argent mobile, etc. Malgré le taux modéré d'utilisateurs de téléphone mobile aux Comores (moins d'un tiers de la population), l'utilisation du système d'argent mobile pourrait aider les transferts dans les zones rurales, mais il faudrait alors une infrastructure qui le permette, disponible dans tout le territoire. Avec un système de téléphonie mobile bien développé, les Comores pourraient suivre l'exemple du Kenya, où 67% des Kenyans reçoivent de l'argent par le moyen des paiements mobiles.

- Améliorer les capacités productives locales dans les sphères humaines, sociales, physiques, et financières. Cela s'avère indispensable pour que le migrant puisse créer des entreprises/business viables dans le pays.

Les politiques concernant la diaspora et la migration doivent être formulées comme partie intégrante de la stratégie de développement du Gouvernement. Pour cela, la création d'une agence autonome (en support au Commissariat), sous tutelle des Ministères des relations extérieures (MIREX) et de l'Economie, responsable de la cohérence et la consistance des politiques serait opportune. Cette agence devra avoir des objectifs bien précis ainsi que des moyens nécessaires pour les atteindre. La promotion d'actions devant renforcer la solidarité entre la communauté vivant sur le territoire national et la communauté émigrée ainsi que des mesures stimulant les investissements devraient également faire partie de ses finalités.

La collecte d'informations et des données sur le type de migration, les pays d'accueil, ainsi que le type d'activités de la diaspora sont capitaux et devraient être connus du Gouvernement.

Une autre composante de la diaspora très importante pour le développement présent et futur des Comores concerne le réseau des connaissances de la diaspora. Il s'agit d'un réseau de

[11] CNUCED (2012a) Maximizing the Development Impact of Remittances. UNCTAD/DIC/TNCD/2011/6. CNUCED (2012b). Le Rapport sur les Pays les moins avancées. Harnessing Remittance and diaspora knowledge to build productive capacities. Sales No. E.12.II.D.18.

professionnels expatriés et très cultivés qui gardent les contacts avec leur pays d'origine en aidant son développement. Des politiques proactives doivent être mises en place pour incorporer ces savoirs dans les structures développementales du Gouvernement. Dans d'autres pays en voie de développement, ce type des connaissances ont déjà facilité l'accès à la technologie, le développement industriel et la création des capacités productives. Le cercle des économistes et des experts comoriens en France montre l'exemple à suivre pour tous les autres pays et métiers.

Recommandations :

(i) inclure les problématiques liées à la diaspora (politiques relatives à la gestion des flux de migrants et au rapatriement) dans la stratégie de développement en vue de les rendre viables, cohérentes et consistantes ;

(ii) créer une base des données relative aux migrants, à la diaspora ;

(iii) créer une agence, sous tutelle ministérielle, en charge de la gestion des flux migratoires et des politiques pour faciliter un retour des migrants une fois de nouvelles compétences acquises à l'étranger ;

(iv) adopter des politiques visant une meilleure utilisation du réseau des connaissances (savoirs) ;

(v) réduire les coûts de transferts, inclus à travers l'exploitation des nouvelles technologies ; et à travers des politiques internationales, telle que la signature d'agréments spéciaux avec les deux agences principales de transferts d'argent (MoneyGram et Western Union) pour réduire les frais d'envoi au pays au maximum de 5% de la valeur totale du transfert,

(vi) utiliser ces fonds pour des projets de développement de capacités productives (incluant les infrastructures), et aussi pour la création d'entreprises qui peuvent créer de l'emploi. Bien que ces fonds soient faibles comparativement à d'autres pays d'Afrique qui reçoivent une part importante de flux financiers des migrants, ils peuvent contribuer à des investissements dans les activités génératrices de revenus, comme le commerce, l'immobilier et les PMEs au profit de leurs proches. Ces sont ces activités, liées à l'investissement domestique et à l'intensification financière, qui pourraient donner de l'élan au processus de croissance et de développement des capacités productives. Les activités entreprises dans ce domaine par les autres pays en développement pourraient donner des exemples utiles à suivre. Par exemple, la création des obligations de la diaspora pour aider à la collecte des fonds pour financer des projets d'infrastructures, comme les obligations de la diaspora éthiopienne pour financer un barrage pour la production d'électricité hydroélectrique en Ethiopie.

(vii) négocier avec les institutions bancaires pour qu'elles multiplient les incitations en proposant une diversité de produits comme le compte épargne-émigré où le compte spécial émigré en monnaie étrangère. Ces produits peuvent offrir des avantages comme la réduction fiscale et l'accès à des prêts pour financer la construction des maisons ou le développement d'activités économiques. Dans la perspective de revue du code des investissements, le Gouvernement devrait créer un régime spécifique aux émigrés qui leur permettrait de bénéficier des avantages fiscaux au titre du code des investissements.

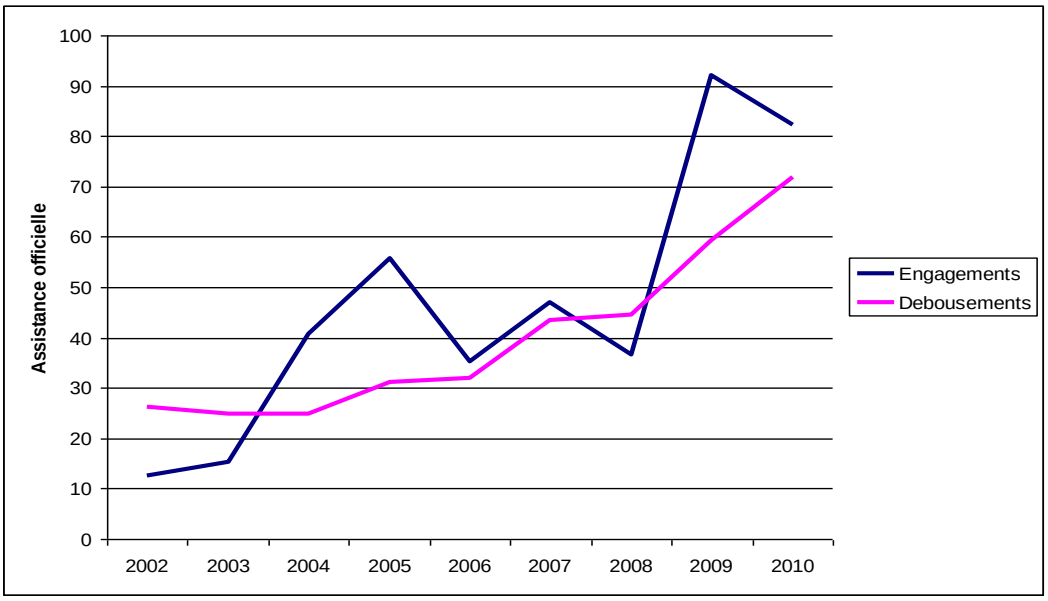
5.b L'aide au développement

L'aide au développement aux Comores s'est élevée à 71.4$ millions pour 81.3$ millions promis en 2010. Cela est équivalent à 13% et 15% du PIB, respectivement. Il est intéressant de noter que seulement 33% des déboursements pour l'aide au développement aux

Comores était en provenance des pays OECD/DAC, alors que 43% venait des organisations multilatérales et que le restant 23% venait des pays non-DAC et des bailleurs privés.

Le graphique 6 montre qu'en dépit de la crise internationale et de la dette en Europe, l'aide au développement n'a pas cessé d'augmenter, même si elle a fluctué. Comme dans d'autres pays, il y a un écart entre l'aide promise et l'aide délivrée qui s'accentue pendant certaines périodes.

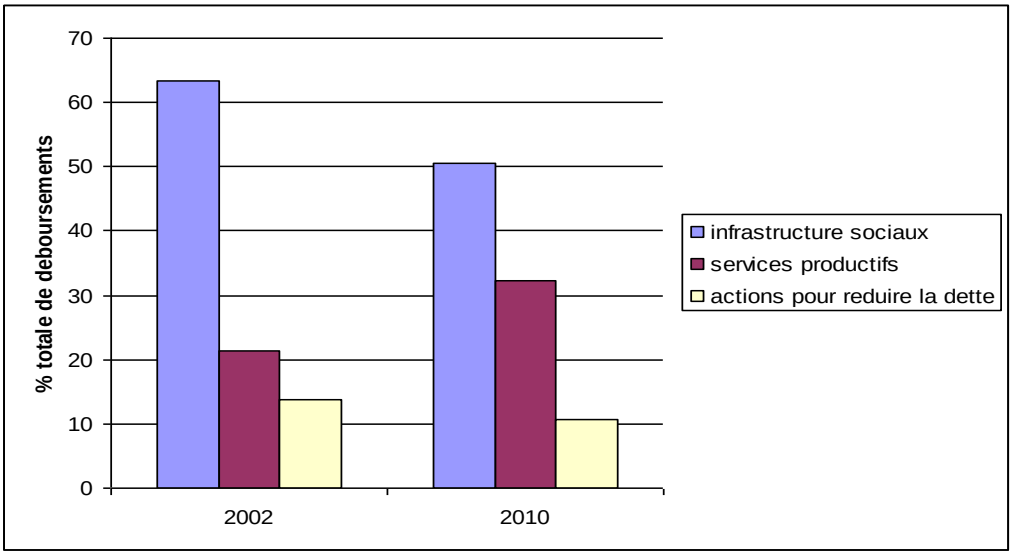
Graphique 6 : Evolution de l'aide au développement totale aux Comores, engagements et déboursements, 2002-2010 (en millions de $)



Source : OECD, CRS (accédé en octobre 2012).

Comme indiqué dans le graphique 7, la moitié de l'aide est utilisée pour bâtir des infrastructures sociales (hôpitaux, écoles, etc..), et un tiers est affecté au renforcement du secteur productif. Ce dernier montre une augmentation substantielle en 2010 par rapport à l'année 2002. Ceci est un développement favorable car il montre que les bailleurs sont en train de promouvoir les capacités productives. D'un autre côté, cette orientation de l'aide vers les capacités productives ne doit pas se faire au détriment des fonds accordés aux services et infrastructures sociales.

Graphique 7 : Affectation de l'aide au développement par principaux secteurs, 2002 et 2010.



Source : OECD, CRS (accédé en octobre 2012).

Un des problèmes auquel les bailleurs de fonds doivent faire face aux Comores est lié à la capacité d'absorption des fonds qui reste très limitée. Les bailleurs auront du mal à donner d'autres fonds si les fonds précédents n'ont pas été utilisés intégralement.

Les actions pour réduire la dette extérieure, qui en 2010 ne comptaient plus que 10% des déboursements totaux, devraient augmenter considérablement avec l'atteinte du point d'achèvement en décembre 2012. Le conseil (board) du FMI ayant décrété que le pays a pris les mesures nécessaires pour atteindre le point de décision au titre de l'initiative renforcée en faveur des pays pauvres très endettés (PPTE) en 2010. A partir de cette année-là les Comores ont commencé à bénéficier d'un allégement de la dette, qui devrait se poursuivre avec l'atteinte du point d'achèvement. Etant donné que les Comores ont respecté tous les engagements et les conditions à remplir, elles ont été incluses dans la liste des pays qui ont atteint le point d'achèvement le 20 décembre 2012, et maintenant leur permet l'accès à d'autres réductions de la dette avec leurs bailleurs bilatéraux. Cela dit, il faut aussi signaler que deux tiers de la dette est contracté auprès des institutions multilatérales. A cet égard, l'annulation par la Banque Africaine de Développement de la majeure partie des arriérés de la dette comorienne marque l'exemple à suivre par les autres organisations. A partir du 1e janvier 2013, les Comores sont appelées à bénéficier aussi du programme de la réduction de la dette multilatérale que les Comores ont avec l'Association internationale de développement de la Banque Mondiale (IDA).

Recommandations :

(i) Identifier les causes de cette capacité d'absorption limitée et prendre des mesures pour atténuer ces faiblesses.;

(ii) Renforcer les mécanismes de suivi et évaluation (monitoring) et évaluation de la mise en place des projets, à travers soit des agences gouvernementales ou des agences externes et indépendantes. Il est important de gagner et maintenir la confiance des bailleurs ;

(iii) Renforcer le mécanisme de coordination de l'aide publique au développement (suivant les principes de la déclaration de Paris) et renforcer le mécanisme de suivi et d'évaluation existants.

5.c Les IDE

Le stock des IDE aux Comores a augmenté pendant les dix dernières années avec un taux de croissance moyen par an de 11.2%. En 2011 le stock des IDE aux Comores était de 62$ millions, contre 20$ millions en 2000. La récente augmentation des IDE aux Comores est due à l'intérêt que les pays du Moyen-Orient portent au pays, en particulier vers les secteurs financiers, les télécommunications, et, surtout, le secteur du tourisme et de l'hôtellerie. Les flux des IDE par année, bien qu'étant volatiles, ont augmenté considérablement dans les 4 dernières années, grâce notamment à l'application de la loi sur la citoyenneté économique en 2008 qui a donné l'entrée à un flux massif d'investissement en provenance de pays du Moyen-Orient (en contrepartie de l'attribution de la nationalité comorienne à une partie de la population apatride résidant dans ces pays).

Si le Gouvernement souhaite attirer plus d'IDE, un nombre de conditions décisives devraient être respectées : la disponibilité et fiabilité des infrastructures, une meilleure qualification de la main d'œuvre, une augmentation de la productivité et de la compétitivité. En plus de la faible pression fiscale existante, de nouvelles mesures pour renforcer la productivité et la compétitivité locale devraient être mise en place.

Tableau 5 : Les IDE aux Comores, 2000-11

Stocks	**2000-05**	**2008-11**	**2000-11**
IDE (millions $)	22.6	51.4	33.3
IDE p.p.	37.5	70.6	49.5
IDE (% PIB)	8.1	9.2	8.3
Flux			
IDE (millions $)	0.6	7.3	3.4
IDE p.p.	1.0	10.1	4.9
IDE (%PIB)	0.2	1.3	0.7
IDE (%formation du capital brut fixe)	2.2	10.8	5.8
IDE (%commerce totale en marchandise)	3.5	48.9	23.4

Source : CNUCED
Note : Les valeurs indiquent les moyennes des périodes considérés.

Dans le code des investissements de 1992, il manquait une définition des IDE qui limitait la mesure de leur impact. Le code des investissements de 2007 a assuré la liberté de mouvements des capitaux et il a mis les investisseurs internationaux au même niveau que les investisseurs nationaux. De plus, en 2011 un guide de l'investisseur a été élaboré pour faciliter les investissements entrants au pays.

Recommandations:

(i) clarifier dans le code des investissements la définition des IDE. Cela va aider le Gouvernement à mieux connaitre le type et aussi le montant de flux et de stocks d'investissements étrangers au pays;

(ii) augmenter significativement les IDE pour accroitre la formation brute de capital fixe qui en 2009[12] était de 12% du PIB, égale à 66$ millions, dont la plupart (8% du PIB) venait des capitaux privés ;

(iii) procéder avec la mise en œuvre des recommandations visant à l'amélioration du climat des affaires, selon l'analyse incluse dans le Guide de l'investissement aux Comores (CNUCED, 2011) ;

(iv) réduire le nombre de formalités (de 17 formalités à l'heure actuelle à 8[13]) auxquelles les investisseurs (nationaux et internationaux) doivent faire face pour créer une nouvelle entreprise.

(v) augmenter la productivité des facteurs de production, notamment des ressources humaines, en adoptant des politiques qui lient les salaires payés aux produits finaux, par exemple, et en organisant des sessions de formation continue.

5.d Les réserves internationales

Une recherche de la CNUCED a montré que dans plusieurs pays exportateurs des matières premières les réserves internationales ont augmenté de manière significative. En effet, le montant des réserves a augmenté de la même manière que les fluctuations des prix des produits primaires. Les Comores ont ainsi enregistré une hausse des réserves internationales qui ne reflète pas les indicateurs économiques du pays.

Les réserves internationales aux Comores ont augmenté à un taux moyen annuel de 10% durant la période 2000-2011. Comme montré par le graphique ci-dessous, il y a

[12] Dernière année disponible, données banque mondiale.
[13] Selon le projet d'e-regulations.

156$ millions qui sont alloués comme réserves, vraisemblablement pour se protéger contre les fluctuations de prix et des chocs négatifs extérieurs qui pourraient affecter l'économie locale. Des réserves 'suffisantes' jouent un rôle important pour démontrer la solvabilité et la stabilité envers les investisseurs étrangers.

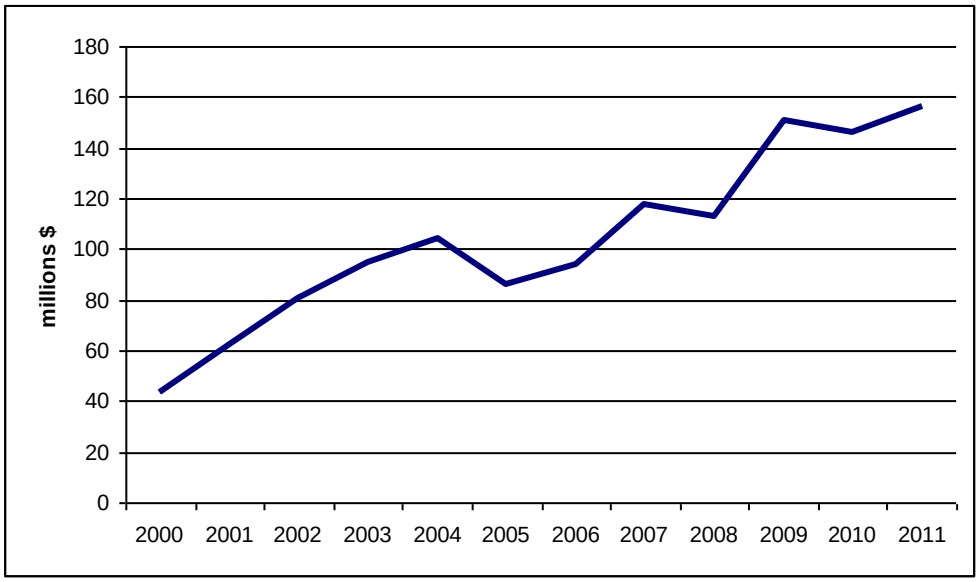
Les réserves internationales comptent désormais pour 30% de la dette extérieure et pour l'équivalent de 6 mois d'importations des biens et des services.

Il faut souligner que ces réserves, qui donnent peu d'intérêt, ont un coût d'opportunité très élevé, représenté par les ressources qui pourraient être utilisées pour développer les capacités productives du pays (notamment les infrastructures) et inciter le développement entrepreneurial du pays.

Il faut se rappeler que le pays a atteint le point d'achèvement du PPTE et que, grâce à son statut de PMA, il bénéficie d'une série de mesures qui incite les exportations en franchise de droit sans contingent (duty-free quota-free).

Il serait donc préférable d'affecter une partie de ces réserves à des fins productives pouvant amener à tirer profit du système SGP.

Graphique 8: L'évolution des réserves internationales des Comores, millions de $



Source: Banque Mondiale, WDI en ligne

Recommandation :

Réduire les réserves à l'équivalent de 3 mois d'importations des biens et des services. Ce taux est considéré comme suffisant pour se protéger contre les fluctuations et les chocs extérieurs. Une réduction des réserves internationales à 3 mois d'importations pourrait libérer l'équivalent de quelques 70$ millions qui pourraient être utilisés pour améliorer les capacités productives au niveau local en donnant priorité aux infrastructures.

6. La stratégie de croissance et de réduction de la pauvreté

6.a Stratégie de croissance

La première stratégie de croissance et de réduction de la pauvreté (SCRP) des Comores a été adoptée officiellement le 10 septembre 2009 et elle contient un programme de développement ainsi qu'une stratégie de développement du pays pour la période 2010-2014.

Elle vise deux grands objectifs qui sont (i) une croissance économique forte et (ii) une réduction de la pauvreté et des inégalités durable. Six axes stratégiques prioritaires ont été retenus :

1. Stabiliser l'économie et établir les bases d'une croissance accélérée et durable fondée sur l'équité
2. Renforcer les secteurs porteurs en mettant l'emphase sur le renforcement institutionnel et une participation accrue des operateurs économiques
3. Renforcer la gouvernance et la cohésion sociale
4. Améliorer l'état sanitaire de la population
5. Développer l'éducation et la formation professionnelle en vue d'améliorer le capital humain
6. Promouvoir la durabilité de l'environnent et la sureté nationale.

Dans le cadre du processus de mise en œuvre de la SCRP, un plan d'action couvrant la période 2010-2014 avait été élaboré. Ce plan d'action avait été jugé très ambitieux par plusieurs partenaires au développement, dont notamment le FMI qui a exprimé ses préoccupations sur l'estimation du Gouvernement du taux de croissance de la période 2010-2014 de 4.3%, contre une moyenne historique de près de 1.3% (2003-08). Un autre plan d'action pour la période 2011-2014 a donc été élaboré et contient aussi un plan pour l'allocation des ressources nécessaires pour la mise en œuvre de la SCRP.

La nécessité d'avoir une politique commerciale se situe au niveau de l'axe stratégique #1 de la SCRP, dans l'action prioritaire P1.2 Intégration et facilitation du commerce intérieur et extérieur. « Le système multilatéral du commerce et les accords avec le COMESA contribueront à stabiliser la politique commerciale en l'ancrant dans une économie de marché » (Plan d'action 2011-14 : 15)

Il faut signaler dès le départ que le commerce n'est qu'un instrument de développement, il n'est pas un objectif en soi. L'objectif reste le développement économique du pays et la réduction durable de la pauvreté.

6.b Pauvreté

Même si le DSCRP ne quantifie pas les objectifs de réduction de la pauvreté, cela reste une priorité pour le Gouvernement. Il faut souligner que pour des taux de croissance relativement faibles, la diminution de la pauvreté doit se combiner avec des politiques de redistribution.

Même si elle n'a pas fait l'objet d'une analyse, l'ouverture commerciale qui caractérise désormais l'économie Comorienne n'a pas amené les bénéfices attendus au niveau du taux de pauvreté. D'après le chapitre 11 de l'EDIC, la faible réduction de la pauvreté enregistrée serait plus due au support à la consommation par le flux des fonds de la diaspora qu'à une stratégie de création d'emplois productifs. Cela étant, deux tiers de la population vivent toujours au-dessous du seuil de pauvreté de 2$/jour. Comme indiqué dans la revue de la deuxième mise en œuvre du DSCRP (2011 : 6) « trois groupes socio-économiques supportent près des deux tiers de la pauvreté nationale : les familles d'agricultures (30%), les familles de salariés non-protégés (16%), et les ménages ayant à leur tête un inactif (20%). Il y a des inégalités au niveau des ménages mais aussi au niveau des îles mêmes.

Les revenus de transfert provenant des us et coutumes locaux contribuent aussi à atténuer la pauvreté aux niveaux des ménages, mais ces derniers sont devenus plus vulnérables à cause du caractère aléatoire de ces revenus.

Selon les dernières études (réalisées en 2003), la pauvreté prédomine en milieu rural (39% pour Ngazidja, 43% pour Ndzouani et 38% pour Mwali), mais il est en expansion aussi en milieu urbain à cause de l'urbanisation récente.

Une stratégie commerciale qui vise l'autosuffisance alimentaire au niveau national et donc la création d'un système des micro entreprises et PMEs (producteurs, commerçants, transporteurs, distributeurs …) qui, s'il est bien exploité à travers la création des liens avec les autres secteurs économiques, notamment le tourisme, pourrait réduire de manière significative la pauvreté et aussi la fuite des cerveaux.

Cette stratégie doit être accompagnée (i) d'une politique de développement du tissu industriel, en favorisant les infrastructures de base, le transport, la disponibilité d'électricité, la compétitivité et l'adoption des stratégies pour faciliter le commerce, et aussi (ii) d'une politique visant une meilleur intégration des Comores dans les trois espaces régionaux.

7. Les objectifs de développement

Dans la lettre de mission adressée par le Chef de l'Etat, Dr. Ikililou Dhoinine, au Vice-président chargé du Ministère des Finances, de l'Economie, du Budget de l'Investissement et du Commerce Extérieur, M. Mohamed Ali Soilihi, il y a des objectifs de développement à atteindre pendant la période 2012-2015. Trois des quatre objectifs sont particulièrement importants pour la politique commerciale :

a. Taux de croissance réel du PIB d'au moins 4% en moyenne ;

b. Une inflation contenue à 3% en moyenne

c. Un accroissement sensible des exportations, grâce à l'allongement de la chaine de valeur et une rationalisation des importations, afin de réduire le déficit du compte courant à 10% du PIB en 2015.

De plus, dans le domaine de l'agriculture, la Vice-présidence chargée du Ministère de la Production, de l'environnement, de l'Energie, de l'Industrie et de l'Artisanat est chargée d'atteindre les objectifs suivants :

d. Améliorer la souveraineté alimentaire du pays en augmentant annuellement de 6% sur la période 2011-15, contre 2% aujourd'hui, la production alimentaire en produits vivriers et maraichers par une combinaison d'interventions sur toute la chaîne de valeurs depuis les intrants jusqu'à la commercialisation y compris à l'exportation ;

e. Renverser la tendance passée sur les cultures de rente pour, au moins, doubler en volume ou en valeur les exportations par des améliorations substantielles en termes de diversification, de transformation et d'accès au marché international.

f. Pour ce qui est de l'élevage, son action doit permettre la réduction sensible de la dépendance extérieure en viandes blanches, de 80 % aujourd'hui à 30% à l'horizon 2015, à travers l'expansion de la production avicole,

g. Le développement de l'élevage des petits ruminants, ainsi que l'accroissement de la production laitière. Dans le secteur de la pêche, son action doit aboutir à un accroissement substantiel de la contribution de ce secteur à la croissance économique, en augmentant de 150% sa valeur ajoutée en termes réels à l'horizon 2015, au commerce extérieur, en portant les exportations à 20.000 tonnes en 2015 contre 8.000 tonnes aujourd'hui, et à l'amélioration des conditions de vie des populations.

Ces objectifs très ambitieux seront traités séparément dans les sections qui suivent.

7.a Taux de croissance réel du PIB

Le taux de croissance moyen annuel du PIB réel des Comores dans les dix dernières années a été de 1.9%, contre un taux de croissance démographique moyen annuel de 2.7%. Le tableau 6 reporte les données du PIB réel réparties en deux sous-périodes : 2000-05 et 2005-10. Il est aussi important de noter que le PIB réel p.p. a baissé en 2010 (563$) comparé à ce qu'il était dix ans plus tôt (600$). Par contre, si on regarde l'évolution du PIB moyen du COMESA, on remarque que (i) les taux de croissance réels du PIB sont beaucoup plus élevés que ceux des Comores, (ii) les taux de croissance du PIB par personne est positif et la tendance est croissante, et (iii) alors que le PIB réel par personne des Comores et du COMESA étaient presque les mêmes en 2000, en 2010 un écart très important est enregistré (563$ aux Comores contre 781$ pour la moyenne COMESA). Il est impératif d'inverser cette tendance au plus vite. Cela étant, le taux de croissance identifié est très ambitieux vu l'état actuel de l'économie mondiale. Après avoir réduit les estimations de croissance mondiale trois fois cette année, le FMI prévoit une croissance globale de 'seulement' 3.3% en 2013, tandis que l'Union Européenne, qui reste un partenaire commercial important, n'enregistrera pas une croissance supérieure à 2%[14].

Tableau 6 : Taux de croissance réel du PIB, PIB p.p. et en dollars

	Taux de croissance				En dollars	
	PIB reel		PIB reel p.p.		PIB reel p.p.	
	2000-05	2005-10	2000-05	2005-10	2000	2010
Comores	2.6	1.3	-0.1	-1.4	600	563
COMESA	4.2	5.8	1.7	3.3	605	781

Source : CNUCED, UNCTADStat

Si on utilise les élasticités des importations et des exportations[15] calculées en utilisant le modèle économétrique décrit dans la section 4 et dont les résultats sont reportés dans le tableau 7, et étant donné la structure actuelle de l'économie du pays, un taux de croissance moyen annuel de 4% pour la période 2012-2015 apportera une augmentation de 2.8% des importations (équivalent à 8.1$ millions[16]) et une augmentation entre 1 et 1.5% des exportations (équivalent à 1-1.5$ millions). Cela ira graver sur la balance commerciale du pays.

Tableau 7 : Résultats de l'analyse économétrique

	I	II	III	IV	V	VI
Exp	0.252** (0.04)	0.517*** (0.00)	0.439*** (0.00)	0.500*** (0.00)	0.259*** (0.00)	0.383*** (0.00)
Imp	0.432*** (0.00)					
IDE	0.03* (0.05)	0.048*** (0.00)	0.043*** (0.01)	0.06*** (0.00)	0.040*** (0.00)	0.018 (0.39)
APD	0.109 (0.19)	0.057 (0.43)	-0.074 (0.57)	-0.00 (1.00)	-0.056 (0.33)	0.167* (0.06)

[14] 5 octobre 2012.

[15] L'élasticité du PIB par rapport aux exportations est entre 0.25 et 0.3 (niveau de signifiance à 5%), tandis que l'élasticité du PIB par rapport aux importations est de 0.71 (niveau de signifiance à 1%). Ces élasticités mesurent l'effet des variations du niveau du taux de croissance sur celui des importations/exportations.

[16] Calculé utilisant les donnes commerciales de 2011.

Rem	0.035 (0.44)	0.129*** (0.00)	0.097* (0.10)	0.101** (0.02)	0.187*** (0.00)	-0.045 (0.61)
TOT	0.006 (0.97)	0.004 (0.98)	0.031 (0.85)	0.078 (0.63)	-0.039 (0.54)	0.159 (0.36)
Form. Capital			0.238* (0.09)			
Coup d'état				0.013 (0.26)		
Taux de change					-0.677*** (0.00)	
Telephone						0.329** (0.03)
Adj. R^2	*0.913*	*0.862*	*0.819*	*0.867*	*0.944*	*0.89*
N. observations	*24*	*24*	*22*	*24*	*24*	*24*

Note : ***/**/* indiquent un niveau de signifiance à 1%/5%/10%. Les erreurs statistiques sont en parenthèses.

Quelles sont les variables qui peuvent affecter le taux de croissance ?

Selon le modèle simplifié de croissance que l'on a utilisé dans la section macroéconomique, les variables qui affectent la croissance sont les suivantes. Il faut d'abord souligner que les coefficients (élasticités) de ces variables sont petits et donc leurs effets restent limités. En plus, vues les contraintes liées à la fiabilité des données statistiques, dont la plupart sont estimées, et l'exigüité de l'échantillon (31 années des données, du 1980 à 2011), les résultats du modèle ne donnent qu'une idée de l'impact des variables. Il faut souligner que les signes des variables déterminées correspondent à ce que l'on s'attendait (voir tableau 7)

- Taux de change : un taux de change bas, vers les devises des partenaires commerciaux plus importants, pourrait booster la croissance. L'élasticité est de -0.7.
- Les exportations jouent un rôle important pour apporter des changements au niveau du PIB, avec une élasticité de 0.25.
- Les fonds de la diaspora, si bien utilisé, pourraient donner un élan à la croissance. L'élasticité du PIB par rapport aux fonds de la diaspora indique que pour chaque 1% de croissance économique, le fonds de la diaspora augmente de 0.2%.
- Les IDE sont statistiquement importants pour expliquer les variations du PIB. Leur impact ne doit pas être surestimé car leur élasticité n'est que de 0.04. Les effets des IDE et des fonds de la diaspora sont plus importants s'ils rentrent dans l'équation avec un décalage d'un an[17]. Cette analyse montre que les fonds de la diaspora et les IDE qui sont investis dans les activités productives ont un effet plus important sur la croissance.
- Les infrastructures économiques sont aussi importantes avec une élasticité de 0.3. L'exigüité des données disponibles limite l'étendue de l'analyse. Les seules données disponibles sur les infrastructures économiques étaient celles relatives à l'utilisation des téléphones mobiles, qui peuvent ne pas donner une situation effective sur l'état et sur la mise en œuvre des autres infrastructures économiques.
- Il est intéressant de noter que les variables qui représentent l'aide au développement, l'instabilité politique (représentée par une variable muette -dummy - par le nombre de coups d'Etat), et les termes de l'échange ne sont pas significatifs statistiquement. Cela peut paraitre incompréhensible étant donné que c'est à la suite de l'instabilité

[17] Non représenté ici.

politique que les bailleurs ont probablement réduit l'aide au développement, et que c'est à la suite de la chute des prix internationaux de la vanille que le secteur a subi un déclin, qui a affecté tous les opérateurs (y compris les préparateurs et les exportateurs). Il est probable que l'impact de l'aide au développement ne soit pas significatif du fait qu'au cours des années les fonds ont diminué en pourcentage du PIB. De plus, les variations des termes de l'échange ne sont que peu corrélées avec les variations du PIB. Cela est peut être dû à la façon dont le terme de l'échange est calculé. Les termes de l'échange nets sont calculés comme le pourcentage des indices des valeurs unitaires à l'exportation et des indices aux valeurs unitaires à l'importation, mesurés par rapport à l'année de référence 2000. L'indice représentant les termes de l'échange à baissé considérablement entre les années 2000 et 2006 et il est en train de remonter graduellement depuis. Par ailleurs, la croissance annuelle du PIB est beaucoup plus fluctuante.

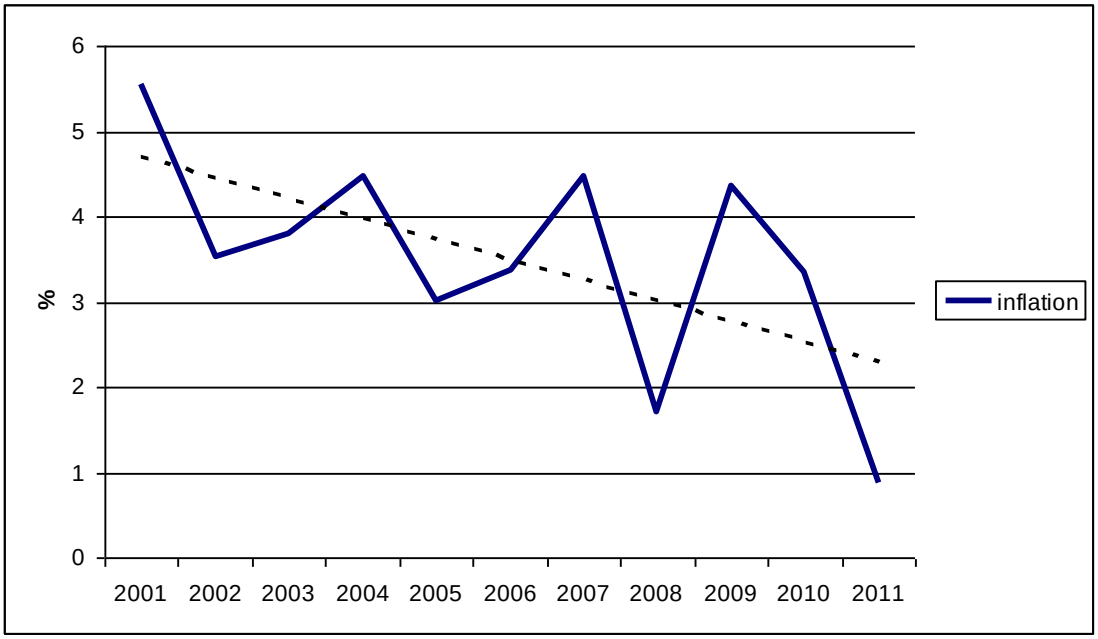
7.b L'inflation

La parité avec l'Euro a contribué à réduire la volatilité des prix domestiques. Comme indiqué dans le graphique 9, l'inflation aux Comores a été modeste. La tendance était à la baisse pendant la période considérée. L'inflation moyenne pendant 2001-11 a été de 3.5%, tandis que la moyenne de ces 5 dernières années était déjà de 3%. Donc, si toutes les variables économiques restent telles quelles étaient il y a 5 ans, la cible d'une inflation moyenne de 3% pour la période 2012-2015 devrait être atteinte.

Pour réduire les tensions inflationnistes qui vont inévitablement se présenter dans le cas où le Gouvernement décidait de changer la forme actuelle du taux de change, des mécanismes de stabilisation des prix devraient être mis en place.

Un mécanisme qui est devenu d'actualité suite aux flambés de prix de base récents est d'introduire un système de contrôle des prix, y compris pour les prix des produits agroalimentaires importés et locaux: donner un prix minimum, établi par le Gouvernement, aux producteurs agricoles et établir en même temps un prix maximal à payer pour les consommateurs. Cela pourrait aider à réduire l'impact sur les prix domestiques et sur les plus démunis.

Graphique 9 : Evolution de l'inflation aux Comores, 2001-2011



Source : FMI

7.c Accroissement des exportations et rationalisation des importations

Le DSCRP ne quantifie pas l'accroissement attendu des exportations. Il se limite à mentionner qu'un accroissement « sensible » des exportations est nécessaire. Pendant les dix dernières années, les exportations ont augmenté à un taux moyen de 10% par an. Cela est encourageant et doit être amélioré. Un taux moyen de croissance des exportations de 15% par an donnerait un montant des recettes estimé de l'ordre de 18$ millions par an, soit 11$ millions en moyenne de plus par an qu'auparavant. Comment augmenter l'écart de 5% des exportations totales chaque année pour aboutir au taux moyen de croissance des exportations de 15%?

Le problème du pays est lié à une balance commerciale très déficitaire (-31% du PIB en 2011). Le DSCRP n'a pas comme objectif de réduire le déficit de la balance commerciale, mais de ramener le déficit du compte courant[18] à 10% du PIB pour l'année 2015. Cela étant, selon les données CNUCED, en 2011 le déficit du compte courant des Comores était déjà de 9.4% du PIB. Cela était possible grâce aux afflux de ressources financières extérieures stables et croissants.

Cependant, pour réduire le déficit de la balance commerciale, il est indispensable d'augmenter les exportations et de réduire les importations. Le système actuel, fondé sur la redistribution des importations, ne favorise ni l'emploi ni la production et il n'est pas propice à une réduction de la pauvreté. Cela implique que la stratégie purement commerciale de réduction des importations et d'augmentation des exportations soit exécutée en même temps qu'une stratégie d'industrialisation nationale fondée sur le développement des capacités productives, le développement d'une culture entrepreneuriale et le changement structurel.

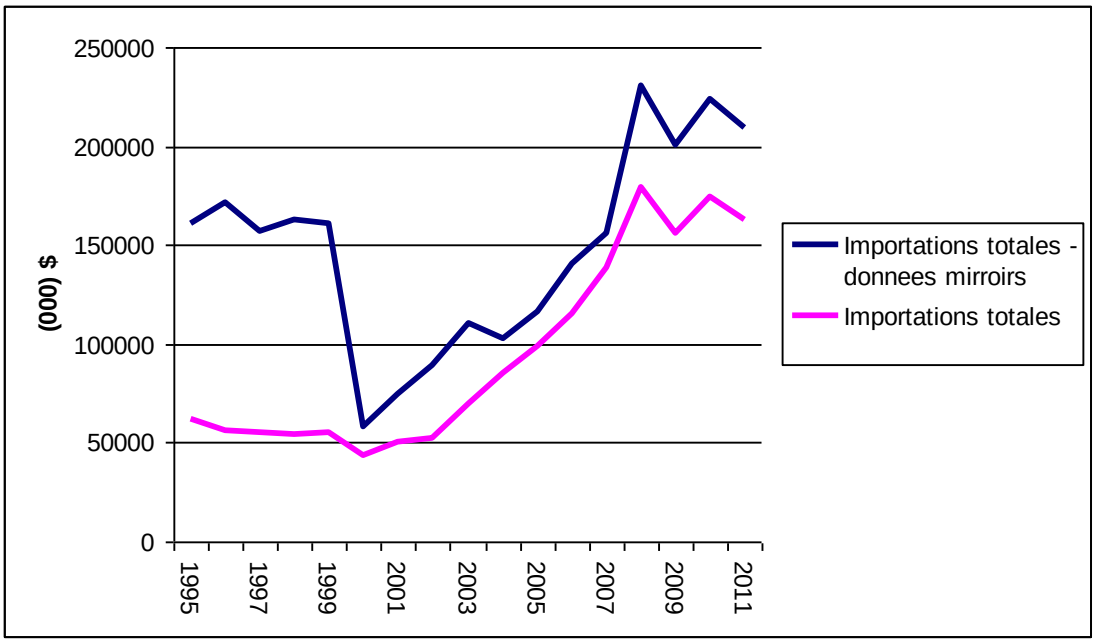
Pour pouvoir concevoir des stratégies, il faut d'abord connaitre ce qui est exporté et importé. Cette analyse a montré qu'une large partie des données d'importations estimées rentrent dans le pays sans être déclarée, échappant ainsi la taxation (voir encadré 3).

Encadré 3: Le problème des données

Il semble y avoir un problème au niveau des données statistiques de marchandises. Le graphique 10 montre l'évolution des importations totales comme enregistrées par le pays contre une estimation des importations totales calculées en faisant la somme des exportations de tous les pays du monde vers les Comores (données miroirs). Les deux séries devraient donner les mêmes chiffres. Hélas, ce n'est pas le cas. Même si la tendance après 2000 est similaire, il y a un grand écart entre ces deux séries, de l'ordre de 46.1$ millions, équivalent à 28% des importations totales enregistrées par les Comores en 2011. Cela indique l'existence d'un flux d'importations qui restent non-déclaré et sur lesquelles l'Etat ne perçoit pas d'impôts ou des droits de douanes. Cette situation indique clairement aussi une déficience au niveau de la douane à laquelle on doit apporter une solution au plus vite.

Graphique 10 : L'étendue de l'écart entre les données commerciales

[18] La balance commerciale est la somme des exportations nettes les importations des biens. La balance du compte courant est la somme des exportations nettes des biens, des services, des revenues nets et des transferts nets courants.



Source: CNUCED, UNCTADStat

Recommandations:
(i) améliorer le pouvoir de vérifications au niveau de la douane pour réduire drastiquement la part d'importation non-déclarée ;
(ii) augmenter le nombre des statisticiens qui soient capables d'enregistrer les données ;
(iii) réduire la « paperasserie » qui peut démotiver les agents à faire des déclarations à la douane,
(iv) améliorer la loi contre la corruption, et approuver les amendements contenus dans le document d'Amiot et Ramanandraibe du 14 septembre 2012[19] au plus vite.

L'analyse de la structure des importations (tableau 8) révèle que :

- Pendant les 15 dernières années, les Comores ont su et pu diversifier les marchés de provenance de leurs importations. En 1995-96, 69% des produits étaient importés de l'Union Européenne (UE), contre 30% en 2010-11. Maintenant l'OCI a rejoint l'UE en devenant un des partenaires commerciaux le plus importants du pays. Les Comores importent 31% du total des importations des pays membre de l'OCI en 2010-11. Dans cet élan de diversification des marchés des importations, on note que les marchés régionaux ont aussi augmenté leur importance et part dans les importations totales : les Comores importent 11% du total de leurs importations des pays du COMESA et 7% du total des pays de la Commission de l'Océan Indien[20].

  Recommandation : Continuer à diversifier les marchés d'importations pour réduire les coûts d'importations finaux tout en gardant une qualité des produits appropriée.

- 24% des importations des Comores sont de provenance Asiatique, excluant l'Asie de l'Ouest. Le pays importe 32$ millions de produits manufacturés (environs 50% des importations d'Asie) notamment des manufactures à haute intensité de main d'œuvre et ressources (qui comptent pour plus de la moitié des importations Asiatiques), principalement d'origine Indienne.

[19] « Appui à la Commission Nationale de Prévention et de lutte contre la Corruption. Demande N. 2012/285025 – V1.
[20] Ces quatre groupements régionaux couvrent 78% des importations totales des Comores en 2010-11.

- Les importations de combustibles ont une provenance très variées : 30% du total des importations de combustibles est en provenance de l'Afrique du Sud, 15% du totale en provenance du Madagascar, 14% de la Grèce, 13% de la Turquie, 11% de la Bulgarie.

  Recommandation : Cette stratégie de diversification des pays de provenance du combustible importé doit être poursuivie et renforcée.

- En ce qui concerne les types de produits importés de l'UE, il s'agit principalement des produits manufacturés à moyenne intensité technologique, dont les machines et les équipements de transports (SITC rev. 3 – codes 781, 782 pour 8% des importations totales de l'UE). Les produits manufacturés à haute intensité technologique de provenance de l'UE ont baissé nettement aux cours des années et maintenant elles représentent seulement 5% des importations totales.[21] Il est surprenant de voir que les Comores importent des produits de base de l'UE, dont des produits alimentaires pour l'équivalent du 7% des importations totales (5.8$ millions) composées principalement de viande (SITC rev. 3 – code 012 – pour 11% du totale des importations en provenance de l'UE), et des repas et farines (SITC rev. 3 – code 046, pour 5% du totale des importations en provenance de l'UE).

- En ce qui concerne les importations en provenance du COMESA qui représentent 29$ millions en 2010-11, les Comores commercent, en ordre décroissant, avec (1) le Kenya, (2) l'ile Maurice, et (3) Madagascar. Ces deux derniers font partie aussi de la COI. Du Kenya, le pays importe 7.6$ millions de produits manufacturés (72% du total des importations en provenance du Kenya) dont 63% sont composés par des manufactures à haut intensité de main d'œuvre et ressources.

- Pour ce qui concerne les types de produits importés et leurs lieux de provenance, il faut noter que les pays de l'OCI exportent aux Comores :
  - 11% des produits alimentaires. Les Comores importent principalement des produits alimentaires du Pakistan (90% des importations totales en provenance du Pakistan sont composées de riz), suivi par les Emirats Arabes Unies. Les importations des produits alimentaires en provenance d'Emirats Arabes Unies sont très variées et couvrent tous les aliments, y compris le riz (7% du totale des importations en provenance d'EAU), les produits comestibles (SITC rev 3 code 098 – pour 3% du totale des importations), préparations des céréales (SITC rev. 3 – code 048 pour 2% du totale des importations), les boissons non-alcoolisés (SITC rev. 3 – code 111 pour 2% du totale).
  - 18% des produits manufacturés importés (le triple de la valeur des produits manufacturés importés par l'Union Européenne) proviennent d'Emirats Arabe Unies. La plupart de ces produits manufacturés sont à faible intensité technologique, notamment les remorqueurs (SITC rev. 3 – code 786) qui seules comptent pour 26% des importations en provenance d'Emirats Arabe Unies.

Les importations des produits manufacturés comptent pour 58% des importations totales des Comores en 2010-11, contre 67% en 1995-96. Cette tendance est inquiétante parce qu'elle montre que le pays importe de plus en plus de produits de base, dont les produits

[21] Maintenant, la majorité des importations des produits manufacturiers à haute intensité technologique provient de SADC, et notamment de l'Afrique du Sud dont 20% des exportations vers les Comores comprennent ces manufactures à haute intensité technologique.

alimentaires. Généralement, toutes les stratégies de développement comprennent l'importation des produits manufacturés dont l'intensité technologique augmente avec le niveau de développement du pays. Le tableau 9 montre, en revanche, qu'aux cours des années, le pays a diminué ses importations des produits manufacturés à moyenne et haute intensité technologique à l'avantage des manufacturés à baisse intensité technologique et à haute intensité de main d'œuvre[22]. Normalement, un pays en voie de développement devrait pouvoir produire les produits manufacturés à haute intensité de main d'œuvre et à faible intensité technologique pour pouvoir les exporter. Cela n'est pas le cas aux Comores.

[22] Les codes SITC Rev. 3 utilisés pour la classification des produits manufacturés sont les suivants : 1) pour les manufactures à haut niveau de main d'œuvre : 611, 612, 613, 633, 634, 635, 641, 642, 651, 652, 653, 654, 655, 656, 657, 658, 659, 661, 662, 663, 664, 665, 666, 821, 831, 841, 842, 843, 844, 845, 846, 848, 851, 894. 2) pour les manufactures à baisse intensité technologiques : 671, 672, 673, 674, 675, 676, 677, 678, 679, 691, 692, 693, 694, 695, 696, 697, 699, 785, 786, 791, 793, 812, 813. 3) pour les manufactures à moyenne intensité technologique : 621, 625, 629, 711, 712, 713, 714, 716, 718, 721, 722, 723, 724, 725, 726, 727, 728, 731, 733, 735, 737, 741, 742, 743, 744, 745, 746, 747, 748, 749, 771, 772, 773, 774, 775 778, 781, 782, 783, 784, 811, 893. 4) pour les manufactures à haute intensité technologique : 511, 512, 513, 514, 515, 516, 522, 523, 524, 525, 531, 532, 533, 541, 542, 551, 553, 554, 562, 571, 572, 573, 574, 575, 579, 581, 582, 583, 591, 592, 593, 597, 598, 751, 752, 759, 761, 762, 763, 764, 776, 792, 871, 872, 873, 874, 881, 882, 883, 884, 885.

Tableau 8 : Importations des Comores par provenance et type de produit, 1995-96 et 2010-11
(% du totale des importations)

	COMESA		EU		OCI		COI*	
	1995-96	2010-11	1995-96	2010-11	1995-96	2010-11	1995-96	2010-11
Totale des importations en provenance du monde	6.2	10.6	68.7	29.8	3.7	30.7	3.5	6.5
Produits de base (SITC 0 + 1 + 2 + 3 + 4 + 68)	2.7	4.7	16.6	9.2	2.6	12.6	1.4	3.6
Tous les produits alimentaires (SITC 0 + 1 + 22 + 4)	1.6	3.2	15.2	7.5	1.6	11.6	1.2	2.4
Nourriture (SITC 0 + 22 + 4)	1.3	2.6	12.9	7.1	1.4	11.2	1.1	2.3
Nourriture, excluant le thé, café, cocoa et les épices (SITC 0 + 22 + 4 moins 07)	1.2	2.4	12.6	7.0	1.4	11.0	1.1	2.2
Les produits agricoles brutes (SITC 2 moins 22, 27 and 28)	0.1	0.3	0.7	0.3	0.0	0.1	0.1	0.3
Combustibles (SITC 3)	0.9	1.1	0.5	1.4	0.9	0.9	..	0.8
Produits manufacturiers (SITC 5 to 8 less 667 and 68)	3.4	5.9	51.3	20.6	1.1	18.1	2.1	3.0
Produits chimiques (SITC 5)	0.3	0.5	6.3	2.0	0.1	0.6	0.2	0.4
Machines et les equipments de transport (SITC 7)	0.3	0.7	27.0	13.1	0.4	9.9	0.1	0.5
Autres produits manufacturiers (SITC 6 + 8 moins 667 et 68)	2.8	4.7	18.0	5.6	0.6	7.6	1.7	2.1
Manufactures à haut niveau de main d'oeuvre et ressources	1.5	3.2	6.2	1.9	0.4	4.2	0.5	1.4
Manufactures à faible intensité technologique	0.2	0.9	8.5	5.9	0.1	7.3	0.1	0.4
Manufactures à moyenne intensité technologique	0.3	0.5	20.8	7.7	0.3	5.5	0.1	0.3
Manufactures à haute intensité technologique	0.3	0.9	14.2	4.8	0.2	0.9	0.3	0.7

Source: CNUCED, UNCTADStat

* France est exclus. Absence de données pour les Seychelles

Note 1: OCI: Organisation de la Conference Islamique

COI: Indian Ocean Commission

Note 2: Les calculs ont été fait sur la base des importations totales des Comores en utilisant les données miroirs (voir Encadré).

Tableau 9 : Type de produits manufacturés importé aux Comores, 1995-96 et 2010-11 (% du total des produits manufacturés)

	1995-96	2010-11
Manufactures à haut niveau de main d'œuvre et ressources	17.2	24.4
Manufactures à faible intensité technologique	15.5	29.3
Manufactures à moyenne intensité technologique	38.0	26.5
Manufactures à haute intensité technologique	24.8	17.8

Source: CNUCED, GlobStat

Note: la somme des manufactures ne donne pas 100 à cause des différences statistiques et des produits non alloués à une des catégories ci-dessus.

Recommandations :

(i) substituer les importations des produits manufacturiers à haute intensité de main d'œuvre et ceux à faible intensité technologique à des biens qui devront être produits localement ;

(ii) substituer les importations des produits alimentaires et favoriser la production locale pour atteindre une autosuffisance alimentaire dans le moyen terme. **Le pays a été capable d'augmenter la part de terres arables au fil des années pour arriver à 43% en 2009). Les Comores devraient et pourraient faire plus, en adoptant un développement durable du territoire** ;

(iii) renforcer la stratégie de diversification des pays d'importation pour essayer de trouver des produits à meilleur marché ;

(iv) étudier les potentialités et compétitivité du marché chinois;

(v) changer le régime alimentaire vers des produits qui puissent être produits localement à travers une campagne de promotion de certains produits, comme par exemple, les pommes de terre à la place du riz (importé). La production de pommes de terre est plus facile et nécessite moins d'interventions que pour les rizières. En plus, la pomme de terre pourrait être cultivée en hauteur, et sur des terrains en pente ;

(v) Revoir le rôle des intermédiaires agréés. A présent, les importations en provenance de tous les pays étrangers et dont la valeur est égale ou supérieure à 500'000 FC doivent être domiciliées chez des intermédiaires agréés (décret n. 87-005/PR). Cela peut amener à une situation d'oligopole des intermédiaires qui fixent les prix à la vente dans le marché local en donnant lieu à une hausse des prix à la consommation (comme élucidé dans le graphique 4).

En ce qui concerne les exportations, les Comores ont bien augmenté leurs exportations vers le monde à un taux moyen annuel de 5.6% pendant la période 1995-2011. Cependant, les exportations qui, en 2010-11, étaient de 23$ millions, ne sont pas suffisantes pour couvrir les besoins du pays en devises étrangères. Il est aussi important de noter que les exportations totales vers Madagascar et vers les pays du COMESA ont eu une croissance négative de -1% et de -0.5% pendant la période 1995-2011. Les exportations vers l'Ile Maurice et l'Union Européenne ont augmenté de 6% et de 0.7% respectivement, pendant la même période. Les exportations vers les pays de la zone OCI ont augmenté de 36%, par effet de rattrapage, partant d'un niveau assez bas.

Le tableau 10 montre que les Comores commercialisent presque uniquement avec les pays de l'Union Européenne (même s'elles ont pu diversifier leur commerce avec l'UE qui, en 1995-96 recevait 67% des exportations totales du pays) qui reçoit 37% des exportations, et des pays de l'OCI qui reçoivent 42% des exportations totales. Les exportations vers l'UE sont composées principalement par les huiles essentielles.

Le tableau 10 a été établi en utilisant les données internationales des exportations des Comores vers le monde (ainsi que vers les groupements considérés). D'après ces données, 43% des exportations totales du pays (10$ millions) sont liées aux exportations des bateaux et navires (SITC rev. 3, 793), voir encadré 4.

Encadré 4: Les exportations des navires et bateaux des Comores

Il semble y avoir un problème avec les données concernant les exportations des Comores. N'ayant pas de chantiers navals, il est surprenant de voir que les Comores arrivent à exporter 10$ millions de bateaux et navires vers des pays de l'OCDE et autres.

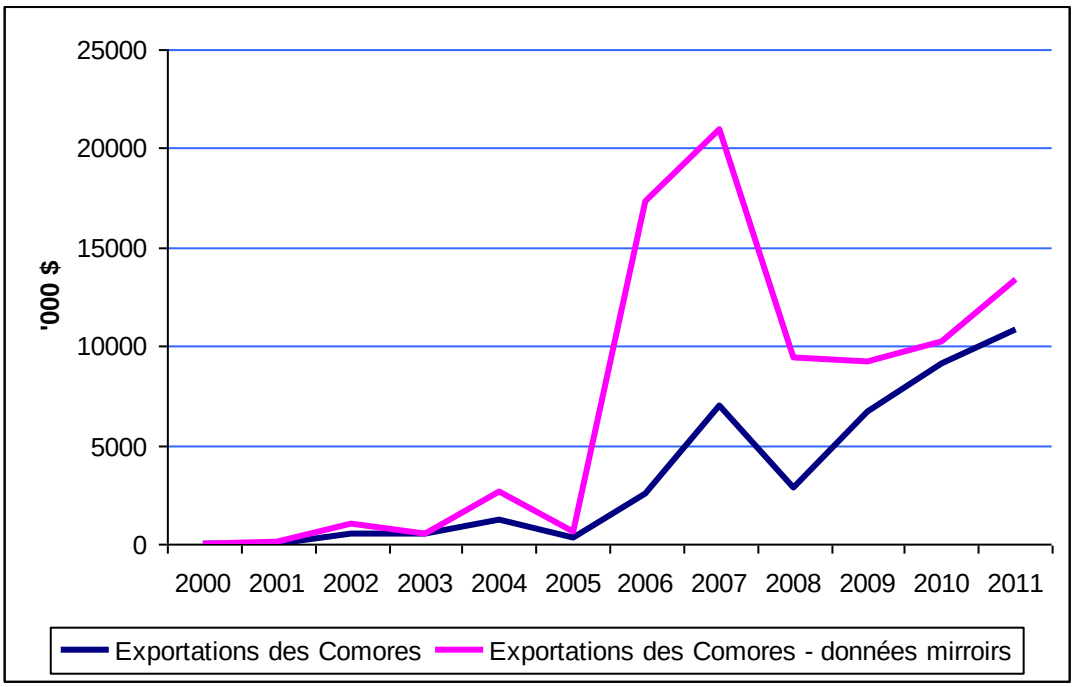
Plusieurs problèmes ont été trouvés :

(i) une grande différence entre les données internationales des exportations reportées (ou estimées) par les Comores en Comtrade et celles obtenues en utilisant des données miroirs, voir graphique 11 ;

(ii) bien qu'il pourrait s'agir de réexportations, les bureaux des douanes nationaux n'ont aucune donnée ou information sur une quelconque vente (ou réexportation) des bateaux et navires. Cela implique que les tarifs et taxes concernant l'importation préalable de ces bateaux n'ont pas été acquittés. Les pertes financières pourraient être très conséquentes. Il pourrait s'agir des marchandises en transit, qui ne doivent pas être incluses dans les données de marchandises, mais il n'existe aucune preuve des bateaux entrant et sortant du pays, pour aller vers un pays tiers.

(iii) Ces données affichent une capacité économique qui n'est pas réelle et qui pourrait nuire au pays dans le cas d'une recherche de nouveaux bailleurs.

Graphique 11: Exportations des bateaux et navires – données internationales et miroirs



Source : UNCTAD Globstat

Les trois pays qui ont importé les bateaux et navires des Comores en 2011 sont la Turquie (7.7$ millions), l'Arabie Saoudite (2.1$ millions) et l'Inde (0.8$ million). La même année les Comores ont importé des bateaux et des navires de la Lituanie (4.2$ million), de l'Italie (2.2$ millions) et du Japon (1.2$ millions).

Les données affichées dans le graphique 11 représentent le commerce des marchandises. Cela diffère du commerce des services lié à la gestion du pavillon de l'Union des Comores.

Entre 2006 et 2011, les Comores avaient délégué la gestion du pavillon à une société basée à Sharjah, aux Emirats Arabes Unis. Pour chaque bateau enregistré le pays recevait 11'000$. Les Comores ont arrêté cette coopération suite à l'inscription de la société à une liste noire due au fait que plusieurs bateaux non-conformes aux normes et règles internationales en matière de navigation internationale avaient pu gagner le pavillon comorien. A présent, l'autorité nationale de transport comorienne gère le pavillon directement, à travers la société HSS holding. Les quelques 1'000 bateaux battant pavillon comorien apportent des entrées financières importantes pour l'Etat, mais peuvent induire des coûts conséquents, en cas de procès. Il est donc impératif que l'Etat surveille de près la gestion de HSS holding.

Recommandations :

(i) diligenter une enquête concernant le commerce des bateaux et navires ;

(ii) renforcer les contrôles douaniers ;

(iii) renforcer les contrôles sur la gestion du pavillon comorien.

Si les données concernant les exportations de navires et bateaux sont exclues de l'analyse, le pays aurait exporté seulement 15$ millions en 2011. Ce chiffre semble être une estimation bien trop rigoureuse de la valeur totale des exportations des

Comores. Avoir des données fiables reste la clé pour une bonne analyse et une bonne surveillance.

Toutes les exportations sont exonérées des droits et taxes, sauf les objets d'arts et des récifs coralliens dont l'exportation n'est pas autorisée, comme stipulé par le Code de l'environnent et le code des douanes.

La procédure pour l'exportation semble être très lourde :

i) 15 jours pour la préparation des documents relatifs à l'exportation,

ii) 5 jours pour les contrôles techniques et douaniers,

iii) 8 jours pour la gestion des procédures portuaires,

iv) 3 jours pour le transport national,

v) les procédures de transport prennent 31 jours et coutent environ 1'295$ (Banque Mondiale, doing business data).

Selon le décret 87-005/PR (art. 2) toutes exportations à destination d'un pays étranger et dont la valeur est égale ou supérieure à 500'000 FC doivent être domiciliée auprès d'un intermédiaire agréé. Les sommes provenant de l'exportation doivent être rapatriées aux Comores dans un délai d'un mois à partir de la date d'exigibilité du paiement. Si le règlement est effectué en devise, les sommes en monnaie étrangère doivent être cédées sur le marché des changes dans le mois qui suit l'encaissement.

Tableau 10 : Exportations des Comores par provenance et type de produit, 1995-96 et 2010-11
(% du totale des exportations)

	COMESA		EU	
	1995-96	2010-11	1995-96	2010-11
Totale des exportations	0.7	0.4	67.4	36.8
Produits de base (SITC 0 + 1 + 2 + 3 + 4 + 68)	0.1	0.2	29.8	14.8
Tous les produits alimentaires (SITC 0 + 1 + 22 + 4)	0.1	0.1	29.7	14.6
Nourriture (SITC 0 + 22 + 4)	0.1	0.1	29.5	14.6
Nourriture, excluant le té, café, cocoa et les epices (SITC 0 + 22 + 4 moins 07)	0.1	0.1	1.8	0.0
Les produits agricoles brutes (SITC 2 moins 22, 27 and 28)	0.0	0.0	0.1	0.1
Combustibles (SITC 3)	..	0.0	..	..
Produits manufacturiers (SITC 5 to 8 less 667 and 68)	0.4	0.3	37.3	22.0
Produits chimiques (SITC 5)	0.0	0.0	26.0	12.8
Machines et les équipements de transport (SITC 7)	0.3	0.1	10.1	8.8
Autres produits manufacturiers (SITC 6 + 8 moins 667 et 68)	0.1	0.2	1.2	0.4
Manufactures à haut niveau de main d'œuvre et ressources	0.0	0.1	0.0	0.0
Manufactures à faible intensité technologique	0.0	0.1	8.7	1.2
Manufactures à moyenne intensité technologique	0.3	0.0	1.3	0.1
Manufactures à haute intensité technologique	0.0	0.0	26.5	20.4

* France est exclus. Absence des données pour les Seychelles
Note 1: OCI: Organisation de la Conférence Islamique
COI: Indian Ocean Commission

Recommandations :

i) faciliter les procédures d'exportations. Réduire le nombre des documents à rédiger pour l'exportation à 1 ou 2 seulement et identifier un seul bureau (par ile) en charge de traiter ces documents ;

ii) donner la possibilité aux établissements financiers basés aux Comores d'avoir et de garder des comptes en devises étrangères (en dollars ou en euros) pour les exportateurs et les importateurs. A présent, seulement les missions diplomatiques et consulaires possèdent cette possibilité.

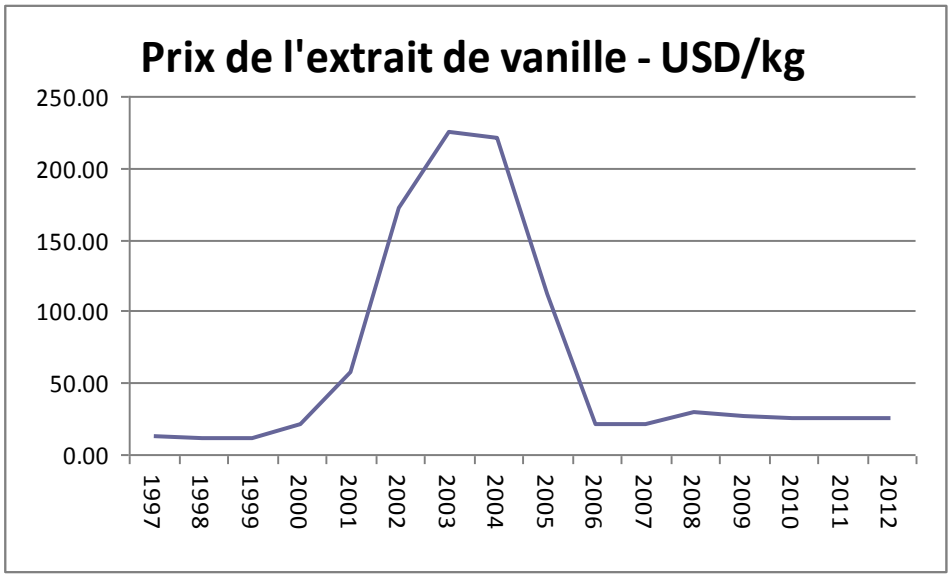
iii) renforcer les capacités statistiques des douaniers.

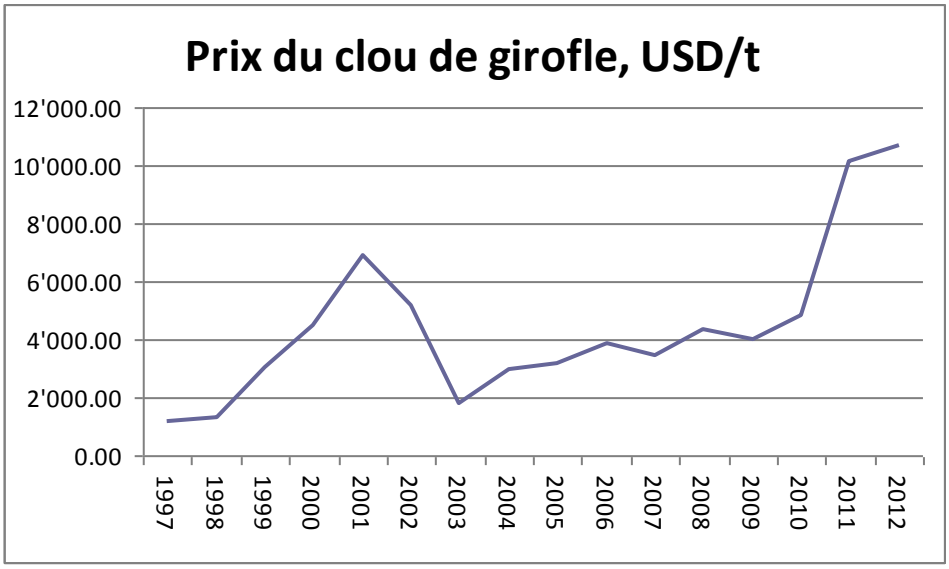
iv) diligenter une enquête concernant le commerce des bateaux et navires entre les Comores et le reste du monde.

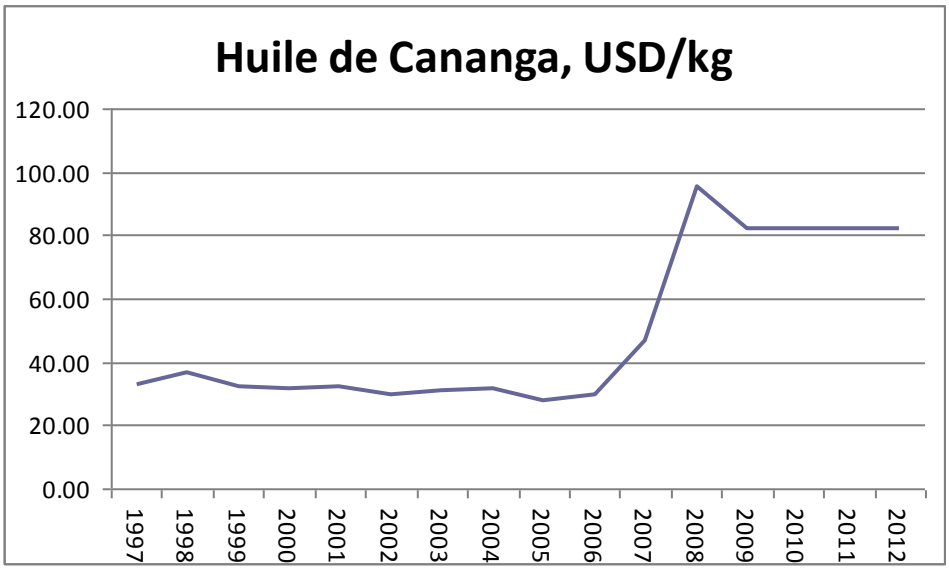
7.d Les cultures des rentes

Les exportations des Comores se réduisent à trois cultures principales : la vanille, le clou de girofle et l'essence d'ylang ylang (huile de Cananga). L'évolution des prix de ces trois produits joue un rôle prépondérant pour la croissance économique du pays et ainsi pour les recettes en devises. Les graphiques ci-dessous montrent l'évolution des prix des ces trois cultures de rente pendant les dernières années.

Graphiques 12: Evolution des prix de l'extrait de vanille, du girofle et de l'huile de Cananga







Source : Public Ledger
Note : Les prix de la vanille et du girofle font référence aux prix des produits aux Madagascar, tandis que le prix de l'huile de Cananga est coté à Java, en cif.

Les prix du clou de girofle et de l'huile de Cananga ont eu des taux de croissance forte au cours des périodes considérées, de l'ordre de 9.5% pour le premier et de 8% pour le deuxième. Même si le prix du clou de girofle a eu des fluctuations élevées (avec une variation standard de 2753), la tendance de prix a été vers le haut pendant toute la période considérée. De façon similaire, la tendance des prix de l'huile de Cananga a aussi été à la hausse. Ces deux cultures offrent des possibilités d'expansion intéressantes : (i) augmenter la production du produits de base, et (ii) diversifier le produit de base à travers un processus de transformation simple comme la moulure (pour le girofle) ou la production de produits savonniers et/ou de beauté à l'huile de Cananga.

Actuellement le pays exporte[23] :

[23] L'analyse est limitée à cause de l'agrégation en trois digits des produits dans la base des données SITC, rev. 3.

- 97% des huiles essentielles (SITC rev. 3 code 551) vers l'UE dont 91% vers la France ;
- 23% des épices (SITC Rev. 3 code 075) vers l'UE (principalement les Pays Bas) et 67% vers l'Asie, principalement vers Singapore. Singapore n'est qu'un port de transit, mais il n'est pas la destination finale pour ces produits. Il semble que 71% des exportations des épices de Singapore vont vers un seul pays : l'Indonésie.
- Il n'y a pas des produits savonniers ou de beauté qui sont actuellement exportés.

Il est important de noter qu'en 2011, les Comores ont importé 680'000$ en épices (dont 24% des pays COI, 13% de la SADC, 22% des pays de l'OCI). Bien que les détails ne soient pas connus, il semblerait que le pays importe soit des épices qu'il ne peut pas produire (comme le safran) soit des épices qui sont produites aux Comores mais dont la quantité n'est pas suffisante pour couvrir la demande (noix de muscade, poivre…).

Au cours des années, il semble que la spécialisation suivante s'est créée : Ngazidja produit principalement la vanille et Ndzouani produit principalement l'ylang ylang et le girofle. Même si cette spécialisation devrait donner lieu à des politiques régionales différentes pour exploiter au mieux les potentialités locales, il est important que l'Union garde une politique unique, solidaire et rationnelle pour le développement de ces trois produits.

Plusieurs stratégies potentielles sont possibles :

(i) Au lieu d'exporter les épices brutes (par exemple le clou de girofle) vers Singapore, essayer de l'exporter directement en Indonésie. Cela devrait réduire les frais d'intermédiation et pourrait augmenter le prix payé aux producteurs et inciter donc la production et l'emploi ;

(ii) Mettre en place une stratégie de substitution de l'importation : produire localement les épices qui sont importées en augmentant la production domestique. Cela sera possible à travers une sensibilisation des producteurs à la demande du marché et un accompagnement financier.

(iii) Diversifier les marchés d'exportation des huiles essentielles. Les importations totales des huiles essentielles de l'Asie (Thaïlande, Indonésie, Turquie et le Japon) sont augmentées de 192% entre 2000 et 2011 ; du COMESA (Egypte et le Swaziland) de 330% ; et du SADC (Afrique du Sud) de 168%. De plus, il existe une demande au niveau de la COI (principalement l'Ile Maurice) qu'il faudrait exploiter. A travers une stratégie de marketing et un branding réussi de l'huile de Cananga « Made in Comoros », essayer de pénétrer ces marchés.

(iv) Diversifier les produits exportés et augmenter la valeur ajoutée avec l'utilisation des huiles essentielles dans des produits savonniers et/ou de beauté « made in Comoros ». Pendant le période 2010-11, les importations des produits savonniers sont augmentées de 500% dans le COMESA (Egypte), de 400% dans le SADC (Afrique du Sud, Angola), de 250% à l'Ile Maurice. Les marchés potentiels pour les produits Comoriens existent.

(v) La fabrication des produits intermédiaires comme les arômes à base de vanille et autres épices pourrait satisfaire la demande locale pour

l'entreprise qui produit le coca-cola et qui utilise ces arômes, ainsi que Yako qui fabrique des produits laitiers localement à base de vanille (comme les yaourts, les glaces…). A l'heure actuelle ces arômes sont importés.

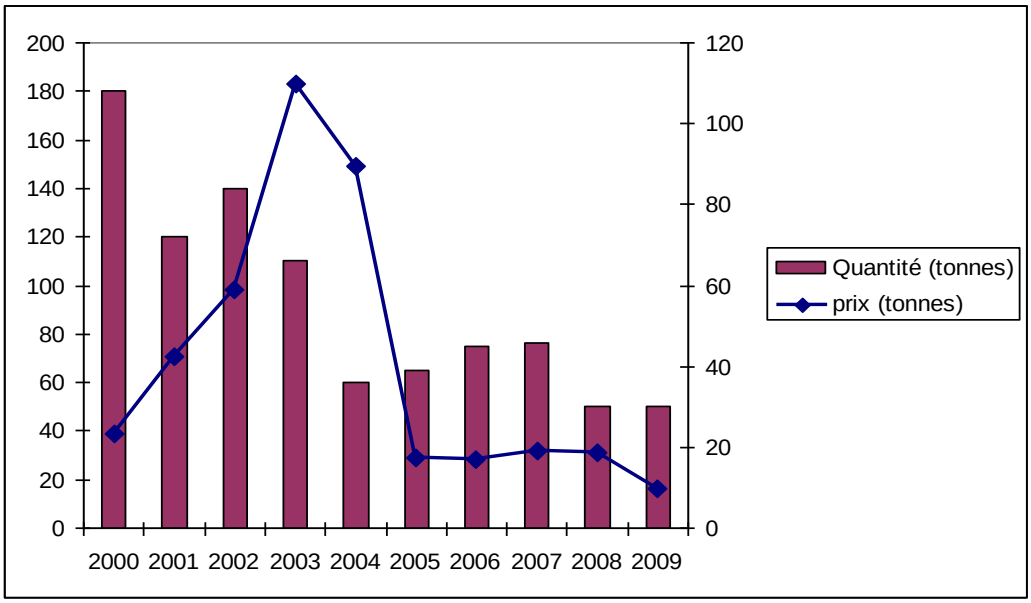
(vi) Introduire une subvention à l'exportation, pour ramener les exportations à un niveau qui permettrait d'atteindre l'objectif du Gouvernement. Le fait de ne pas être membre de l'OMC laisse cette possibilité ouverte au pays. Le code des investissements accorde des avantages aux entreprises agréées et aux entreprises qui transforment les produits de rente.

(vii) Garder en mémoire la structuration des petits producteurs de Huiles Essentielles en coopérative pour faire face à la concurrence des expatriés installés dans la filière et qui utilisent un système de distillerie modernisé en inox.

En ce qui concerne l'extrait de vanille, la tendance semble être à la hausse aussi. La moyenne des trois dernières années (2009-2012) est de 25$/kg, contre 12$/kg en 1997-99. En revanche, le prix de la vanille verte (graphique 13) semble être à la baisse, ainsi que la production nationale. Vu l'importance de la production de vanille pour l'emploi rural (et des femmes), il est important de soutenir le secteur et de procéder simultanément à une amélioration et diversification compétitive de la production.

De plus, il est important de garder une mémoire historique des prix de tous les produits exportés (les prix journaliers, mensuels et annuels). Cela est indispensable pour la formulation des stratégies de développement des secteurs futures.

Graphique 13 : Evolution du prix et de la quantité de la vanille verte



Source: Données nationales

8. Les Droits des douanes aux Comores

Les Comores sont un pays très ouvert. Les importations et les exportations des biens et des services représentaient 63% du PIB en 2011. La moyenne des tarifs

effectivement appliqués[24] sur l'ensemble des produits était de 7.8% en 2008, contre 7.6% en 2010. D'autre part, si l'on considère la moyenne simple non-ponderée des tarifs, le taux s'élève à 20%[25]. Cela implique qu'une grande partie des importations entre sous le régime des exonérations, avec des pertes de recettes tarifaires importantes.

Au cours des années, les Lois de Finance ont réduit les taux de tarifs appliqués en 2001 de 20%, 30%, et 40% à des taux bien plus bas. Cette diminution tarifaire a été effectuée en dépit de l'état de développement du secteur industriel et manufacturé du pays. Les taux actuellement appliqués sont : 0% sur les biens de première nécessité (y compris les produits agricoles), les biens d'équipement, 5% sur les matières premières, et 20% sur les biens de consommation finale.

Généralement, les taux du tarif sont progressifs selon le degré d'ouvraison : les biens de consommation finale devraient être plus taxés que les biens d'équipements et les matières premières. Cette différentiation ne semble pas appliquée aux Comores. La distinction claire entre ces trois types des biens n'est pas actuellement bien intégrée (ou comprise). Le tableau 11 démontre cette problématique : on y voit par exemple les produits manufacturés (a priori des produits finis) qui ont un tarif effectif appliqué inférieur à ceux des matières premières. La structure tarifaire existante encourage les activités liées au commerce des importations au détriment des activités productives locales. Cela se reflète bien dans la structure économique du pays.

De plus, il est étonnant de voir que les produits manufacturés à haute intensité de main d'œuvre ont un droit de douane effectif appliqué de 5%, contre 11% pour les manufactures de basse intensité technologique, 10.5% pour les manufactures à moyenne intensité technologique et 8.1% pour ceux à haute intensité technologiques.

Les tarifs sont définis au niveau des chapitres de la nomenclature et se différencient rarement au niveau des sections ou des produits. Même si cela était peut être voulu pour des questions de simplification, il serait plus opportun de réviser cette pratique.

[24] Il s'agit des tarifs les plus bas qui sont appliquées. En cas de tarifs préférentiels, ce sont ces tarifs qui sont appliqués.

[25] Le taux non-ponderé donne simplement une idée du taux de pression fiscale sur les importations à cause du fait qu'une large partie des lignes tarifaires ne font pas l'objet d'importations et de la présence d'exonérations.

Tableau 11 : Droits de douanes effectifs appliques en 2008 et 2010.

	2008			2010		
Product Name	**Droits des douanes effectifs appliqués (%)**	**Importations totales ('000 $)**	**Exportations totales ('000 $)**	**Droits des douanes effectifs appliqués (%)**	**Importations totales ('000 $)**	**Exportations totales ('000 $)**
A00 – Total	7.84	175885.952	9120.035	7.57	180410.706	16432.543
A01 -- Nourriture, Total	3.72	59393.2	3091.362	3.77	61741.908	4811.994
A02 -- Produits agricoles crus	3.97	1489.998	53.323	4.43	1665.449	78.757
A03 --Minerals and metals	9.04	1076.181	52.517	11.2	825.493	66.553
A04 – Carburants	11.05	11648.451	0.315	12.78	7773.003	0.684
A05 -- Produits chimiques	8.35	6565.686	1096.014	8.49	6736.225	2438.166
A06 -- Fer et acier	11.15	7426.616	148.202	11.25	6141.911	125.633
A07 -- Metals non-ferreux	11.79	257.42	4.29	14	227.02	6.472
A08 -- Machines, equipments de transport	10.68	51130.515	4534.066	10.83	57409.181	8590.29
A09 -- Autres produits manufacturés	7.6	44581.048	244.523	6.79	44258.524	325.912
A10 -- Fibres de textiles, fils, laine, vetements en tissu	8.48	5896.571	59.601	6.92	7092.394	143.878
A11 -- Produits primaires, pierres precieuses, or non-monetaire	4.22	73608.703	3245.432	4.51	72006.776	5078.175
A12 -- Produits manufacturé	8.69	102277.249	5874.603	8.37	108403.93	11354.368
A13 -- Produits primaires, excepté carburants	3.99	61959.379	3197.202	4.13	64232.85	4957.304
A14 -- Nourriture, Basic	2.7	56268.761	3090.839	2.39	58543.635	4810.822
A15 -- Nourriture, moins té, caffé, cacao, epices	2.65	55463.078	140.742	2.29	57512.982	156.912
A16 -- Boissons, tabac	10.07	3124.439	0.523	10.75	3198.273	1.172
A18 -- Autres metals et mineraux	5.83	818.761	48.227	7	598.473	60.081
A19 -- Perles, pierres precieuses, or non-monetaire	0.00	0.873	47.915	..	0.923	120.187
A20 -- Produits primaires	4.23	73607.83	3197.517	4.51	72005.853	4957.988
Manufactures à haute intensité de main d'ouvre	6.87	22700.347	64.924	5.07	25299.646	155.537
Manufactures à basse intensité technologiques	10.59	30148.25	3806.701	10.93	29067.646	7386.916
Manufactures à intensité technologique moyenne	10.17	27778.724	47.545	10.43	30790.387	57.5
Manufactures à haute intensité technologique	8.13	19072.186	1954.319	8.08	20930.593	3752.276

Source : WITS

Au niveau tarifaire, cette étude propose des changements aux TUI utilisés à présent ainsi qu'une stratégie graduelle pour l'adoption du TEC du COMESA. Il serait souhaitable que les changements proposés soient effectués progressivement en trois étapes, notamment :

1. Changer les tarifs actuels, en gardant le Système Harmonisé SH2002, pour rendre le TUI cohérent aux principes de base pour une période de 5 ans.
2. Changer le Système Harmonisé et migrer au SH2012 en 2017 et, simultanément, se rapprocher du TEC du COMESA.
3. Adopter le TEC en 2022.

Dans l'immédiat, il est souhaitable d'utiliser les tarifs, en SH 2002, modifiés pour rendre la politique tarifaire cohérente avec les taux tarifaires appliqués: 0% pour les biens de première nécessité et les biens d'équipement, 5% pour les matières premières et 20% pour les biens de consommations finales. L'**Annexe 3** contient une proposition tarifaire spécifique pour tous les produits à 6 chiffres. Cette proposition rectifie certaines incohérences de la structure tarifaire actuelle et elle effectue aussi de petits ajustements considérés comme nécessaires pour qu'elle soit en ligne avec les stratégies de développement des Comores, particulièrement avec l'urgence d'avoir une production alimentaire suffisante pour satisfaire les besoins nationaux.

Parmi les modifications proposées, il faut signaler les changements suivants :

- En ligne avec la stratégie d'autosuffisance alimentaire, les tarifs sur les produits halieutiques, laitiers et alimentaires sont augmentés. Cela devra protéger et favoriser une production nationale et diminuer ainsi les importations de ces produits. Cette protection aura une durée déterminée.

- En ce qui concerne le riz, les tarifs sur le riz ordinaire (code 100640) et le riz en paille (code 100610) ont été réduits à 0%, tandis que les tarifs sur les riz de luxe (code 100630) ont été augmentés à 20%.

- Les produits de niche potentiels ont aussi été protégés. Ainsi les tarifs proposés sur le miel et les huiles essentielles sont passés à 20%.

Vu l'engagement régional du Gouvernement au sein du COMESA (voir Section 9, Stratégie 3) après une période de 5 ans, qui devrait être suffisante pour donner un premier élan à l'économie nationale, il serait souhaitable d'effectuer un premier changement tarifaire pour que la TUI des Comores commence à se rapprocher de celle du TEC COMESA. Simultanément, en 2017 le pays pourrait adopter un nouveau Système Harmonisé, le SH 2012. Le passage final au TEC pourrait se faire en 2022. Cette transition d'une durée estimée de 10 ans devrait pouvoir permettre à la douane de s'adapter aux changements prévus et à l'économie nationale de devenir compétitive au niveau régionale. L'adoption du TEC implique que les droits de douane appliqués aux pays hors zone COMESA sont les mêmes, exceptés pour les produits sensibles.

L'**Annexe 4** contient le passage tarifaire au Système Harmonisé SH 2012 pour les TUI actuellement utilisées (première colonne), une proposition pour le rapprochement au TEC COMESA[26] en 2017 (deuxième colonne), et l'adoption du TEC COMESA en 2022 (troisième colonne).

[26] Année de référence des tarifs TEC : 2008.

Des ajustements ont été faits pour passer du SH2002 au SH2012. Les TUI en SH2002 ont été d'abord converti dans le Système Harmonisé 2007 (SH2007) et après dans le Système Harmonisé 2012. Là où il y avait plusieurs produits avec des codes différents en SH2007, qui était associé à un seul code en SH2012, la moyenne a été prise comme TUI, arrondie aux taux supérieurs[27]. La même procédure a été suivie pour tous codes excédant les 6 chiffres.

Il faut signaler que les tarifs représentent le moyen de protection principalement utilisé aux Comores. D'autres types de protection commerciale pourraient être envisagés, si nécessaire. C'est le cas des quotas par exemple. Il serait possible d'instaurer des quotas sur certains produits alimentaires, mais pour cela il faudrait avoir une idée des besoins nationaux et aussi du potentiel productif national. De plus, d'autres mesures de protection pourraient être utilisées comme, par exemple, les contingents tarifaires qui combinent les quotas et les tarifs. Avec un contingent tarifaire, un produit entre à un taux tarifaire très bas jusqu'à l'apurement de la quantité autorisée (représenté par le quota), toutes autres importations excédant cette quantité sont assujetties à des taux tarifaires beaucoup plus élevés. L'utilisation des contingents tarifaires n'est pas possible pour les pays membres de l'OMC. Les Comores, n'étant pas membre, y ont toujours accès. Des mesures sanitaires peuvent aussi être adoptées, ainsi que des normes qui visent à introduire une traçabilité des produits importés.[28] Cela implique cependant que les Comores aient les moyens matériels et humains pour vérifier la bonne mise en œuvre de ces autres types de protection.

8.a Autres droits et taxes qui grèvent sur les importations

En plus de la taxe unique d'importation (TUI), les Comores appliquent d'autres droits et taxes perçus au cordon douanier. Il s'agit de :

- la redevance administrative unique (RAU) de 5% sur tous les produits, excepté quelques carburants, quelques produits alimentaires clés comme le riz, les farines, et le ciment;
- la patente d'importation (PT) de 1% ;
- la redevance de la coopération régionale (RCR) de 1% ;
- les droits d'accises (DAC) ad valorem sont appliqués sur de nombreux produits avec des taux variant de 5 à 250%.

A cela s'ajoute la taxe de consommation (TC), l'acompte sur impôt (AI) de 1% et la taxe de la chambre de commerce et de l'industrie (CCIA) appelée centime additionnelle de 1%. La taxe sur la consommation est fixée à 10% et elle s'applique à la valeur CAF de tous les produits importés[29], sauf ceux assujettis à l'exonération.

[27] Les détails sont disponibles, si intéressé.

[28] Il semblerait en effet que certains types d'eaux minérales importés ne respectent pas les normes d'hygiène.

[29] Excepté les produits de premières nécessités qui sont assujettis à un taux de 0%, la fourniture d'eau et électricité et vente de billets intra-iles (taux : 3%), la fourniture du téléphone, la restauration, les activités bancaires et la vente des billets de voyage pour l'extérieure (taux : 5%), et 25% pour les activités des casinos.

Bien que ces droits et taxes aient des pourcentages très faibles, ils concourent à rendre le faire-du-business aux Comores difficile et administrativement lourd. En plus, ces prélèvements sont des taxes de protection car ils s'appliquent uniquement aux importations à la frontière et font augmenter le prix payé à la consommation. Cela favorise les marchés noirs et l'abus des exonérations.

Il faut simplifier et rationaliser toutes ces taxes ainsi que clarifier les lois pour limiter la structuration des marchés noirs et de la contrebande.

Recommandations :

i) prévoir une seule taxe, ajouté à la taxe de consommation (TC), en remplacement des droits et taxes multiples existants. Les bénéfices seront repartis en fonction de l'autorité gouvernementale concernée. Améliorer le contrôle sur tous les produits importés afin de baisser le niveau de ces droits et taxes.

ii) réduire progressivement le taux de cette taxe générale en augmentant les contrôles,

iii) d'après une étude de la CNUCED (2011) [30], l'efficacité du contrôle aux douanes varie d'une île à l'autre. Les procédures suivies par la Douane d'Anjouan, réputées très efficaces, devraient être prises comme modèle et être appliqué dans les autres îles ;

iv) remplacer la TC par une TVA ou bien rationaliser le fonctionnement de la TC en laissant seulement la taxation sur la consommation finale en éliminant la taxation sur les biens de consommation intermédiaires. Il faut signaler que l'analyse empirique sur l'introduction d'une TVA (afin de compenser l'impact négatif d'une libéralisation commerciale sur les recettes de l'Etat), montre que les pays qui comptent le plus sur les taxes sur les échanges ont été seulement capable de recouvrer 30 centimes/$ par rapport aux taxes existant auparavant. [31] L'incapacité des pays les plus pauvres à compenser la perte de revenus tarifaires est due : aux défis institutionnels, techniques et administratifs posés par l'introduction de la TVA dans ces économies. D'autre part, les autorités fiscales centrales et locales rencontrent des difficultés par manque de moyens techniques et humains pour percevoir des impôts, et prévenir la fraude fiscale. Par ailleurs, il a été démontré qu'en présence d'économies dont la base informelle est très grande (et avec une base de revenue très faible), l'introduction de taux de TVA pourraient réduire le bien-être, car il ne ferait qu'aggraver les distorsions entre les secteurs formel et informel[32]. Une étude sur l'impact de l'introduction d'une TVA est donc nécessaire, avant tout changement.

8.b Les exonérations

Chaque Etat accorde des avantages fiscaux exceptionnels à certains investisseurs (nationaux, internationaux ou les deux) pour qu'ils investissent dans certains secteurs et/ou activités considérés importantes pour le développement du pays. Toutefois, même si le principe est clair, une application 'laxiste' et arbitraire peut ouvrir la porte à un trafic d'influence, augmentant la corruption. Selon l'indicateur de corruption de

[30] Guide de l'investissement aux Comores. Opportunités et conditions. UNCTAD/DIAE/PCB/2011/4
[31] Baunsgaard, T., Keen, M. (2005) « Tax Revenue and (or ?) Trade Liberalization" IMF Working Paper WP/05/112, June 2005.
[32] Stiglitz, J. et Emran, M. S. (2004) « Price Neutral Tax reform with an Informal Economy ». Econometric Society. North American Summer Meetings 493.

Transparency International[33] en 2012 les Comores étaient classés à la 133ème place sur 176 pays, tandis qu'en 2010 elles étaient à la 154ème place sur 178 pays. Cette amélioration n'est pas due à une chute de la corruption aux Comores (qui ont gardé toujours le même score), mais à une détérioration de l'indicateur de la part d'autres pays.

Le régime des exonérations joue un rôle très important car, d'après l'EDIC de 2007 (p. 15), près de la moitié des importations entre sous un régime d'exonération, ce qui implique des pertes de recettes tarifaires et fiscales importantes. Les exonérations concernent tous les types de biens, y compris les biens de consommation finale. Elles sont accordées au titre du code des investissements (loi du 31 aout 2007), sur les marchés publics, et elles sont accordées aux missions diplomatiques, aux organisations internationales et ONG et aussi au Gouvernement. Au lieu d'être des exceptions, elles semblent devenir la règle. Il faut revoir le système entier des exonérations pour qu'elles soient claires, et faciles à suivre et à appliquer. Les régimes privilégiés décrits dans le code des investissements montrent le modèle à suivre avec des régimes (A et B) différents selon la dimension des entreprises et selon la zone d'implantation (rurale ou urbaine).

En 2011, les exonérations des sociétés d'Etat ont été suspendus (arrêté N. 11-005 du 15 février 2011). Cette suspension va dans la bonne direction.

Selon les différents régimes incitatifs, les investisseurs nationaux et internationaux bénéficient, pour des périodes temporaires variables, d'une :

- exonération ou une réduction sur la redevance administrative unique pour les importations des matériels et équipements destinées au projet d'investissement (qui sont assujettis déjà à un TUI de 0%).

- exonération de la taxe sur la consommation sur les mêmes biens,

- une exonération de l'impôt sur les bénéfices divers.

Il semble y être un écart substantiel entre ce qui est offert et marqué sur papier et ce qui perçu par les entreprises mêmes (voir encadré 4). Les taxes qui grèvent sur les profits aux Comores sont quatre fois plus grandes que celles qui grèvent sur la moyenne des pays de l'Afrique Sub-saharienne.

Pendant la période 2009-2011, les exonérations ont été d'un total de 10 milliards de Francs Comoriens (équivalent à 27.9$ millions), ou environ 2% du PIB par an. Les investisseurs privés ont bénéficié de la plupart des ces exonérations, suivi par le Gouvernement. Il reste encore à vérifier si les incitations fiscales ont donné lieu à l'augmentation des investissements et à la création d'emplois.

Recommandations :

i) définir les investisseurs. Introduire une définition claire des investisseurs étrangers dans le code des investissements. Si nécessaire, introduire une différence entre les investisseurs nationaux et internationaux en leur donnant des exonérations différentes selon le type d'activité et la nécessité d'investissement. On pourrait penser à donner quelques avantages supplémentaires aux investisseurs étrangers qui investissent dans la construction des infrastructures du pays;

[33] www.transparency.org

ii) rationaliser et simplifier les exonérations. Avoir une seule agence (l'ANPI ?) qui s'occupe de toutes les exonérations et leurs vérifications. Le partage de la gestion des exonérations avec la Direction des Douanes et la Direction des Impôts alourdi inutilement les procédures d'octroi d'exonérations et ainsi leurs vérifications. Eclaircir le mécanisme des conventions. L'art 25 du code des investissements est trop vague et laisse une porte ouverte aux abus ;

iii) introduire des systèmes de vérifications croisés, en signant des accords fiscaux avec les pays d'où proviennent la plupart des investisseurs, pour réduire les manœuvres frauduleuses,

iv) former les personnes en charge de la vérification pour l'utilisation des outils plus sophistiqués, tels quels le i-track,

v) regrouper toutes les exonérations dans un seul code. Cela devrait donner un cadre législatif régulant les définitions des exonérations, leur application et leur vérification. Ce cadre législatif devrait montrer de la flexibilité pour prendre en compte l'évolution des besoins du pays,

vi) réduire les exonérations au plus vite, mais progressivement, pour éviter des chocs éventuels. La fiscalité incitative n'est qu'un des facteurs qui influencent la décision de l'investisseur. Avoir une main d'œuvre qualifiée, un marché rentable, avec des bonnes infrastructures, une stabilité politique, un système d'investissement transparent qui garantit aussi l'investissement même, sont des facteurs qui comptent autant (voir plus) sur la décision des investisseurs plus qu'une fiscalité incitative. La réduction des exonérations pourrait donner un système fiscal à des taux plus modestes et contribuer à une augmentation des recettes (par le principe de la courbe de Laffer). Il se pourrait que le niveau de fiscalité moyen aux Comores ait outrepassé son niveau optimal et qu'une réduction amène une augmentation des recettes) ;

vii) adopter le projet de loi sur la concurrence et instituer une Commission nationale de la Concurrence chargée d'arbitrer le libre jeu de la concurrence. Cela devrait aussi permettre de réduire les dysfonctionnements du marché et les fraudes;

(viii) ratifier la Convention de Kyoto révisée. Cela pourrait faciliter les échanges en harmonisant et en simplifiant les procédures et les pratiques douanières. À cette fin, la Convention établit des normes et des pratiques recommandées pour les procédures douanières et techniques modernes et fournit des procédures et modèles standards.

Encadré 5 : Doing Business aux Comores : coté financier

En 2013 il a été estimé que les Comores se situeront à la 158ème place de la liste des pays *Doing Business,* qui comprend 185 pays. Les Comores sont à la même place depuis 2011. Même si les changements sont proportionnels au nombre total de pays considérés, beaucoup reste à faire pour faciliter et améliorer l'accès des entreprises dans le marché Comorien.
Selon les indicateurs de *Doing Business* de la Banque Mondiale, les entreprises qui travaillent aux Comores payent un total des taxes et des contributions obligatoires égal à 218% du bénéfice, contre un taux beaucoup plus modeste de 58% pour l'Afrique Sub-saharienne. En plus, la taxe sur le bénéfice est actuellement à 31.4%, contre une moyenne pour l'Afrique Sub-saharienne de 19%. Comme indiqué dans une

recherche CNUCED (2011)[34], les régimes particuliers dont les investisseurs aux Comores bénéficient sont limités dans le temps, mais les taux affichés peuvent être négociés de manière informelle. Cette dernière possibilité devrait être éliminée pour limiter le lobbying et augmenter ainsi la transparence.

9. Les stratégies

Stratégie 1 : Autosuffisance alimentaire

Cette stratégie suit l'approche mixte du DSCRP qui cible d'une part les secteurs dans lesquels la part de la population la plus démunie est concentrée et d'autre part des secteurs porteurs. Etant donné que la plupart de la population comorienne est rurale (70%) et vit de l'agriculture (DSCRP, 2009 : 214), le développement du secteur agroalimentaire répond au besoin de garantir une autosuffisance alimentaire et de réduction de la pauvreté.

Actuellement de grandes quantités de produits vivriers et maraichers sont importées des pays voisins. Ces importations pénalisent les Comores car, pour certains produits et dans certaines régions, elles se substituent à la production locale. Cette production devrait être favorisée au niveau local grâce à une fiscalité incitative et à la résolution de certaines contraintes qui, actuellement, limitent la promotion de l'investissement notamment dans les zones rurales et restreint l'accès au crédit. Une des contraintes majeures du pays est la non maitrise de l'occupation des sols et de la gestion foncière. L'absence d'une véritable formalisation des transactions foncières limite considérablement la possibilité pour des petits entrepreneurs d'accéder à des crédits.

a. Le foncier

Le problème du foncier se pose en termes physique d'accès aux terres et en termes juridiques ou de droit de propriété. Tandis que le premier est un problème de gestion des terroirs, d'aménagement et de leurs fertilités, qui restent facteurs clés pour les Comores à cause de leur géographie et de la croissance démographique qui restreignent l'espace agricole disponible, le cadre juridique se réfère à plusieurs sources de droit (musulman, coutumier et moderne) qui se juxtaposent, ajoutant des incertitudes.

Les transferts de propriété sont confrontés aux problèmes suivants : (i) multiples transferts de propriété du même terrain et un bornage peu clair ; (ii) absence d'un véritable cadastre, après l'incendie de l'ancien en 1977 ; (iii) lenteur du processus d'acquisition du titre de propriété qui peut prendre entre 7- 14 ans, tandis que la durée théorique n'est que de 8 mois[35]; et (iv) les coûts élevés de l'immatriculation (voir tableau 12).

[34] Guide de l'investissement aux Comores. Opportunités et conditions. UNCTAD/DIAE/PCB/2011/4

[35] Rapport de mission Transfert de Propriété du 7 juin 2012 (calcul fait en fonction des étapes décrites par le Décret du 4 février 1911 portant sur la réorganisation du régime de la propriété foncière).

Tableau 12 : Coût de l'immatriculation en Ngazidja

Nature de l'acte	**droits d'enregistrement**	**taxe de publicité foncière**	**frais d'inscription**	**Total**	+ Provision d'immatriculation et de conservation[36]
Succession ou donation	8%	2%	1 %	11%	32 000 KMF par hectare et un timbre de 500 KMF par page
Vente	9%	2%	1 %	12%	32000 KMF par hectare et un timbre de 500 KMF par page

Il serait souhaitable que les pouvoirs publics introduisent une immatriculation obligatoire et réduisent en même temps les frais d'immatriculation. En plus, pour réduire la complexité légale, résultante des trois systèmes juridiques distincts, il serait souhaitable d'en choisir un seul parmi les trois et ainsi créer un texte unique sur le transfert de la propriété. Une seule agence devrait être en charge de l'organisation foncière, du cadastre et aussi du territoire domanial. Il faudrait rendre l'AGID opérationnelle. Cela conduira à une plus grande sécurité et une plus grande transparence, et permettra à terme de bien organiser le marché foncier et d'inciter ainsi l'investissement.

Une politique foncière peut reposer sur les axes stratégiques suivants : (i) la restructuration, la modernisation et l'informatisation des conservations foncières et topographiques, (ii) l'amélioration de la gestion foncière ; (iii) la rénovation de la réglementation foncière et domaniale, et (iv) la formation aux métiers du foncier ; (v) Introduire un cadastre obligatoire géré par une seule agence et réduire les frais d'immatriculation à un prix symbolique afin de faciliter et promouvoir l'enregistrement des propriétés.

Les éléments de la politique foncière sont résumés dans le tableau 13.

Tableau 13 : Les quatre axes de la politique foncière

Volets de la politique foncière	**Objet**	**Actions**	**Mesures d'accompagnement**
1. Restructuration, modernisation et informatisation des conservations foncières et topographique	Amélioration du service public de garantie de la propriété et d'information foncière au profit des détenteurs des titres et des acquéreurs de terrain domanial	-sauvegarde des archivages. organiser des travaux de numérisation pour gérer l'enregistrement et le service du cadastre -former les agents du registre ainsi que les services du cadastre pour qu'ils puissent identifier eux même les documents pour le transfert de propriété et faire un contrôle de qualité sur le terrain -modernisation des équipements des services domaniaux et topographiques par l'acquisition de matériels	-les services de conservation seront restructurés ; -des dispositions seront prises pour affecter tout ou une partie des recettes perçues par les services fonciers régionaux à leur fonctionnement ; -des formations professionnelles seront réalisées à l'attention des agents afin d'ajuster leurs capacité aux nouveaux outils

[36] Cela suppose un plan croquis déjà établi et payé et dont le montant est fixé à 25000 FC.

Volets de la politique foncière	Objet	Actions	Mesures d'accompagnement
		informatiques et de mobiliers adéquats, la rénovation et la construction de bâtiment -des opérations de réfection des documents de repérage seront entreprises afin d'améliorer la qualité des informations sur la disponibilité des terrains présumés domaniaux.	
2. Amélioration de la gestion foncière	Renforcer les capacités des services du domaine et de la conservation foncière, afin de répondre à la forte demande en documents garantissant la sécurité foncière de leurs détenteurs	-mener des opérations cadastrales de délimitation des parcelles individuelles -création des guichets fonciers et formation des agents conservateurs et médiateurs -sécuriser les ressources exploitées de manière collective -réaliser des plans locaux d'occupation foncière. Ces plans consisteront en une carte numérisée des limites territoriales des collectivités et du patrimoine foncier de l'Etat et des habitants sur le territoire d'une commune.	-création d'une cartographie foncière -une capacité de formation sera mise en place afin de renforcer les compétences des services fonciers régionaux et locaux -promouvoir les procédures de sécurisation foncière (immatriculation individuelle, opérations cadastrales, gestion locale sécurisée,…)
3-Rénovation de la réglementation	Conformément aux besoins et attentes de la population, cet axe a pour objet l'unification des droits au niveau du système domanial et foncier	-un processus d'actualisation de la réglementation foncière et domaniale permettra l'harmonisation des textes existants ; -réaliser une étude d'impact pour mesurer la portée réelle de la mise en place d' un texte spécifique visant à faciliter l'accès de la propriété foncière aux investisseurs étrangers.	-Vulgarisation de la législation et de la réglementation foncière et domaniale. -La liste des notaires assermentés sera vulgarisé -un plan local d'occupation foncière sera produit -un plan d'information et communication sera élaboré.
4-Un plan de formation aux métiers du foncier	Création et renforcement des compétences nécessaires à la mise en œuvre de la politique foncière. Face à la rareté de la formation en la matière, elles doivent répondre à une demande nouvelle et importante en matière de topographie, de système d'information, de droit foncier, de	-organiser une formation des acteurs locaux de sécurisation foncière; -organiser une formation professionnelle et technique (les institutions et individus intervenant dans la chaîne foncière devront procéder à une mise à jour de leurs compétences afin de maîtriser de nouvelles technologies). Ces formations doivent	-mobilisation des ressources pour le financement de ce programme de formation -plan des compétences requises -identification des acteurs concernés -Détermination des critères de sélection pour des formations des formateurs

Volets de la politique foncière	Objet	Actions	Mesures d'accompagnement
	médiation foncière et de gestion de conflits.	bénéficier les agents des conservations foncière et topographiques et la profession de géomètre. -Envisager aussi une formation Universitaire à l'étranger	

Il n'existe pas de législation excluant explicitement toute mesure d'expropriation par les pouvoirs publics. Même si le code des investissements contient une référence directe à la protection garantie par l'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA) (art. 8 de la loi du 31 août 2007), la convention n'est pas appliquée car elle n'a pas été ratifiée.

Recommandation :
Procéder à la communication de la convention MIGA après l'adhésion effective de l'Union des Comores à ladite convention. Cela donnera une sécurité à un acheteur potentiel qu'il soit local ou étranger.

Pour toutes stratégies, il est indispensable que les infrastructures de base soient en place et opérationnelles. Cela inclut une nette amélioration des infrastructures de transport (maritimes et aériennes) pour le transport des produits agroalimentaires entre les trois iles. La disponibilité d'électricité est aussi un élément clé pour garantir une chaine de froid et pouvoir conserver les produits.

b. Les produits halieutiques

Bien qu'une analyse exhaustive du secteur soit loin des objectifs de ce document, il faut souligner l'importance des produits halieutiques pour garantir une autosuffisance alimentaire en protéines.

La pêche se pratique sur une zone maritime estimée à plus de 160'000 km^2. Cette zone a des potentialités en ressources estimées à 33'000 tonnes/an, dont seulement 64% sont exploitées.[37] Ce secteur emploi 6% de la population (avec 8'500 emplois directs et 24'000 emplois indirects). Le secteur a participé à hauteur de 152'000$ aux recettes en devises grâce aux exportations en 2010-11, mais il a consommé aussi 2.4$ millions des devises en importations, générant une détérioration nette de la balance commerciale de 2.2$ millions.

En outre, plus de 95% du poisson importé par les Comores en 2011 vient de Madagascar, dont la pêche est effectuée avec des moyens (pour la plupart artisanaux) similaires à ceux disponibles aux Comores.

L'insularité, l'enclavement, la faible densité du réseau routier, la rareté des moyens de transport, la dispersion de la population et les équipements archaïques utilisés représentent un obstacle au développement du secteur et du marché de poissons au niveau local et régional. Le développement de tous les secteurs à fort potentiel (pêche, tourisme, agriculture…) dépend de la disponibilité des infrastructures (routières,

[37] Elles sont des estimations faites il y a des années. Combien de ressources sont effectivement exploitable reste méconnu.

portuaires, sanitaires, financières, télécommunication….) fiables, modernes et technologiquement avancées, et d'une augmentation de la productivité.

Vu le rôle porteur joué par le secteur de la pêche (et aussi par le secteur touristique), les Comores devraient devenir autosuffisantes dans la production et la consommation du poisson. Des méthodes pour conserver le poisson frais péchés sont disponibles (salage, fumage,..).

La Stratégie Globale de Développement Agricole contient trois axes pour le développement du secteur, notamment : (1) le développement de la pêche artisanale, (2) la conclusion d'accords de pêche avec les partenaires extérieurs et (3) la création de sociétés à capital mixte national et étranger en vu de développer une flotte industrielle nationale. Grâce aux projets financés par la FAO et la BAD, la pêche nationale est passée du stade traditionnel au stade artisanal (Rapport Sectoriel sur la Pêche, 2007). A présent, trois accords de pêche ont été signés : l'un avec l'UE, un autre avec les United Fisheries of Kuwait pour la création d'une société de pêche industrielle comorienne (qui n'a toujours pas démarré les activités), et un accord avec le Japon (voir encadré 6).

Un autre problème auquel le secteur doit faire face est lié à un manque de transparence des permis de pêche et un manque d'information sur les accords signés par le Gouvernement. Un projet de loi visant à remédier à ce problème est actuellement en cours de discussion.

Recommandations :

(i) renforcer la vulgarisation des techniques de conservation du poisson frais à travers de l'assistance technique, l'intervention des ONGs ou à travers une amélioration des coopératives (avec accès collectifs des membres aux implantations de conservation);

(ii) moderniser la flotte et rendre le métier de pêcheur socialement acceptable pour que les jeunes soient attirés et ainsi réduire la pauvreté et le taux de chômage. Cette modification devrait aussi contribuer à la réduction des prix au marché du poisson, qui sont souvent plus élevés que ceux des produits carnés subventionnés. Réduire le recours aux intermédiaires pour l'écoulement de la production (surtout en Grande Comores) et garder la possibilité que les pêcheurs puissent vendre une partie ou la totalité de leurs captures directement aux consommateurs. Cette pratique a aussi contribué à maintenir les prix du poisson élevés;

(iii) adopter une stratégie globale de développement du secteur, à court et moyen terme, telle que proposé dans le Rapport Sectoriel sur la Pêche du 2007,

(iv) étudier la possibilité de développer l'aquaculture de certaines espèces de poisson ou crustacés qui pourraient être exportés et/ou introduits dans le circuit de distribution des produits intra-iles ;

(v) introduire une politique de substitution aux importations de poisson. Elle pourrait prévoir un quota de poisson maximal qui peut être importé au pays.

c. Les cultures vivrières et maraichères

Le développement des cultures vivrières et maraîchères a une place importante dans le DSCRP. Il est donc important de regarder l'évolution des importations de ces cultures.

Au cours des 11 dernières années, les importations de produits alimentaires de base (SITC chapitres 0+4+22) ont augmenté à des taux très élevé. Elles sont passées de 12$ millions en 2000 à 92$ millions en 2011. Comme montré par le tableau 14, les importations des produits alimentaires ont cru à des taux très élevés pendant la période 2000-11. Désormais, la part des importations des produits alimentaires représente 24% des importations totales des Comores (en 2011). Parmi les produits alimentaires, les produits les plus importés sont, en ordre décroissant, le riz (qui, seul, compte pour presque un tiers des importations totales des produits alimentaires), les viandes (autres que les bovins) et les abats (14% du total des importations totales des produits alimentaires), suivi par le sucre, miel et mélasse (10% du total des importations des produits alimentaires).

Il est intéressant de noter que la moitié des produits importés listés dans le tableau 14 a eu un taux de croissance annuel moyen de plus de 20%. On peut noter que parmi ces produits, beaucoup sont produits dans le pays. C'est le cas des poissons frais, des fruits, des légumes, et des épices.

Tableau 14 : Evolution des importations des produits alimentaires de base, 2000, 2011, dollars

[SITC code] Description	2000	2011	% du Total	croissance annuelle moyenne (%)
[001] Animaux vivants, autres que les animaux de la division 03	69.6	721.2	0.8	17.4
[011] Viande de bovins, fresh, congelé	1230.3	7358.3	8.0	19.1
[012] Autre viande et abats commestibles	1217.7	12545.1	13.7	21.5
[016] Viandes et abats comestibles, salés, séchés farines, poudres	2.0	20.0	0.0	58.6
[017] Viandes et abats comestibles, préparés, conservés, n.e.s.	24.1	180.9	0.2	24.6
[022] Lait, la crème et le lait (sauf beurre, fromage)	755.6	3611.7	3.9	13.7
[023] Matières grasses butyriques et autres et grasses provenant du lait	20.7	113.9	0.1	14.3
[024] Fromages et caillebotte	23.4	46.9	0.1	5.7
[025] Oeufs d'oiseaux, d'œufs et les jaunes d"albumine d'oeuf;	4.9	33.7	0.0	29.6
[034] Poissons frais (vivants ou morts), réfrigérés ou congelés	6.2	66.8	0.1	26.7
[035] Poissons séchés, salés ou en saumure; poissons fumés	37.2	104.6	0.1	14.4
[036] Crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	15.9	37.1	0.0	11.3
[037] Poisson, turquoise. invertébrés, préparés, conservés, n.d.a.	389.0	2447.1	2.7	17.0
[041] Blé (Dont épeautre) et méteil non moulus	0.3	27.1	0.0	86.6
[042] Riz	2901.7	25138.5	27.4	25.1
[043] Orge non moulu	..	..		
[044] Le maïs (à l'exclusion du maïs doux), non moulus	17.7	153.0	0.2	18.5
[045] Céréales non moulues (sauf le blé, le riz, l'orge, le maïs)	11.1	66.7	0.1	27.9

[046] Semoules et farines de blé et de farine de méteil	730.2	5943.8	6.5	18.8
[047] autres céréales et de la farine de céréales	53.4	161.2	0.2	6.3
[048] Préparations faites de céréales, la farine de fruits ou de légumes	233.3	1859.8	2.0	23.5
[054] Legumes	127.4	1304.4	1.4	23.6
[056] Légumes, racines et tubercules, préparés, conservés, nda	231.5	1348.7	1.5	15.5
[057] Fruits et noix (sauf les fruits oleagineux), frais ou secs	44.4	1041.5	1.1	44.8
[058] Préparations de fruits, conservés, et les fruits (pas de jus)	4.6	184.1	0.2	44.1
[059] Jus de fruits et de légumes, non fermentés, sans esprit	52.4	855.4	0.9	28.0
[061] Sucre, la mélasse et le miel	1411.0	9070.4	9.9	17.2
[062] sucreries	817.4	947.5	1.0	16.9
[071] Café et succédanés de café	35.2	142.6	0.2	15.3
[072] cacao	0.5	167.0	0.2	90.7
[073] chocolat, preparations alimentaires contenant du cacao, n.d.a	54.1	631.7	0.7	35.2
[074] Thé et maté	8.6	36.9	0.0	16.3
[075] Epices	10.5	680.1	0.7	46.1
[081] Nourriture destinee aux animaux (pas de céréales non moulues)	110.6	608.4	0.7	11.0
[091] Margarine	78.6	609.3	0.7	25.8
[098] Produits et préparations alimentaires, n.d.a.	361.6	4433.8	4.8	25.5
[222] Graines et fruits oléagineux (à l'exception de la farine)	6.1	217.5	0.2	33.4
[223] Graines et fruits oléagineux (y compris la farine, nda)	2.6	50.6	0.1	29.6
[411] Graisses d'animaux	0.1	65.4	0.1	111.5
[421] Graisses végétales fixes et huiles, brutes, raffinées, fractionnement.	291.0	1478.3	1.6	16.7
[422] Graisses végétales fixes et huiles, brutes, raffinées, fract.	125.6	5595.3	6.1	45.3
[431] Animales ou légumes. huiles et graisses, transformés, n.d.a.; mixte.	355.5	1569.3	1.7	14.2
Total	11873.2	91675.4	100.0	

Source: CNUCED, UNCTADStat

Note: les produits en rouge sont ceux qui ont eu une croissance moyenne annuelle supérieure à la croissance moyenne des importations totales (i.e. 19%)

Cela amène aux interrogations suivantes : (i) la qualité des produits Comoriens est-elle moindre, à un niveau non acceptable pour les consommateurs locaux ce qui peut encourager l'importation de ces produits, et (ii) la production locale est-elle insuffisante pour répondre aux besoins de la population ? La deuxième considération semble être la plus probable, même si les taux de croissance annuels moyens pour les produits ci-dessous liés aux produits alimentaires sont de telles ampleurs qu'ils peuvent être expliqués par le taux de croissance démographique (augmentation de la demande) associé à une diminution de la production locale. Des problèmes liés à la formation de prix des produits vendus aux marchés ont aussi été évoqués. Il

semblerait que les prix ne soient pas établis sur la base des coûts de production et qu'ils ne reflètent pas les prix réels du marché.

D'après les données de 2007[38], il y a un sérieux manque d'approvisionnement dans les cultures listées dans le tableau 15, qui sont clés dans l'alimentation nationale. La production locale de ces produits doit être immédiatement stimulée pour arriver à produire suffisamment pour être autosuffisant. Cela implique que les quantités listées dans la troisième colonne du tableau 15 puissent être prises comme points de référence pour mieux soutenir la production nationale de ces produits.

Tableau 15 : Manque d'approvisionnement et croissance de la demande des produits agro-alimentaires

	Manque d'approvisionnement (tonnes)	Croissance de la demande entre 2007 et 2005 (tonnes)
Banane	-26'450	13'955
Maïs	-12'700	3'355
Manioc	-106'395	70'000
Taro	-7'175	1'984
Igname	-2'910	621
Patate douce	-3'323	863
Farine	-5'290	690
Epices	-36'775	39'672
Fruits & Légumes	-6'980	570
Noix de coco (en unité)	-32'325'000	11'075'000
Légumineuses	-6'950	1'550

Source : Rapport de consultation sur la crise alimentaire aux Comores, 2008

Cette insuffisance de la production locale doit être arrêtée et renversée. Les politiques suivantes devraient être adoptées :

1. Création d'un marché indépendant pour les produits alimentaires locaux (un marché par préfecture). Cela implique de regrouper les petits vendeurs dans un endroit adapté pour l'échange des produits périssables avec des infrastructures appropriées (réduisant les pertes, groupant les produits dans un seul endroit pour la vente locale, privilégiant la production locale). Les produits vendus ici pourront ensuite être répandus partout dans le pays, créant des activités commerciales et donc de l'emploi.

2. A présent, le droit de douane appliqué aux importations de fruit et de légumes est de 5%, auquel on ajoute huit autres types de taxe. Chaque année les Ministres en charge de l'Economie, des Finances, doivent émettre un arrêté conjoint concernant l'homologation et le contrôle des prix de plusieurs produits alimentaires de base (voir, par exemple, la Décision N. 12-155/CFBECIPPIPE/CAB du 25 Aout 2012) – notamment le riz, la farine, le sucre, le lait, l'huile, les produits carnés, les sardines, l'eau minérale -, ainsi que les produits pharmaceutiques et les produits pétroliers. Vu les effets négatifs qu'un tel arrêté a sur les producteurs locaux (en baissant les prix des produits par loi, elle baisse aussi leur profit), il faut comprendre que :

[38] Dernières données disponibles

(i) l'arrêté est le résultat d'une absence de production locale de ces produits, comme peut être le cas pour les produits pharmaceutiques et les produits pétroliers, ou

(ii) il est le résultat d'une sous-production locale. Ces arrêtés devraient être ad hoc, pour répondre à des situations d'urgence, mais ils sont devenus permanents et créent de l'incertitude sur les marchés. Les producteurs n'ont pas la certitude que les prix de leurs produits sont fixés selon les règles de l'offre et de la demande. Cela réduit la production car ils découragent les producteurs.

Recommandations :

(i) ramener les droits de douane des produits pétroliers, pharmaceutiques, des fournitures scolaires et tous autres produits qui figurent dans les arrêtés concernant le contrôle des prix, mais qui ne sont pas produits localement *à 0%*, et laisser les prix des autres produits fixés localement au tarif de 5%. Un organe de contrôle peut vérifier à ce que les prix des produits de base restent abordables pour les plus démunis.

(ii) simplifier et faciliter la création des prix à la consommation en limitant le nombre des taxes supplémentaires. On pourrait avoir trois taxes (au lieu de huit) qui seraient plus faciles à appliquer et à vérifier.

(iii) encourager la mise en place des ONGs sur le territoire national qui pourraient participer à la formation des producteurs (exemple : le séchage des fruits, la transformation de la pulpe de fruit en jus, confitures et conserves, séchage des poissons frais…). Le rôle des ONGs a souvent été négligé en Afrique. Si l'on regarde en Asie, les expériences menées qui ont eu des résultats positifs, beaucoup des résultats obtenus (financement des projets, infrastructures dans les zones rurales, y compris dans le domaine médical..) le sont grâce à l'intervention des ONGs. Il faudrait ouvrir les pays à l'action des ONGs, tels que les ANND (Civil Society Resources for Development in the Arab Region, basé au Liban, l'Arab Association for Information and Technology System (AAITS) basé en Egypte, ou le BRAC du Bangladesh…

(iv) protéger les industries agro-alimentaires naissantes pour une période initiale de 5 ans. Cela devra être fait en conformité avec les dispositions du Traité d'Abuja du 1991 (art. 35). Des tarifs seront imposés sur plusieurs produits agro-alimentaires afin de réduire leurs importations et simultanément promouvoir la production interne. Il y a le risque que les prix domestiques de ces mêmes produits augmentent, mais ils devraient être restreints et contrôlés par un organisme *super-partes.* Pendant cette période, en cas d'une insuffisance de la production nationale, le Gouvernement pourrait faire appel aux arrêtés mentionnés au point 2, en cas d'urgence seulement. La protection tarifaire suggérée est incluse dans l'annexe A. Après ces 5 années, le pays devrait pouvoir être capable de produire ces produits agro-alimentaires en quantité et en qualité suffisante pour satisfaire le marché national.

(v) le riz, une composante principale de l'alimentation des Comoriens, devrait être taxé différemment. Aujourd'hui, le riz en paille (paddy rice – code 100610 SH2012) est assujetti à un tarif de 20% et à une RAC de 5%, tandis que le riz de luxe (code 100630) à un tarif et une RAC égal à zéro, mais il est assujetti à un DDS égal à 150F/kg. Si un changement dans les habitudes alimentaires n'est pas possible, et étant donné la forte demande locale pour le riz en paille, il faudrait réduire le tarif à 0 - 5% et le RAC à 0%. Cela devrait permettre une baisse considérable du prix du riz en paille, le plus consommé. D'autre part, il faudrait changer la tarification et taxation du

riz de luxe : en supprimant le DDS et en imposant un tarif à 20% et une RAC à 5%. Cela devrait aussi simplifier les paiements et les contrôles à la douane.

(vi) A présent, il semble que les prix des produits vendus aux marchés ne soient pas établis sur la base des coûts de production, mais selon les 'nécessités' financières des producteurs. Cette pratique donne lieu à des fortes fluctuations des prix (normalement vers la hausse). Elle devrait être découragée. Les prix à la vente pourraient être fixés localement par des syndicats ou par une autorité gouvernementale, par exemple. Le Syndicat National des Agriculteurs Comoriens(SNAC) régi par la Loi N°86-006/AF du 30 mai 1986 a pour objectif entre autres, d'œuvrer pour résoudre les nombreux problèmes que rencontrent les producteurs, à savoir :

- L'écoulement des produits locaux
- L'approvisionnement en intrants agricoles
- L'intensification agricole pour un meilleur revenu
- Les crédits agricoles et le financement des investissements

Il doit par conséquent veiller à ce que cet objectif soit atteint en permettant une fluidité des produits au niveau national, atténuant l'effet de rareté qui se manifeste à cause des difficultés de circulation des produits agricoles entre les îles.

Stratégie 2 : Amélioration de l'accès aux marchés internationaux

a. Accès aux marchés étrangers - grâce aux initiatives pour les PMA

En tant que PMA, les Comores bénéficient du Système Généralisé de Préférences (SGP), avec un accès privilégié au marché européen dans le cadre de l'accord de Cotonou et de l'initiative Tout Sauf les Armes (TSA). Les produits de rente exportés vers l'UE bénéficient donc d'une franchise de droits de douane. En 2011, l'UE a assoupli considérablement les règles d'origine, spécialement dans le domaine des produits industriels, y compris l'habillement et la confection. Cette réforme des règles d'origine a introduit un régime spécial pour les PMA, où jusqu'à 70 % des intrants non-originaires sur le prix départ usine peuvent être utilisés. Par exemple, pour l'habillement et la confection, on peut utiliser des tissus non originaires pour faire de la confection.

Bien que les barrières tarifaires à l'accès des produits comoriens aux marchés mondiaux aient été largement éliminées, les Comores ne bénéficient pas de *l'Africa Growth and Opportunity Act (AGOA)* accordé par les autorités américaines. En 2011, moins de 3% des exportations Comoriennes sont parties aux Etats Unies (80% composé par des épices), et 0.1% des importations sont de provenance des Etats Unies (principalement équipements de transport).

Pour pouvoir bénéficier des opportunités offertes grâce à l'initiative TSA et AGOA, les Comores devraient produire des produits transformés, agricoles et manufacturés. Pour cela, il faut avoir les technologies et les ressources nécessaires pour pouvoir respecter les contrôles sanitaires et phytosanitaires requis et que les produits soient conformes aux règles d'origines. Il est peut être prématuré de penser pouvoir accéder à ces marchés avec les contraintes présentées à la section 2. Cependant, le secteur de la pêche pourrait réserver un potentiel à court-moyen terme (voir encadré 6), ainsi que le secteur agro-alimentaire, à condition que des laboratoires d'analyses et de

certifications homologués pour les normes internationales et/ou régionales soient fonctionnels.

Encadré 6 : La pêche aux Comores : quelques exemples d'assistance techniques exploitables

Plusieurs pays (notamment le Japon) ont signé des accords de coopération avec les Comores pour réhabiliter le secteur de la pêche avec le renforcement des capacités de formation, et la fourniture d'équipements spécifiques.

De plus, l'accord de partenariat avec l'UE dans le secteur de la pêche a été tacitement reconduit à partir du 1 janvier 2012 pour une période de 7 ans. Un protocole d'une durée de 3 ans signé le 31 décembre 2010 prévoit une contribution financière de 615'250 Euros (pour un tonnage pêché autorisé de 4'850 tonnes), dont 300'000 Euros par an destinés à soutenir et à mettre en place les infrastructures essentielles. En échange, les Comores autorisent 70 navires européens (12 de plus que sous le régime précédent) à pêcher dans les eaux territoriales Comoriennes. En plus de la pêche au thon albacore et le listao, le protocole autorise une pêche expérimentale avec des autorisations d'une durée limitée à 6 mois.

Ce protocole offre un avantage aux Comores car, une amélioration des infrastructures portuaires existantes, la création des nouvelles infrastructures et une meilleure gestion des poissons pêchés, pourraient permettre aux navires de l'UE de débarquer leurs captures aux Comores, plutôt que les transporter jusqu'aux Seychelles, qui se trouvent à 936 miles. Pour que cela soit possible, il est indispensable qu'un port de pêche soit mis en place, peut être avec le financement européen.

Cette solution pourrait être bénéfique pour l'UE car il va devenir moins cher de débarquer les poissons aux Comores et pourrait aussi réduire le risque de se faire attaquer par des navires pirates. Pour les Comores, cette solution pourrait générer une relation fructueuse avec création d'emplois, amélioration des infrastructures, création des nouvelles filières pour l'exportation, favorisant ainsi la réduction de la pauvreté. Cela dit, il est important de renforcer les contrôles concernant l'application de cet accord.

Suivant l'exemple de l'Ouganda, où avec l'aide de la coopération technique européenne, des chaines de froid ont été créées pour exporter les filets du poisson frais vers les marchés européens, les Comores pourraient aussi avoir leurs propres chaines de froid qui leur permettraient d'exporter du poisson frais. Pour cela, la disponibilité d'électricité 24h et 7/7, des transports terrestres et maritimes adéquates, un système financier capable de soutenir une telle opération, des mesures d'hygiène élevées, sont des conditions fondamentales et indispensables.

Dans le cadre du schéma du SGP, des pays en voie de développement donnent aussi la possibilité aux PMA d'avoir 97% de leurs produits exportés en franchise de droit sans contingent (*duty free quota free)*. C'est le cas de l'Inde, le Brésil, le Maroc, par exemple.

Pour promouvoir les exportations comoriennes, il serait important d'avoir un représentant sur place dans chaque pays, au sein de l'Ambassade, et dont le rôle serait

de mettre les producteurs comoriens en relation avec des acheteurs potentiels à l'étranger. L'utilisation d'outils modernes de communication, tels que internet, pour faire de la publicité sur les produits comoriens serait valorisant.

Recommandations :

i) augmenter le nombre d'attachés commerciaux au sein des Ambassades des Comores à l'étranger et les doter des compétences et outils de communication nécessaires pour promouvoir les exportations du pays et fournir tous les documents nécessaires pour négocier avec le pays, etc.. ;

ii) ces agents pourraient aussi mettre en avant le tourisme vers les Comores.

b. L'accession à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

La demande pour l'accession des Comores à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) au titre de l'article 12 de l'Accord de Marrakech, a été introduite en date du 22 février 2007. A cet effet, le Conseil général de l'OMC a établi un Groupe de travail chargé d'examiner la demande de l'Union des Comores le 7 octobre 2007.

La procédure et la pratique concernant le déroulement du processus d'accession dans sa phase initiale prévoient la présentation par le pays postulant d'un aide-mémoire sur son régime du commerce extérieur qui sera suivi par une série de fiches techniques d'information sur:

- le soutien interne au secteur de l'Agriculture et sur les subventions aux exportations des produits agricoles (WT/ACC/4) ;
- le secteur du commerce des services (WT/ACC/5) ;
- les Mesures Sanitaires et Phytosanitaires, et les obstacles techniques au commerce (SPS/OTC- WT/ACC/8),
- les Aspects de la propriété intellectuelle touchant au commerce (ADPIC-WT/ACC/9).

Les Comores sont également tenues de soumettre un Plan d'action législatif portant un inventaire exhaustif assorti d'un échéancier indiquant les modifications des textes législatifs et règlementaires pour la mise en conformité du régime du commerce extérieur avec les Accords et les règles de l'OMC.

A ce jour, aucun de ces instruments n'a été déposé à l'OMC y compris l'aide-mémoire (mémorandum) sur le régime de commerce extérieur qui constitue la pièce maitresse pour le déclenchement des négociations pour l'accession. Par conséquent, le président du groupe de travail n'a pas encore été désigné et aucune réunion dudit groupe de travail n'a été programmée.

Stratégies possibles

L'état de progrès, somme toute modeste, dans l'étape initiale et ce, six ans après l'introduction de la demande d'adhésion, peut être le résultat d'un processus de réflexion de la part du Gouvernement. Il serait souhaitable d'entreprendre une analyse impartiale des coûts et des bénéfices liés à l'accession à l'OMC, dans une optique d'intégration régionale.

Si le Gouvernement souhaite aller de l'avant et relancer le processus d'accession, il devrait entreprendre ce qui suit:

1- Procéder à la réactualisation de l'Aide mémoire sur le régime du commerce extérieur, conformément aux suggestions formulées durant l'atelier national, ci-dessus mentionné, organisé par la CNUCED en Juillet 2012, le faire entériner officiellement par le conseil des ministres et le soumettre par la suite au Secrétariat de l'OMC (Division des accessions) en vue de sa distribution aux Etats membres. Cela nécessite aussi une mise-à-jour des données économiques et commerciales ;

2- Demander au DG de l'OMC de procéder, en consultations avec le gouvernement Comorien et les membres du groupe de travail, à la désignation du président du groupe de travail ;

3- Entamer avec l'Assistance de la CNUCED (DITC/TNCDB) la préparation des fiches techniques d'information citées plus haut (WT/ACC/4, WT/ACC/5, WT/ACC/8, WT/ACC/9) ainsi que le plan d'action législatif ;

4- Affectation d'un cadre comorien auprès de la Mission Permanente des Comores à Genève afin de prendre en charge le dossier de l'accession et suivre les négociations à l'OMC ;

5- Réactiver la mise en œuvre des activités prioritaires inscrites pour le moyen terme (activités 4, 6 et 8 sus-dessus) au titre de l'année 2013 et programmer certaines autres inscrites au titre des actions à long terme notamment les activités 2,3 et 5.

6- Créer un groupe de travail interministériel chargé de l'accession à l'OMC, dont le rôle sera de préparer tous les documents listés ci-dessous, préparer une stratégie des négociations pour l'accession, servir comme organe de conseil pour les autorités nationales en ce qui concerne les reformes en matière de politiques commerciales nécessaires pour l'accession, et fournir toutes les informations nécessaires aux autorités.

L'accession des Comores à l'OMC doit être planifiée et insérée dans la stratégie nationale et régionale de développement. Elle devrait faire partie intégrante de la politique commerciale du pays tout en tenant compte également des efforts d'intégration sous-régionale et régionale de façon à assurer une cohérence d'ensemble aux négociations commerciales conduites par les Comores dans ces différentes enceintes.

Dans leur processus d'accession, les Comores devraient également pouvoir bénéficier des nouvelles dispositions (lignes directrices) visant l'accélération et la facilitation de l'accession des PMA à l'OMC, adoptées en juillet 2012, par le Conseil général de l'OMC, suite à une décision de la 8ème Conférence Ministérielle de l'OMC (WT/L/846

19 décembre 2011) et sur recommandation du Sous–Comité des PMA (doc.WT/COMTD/LDC/21).

En effet, ces nouvelles lignes directrices qui complètent en fait celles déjà adoptées en 2002, par le même conseil général, introduisent pour la première fois des points de repères (Benchmarks) devant guider les PMA et restreindre les demandes excessives des Etats membres de l'OMC lors des négociations en matière d'accès aux marchés des biens et services. Elles fixent, en effet, des seuils (flexibles) d'engagements en termes de concessions tarifaires et d'ouverture à la concurrence des secteurs de services, au-delà desquels les PMA ne seront pas en principe contraints d'y souscrire.[39]

c. Accords de Partenariat avec l'Union Européenne (APE)

En 2011, 30% des importations totale des Comores étaient en provenance des pays de l'UE, en baisse par rapport à la partie qui était importée il y a quelques années seulement. Bien que les Comores aient pu diversifier avec succès les marchés d'importations de leurs produits, l'introduction du principe de réciprocité (comme prévu par les accords multilatéraux de l'OMC) dans les relations commerciales avec l'UE représenteraient un manque de revenu pour les Comores. Les estimations faites en 2007 sur les pertes potentielles prévoyaient des pertes de recettes fiscales de l'ordre de 2% du PIB. Ces estimations ont été faites alors que la moitié des importations était de provenance européenne. Ce n'est désormais plus le cas. Les importations de la part de l'UE sont composées principalement de produits manufacturés (67% du total), y compris des machines et biens d'équipements (env. 40% du total), qui sont assujettis à un TUI de 0%, mais à des droits d'accises. Selon les données disponibles actuellement, l'estimation des pertes de recettes fiscales peut être revue à la baisse. Cependant, il ne faut pas simplement regarder les pertes de revenues *immédiates*, mais avoir une perspective de longue durée. La perte de protection tarifaire à présent peut avoir de graves répercussions sur la possibilité de développer de nouvelles industries à moyen et long terme. Le développement des potentialités actuelles (représentées par les industries naissantes) pourraient ne pas résister à la concurrence du marché européen. En effet, la quasi-totalité des pays développés se sont enrichis en menant des politiques massivement interventionnistes et protectionnistes (Chang, 2002)[40].

Au niveau des exportations, les produits originaires des Comores rentrent déjà dans le marché européen en franchise de droit, sauf les armes et les munitions. En assumant qu'aucun changement ne se produira dans l'initiative TSA, les Comores ne devraient pas s'attendre à une augmentation des exportations vers l'UE à court terme. **Il se pourrait qu'à la suite d'investissements et des programmes de développement bien programmés dans le secteur agro-alimentaire, tertiaire et autres, les produits comoriens puissent trouver de nouvelles débouchées dans le marché européen.**

Il est souhaitable que les Comores aient une idée claire et réaliste des enjeux qu'un APE (dans ses trois composantes : commerciale – développementale - financière) avec l'UE pourrait avoir sur le pays dans le court et le long terme. L'étude d'impact

[39] Pour une analyse plus détaillée, voir la note informative de l'ICTSD (Novembre 2012) An analysis of the WTO Accession Guidelines for Least Developed Countries.
[40] J. H. Chang (2002) Kicking away the ladder : Development Strategy in Historical Perspectives.

préalable de 2005 est dépassée car il ne reflète plus l'état des négociations actuelles et les enjeux **en termes des coûts et des bénéfices** pour les Comores.

c.1. L'état des négociations

À la fin de 2007, une série d'accords intérimaires a été conclus afin de minimiser toute perturbation des échanges possibles pour les partenaires de l'UE découlant de l'expiration du régime commercial de Cotonou, tout en préservant la possibilité d'avoir un APE régional complet. L'Ile Maurice, Madagascar, les Seychelles et le Zimbabwe avaient signé un accord intérimaire, qui est devenu un accord final.

Au début de l'année 2008, les négociations pour l'achèvement d'un APE complet avec tous les 11 pays de la zone de l'AfOA ont repris. Cela a inclus aussi les Comores[41], qui avaient seulement paraphé l'accord intérimaire. Les négociations pour un APE définitif continuent de se poursuivre jusqu'en 2014-2016. Si les négociations aboutissent et un accord *satisfaisant* est trouvé entre l'AfOA et l'UE, les Comores signeront et ratifieront la version complète. Cette version devra inclure un accord commercial ainsi qu'un volet concernant le développement et le financement des coûts, ainsi qu'une assistance dans le domaine du renforcement des capacités productives. L'accord de libéralisation commerciale avec une transition de 15 ans[42] semble être convenu. Cette période de transition est bien trop courte pour un pays en voie de développement tel que les Comores.

Un premier APE entre l'UE et 4 Etats de l'AfOA (l'Ile Maurice, Madagascar, les Seychelles et le Zimbabwe) a été approuvé par le Parlement Européen le 17 janvier 2013. L'APE est appliqué, à titre provisoire, depuis le 14 mai 2012.

Il faut souligner que les pays du groupe AfOA qui sont toujours dans la phase de 'négociations' ont conservé un accès en franchise de droit sans contingent au marché Européen pour l'équivalent de 97% du commerce (les produits agricoles restant exclus).

A la suite de la dernière réunion des hauts fonctionnaires de l'AfOA à Kampala il a été décidé que les pays de l'AfOA souhaitent avoir :

(i) des règles d'origines asymétriques, plus simples et flexibles (fondées sur les accords commerciaux existants) et en relation avec leur niveau de développement et leur capacité administrative ;

(ii) l'inclusion des dispositions NPF (nation la plus favorisée) dans les négociations sur les services grâce à la possibilité de profiter de nouveaux accords commerciaux de l'UE qui incluent les services

(iii) un traitement spécial et différencié pour l'application des normes SPS (comme établi par les articles 9 et 10 de l'accord SPS) et une assistance technique pour favoriser le transfert technologique et financier nécessaire pour les mises à niveau nécessaires pour le respect des normes européennes et internationales

[41] Ainsi que le Djibouti, l'Ethiopie, l'Erythrée, le Malawi, le Soudan et la Zambie
[42] Les PMA de l'AFOA avaient demandé une période de transition de 25 ans.

(iv) la fourniture de ressources additionnelles adéquates sur une base prévisible nécessaire pour que les pays de l'AfOA puissent se doter de capacités productives requises pour tirer profit d'un accord APE

(v) la possibilité d'introduire une taxe à l'exportation pour les ressources naturelles comme instrument de l'industrialisation

(vi) une plus grande flexibilité concernant le degré d'ouverture au-delà des 80% prescrits par l'UE ainsi qu'une période de transition plus longue.

L'utilisation des mesures de sauvegarde est prévue en cas de grave préjudice, pour soutenir des industries naissantes, en cas de problème de balance de paiement et en cas de dégradation d'indicateur de développement.

Dans le cas des Comores, les industries naissantes sont connues et des niches potentielles ont été identifiées. A présent, il n'y a pas un problème au niveau de la balance de paiement qui pourrait limiter les opportunités de croissance, à condition que l'afflux financier existant continue. En ce qui concerne l'indicateur de développement (D), plusieurs indicateurs simples pourraient être proposés. Cependant, un indicateur composé semble être le mieux adapté au cas des Comores car il peut 'résumer' diverses facettes de l'état du développement du pays. L'indicateur D pourrait être composé par : (i) le nombre des pauvres, vivant avec moins d'un $/jour ; (ii) la contribution du secteur manufacturier dans le PIB ; (iii) la croissance des exportations, et (iv) l'indicateur de concentration des exportations. Il est important de signaler que la création d'un quelconque indicateur nécessite la disponibilité de données statistiques à jour et fiables.

Pendant la réunion de Kampala, la problématique liée au cumul a aussi été soulevé. Grâce au cumul, il est possible de traiter les marchandises d'un partenaire de libre-échange comme celles qui sont originaires du pays d'exportation. Pour les pays signataires de l'APE, le principe qui a été retenu est le cumul complet des matériaux, étendus aussi aux matériaux industriels. Il reste à définir la possibilité d'accumulation avec les états ACP, avec les pays voisins (tel quel l'Egypte) et réduire la liste de produits exclus des cumuls avec l'Afrique du Sud.

Pour certains pays de l'AFOA la lenteur des négociations est une source de préoccupations. Pour les Comores, d'un autre coté, il est préférable d'aller lentement pour déterminer où on veut aller avec le maximum d'information.

Pendant les négociations, il faudrait voir la possibilité de clarifier/modifier les aspects suivants de l'accord intérimaire établissant un cadre pour un accord de partenariat économique (Conseil de l'UE, 30 avril 2009, 5556/09) :

* à ce jour, les industries naissantes peuvent être protégées pour une période de 15 ans (Art. 21 5(b)) et les mesures de sauvegarde peuvent être appliqué pour 2 ans seulement (Art 21 6(b)). Voir les possibilités d'allonger ces périodes à 25 et 10 ans minimum.

* suivant une décision commune des pays de l'AfOA, une clause spécifique pour les PMA n'est pas en discussion. Cependant, les Comores ne sont pas seulement un PMA, mais aussi un petit pays insulaire très vulnérable. Il serait souhaitable d'insérer une clause favorisant cette dernière catégorie dans les accords sur la pêche (Art 25 et suivants), dans la coopération au développement (Art. 36 et suivants) et dans le développement des infrastructures (Art. 45 et suivants).

* définir la notion de l'« essentiel des échanges ».

c.2. Les produits agricoles

A l'instar des pays de l'Europe de l'Est candidats à l'adhésion au marché de l'Europe occidentale dans les années 2000, un mécanisme de "double zéro" a fait l'objet de discussions. Visant à libéraliser le commerce bilatéral dans le secteur agricole, les négociations de libéralisation entre les deux blocs ont été réalisées sur une base de réciprocité, à l'exception des produits agricoles inclus dans la liste des produits sensibles. Ce mécanisme prévoit la suppression réciproque des subventions à l'exportation et à l'élimination des droits de douane à l'importation dans le cadre des contingents tarifaires sur « l'essentiel des échanges ». Normalement, le niveau initial du contingent tarifaire est fixé au niveau correspondant à la structure des échanges en cours.

En 2011, 26.5$ millions, équivalent à un tiers des importations totales des Comores en provenance de l'UE était composé de produits primaires et 25% de produits alimentaires. Il est clair que l'application du mécanisme « double zéro » aura l'effet d'augmenter ces importations. L'impact qu'une telle procédure aura au niveau local et rural est difficile à prévoir car d'un coté les consommateurs pourront bénéficier des produits en principe moins chers, mais les producteurs (surtout dans les zones rurales) risquent d'être négativement affectés.

Il semble y avoir encore des différences entre la position de l'UE et celle de l'AfOA, notamment pour ce qui concerne les subventions aux produits agricoles. L'UE voudrait éliminer *progressivement* les subventions existantes pour les produits agricoles ou groupe de produits définit dans le para. 3. Les Comores demandent à ce que la durée de l'élimination progressive soit un facteur proportionnel aux délais demandés par les PMA pour restructurer leurs tissus économiques. Cette requête de la part des Comores devrait être renforcée et des alliés doivent être trouvés parmi les autres pays PMA de la région.

En comparaison avec l'accord de "Cotonou", l'APE comprend un assouplissement des règles d'origine pour de nombreux produits agricoles qui ont été identifiés par la région comme important dans leurs échanges avec l'Union européenne (comme identifié dans le protocole 1 de l'accord intérimaire établissant un cadre pour un accord de partenariat économique (Conseil de l'UE, 30 avril 2009, 5556/09)). Les règles d'origine qui seront utilisées dans les APE complets sont en cours de négociation.

Une analyse approfondie des conséquences semble être nécessaire. Il est souhaitable de conclure un APE seulement s'il y a des avantages réels pour le développement durable et inclusif du pays.

c.3. Liste des produits sensibles

La liste des produits sensibles, reproduite ci-dessous, a été établie en utilisant un seul critère: le manque de recettes douanières dérivant de la réciprocité des préférences. Cette liste ne reflète pas la nécessité de sauvegarder et protéger les industries nationales naissantes à haute intensité de main d'œuvre et faible intensité technologique.

Si l'agrégation au niveau régional des listes nationales de produits sensibles dépasse le seuil de 20%, la région entière devra sélectionner les produits qui seront inclus par

ordre de préférence régionale. Plusieurs alternatives sont possibles : (i) si la liste des produits sensibles correspond à la préférence régionale, il n'y aura pas de problème; (ii) si certains produits ne figurent pas dans les préférences régionale, les Comores devront trouver des partenaires (autres PMA, autre pays insulaires...), avec des problèmes semblables, pour donner plus de poids aux critères de choix qui favorisent le pays.

En plus, vu les prospectives de développement du pays, il serait préférable d'inclure, dans le processus de négociation de l'APE au niveau des pays de l'Afrique Orientale et Australe (AfOA), une clause de flexibilité pour la révision de la liste pour les PMA (en accord avec l'art. 4 (d) de l'accord EPA intérimaire). Avec cette clause, la liste des produits sensibles pourrait être revue au bout des dix premières années. Les Comores (ainsi que les autres PMA de la zone AfOA) pourraient demander à ce que cette possibilité leur soit accordée à cause de leur statut de PMA. La possibilité de pouvoir changer les produits inclus dans la liste après une première période de 10 ans pourrait donner aux Comores la possibilité de protéger certaines industries (notamment celle pour lesquelles un savoir faire existe déjà ou bien celles à forte potentielle comme les produits niches, décrits dans la section suivante, dans l'immédiat, et d'en protéger d'autres plus tard, selon le niveau de développement industriel atteint).

1	Pantalons de coton, pour hommes ou garçonnets et textiles plus généralement
2	Viandes bovines, congelées, désossées
3	Coqs et poules, non découpés en morceaux, congelées
4	Cigarettes contenant du tabac
5	Remèdes antituberculeux, antiparasitaires; en doses
6	Tomates en conserve
7	Autres barres de fer ou aciers
8	Farines de froment (blé) ou de méteil
9	Parties des appareils électriques pour telecom. par fil
10	Autres ciments portlands
11	Lait en poudre ou solide, sans sucre ni édulcorant
12	Conserves de thons, listaos et sardes entiers ou en morceaux
13	Graisses et huiles végétales et fractions, même raffinées
14	Viandes bovines, congelées, en morceaux non désossées
15	Alcools et spiritueux

d. Commerce des services

Le commerce des services[43] compte pour un tiers du PIB des Comores (95% est représenté par des services commerciaux). Le pays importe principalement des services liés au transport (56$ millions) et assurance (11$ millions). Le peu des services qui est exporté est composé principalement par des services liés au tourisme. Le développement de ce secteur doit être au cœur d'une politique sectorielle du pays à

[43] Importations et exportations

cause des retombées sur l'emploi, la disponibilité de devises étrangères, le développement des chaines de valeurs, pour n'en citer que quelques uns.

Bien que le secteur touristique nécessite une promotion au niveau international, le marché régional pourrait se révéler une source à haute potentielle. Pour que cela puisse se réaliser, il est indispensable que des infrastructures de qualité soient présentes.

Un accord d'engagement au niveau régional a été obtenu sur les traitements et les opportunités liés au commerce des services (y compris le tourisme). Cet accord est lié aux aspects concernant l'accès aux marchés, le traitement national et l'intégration régionale. Pour la plupart des cas de fourniture des services par une entreprise du COMESA, il est demandé que l'entreprise en question s'associe à un partenaire national pour tous appels d'offres. Cette règle pourrait dissuader des entreprises de qualité à participer à l'offre.

L'AfOA a proposé d'étendre l'accès aux accords à des pays tiers. Il serait souhaitable que le Gouvernement identifie les secteurs qui sont considérés comme étant 'clé' pour le pays : comme le service de distribution d'eau… et qu'il puisse garder le contrôle sur ce service. Les autres services, tels que les services de communication, du transport routier et maritime, les services financiers et touristiques pourraient avoir des bénéfices résultant d'une libéralisation.

Stratégie 3 : Trouver sa place dans les marchés régionaux

1. COMESA

Officiellement lancé en 2000, la Zone de Libre Echange (ZLE) duty-free quota-free du COMESA incluait initialement neuf pays. Maintenant la ZLE s'étend jusqu'à 13 pays[44]. Les Comores y ont adhéré en 2006. Le but de la ZLE est de promouvoir l'intégration économique et régionale à travers le développement du commerce et de l'investissement régional. Compte tenu du fait qu'en 2011 seulement 10% des importations Comoriennes sont en provenance du COMESA (75% des importations des Comores proviennent des pays Asiatiques et des pays de l'Union Européenne) et que moins d'1% des exportations Comoriennes vont vers les pays COMESA, le manque à gagner dû à la ZLE semble être, à priori, modeste. 98% des importations des Comores proviennent de trois pays : le Kenya (produits manufacturés à basse intensité technologique, comme les minéraux non métalliques manufacturés), l'Ile Maurice (produits manufacturés à haute intensité de main d'œuvre et certains produits alimentaires) et Madagascar (l'agroalimentaire et le pétrole).

Afin de remédier à la perte des revenus, à court et moyen terme, due à l'application du TEC, un Fonds COMESA a été mis en place. Le Fonds du COMESA a deux guichets : le premier concerne les pertes de recettes résultant de la mise en œuvre des programmes de libéralisation des échanges ; et le deuxième guichet est constitué d'un Fonds d'infrastructure pour financer des projets d'infrastructure dans la région. Les Comores devraient pouvoir bénéficier de l'accès à ce fonds pour le financement des infrastructures. Une équipe devrait être dédiée à la préparation des projets bancables pour qu'ils soient financés par ce fonds.

[44] Burundi, Comores, Djibouti, Egypte, Kenya, Madagascar, Malawi, l'Ile Maurice, Rwanda, Soudan Rep., Zambie, Zimbabwe, Seychelles.

En améliorant les capacités productives locales, la productivité, la diversification des biens et surtout les infrastructures sociales et économiques, les Comores pourront tirer un meilleur profit de la ZLE en (i) diversifiant les importations coûteuses en provenance des pays tiers vers les pays de la zone COMESA (substitution des importations) et (ii) exportant plus vers les pays COMESA, en tirant profit des économies d'échelles qui vont se créer grâce à un marché plus vaste. La ZLE a été opérationnalisée seulement en décembre 2012.

Selon les statistiques officielles du COMESA, le commerce entre les pays de la ZLE a augmenté six-fois. Depuis le début de la crise financière en 2007, le commerce intra-COMESA à augmenté de 13%, et le commerce entre les Comores et le COMESA a augmenté de 8%, entraîné par les importations (des Comores).

Le marché régional du COMESA pourrait représenter aussi une source des nouveaux investissements régionaux. Suite aux crises économiques et financières, le marché du COMESA représente une source attrayante pour les investisseurs internationaux.

a. Marchés et produits potentiels

Les tableaux 16 et 17 reproduisent les 15 premiers produits commercialisés entre les pays du COMESA. Le tableau 15 contient les 15 premiers produits importés, en 3 chiffres SITC rev. 3, par les autres pays du COMESA et qui comptent pour 55% des importations totales intra-COMESA. Les importations intra-COMESA sont composées principalement par des minéraux et des produits alimentaires.

Parmi les produits importés intra-COMESA, il est à signaler que le sucre est importé principalement de l'Egypte et de Malawi, le thé et maté du Kenya et du Rwanda et les produits savonniers du Kenya et de l'Egypte. En ce qui concerne les huiles essentielles, elles sont importées principalement par le Swaziland. Le Swaziland, qui actuellement ne fait pas partie de la ZLE, pourrait représenter un marché à fort potentiel pour les huiles essentielles Comoriennes. Il est à signaler, en plus, que le Swaziland importe seulement une petite portion des huiles essentielles[45] des pays COMESA car la plupart est importé de Thaïlande. Les Comores pourraient donc viser ces marchés et essayer d'y placer ses produits. Mais il est nécessaire d'analyser les contraintes liés à l'accès à ces marchés. Le niveau des coûts de facteurs ne permet pas la compétitivité de ces produits potentiels ni même une attractivité du pays en matière d'investissements directs étrangers. Une politique de réduction des coûts des facteurs permettrait un accès possible à ces marchés pour ces produits niches potentiels. Avec les conditions actuelles et s'agissant des produits de rente et produits vivriers, l'Union des Comores pourrait se positionner sur les marchés niches pour les produits Bio et viser dans un premier temps Mayotte et Maurice. Pour cela il faut professionnaliser les opérateurs et les assister pour le respect des cahiers de charge en vue de s'aligner aux exigences des importateurs afin d'accéder à ces marchés. L'organisation de la commercialisation à l'exportation aux Comores devrait se concentrer davantage sur la logistique à l'exportation. Les principales actions à mettre en palce pour l'organisation de la filière et le développement des capacités d'exportation doivent intégrer le coût lié au transport aérien-les compagnies Kenya Airways et Yemenia

[45] Dans les bases de données internationaux, il n'y pas les détails sur les types de huiles essentielles importés.

dispose des frets directs sur Nairobi et Sanaa. Mais l'Europe n'accepte pas du fret transporté par Yemenia. Il y a donc deux possibilités : Air Madagascar (qui a une ligne vers Paris une seule escale technique) ou Kenya Airways/KLM (qui opèrent avec un stop-over de 8 heures à Nairobi). Mais la Douane malgache garde le fret venant des Comores se trouvant en transit pour un contrôle dans un délai qui peut prendre une semaine. De même l'on constate que le prix du fret aérien est élevé comparativement au tarif appliqué aux concurrents. Il s'agit des tarifs officiels qui peuvent être négociés. Par exemple, le prix payé pour les exportations vers le Moyen-Orient dans le cadre de la vanille est 1.5 Euros/Kg. Alors que le prix proposé en début de négociation est de 3 Euros/Kg. Le Gouvernement doit alors négocier avec les transporteurs du fret destiné à l'exportation pour être taxé au même prix que les concurrents et vérifier si les délais de transits à Madagascar et à Nairobi est justifié par une décision des autorités malgaches et Kenyans auquel cas, il faudrait également négocier sa réduction. L'importance des marges de commercialisation dépendrait des capacités de négociation par rapport au fret aérien et du positionnement du produit sur les marchés.

Tableau 16 : Commerce intra-COMESA - Principaux produits importés, 2011

	Codes et description	mille $	% du total
1	[283] Minerais de cuivre et leurs concentrés; mattes de cuivre, cément	870402.3	11.3
2	[682] Cuivre	688443.7	9.0
3	[074] Thé et maté	423019.8	5.5
4	[661] Chaux, ciment, fabrication matériaux de construction (à l'exception du verre, argile)	348141.1	4.5
5	[334] Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux huile> 70%	299084.6	3.9
6	[121] Tabac, non manufacturé; déchets de tabac	254837.1	3.3
7	[061] Sucre, la mélasse et le miel	249083.6	3.2
8	[522] Éléments chimiques inorganiques, oxydes et sels halogènes	196653.4	2.6
9	[122] Tabac, fabriqué	161440.6	2.1
10	[287] Minerais et concentrés de métaux de base, n.d.a	144047.2	1.9
11	[642] Papier et cartons découpés en forme ou de taille, les articles	139011.6	1.8
12	[554] Savons, produits nettoyants et de polissage	134026.4	1.7
13	[676] Barres de fer et d'acier, barres, profilés, formes et sections	127096.2	1.7
14	[422] Graisses végétales fixes et huiles, brutes, raffinées, fract.	106605.8	1.4
15	[551] Matériaux huiles essentielles, parfums et saveurs	97404.56	1.3

Source : CNUCED, GlobStat

Le tableau 17 liste les 15 premiers produits exportés entre les pays COMESA. Il s'agit des matières premières et de quelques produits alimentaires. Parmi les produits exportés, il faut signaler que le sucre est exporté de la République Démocratique du Congo, du Soudan et du Kenya. Le thé et le maté sont exportés d'Egypte et du Kenya (anciennes colonies anglaises), et les produits savonniers de la République Démocratique du Congo, du Kenya et de l'Ouganda. Les légumes sont exportées officiellement par Djibouti, mais elles sont de provenance Ethiopienne. Les produits comoriens pourraient rivaliser avec certains produits originaires de la zone.

Tableau 17: Commerce intra-COMESA - Principaux produits exportés, 2011

	Codes	mille $	% du total

1	[074] Thé et maté	446325.3	5.7
2	[682] Cuivre	390055.7	5.0
3	[061] Sucre, la mélasse et le miel	364619	4.7
4	[661] Chaux, ciment, fabrication matériaux de construction (à l'exception du verre, argile)	349164.4	4.5
5	[334] Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux huile> 70%	323821.4	4.2
6	[121] Tabac, non manufacturé; déchets de tabac	294123.9	3.8
7	[325] Coke et semi-cokes de houille, de lign, de la tourbe,. Charbon de cornue	238810.2	3.1
8	[554] Savons, produits nettoyants et de polissage	180111	2.3
9	[122] Tabac, fabriqué	174475.9	2.2
10	[893] Articles, n.d.a., en matières plastiques	166527	2.1
11	[054] Legumes	162219.1	2.1
12	[001] Animaux vivants autres que les animaux de la division 03	157370.7	2.0
13	[642] Papier et cartons découpés en forme ou de taille, les articles	149782.2	1.9
14	[044] Le maïs (à l'exclusion du maïs doux), non moulus	145492.1	1.9
15	[676] Barres de fer et d'acier, barres, profilés, formes et sections	142740.2	1.8

Source : CNUCED, GlobStat

Les produits suivants pourraient être exploités comme produits ‘niches’ potentiels :

* Sucre vanillé

Les Comores ont le climat adapté pour intégrer la culture du sucre de canne ou de betterave. La culture du sucre nécessite aussi l’implantation de nouvelles technologies qui peuvent être importés des pays en voie de développement (technologies frugales). L’expansion des cultures du sucre pourrait aussi réduire les importations du sucre qui figurent parmi les 15 produits les plus importés en 2011.

Au niveau régional, la demande de sucre est en forte expansion. A Madagascar, les importations de sucre ont augmenté de 964% entre les années 2000-11 ; les importations de l’Ile Maurice ont augmenté de 160% et aux Seychelles elles sont passées de 59’000$ en 2000 à plus que 2$ million en 2011.

Le sucre vanillé est très utilisé et recherché en pâtisserie. Le mélange des gousses de vanille comorienne avec le sucre pourrait donner lieu à un produit élaboré, facile à faire et rentable.

* Miel : standard et bio

La forte demande internationale de miel et le territoire naturel (sans pesticides) des Comores représente une combinaison idéale pour élever des abeilles. Les connaissances requises pour devenir apiculteur sont faciles à apprendre et l’investissement nécessaire reste abordable. Pour soutenir les apiculteurs locaux, un TUI de 20% a été proposé dans l’Annexe 3. Des actions en amont (formation) sont également nécessaires pour l’organisation de cette filière.

* Sel

La demande mondiale du sel devrait croitre à un taux de 2.5% en 2013. La demande du sel est inélastique, vu le rôle qu'il joue dans le bon fonctionnement du corps humain, dans la conservation des produits, etc… Le sel sera acheté peu importe son prix. La situation géographique des Comores fait en sorte qu’ils peuvent devenir des exportateurs de sel marin. La technologie requise pour créer des salines est simple. Il reste à fabriquer le packaging et la distribution du produit.

* Huiles essentielles

Au cours de 5 dernières années, l'Inde a doublé ses importations d'huiles essentielles qui sont employées dans les préparations des produits de beauté et/ou dans les médecines traditionnelles. Le marché Asiatique représente un débouché potentiellement très important. Ayant un poids et volume limité, le transport des huiles essentielles devrait être assez facile. Pour soutenir ce secteur un TUI de 20% a été proposé dans l'Annexe 3.

* Autres produits manufacturés à haute intensité de main d'œuvre, tels quels les matelas ou les carrelages[46]

En s'appuyant sur le savoir faire existant, viser l'amélioration de la qualité de la marchandise produite au niveau national. Ces produits pourraient être protégés temporairement grâce à un tarif de 20%. Cela devrait être suffisant pour que la production de ces produits puisse atteindre une échelle et une proportion suffisante pour permettre une diminution des taux tarifaires.

b. Le TEC et la liste des produits sensibles

Les articles 45 et 47 du traité COMESA prévoient la création d'une Union Douanière[47] et l'article 64 l'harmonisation régionale des législations et procédures douanières parmi les 19 pays membres. L'article 64.1 (a) introduit le TEC tandis que l'article 64.2 (a) demande aux Etats membres d'adopter un système tarifaire uniforme des marchandises ayant une base commune et qu'il soit conforme aux normes internationalement acceptées. Le TEC est composé d'une structure tarifaire à 3 bandes : 0% pour les biens d'équipements et les matières premières, 10% pour les biens intermédiaires et 25% pour les produits finis. La structure TEC est très proche de celle couramment utilisé par les Comores, même si le TEC n'a pas encore été adopté. Cependant, il y a une nette différence entre les deux : le taux de la troisième bande pour le TEC est de 5 points pourcentage plus élevée que celle actuellement utilisé aux Comores.

Il faut souligner que le TEC devrait être assujetti à des révisions périodiques. Cela devrait favoriser une certaine marge de manœuvre qui devrait permettre aux Etats qui participent à l'Union Douanière de prendre en compte d'importantes questions de développement.

Les modalités de partage des revenus du TEC entre les membres de l'Union Douanière restent à établir. Il serait souhaitable que les PMA puissent bénéficier du partage des revenus plus que les autres pays non-PMA. Un critère basé sur l'état de développement du pays membre devrait être pris en compte. L'exemple de la répartition des revenues de la SACU (et la formule utilisée) pourrait être un exemple à suivre.

En ce qui concerne le système tarifaire, les Comores souhaite migrer directement au Système Harmonisé SH 2012. A présent, le TEC utilise la version SH 2007. Pour pouvoir préparer la migration au TEC pour les Comores, le TEC version SH2007 a aussi été migré en SH 2012. L'**Annexe 4** contient aussi les données relatives à cette dernière migration. Comme indiqué dans la section 8, le passage au TEC sera par

[46] Les données détaillées relatives aux échanges de ces produits ne sont pas disponibles.
[47] Ce qui implique l'abolition des droits de douane entre les pays membres du COMESA.

étapes : une étape intermédiaire en 2017, suivie par l'adoption finale du TEC en 2022. Une fois le TEC adopté, les Comores ne pourront plus changer les droits de douanes unilatéralement, mais tout changement devra être le résultat d'une concertation entre les Etats membres.

Le TEC du COMESA est en harmonie avec le TEC de la Communauté Est Africaine (CEA). Cela signifie que les États membres dans les deux unions douanières n'ont pas à choisir parmi les deux, car, le COMESA et l'EAC ont en effet progressé vers une Union Douanière unique. Ceci est en accord avec la décision des chefs d'Etat et des gouvernements du COMESA, de l'EAC et de la SADC, adoptés lors du Sommet du 22 Octobre 2008 à Kampala, comme quoi les trois organisations devraient former une Zone de Libre Echange unique et, finalement, une seule Union Douanière. Malgré ces intentions, on reste bien loin de voir une seule Union Douanière.

La liste des produits sensibles ci-dessous a été rédigée par le pays pour protéger les industries potentielles naissantes, pour des raisons alimentaires, commerciales et budgétaires. Il faut remarquer qu'aucun des produits mentionnés ici n'est inclus pour des raisons liées à l'augmentation de l'emploi. Cette liste ne sera valable que pour une période entre 3 et 5 ans.

Recommandations :

(i) taxer les hydrocarbures au taux TEC de 0%. Pour l'instant, l'électricité du pays est produite à travers des générateurs qui utilisent les hydrocarbures comme source de base. Le TUI de 20% augmente le prix final payé par la société qui gère la production et la distribution d'énergie, qui, n'ayant pas la possibilité d'augmenter les prix à la consommation (du fait qu'ils sont déjà très élevés), risque de se retourner contre l'Etat,

(ii) différencier la taxation pour le riz de luxe et le riz ordinaire. Taxer le riz de luxe et fixer le taux de taxation du riz ordinaire à 0% ;

(iii) il est nécessaire d'ajouter les codes SH à tous les produits qui figurent dans la liste[48]. Par souci de transparence, cela rendrait des termes génériques tels que « intrants » agricoles ou de pêche ou d'élevage plus précis;

(iv) voir la possibilité d'inclure dans la liste certains produits alimentaires (comme le sel ou certaines fruits ou légumes qui sont souvent inclus dans l'arrêté annuel sur le contrôle des prix) et dans le cadre d'une stratégie d'autosuffisance alimentaire, les produits tels quels les poussins, l'engrais et les semences;

(v) négocier au niveau du COMESA pour avoir la liste des produits sensibles valable pendant une période maximale de 5 ans, au lieu de 3 ans ;

(vi) les discussions sur le partage des revenus originaires du TEC devraient être fondées sur le niveau de développement des pays membres : les pays plus pauvres devraient recevoir une partie importante pour leur permettre de financer des projets destinés à appuyer le développement du pays même.

	DESIGNATION DES PRODUITS
1	matelas
2	Savon

[48] A présent, seulement deux tiers des produits ont leur code SH associé.

3	poisson
4	Huile essentielle
5	tabac
6	alcool
7	Cigarette
8	Les hydrocarbures
9	profilé
10	tôles
11	Carrelage
12	papier
13	Gaz
14	Graisse animale
15	huile
16	sucre
17	farine
18	beurre
19	bois
20	Livres, romans et autres; Documents, Bibliothécaires
23	Intrants agricoles
24	Intrants de pêche
25	Intrants élevage
26	Ciment
27	porc
28	Riz
29	meuble

c. Les règles d'origines

Avec l'introduction de la ZLE, les pays membres du COMESA[49] peuvent désormais exporter leurs produits vers les Comores en franchise de droits et sans contingent, à condition que les marchandises soient conformes aux règles d'origine établies.

Pour être considérées comme originaires, les marchandises doivent soit (1) être fabriquées à partir de matières premières ou composants qui ont été cultivés ou produits directement dans le pays exportateur du COMESA, ou (2) au moins être l'objet d'un certain degré d'ouvraison ou transformation dans le pays exportateur du COMESA.

Les produits doivent être considérés et acceptés comme ayant une origine préférentielle COMESA si :

- Les marchandises ont été entièrement obtenues ou produites dans l'État membre du COMESA (produits minéraux, végétaux, animaux vivants nés et élevés et les produits qui en dérivent, produits de la pêche, du sol ou du sous-sol); ou

[49] Excepté la République Démocratique du Congo, l'Erythrée, le Swaziland, l'Ouganda, l'Ethiopie et le Soudan (du Sud)

- Les marchandises ont été produites dans un pays membre du COMESA et que la valeur CAF des matières premières importées et utilisées dans leur production ne doit pas dépasser 60% du coût total de tous les matériaux utilisés pour leur production;

- La valeur ajoutée résultant du processus de production des biens de matériaux importés doit représenter au moins 35% du prix départ-usine des marchandises;

- Les marchandises doivent être produites dans un État membre et être classées, après le processus de production, dans une position tarifaire autre que la position tarifaire sous laquelle elles ont été importées (règle du changement de la position tarifaire - CPT).

- Les produits qui se trouvent dans la liste qui a été approuvée par les ministres en charge du commerce des pays membres du COMESA et qui sont considérés comme très importants pour le développement économique soit de l'Etat exportateur ou de la région ; et dont le processus de fabrication devrait avoir au moins 25% de la valeur ajoutée.

Des règles d'origine plus souples pour être en mesure de bénéficier d'un accès en franchise de droits sur le marché COMESA ont été convenues pour plusieurs produits, dont des vêtements, des bouteilles en PET, le thon en conserves et de produits en plastique, entre autres. Il est maintenant possible par exemple d'utiliser des tissus importés d'un autre pays pour la transformation en vêtements finis pour être ensuite exportés sur le marché COMESA sur une base en franchise de droits.

En plus, pour attirer les investisseurs et créer de l'emploi, le COMESA préconise la possibilité d'une transformation conduisant au changement de position tarifaire. Mais, ces règles d'origine qui se réfèrent à un changement de position tarifaire s'appliquent à des matières non originaires seulement qui sont utilisés dans la fabrication des produits à l'exportation (l'application de la règle 2.1 (b) (iii) du protocole du COMESA sur les règles d'origine).

Concernant la fabrication des produits 'niche' et à fort potentiel, comme les épices, le miel, le sucre, les matelas, les produits savonniers …, ces produits pourront être considérés comme produits aux Comores, même s'ils utilisent des produits importés pour la fabrication, à condition que ces matières importés soient classées dans une position SH tarifaire différente de celle du produit fini[50].

Pour démontrer au pays importateur que les marchandises ont été produites dans le pays d'origine, un document doit être joint aux autres documents tels que facture, etc qui donne la confirmation de l'origine des marchandises. C'est ce qu'on appelle un certificat d'origine du COMESA. Si un État membre expédie des marchandises à un autre membre sans y attacher ce certificat, ces produits ne pourront pas bénéficier d'un traitement discriminatoire. Les certificats d'origines sont délivrés par les deux Bureaux d'Origines existants (un à la Grand Comores et l'autre à Anjouan) et ils sont coordonnés par un bureau de coordination basé à Moroni. Un certificat d'origine peut être obtenu en un jour pour les produits originaires du règne végétal et animal, et en trois jours pour les produits qui ont subi une transformation.

Le principal défi de l'administration et dans l'application des règles d'origine inclut la non-reconnaissance du certificat d'origine en raison de changements des signataires autorisés. D'autres défis comprennent: l'imposition de nouvelles mesures ou des

[50] Comme établi dans la liste des procès nécessaire pour l'application de la règle 2.1(b)(iii) du Protocol COMESA sur les règles d'origine (CS/TCM/TC/XX/22(a)).

règlements qui se traduisent par des obstacles techniques non-tarifaire au commerce; différentes interprétations des règles d'origine (par exemple le critère de la valeur ajoutée); résolution lente des différends commerciaux; la difficulté d'adopter des nouvelles technologies pour l'identification des signataires autorisés.

Recommandations :

(i) Une connaissance approfondie sur COMESA semble se limiter aux fonctionnaires clés du gouvernement qui sont responsables de délivrer et vérifier les certificats d'origine. La capacité locale du personnel du front office pour déterminer si oui ou non un produit serait admissible en vertu des règles existantes devrait être renforcée. Des actions de jumelage entre pays du COMESA devraient être proposées pour bénéficier de plusieurs formations.

(ii) Il faudrait réduire le temps nécessaire pour obtenir le certificat d'origine. Introduire des automatismes, si nécessaires, qui peuvent rationaliser la procédure ;

(iii) Il est important que les Comores arrivent à avoir une bonne connaissance et utilisation des règles d'origines COMESA pour pouvoir augmenter leurs exportations dans le groupe régional.

(iv) voir la possibilité d'avoir un troisième Bureau d'origine à Mwali.

d. L'APE et le COMESA

Bien qu'il ne s'agisse que d'un problème potentiel futur, l'entrée en vigueur de l'APE complet entre quatre pays membre du COMESA (l'Ile Maurice, Madagascar, les Seychelles et le Zimbabwe) et l'UE pose un problème potentiel aux autres pays signataires de l'Union Douanière (UD), mais toujours en négociation avec l'UE sur l'APE. Le risque est que les produits européens puissent rentrer sans frais dans un des quatre pays signataires pour ensuite circuler hors frais parmi les marchés des autres pays COMESA.

Des mesures de sauvegarde (de la production nationale et contre les pratiques commerciales illicites) sont l'objet des discussions entre les pays signataires et les non-signataires. Il est important que les Comores gardent la possibilité de recourir à une forme de protection. La libéralisation serait une menace à la production locale si des mesures de défense commerciale ne sont pas prévues pour instaurer un environnent économique de concurrence loyale et transparente.

2. L'Accord Tripartite - COMESA, EAC et SADC

Les Comores ont aussi la possibilité de participer à l'accord tripartite entre le COMESA, la SADC et l'EAC dont le but est de former une seule zone économique commerciale entre 26 pays. Le Traité d'Abuja de 1991 prévoit l'intégration économique de l'ensemble de l'Afrique en une union douanière continentale d'ici 2019.

Le but de l'accord tripartite est de créer une zone de libre échange[51] et un marché commun (en combinant les zones de libre échanges du COMESA ; EAC et SADC)

[51] En éliminant les tarifs, les barrières non-tarifaires et toute autre restriction au commerce, augmentant l'accès au marché des pays partenaires.

entre 834 millions de personnes[52] (avec un PIB réel moyen de 973$[53], un PIB combiné de 1.3$ milliards) et d'augmenter ainsi la part du commerce[54] intra-zone tripartite, qui actuellement est de l'ordre de 10% du PIB combiné. Le tripartite donnerait aussi la possibilité de s'acquitter d'une seule contribution et de réduire ainsi le coût lié à la participation régionale.

Indubitablement, la possibilité d'accéder à un marché si vaste pourrait offrir des avantages pour les Comores. Les produits comoriens pourraient trouver d'autres acheteurs potentiels, le coût des importations pourrait baisser, grâce à une stratégie de substitution des importations, et les initiatives au niveau régional seraient harmonisées. De plus, les Comores pourraient attirer des IDE, y compris des investissements en provenance des pays plus développés de la région.

Cependant, la balance commerciale entre les Comores et la zone tripartite est largement déficitaire[55]. Dans l'état actuel, il est difficile que le pays puisse augmenter ses exportations vers la zone tripartite, mais il pourrait bénéficier d'une réduction des coûts des importations. Cela pourrait aggraver la balance commerciale.

A présent, les Comores exportent 110'000$ vers les pays du COMESA, mais elles importent 29$ millions. Elles exportent 71'000$ des produits manufacturés, dont 21'000 en containers métalliques et 15'000 de tissu tissé. D'autre part, elles importent 13$ million en produits primaires et 16$ millions des produits manufacturés, dont la moitié est représentée par des produits à forte intensité de main d'œuvre.

Les Comores exportent 83'000$ vers les pays du SADC, principalement des produits primaires et des produits alimentaires (68'000$). Elles importent 34$ millions, dont un tiers est composé par des produits alimentaires. Elles importent aussi des produits à haute intensité technologique (avions).

Bien qu'il n'y ait pas de données sur les exportations comoriennes vers la zone EAC, les Comores importent 16$ millions, dont la moitié est représentée par des produits manufacturés à haute intensité de main d'œuvre (verrerie).

Il faut signaler que les importations comoriennes en provenance des pays de la zone tripartite ont augmenté à un taux annuel moyen de 16.5%, dans les dix dernières années. Par ailleurs, les exportations comoriennes vers les pays du COMESA ont eu un taux de croissance moyen annuel de -0.8%, tandis que les exportations vers le SADC ont augmenté à un taux annuel moyen de 9.6%.

En ce qui concerne l'afflux des IDE en provenance des pays de la zone tripartite, le niveau d'attractivité des Comores dépendra de l'état de ses infrastructures, de la compétence de sa force de travail, de la productivité locale, de la facilité à faire du commerce, la stabilité politique, et aussi des incitations fiscales.

Il sera nécessaire que la zone tripartite développe un ensemble de règles d'origine qui ne sont pas trop restrictives, tout en étant efficaces pour distinguer les marchandises en provenance des pays de la zone de ceux de provenance externe. Les règles actuelles d'origine du COMESA et de l'EAC pourraient être le point de départ des négociations car elles sont une structure similaire. Les règles d'origine de la zone

[52] Le taux de croissance de la population de la zone tripartite est estimé à 2.4%.
[53] La moyenne COMESA est de 705$, la moyenne EAC est de 466$, et la moyenne SADC est de 1749$.
[54] Importations et exportations
[55] C'est difficile de donner un total car les données récentes relatives aux exportations des Comores vers les pays EAC ne sont pas disponibles.

tripartite devraient promouvoir la valeur ajoutée dans la région. **Cela pourrait se faire (i) localement, en permettant l'approvisionnement des produits fabriqués localement par le cumul des origines (grâce auquel un produit peut être progressivement transformé dans plus d'un État partenaire de la zone tripartite avant d'être exporté), ou (ii) en introduisant des règles d'origines souples qui permettrait l'approvisionnement des intrants par les fournisseurs les plus compétitives à l'intérieur ou à l'extérieur de la zone tripartite.**

Actuellement, la participation à ces trois groupements régionaux présuppose le paiement des cotisations annuelles de façon additionnelle. Les cotisations dépendent de plusieurs critères dont le PIB, les échanges commerciaux et la population. La cotisation annuelle des Comores au COMESA est de 99'000$. La cotisation pour le SADC serait de l'ordre de 1$ million. A court terme, ces paiements pourraient être hors de porté du pays. La participation éventuelle des Comores à l'accord tripartite semble être une possibilité de long terme. Avant d'aller en avant avec une participation pleine et entière à la zone tripartite, il est nécessaire d'avoir une idée claire des coûts et des bénéfices qu'une telle participation pourrait engendrer.

Dans l'immédiat, le développement des infrastructures, des capacités productives, et l'amélioration de la productivité semblent être prioritaires, car, sans cela, il y a des risques que les coûts dépassent de loin les avantages.

Les Comores devraient être capables de bénéficier pleinement des avantages représentés par le COMESA avant de s'engager dans d'autres accords commerciaux régionaux et, **au même temps, explorer les conséquences de la Tripartite avant qu'elle ne soit opérationnelle.**

3. L'Organisation de la Conférence Islamique (OCI)

L'Organisation de la Conférence Islamique, qui comprend 56 pays, a parmi ses objectifs la solidarité islamique et le renforcement de la coopération entre les Etats membres, dans les domaines économiques, sociaux, et culturels (Charte de Djeddah du 1972). Actuellement, les Comores commercent en large majorité avec deux pays seulement : les Emirats Arabes Unis (63% des importations des Comores en provenance de l'OCI) et le Pakistan (19% des importations des Comores en provenance de la OCI). Le riz représente 90% des importations en provenance du Pakistan, alors que les importations des Emirats Arabes Unis sont plus variées et couvrent plusieurs produits :

- produits agroalimentaires (20% du total)
- produits manufacturés (80% du total)
    - véhicules routiers (32% du total)
    - remorques (26% du total)
    - pompes (12% du total)

En ce qui concerne les exportations comoriennes vers les pays de l'OCI, les données sont biaisées par le problème évoqué dans l'encadré 4. Plus de 90% des exportations comoriennes vers l'OCI sont composées de bateaux et navires destinés à la Turquie et l'Arabie Saoudite. Ces exportations couvrent 42% des exportations totales des Comores (voir tableau 10).

Il serait souhaitable de diversifier les importations, de mieux exploiter le commerce entre pays Arabes. Actuellement les Comores commercent très peu avec les autres pays africains de l'OCI.

La possibilité de devenir un carrefour du commerce entre les pays arabes du golfe et les pays arabes africains devrait être développé et exploité. Les atouts des Comores vont être clés pour réaliser cette vision. Il est important de faire valoir la coopération entre les états membres de l'OCI pour qu'ils se mobilisent pour aider les pays membres les moins développés, en donnant la priorité à la mise à niveau des infrastructures (routières, portuaires, énergétiques, et touristiques).

En tant que membre de la Ligue Arabe, les Comores peuvent entrer dans la grande zone arabe de libre-échange. A présent, 18 des 22 membres[56] de la ligue Arabe ont signé un traité visant à éliminer toutes les barrières commerciales existantes entre eux, en abaissant leurs droits de douane sur les produits industriels et sur les produits agricoles. Pour les Comores, les recommandations décrites dans la section sur le COMESA s'appliquent aussi à cette zone de libre échange.

a. Investissements

Actuellement, les investissements directs étrangers en provenance de l'OCI vers les autres pays de l'OCI s'élèvent à 134$ milliards, contre 55$ milliards vers les pays non-OCI. Les pays qui investissent le plus dans la zone OCI sont l'Arabie Saoudite, la Turquie et l'Indonésie. Malheureusement, les données ne nous donnent pas la possibilité de voir quels sont les pays qui bénéficient de ces investissements.

Il est probable que les IDE engagés aux Comores dans les cinq dernières années viennent des pays les plus développé de l'OCI. Ces investissements sont importants car ils représentent une partie conséquente du capital fixe brut des Comores.

Le système incitatif fiscal déjà en place aux Comores devrait être suffisant pour accroitre l'investissement direct étranger (greenfield investments). Etant donné qu'une bonne partie des investissements de provenance des pays du golfe sont 'publiques', la diplomatie comorienne a un rôle de communication et de promotion important auprès de ces investisseurs potentiels.

En outre, le modèle de joint-venture entrepris avec succès entre le DP world of Dubai et le Gouvernement de Djibouti pour l'exploitation du port de Djibouti, à travers un partenariat public-privé (PPP), pourrait être répliqué au port de Moroni ou d'Anjouan (déjà eaux profondes). La localisation géographique des Comores, ainsi que la possibilité d'avoir un port opérationnel tout au long de l'année grâce à l'absence de cyclones ou de mauvaises conditions climatiques, pourrait être un avantage significatif pour la création d'un tel PPP.

b. Tourisme

Depuis la fermeture de l'hôtel Galawa, le développement de ce secteur demeure limité à un tourisme d'affaire et à un tourisme affinitaire. Les arrivées sont passées en 2000 de 23893 arrivées à 18765 arrivées en 2011. Le développement touristique des

[56] Tous les membres de la ligue arabe, excepté l'Algérie, le Djibouti, les Comores et la Mauritanie.

Comores est actuellement confronté à des obstacles importants qui nuisent fortement à la croissance du secteur. Il s'agit entre autre des tarifs élevés des liaisons aériennes, de l'absence de vols directs vers l'Europe et le manque des infrastructures et de main d'œuvre qualifiée. Comme c'est le cas pour les autres petits pays insulaires de la région, le développement du secteur touristique représenterait un avantage considérable pour l'économie, l'emploi et pour les perspectives du développement du pays. Un état des lieux et un diagnostic sur le tourisme aux Comores révèle que l'expérience du Galawa Beach montre qu'il est important de diversifier, si le potentiel le permet, les modèles de développement touristique pour ne pas dépendre d'une seule catégorie de projets ou d'opérateurs. Les Comores peuvent développer plusieurs modèles à travers un Plan de Développement et d'Aménagement du Tourisme et une politique de promotion des investissements appropriés. L'offre actuelle est limitée en capacité, fragmentée et inégale en qualité. Les aléas en matière de transport sont trop importants pour intéresser les Tour Opérateurs européens, notamment français qui se limitent à proposer Mayotte. La destination Comores reste en marge du processus en cours des îles Vanille, faute de structuration suffisante du secteur tourisme permettant d'allouer les ressources nécessaires pour en faire partie. La destination est confidentielle et méconnue sur le marché européen traditionnel des pays de l'Océan Indien attirant un nombre limité de voyageurs, souvent des backpackers. Le capital touristique est important mais n'est pas valorisé faute d'aménagement et de système de gestion adéquats. La volonté politique est exprimée mais peine à se traduire en actions concrètes: les partenaires privés identifiés ont été défaillants et le budget de la direction nationale du tourisme (USD 9.000) est largement insuffisant pour assurer le monitoring du secteur[57].

La stratégie de développement du secteur semble être nécessaire. Elle pourrait intégrer le marché des pays arabes du golfe, qui trouveraient aux Comores un pays respectueux des principes religieux, arabophones, avec des atouts géographiques importants. Ces touristes pourraient simultanément financer les infrastructures hôtelières et diversifier ainsi l'offre des services touristiques, incluant le développement d'un secteur touristique de haute gamme.

4. La Commission de l'Océan Indien (COI)

Les Etats de la COI partagent les caractéristiques suivants : l'isolement, l'étroitesse des marchés (excepté Madagascar), la fragilité environnementale, l'exposition aux catastrophes naturelles et une identité commune. La COI représente un atout important pour défendre les intérêts insulaires au niveau des grands espaces régionaux et internationaux.

De plus, les axes prioritaires de la COI étant (1) la coopération diplomatique, (2) la coopération économique et commerciale, (3) la coopération dans le domaine de l'agriculture, de la pêche et de la conservation des ressources, (4) la coopération dans les domaines culturels, scientifiques, techniques, l'éducation et la justice, et (5) promotion de l'indo-océanité ; devraient être mieux exploité par les Comores. Les axes (2) et (3), en particulier, devraient être des priorités. En dépit des accords de coopération économique entre les états membre de la COI, les Comores n'ont pas augmenté leur exportations vers les autres pays membres.

[57] Données communiquées par l'atelier sur le tourisme du mois de février 2013 animé par un expert de la BM.

Actuellement, les Comores exportent 94'000$ vers Madagascar et 15'000$ vers l'Ile Maurice[58]. Les exportations sont principalement composés de :

	Madagascar		Ile Maurice
Produits agroalimentaires (huiles et gras animale)	24'000$	Produits agroalimentaires (poisson et crustacés)	12'300$
Textiles	23'000$	Epices	9'900$
Container métalliques	21'000$	Huiles essentielles	2'300$

Source : UNCTAD Globstat

Par ailleurs, les Comores importent 8.8$ millions de Madagascar et 9.3$ millions de l'Ile Maurice. Les importations sont principalement composé de :

	Madagascar		Ile Maurice
Produits agroalimentaires (fruits et légumes)	2.9$ millions	Produits agroalimentaires (céréales)	3.7$ millions
Combustibles	2.1$ millions	Cément	1.7$ millions
Liège et bois	0.7$ millions	Textiles	0.8$ millions

Source : UNCTAD Globstat

La balance commerciale des Comores est largement déficitaire par rapport à ces deux pays. Il serait important de vérifier quels types de fruits et légumes en provenance de Madagascar sont importés et qui donc ne peuvent pas être produits localement. Les données ne donnent pas ce niveau de détail. Pour réduire le déficit commercial, il serait bien d'augmenter la production locale de ces fruits et légumes, ainsi que des céréales, pour réduire graduellement les importations.

Les exportations d'huiles essentielles et des épices avec l'Ile Maurice devraient être renforcées en proposant des produits avec une meilleure valeur ajoutée, comme l'essence de vanille, la vanille moulue, etc …. La distance entre l'Ile Maurice et les Comores limite, pour le moment, un commerce en produits agroalimentaires, faute d'un service de transport peu performant et dépassé. Parallèlement, le commerce avec Madagascar doit être promu en essayant de conquérir de nouveaux marchés pour les produits comoriens.

Le prix souvent élevé des produits comoriens représente un facteur limitant pour une stratégie agressive de promotion des exportations. Dans les sections précédentes, les problèmes liés aux coûts des facteurs et aux prix des produits qui ne suivent pas les règles de la demande et de l'offre ont déjà été abordés et des solutions proposées.

[58] Absence des données pour les Seychelles et pour l'île de la Réunion

Les Comores devraient pouvoir tirer profit de l'expérience de ces deux îles pour leur propre développement. Les expériences réussies pour le développement d'un pays peuvent souvent être répliquées dans des conditions de marchés similaires.

Annexe 1: La loi de Thirlwall

Théoriquement, sur le long terme, aucun pays ne peut se développer plus rapidement qu'au taux correspondant à l'équilibre de la balance des transactions de compte courant, à moins de pouvoir financer des déficits toujours croissants par des injections de capitaux. C'est là l'idée que sous-tend le modèle de croissance encadrée par les contraintes de balance des paiements (Thirlwall, 1979). L'expérience montre que la plupart des pays en développement voient leur demande subir les contraintes de la balance des paiements, même si pendant de courtes périodes la contrainte peut être levée par des apports de capitaux ou des transferts financiers; mais on sait, d'expérience, que le ratio maximal du déficit courant par rapport au PIB qui pourra être compensé par des flux financiers privés est de l'ordre de 2 à 3 % (Thirlwall, 2003).

Chacune des composantes de la demande contient une part d'importation, qui est essentielle pour la poursuite de l'activité économique et du développement en cours, et les pays ont besoin de devises pour payer ces importations. En général, ce sont les recettes d'exportation qui sont la source la plus importante (et en bien des manières la plus souhaitable) de devises. Toutefois, si le taux de croissance des exportations ne suffit pas à assurer un approvisionnement suffisant en devises, le pays est contraint de chercher à attirer des flux de capitaux pour financer la différence entre la valeur des importations et les avoirs en devises que procurent les exportations; si cela ne se produit pas, il faut parvenir à maîtriser la demande sur le long terme pour assurer l'équilibre de la balance des paiements.

La production totale d'un pays (Y) est donc composée de biens domestiques (C) ainsi que des biens qui sont exportés (X). Tous les revenus sont dépensés pour la consommation des biens domestiques (C) et de biens importés (M). Si on inclut les prix domestiques ($\mathrm{P_t}$) et étrangers ($\mathrm{P_t^*}$), ainsi que le taux de change (E_t) on peut écrire cette équation comme suive :

$$\mathrm{P_t\,C_t + P_t\,X_t \;=\; P_t\,C_t + P_t^*E_t\,M_t}$$

Sous-traitant $\mathrm{P_t\,C_t}$ des deux côtés, on obtient la contrainte par la balance de payement.

$$P_t\,X_t = P_t^*\,E_t\,M_t$$

L'équation peut être transformée en prenant le logarithme naturel. Les lettres minuscules peuvent être interprétées comme des taux de changement.

$$(1)\quad p_t + x_t = p_t^* + e_t + m_t$$

Les fonctions d'importation (M_t) et d'exportation (X_t) peuvent être transformées de manière similaire.

$$M_t = \left(\frac{P_t^*E_t}{P_t}\right)^{\psi} Y_t^{\pi}$$

$$X_t = \left(\frac{P_t}{P_t^*E_t}\right)^{\omega} Z_t^{\varepsilon}$$

$$(2)\quad m_t = \psi(p_t^* + e_t - p_t) + \pi(y_t)$$

$$(3) \quad x_t = \omega(p_t - e_t - p_t^*) + \varepsilon(z_t)$$

Z_t est le revenu mondial, π est l'élasticité des importations relatives au revenu et ε est la même élasticité des exportations relatives aux revenus mondiaux. Les coefficients ψ et ω sont les élasticités respectives relatives aux prix.

Les équations (2) et (3), peuvent être intégrées dans l'équation (1), qui se simplifie comme suit :

$$p_t + \eta(p_t - e_t - p_t^*) + \epsilon(z_t) = p_t^* + e_t + \psi(p_t^* + e_t - p_t) + \pi(y_t)$$

$$\pi y_t = p_t - p_t^* - e_t + (\eta + \psi)(p_t - e_t - p_t^*) + \epsilon(z_t)$$

$$(4) \quad y_t = \left\{\frac{(p_t - p_t^* - e_t) + (\eta + \psi)(p_t - e_t - p_t^*) + \epsilon(z_t)}{\pi}\right\}$$

On assume aussi que la parité du pouvoir d'achat s'applique. Ceci implique qu'à long-terme, les taux de changes réels soient stables. Si, par exemple, le taux de change nominal change, les prix relatifs doivent s'adapter pour rééquilibrer le taux de change réel qui existait auparavant. Si on inclut cette équation dans (2) et (3), elles se simplifient de la façon suivante:

$$m_t = \pi * y_t$$

$$x_t = \epsilon * z_t$$

Similairement, l'équation (4) se simplifie pour :

$$y_t = \frac{x_t}{\pi}$$

Même si le modèle résulte dans une équation très simple ($y_t = \frac{x_t}{\pi}$), l'application empirique ne l'est pas autant. Le problème est le suivant : il faut trouver une mesure de y_t estimée à partir de x_t et π) qui soit suffisamment proche à la valeur réelle. Pour cela, il faut pouvoir montrer que les deux séries ont une relation de co-intégration.

Un modèle de « vector error correction models » (VECM) est utilisé. Ce modèle a l'avantage de tester s'il existe une relation à long-terme entre variables. Si c'est le cas, la déviation de l'équilibre sera corrigée dans les périodes à venir (pour cela le nom *error correction ou correction de l'erreur*). Un VECM est un « vector autoregression » (VAR), qui est estimé utilisant les premières différences, mais il corrige l'erreur en utilisant une variable de contrôle additionnel. Un test pour une relation de coi-ntégration consiste à trouver si le terme de correction a un rôle statistiquement significatif.

Deux autres tests peuvent être utilisés, notamment le *Engle-Granger test* ainsi que le *Johansen trace test*. Les trois tests sont appliqués pour savoir si dans le cas des Comores, les exportations et le PIB partagent une relation de coi-ntégration.

Sources:

Thirlwall, A.P. (1979). “The balance of payments constraint as an explanation of international

growth rate differences”, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 128: 45-53.

Thirlwall, A. P. (2003). *Trade, the Balance of Payments and Exchange Rate Policy in Developing Countries.* Cheltenham: Edward Elgar.

Annexe 2
Méthodologie pour le calcul du taux de change effectif réel et le taux de change effectif nominal

Le taux de change effectif nominal (NEER) est la moyenne géométrique pondérée des taux de change nominaux bilatéraux d'un pays sans considérer les changements des prix d'un pays par rapport aux changements des prix des ses partenaires commerciaux. Le NEER montre l'ampleur du changement du taux de change d'un pays par rapport aux taux de change des ses partenaires commerciaux. Une référence temporelle est aussi prise en compte, à travers l'identification d'une année base. Les changements du NEER ne reflètent ni les changements du pouvoir d'achat, ni les changements dus à la compétitivité des produits nationaux, particulièrement les exportations. Pour cela le calcul d'un taux de change effectif réel est nécessaire.
Le taux de change effectif réel (REER) est la moyenne pondérée des taux de change réels d'une devise par rapport aux devises de ses partenaires commerciaux majeurs. Les poids des pays dans le commerce total du pays de référence sont nécessaires pour le calcul des indicateurs des taux de change effectifs. Les poids reflètent l'importance relative des partenaires commerciaux sur la base de leur commerce total (importations et exportations).

Les poids sont calculés sur la base de la formule ci-dessous :

$$W_i = \frac{M_i + X_i}{\sum_{i=1}^{n} X_i + \sum_{i=1}^{n} M_i}$$

W_i – poids du pays i dans le commerce totale des Comores. La somme de tous les Wi donne 1.
M_i – importations des Comores du pays i
X_i – exportations des Comores vers le pays i
$\sum_{i=1}^{n} X_i$ -- exportations des Comores vers ses partenaires commerciaux
$\sum_{i=1}^{n} M_i$ -- importations des Comores des ses partenaires commerciaux.

L'année de référence choisie est 2005, milieu d'une décennie caractérisée par une forte croissance des partenaires, suivie par une crise économique de grande envergure. Le NEER pour l'année *t* est calculé de la façon suivante :

$$NEER_t = (NBER_{1t})^{W1t} * (NBER_{2t})^{W2t} * ..... * (NBER_{16t})^{W16t}$$

Où le taux de change bilatérale nominale (NBER) entre des devises (x,y) au temps t est calculé comme suit:

$$NBER_{x,y,t} = 100 * (ER_{x,y,t} / ER_{x,y,o})$$

Et le ER c'est le taux d'échange du Franc comorien vers chacune des devises des partenaires commerciaux pour la période t, comparé à ce de l'année base 0.
La formule pour le calcul du taux de change réel bilatéral est la suivante :

$$RBER_{x,y,t} = 100*(ER_{X,Y,t} / ER_{X,Y,0})*(CPI_{X,t} / CPI_{Com,t})$$

IPC – indicateur des prix à la consommation pour la période t relative à l'année base 0.

La formule pour le calcul du REER est la suivante :

$$REER_t = (RBER_{1t})^{W1t} * (RBER_{2t})^{W2t} * ..... * (RBER_{xt})^{Wx,t}$$