



**MINISTERE DU COMMERCE ET DE LA CONSOMMATION**

**AUTORITE NATIONALE CHARGEE DES MESURES CORRECTIVES COMMERCIALES  
(ANMCC)**

**QUESTIONNAIRE D'ENQUETE  
POUR LA MISE EN ŒUVRE DES MESURES ANTIDUMPING  
SUR LES IMPORTATIONS DE MARGARINE**

\* \* \* \* \*

**Questionnaire destiné aux producteurs et/ou exportateurs de  
margarine vers Madagascar**

**NB** : Les réponses aux questionnaires doivent être présentées obligatoirement sous deux versions :  
confidentielle et non confidentielle.

**CE QUESTIONNAIRE DOIT ETRE RENDU AVANT LE : 08 juin 2026**

**COORDONNEES DE L'AUTORITE CHARGEE DE L'ENQUETE**

**Adresse** : Bâtiment MAISON DES PRODUITS – 67HA, 1<sup>er</sup> étage –  
Antananarivo 101- Madagascar

**Personnes à contacter pour toutes informations en cas de difficultés dans le  
remplissage du questionnaire :**

| <b>Nom</b>                       | <b>Qualité</b>                                       | <b>Tél.</b>              | <b>E-mail</b>       |
|----------------------------------|--|--------------------------|---------------------|
| <b>ANDRIANARISON<br/>Francia</b> | Chef de service du<br>dumping et de la<br>subvention | <b>+261 34 05 441 58</b> | sds.anmcc@gmail.com |

## SECTION A - RENSEIGNEMENTS GENERAUX

Cette section demande des informations organisationnelles et financières de base concernant votre entreprise. Toute modification des informations fournies au cours de l'enquête doit être immédiatement signalée à l'autorité chargée de l'enquête.

### A – 1 Identité de l'entreprise

Raison sociale/ Nom :

Forme juridique :

N° de registre de commerce :

Adresse :

Téléphone :

E-mail :

Personne à contacter et sa fonction dans l'entreprise :

Nom et prénom :

Fonction :

E-mail :

Tél :

Si vous souhaitez désigner un représentant légal pour vous assister dans cette enquête, fournissez les détails suivants :

Nom et Prénom :

Organisation :

Adresse :

Email :

Téléphone :

### A - 2 Renseignements sur l'entreprise

1. Liste des principaux actionnaires dans l'entreprise qui possèdent plus de 1% des actions pendant la période d'enquête

| Nom de l'actionnaire | Pays d'origine | Pourcentage des actions | Activité de l'actionnaire |
|----------------------|----------------|-------------------------|---------------------------|
|                      |                |                         |                           |
|                      |                |                         |                           |
|                      |                |                         |                           |
|                      |                |                         |                           |

3. Fournir un schéma décrivant la structure hiérarchique et d'organisation de l'entreprise. Ce schéma devrait montrer toutes les unités impliquées dans la production, les ventes et la distribution du produit concerné aussi bien au niveau du marché domestique que d'exportation.
4. Fournir une liste de produits fabriqués et/ou vendus par l'entreprise. Si les produits appartiennent à des groupes de produits différents, indiquer lesquels.

5. Indiquer la structure mondiale et les affiliations de l'entreprise, y compris les sociétés mères, les filiales ou les autres entreprises apparentées.
6. Filiales ou autres sociétés apparentées, dans tous les pays, concernées par le produit en question

| Nom, adresse, téléphone de la société apparentée | Cocher si relation avec le produit concerné | Liste des activités | Cocher si fabricant du produit concerné | Cocher si fournisseur du fabricant du produit concerné | Pourcentage des actions de votre société dans société apparentée | Pourcentage des actions des sociétés apparentées dans votre société |
|--|---|---------------------|---|--|--|---|
|  |   |                     |   |  |  |   |
|  |   |                     |   |  |  |   |
|  |   |                     |   |  |  |   |
|  |   |                     |   |  |  |   |

7. Dans tous les cas, décrire la nature de votre parenté. Déclarer si vous avez en commun avec l'une de ces entités, des membres du Conseil d'Administration ou des Directeurs principaux. Si c'est le cas, identifier ces personnes et la nature de leurs affiliations réciproques. Joindre des copies des arrangements entre les parties.
8. Spécifier en détail les liens financiers ou contractuels et de partenariat avec d'autres sociétés concernant la Recherche et Développement, la production, les ventes, l'autorisation technique et brevet ou d'autres accords concernant le produit en question.

**SECTION B - DESCRIPTION DU PRODUIT OBJET DE L'ENQUETE**

**B - 1 Champs de l'enquête**

Produit objet de l'enquête : Margarine  
 Position SH : 15171000, 15179010, 15179020, 15179090

**B - 2 Spécifications du produit**

**1. Produits exportés vers Madagascar leurs aspects physiques et spécifications techniques**

| Référence du produit | Nom du produit | Aspects physiques (marque, dimension, poids, design ...) | Spécifications techniques (compositions...) |
|----------------------|----------------|--|---|
|                      |                |  |   |
|                      |                |  |   |
|                      |                |  |   |

Veuillez fournir le processus de production du produit que vous exportez vers Madagascar.

**2. Produits vendus sur votre marché domestique, leurs aspects physiques et spécifications techniques**

| Référence du produit | Nom du produit | Aspects physiques (marque, dimension, poids, design ...) | Spécifications techniques (compositions...) |
|----------------------|----------------|--|---|
|                      |                |  |   |
|                      |                |  |   |
|                      |                |  |   |

**3. Références des produits vendus sur les marchés d'exportation autres que Madagascar, leurs aspects physiques et spécifications techniques**

| Référence du produit | Nom du produit | Aspects physiques (marque, dimension, poids, design ...) | Spécifications techniques (compositions...) |
|----------------------|----------------|--|---|
|                      |                |  |   |
|                      |                |  |   |
|                      |                |  |   |

**4. Expliquer toutes autres différences, s'il y en a, entre les types du produit concerné énumérés dans les tableaux ci-dessus et, vendus par votre entreprise et les entreprises apparentées sur le marché domestique et ceux exportés vers Madagascar (procédés de production, matières premières utilisées et tous les autres facteurs aboutissant à une différenciation entre les types de produits).**

**B - 4 Comparaison de vos produits d'exportation et des produits fabriqués à Madagascar**

| Modèle des produits exportés par votre société et sociétés apparentées | Référence du produit | Modèle des produits fabriqués à Madagascar |
|--|----------------------|--|
|  |                      |  |
|  |                      |  |
|  |                      |  |

**SECTION C - STATISTIQUES D'EXPLOITATION**

**C - 1 Chiffre d'affaires**

1. Chiffre d'affaires de l'Entreprise

|  | Année 2023           |                    | Année 2024           |                    | Année 2025           |                    |
|--|----------------------|--------------------|----------------------|--------------------|----------------------|--------------------|
|  | Clients indépendants | Clients apparentés | Clients indépendants | Clients apparentés | Clients indépendants | Clients apparentés |
| Chiffre d'affaires de la société sur le produit concerné |                      |                    |                      |                    |                      |                    |
| Marché domestique  |                      |                    |                      |                    |                      |                    |
| Madagascar   |                      |                    |                      |                    |                      |                    |
| Autres pays  |                      |                    |                      |                    |                      |                    |

|  | 2025 (Janv – Mars)   |                    | 2026 (Janv - Mars)   |                    |
|--|----------------------|--------------------|----------------------|--------------------|
|  | Clients indépendants | Clients apparentés | Clients indépendants | Clients apparentés |
| Chiffre d'affaires de la société sur le produit concerné |                      |                    |                      |                    |
| Marché domestique  |                      |                    |                      |                    |
| Madagascar   |                      |                    |                      |                    |
| Autres pays  |                      |                    |                      |                    |

2. Chiffre d'affaires consolidé avec ceux des sociétés apparentées

|  | 2023 | 2024 | 2025 | 2025 (Janv<br>– Mars) | 2026 (Janv<br>– Mars) |
|--|------|------|------|-----------------------|-----------------------|
| Chiffre d'affaires sur le produit concerné |      |      |      |                       |                       |
| Marché domestique                          |      |      |      |                       |                       |
| Madagascar                                 |      |      |      |                       |                       |
| Autres pays                                |      |      |      |                       |                       |

**C - 2 Quantité et valeur totales des ventes**

1. Ventes du produit concerné effectuées par l'entreprise **aux acheteurs non apparentés** :

|                                    | 2023 | 2024 | 2025 | 2025 (Janv<br>– Mars) | 2026 (Janv<br>– Mars) |
|------------------------------------|------|------|------|-----------------------|-----------------------|
| <b>Volume des ventes</b>           |      |      |      |                       |                       |
| Sur votre marché domestique        |      |      |      |                       |                       |
| Pour l'exportation à Madagascar    |      |      |      |                       |                       |
| Pour l'exportation aux autres pays |      |      |      |                       |                       |
| Volume total des ventes            |      |      |      |                       |                       |
| <b>Valeur des ventes</b>           |      |      |      |                       |                       |
| Sur votre marché domestique        |      |      |      |                       |                       |
| Pour l'exportation à Madagascar    |      |      |      |                       |                       |
| Pour l'exportation aux autres pays |      |      |      |                       |                       |
| Valeur totale des ventes           |      |      |      |                       |                       |

2. Fournir un tableau similaire pour chaque filiale ou autre société apparentée qui vendent le produit concerné.

3. Fournir un tableau similaire indiquant le total des ventes du produit concerné fabriqué par l'entreprise et toutes les filiales ou les autres sociétés apparentées.

**C - 3 Production et capacité de production**

1. Production et capacité de production de l'entreprise et des sociétés apparentées :

| Années                        | 2023 | 2024 | 2025 | 2025 (Janv<br>– Mars) | 2026 (Janv<br>– Mars) |
|-------------------------------|------|------|------|-----------------------|-----------------------|
| Capacité de production        |      |      |      |                       |                       |
| Production actuelle en volume |      |      |      |                       |                       |
| Achats du produit concerné    |      |      |      |                       |                       |

2. Si l'entreprise fabrique le produit concerné à Madagascar, les renseignements mentionnés ci-dessus devraient également être fournis dans des tableaux séparés pour l'unité de production en question.
3. Veuillez donner tous les détails de projets futurs pour démarrer la production ou augmenter sa capacité (y compris ceux à Madagascar).

**C - 4 Stocks**

1. Pour l'entreprise

|                                  | Stock du produit concerné fabriqué par l'entreprise |                           | Stock du produit concerné acheté par l'entreprise |                           |
|----------------------------------|---|---------------------------|---|---------------------------|
|                                  | Produit concerné (volume)                           | Produit concerné (valeur) | Produit concerné (volume)                         | Produit concerné (valeur) |
| Début de l'année financière 2023 |   |                           |   |                           |
| Fin de l'année financière 2023   |   |                           |   |                           |
| Fin de l'année financière 2024   |   |                           |   |                           |
| Fin de l'année financière 2025   |   |                           |   |                           |
| Fin Mars 2026                    |   |                           |   |                           |

2. Fournir des tableaux similaires séparés pour chaque société apparentée impliquée dans la fabrication du produit en question.

**C - 5 Emploi**

1. Effectif employé par l'entreprise :

| Années  | 2023 | 2024 | 2025 | 2025 (Janv – Mars) | 2026 (Janv – Mars) |
|---|------|------|------|--------------------|--------------------|
| Personnel total employé (temporaires exclus)  |      |      |      |                    |                    |
| Personnel total employé pour la fabrication du produit concerné (temporaires exclus)                    |      |      |      |                    |                    |
| Personnel total employé dans les ventes et la gestion générale (temporaires exclus)                     |      |      |      |                    |                    |
| Personnel total employé dans les ventes et la gestion générale du produit concerné (temporaires exclus) |      |      |      |                    |                    |
| Total des employés temporaires  |      |      |      |                    |                    |
| Total des employés temporaires pour le produit concerné   |      |      |      |                    |                    |

2. Compléter un tableau similaire pour chaque société apparentée impliquée dans la fabrication du produit concerné.

### C - 6 Investissements

1. Investissements totaux réalisés pour la fabrication du produit concerné :

| Années financières  | 2023 | 2024 | 2025 | 2025 (Janv – Mars) | 2026 (Janv – Mars) |
|---------------------|------|------|------|--------------------|--------------------|
| Bâtiments           |      |      |      |                    |                    |
| Machinerie          |      |      |      |                    |                    |
| Autres (à préciser) |      |      |      |                    |                    |

2. Compléter un tableau similaire pour chaque société apparentée impliquée dans la fabrication du produit concerné.

### SECTION D – VENTES A L'EXPORTATION DU PRODUIT CONCERNE A MADAGASCAR

1. Expliquer les **chaînes de distribution** empruntées par l'entreprise à Madagascar depuis le départ de l'usine jusqu'aux premières reventes aux clients indépendants. Inclure un schéma détaillé indiquant les termes de vente et les prix de chaque classe de client (exp. convertisseur, distributeur, etc.) y compris les sociétés apparentées.
2. Décrire chaque étape du processus de négociation, depuis le premier point de contact avec l'acheteur à travers tous les ajustements de prix après-vente et comprenant un schéma indiquant le processus de vente. Si ce processus de ventes diffère entre et parmi les classes de clients, veuillez décrire chaque différence pour chaque marché séparément.
3. Si vos ventes sont effectuées conformément aux contrats (à long ou à court terme), décrire en détail le processus par lequel les contrats, les prix et les quantités sont convenus. Décrire chaque type de contrat applicable au produit concerné, y compris les termes, les conditions de changement de prix ou la renégociation. Expliquer les procédures de résiliation avant échéance des contrats.
4. Ventes totales à l'exportation à Madagascar du produit concerné par les **sociétés apparentées** au cours de la période d'enquête

| Référence du produit | Nom de la société apparentée | Quantité totale vendue à Madagascar | Valeur totale nette des factures <sup>1</sup> | Valeur nette des factures par unité | Valeur totale CAF | Valeur CAF par unité |
|----------------------|------------------------------|-------------------------------------|---|-------------------------------------|-------------------|----------------------|
|                      |                              |                                     |   |                                     |                   |                      |

<sup>1</sup> Veuillez noter : la valeur nette de la facture est le total du chiffre d'affaires net du produit concerné après déduction de tous les ristournes, rabais...etc.

|  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

Expliquer les différences dans le processus de facturation et de paiement entre les clients non apparentés et les clients apparentés s'ils existent.

5. Ventes totales de l'entreprise et les prix moyens des ventes à l'exportation des produits concernés à Madagascar pendant la période d'enquête :

| Référence du produit | Quantité totale vendue à Madagascar | Valeur nette totale des factures <sup>2</sup> | Valeur nette facturée par unité | Valeur totale CAF | Valeur CAF par unité |
|----------------------|-------------------------------------|---|---------------------------------|-------------------|----------------------|
|                      |                                     |   |                                 |                   |                      |
|                      |                                     |   |                                 |                   |                      |
|                      |                                     |   |                                 |                   |                      |
|                      |                                     |   |                                 |                   |                      |

**SECTION E - VENTES DOMESTIQUES DU PRODUIT CONCERNE**

1. Expliquer les chaînes de distribution empruntées par l'entreprise sur le marché domestique depuis le départ de l'usine jusqu'aux premières reventes aux clients indépendants. Inclure un schéma détaillé indiquant les termes de vente et les prix de chaque classe de client (exemple convertisseur, distributeur, etc.) y compris les sociétés apparentées.
2. Décrire chaque étape du processus de négociation, depuis le premier point de contact avec l'acheteur à travers tous les ajustements de prix après-vente et comprenant un schéma indiquant le processus de vente. Si ce processus de ventes diffère entre et parmi les classes de clients, veuillez décrire chaque différence pour chaque marché séparément.
3. Si vos ventes sont effectuées conformément aux contrats (à long ou à court terme), décrire en détail le processus par lequel les contrats, les prix et les quantités sont convenus. Décrire chaque type de contrat applicable au produit concerné, y compris les termes, les conditions de changement de prix ou la renégociation. Expliquer les procédures de résiliation avant échéance des contrats.

---

<sup>2</sup> Prière noter : la valeur nette facturée est le chiffre d'affaires total net du produit concerné après toutes les remises, rabais, etc....

4. Ventes totales sur le marché domestique du produit concerné par les **sociétés apparentées** au cours de la période d'enquête

| Référence du produit | Nom de la société apparentée | Quantité totale vendue sur le marché domestique | Valeur totale nette facturée <sup>3</sup> | Valeur nette facturée par unité |
|----------------------|------------------------------|---|---|---------------------------------|
|                      |                              |   |   |                                 |
|                      |                              |   |   |                                 |
|                      |                              |   |   |                                 |
|                      |                              |   |   |                                 |

Expliquer les différences dans le processus de facturation et de paiement entre les clients non apparentés et les clients apparentés s'ils existent.

6. Ventes totales de l'entreprise et les prix moyens des ventes dans le marché domestique des produits concernés pendant la période d'enquête :

| Référence du produit | Quantités totales vendues sur le marché domestique | Valeur nette totale facturée <sup>4</sup> | Valeur nette facturée par unité |
|----------------------|--|---|---------------------------------|
|                      |  |   |                                 |
|                      |  |   |                                 |
|                      |  |   |                                 |
|                      |  |   |                                 |

#### SECTION F - VENTES A L'EXPORTATION DU PRODUIT CONCERNE AUX PAYS TIERS

Ventes à l'exportation des produits concernés sur les pays tiers pendant la période d'enquête :

| Référence du produit | Quantités totales vendues dans les pays tiers | Valeur nette totale facturée <sup>5</sup> | Valeur nette facturée par unité | Valeur totale CAF | Valeur CAF par unité |
|----------------------|---|---|---------------------------------|-------------------|----------------------|
|                      |   |   |                                 |                   |                      |
|                      |   |   |                                 |                   |                      |
|                      |   |   |                                 |                   |                      |
|                      |   |   |                                 |                   |                      |
|                      |   |   |                                 |                   |                      |

<sup>3</sup> Prière noter : la valeur nette de la facture est le chiffre d'affaires total net du produit concerné après déduction de tous les ristournes, rabais, etc....

<sup>4</sup> Prière noter : la valeur nette facturée est le chiffre d'affaires net total du produit concerné après déduction de tous les ristournes, rabais, etc....

<sup>5</sup> Prière noter : la valeur nette facturée est le chiffre d'affaires net total du produit concerné après déduction de tous les ristournes, rabais, etc....

## SECTION G - COUT DE PRODUCTION

Dans cette section, veuillez fournir des renseignements détaillés sur le coût de production (CDP) du produit concerné. Le CDP comprend le coût de fabrication (CDF) et les dépenses générales et administratives y compris les charges financières (DG&A).

### **G – 1 Système comptable et politiques de l'entreprise**

1- Indiquer la périodicité de votre exercice comptable normal.

2- Fournir un schéma des comptes (traduit en français), pour chaque entité de la société impliquée dans la production ou la vente du produit.

3- Taux de changes utilisés pour convertir les achats et les ventes de devises étrangères en votre monnaie nationale : .....

Date utilisée pour le taux de change : .....

4- Explication détaillée des changements, de leurs dates et les raisons du changement si l'une des méthodes comptables utilisées par l'entreprise a changé durant les trois années financières :

5- Système de comptabilité de coût utilisé par l'entreprise pour calculer le coût de production du produit concerné :

5.a - Méthodes de comptabilisation des coûts de la société telles qu'elles se rapportent à l'application des coûts de production aux unités individuelles du produit concerné ;

5.b - Méthode d'allocation utilisée et les différences de coût significatives ou peu ordinaires pendant la période d'enquête ;

5.c - Méthode et bases utilisées pour allouer les coûts entre les unités organisationnelles de la société ;

5.d - Méthodes utilisées pour comptabiliser les déchets, gaspillage, articles endommagés ou inférieurs au niveau standard découlant de chaque étape du processus de production.

### **G – 2 Le processus de production et le coût de production du produit concerné**

1. Coût moyen de production pour chaque type de produit concerné pour les années 2023, 2024, 2025, janvier-mars 2025 et janvier-mars 2026. (voir annexe B)

2. Processus de fabrication du produit concerné :

2.a - Processus de production du produit concerné fabriqué et vendu par l'entreprise et diagramme complet des opérations successives du cycle de production comprenant des descriptions de chaque étape du processus ;

2.b - Valeurs des matières premières utilisées dans le coût de fabrication, votre relation avec le fournisseur (apparenté ou non).

Indiquer également si les matières premières ont été importées ou non. Déclarer si la valeur des matières premières comprend les charges d'importation et les taxes indirectes (pour les types importés et domestiques) ;

2.c - Prix moyens mensuels des principales matières brutes et semi-finies utilisées dans la production du produit, objet de l'enquête ;

3- Méthodologie utilisée pour rapporter chaque coût indiqué ci-dessous :

3.a - Nature des arrangements contractuels pour les coûts des intrants achetés à partir des sociétés indépendantes :

Spécifier si les coûts des matières comprennent les charges de transport, les droits et les autres dépenses normalement associées pour obtenir les intrants utilisés dans la production ;

3.b – Dans le cas où les intrants sont achetés à partir des fournisseurs apparentés, spécifier si le prix a été représentatif du prix loyal du marché. Si les prix d'achat à partir des fournisseurs indépendants d'un input similaire ou comparable ne peut être obtenus, fournir des renseignements sur le coût de production de l'input ;

3.c - Si les coûts de travail direct comprennent la facture des paiements effectués pour le travail contractuel, rapporter séparément les factures contractées pour le travail contractuel. Indiquer si les contractants sont apparentés à l'entreprise. Décrire les services de production fournis par les travailleurs contractants ;

3.d - Si l'entreprise fait partie d'un groupe consolidé de sociétés, expliquer comment les frais d'intérêt ont été dérivés des coûts totaux de l'emprunt contracté par le groupe consolidé de sociétés. Spécifier si les intérêts ont été payés aux parties apparentées et expliquer les détails des emprunts entre les sociétés apparentées.

4- Tableau du coût de production du produit objet de l'enquête (cf. annexe B)

5- Tableau du coût de production si le produit concerné est exporté vers un pays tiers (cf. annexe B)

## SECTION H - PROFITABILITE DES VENTES DU PRODUIT CONCERNE

1- Margarine fabriquée par votre entreprise et vendu sur votre marché domestique

|  | 2023 | 2024 | 2025 | 2025 (Janv<br>– Mars) | 2026 (Janv<br>– mars) |
|--|------|------|------|-----------------------|-----------------------|
| Prix moyen (courant) net par unité (après déduction de tous les rabais et remises) |      |      |      |                       |                       |
| Coût de production par unité   |      |      |      |                       |                       |
| Frais d'administration et généraux liés à la vente                                 |      |      |      |                       |                       |

|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|
| Profit ou perte par unité                    |  |  |  |  |  |
| Profit/perte en % du prix par unité          |  |  |  |  |  |
| Nombre total des unités vendues              |  |  |  |  |  |
| Nombre des unités vendues à perte            |  |  |  |  |  |
| % du nombre total des unités vendues à perte |  |  |  |  |  |

2- Margarine fabriquée par votre entreprise et vendu à Madagascar :

|   | <b>2023</b> | <b>2024</b> | <b>2025</b> | <b>2025 (Janv<br/>– Mars)</b> | <b>2026 (Janv<br/>– mars)</b> |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Prix moyen (courant) net par unité<br>(après déduction de tous les rabais et remises) |             |             |             |                               |                               |
| Coût de production par unité  |             |             |             |                               |                               |
| Frais d'administration et généraux liés à la vente                                    |             |             |             |                               |                               |
| Profit ou perte par unité   |             |             |             |                               |                               |
| Profit/perte en % du prix par unité   |             |             |             |                               |                               |
| Nombre total des unités vendues   |             |             |             |                               |                               |
| Nombre des unités vendues à perte   |             |             |             |                               |                               |
| % du nombre total des unités vendues à perte  |             |             |             |                               |                               |

3- Margarine fabriquée par votre entreprise et vendu aux pays tiers

|   | <b>2023</b> | <b>2024</b> | <b>2025</b> | <b>2025 (Janv<br/>– Mars)</b> | <b>2026 (Janv<br/>– mars)</b> |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Prix moyen (courant) net par unité<br>(après déduction de tous les rabais et remises) |             |             |             |                               |                               |
| Coût de production par unité  |             |             |             |                               |                               |
| Frais d'administration et généraux liés à la vente                                    |             |             |             |                               |                               |
| Profit ou perte par unité   |             |             |             |                               |                               |
| Profit/perte en % du prix par unité   |             |             |             |                               |                               |
| Nombre total des unités vendues   |             |             |             |                               |                               |
| Nombre des unités vendues à perte   |             |             |             |                               |                               |
| % du nombre total des unités vendues à perte  |             |             |             |                               |                               |

**SECTION I - AJUSTEMENTS POUR LA COMPARAISON ENTRE LA VALEUR NORMALE ET LE PRIX A L'EXPORTATION**

**I - 1 Prestations sur les ventes à l'exportation**

Expliquer en détail chacun des ajustements. Rapportez les dépenses effectives et non des valeurs moyennes. Expliquez la raison du choix de l'allocation de ces dépenses et la méthodologie utilisée. Les références de ces prestations ou dépenses doivent être bien identifiées au niveau du grand livre comptable afin de permettre leur vérification.

1- Différences dans les remises et rabais<sup>6</sup>

Détail de la politique d'octroi de remises et rabais aux clients à Madagascar. Enumérez toutes les différentes sortes de remises ou rabais octroyés.

Enumérer tous les clients de l'entreprise et leurs codes clients qui sont éligibles pour chaque programme de remise ou de rabais et décrire les critères utilisés pour déterminer leur éligibilité.

Fournir votre programme de remise.

Rapporter l'ajustement à opérer concernant les remises et rabais et la liste transaction par transaction.

2- Différences dans le transport, l'assurance, la manutention, le chargement, et les coûts auxiliaires depuis l'usine jusqu'à l'arrivée au port de Madagascar (comprenant les charges avant exportation depuis l'usine jusqu'au port d'embarquement et les charges liées au transport international, assurance, etc.)

Toutes les charges doivent être rapportées dans la devise en quoi elles ont été contractées. Enumérer les charges comprises dans les prix à l'export et expliquer la quantification de chacune de ces charges. Rapporter les ajustements et la liste transaction par transaction.

3- Différences de coût des crédits pour ventes

Décrire la méthode utilisée pour calculer le coût du crédit. Indiquer le taux d'intérêt utilisé pour calculer les frais associés à l'octroi des crédits sur ventes à l'exportation. Fournir des renseignements sur les taux d'intérêt payé pour les emprunts à court terme des monnaies concernées.

Rapporter le montant des charges financières issues du crédit fournisseur octroyé à l'acheteur malagasy et la liste transaction par transaction.

<sup>6</sup> Noter que le terme « rabais » comprend des crédits sur des achats courants ou futurs, des billets à ordre, une extension de crédit ou des biens ou services livrés à titre gratuit.

4- Différences des coûts directs fournissant les garanties, les cautions, l'assistance et les services techniques, comme prévu par la loi et/ou le contrat de ventes

Enumérer tous les coûts mentionnés ci-dessus, contractés et spécifiés dans les contrats de ventes d'exportation, ou exigés par la législation de Madagascar.

Rapporter l'ajustement et la liste transaction par transaction.

5- Différences dans les commissions payées à l'égard des ventes à l'exportation vers Madagascar

Là où les commissions ont été payées aux vendeurs non apparentés ou apparentés pour l'exportation vers Madagascar, déclarer le total des frais de commissions et expliquer les termes d'octroi de ces commissions. Rapporter les ajustements liés à ces frais et la liste transaction par transaction.

6- Conversions de devise

Donner les cours officiels quotidiens de votre monnaie nationale (en spécifiant les taux d'achat et de vente) contre la monnaie utilisée pour vos ventes d'exportation durant la période d'enquête. Donner également les taux de change non officiels et leurs sources.

7- Autres facteurs

D'autres ajustements peuvent également être effectués pour tenir compte des facteurs autres que ceux signalés dans les paragraphes ci-dessus où il est démontré qu'ils affectent la comparabilité de prix. Reporter ces ajustements et la liste transaction par transaction.

**I-2 Prestations sur les ventes domestiques**

Expliquer en détail chacun des ajustements que vous réclamez. Là où c'est possible, indiquer les dépenses effectives autres que les dépenses moyennes. Si vous affectez l'une de ces dépenses, expliquez la raison de votre choix et la méthodologie utilisée. Les références de ces prestations ou dépenses doivent être bien identifiées au niveau du grand livre comptable afin de permettre leur vérification.

1- Différences dans les caractéristiques physiques du produit

En comparant les types vendus à Madagascar avec le produit le plus similaire vendu sur le marché domestique, un ajustement peut être fait pour tenir compte des différences physiques entre les types de produits.

Identifier séparément pour chaque type de produits les différences physiques. Fournir une liste détaillée de toutes les différences physiques avec explication totale de chaque article énuméré. Pour chaque différence réclamée, fournir des renseignements détaillés sur sa valeur du marché et leurs ajustements ainsi que la liste transaction par transaction.

2- Différences dans l'emballage et le conditionnement du produit

Si l'emballage ou le conditionnement du produit est différent en fonction du marché où le produit sera destiné, des différences dans le coût de l'emballage lorsque le produit est destiné à l'exportation vers Madagascar par rapport au produit identique destiné à la vente sur le marché domestique pourront en résulter.

S'il y a des différences dans l'emballage ou le conditionnement, expliquer la nature de ces différences et la valeur au prix du marché de ces différences. Porter les ajustements liés à la différence du coût de l'emballage et la liste transaction par transaction.

3- Différences dans le niveau de Commercialisation

Un niveau d'ajustement de commerce peut être accordé s'il est démontré que les ventes domestiques de produits similaires sont effectuées à un niveau de commerce différent de celui des ventes d'exportation vers Madagascar et qu'une telle différence ait affecté la comparabilité du prix. À cet effet, la réclamation devrait identifier clairement les niveaux du commerce domestique et d'exportation en démontrant que les fonctions et les prix de ces ventes sont présentés pour correspondre aux niveaux de commerce présumés sur les deux marchés.

Dans le cas des ventes d'exportation avec un importateur apparenté c'est le niveau de commerce des ventes qui a besoin d'être identifié, bien qu'avec le client "apparenté" les prix sont remplacés avec les prix "fiables" par la construction des prix à l'export.

4- Charges d'importation ou impôts indirects

4.a- Régime de suspension d'application des droits de douane sur les inputs ou de remboursement des dits droits :

Fournir une version originale des réglementations en vigueur dans votre pays régissant les régimes de suspension d'application de droit de douane sur les inputs ou de remboursement des dits droits lorsque les produits finis sont exportés. La documentation fournie à cet effet doit donner toutes les explications nécessaires sur les modalités d'application de ces régimes et les méthodes de calcul des coefficients utilisées.

Donner la valeur totale des droits non payés ou remboursés se rapportant aux exportations à Madagascar. Expliquer le mode de calcul de ce total et la méthode utilisée pour associer le montant de ces droits aux ventes spécifiques à Madagascar.

Donner la valeur unitaire des droits et taxes non payés ou remboursés se rapportant aux exportations vers Madagascar et expliquer la méthode de calcul utilisée.

Rapporter les ajustements relatifs aux droits non perçus ou remboursés et la liste transaction par transaction.

4. b- Impôts indirects :

Enumérer toutes les taxes intérieures imposées aux produits sur le marché domestique, déduites lors de l'exportation ou non perçues sur les produits exportés à Madagascar.

Pour chaque impôt énuméré ci-dessus, fournir l'original des réglementations qui autorisent la collecte de l'impôt, y compris les documents qui expliquent la méthode de calcul, l'évaluation, et le paiement de l'impôt.

Rapporter les ajustements relatifs aux droits non perçus ou remboursés et la liste transaction par transaction.

5- Différences dans les remises et les rabais

Décrire en détail la politique d'octroi de remises et rabais aux clients dans le marché domestique. Enumérer les différentes sortes de remises ou de rabais accordés. Si les rabais varient selon la classe de clients, expliquer séparément les rabais et remises donnés à chaque classe.

Enumérer tous les clients éligibles ainsi que leurs codes à chaque programme de rabais ou de remises et décrire les critères utilisés pour déterminer leur éligibilité.

Fournir les programmes de rabais.

Rapporter l'ajustement et la liste transaction par transaction.

6- Différences dans le transport, l'assurance, la manutention, le chargement et les coûts subordonnés depuis l'usine jusqu'au point de vente

Toutes les charges doivent être rapportées dans la monnaie en quoi elles ont été contractées.

Enumérer toutes les charges liées au transport, l'assurance, la manutention, le chargement... comprises dans les prix de vente sur le marché domestique et expliquer la méthode de quantification pour chacune d'elles. Rapporter l'ajustement et la liste transaction par transaction.

En ce qui concerne les coûts de transport, un ajustement peut seulement être fait pour les coûts de transport contractés suite à la vente pour acheminer les produits des lieux de production vers les clients indépendants.

7- Différences dans le coût des crédits pour ventes

Décrire la méthode utilisée pour calculer le coût du crédit. Indiquer les taux d'intérêt utilisé pour calculer des charges associées pour accorder un crédit sur les ventes sur le marché domestique. Fournir des renseignements sur les taux d'intérêt payés pour les emprunts à court terme.

Rapporter le montant des charges financières issues du crédit fournisseur octroyé à la vente sur le marché domestique et la liste transaction par transaction.

**8- Différences dans les coûts directs fournissant les garanties, l'assistance et les services techniques, tels que prévus par la loi et/ou le contrat de vente**

Enumérer tous les coûts mentionnés ci-dessus contractés et spécifiés dans les contrats de ventes sur le marché domestique, ou exigés par la législation de votre pays.

Rapporter l'ajustement et la liste transaction par transaction.

**9- Différences dans les commissions payées à l'égard des ventes sur le marché domestique**

Au cas où les commissions ont été payées aux vendeurs apparentés ou non apparentés pour la vente sur le marché domestique, signaler le total des frais de commission et expliquer les termes d'octroi de ces commissions. Rapporter les ajustements et la liste transaction par transaction.

**10- Autres facteurs**

Des ajustements peuvent également être faits pour les différences dans des facteurs autres que les facteurs fournis aux paragraphes mentionnés ci-dessus où il est démontré qu'ils affectent la comparabilité de prix.

Rapporter les ajustements et la liste transaction par transaction.

**SECTION J – DOMMAGE DE LA BRANCHE DE PRODUCTION NATIONALE**

Vous pouvez, dans cette section, présenter des arguments concernant les allégations de préjudice formulées par le requérant. Soutenez vos commentaires avec les preuves que vous jugez appropriées.

**J-1 Sur l'existence du dommage important**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**J-2 Sur l'existence du lien de causalité**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**PIECES A FOURNIR :**

- Copie claire de toutes les factures (en traduction française) concernant les ventes à l'exportation du produit concerné à Madagascar, les ventes domestiques du produit concerné et les ventes à l'exportation du produit concerné sur les pays tiers pendant la période d'enquête, (Si le nombre des factures est trop grand, fournir des copies des transactions de ventes réalisées pendant les trois premiers jours de travail de chaque mois.)
- Liste des ventes à l'exportation à Madagascar, des ventes domestiques du produit concerné et des ventes à l'exportation du produit concerné aux pays tiers, transaction par transaction, (voir annexe)
- Copies de toutes les listes de prix (en traduction française) émises ou utilisées pendant la période d'enquête, pour tous les types de clients dans le marché malagasy et sur le marché domestique y compris ceux utilisés par les sociétés apparentées,
- Offres de prix à l'exportation à Madagascar du produit concerné (soumettre tous les documents nécessaires),
- Statistiques du commerce extérieur de votre pays (import et export) du produit concerné pour les années 2023, 2024, 2025, janvier- mars 2025 et janvier- mars 2026,
- Une version française des comptes audités comprenant le bilan, les comptes d'exploitation de perte et de profit et tous les rapports, les notes et l'opinion de l'auditeur sur ces documents durant les trois dernières années financières de votre société et des sociétés apparentées impliquées dans la production, la commercialisation et les ventes du produit concerné (Le cas échéant, vous devriez également fournir des états financiers consolidés pour la même période. Si les comptes financiers de votre société n'ont pas été audités, joindre le bilan et les autres rapports financiers qui sont exigés par la législation de votre pays.)
- Copies des états financiers internes, des rapports de gestion, des coûts standard révisés, etc. du produit concerné pour les trois dernières années financières (s'ils sont préparés et conservés)
- Copies des rapports des opérations annuelles des trois dernières années.

**ANNEXE – A**

**MODELE DE PRESENTATION DES DONNEES SUR LES VENTES DOMESTIQUES  
ET LES AJUSTEMENTS QUI LEUR SONT LIES**

| Facture |      |                             |          |        |                            | Ajustements  |                       |                    |               |        |                    |                            |           |                   |                 |            |                      |                 |                                  |                    |       |                    |                   |                      |
|---------|------|-----------------------------|----------|--------|----------------------------|--|-----------------------|--------------------|---------------|--------|--------------------|----------------------------|-----------|-------------------|-----------------|------------|----------------------|-----------------|----------------------------------|--------------------|-------|--------------------|-------------------|----------------------|
| 1       | 2    | 3                           | 4        | 5      | 6                          | 7  | 8                     | 9                  | 10            | 11     | 12                 | 13                         | 14        | 15                | 16              | 17         | 18                   | 19              | 20                               | 21                 | ..... | 22                 | 23                | 24                   |
| Numéro  | Date | Référence et nom du produit | Quantité | Valeur | Nom et coordonné du client | final )<br>Canaux de distribution (Grossiste/ détaillant/ Consommateur | Modalité de livraison | Délais de paiement | Prix unitaire | Devise | Coût de production | Caractéristiques physiques | Emballage | Rabais et remises | Impôts et taxes | Assurances | Transport domestique | Taux d' intérêt | Ajustement lié au coût du crédit | Autres ajustements | ..... | Autres ajustements | Total ajustements | Prix unitaire ajusté |
|         |      |                             |          |        |                            |  |                       |                    |               |        |                    |                            |           |                   |                 |            |                      |                 |                                  |                    |       |                    |                   |                      |
|         |      |                             |          |        |                            |  |                       |                    |               |        |                    |                            |           |                   |                 |            |                      |                 |                                  |                    |       |                    |                   |                      |
|         |      |                             |          |        |                            |  |                       |                    |               |        |                    |                            |           |                   |                 |            |                      |                 |                                  |                    |       |                    |                   |                      |

24 = 10 – 23

23 = 13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18 + 20 + 21 + .... + 22

**MODELE DE PRESENTATION DES DONNEES SUR LES EXPORTATIONS VERS MADAGASCAR**

| Facture |      |                      |                |          |        | Ajustements                             |                                  |                    |               |        |                   |                              |  |                          |                         |                |                                  |                                |                                   |                    |                                  |                    |                   |                      |
|---------|------|----------------------|----------------|----------|--------|---|----------------------------------|--------------------|---------------|--------|-------------------|------------------------------|--|--------------------------|-------------------------|----------------|----------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|--------------------|----------------------------------|--------------------|-------------------|----------------------|
| 1       | 2    | 3                    | 4              | 5        | 6      | 7                                       | 8                                | 9                  | 10            | 11     | 12                | 13                           | 14                                     | 15                       | 16                      | 17             | 18                               | 19                             | 20                                | 21                 | .....                            | 22                 | 23                | 24                   |
| Numéro  | Date | Référence du produit | Nom du produit | Quantité | Valeur | Nom de l'importateur et relation client | Modalité de livraison (CAF, FOB) | Délais de paiement | Prix unitaire | Devise | Rabais et remises | Assurances avant exportation | Transport domestique avant exportation | Assurance internationale | Transport international | Taux d'intérêt | Ajustement lié au coût du crédit | Commissions pour l'exportation | Service après vente international | Autres ajustements | .....<br>.....<br>.....<br>..... | Autres ajustements | Total ajustements | Prix unitaire ajusté |
|         |      |                      |                |          |        |   |                                  |                    |               |        |                   |                              |  |                          |                         |                |                                  |                                |                                   |                    |                                  |                    |                   |                      |
|         |      |                      |                |          |        |   |                                  |                    |               |        |                   |                              |  |                          |                         |                |                                  |                                |                                   |                    |                                  |                    |                   |                      |

24 = 10 – 23

23 = 12 + 13 + 14 + 15 + 16 + 18 + 19 + 20 + 21 + .... + 22.

**ANNEXE - A****MODELE DE PRESENTATION DES DONNEES SUR LES EXPORTATIONS VERS UN PAYS TIERS**

| Facture |      |                      |                |          |        | Ajustements                              |                                  |                    |               |        |                   |                              |  |                          |                         |                 |                                  |                                 |                                   |                    |       |                    |                   |                      |  |
|---------|------|----------------------|----------------|----------|--------|--|----------------------------------|--------------------|---------------|--------|-------------------|------------------------------|--|--------------------------|-------------------------|-----------------|----------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|--------------------|-------|--------------------|-------------------|----------------------|--|
| 1       | 2    | 3                    | 4              | 5        | 6      | 7  | 8                                | 9                  | 10            | 11     | 12                | 13                           | 14                                     | 15                       | 16                      | 17              | 18                               | 19                              | 20                                | 21                 | ..... | 22                 | 23                | 24                   |  |
| Numéro  | Date | Référence du produit | Nom du produit | Quantité | Valeur | Nom de l' importateur et relation client | Modalité de livraison (CAF, FOB) | Délais de paiement | Prix unitaire | Devise | Rabais et remises | Assurances avant exportation | Transport domestique avant exportation | Assurance internationale | Transport international | Taux d' intérêt | Ajustement lié au coût du crédit | Commissions pour l' exportation | Service après vente international | Autres ajustements | ..... | Autres ajustements | Total ajustements | Prix unitaire ajusté |  |
|         |      |                      |                |          |        |  |                                  |                    |               |        |                   |                              |  |                          |                         |                 |                                  |                                 |                                   |                    |       |                    |                   |                      |  |
|         |      |                      |                |          |        |  |                                  |                    |               |        |                   |                              |  |                          |                         |                 |                                  |                                 |                                   |                    |       |                    |                   |                      |  |
|         |      |                      |                |          |        |  |                                  |                    |               |        |                   |                              |  |                          |                         |                 |                                  |                                 |                                   |                    |       |                    |                   |                      |  |

$$24 = 10 - 23$$

$$23 = 12 + 13 + 14 + 15 + 16 + 18 + 19 + 20 + 21 + \dots + 22.$$

**ANNEXE - B**

**FORMAT DU TABLEAU DU COUT DE PRODUCTION**  
(Données pour la période d'enquête)

Référence du produit<sup>7</sup> :  
 Nom du produit :  
 Cours Moyen (Monnaie Nationale/ €) :

|  | Quantité des<br>inputs utilisés<br>dans l'unité du<br>produit (kg, KW,<br>Heures Homme<br>et Machine, Litre,<br>etc..) | € / unité | Monnaie<br>.Nat./unité |
|--|--|-----------|------------------------|
| 1- COUT DES INTRANTS<br>a- Matières premières (inputs ayants<br>3% ou plus dans le coût des matières<br>premières)<br>-<br>-<br>-<br>b- Intrants finis et semi-finis (inputs<br>ayants 3% ou plus dans le coût des<br>intrants)<br>-<br>-<br>- |  |           |                        |
| COUT TOTAL DES INTRANTS (a + b)  |  |           |                        |
| 1- MAIN-D'ŒUVRE DIRECTE<br>2- ENERGIE<br>3- Industrie verticale<br>- Matières indirectes<br>- Main-d'œuvre indirecte<br>- Entretien et réparation<br>- Dépréciation<br>- Contrôle de la qualité<br>- Autres                                    |  |           |                        |
| SOUS-TOTAL (1+2+3+4)   |  |           |                        |

<sup>7</sup> Pour chaque référence, dresser un tableau similaire spécifiant le coût de production relative au produit correspondant à la référence considérée

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
| 4- COUTS FINANCIERS                            |  |  |  |
| 5- VENTES, COUTS GENERAUX<br>ET ADMINISTRATIFS |  |  |  |
| 6- AUTRES COUTS (à préciser)                   |  |  |  |
| TOTAL (SOUS-TOTAL+5+6+7)                       |  |  |  |
| 7- MARGE BENEFICIAIRE                          |  |  |  |