



**STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT
DU CLIMAT DES AFFAIRES**

MAROC

**Dimension: Politique Commerciale et
Facilitation des Échanges Commerciaux**



**PROGRAMME
MENA-OCDE POUR
L'INVESTISSEMENT**



TABLE DES MATIÈRES

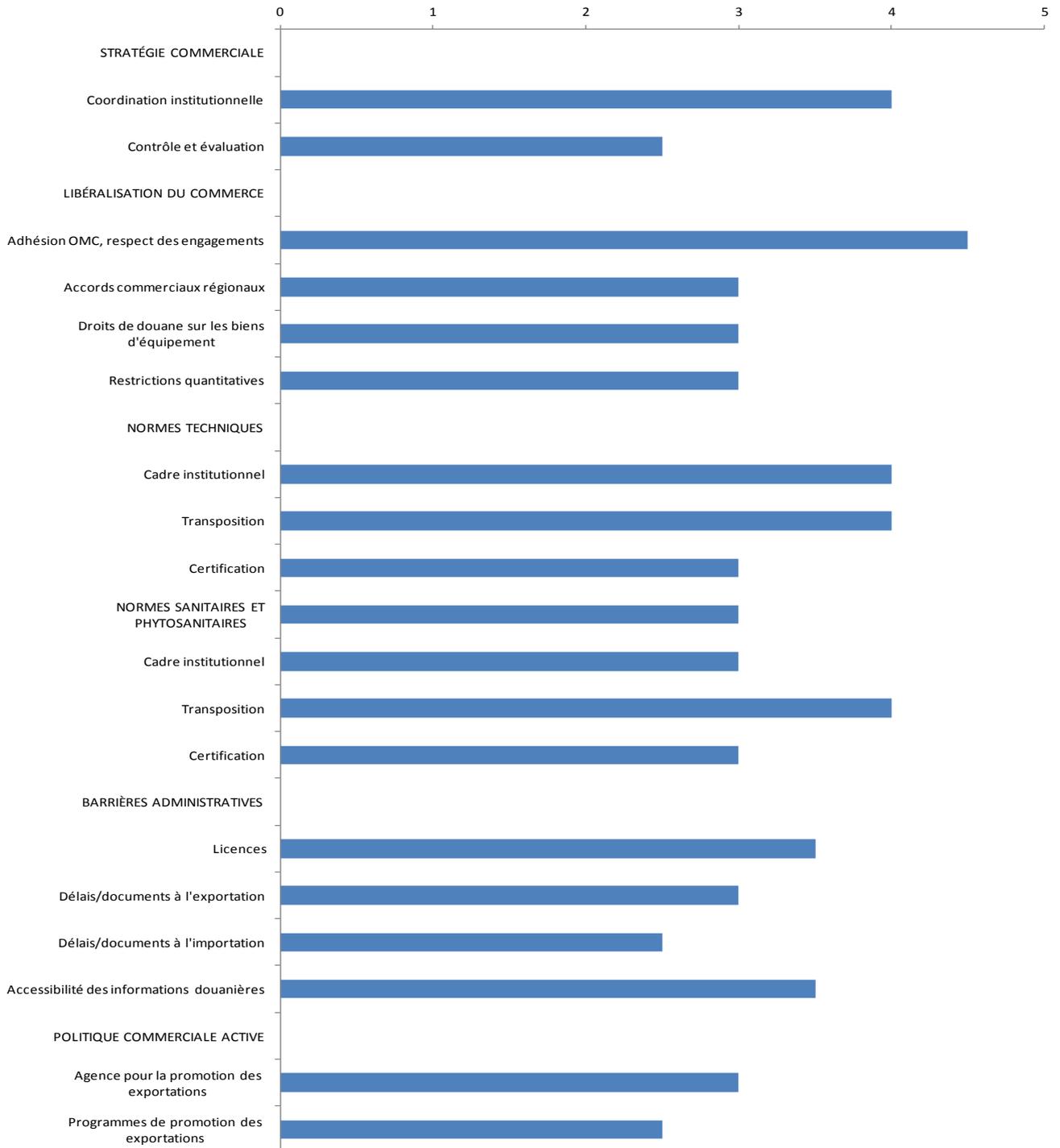
LISTE DES SIGLES.....	2
1. INTRODUCTION	5
2. CADRE D'ÉVALUATION	12
3. ÉVALUATION PAR SOUS-DIMENSION	13
3.1 Formulation et évaluation de la stratégie de politique commerciale	13
3.1.1 Coordination institutionnelle	13
3.1.2 Consultations public-privé.....	15
3.1.3 Surveillance et évaluation de l'impact des mesures commerciales.....	18
3.2 Libéralisation et ouverture commerciale.....	20
3.2.1 Adhésion à l'OMC et mise en œuvre des engagements	21
3.2.2 Accords commerciaux bilatéraux et régionaux.....	25
3.2.3 Taxes douanières sur les biens d'équipement	29
3.2.4 Restrictions quantitatives.....	30
3.3 Barrières non tarifaires	32
3.3.1 Normes techniques	33
3.3.2 Normes sanitaires et phytosanitaires	36
3.3.3 Obstacles administratifs au commerce	40
3.4 Politique commerciale proactive	46
3.4.1 Agence de promotion des exportations.....	46
3.4.2 Programmes de promotion des exportations	48
CONCLUSION	52
ANNEXE: Grilles d'évaluation	54

LISTE DES SIGLES

ACR	Accords commerciaux régionaux
ADII	Administration des douanes et impôts indirects
ADPIC	Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AELE	Association européenne de libre-échange
AFNOR	Association française de normalisation
AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALE	Accord de libre-échange
ANPME	Agence nationale pour la promotion de la petite et moyenne entreprise
APE	Agence de promotion des exportations
ARM	Accords de reconnaissance mutuelle
ASMEX	Association marocaine des exportateurs
BADR	Base automatisée des douanes en réseau
BNT	Barrières non tarifaires
BPF	Bonnes pratiques de fabrication
CCI	Commission consultative des importations
CEI	Commission électrotechnique internationale
CEN	Comité européen de normalisation
CENELEC	Comité européen de normalisation électrotechnique
CGEM	Confédération générale des entreprises au Maroc
CMPE	Centre marocain de promotion des exportations
CNCE	Conseil national du commerce extérieur
CNUCED	Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
CSIQP	Conseil supérieur interministériel de la qualité et de la productivité
DD	Droits de douane
DEPF	Direction des études et des prévisions financières, ministère de l'Économie et des Finances
DSC	Dialogue de la Commission européenne avec la société civile sur le commerce
EACCE	Établissement autonome de contrôle et de coordination des exportations
EID	Évaluation de l'impact du commerce sur le développement durable
EU	États-Unis
FMI	Fonds monétaire international
GAFTA	Grande zone arabe de libre-échange
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
IMPALE	Modèle d'équilibre général pour l'évaluation de l'impact des accords de libre-échange
IDE	Investissements directs étrangers
ISO	Organisation internationale de normalisation
MAD	Dirham marocain
MCE	Ministère du Commerce extérieur
MEAD	Magasins et aires de dédouanement

NM	Normes marocaines
NPF	Nation la plus favorisée
NSP	Normes sanitaires et phytosanitaires
OCE	Office de commercialisation et d'exportation
OEA	Opérateur économique agréé
OFEC	Office des foires et expositions de Casablanca
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONG	Organisation non gouvernementale
ONSSA	Office national de la sécurité sanitaire des produits alimentaires
PFI	Prélèvement fiscal à l'importation
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
SMAEX	Société marocaine d'assurance à l'exportation
SNIMA	Service de normalisation industrielle marocaine
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union européenne
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine
UMA	Union du Maghreb arabe

SCORES Scores SCDA



(Échelle : 1 = politique sous-développée ou actions inexistantes ou insuffisants ; 5=politique active dont les éléments clés sont conformes aux meilleurs pratiques internationales)

1. INTRODUCTION

La politique commerciale se compose d'un ensemble de mesures agissant sur le commerce d'un pays donné avec le reste du monde, telles que les barrières tarifaires et non-tarifaires, les incitations et subventions, la prospection des marchés, les procédures douanières, la gestion du taux de change et le positionnement stratégique national selon les avantages comparatifs. L'enjeu principal de la politique commerciale est l'augmentation des flux des recettes et de la qualité de l'investissement par la croissance des marchés et des économies d'échelle, la facilitation de l'intégration du pays dans la logistique d'approvisionnement mondiale et le renforcement de la productivité et des rendements sur l'investissement.

La politique commerciale a connu des changements radicaux au cours de ces dix dernières années, principalement en raison de l'élargissement du champ d'action des négociations commerciales multilatérales dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et à cause de confrontations parfois difficiles avec les représentants de la société civile et d'autres parties prenantes pendant des sommets commerciaux de haut niveau.

Ces changements entraînent deux modifications principales dans le comportement des autorités publiques. Tout d'abord, les responsables de la politique commerciale et les négociateurs doivent régulièrement consulter les différents ministères, agences gouvernementales et institutions lorsqu'ils formulent et mettent en œuvre la stratégie commerciale nationale. Ensuite, ces responsables doivent assurer une certaine transparence et une participation à la formulation et à la mise en œuvre de la politique commerciale par la consultation d'un large éventail d'acteurs de la société civile, comprenant les organisations non gouvernementales (ONG).

Une politique commerciale efficace et libérale encourage les investissements nationaux et attire plus d'investissements étrangers. Ces investissements créent de l'emploi et les investissements étrangers sont souvent accompagnés de transferts de technologie et de savoir-faire dont bénéficie l'économie du pays d'accueil de façon durable, y compris dans le renforcement de sa propre stratégie d'exportation et d'investissement à l'étranger. Pour les entreprises nationales, leur capacité à être concurrentielles sur les marchés internationaux se voit renforcée par des facteurs tels que des coûts réduits de productions en raison de réductions tarifaires, des campagnes pour la promotion de l'image de marque du pays et de l'exportation sur les marchés étrangers, une amélioration de l'accès aux devises et des procédures de douane simplifiées. Pour une entreprise étrangère, la décision de s'installer dans un pays donné est influencée par les incitations, les procédures administratives et les barrières commerciales qui peuvent faire partie de la politique commerciale du pays d'accueil. Cette logique se reflète dans les projets commerciaux, qui comprennent deux éléments essentiels : le marché des produits¹ et le marché des

¹ « L'IDE à la recherche de ressources et l'IDE à la recherche d'efficience, plus courant, impliquent tous deux par définition des marchés de produits internationaux. Seul l'IDE à la recherche de marchés peut ne porter que sur des marchés de produits nationaux mais, souvent, de nos jours, pour réaliser des économies d'échelle, il faut desservir

intrants. La capacité d'un projet d'investissement à accéder et étendre le marché du produit et sa capacité à accéder à des chaînes mondiales d'approvisionnement aux taux les plus bas, auront des effets sur la structure des coûts du projet et détermineront la viabilité de l'entreprise et ses bénéficiaires.²

Des données empiriques provenant des pays de l'OCDE montrent une corrélation positive entre les investissements directs étrangers (IDE) entrants et une plus grande ouverture des échanges commerciaux et par conséquent semblent confirmer l'importance de la politique commerciale (voir schéma). Cependant, la corrélation ne signifie pas forcément la causation et les études effectuées à ce jour sur le rôle de la libéralisation commerciale dans la promotion des IDE ont donné lieu à des conclusions mitigées. Certaines études indiquent que cette hypothèse n'est valable que pour des pays bénéficiant d'un environnement commercial stable et proposant des protections efficaces aux investisseurs.

La région MENA affiche historiquement des niveaux relativement réduits de flux d'IDE et d'intégration commerciale. Elle est considérée comme l'une des régions les plus restrictives en matière de commerce³. La politique commerciale s'est toutefois souvent avérée cruciale dans l'attraction des IDE dans la région MENA. Une étude récente a démontré que les flux entrants d'IDE dans la région MENA auraient pu atteindre 2 % du PIB (au lieu de 1,2 %) pendant les années 1990 si le niveau de libéralisation du commerce, de l'accès aux devises, des infrastructures et des conditions politiques et économiques avait égalé celui de l'Asie de l'Est⁴.

Cette conclusion est renforcée par une étude de 18 pays de la région MENA sur la période 1980-2001, portant sur les facteurs d'incitation de l'IDE et surtout le rôle de la taille et de la croissance potentielle du marché. Selon les résultats, l'IDE dans la région MENA vise plutôt le marché (dans une optique d'exportation vers les pays proches) et non pas les ressources (le capital et la main d'œuvre)⁵. Ceci indique que la libéralisation par les accords bilatéraux et régionaux stimulera l'IDE en augmentant la taille du marché accessible.

une zone commerciale régionale, c'est-à-dire des marchés de produits internationaux ». Source : OCDE (2006), *Cadre d'action pour l'investissement : panorama des bonnes pratiques*, OCDE, Paris.

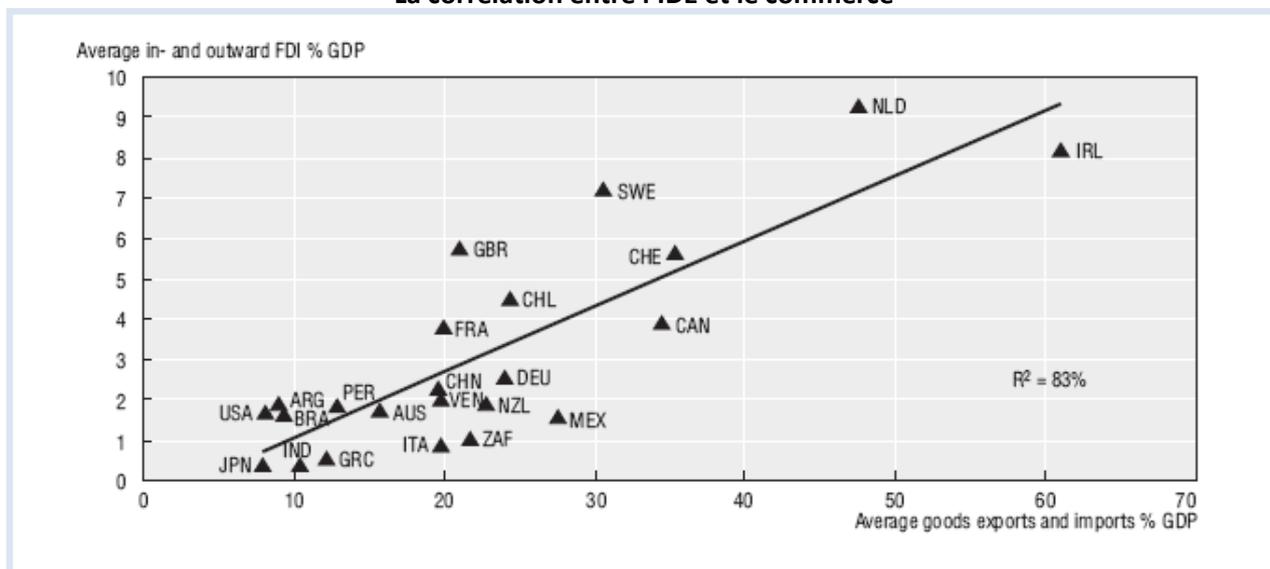
² OCDE (2006), *Cadre d'action pour l'investissement : panorama des bonnes pratiques*, OCDE, Paris.

³ Hoekman, Bernard et Sekkat, Khaled (2009), "Deeper Integration of Goods, Services, Capital and Labor Markets: A Policy Research Agenda for the MENA region", Economic Research Forum.

⁴ Sekkat K. et Véganzonès-Varoudakis M.A (2004), *Trade and Foreign Exchange Liberalisation, Investment Climate and FDI in the MENA Countries*, World Bank MENA Working Paper Series No. 39.

⁵ Hisarciklilar, Mehtap, Kayam, Saime Suna and Kayalica, Ozgur (2006), "Locational Drivers of FDI in MENA Countries: A Spatial Attempt", Istanbul Technical University Faculty of Management, mai.

La corrélation entre l'IDE et le commerce



La combinaison des IDE et d'un système commercial libéral peut influencer de manière positive les résultats obtenus en matière de croissance et d'emploi. Un régime commercial libéral stimule les investissements en autorisant la spécialisation et la production à plus grande échelle et une hausse des IDE agit sur le commerce en augmentant la compétitivité des exportations des entreprises nationales grâce au transfert de savoir-faire et de technologie. De plus, des entreprises étrangères peuvent être admises sur le marché national afin de faire venir certains intrants, sous-traitant ainsi certaines activités de la chaîne de valeurs pour le compte de fournisseurs nationaux⁶.

Depuis 1992, le Maroc a mis en œuvre des réformes économiques de grande envergure comprenant une politique commerciale renforcée, accompagnée de la création d'un certain nombre d'institutions et de mécanismes destinés à mieux structurer et à faciliter les exportations. Des accords commerciaux régionaux et bilatéraux ont été signés, tandis que les barrières tarifaires et administratives ont été réduites. La performance des secteurs orientés vers les exportations, tels que les composants électroniques et le textile et l'habillement, a été particulièrement bonne, bien que ce dernier secteur ait subi une baisse des prix temporaire en 2005-2006, suite à la suppression des quotas de l'Accord multifibre et à la libéralisation des importations de Chine et d'Extrême-Orient dans l'Union européenne (le marché principal d'exportation du Maroc)⁷.

La libéralisation marocaine du commerce se reflète dans les statistiques sur l'échange de marchandises en pourcentage du PIB (ouverture du commerce), qui a progressé depuis 1992, avec une période de stabilité relative entre 1995 et 2002, suivie d'augmentations progressives entre 2003 et 2007 (voir schéma).

⁶ OCDE (2006), *Indice de réforme de l'investissement*, OCDE, Paris.

⁷ OCDE (2008), *Rapport sur la mise en œuvre de la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise*, OCDE, Paris.

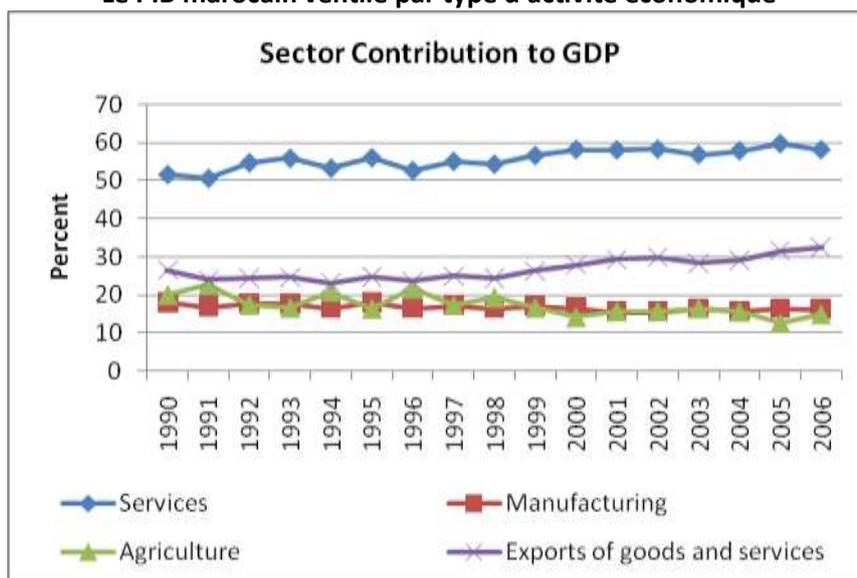
Le commerce de marchandises marocain en pourcentage du PIB



Source : Banque mondiale (2009), *Indicateurs du développement mondial*.

Le Maroc dispose de plus en plus d'une économie relativement diversifiée. Les secteurs de l'agriculture et des services étaient traditionnellement les participants majeurs au PIB. Cependant, les incidences de sécheresses de plus en plus fréquentes sur les rendements des exploitations agricoles ont provoqué une considérable volatilité dans les taux de croissance globaux. Cette volatilité a diminué progressivement avec l'augmentation de la contribution du secteur des services, déjà prédominant dans le PIB, mais demeure un facteur important. Après les services, avec près de 60 % du PIB, le secteur manufacturier occupe la seconde place, suivi par le secteur agricole (avec une part en baisse sur le long terme, voir schéma). Le tourisme est la principale source de devises étrangères du Maroc, suivi par les envois de fonds d'expatriés et la production de phosphates. D'une manière générale, le Maroc est un exportateur net de services et les gains des exportations de services a plus que doublé entre 2002 et 2006.

Le PIB marocain ventilé par type d'activité économique

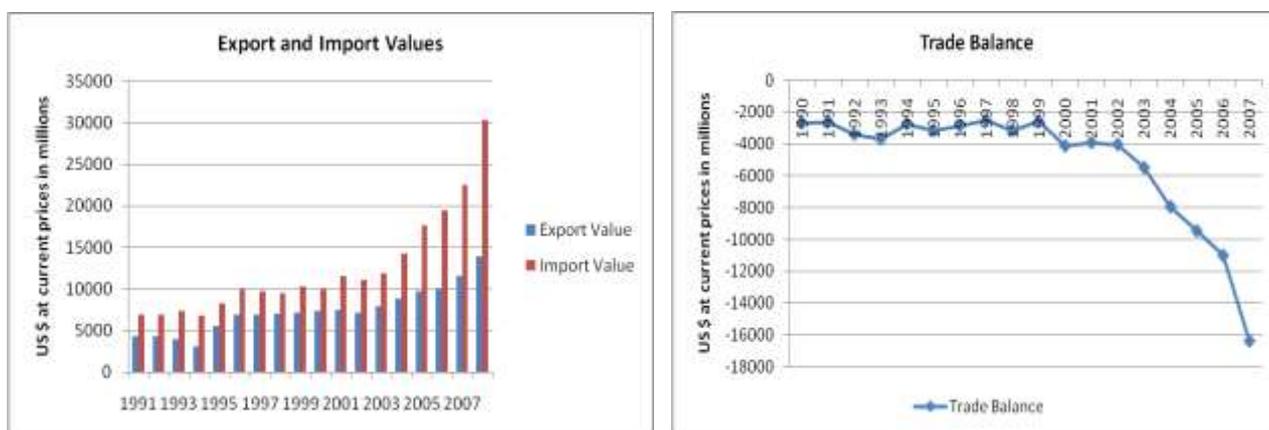


Source : CNUCED (2008), *Manuel de statistiques*.

La diversification grandissante de l'économie marocaine (particulièrement avec l'émergence d'industries telles que celle du matériel électronique) a contribué à un taux de croissance du PIB de 5,8 % en 2008. Les produits manufacturés constituent les principaux flux d'exportation et d'importation du Maroc. Les importations principales concernent la machinerie et les matériels de transport, le textile, les hydrocarbures et les produits chimiques, puis des produits primaires tels que les produits agroalimentaires et miniers. Les exportations principales concernent l'habillement, les produits alimentaires, les machines électriques, les produits chimiques et les produits de la mer. Au cours de la période allant de 2001 à 2007, les exportations d'habillement ont diminué tandis que les exportations de machines électriques ont augmenté⁸.

Bien que la balance commerciale soit structurellement en déficit (voir schéma), ce déficit résulte en partie de l'augmentation des flux d'investissement et d'une hausse concomitante des importations nécessaires pour maintenir les investissements. Historiquement, d'autres facteurs clés ont été des prix élevés du pétrole, des prix faibles des phosphates et l'impact de sécheresses périodiques et des fluctuations du marché mondial sur les exportations et les importations agricoles et agroalimentaires. Le schéma ci-dessous montre que la croissance des importations dépasse de loin celle des exportations au cours de la période 1991-2007, donnant lieu à une forte augmentation du déficit commercial. En 2007, le déficit de la balance commerciale a atteint 16,3 milliards de dollars selon la CNUCED et 14,1 milliards selon l'OMC⁹, ou environ 19,2 % du PIB¹⁰, Selon le gouvernement du Maroc, ce déficit s'est élevé à 18,9 milliards de dollars en 2009, soit 20,8% du PIB.

La valeur des exportations et des importations marocaines et la balance commerciale marocaine



Source : CNUCED (2008), *Manuel de statistiques*.

L'Union européenne est le principal partenaire commercial du Maroc, avec 57 % des importations et 61 % des exportations en 2007 (voir schéma). Parmi les États membres de l'UE, la France arrive en première place, suivie par l'Espagne¹¹. Le Maroc a tenté de diversifier ses marchés en s'engageant dans des accords bilatéraux et multilatéraux de libéralisation du commerce. Il a notamment ratifié un accord de libre-échange de grande envergure avec les États-Unis, qui va au-delà du commerce de marchandises et

⁸ OMC (2009), *Examen des politiques commerciales, Maroc*.

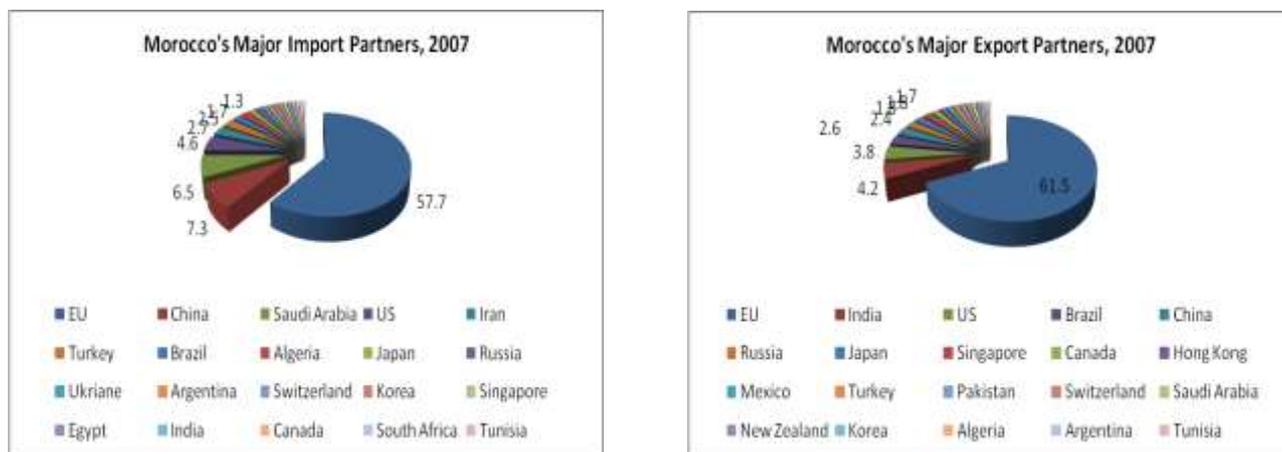
⁹ OMC (2009), *Examen des politiques commerciales, Maroc*.

¹⁰ Maroc : Consultation de 2008 au titre de l'article IV du FMI.

¹¹ Commission européenne (2008), *Statistiques de la DG Commerce*.

couvre des domaines comme le commerce des services et des produits agricoles, les investissements et les exigences de publication et de consultation publique.

Partenaires commerciaux du Maroc en 2007



Source : Commission européenne (2008), *Statistiques de la Direction générale du commerce*.

Selon le ministère du Commerce extérieur, l'objectif de diversification géographique des échanges fait partie d'une politique économique marocaine plus vaste, qui vise à augmenter la libéralisation des échanges en :

- réduisant les barrières tarifaires et non tarifaires ;
- simplifiant les procédures administratives liées au commerce ;
- assurant un climat favorable aux investissements ;
- élargissant les marchés à l'aide d'accords bilatéraux et régionaux de libre-échange avec les principaux partenaires commerciaux ; et
- respectant et mettant en œuvre les traités de l'OMC¹² ;
- développant une politique promotionnelle des exportations plus organisée (et dotée de moyens humains et financiers plus importants) ;
- ciblant des marchés et des secteurs à forte valeur ajoutée¹³.

Les objectifs cités ci-dessus correspondent essentiellement aux aspects administratifs des échanges, mais une autre question cruciale concerne le contenu du produit et la maximisation de la valeur ajoutée. Les exportations marocaines ont progressé sur l'échelle de la valeur ajoutée, mais ne sont pas encore suffisamment compétitives. Parmi les explications possibles, on peut noter :

- la lenteur des améliorations de la production, de la restructuration du secteur et de l'intégration de chaînes de valeur ;
- le coût élevé, comparé aux concurrents, d'éléments tels que l'énergie, le financement et les transports ;
- la sous-utilisation, par les entreprises, de certaines mesures d'incitation et de promotion (crédit et assurance à l'exportation) ;

¹² Ministère du Commerce extérieur, Maroc.

¹³ Ministère du Commerce extérieur, Maroc.

- des stratégies faibles au niveau des ressources humaines, y compris un manque de formation au marketing international ; et
- les coûts élevés de certaines importations nécessaires aux producteurs-exportateurs (dûs aux procédures administratives et aux droits de douane)¹⁴.

Ce chapitre ne traite pas de toutes les questions en matière de commerce, mais se concentre sur les aspects de la politique commerciale qui ont le plus d'effets sur les investissements nationaux et étrangers. Les questions commerciales non traitées concernent les évaluations en douane, les règles d'origine, les tarifs (à l'exception des droits de douane sur les biens d'investissement), les mesures antidumping et compensatoires, les clauses de sauvegarde, le conditionnement, le marquage et l'étiquetage, les taxes et impôts à l'exportation, les subventions à l'exportation et le droit de la concurrence. L'accent est particulièrement mis sur les politiques qui sont généralement examinées par les investisseurs lorsqu'ils envisagent un investissement dans un pays particulier¹⁵. Cela comprend les barrières commerciales, l'administration douanière, la stratégie de promotion des exportations et les accords commerciaux.

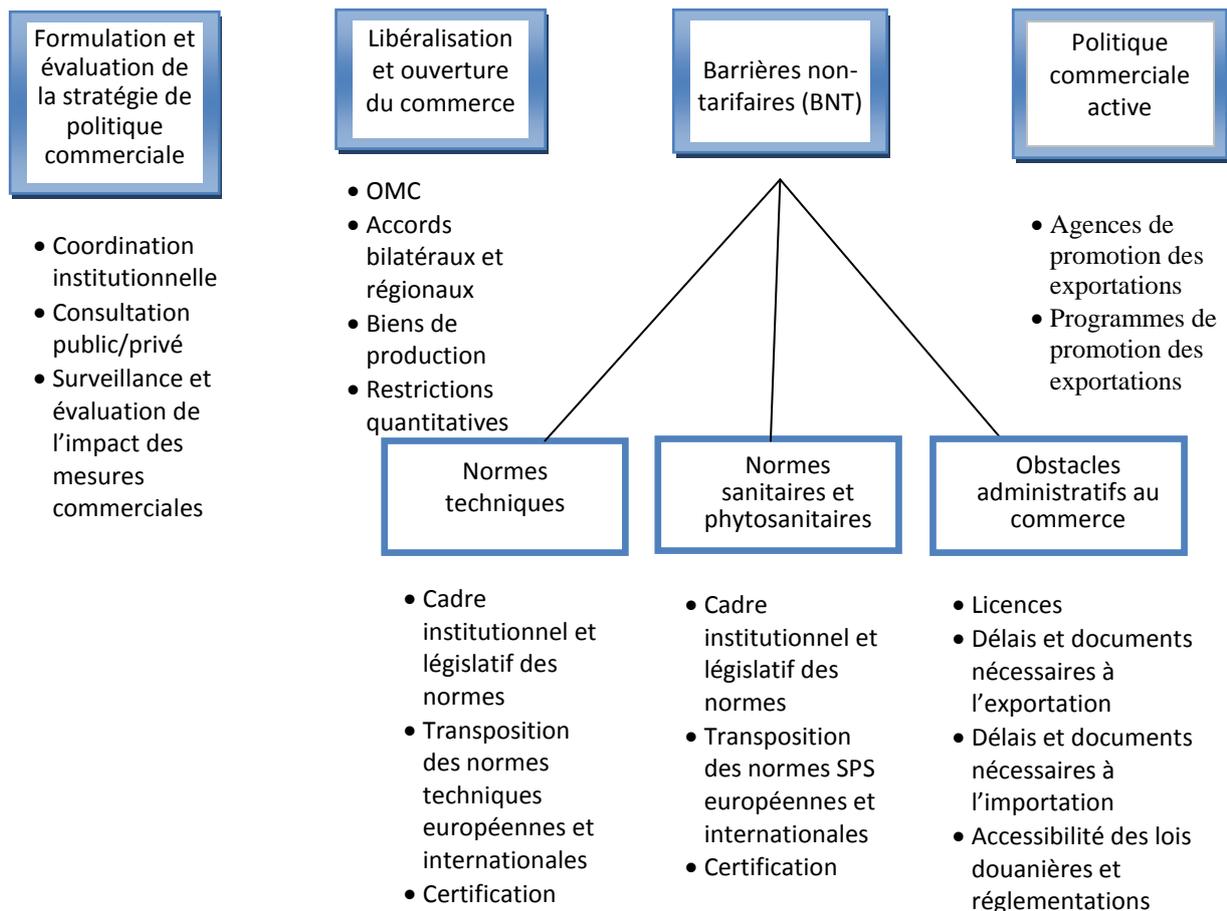
¹⁴ ONUDI (2005), *Étude de pays, Maroc : Réunion d'experts sur le développement des consortiums d'exportation*, Olbia, Italie, 22-24 Septembre.

¹⁵ OCDE (2006), *Cadre d'action pour l'investissement : Panorama des bonnes pratiques*, OCDE, Paris.

2. CADRE D'ÉVALUATION

L'évaluation de la politique commerciale est divisée en quatre domaines principaux : la formulation et l'évaluation de la stratégie de politique commerciale, la libéralisation des échanges et l'ouverture du commerce, les barrières non tarifaires et une politique commerciale active (voir schéma).

Cadre d'évaluation de la politique commerciale et de la facilitation des échanges commerciaux



3. ÉVALUATION PAR SOUS-DIMENSION

3.1 Formulation et évaluation de la stratégie de politique commerciale

Cette sous-dimension concerne l'efficacité du cadre institutionnel pour la conception, la mise en œuvre et l'évaluation de la stratégie commerciale. La qualité de la coordination et de la consultation sur lesquelles sont basées cet exercice, aussi bien au sein du gouvernement qu'entre le gouvernement et les groupes de la société civile, déterminera deux résultats cruciaux : premièrement, dans quelle mesure la politique commerciale reflète le large éventail d'intérêts sociaux et économiques en jeu (et, en les regroupant, l'intérêt national) et deuxièmement, dans quelle mesure la politique aura une forte légitimité politique et par conséquent sera susceptible de rester cohérente au fil du temps. Ce dernier point est important car beaucoup d'éléments de la politique commerciale, tels que la promotion de l'image de marque du pays et la mise en relation des entreprises sur les marchés étrangers, ne peuvent atteindre leur plein effet que dans le cadre d'un effort durable sur le long terme.

La sous-dimension se divise en trois indicateurs : coordination institutionnelle, consultation public/privé et surveillance et évaluation de l'impact des mesures commerciales.

3.1.1 Coordination institutionnelle

Cet indicateur évalue le degré de coordination et la capacité d'établir un consensus entre les différents ministères et agences gouvernementales concernés par la formulation et la mise en œuvre d'une politique commerciale.

Une coordination institutionnelle efficace assure de meilleurs résultats au niveau politique en facilitant la mise en œuvre de la politique commerciale. Ceci est particulièrement vrai pour les accords commerciaux complexes qui peuvent impliquer plusieurs instances de l'État, tels que les ministères des Finances, du Commerce et de l'Industrie, de l'Agriculture, des Affaires étrangères, ainsi que des organismes pour le droit de la propriété intellectuelle, ou les services des douanes. En général, la coordination évite un double emploi ou l'incohérence entre les tâches et les projets liés à un objectif donné, permet d'expliquer aux opérateurs du gouvernement et du secteur privé les responsabilités exactes de chaque organisme ayant un rôle dans le processus politique et engendre un dialogue politique de plus grande qualité.

L'obtention d'un niveau élevé pour cet indicateur requiert (1) l'existence d'un ou de plusieurs organismes responsables de la formulation et de la mise en œuvre de la politique commerciale ; (2) la centralisation de la responsabilité de l'élaboration de la politique commerciale dans un seul organisme ; (3) un degré

important de coordination entre l'organisme responsable de l'élaboration de la politique commerciale et les autres institutions ayant des portefeuilles liés au commerce ; (4) une consultation approfondie avec les missions permanentes auprès de l'OMC à Genève ; et (5) un rôle éminent du cabinet du Premier ministre pour la coordination de la formulation de la politique commerciale.

Au Maroc, le ministère du Commerce extérieur (MCE) est clairement défini comme étant l'institution responsable de la formulation et de la mise en œuvre de la politique commerciale dans le cadre de la nouvelle stratégie Maroc Export Plus. Le ministère des Affaires étrangères et de la Coopération prend l'initiative des négociations commerciales (un aspect de l'étape de mise en œuvre). Bien que le MCE ait l'entière responsabilité de la politique commerciale, un certain nombre de ministères et d'agences sont fortement impliqués, y compris l'Administration des douanes et impôts indirects, le ministère du Commerce et de l'Industrie, le ministère de l'Agriculture et le ministère des Affaires étrangères. La coordination entre ces entités a abouti à la création d'un comité directeur interministériel.

Une autre forme de coordination institutionnelle est le Conseil national du commerce extérieur (CNCE) dont les 65 membres représentent le gouvernement et le secteur privé, dont l'Administration des douanes, la Bank Al-Maghrib (banque centrale), la Fédération des chambres Marocaines de commerce, d'industrie et de services, la Fédération des chambres d'agriculture et la Fédération des chambres d'artisanat. En plus de sa fonction de coordination, le CNCE délivre des conseils sur les questions de commerce extérieur et de compétitivité des produits marocains.

D'autres mécanismes de coordination parmi les organes de l'État comprennent le Comité national des négociations, responsable des négociations des accords commerciaux (menées par le ministère des Affaires étrangères en association avec le ministère du Commerce extérieur), la Commission Consultative des Importations (CCI) chargée de donner son avis sur toutes les mesures visant la protection et l'amélioration de la compétitivité de l'Industrie nationale et la Commission nationale de simplification des procédures. Un certain nombre d'organes exécutifs et de comités de direction de haut niveau travaillent également sur des sujets tels que la promotion des exportations, la réglementation ou la conformité aux normes¹⁶.

Le Maroc consulte ses partenaires commerciaux (notamment l'UE et les États-Unis) et les instances internationales et régionales chargées des questions commerciales (l'OMC, la Ligue des États arabes, la CNUCED et le Groupe des 77) à travers les commissions conjointes établies dans le cadre de ses accords commerciaux. Des consultations ont également lieu avec des délégations du commerce à Genève. L'avènement de la nouvelle stratégie de promotion des exportations, Maroc Export Plus, devrait nécessiter un certain nombre d'ajustements dans l'architecture de la coordination institutionnelle, notamment à la lumière du rôle encore plus crucial attribué au Centre marocain de promotion des exportations (Maroc Export). Il est encore trop tôt pour se prononcer sur ces ajustements et leurs impacts.

Niveau SDCA : 4

Le mécanisme institutionnel marocain de coordination de la politique commerciale semble efficace. Le Maroc a concentré la supervision de la formulation et de la mise en œuvre de sa politique commerciale dans un seul organe et il semble que cela ait mené à une action institutionnelle efficace dans l'essentiel des portefeuilles. Le Palais Royal et le Cabinet du Premier ministre assument des rôles éminents dans le

¹⁶ OCDE (2008), Rapport sur la mise en œuvre de la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise, OCDE, Paris.

processus, y apportant un élan supplémentaire et le Maroc entreprend des consultations avec les représentations permanentes à Genève et avec ses partenaires d'accords commerciaux. Un niveau SDCA de 4 semble justifié.

Les principales mesures permettant au Maroc d'atteindre un niveau 5 de SDCA seraient la mise en œuvre d'ajustements dans la coordination institutionnelle afin de tenir compte de l'instauration de la stratégie Maroc Export Plus et le renforcement général de la coordination institutionnelle.

3.1.2 Consultations public-privé

Cet indicateur évalue l'existence et le fonctionnement de mécanismes permettant au gouvernement de consulter les principales parties prenantes de la politique commerciale relevant du secteur privé et de la société civile (notamment les chambres de commerce, les entreprises, les syndicats, les consommateurs et les ONG). Les consultations public-privé jouent un rôle important pour réduire l'incertitude et augmenter la prévisibilité de la politique pour les investisseurs. Elles assurent également que la politique commerciale reflète le large éventail d'intérêts et questions en jeu, au niveau public et privé, augmentant ainsi son efficacité et sa légitimité politique et par conséquent sa cohérence au fil du temps.

L'obtention d'un niveau élevé pour cet indicateur requiert (1) l'existence d'un dialogue entre le gouvernement, le secteur privé et la société civile sur les questions de politique commerciale ; (2) la formalisation du processus de consultation ; (3) des consultations fréquentes et courantes ; (4) la participation de plusieurs groupes d'intérêts de façon juste et équitable ; et (5) l'incorporation d'une analyse systématique des coûts-avantages dans le processus de consultation.

Au Maroc, une consultation entre les parties prenantes du secteur privé et public sur les questions commerciales a bien lieu. En effet, le gouvernement a engagé le dialogue avec le secteur privé avec la création du Conseil national du commerce extérieur (CNCE), fondé en 1996, de la Commission consultative des importations (CCI). La Commission nationale de l'environnement des affaires (CNEA), une instance de création récente, vient renforcer ce dispositif. Le secteur privé est également consulté à travers des associations professionnelles et la Confédération générale des entreprises au Maroc (CGEM). Toutes les actions engagées par le ministère du Commerce extérieur en termes d'élaboration de loi ou d'engagements commerciaux et/ou de conclusion d'accords commerciaux sont établies en concertation et coordination avec le secteur privé et ce dans le cadre de commissions paritaires publique-privée. Par ailleurs, le site web du ministère affichait récemment le projet de loi sur la défense commerciale alors en cours d'adoption (www.mce.gov.ma). Les ONG sont également consultées, mais sporadiquement. Les consommateurs ne sont pas encore représentés par des associations légalement reconnues, mais une loi en ce sens est en cours d'adoption.

Le Conseil national du commerce extérieur est composé, outre les représentants de l'État, des parties prenantes du secteur privé, généralement représentées par la CGEM et l'Association marocaine des exportateurs (ASMEX). Il délivre des conseils sur toutes les questions liées aux relations commerciales extérieures et préconise des améliorations pour la compétitivité des produits et services marocains. Le CNCE offre ses services de conseil aussi bien à la demande du gouvernement que de sa propre initiative.

La Commission consultative des importations (CCI) a été créée en 1993 par le ministère du Commerce extérieur. Elle conseille le gouvernement sur toutes les questions relatives aux demandes de protection

tarifaire et à l'adoption de mesures commerciales de contingence. La Commission représente une voie par laquelle le gouvernement peut recevoir des retours d'information sur les tarifs et savoir dans quelle mesure ils affectent les affaires. La CCI est présidée par un représentant du ministère du Commerce extérieur et se compose de représentants des principaux ministères dont les ministères des Finances, de l'Intérieur et des Affaires économiques, ainsi que de représentants de la douane et du ministre concerné par la requête ou la demande à l'ordre du jour. Y siègent également la Fédération des chambres de commerce, de l'industrie et des services, la Fédération des chambres de l'agriculture et la Fédération des chambres d'artisanat.

La Commission nationale de l'environnement des affaires est composée des ministres concernés, du Directeur général de l'Agence marocaine de développement des investissements, du Président de la Confédération générale des entreprises du Maroc, du Président du Groupement professionnel des banques du Maroc et du Président de la Fédération des chambres marocaines de commerce, d'industrie et de services. Le programme d'action 2010 de la Commission comprend 12 actions prioritaires permettant de concrétiser les quatre objectifs stratégiques suivants : simplifier et renforcer la transparence des procédures administratives, moderniser le droit des affaires, améliorer la résolution des litiges commerciaux, améliorer la concertation et la communication sur les réformes.

La structure de consultation décrite offre certaines possibilités de contribution du secteur privé à la politique commerciale, mais le choix des associations d'industries et de groupes tels que la CGEM, l'ASMEX et les chambres de commerce et de l'industrie pour représenter le secteur privé, bien que tout à fait naturel, semble favoriser les grandes entreprises bien établies qui ont une influence dans ces cercles. Les PME sont relativement peu susceptibles de prendre part à ces organisations et quand c'est le cas, elles ont tendance à avoir moins d'influence que les entreprises plus grandes. Certains secteurs sont moins bien représentés que d'autres ce qui constitue aussi un facteur faussant l'exercice de consultation. Au-delà des organes cités, il ne semble pas que des consultations plus importantes soient utilisées pour faire des enquêtes sur l'opinion du secteur privé concernant les questions liées au commerce. La consultation de groupes de la société civile est uniquement sporadique.

Niveau SDCA : 3

Un niveau 3 de SDCA semble justifié. Malgré l'existence d'un dialogue public-privé sur le commerce officialisé et institutionnalisé à travers le CNCE et la CCI, le Maroc pourrait renforcer le dialogue existant et le rendre encore plus inclusif, atténuant ainsi l'accès disproportionné des entreprises plus grandes et des secteurs les mieux organisés. Il n'existe pas de mécanisme de consultation ouverte obligatoire sur les mesures commerciales du gouvernement et portant sur le rapport coût-bénéfices, mais certaines initiatives vont dans ce sens. Parmi celles-ci, on peut noter la publication sur Internet du projet de loi sur la défense commerciale en cas d'importations massives ; des réunions tenues au ministère du Commerce extérieur sur la facilitation des échanges ; la caravane nationale de l'exportation incluant toutes les catégories d'entreprises ; la réunion de présentation des ALE et de développement de guides pratiques au bénéfice de l'ensemble des entreprises ; les tournées régionales de présentation des mesures anti crise ; et les réunions sectorielles préparatoires à l'ALE sur les services avec l'UE.

La principale mesure permettant au Maroc d'atteindre un niveau 5 de SDCA serait la création, en plus des moyens de consultation existants, d'un processus consultatif plus vaste, comprenant d'autres associations d'affaires, des experts commerciaux, des représentants universitaires et de la société civile, des organisations syndicales, des associations de PME ou d'exportateurs au-delà des interlocuteurs principaux tels que l'ASMEX et l'ANPME, des institutions financières, des exportateurs potentiels... Ce

mécanisme de consultation ouverte devrait être obligatoire, et devrait intégrer un fort élément pédagogique vu la complexité de certaines questions à traiter. La Commission européenne a créé un Dialogue sur le commerce avec la société civile, dont l'objectif est « *de développer une relation de travail de confiance entre toutes les parties prenantes s'intéressant à la politique commerciale et d'assurer que l'on peut entendre tous les points de vue sur la politique commerciale de l'Union européenne* » (voir encadré). Plusieurs autres pays de l'OCDE ont mis en place des mécanismes structurés de consultation sur le commerce (par exemple, les États-Unis ou le Canada). Le Maroc pourrait s'inspirer de ces initiatives. Il devrait également entreprendre des enquêtes de conjoncture périodiques pour recueillir des informations auprès du secteur privé sur les obstacles au commerce et sur l'impact des réformes de politique commerciale et des accords commerciaux.

Le Dialogue de la Commission européenne avec la société civile sur le commerce (DSC)

- ***But et objectifs***

Dans le cadre de ce dialogue, la Commission tient des réunions régulières et structurées autour de questions d'intérêt en matière de politique commerciale auprès d'un large public. La Direction générale du commerce vise à promouvoir une participation active et inclusive de la société civile au cours de ce processus. Le but est de parvenir à un débat permanent, en organisant des réunions sur des sujets actuels de préoccupation. La Commission européenne considère que la transparence est essentielle pour une compréhension mutuelle et l'acceptation de la politique dans tout domaine. Le respect de normes de transparence de haut niveau est important pour la légitimité et la responsabilité de toute administration moderne. Le DSC cherche à favoriser un échange de bonne qualité avec le partage de meilleures pratiques et de connaissances avec la société civile. Il est important pour la Commission européenne de tenir compte des opinions et des connaissances de la société civile. Débattre de questions qui déterminent l'opinion publique est une façon de mettre à jour et de renforcer sa base de connaissances. Ces questions ont une influence sur la compréhension publique et la reconnaissance de la politique commerciale. Par conséquent, il est essentiel de les identifier, de les prendre en considération et d'y répondre au cours de l'élaboration des politiques. La DG du commerce fournit régulièrement des retours d'information et les résultats des réunions organisées avec la société civile.

- ***Membres et organisation***

Le Commissaire européen au commerce ou les fonctionnaires de la DG Commerce assistent aux réunions du DSC pour informer, écouter et échanger des points de vue avec les organisations de la société civile. Les organisations de la société civile participantes représentent une grande variété d'institutions et d'organisations, qui comprennent les organisations non-gouvernementales travaillant sur des sujets aussi divers que la protection des consommateurs, de l'environnement ou des animaux, les droits de l'homme et l'aide humanitaire, ainsi que des syndicats d'employés et des organisations patronales et le Comité économique et social européen.

- ***Sujets de discussion***

La protection de l'environnement, les droits du travail, la concurrence, la pauvreté et la protection des animaux sont des exemples de questions et sujets abordés dans ce forum. La Commission tente de débattre des problèmes, de répondre aux questions dans la mesure du possible et d'émettre des suggestions de mesures à prendre. Un groupe de contact informel, comprenant des représentants de chacune des catégories générales des organisations prenant part au processus, aide à la coordination en choisissant les sujets et en organisant les réunions. Chaque contact, membre d'un groupe, diffuse les informations auprès de ses électeurs dans leur grappe d'organisations

sectorielles.

3.1.3 Surveillance et évaluation de l'impact des mesures commerciales

Cet indicateur mesure la capacité des gouvernements à analyser, contrôler et évaluer l'impact de la politique commerciale sur l'économie nationale, ainsi que sur d'autres domaines de politique économique tels que la fiscalité, la gestion des taux de change et les projets de dépenses publiques. Cette capacité nécessite notamment le recrutement et la formation de représentants gouvernementaux capables de collecter et d'analyser des données afin de comprendre la position du pays dans le système du commerce international et l'impact de la politique commerciale sur des secteurs particuliers¹⁷.

L'obtention d'un niveau élevé pour cet indicateur requiert (1) la mise en place d'un mécanisme de surveillance et d'évaluation systématique de la politique commerciale ; (2) l'application du mécanisme aux secteurs les plus et les moins compétitifs au cours de la phase de mise en œuvre ; et (3) l'application du mécanisme à tous les secteurs.

Dans le cas du Maroc, la surveillance et l'évaluation de la politique commerciale ont lieu, mais ne sont pas menées par un seul organe. Généralement, le ministère du Commerce extérieur, le ministère de l'Économie et des Finances (DEPF), la CNCE, l'Office des changes et Bank Al-Maghrib entreprennent tous des évaluations de la politique commerciale. Cependant, la surveillance et l'évaluation semblent être restreintes à des évaluations *ex-post* des accords commerciaux et de la politique commerciale et il manque des évaluations *ex-ante* qui permettraient d'assurer de meilleures décisions lors du choix de la politique. Bien qu'un certain nombre d'événements soient organisés pour l'échange de points de vue entre les autorités, les centres et instituts de recherche ainsi que les associations de théoriciens des échanges, le commerce n'est que l'un des sujets abordés et il semble que ce sujet ne soit traité que de façon ponctuelle.

En général, la surveillance et l'évaluation ne semblent pas être systématiques et leur fréquence dépend de la disponibilité de ressources financières et humaines, ainsi que de circonstances extraordinaires telles que les affaires de dumping et les controverses politiques. Le caractère ponctuel de la surveillance et de

¹⁷ Nathan Associates, (2003), *Improving Trade Policy Coordination and Dialogue in Developing Countries*, Nathan Associates, Washington DC.

l'évaluation pourrait s'expliquer par le fait que le service du MCE chargé de la surveillance et de l'évaluation est assez récent. La mise en œuvre récente du dispositif IMPALE – un modèle d'équilibre général pour l'évaluation de l'impact économique des accords de libre-échange – pourrait renforcer la capacité d'analyse de cet aspect de la politique commerciale. La portée de l'évaluation devrait être élargie au-delà des accords de libre-échange et intégrer les autres éléments de la politique commerciale.

Niveau SDCA : 2,5

Un niveau 2,5 de SDCA semble justifié. La surveillance et l'évaluation du Maroc ne semblent pas optimales car le pays ne dispose pas d'un mécanisme pour une surveillance et une évaluation systématiques des politiques commerciales, *ex-ante* ainsi que *ex-post*, dans tous les secteurs et dans l'économie en général. Des évaluations *ex-post* semblent avoir lieu seulement dans le cas de controverses ou d'accords de libre-échange et elles ne sont pas systématiques, tandis que les évaluations *ex-ante* semblent rares ou inexistantes.

La principale mesure permettant au Maroc d'atteindre un niveau 5 de SDCA consisterait à attribuer la mission de surveillance et d'évaluation systématiques *ex-ante* et *ex-post* à une entité en particulier. Ceci implique le recrutement et la formation de fonctionnaires d'État capables de recueillir et de collecter des données sur la position du pays dans le système mondial des échanges et sur l'impact de la politique commerciale sur chacun des secteurs, le renforcement des compétences des analystes déjà présents et le transfert de ces derniers au sein d'un unique service d'évaluation. Cette entité d'évaluation systématique de la politique commerciale devrait développer des indicateurs d'évaluation pérenne qui porteront sur la politique commerciale dans sa globalité, à savoir : le développement de l'offre exportable, l'évaluation des négociations bilatérales et multilatérales, le système d'incitation à l'exportation, les activités promotionnelles des institutions publiques et des représentations du secteur privé de l'image du pays et des biens et services, la libéralisation des importations et la protection de la production nationale.

Il est également recommandé que la nouvelle entité d'évaluation, ou l'entité renforcée, utilise les réseaux de communication existants avec le secteur privé, tout en développant également des réseaux plus larges et en instituant un mécanisme d'enquête. La transmission des résultats de l'évaluation de la politique commerciale et des accords commerciaux aux responsables politiques et aux négociateurs commerciaux est également très importante pour l'adoption de mesures politiques complémentaires pouvant compenser les effets négatifs de la libéralisation du commerce et/ou promouvoir les impacts positifs. Une étude est en cours sur la création d'un observatoire qui permettrait de réunir et structurer l'information foisonnante et disséminée sur le commerce extérieur marocain. Les fonctions d'un tel observatoire pourraient inclure la mise en œuvre du mécanisme d'évaluation préconisé, ou tout au moins devraient s'articuler avec un tel système et être complémentaires.

Mécanismes pour la surveillance et l'évaluation de la politique commerciale

Depuis 2000, l'Union européenne effectue des Évaluations de l'impact du commerce sur le développement durable (EID) pour identifier les impacts économiques, sociaux et environnementaux potentiels des accords commerciaux qu'elle négocie. Dans le cadre de ce processus, il est demandé à des consultants indépendants de livrer une analyse économique des résultats projetés de négociations commerciales, y compris des impacts sur le commerce, la sécurité sociale, le produit intérieur brut (PIB) et l'emploi. À la lumière des résultats escomptés dans le commerce et l'économie, les analystes évaluent les impacts probables dans les secteurs environnementaux et sociaux. Les conclusions sont rendues publiques et examinées avec les représentants de la société civile (le monde des affaires et les

ONG). De plus, les résultats de l'analyse technique servent de base aux décideurs politiques et aux négociateurs commerciaux pour prendre des décisions mieux informées et adopter des mesures politiques complémentaires ou d'autres ajustements pouvant compenser les effets négatifs d'une libéralisation commerciale et/ou promouvoir les impacts positifs.¹⁸

Le principe consistant à mesurer les incidences des choix politiques en fonction du développement durable est présenté dans la **Communication de la Commission sur l'analyse d'impact** et un résumé de la méthode actuellement utilisée est inclus dans le **Manuel des évaluations de l'impact du commerce sur le développement durable**.

D'autres pays de l'OCDE disposent de mécanismes d'évaluation *ex-ante* pour évaluer les impacts des mesures commerciales. Par exemple, les États-Unis, le Canada et la Norvège effectuent des études sur l'environnement national.

3.2 Libéralisation et ouverture commerciale

La libéralisation du commerce se traduit par l'ouverture d'économies qui peuvent ainsi commercer librement avec le reste du monde sur la base de leurs avantages comparatifs. La réduction de barrières commerciales figure parmi les démarches permettant de favoriser et d'accroître le commerce. Les barrières commerciales comprennent les droits de douane et les interdictions ou contingents à l'importation, ainsi que des barrières non-tarifaires telles que les obstacles techniques et administratifs qui gênent la libéralisation commerciale. Le degré de libéralisation du commerce atteint dans le monde aujourd'hui est le fait d'initiatives multilatérales, régionales et unilatérales¹⁹.

Malgré les critiques de la libéralisation commerciale, il existe désormais un large consensus selon lequel cette politique bénéficie économiquement aux pays qui la mettent en œuvre²⁰ lorsqu'elle est accompagnée de politiques de réforme complémentaires. Même les détracteurs de la libéralisation commerciale ont reconnu que « *l'impact net de la libéralisation commerciale est peut-être bénéfique sur la base de l'argument classique de l'avantage comparatif ; les éléments de preuve à notre disposition ne semblent pas contredire cette thèse. Ce que nous disputons est l'opinion de plus en plus courante selon laquelle l'intégration à l'économie mondiale constitue une force pour la croissance économique tellement efficace qu'elle puisse se substituer de fait à une stratégie de développement* »²¹. La libéralisation commerciale ne serait alors qu'un des multiples composants d'un ensemble de politiques qui devraient également intégrer des questions telles que la rapidité de la réforme, le cadre législatif, les mesures de transition, la stratégie de développement économique et une consultation large des parties prenantes, *inter alia*. Ces questions épineuses se trouvent au cœur de toute forme de libéralisation commerciale, qu'elle soit unilatérale, régionale ou multilatérale et font l'objet d'études et de débats politiques en évolution constante.

Au-delà de la croissance économique et de la création de l'emploi, les aspects pragmatiques de la diversification des relations commerciales et particulièrement du marché des exportations, ne doivent

¹⁸ http://ec.europa.eu/trade/issues/global/sia/index_en.htm.

¹⁹ FMI (2008), *Global Trade Liberalization and the Developing Countries*.

²⁰ OCDE, *Trade Liberalization*, (www.oecd.org).

²¹ Rodrik, Dani et Francisco Rodriguez (1999), *Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to the crossnational evidence*, Cambridge, NBER Working Paper 7081, April.

pas être sous-estimés : une base de clients plus diversifiée au niveau géographique réduit l'impact sur la balance commerciale de toute crise économique. Une augmentation des échanges du Maroc avec, en particulier, d'autres pays de la région MENA, n'aiderait pas uniquement à diversifier les marchés d'exportations, mais insufflerait également un élan pour davantage réduire les barrières commerciales régionales, en accentuant l'intérêt du marché régional pour les investisseurs par rapport à un marché national donné.

La sous-dimension « libéralisation et ouverture du commerce » étudie le degré d'intégration des pays de la région MENA dans le système commercial mondial. Cette intégration se constate par l'adhésion du pays à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), son implication dans des accords commerciaux régionaux (ACR), le niveau des droits de douanes imposés aux biens d'équipement et les restrictions quantitatives au commerce.

3.2.1 Adhésion à l'OMC et mise en œuvre des engagements

L'adhésion à l'OMC impose le respect de certains principes fondamentaux, à savoir (1) le commerce non discriminatoire ; (2) la libéralisation commerciale (par étapes et par négociation) ; (3) la prévisibilité (par des accords contraignants et la transparence) ; (4) la promotion d'une concurrence loyale ; et (5) l'encouragement du développement et de la réforme économique. Ces principes se sont traduits par des accords portant sur le commerce de marchandises (GATT), le commerce de services (AGCS) et les droits de propriété intellectuelle (ADPIC). Cet engagement sur la libéralisation commerciale et sur certaines normes commerciales sous l'OMC accélère les programmes de réforme nationaux et augmente la confiance des entreprises et donc les flux commerciaux, la croissance et les opportunités d'investissement.

Cet indicateur mesure le degré d'intégration du pays au système du commerce international à travers sa participation aux accords multilatéraux au sein de l'OMC. Onze pays de la région MENA sont actuellement membres de l'OMC : Bahreïn, Djibouti, l'Égypte, la Jordanie, le Koweït, le Maroc, le Sultanat d'Oman, le Qatar, l'Arabie Saoudite, la Tunisie et les Émirats Arabes Unis. L'indicateur étudie également les engagements des pays dans le cadre de l'OMC et leur degré d'application.

Le Maroc est un membre fondateur de l'OMC et assure à tous ses partenaires commerciaux le traitement de la nation la plus favorisée. La politique commerciale marocaine vise la conformité avec les accords de l'OMC et démontre un fort engagement pour une libéralisation du commerce, une intégration accrue dans l'économie mondiale et une diversification de la gamme de partenaires commerciaux. Selon l'OMC, le Maroc a réduit les taux de ses droits de douane dont la moyenne arithmétique simple a baissé de 33,4 % en 2002 à 20,2 % en 2009. Les produits agricoles (définition de l'OMC) restent sujets à une imposition tarifaire plus forte (44,5 % en moyenne) que les produits non-agricoles (16,3 %, hors pétrole). Le Maroc a également consolidé la totalité de ses lignes tarifaires à des taux uniquement *ad valorem* allant de zéro à 380 %, avec une moyenne arithmétique simple de 42 % (56,9 % sur les produits agricoles et 39,6 % sur les biens non-agricoles). Les autres droits et impositions ont été consolidés à 7,5 ou 15 %²².

²² OMC (2009), *Examen des politiques commerciales*.

Selon le ministère marocain du Commerce extérieur, le Maroc, en vue de réduire l'écart entre le tarif NPF et les tarifs préférentiels prévus par les accords de libre-échange conclus, a adopté une réforme tarifaire s'appliquant aux produits des chapitres 25 à 97 du tarif douanier. Cette réforme vise à réduire à l'horizon 2012 le tarif maximum à 25 %, au lieu des 40 % appliqués en 2008. La réforme tarifaire, dont la première tranche est entrée en vigueur en janvier 2009, sera mise en œuvre selon le schéma suivant :

Tarifs NPF				
2008	1 ^{er} janvier 2009	1 ^{er} janvier 2010	1 ^{er} janvier 2011	1 ^{er} janvier 2012
2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %
10 %	7,5 %	5 %	2,5 %	2,5 %
17,5 %	10 %	5 %	2,5 %	2,5 %
25 %	20 %	17,5 %	10 %	10 %
32,5 %	27,5 %	27,5 %	25 %	17,5 %
40 %	35 %	35 %	30 %	25 %

	2008	2009	2010	2011	2012
Moyenne simple					
.. Industrie	19,9	16,5	15,1	11,8	10,2
.. Agriculture	47,8	47,8	47,8	47,8	47,8
Total	23,9	21,0	19,8	17,0	15,6
Écart-type					
.. Industrie	14,5	12,9	13,6	12,2	9,9
.. Agriculture	43,1	43,1	43,1	43,1	43,1
Total	23,3	23,1	23,6	23,6	22,9

Source : Ministère du Commerce extérieur, Royaume du Maroc, 2009.

Cette réforme tarifaire a été amorcée en 2007 avec la baisse du droit d'importation maximum de 50 % à 45 % en 2007, puis à 40 % en 2008. Le tarif moyen (moyenne arithmétique simple) pour les chapitres 25 à 97 est passé de 20,96 % en 2007 à 19,9 % en 2008 et à 16,5 % en 2009 et atteindra 15,1 % en 2010, 11,8 % en 2011 et 10,2 % en 2012.

Dans un contexte de crise internationale, accompagnée d'une montée de mesures protectionnistes, le Maroc a ainsi adopté, à travers cette réforme tarifaire, une approche opposée visant une amélioration substantielle de son accès au marché sur une base NPF. Par ailleurs, depuis 2003, le tarif des droits de douane a connu plusieurs réductions partielles (voir encadré).

Réductions partielles des droits de douane depuis 2003

- Réduction à 10 % pour tous les produits admis en franchise de droits d'importation avec l'UE et l'AELE. Cette mesure a été prise pour réduire l'écart entre le tarif NPF et le tarif préférentiel.
- Réformes tarifaires sectorielles adoptées en 2006 :
 - Secteur du cuir et de la chaussure : réduction du droit d'importation à 2,5 % sur les peaux brutes « wet blue », les matières premières, les accessoires et les fournitures et à 10 % sur le cuir fini, semi fini et les chaussures de sport.

- Secteur du textile-habillement : réduction du droit appliqué d'importation sur les tissus à 25 %, de celui sur les filés à 17,5 % et de celui sur les matières premières et les accessoires à 2,5 %.
- Secteur agroalimentaire : réduction du droit d'importation sur un ensemble de produits finis de consommation, ainsi que sur les intrants utilisés dans leur processus de fabrication. Les branches concernées sont : jus de fruits et boissons, torréfaction du café, chocolaterie, fromagerie.
- Secteur des cosmétiques : réduction du droit d'importation à 10 % sur les produits finis, avec une réduction à 2,5 % sur les intrants et matières premières.
- En 2007 et 2008, la réforme tarifaire sectorielle a touché :
 - Secteur de la plasturgie :
 - réduction du droit d'importation à 10 % sur les matières premières plastiques sous forme de blocs, morceaux et masses soumises à des taux supérieurs à 10 % ;
 - réduction du droit d'importation à 25 % sur les matières premières plastiques sous forme liquides ou pâteux soumises à des taux supérieurs à 25 % et qui sont produites localement et un droit d'importation de 10 % pour les produits sous forme liquides ou pâteuses non fabriqués localement ;
 - un droit d'importation à 25 % sur les produits finis dont le tarif actuel dépasse ce niveau.
 - Secteur du papier et carton :
 - réduction de 27,5 % à 7,5 % sur la pâte à papier (chapitre 47 du tarif douanier) ;
 - réduction de 35 % à 27,5 % sur les ouvrages semi-ouvrés en papiers et cartons (chapitre 48 du tarif douanier) ;
 - réduction de 7,5 % à 2,5 % sur le papier journal autre que celui destiné à l'impression des journaux et des périodiques.
- Restrictions quantitatives

À l'importation, le Maroc n'a pas soumis de nouveaux produits à un régime de licence d'importation qui peut être mis en place, en vertu de la loi n°13-89 relative au commerce extérieur, pour sauvegarder la moralité, la sécurité et l'ordre publics, la santé des personnes, ou protéger la faune et la flore, notamment en application des conventions internationales dans le domaine de l'environnement ou de la lutte contre la prolifération nucléaire.

À l'exportation, le Maroc a éliminé les restrictions appliquées aux peaux et cuirs à l'exception des peaux dites « wet blue », pour des raisons de développement durable du secteur de la tannerie. Par ailleurs, en juillet 2008, l'exportation des céréales a été soumise au régime de licence d'exportation en raison de la crise alimentaire internationale de 2007-2008, marquée par la hausse des cours mondiaux des produits alimentaires et du déficit de l'offre sur le marché domestique.

Source : Ministère du Commerce extérieur, Royaume du Maroc, 2009.

Le Maroc a participé activement aux négociations commerciales multilatérales et a contribué de manière significative à l'accord obtenu sur les droits de propriété intellectuelle liés au commerce en tant que coordinateur du groupe africain. Il est également membre du Système généralisé des préférences institué à la CNUCED et de l'accord-cadre sur le système de préférences commerciales parmi les pays islamiques.

Cependant, le Maroc ne prend part à aucun des accords plurilatéraux conclus sous les auspices de l'OMC. Il n'a pas toujours répondu aux obligations de notification de l'OMC en temps opportun, particulièrement dans le domaine de l'agriculture. L'OMC indique également que pour un total de 1.373 lignes tarifaires

(contre 5.887 en 2002), le droit de douane appliqué reste supérieur au droit consolidé, et que l'existence de droits variables, négativement corrélés à la différence entre les prix seuil (définis par le gouvernement) et les prix d'importation, ne correspond pas aux engagements du Maroc, ni en matière de consolidations tarifaires, ni dans le cadre de l'Accord de l'OMC sur l'évaluation en douane. Dans ce cadre, l'OMC prône « une réforme tarifaire consistant en la simplification de la structure du tarif (notamment à travers l'élimination des droits variables) et la réduction du nombre et des niveaux des taux, surtout dans le secteur agricole ». L'existence de deux régimes de TVA (à l'intérieur et à l'importation) ne garantit pas le respect du principe du traitement national et si les engagements pris par le Maroc dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) sont substantiels dans les secteurs du tourisme, des télécommunications et de certains services financiers, ils restent limités en matière d'assurances et de transports internationaux routiers notamment²³. Selon le gouvernement du Maroc, l'offre OMC initiale présentée par le Maroc en 2005 comportait des engagements, entre autres, dans les services d'assurance et de réassurance, à savoir : i) l'assurance directe, vie et non vie ; ii) les réassurances ; et iii) l'intermédiation en assurance.

En ce qui concerne les 1.373 lignes tarifaires pour lesquelles, selon l'OMC, le droit de douane appliqué reste supérieur au droit consolidé, le ministère du Commerce extérieur fait état d'une confusion quant à la base du calcul. En effet, avant 2000, le tarif marocain appliqué à l'importation se composait d'un droit de douane (DD) et d'un prélèvement fiscal à l'importation (PFI) de 15 %. Les droits consolidés notifiés à l'OMC par le Maroc ont été établis en additionnant les DD et le PFI et, depuis que le Maroc a intégré le PFI dans le tarif douanier, en 2000, le droit NPF marocain est un droit unique. Pour l'OMC, le tarif consolidé correspondrait aux seuls droits de douanes et le PFI serait toujours classé dans la catégorie « autres droits et taxes à l'importation » (non consolidés). Cette interprétation est à l'origine de la confusion, selon le ministère du Commerce extérieur.

Sur cette base, le Maroc considère que la liste des 1.373 produits est conforme aux engagements pris dans le cadre de l'OMC, sauf pour trois lignes tarifaires pour lesquelles il y a effectivement un dépassement du droit appliqué par rapport au droit consolidé :

- une ligne tarifaire (0207349000) relevant des produits agricoles, consolidée à 49 % et dont le droit NPF appliqué est de 116 % ; et
- deux lignes (4802621000 et 4802691000) relatives au papier journal dont le taux NPF appliqué (35 %) est supérieur au taux consolidé (17,5 %). Le droit d'importation appliqué au papier journal sera ramené à 2,5 % dans le cadre de la réforme tarifaire, adoptée en 2009, relative au secteur du papier et du carton.

Le ministère précise que la structure tarifaire en vigueur sur les produits agricoles présente les caractéristiques suivantes :

- Nombre de positions tarifaires : 2324 ;
- Nombre de quotités tarifaires : 38 ;
- Très grande variation avec un taux minimum à 2,5 % et un taux maximum à 304 % ;
- Taux moyen simple : 47,8 %.

Compte tenu de la forte variation caractérisant la structure tarifaire des produits agricoles, de la multiplicité des quotités tarifaires et de la présence de multiples crêtes tarifaires dépassant les 100 %, un projet de réforme tarifaire est en cours d'élaboration, ayant notamment pour objectifs (1) la réduction du

²³ OMC (2009), *Examen des politiques commerciales du Maroc*.

nombre de quotités tarifaires par l'élimination des taux à faibles fréquences à travers la fusion des taux ; et (2) la réduction des crêtes tarifaires à des niveaux reflétant l'image d'une économie plus libérale.

Niveau SDCA : 4,5

Un niveau 4,5 de SDCA semble justifié. Le Maroc est membre fondateur de l'OMC et se trouve à une étape très avancée de démantèlement tarifaire dans le cadre de ses engagements OMC. Cependant, l'OMC relève des droits de douane appliqués qui restent supérieurs aux droits consolidés (sur fond de divergences sur la méthode de calcul), des droits variables non conformes, l'existence de deux régimes de TVA ne garantissant pas le traitement national et des engagements AGCS limités dans certains secteurs. Les principales mesures permettant au Maroc d'atteindre un niveau SDCA de 5 seraient une conformité accrue aux obligations de l'OMC et la mise en œuvre effective du reliquat de son programme de démantèlement tarifaire.

3.2.2 Accords commerciaux bilatéraux et régionaux

Les négociations de l'OMC n'ayant pas suffisamment progressé vers un libre-échange multilatéral, un élan a été donné aux accords de libre-échange (ALE) bilatéraux et régionaux qui peuvent compléter l'adhésion à l'OMC en réduisant les barrières commerciales et en s'attaquant aux sujets qui n'ont pas été traités (ou tout du moins en détail) par l'OMC, tels que les services, les normes sociales, la concurrence, l'investissement et d'autres réglementations²⁴. Beaucoup de pays ont pu mener des stratégies commerciales associant une plus grande intégration régionale et bilatérale en parallèle avec des accords multilatéraux tels que ceux de l'OMC. Les 11 premières années (1995-2005) de l'OMC correspondent à un triplement des accords commerciaux régionaux (ACR)²⁵ officiellement notifiés à l'OMC et entrés en vigueur, de 58 à 188²⁶. Il est estimé que plus de la moitié du commerce international est désormais couverte par des ACR.

Les ACR ont été considérés comme complémentaires aux bénéfices de l'adhésion à l'OMC et comme sources d'inspiration dans la conception d'un système commercial multilatéral plus complet. Les ACR contiennent souvent des dispositions plus poussées que celles de l'OMC dans des domaines tels que les services, la concurrence, les normes sociales, l'environnement, la transparence et l'investissement.²⁷

Cependant, dans certains cas, les ACR n'ont pas été plus efficaces, voire moins, que l'action multilatérale. La propagation des ACR a créé ce qui a été qualifié de « *bol de spaghetti fait d'accords qui se*

²⁴ Hoekman, Bernard et Sekkat, Khaled (2009), *Deeper Integration of Goods, Services, Capital and Labor Markets: A Policy Research Agenda for the MENA region*, Economic Research Forum.

²⁵ Certains ACR impliquent plusieurs pays, mais il s'agit souvent d'accords bilatéraux (OMC, *Multilateralizing Regionalism*).

²⁶ OCDE, « Ces chiffres comprennent les ACR notifiés sous l'Article XXIV du GATT 1994 portant sur les marchandises (dont l'agriculture) et sous la clause d'habilitation portant sur les ACR entre les économies en voie de développement et les économies les moins développées, mais ne comprennent pas ceux notifiés sous l'Article V de l'AGCS concernant les services » (www.oecd.org).

²⁷ Hoekman, Bernard et Sekkat, Khaled (2009), *Deeper Integration of Goods, Services, Capital and Labor Markets: A Policy Research Agenda for the MENA region*, Economic Research Forum.

chevauchent », un phénomène souvent caractérisé par un manque de cohérence engendrant des coûts supplémentaires, une efficacité amoindrie et des marchés mondiaux moins concurrentiels²⁸. Les pays signataires d'ACR devraient ainsi s'assurer que ces accords sont complémentaires à leur adhésion à l'OMC et génèrent des flux commerciaux accrus avec les autres pays signataires et le reste du monde. Ils devraient également s'assurer que ces accords n'obstruent pas le commerce avec les pays non signataires.

Un effet inverse possible d'un ALE pour les pays ayant des barrières élevées au commerce extérieur est celui du détournement des flux commerciaux : le commerce pourrait être détourné de producteurs non signataires vers des producteurs plus coûteux dont les produits sont finalement moins chers, uniquement en raison du démantèlement tarifaire des ALE. Le producteur non signataire est privé des bénéfices de son efficacité en raison d'une discrimination tarifaire. Afin d'éviter le détournement des flux commerciaux, beaucoup de pays ont commencé à réduire leurs tarifs NPF unilatéralement et par conséquent limitent la marge préférentielle qu'ils accordent à leurs partenaires d'ALE²⁹.

L'obtention d'un niveau élevé pour cet indicateur requiert (1) qu'un nombre conséquent d'ACR ait été signé, y compris avec les partenaires commerciaux principaux ; (2) que la mise en œuvre de ces ACR ait atteint un degré avancé ; (3) que l'impact positif des ACR sur les flux commerciaux entre les signataires soit avéré et (4) que les ACR soient cohérents avec les accords de l'OMC.

Le régime commercial marocain comprend toujours des niveaux élevés de protection, modérés par les accords commerciaux négociés. En d'autres termes, les accords commerciaux sont utilisés pour parvenir à une plus grande ouverture économique au cas par cas, au lieu de démanteler les barrières commerciales à tous les niveaux. Cependant, le Maroc a adopté une réforme tarifaire s'appliquant aux produits des chapitres 25 à 97 du tarif douanier qui vise à réduire le tarif maximum à 25 % à l'horizon 2012, au lieu des 40 % appliqués en 2008. Cette réforme a deux objectifs principaux :

- la réduction de l'écart de taxation entre le droit NPF et le droit préférentiel résultant des accords de libre-échange, afin d'éviter le détournement des échanges vers les zones préférentielles ; et
- la réduction de la pression fiscale par la baisse, à l'horizon 2012, du taux maximum à 25 % et la compression des taux intermédiaires de façon à maintenir un écart raisonnable entre les stades de production et garantir une protection effective sur les produits finis.

Malgré cette initiative, le Maroc risque un détournement des flux commerciaux en raison de ses tarifs élevés et de sa dépendance par rapport aux accords de libre-échange qui modèrent leurs effets. L'importance des ACR dans le commerce marocain se reflète par le fait qu'ils s'appliquent à 61 % des importations et à 77 % des exportations en 2006.

La mise en œuvre des ACR du Maroc est plus effective dans certains cas, notamment ceux de l'Union européenne et des États-Unis, que dans d'autres. Les accords dont la mise en œuvre est effective concernent la grande majorité du commerce extérieur du pays. Il n'existe pas à notre connaissance de données complètes traitant l'impact des ACR sur le commerce marocain avec tous les pays signataires. En ce qui concerne le partenaire principal (l'Union européenne) et un cas emblématique (les États-Unis), les résultats semblent contrastés.

²⁸ Baldwin, Richard et Low, Patrick. *Multilateralizing Regionalism*. OMC.

²⁹ Banque mondiale (2008), *Perspectives et développements économiques*.

Le cas des États-Unis. Selon les chiffres du Bureau du recensement des États-Unis, le montant du commerce bilatéral cumulé des trois années précédant la mise en œuvre de l’ALE Maroc-États-Unis (2003-2005) s’élevait à 2,79 milliards de dollars, dont 51,8 % d’exportations américaines. Les mêmes chiffres pour les trois années suivant la mise en œuvre de l’accord (2006-2008) étaient de 5,57 milliards de dollars, dont 63,9 % d’exportations américaines. Les exportations marocaines cumulées ont ainsi augmenté de 49,3 % entre les deux périodes, contre 146 % pour les exportations américaines³⁰. Cet accord a ainsi considérablement augmenté le commerce pour les deux parties, mais davantage pour les États-Unis que pour le Maroc. La croissance relativement lente des exportations marocaines s’explique en partie par la faiblesse du dollar, étant donné la prédominance de l’euro dans le panier pondéré de devises qui détermine le taux de change du dirham. Les différences linguistiques et de culture des affaires au niveau des entreprises jouent également un rôle considérable.

Le cas de l’Union européenne. Le ratio exportations/PIB du Maroc par rapport à l’Union européenne, considéré comme un indicateur permettant d’évaluer l’effet « création de commerce », est passé de 13,9 % à 16 % entre 1996 et 2005 et le ratio importations/PIB est passé de 15 % à 21,3 %. Une telle évolution traduit une relative substitution des produits européens à ceux en provenance du reste du monde. Le potentiel de l’Accord d’association entre l’Union européenne et le Maroc semble donc loin d’être atteint. Ce phénomène peut notamment s’expliquer par le caractère limité de la libéralisation commerciale, qui pour l’essentiel n’a concerné pendant cette période que les biens d’équipements et intermédiaires, pour lesquels le Maroc dispose de peu d’atouts compétitifs et pour lesquels il avait déjà un très large accès au marché de l’UE ; par le fait que les exportations marocaines semblaient déjà évoluer à leur niveau potentiel dans ce marché très ciblé ; et par le poids grandissant de la concurrence étrangère³¹.

La multitude d’ACR du Maroc (voir encadré), alliés à des accords bilatéraux avec les mêmes signataires régionaux, a provoqué une certaine confusion dans la mise en œuvre des ACR. Le Maroc a d’ailleurs constaté le phénomène et le Conseil national du commerce extérieur (CNCE) a réalisé une étude sur la cohérence des accords de libre-échange conclus par le Maroc en partenariat avec le Centre marocain de conjoncture. Cette étude devrait faire ressortir une appréciation, par secteur, sur les avantages et les concessions accordés et prévus en matière d’accès au marché (qui doit être apprécié par les avantages tarifaires et contingentaires accordés au secteur de l’agriculture, des mines et des industries manufacturières, et les dérogations accordées au secteur des services) ; des règles d’origines et de leur degré d’application prévus par les différents accords ; et des dispositions de mise en œuvre et de sauvegardes. Cette étude a fait l’objet de l’élaboration de rapports sur les règles d’origine, sur les mesures de défense commerciale, et sur le commerce des services. Ces différents rapports sont actuellement en cours de validation par des comités restreints créés à cet effet au sein du CNCE.

Niveau SDCA : 3

Un niveau SDCA de 3 semble justifié. Un nombre conséquent d’ACR ont été signés, y compris avec les partenaires principaux, mais la mise en œuvre de certains accords, tels que l’accord QUAD, reste relativement peu avancée. Ce blocage est souvent le fait d’obstacles dits politiques dressés par le pays cible et qui peuvent prendre la forme de surtaxes ou de barrières non-tarifaires ; l’élimination de tels

³⁰ <http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c7140.html#2009>.

³¹ Ministère de l’Économie et des Finances (2008), *La politique commerciale extérieure du Maroc : Une esquisse d’appréciation*, Royaume du Maroc.

obstacles incombe à tous les signataires d'un ACR, y compris ceux qui évitent scrupuleusement d'en créer ou d'en maintenir, du fait du caractère régional et solidaire de ce type de pacte. L'impact des accords signés par le Maroc est parfois mitigé et parfois positif en termes absolus, sans que les exportations marocaines en bénéficient toujours autant que celles du pays partenaire. Les principales mesures permettant au Maroc d'atteindre un niveau SDCA de 5 seraient (1) la mise en œuvre effective de tous ses ACR par tous les signataires ; (2) que le renforcement de la promotion des exportations (le budget a triplé en deux ans sous la stratégie Maroc Export Plus) permettent effectivement aux flux commerciaux supplémentaires générés par les ACR de bénéficier au Maroc autant qu'à ses partenaires ; et (3) la rationalisation des accords de libre-échange bilatéraux et régionaux présentant un chevauchement de signataires. La mise en œuvre de cette recommandation, déjà à l'étude au Maroc, nécessiterait une collaboration régionale étroite et ambitieuse.

Le Maroc et les accords de libre-échange

Accords régionaux :

- Union du Maghreb Arabe (UMA : Mauritanie, Maroc, Algérie, Tunisie, Libye).
- Grande zone arabe de libre-échange (GAFTA) (18 pays) : Algérie, Égypte, Émirats Arabes Unis, Bahreïn, Jordanie, Tunisie, Arabie Saoudite, Soudan, Syrie, Irak, Sultanat d'Oman, Palestine, Qatar, Koweït, Liban, Lybie, Maroc et Yémen.
- Dispositions : établissement d'une zone de libre-échange, via une réduction tarifaire progressive étalée entre 1998 et 2005 pour les pays membres. Cette Convention a été signée le 27 février 1981 et mise en vigueur en Janvier 1998 par l'application de son programme exécutif.
- La Déclaration d'Agadir (Accord QUAD) pour l'établissement d'une zone de libre-échange, signée en 2004 par l'Égypte, la Jordanie, le Maroc et la Tunisie et entrée en vigueur en mars 2007. Objectif : la suppression des droits de douane et des taxes d'effets équivalents.
- Projet d'accord de libre échange avec les pays du Maghreb (Mauritanie, Maroc, Algérie, Tunisie, Libye).
- Discussions avec le MERCOSUR et l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA).

Accords bilatéraux

- ALE avec les États-Unis, signé le 15 juin 2004 et entré en vigueur le 1er janvier 2006.
- ALE avec la Turquie, signé le 7 avril 2004 et entré en vigueur le 1er janvier 2006.
- Accord d'association avec l'UE. La mise en œuvre progressive a débuté en 2000 et s'achèvera en 2012.
- ALE avec l'Association européenne de libre-échange (AELE) : Islande, Suisse, Norvège et Liechtenstein, signé en 1997 et entré en vigueur le 1er mars 2000.
- Accords bilatéraux de libre échange déjà entrés en vigueur avec l'Égypte, la Tunisie, la Jordanie et les Emirats Arabes Unies.

3.2.3 Taxes douanières sur les biens d'équipement

Des barrières très importantes aux importations de biens d'équipement peuvent avoir un effet particulièrement négatif sur les flux entrants d'investissement direct étranger (IDE) et sur la compétitivité internationale d'un pays. Avec un libre accès à des biens d'équipement moins chers, les entreprises locales peuvent gagner en compétitivité à l'exportation. Le pays bénéficie également d'une accumulation accrue de capital.

Le régime commercial s'appliquant aux biens d'équipement est particulièrement important pour les pays qui n'en produisent pas au niveau local et dépendent des importations. Dans ce cas, la protection peut être néfaste : la tarification sert uniquement à générer des recettes pour l'État, mais a un coût énorme pour l'économie en termes de perte d'investissements et de compétitivité. Pour diminuer les coûts fixes de l'investissement, les importations de biens d'équipements devraient être exonérées de droits de douanes et autres barrières.

Cet indicateur mesure les droits de douane qui s'appliquent aux biens d'équipement dans le système douanier courant et examine également le régime de droits de douane zéro pour les cas où des incitations douanières sont proposées (tel que les ALE et autres mécanismes de promotion de l'investissement et du commerce). Un niveau 5 de SDCA correspond à une tarification zéro sur les importations de biens d'équipement.

Dans le cas du Maroc, un taux minimum de 2,5 % et maximum de 10 % de droits de douane NPF est appliqué aux biens d'équipements, matériels, outillages et pièces détachées, selon la Charte des investissements et le taux effectivement appliqué a été réduit de 10 % à 7,5 % en 2009. Ce taux sera abaissé à 5 % en 2010 et à 2,5 % en 2011. En 2008, les droits de douanes NPF moyens de l'Union européenne sur les biens d'équipement et pièces détachées s'élevaient à 3,81 % et le droit moyen mondial était de 3,48 %³². Il existe des cas de droits de douane zéro ou des régimes à taux préférentiels, comme lorsque le Maroc accorde un traitement préférentiel sur une base réciproque aux importations de pays avec lesquels il a des accords commerciaux (voir encadré sur les ALE avec le Maroc). De plus, le Maroc offre un certain nombre d'exonérations de droits de douane pour les biens d'équipement avec ses régimes douaniers de libre-échange orientés vers les exportations et dans le cadre de projets d'investissement majeurs (200 millions MAD ou plus) soumis à un accord particulier État-investisseur.

Niveau SCDA : 3

Un niveau 3 de SDCA semble justifié, étant donné que le Maroc applique un taux officiel de droits de douane de 5 % sur les importations de biens d'équipement en 2010. Le Maroc devrait explorer la possibilité de réduire davantage au niveau unilatéral les droits de douane sur les biens d'équipement et les pièces détachées comme moyen permettant d'augmenter les investissements.

³² World Integrated Trade Solution database (données de l'OMC, de la CNUCED et de la Direction statistique des Nations Unies).

Les principales mesures permettant au Maroc d'atteindre un niveau 5 de SDCA seraient l'instauration d'une franchise totale des droits de douane sur les biens d'équipement importés.

3.2.4 Restrictions quantitatives

Cet indicateur mesure l'existence et le degré des restrictions quantitatives (quotas) qu'un pays impose aux exportations ainsi qu'aux importations. Un niveau 5 de SDCA correspond à une absence totale de restrictions quantitatives, aussi bien sur les produits industriels que sur ceux issus de l'agriculture.

Dans le cas du Maroc, la plupart des restrictions quantitatives aux importations ont été supprimées³³. Le Maroc n'impose aucune restriction sur les importations industrielles, à l'exception des armes, des explosifs, de la friperie, des substances diminuant la couche d'ozone, des pneumatiques usagés ou rechapés, ainsi que des roues équipées de pneus rechapés ou de pneus usagés et des châssis usagés des véhicules automobiles. Ces produits requièrent des permis d'importation. D'autres importations peuvent être restreintes pendant des périodes limitées afin de protéger les industries émergentes ou pour compenser le dumping.³⁴ Des contingents d'importation s'appliquent à différents produits issus de l'agriculture, tels que la viande et les céréales, dans le cadre de l'OMC et de certains accords de libre-échange et plus particulièrement de l'Accord entre le Maroc et les États-Unis. En 2007, la valeur des importations soumises à licence était statistiquement minime, s'élevant à 98,7 millions MAD par rapport à des importations globales de plus de 261 milliards MAD. Les chiffres en 2008 étaient respectivement de 62,4 millions MAD et de plus de 321 milliards MAD³⁵.

Il existe des restrictions quantitatives sur les exportations de l'agriculture marocaine qui ont augmenté depuis 2008³⁶, mais aussi sur certains autres biens. L'arrêté ministériel n°1308-94 du 28 avril 1994 (modifié) répertorie les biens d'origine marocaine qui sont soumis à des restrictions quantitatives à l'exportation et, par conséquent, à l'obtention de licences d'exportation : la farine de céréales (excepté la farine de riz), le charbon de bois, les collections et spécimens pour différentes collections (de zoologie, de botanique, de minéralogie et d'intérêt archéologique) et antiquités de plus de cent ans.³⁷ En 2001, le Maroc a imposé des permis d'exportation sur le cuir et la peau d'ovins, de bovins, d'équidés et de caprins afin d'assurer des réserves de cuir pour l'industrie nationale.³⁸ Cette obligation a été supprimée en octobre 2002 pour certains types de cuirs et peaux. En plus des éléments ci-dessus, d'autres produits issus de l'agriculture ont été soumis à des restrictions quantitatives depuis août 2008 pour se protéger contre la crise alimentaire mondiale.³⁹ La taxe sur les exportations de phosphate, qui était de 34 MAD par

³³ Banque mondiale (2007), *Morocco: Trade Brief*.

³⁴ FMI (2007), *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions*.

³⁵ Informations transmises par le ministère du Commerce extérieur en décembre 2009.

³⁶ En juillet 2008, l'exportation des céréales a été soumise au régime de licence d'exportation en raison de la crise alimentaire internationale qui a sévit au cours de la période 2007-2008 marquée par la hausse des cours mondiaux des produits alimentaires et du déficit de l'offre sur le marché domestique (source : ministère du Commerce extérieur, Royaume du Maroc).

³⁷ Circulaire n°1617 aux banques intermédiaires agréées, Rabat, 25 juillet 1994, disponible sur la page www.oc.gov.ma/Circulaires/Export/1617.asp (20 septembre 2002).

³⁸ Arrêté du ministre de l'Industrie, du Commerce, de l'Énergie et des Mines n°760-01 du 12 avril 2001, complétant l'arrêté n°1308-94 fixant la liste des marchandises faisant l'objet de mesures de restrictions quantitatives à l'importation et à l'exportation.

³⁹ Les produits sont les suivants : blé et méteil, seigle, orge, avoine, maïs, riz, grains, sorgho, autres céréales, gruaux et semoules, farine et orge (OMC, 2009).

tonne de phosphate brute exporté, a été abolie en janvier 2008. Quant à la taxe d'inspection de 1% sur les exportations des produits agricoles et agro-industriels, qui constituaient la source de financement de l'EACCE et de la participation du Maroc à des manifestations de promotion des exportations à l'étranger, elle a été supprimée dans le cadre de la Loi des Finances de 1995 et a été remplacée par une taxe parafiscale à l'importation (TPI), dont le taux est fixé à 0,25%, destinée au financement de la promotion économique et de l'inspection des exportations. En 2007, les exportations soumises à licence étaient statistiquement minimales, s'élevant à 11,6 millions MAD par rapport à des exportations globales de plus de 125 milliards MAD. Les chiffres en 2008 étaient respectivement de 16,5 millions MAD et de plus de 154 milliards de MAD⁴⁰.

Niveau SDCA : 3

Un niveau 3 de SDCA semble justifié. Les importations du Maroc sont soumises à peu de restrictions quantitatives, mais certaines exportations sont soumises à des restrictions quantitatives, particulièrement les produits agricoles, pour lesquels les restrictions ont augmenté depuis 2008. Cependant, certains de ces contingents ont été institués par des accords de libre-échange et notamment, dans le domaine agricole, par l'ALE liant le Maroc aux États-Unis. Le phénomène des licences reste marginal par rapport à la totalité des exportations.

La principale mesure permettant au Maroc d'atteindre un niveau SDCA de 5 serait l'élimination de la quasi-totalité des restrictions quantitatives encore en vigueur et surtout de celles relevant des exportations agricoles, hors situation exceptionnelle.

⁴⁰ Informations transmises par le ministère du Commerce extérieur en décembre 2009.

3.3 Barrières non tarifaires

Les bénéfices provenant de la libéralisation du commerce et de l'élimination de restrictions d'équivalent tarifaire peuvent être facilement compensés par des barrières non tarifaires (BNT) importantes. Les BNT sont divisées en trois catégories principales : les normes techniques, les normes sanitaires et phytosanitaires et les obstacles administratifs au commerce (comprenant les licences d'importation et d'exportation et d'autres documents requis pour l'importation ou l'exportation).

Normes techniques. Les normes techniques peuvent offrir des avantages importants du point de vue de l'information des consommateurs, de la protection de l'environnement et de la compatibilité entre biens et services apparentés, mais elles peuvent aussi être utilisées en tant que mesures protectionnistes et entraîner des frais d'exploitation plus élevés pour les pays en développement producteurs.⁴¹

Normes sanitaires et phytosanitaires. L'article XX de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) autorise les gouvernements à intervenir dans les échanges à des fins de protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux, ou de préservation des végétaux. Cet accord prévoit cependant que les réglementations doivent avoir un fondement scientifique et ne doivent pas entraîner de discrimination arbitraire ou injustifiable entre les pays où existent des conditions identiques ou similaires.⁴²

Obstacles administratifs : les licences d'importation. L'OMC définit les licences d'importation comme des procédures administratives exigeant, comme condition préalable à l'importation de marchandises, la présentation à l'organe administratif compétent d'une demande ou d'autres documents (distincts des documents requis aux fins douanières). Dans ce domaine, l'OMC a pour principaux objectifs de simplifier et de rendre transparentes les procédures de licences d'importation, afin d'assurer qu'elles soient appliquées et administrées de manière juste et équitable et d'empêcher que les procédures utilisées pour l'octroi des licences d'importation n'entraînent pas, en elles-mêmes, une restriction ou une distorsion des importations.⁴³

Obstacles administratifs : les autres documents requis pour l'importation ou l'exportation et les délais de commerce transfrontalier. Le rapport de la Banque mondiale *Doing Business* définit les documents requis pour l'importation ou l'exportation comme tous les documents exigés par des ministères, la douane, les autorités portuaires, les agences de contrôle sanitaire et technique et les banques. Les documents renouvelés annuellement et valables pour plusieurs envois ne sont pas pris en compte. Les délais d'importation ou d'exportation sont exprimés en jours à partir du moment d'initiation de chaque procédure et intègrent les temps d'attente entre les procédures (le déchargement d'une cargaison, par exemple).⁴⁴

Afin de traiter des barrières non tarifaires, l'implication d'un certain nombre d'agences gouvernementales, d'associations du secteur privé et d'entreprises et une coopération internationale et régionale importante sont nécessaires. Ceci implique l'introduction d'un grand nombre de mesures

⁴¹ OMC (2005), *Rapport sur le commerce mondial 2005*.

⁴² http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/agrm4_f.htm.

⁴³ http://www.wto.org/french/tratop_f/implic_f/implic_info_f.htm.

⁴⁴ <http://www.doingbusiness.org/MethodologySurveys/TradingAcrossBorders.aspx>.

législatives et réglementaires et l'établissement de nouvelles institutions (par exemple, des laboratoires techniques, des organismes de certification et de contrôle).

3.3.1 Normes techniques

Cet indicateur porte sur trois éléments importants relevant des normes techniques, à savoir, le cadre institutionnel et législatif des normes techniques, la transposition des normes techniques et la certification.

Cadre institutionnel :

Un niveau 5 de SDCA pour le cadre institutionnel des normes techniques correspond à (1) l'existence d'un organisme en charge des normes techniques nationales ayant des capacités administratives importantes ; (2) l'existence d'un cadre législatif pour les normes techniques conforme aux normes internationales ; et (3) l'adhésion aux institutions internationales de normalisation.

Dans le cas du Maroc, l'organisme national de normalisation, le Service de normalisation industrielle marocaine (SNIMA), est bien établi. Le SNIMA a été institué par le *Dahir* n° 1.70.157 du 30 Juillet 1970 relatif à la normalisation industrielle, en vue de la recherche de la qualité et de l'amélioration de la productivité. Il est rattaché au ministère de l'Industrie et est chargé de la coordination des activités du système national de normalisation et de certification de la conformité aux normes. Le SNIMA a élaboré jusqu'à maintenant plus de 3.500 normes marocaines, couvrant pratiquement tous les secteurs d'activités et largement harmonisées avec les normes internationales. Il a également délivré des certificats de conformité aux normes marocaines (NM ISO 9000, NM ISO 14000, certification produits et labellisation) à plusieurs organismes opérant dans différents secteurs d'activité⁴⁵.

Le Maroc est membre d'institutions internationales de normalisation et, en juillet 1997, le SNIMA a accepté le Code de bonnes pratiques de l'OMC pour l'élaboration, l'adoption et l'application des normes. Le Maroc est un membre à part entière de l'Organisation internationale de normalisation (ISO) et ses processus d'adhésion à la Commission électrotechnique internationale (CEI), au Comité européen de normalisation (CEN) et au Comité européen de normalisation électrotechnique (CENELEC) sont en cours. Ces demandes d'adhésion en sont au stade d'instruction par les organismes concernés. Il semble qu'il existe un processus législatif opérationnel qui fonctionne de la façon suivante : (1) les normes et spécifications techniques sont formulées par des comités techniques des ministères responsables des produits auxquels des normes doivent d'appliquer ; (2) les experts et les départements concernés sont consultés dans le cadre d'une phase d'enquête publique de trois mois ; (3) les projets de normes et spécifications techniques sont envoyés au Conseil supérieur interministériel de la qualité et de la productivité (CSIQP) pour recueillir son opinion, puis aux ministres concernés pour l'approbation en tant que normes marocaines ; et (4) des décrets d'application sont publiés dans le Journal officiel. Le SNIMA, relevant du ministère du Commerce et de l'Industrie, publie et fait la promotion des normes marocaines, tout en servant de point d'information⁴⁶.

Niveau SDCA : 4

⁴⁵ Le SNIMA lance le nouveau pack sur le système de management des aspects sociaux, communiqué du ministère de l'Industrie et du Commerce, novembre 2002.

⁴⁶ Service de normalisation industrielle marocaine : <http://www.mcinet.gov.ma/snima/>.

Un niveau SDCA de 4 semble justifié, la mise en œuvre du cadre institutionnel des normes techniques restant avancée mais incomplète dans l'attente de l'adhésion définitive du Maroc aux organismes cités ci-dessus. La principale mesure permettant au Maroc d'atteindre un niveau SDCA de 5 serait l'adhésion définitive à ces organismes.

Transposition des normes techniques internationales :

Un niveau 5 de SDCA pour la transposition des normes techniques internationales correspond à (1) une évaluation des normes techniques déjà en vigueur par rapport aux normes internationales et (2) la transposition de toutes les normes techniques internationales dans les normes marocaines.

Dans le cas du Maroc, les normes et les spécifications techniques sont généralement basées sur des normes internationales, y compris celles de l'Organisation internationale de normalisation (ISO), du Codex Alimentarius de l'OMS et de l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (OAA) pour les produits alimentaires. Elles sont également basées sur les normes françaises de l'Association française de normalisation (AFNOR). La majeure partie des normes marocaines s'applique au conditionnement, à la métallurgie et à la construction. Plus de 60 % des normes nationales correspondent actuellement aux normes internationales, le reliquat étant en large correspondance avec les normes européennes. La normalisation par rapport à la Ligue Arabe est en cours.

Niveau SDCA : 4

Un niveau SDCA de 4 semble justifié. La principale mesure permettant au Maroc d'atteindre un niveau 5 de SDCA serait l'accélération de la transposition des normes internationales en matière de normes techniques.

Certification :

Cet indicateur examine la certification et le statut des laboratoires, les accords de reconnaissance mutuelle (ARM) et le nombre d'entreprises certifiées.

Un niveau 5 de SDCA pour la certification correspond à (1) un organisme national d'accréditation (pour les laboratoires d'essai) bien établi et opérationnel ; (2) l'existence d'un cadre législatif pour la certification ; (3) un système de certification opérationnel avec la plupart des entreprises certifiées ; (4) l'adhésion à des institutions nationales d'accréditation ; et (5) un réseau étoffé d'accords de reconnaissance mutuelle (ARM).

Au Maroc, la certification est régie par le décret n°2.93.530 du 20 septembre 1993 relatif à la marque ou au certificat de conformité aux normes marocaines. Sur la base de ce décret, deux procédures de certification ont été élaborées, l'une pour la certification des produits et l'autre pour la certification des entreprises. Il s'agit d'un acte volontaire dont l'initiative revient au producteur. Elle se traduit par l'attribution d'un certificat et l'apposition de la marque NM (norme marocaine) lorsqu'il s'agit de la certification des produits. L'obtention de la marque NM requiert la vérification du produit ou du service et l'évaluation des dispositions d'assurance qualité de l'entreprise. Délivrée par le ministère de l'Industrie selon les procédures pratiquées au niveau international, la marque NM garantit la conformité des produits ou services aux caractéristiques fixées dans la norme qui le concerne et permet au consommateur de choisir en toute confiance un niveau de qualité garanti. Les produits ayant bénéficié de

la marque NM sont notamment les ciments, les disjoncteurs de différents types, les interrupteurs à usage domestique, les chauffe-eau fixes non instantanés, les tubes oranges et les fours à pain.⁴⁷

La certification (NM) des produits est gérée conformément au guide international ISO/CEI 65.⁴⁸ Afin d'utiliser la marque NM, une demande doit être effectuée auprès du SNIMA, qui examine les documents techniques et nomme une équipe de vérification. Cette dernière effectue une visite et choisit des échantillons pour des essais dans le laboratoire choisi par le SNIMA. En se basant sur les résultats des essais, le comité technique exprime son avis (approbation ou refus) sur la demande d'utiliser la marque. Si la réponse est positive, la décision finale est publiée dans le Bulletin officiel. Des visites régulières de contrôle assurent le suivi. Dans les cas des médicaments à usage humain, les fabricants doivent respecter les bonnes pratiques de fabrication (BPF), conformément à la circulaire n° 36 du 31 juillet 1995 du ministère de la Santé. Le Maroc a également institué un système pour la certification de la gestion de l'entreprise, basée sur les normes ISO 9000 et ISO 14000 et un système d'accréditation des laboratoires d'essais et d'étalonnage, conformément aux critères des directives internationales ISO/CEI 58. Les accréditations sont accordées sur la base des normes marocaines.⁴⁹

Un système national de certification des produits et des systèmes de gestion est donc opérationnel, mais l'accréditation des produits se limite actuellement aux laboratoires d'essais et d'étalonnage. Le nombre d'entreprises certifiées NM est limité : seules 36 entreprises étaient concernées en novembre 2008. La mise en place d'un nouveau cadre législatif se trouve actuellement devant le Parlement. Ce cadre permettra de développer les activités de certification.

Le Maroc n'accepte pas systématiquement la certification étrangère. L'importation de certains produits au Maroc a été gênée par le manque d'accords sur la reconnaissance mutuelle (ARM) consacrant l'équivalence des systèmes de contrôle et de certification du pays exportateur et du Maroc, le système étranger étant ainsi reconnu garant du même niveau de protection. Ce problème concerne particulièrement certaines exportations africaines. Le Maroc a conclu un seul accord de reconnaissance mutuelle, avec la Tunisie en 2008. L'accord signé en 2005 avec l'Égypte n'est pas encore entré en vigueur. La signature d'ARM serait souhaitable afin d'éliminer ce type d'obstacles au commerce international. Les contrôles et processus de certification au Maroc sont harmonisés avec ceux de l'UE. Pour les pays arabes, une telle harmonisation est en cours d'adoption.

Niveau SDCA : 3

Un niveau SDCA de 3 semble justifié dans l'attente du nouveau cadre réglementaire permettant le développement des activités de certification et vu le nombre réduit d'entreprises certifiées et la quasi-absence d'ARM. Les principales mesures permettant au Maroc d'atteindre un niveau 5 de SDCA seraient : (1) la mise en œuvre du nouveau cadre législatif visant le développement de la certification ; (2) la signature d'ARM avec un maximum de partenaires commerciaux ; et (3) une campagne de sensibilisation à la certification auprès des entreprises.

⁴⁷ Royaume du Maroc, ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat, *La normalisation au service du développement économique*.

⁴⁸ La marque NM peut s'appliquer à tous les produits et, finalement, à la fourniture de services. Le ministère du Commerce garantit que les produits sont conformes aux normes marocaines au moyen de la marque NM.

⁴⁹ Les laboratoires sont évalués sur la base de la référence NM ISO 25 ou de la référence NM ISO 17025. Ces références correspondent, respectivement, aux directives internationales ISO/CEI 25 et à la norme internationale ISO/CEI 17025 sur les exigences générales de compétence des laboratoires effectuant des essais et des étalonnages.

3.3.2 Normes sanitaires et phytosanitaires

L'adoption de normes sanitaires et phytosanitaires contribue à assurer une meilleure intégration dans les chaînes mondiales de production de l'industrie alimentaire. Cet indicateur évalue en particulier le degré d'adoption des normes internationales et le cadre institutionnel chargé de la mise en œuvre des normes.

Cadre institutionnel :

Un niveau 5 de SDCA pour le cadre institutionnel des normes sanitaires et phytosanitaires (NSP) correspond à (1) la présence d'un organisme national en charge des NSP, bien établi et fonctionnant de manière satisfaisante ; (2) l'existence et la mise en place d'un cadre législatif pour les NSP ; et (3) l'alignement du cadre législatif avec les normes internationales.

Dans le cas du Maroc, les mesures sanitaires à l'importation sont régies par la loi n°24-89 de 1993 et ses décrets d'application, mais l'avènement du projet de loi n°28-07 relatif à la sécurité sanitaire des produits alimentaires semble imminent. Une nouvelle loi sur la protection des animaux et de leur santé résultant des jumelages entre le Maroc et l'Union européenne est en cours d'adoption. Il faut saluer la création récente de l'Office national de sécurité sanitaire des produits alimentaires (ONSSA)⁵⁰ dont le décret d'application a été approuvé par le Conseil du gouvernement le 24 septembre 2009⁵¹, ainsi que du Comité national des mesures sanitaires et phytosanitaires (CNMSP) par le décret du 6 juillet 2010.

Selon son décret constitutif, le Comité national des mesures sanitaires et phytosanitaires (CNMSP) a pour mission de contribuer à l'élaboration de la politique nationale en matière sanitaire et phytosanitaire et à la mise en œuvre de celle-ci. A cet effet il est chargé de:

- proposer des actions pour la mise en œuvre de l'accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'OMC ;
- étudier les mesures sanitaires et phytosanitaires prises par les pays membres de l'OMC et d'en informer les autorités et professionnels concernés ;
- participer à l'élaboration des propositions que le Maroc entend faire au Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'OMC ;
- diffuser, auprès de ses membres, toutes notifications reçues et faites par les pays membres de l'OMC ;
- informer les partenaires commerciaux de la mise en application des nouvelles réglementations et normes internationales portant sur l'innocuité des produits animaux et végétaux et sur la santé animale et végétale ;
- contribuer à la prise en compte des mesures sanitaires et phytosanitaires dans les programmes de développement économique et social et, à cet effet, formuler toute recommandation pertinente en la matière ;
- coordonner et organiser, en concertation avec les institutions et organismes compétents de l'Etat, des campagnes de sensibilisation en matière sanitaire et phytosanitaire ;
- contribuer à la vulgarisation des travaux et études nationaux et internationaux en matière sanitaire et phytosanitaire.

⁵⁰ Loi n°25-08 portant création de l'ONSSA, publiée au Bulletin officiel n°5714 du 5 mars 2009.

⁵¹ *The Economist*, édition du 20 mai 2009, p. 3-6.

L'Office national de sécurité sanitaire des produits alimentaires (ONSSA), dont la création s'inscrit dans le cadre du Plan Maroc vert, est placé sous la tutelle du ministère de l'Agriculture et de la Pêche maritime et doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. L'Office est chargé d'assurer la surveillance et la protection sanitaire du patrimoine végétal et animal au niveau national et aux frontières et la sécurité sanitaire des produits alimentaires depuis les matières premières jusqu'au consommateur final, y compris pour les produits de la pêche et les aliments pour animaux. L'Office est également chargé d'homologuer et de contrôler les intrants agricoles, d'enregistrer les médicaments vétérinaires et d'appliquer les législations et réglementations relatives à la police sanitaire vétérinaire et phytosanitaire. Son budget pour l'année 2010 s'élève à 598 millions MAD. L'Office dispose de 2.242 employés, dont 635 cadres et 1.128 techniciens, appelés à appliquer 37 lois et 280 textes d'application. Il est organisé en structures centrales, régionales et locales et dispose d'un réseau de 17 laboratoires d'analyse répartis sur l'ensemble du territoire national, ainsi que de services d'inspection au niveau des principaux postes frontaliers⁵².

Le projet de loi n° 28-07 relatif à la sécurité sanitaire des produits alimentaires répond aux objectifs suivants :

- établir les principes généraux de sécurité sanitaire des denrées alimentaires ;
- déterminer les conditions dans lesquelles les denrées alimentaires et les aliments pour animaux doivent être élaborés, produits et commercialisés pour être qualifiés de produits sûrs ;
- prévoir les prescriptions générales visant à ne permettre la mise sur le marché que des produits sûrs ;
- indiquer les règles obligatoires d'information du consommateur, *via* l'étiquetage des denrées alimentaires et des aliments pour animaux et la détermination des documents d'accompagnement.

Les dispositions du projet de loi couvrent toutes les étapes de la production, de la transformation, de la distribution et de la commercialisation des produits alimentaires destinés à la consommation humaine et des aliments pour animaux.

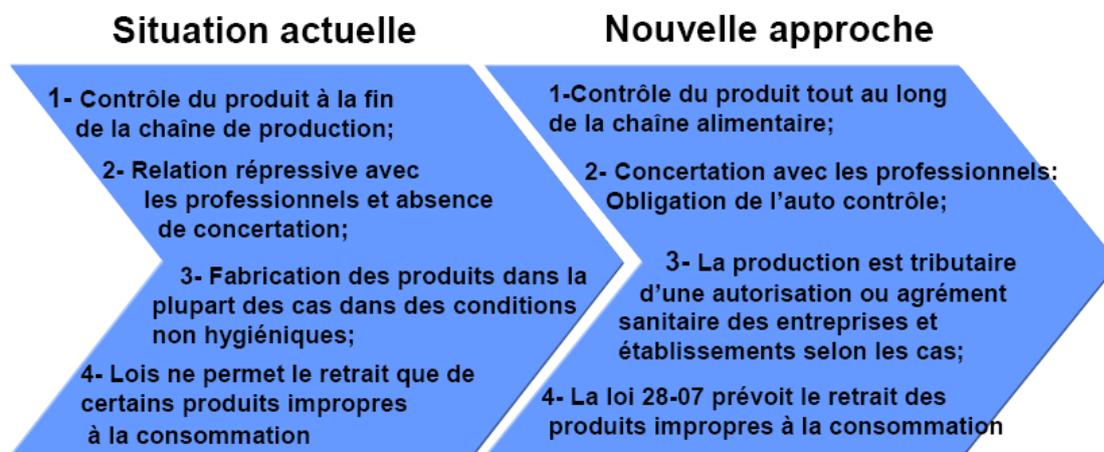
Sont exclus du champ d'application de la loi :

- les produits primaires destinés à un usage domestique privé, ainsi que la préparation, la manipulation et l'entreposage domestique des denrées alimentaires à des fins de consommation domestique privée ;
- les médicaments et tous autres produits similaires à usage préventif ou thérapeutique dans les domaines de la médecine humaine ou vétérinaire ;
- les tabacs et les produits qui en sont issus, ainsi que les psychotropes et autres substances similaires qui font l'objet d'une législation spécifique.

Le projet de loi envisage aussi l'autorisation ou l'agrément sanitaire obligatoire des établissements et des entreprises du secteur alimentaire et du secteur de l'alimentation animale. La traçabilité y occupe également une place très importante : les exploitants doivent être en mesure d'identifier toute entreprise

⁵² ONSSA, (2009), « Évaluation du niveau de sécurité sanitaire élevé », dans *Le Matin du Sahara et du Maghreb*, 12 décembre.

à laquelle ils ont fourni ou cédé, ainsi que toute personne leur ayant fourni ou cédé, des produits primaires ou des denrées alimentaires ou des aliments pour animaux⁵³.



Source : ONSSA, *Une vision moderne du contrôle des produits alimentaires et du dispositif de sécurité sanitaire des aliments*, présentation du ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime, Casablanca (IFIM), 24 juin 2009.

Niveau SDCA : 3

Le Maroc prépare une nouvelle législation sur les NSP et a procédé à la création de deux organisations spécialisées, le CNMSP et l'ONSSA. Cependant, jusqu'à ce que ces mesures et institutions soient pleinement opérationnelles, un niveau SDCA de 3 semble justifié. Les principales mesures permettant au Maroc d'atteindre un niveau 5 de SDCA seraient la mise en œuvre effective du nouveau cadre juridique, la pleine opérationnalisation du CNMSP et une action efficace de la part du nouvel ONSSA au sein du ministère de l'Agriculture.

Transposition des normes internationales :

Un niveau 5 de SDCA pour la transposition des normes sanitaires et phytosanitaires internationales correspond à (1) une évaluation des normes déjà en vigueur par rapport aux normes internationales ; et (2) la transposition de toutes les normes internationales en matière de NSP dans le cadre juridique marocain.

Dans le cas du Maroc, la transposition des normes internationales a été lancée et sera poursuivie par le nouvel Office national de sécurité sanitaire des produits alimentaires (ONSSA), qui est déjà opérationnel.

Selon l'EACCE, l'agence chargée du contrôle et de la coordination des exportations, les entreprises marocaines exportatrices appliquent intégralement les normes SPS, d'autant plus que le statut avancé du Maroc auprès de l'Union européenne inclut une clause d'harmonisation des normes marocaines avec la réglementation européenne et donc avec les normes SPS. Il faut cependant noter que certains ALE signés introduisent des clauses de non intervention de l'OMC et donc un règlement par consensus en cas de différend.

⁵³ ONSSA (2009), « Une vision moderne du contrôle des produits alimentaires et du dispositif de sécurité sanitaire des aliments », présentation du ministère de l'Agriculture et de la Pêche maritime, Casablanca (IFIM), 24 juin.

Niveau SDCA : 4

Les normes SPS semblent bien ancrées au Maroc de par des clauses d'harmonisation, notamment avec l'UE. Un niveau SDCA de 4 semble justifié. La principale mesure permettant au Maroc d'atteindre un niveau SDCA de 5 serait l'accélération de la transposition des normes internationales en matière de NSP.

Certification :

Un niveau 5 de SDCA pour la certification NSP correspond à (1) un organisme national d'accréditation bien établi et opérationnel ; (2) l'existence d'un cadre législatif pour la certification ; et (3) un système de certification opérationnel avec la plupart des entreprises certifiées.

Le nouvel Office national de sécurité sanitaire des produits alimentaires (ONSSA) s'occupe, parmi d'autres missions, de l'homologation et du contrôle des intrants agricoles, de l'enregistrement des médicaments vétérinaires et de l'application des législations et réglementations relatives à la politique sanitaire, vétérinaire et phytosanitaire. Selon l'Office, le Maroc dispose de 8 laboratoires régionaux d'analyses et de recherches vétérinaires relevant de l'ONSSA et de 11 laboratoires opérant à titre privé dans le domaine de l'analyse agro-alimentaire. Ces derniers sont agréés par l'administration selon une circulaire relative à l'accréditation des laboratoires et organismes d'inspections techniques et conformément aux normes marocaines NM ISO 17025/ NM ISO 17020/ NM ISO 25. Selon l'EACCE, il existe au Maroc 4 laboratoires agréés COFRAC (Comité français d'accréditation) qui testent les produits alimentaires selon la norme ISO 17025. Il est estimé par l'EACCE qu'environ 10 % des entreprises marocaines seraient certifiées de diverses façons (ISO, BRC, IFS etc). Selon l'ONSSA, 17 entreprises ont été certifiées NM HACCP entre juillet 2005 et janvier 2010 et seulement 4 entreprises ont été certifiées NM ISO 22000 entre janvier 2008 et juillet 2009.

Le projet de loi n° 28-07 relatif à la sécurité sanitaire des produits alimentaires envisage notamment l'autorisation ou l'agrément sanitaire obligatoire des établissements et des entreprises du secteur alimentaire et du secteur de l'alimentation animale. La traçabilité y occupe également une place très importante : les exploitants doivent être en mesure d'identifier toute entreprise à laquelle ils ont fourni ou cédé, ainsi que toute personne leur ayant fourni ou cédé, des produits primaires ou des denrées alimentaires ou des aliments pour animaux⁵⁴.

Niveau SDCA : 3

Un niveau SDCA de 3 semble justifié. L'ONSSA propose un réseau de 17 laboratoires et le projet de loi n° 28-07 relatif à la sécurité sanitaire des produits alimentaires donne la priorité à la certification et à la traçabilité, mais l'Office est de création récente et le projet de loi attend d'être promulgué. Seules 10 % des entreprises marocaines environ seraient certifiées et le rythme de nouvelles certifications est réduit. Les principales mesures permettant au Maroc d'atteindre un niveau SDCA de 5 seraient la mise en œuvre du projet de loi n° 28-07, une action efficace démontrée de la part de l'ONSSA en matière de certification et une augmentation du nombre d'entreprises certifiées aux normes en matière de NSP.

⁵⁴ ONSSA (2009), « Une vision moderne du contrôle des produits alimentaires et du dispositif de sécurité sanitaire des aliments », présentation du ministère de l'Agriculture et de la Pêche maritime, Casablanca (IFIM), 24 juin.

3.3.3 Obstacles administratifs au commerce

La nécessité de présenter un grand nombre de licences et d'autres documents obligatoires pour l'exportation et l'importation peut significativement entraver le commerce, en imposant un fardeau souvent disproportionné aux entreprises. Une étude de l'OCDE estime qu'en réduisant les coûts des échanges et des transactions sur le commerce des marchandises de seulement 1 %, on pourrait aboutir à une augmentation moyenne du PIB de 0,47 %⁵⁵.

Cet indicateur se divise en quatre sous-indicateurs : les licences, les délais et les documents nécessaires pour l'exportation, les délais et les documents nécessaires pour l'importation et l'accessibilité à la législation et aux réglementations des douanes.

Licences :

Un niveau 5 de SDCA pour les licences correspond à l'absence de licences d'importation et d'exportation, excepté pour les exceptions d'ordre public.

Dans le cas du Maroc, aucune restriction ne s'applique aux importations, à l'exception des armes, des explosifs, de la friperie, des substances appauvrissant la couche d'ozone, des pneumatiques usagés ou rechapés, ainsi que des roues équipées de pneus rechapés ou de pneus usagés et des châssis usagés des véhicules automobiles. Dans ces cas, une licence d'importation est délivrée par le MCE et a une validité de six mois. De plus, les importations peuvent être restreintes pendant des périodes limitées afin de protéger les industries émergentes ou de compenser le dumping. La valeur des importations soumises à licence est minime par rapport aux importations globales (voir l'indicateur 3.2.4).

Les exportations de farines de grain, de charbon de bois, d'objets d'intérêt archéologique, de produits chimiques diminuant la couche d'ozone et de peaux et cuirs nécessitent des licences d'exportations. La taxe sur les exportations de phosphate, qui était de 34 MAD par tonne de phosphate brute exporté, a été abolie en janvier 2008. Quant à la taxe d'inspection de 1% sur les exportations des produits agricoles et agro-industriels, qui constituaient la source de financement de l'EACCE et de la participation du Maroc à des manifestations de promotion des exportations à l'étranger, elle a été supprimée dans le cadre de la Loi des Finances de 1995 et remplacée par une taxe parafiscale à l'importation (TPI), dont le taux est fixé à 0,25%, destinée au financement de la promotion économique et de l'inspection des exportations. La valeur des exportations soumises à licence est minime par rapport aux exportations globales (voir l'indicateur 3.2.4).

Niveau SDCA : 3,5

Au Maroc, les licences d'importation et d'exportation sont peu nombreuses et la plupart sont limitées aux exceptions d'ordre public et de politique publique, telles que les biens dangereux pour l'environnement, mais le nombre d'exceptions pourrait être encore réduit. Un niveau SDCA de 3,5 semble justifié. La principale mesure permettant au Maroc d'atteindre un niveau SDCA de 5 serait la réduction du nombre d'exceptions à sa politique en matière de licences d'importation et d'exportation.

Délai et nombre de documents obligatoires pour les exportations

⁵⁵ OCDE (2003), *Évaluation quantitative des avantages de la facilitation des échanges*, TD/TC/WP(2003)31/FINAL.

Cet indicateur évalue une série d'étapes, de documents et de délais qui constituent l'aspect administratif de l'exportation. Certains de ces éléments sont hors du contrôle du gouvernement. Un niveau SDCA de 5 pour le délai et les documents obligatoires pour les exportations correspond à 6 jours ou moins et moins de 5 documents. Le Maroc est classé 72^e dans le monde en matière de commerce international selon le rapport de la Banque mondiale *Doing Business 2010*, alors qu'il occupait la 68^e place dans l'édition 2009. Le Maroc est d'ailleurs devancé dans cette catégorie par certains pays de la région MENA (l'Égypte est classé 29^e et la Tunisie 40^e). Le gouvernement du Maroc a émis certaines réserves quant à l'exactitude des évaluations du rapport *Doing Business*, et ces réserves sont signalées ci-après dans des notes publiées en fin du document.

Selon le rapport *Doing Business 2010*, il faut 7 documents et 14 jours⁵⁶ pour exporter au Maroc, contre 6 documents et 14 jours en Égypte et 5 documents et 15 jours en Tunisie. Dans les pays de l'OCDE, il faut en moyenne 4,3 documents et 10,5 jours.

Niveau SDCA : 3

Un niveau SDCA de 3 semble justifié. La principale mesure permettant au Maroc d'atteindre un niveau 5 de SDCA serait la réduction du temps nécessaire à l'exportation à 6 jours ou moins et du nombre de documents à présenter à moins de 5.

Au Maroc, les sept documents exigés pour exporter sont :

1. le connaissance⁵⁷,
2. la facture commerciale,
3. la déclaration d'exportation,
4. l'ordre d'expédition,
5. la licence d'exportation (le cas échéant),
6. l'engagement de change⁵⁸,
7. le rapport d'inspection avant expédition⁵⁹.

Délai et nombre de documents obligatoires pour les importations

Cet indicateur évalue une série d'étapes, de documents et de délais qui constituent l'aspect administratif de l'exportation. Certains de ces éléments sont hors du contrôle du gouvernement. Un niveau 5 de SDCA pour le délai et les documents exigés pour les exportations correspond à 9 jours ou moins et moins de 5 documents.

⁵⁶ Selon le gouvernement du Maroc, ce délai de 14 jours comptabilise des actions qui n'impliquent l'intervention d'aucune administration et relèvent du degré de performance de l'opérateur ou de son mandataire. Ces actions représentent 71% du délai à l'export alors que le délai de dédouanement et des contrôles techniques aussi bien à l'import qu'à l'export n'est que de 2 jours, soit 14% du délai total.

⁵⁷ Selon le gouvernement du Maroc, le connaissance n'est pas exigé lors des opérations d'exportation.

⁵⁸ Selon le gouvernement du Maroc, la licence d'exportation et l'engagement de change ne sont en aucun cas exigibles pour une même opération de dédouanement.

⁵⁹ Selon le gouvernement du Maroc, lorsqu'il s'agit d'une inspection purement douanière, les résultats de la vérification sont annotés à même la Déclaration en Douane DUM.

Selon le rapport *Doing Business 2010*, il faut 10 documents et 17 jours⁶⁰ pour importer au Maroc, contre 6 documents et 15 jours en Égypte et 7 documents et 21 jours en Tunisie. Dans les pays de l'OCDE, il faut en moyenne 4,9 documents et 11 jours.

Niveau SDCA : 2,5

Un niveau SDCA de 2,5 semble justifié. La principale mesure permettant au Maroc d'atteindre un niveau 5 de SDCA serait la réduction du temps nécessaire à l'importation à 9 jours ou moins et du nombre de documents à présenter à moins de 5.

Au Maroc, les dix documents exigés pour importer sont :

1. le connaissement,
2. le certificat d'origine⁶¹,
3. la facture commerciale,
4. la copie de l'immatriculation au registre du commerce⁶²,
5. la déclaration d'importation,
6. l'ordre d'expédition,
7. le bon d'admission des marchandises,
8. la licence d'importation (le cas échéant),
9. le rapport d'inspection,
10. la liste de colisage⁶³.

Le Maroc a déjà engagé des réformes importantes en rationalisant les procédures de douane et ses efforts en la matière ont été entrepris de longue date. Plus récemment, la Base automatisée des douanes en réseau (BADR), une base de données de douane informatisée en ligne lancée en 2009, a élevé le niveau d'informatisation des procédures de douane à plus de 90 %⁶⁴. D'autres progrès sont nécessaires, en se basant sur les réussites précédentes.

L'amélioration des procédures douanières au Maroc

La douane marocaine (ADII) élabore des procédures douanières simplifiées, conformément aux engagements du Maroc et en partenariat avec le secteur privé. A ce titre, elle dispose d'outils et de méthodes de travail adaptés aux besoins de toutes les activités de l'entreprise :

⁶⁰ Selon le gouvernement du Maroc, ce délai de 17 jours comptabilise des actions qui n'impliquent l'intervention d'aucune administration et relèvent du degré de performance de l'opérateur ou de son mandataire. Ces actions représentent 76% du délai à l'import alors que le délai de dédouanement et des contrôles techniques aussi bien à l'import qu'à l'export n'est que de 2 jours, soit 14% du délai total.

⁶¹ Selon le gouvernement du Maroc, le certificat d'origine n'est pas exigé, la douane pouvant accepter la seule DUM, mais l'opérateur économique joint souvent le certificat à la DUM afin de bénéficier des différents avantages préférentiels prévus dans le cadre des accords conclus avec les pays partenaires.

⁶² Selon le gouvernement du Maroc, la copie de l'immatriculation au registre du commerce n'est exigée qu'une seule fois lors de la confection du dossier pour l'accès au système informatique de la douane, l'opérateur économique pouvant déposer ce document avant même de procéder aux opérations d'importation ou d'exportation.

⁶³ Selon le gouvernement du Maroc, la liste de colisage n'est pas exigée par la douane. L'importateur la dépose pour faciliter la visite physique de sa marchandise par criblage et éviter ainsi l'ouverture de tous les colis.

⁶⁴ OMC (2009), *Examen des politiques commerciales*.

- un instrument juridique moderne et répondant aux standards internationaux : cet outil est adapté à la réalité économique du pays chaque fois que le besoin se fait ressentir ;
- des procédures douanières simplifiées favorisant la réactivité et la compétitivité de l'entreprise, particulièrement l'entreprise exportatrice ;
- une approche basée sur le partenariat et la concertation avec le secteur privé ;
- le lancement en janvier 2009 du deuxième palier du nouveau système informatique BADR (Base automatisée des douanes en réseaux) : un système informatique ouvert et performant couvrant toute l'activité douanière ;
- l'acceptation de la version originale (anglaise ou espagnole) des déclarations sommaires (manifestes) et la suppression de l'obligation de traduction de ces documents en langue française.

La douane s'est très largement informatisée au cours de la dernière décennie et les procédures ont été rationalisées. Parmi les innovations les plus récentes, on peut citer :

- la mise en place de supports déclaratifs simplifiés : allègement et uniformisation des déclarations en douane ;
- l'importation fractionnée sur plusieurs envois pour les matériels importés à l'état démonté ou non monté ;
- l'adoption de la notion de « guichet unique » : il s'agit d'un bureau douanier, choisi par l'opérateur économique, centralisant toutes les opérations de dédouanement y compris le paiement des droits et taxes ;
- la gestion de proximité à travers la déconcentration des attributions au niveau des services opérationnels ;
- la dématérialisation de certaines procédures douanières (édition de la mainlevée et du certificat de décharge chez l'opérateur, contrôle des normes, paiement électronique...). D'autres sont en cours de dématérialisation ; il s'agit principalement de la caution bancaire et de l'engagement d'importation.
- l'accompagnement de la logistique du transport pour la réduction des délais et des coûts de passage en douane (le porte à porte) ;
- le développement des magasins et aires de dédouanement (MEAD) ;
- l'encouragement du dédouanement à domicile et du pré-dédouanement (dédouanement anticipatif) ;

Un contrôle sélectif des marchandises ainsi que le contrôle par des moyens non intrusifs : aujourd'hui, plus de 90 % des opérations ne sont pas soumises à la vérification physique des marchandises.

Le lancement imminent du guichet unique virtuel pour les opérations de commerce extérieur constituera, sans nul doute, le couronnement des efforts déployés dans ce domaine. Ces mesures de facilitation ont permis à la douane d'adopter la démarche de catégorisation des entreprises. Ce programme national consiste à sélectionner les entreprises susceptibles d'être investies de la confiance de la douane, en vue de leur accorder un ensemble de facilités douanières de grande portée et ouvre la voie aux entreprises catégorisées pour l'accès au statut d'Opérateur économique agréé (OEA) reconnu internationalement. Ce statut est en cours de mise en œuvre.

Source : Administration des douanes et impôts indirects, Royaume du Maroc.

Indicateur du commerce transfrontalier

Indicateur :	Maroc	Région	OCDE
Documents pour les exportations	7	6,4	4,3
Délai pour les exportations	14	22,5	10,5
Documents pour les importations	10	7,4	4,9
Délai pour les importations	17	25,9	11,0

Source : Banque mondiale (2010), Rapport *Doing Business*.

Accessibilité des lois et réglementations douanières :

Un niveau 5 de SDCA pour l'accessibilité des lois et réglementations douanières correspond à la disponibilité, sur le site Internet du Service des douanes, dans la langue du pays et les langues étrangères utiles, des éléments suivants : la législation des douanes, les réglementations des douanes, les directives internes des douanes et les décisions et jugements antérieurs. Des informations plus détaillées devraient être disponibles sur demande par courrier électronique.

Dans le cas du Maroc, la législation et la réglementation des douanes sont diffusées par le ministère du Commerce extérieur et l'Administration des douanes et impôts indirects, en français. Les documents disponibles sur le site Internet de l'ADII sont les suivants⁶⁵:

1. grilles tarifaires,
2. réglementation de douane,
3. codes d'importation,
4. accords et conventions signés,
5. informations spécifiques pour les exportateurs et les importateurs,

⁶⁵ MCE et Douanes.

6. toute la législation relative.

Niveau SDCA : 3.5

Un niveau SDCA de 3,5 semble justifié par la qualité du site Internet du service des douanes, mais l'absence de certains éléments clés est relevée. Les principales mesures permettant au Maroc d'atteindre un niveau 5 de SDCA seraient (1) le renforcement des informations proposées sur le site Internet de la douane en y incorporant les anciens jugements et décisions ; (2) la traduction des informations proposées dans des langues étrangères pertinentes (surtout l'anglais, vu son rôle central dans le commerce international et l'espagnol).

3.4 Politique commerciale proactive

Cette sous-dimension concerne l'existence et le fonctionnement d'institutions, de stratégies et de programmes favorisant la pénétration des exportations locales sur les marchés étrangers. Elle comprend deux indicateurs : l'agence de promotion des exportations et les programmes de promotion des exportations.

3.4.1 Agence de promotion des exportations

Une agence de promotion des exportations offre un large éventail de services, tels que des informations personnalisées sur les marchés, des recherches sur les profils de marché et les partenaires commerciaux, la participation organisée et subventionnée à des salons professionnels et une présence dans les marchés destinataires d'exportations les plus importants avec des bureaux locaux.

Un niveau 5 de SDCA correspond à (1) l'existence d'une agence de promotion des exportations bien établie ; (2) des preuves concrètes sur l'efficacité de l'agence quant à sa capacité à augmenter les exportations ; (3) un large réseau d'autres organisations de promotion du commerce ; et (4) une forte présence locale auprès des clients.

Dans le cas du Maroc, les organisations officielles marocaines de promotion du commerce sont l'agence Maroc Export et la Maison de l'Artisan.

L'agence Maroc Export, placée sous la tutelle du ministère du Commerce extérieur, est chargée de la promotion des exportations des produits industriels et agroalimentaires, des services et des produits d'artisanat, en concertation avec la Maison de l'Artisan dont le budget ne lui permet pas de se positionner sur certains marchés⁶⁶. Les activités de Maroc Export comprennent :

- La mise en œuvre du programme annuel des activités promotionnelles du Maroc à l'étranger (participations aux foires, expositions et salons et organisation de semaines ou journées commerciales à l'étranger). Ce programme est arrêté par le Comité des manifestations commerciales à l'étranger qui se réunit annuellement sous la présidence du ministère du Commerce extérieur. Ce Comité est composé des représentants des secteurs public et privé. Préalablement à la réunion de ce Comité, le programme des activités promotionnelles à l'étranger est établi par Maroc Export en étroite concertation avec les associations professionnelles horizontales et sectorielles.
- La promotion des exportations et le développement des exportations de produits industriels et agroalimentaires, de services et de tous autres produits qui ne sont pas sous la responsabilité d'autres institutions publiques.
- La préparation de la stratégie de développement des exportations par son Conseil d'administration, qui comprend des représentants du secteur public et des associations professionnelles.
- L'offre aux exportateurs d'espace promotionnel sur son site Internet, qui établit la liste des entreprises dans une base de données interactive.

⁶⁶ www.maroc-export.com.

La Maison de l'Artisan, placée sous la tutelle du ministère de l'Artisanat, est chargée de promouvoir la commercialisation des produits et services de l'artisanat, tant au niveau du marché intérieur qu'extérieur, ainsi que d'exécuter la politique gouvernementale dans ce domaine⁶⁷.

Chacune de ces entités est administrée par un Conseil d'administration dont les membres proviennent des secteurs public et privé. Maroc Export est membre du Conseil d'administration de la Maison de l'Artisan et *vice versa*. Par ailleurs, le Comité des manifestations commerciales à l'étranger, qui tient sa réunion annuelle sous la présidence du ministre du Commerce extérieur pour fixer le programme annuel des actions promotionnelles à l'étranger, est composé de représentants du secteur public et semi-public dont la Maison de l'Artisan et du secteur privé représenté par des associations horizontales et sectorielles.

D'autres institutions de promotion du commerce au Maroc ont une présence significative dans le domaine de la promotion des exportations (voir encadré).

**Autres institutions au Maroc
ayant une présence significative dans la promotion des exportations**

- La Société marocaine d'assurance à l'exportation (SMAEX) est une société d'économie mixte ayant pour objet la gestion du système d'assurance à l'exportation. Elle joue un rôle essentiel dans la promotion de l'exportation en assurant les transactions, en partageant les risques associés à des tentatives infructueuses d'entrer sur de nouveaux marchés et en facilitant aux exportateurs l'accès aux financements en réduisant les risques financiers. Plus précisément, la SMAEX est chargée de gérer :
 - Pour son propre compte, et sous le contrôle de l'Etat, les risques commerciaux ordinaires relatifs à l'assurance-crédit, qui sont constatés par l'insolvabilité du débiteur, c'est à dire son incapacité définitive d'effectuer en totalité ou en partie le paiement de sa dette ;
 - Pour le compte de l'Etat et sous son contrôle, les risques politiques, catastrophiques ou de non transfert et les risques commerciaux extraordinaires afférents à l'assurance-crédit, ainsi que les risques liés à l'assurance-foire et à l'assurance-prospection.
- L'Association marocaine des exportateurs (ASMEX) est un organisme privé pour la promotion des exportations marocaines par le lobbying national et à l'étranger et qui encourage les exportateurs à améliorer leur compétitivité.
- L'Établissement autonome de contrôle et de coordination des exportations (EACCE) est responsable de :
 - la conformité des exportations des produits alimentaires par rapport aux obligations juridiques des marchés internationaux, en plus du respect de toutes les obligations des dispositions sur les risques sanitaires et
 - la coordination des exportations de produits soumis à des inspections techniques.
- L'Agence nationale pour la promotion de la petite et moyenne entreprise (ANPME) est responsable :
 - de l'élaboration et la mise en œuvre de programmes de soutien financier destinés à la

⁶⁷ www.maison-artisanat-marocain.fr.

- création, à la promotion et à la modernisation des PME,
- de contribuer à améliorer l’environnement des PME,
- d’encourager et d’assister les réseaux et les structures d’appui des PME,
- de l’assistance et de la promotion du partenariat au niveau local, régional, national et international entre PME et grandes entreprises,
- des mesures de simplification administrative, fiscale et juridique,
- du soutien financier pour la création d’infrastructures des PME (terrains et locaux),
- de la collecte, du traitement et de la diffusion d’informations sur et pour les PME.

Niveau SDCA : 3

Le Maroc dispose d’une agence principale spécifique bien établie, Maroc Export, qui est responsable de la promotion des exportations, mais son budget⁶⁸ et, par conséquent, ses capacités institutionnelles, semblent insuffisantes. Il paraît incertain qu’un audit de l’efficacité de la promotion des exportations de l’agence ait été mené. Maroc Export opère dans un paysage peuplé de nombreux autres organismes publics et privés de promotion ou d’encadrement du commerce, mais le mécanisme permettant au ministère de tutelle d’assurer une étroite coordination entre ces acteurs est de création récente.

Le Ministre du Commerce Extérieur, dans le cadre de la stratégie Maroc Export Plus, a mis en place un mode de pilotage collégial impliquant des représentants des secteurs public et privé – il s’agit d’instances décisionnelles pilotant l’avancement du projet et de groupes de travail dédiés à la mise en œuvre des mesures. Y participent les différents départements ministériels impliqués dans la stratégie ainsi que les représentants du secteur privé (CGEM, ASMEX et fédérations sectorielles). En attendant la mise en œuvre effective de la stratégie et les effets positifs sur Maroc Export de la coordination renforcée du pilotage collégial, un niveau SDCA de 3 semble justifié.

Les principales mesures permettant au Maroc d’atteindre un niveau SDCA de 5 sont (1) le renforcement des ressources humaines et financières de Maroc Export ; (2) la mise en œuvre réussie du pilotage collégial de la promotion des exportations dont les activités de Maroc Export ; et (3) la tenue d’un audit sur l’efficacité de l’action de Maroc Export.

3.4.2 Programmes de promotion des exportations

Une stratégie de promotion des exportations bien articulée peut avoir un impact énorme lorsqu’elle comprend la simplification des procédures commerciales, la réduction des coûts des transactions, l’organisation d’activités de promotion et l’offre de services aux exportateurs. Ce type de stratégie pourrait grandement contribuer à structurer la politique commerciale, en définissant les priorités, en créant des synergies entre les programmes et les organismes et en encourageant un dialogue et une coopération entre les organismes publics (administrations des douanes et fiscale, fonctionnaires du ministère du Commerce, agences de promotion des exportations) et les exportateurs. Les éléments d’une stratégie de promotion des exportations, traitant des services d’aide à la promotion du produit et à l’exportateur, sont mis en place sous la forme de programmes de promotion des exportations.

⁶⁸ Le budget de Maroc Export et de la Maison de l’Artisan ne dépasse pas les 100 millions MAD (9 millions d’euros environ par an).

Un niveau 5 de SDCA pour l'indicateur sur les programmes de promotion des exportations correspond à (1) l'existence de programmes de promotion des exportations financés ; (2) une offre par ces programmes de services variés et de qualité tels que des informations sur la politique commerciale, la promotion et le marketing des exportations, des services financiers, des formations et des programmes spécifiques aux PME ; et (3) un niveau élevé de coordination entre les programmes.

Au Maroc, une étude a été lancée en juillet 2008 pour la définition et la mise en œuvre d'une stratégie concertée pour le développement et la promotion des exportations, nommée Maroc Export Plus. Cette stratégie a pour objectif de tripler les exportations marocaines de biens et services, hors phosphates et dérivées, en 10 ans, entre 2008 et 2018, avec un doublement à l'horizon 2015. La stratégie est basée sur des actions sectorielles, des actions transversales et des mesures organisationnelles visant, entre autres, la définition d'une nouvelle organisation du ministère du Commerce et des organismes sous tutelle, à savoir l'agence Maroc Export, l'Office de commercialisation et d'exportation (OCE), l'Office des foires et expositions de Casablanca (OFEC).

Le MCE et les institutions de promotion des exportations sous sa tutelle sont chargés de la mise en œuvre de la stratégie Maroc Export Plus. Dans cet objectif, Maroc Export est organisé en directions opérationnelles (marketing, prospection commerciale et communication) et aura des représentations commerciales à l'étranger, notamment sur les marchés stratégiques, et des représentations régionales dans les principales régions du Maroc. La stratégie Maroc Export Plus comporte trois composantes :

- la promotion des secteurs productifs de l'économie qui ont déjà participé à des activités d'exportation ;
- le renforcement d'une présence forte sur les marchés traditionnels avec une diversification progressive et le développement sur de nouveaux marchés ;
- l'incitation des entreprises non exportatrices à aller vers l'exportation⁶⁹.

Début novembre 2009, le ministère du Commerce extérieur et Maroc Export ont publié un appel d'offres relatif à la mise en œuvre de la stratégie Maroc Export Plus. Le cabinet retenu a déjà entamé la mise en œuvre de la stratégie à travers l'élaboration d'un plan d'action articulé autour de trois leviers : les actions à impact immédiat, l'encouragement de champions nationaux à l'export et la préparation d'un contrat-programme pour le développement des exportations. Le plan d'action concernerait dans un premier temps la période 2010-2012.

En 2006, le gouvernement marocain a annoncé la création de zones spéciales pour les activités commerciales *offshore* (dans le cadre du Plan Émergence). Ces zones offrent une gamme d'incitations allant d'infrastructures compétitives en termes de coût, de haute qualité et de spécialisations professionnelles, jusqu'à des incitations fiscales. Malgré les efforts du gouvernement pour développer des programmes de promotion des exportations à travers son agence principale dans ce domaine, des ressources humaines, financières et techniques insuffisantes ne permettent pas à Maroc Export de développer et de mettre en place une gamme de programmes et services appropriés.

Niveau SDCA : 2,5

Le Maroc a une stratégie de promotion des exportations (Maroc Export Plus) gérée et mise en œuvre par le ministère du Commerce extérieur et les institutions chargées de la promotion des exportations placées sous sa tutelle. Il existe également d'autres initiatives clés telles que la récente création de zones

⁶⁹ Ministère du Commerce extérieur, Maroc.

spéciales offshore destinées à la sous-traitance ainsi que le concept plus large et inscrit dans la durée de zone franche. Cependant, les ressources dont dispose Maroc Export et les agences de ce secteur sont insuffisantes. Un niveau satisfaisant de coordination entre les agences concernées doit encore être atteint. Un niveau SDCA de 2,5 semble justifié.

Un niveau 5 de SDCA nécessiterait un financement substantiellement plus important, l'élaboration et la mise en œuvre du plan d'action de la stratégie Maroc Export Plus et une meilleure coordination entre les différentes instances chargées de la promotion des exportations.

Les meilleures pratiques en matière d'agences de promotion des exportations

Une récente étude de la Banque mondiale⁷⁰ analyse l'impact des agences de promotion des exportations (APE) ainsi que de leurs stratégies dans 104 pays développés et en développement.

Un leadership du secteur privé, un financement public et un budget conséquent

L'étude constate que les exportations augmentent avec la part des sièges au Conseil d'administration de l'APE allouée au secteur privé, mais également avec la part du financement public dans le budget de l'APE. Il semble alors que les agences dirigées par le secteur privé mais bénéficiant d'un financement public sont les plus performantes. Les auteurs soulignent que la promotion des exportations relève d'externalités (les bénéfices en sont trop diffus pour qu'une entreprise donnée accepte facilement de la financer), d'où l'importance cruciale d'un financement public important. L'augmentation du budget d'une APE provoque généralement une hausse des exportations (voir la figure ci-après), bien que cette relation ne soit pas statistiquement significative dans la région MENA.

Une seule APE privilégiant les exportations non traditionnelles

L'étude démontre également que la prolifération des agences consacrées à la promotion des exportations dans un pays donné est contre-productive. Une seule APE bénéficiant d'une autorité reconnue semble idoine, bien que cette conclusion ne soit pas statistiquement significative pour le sous-échantillon des pays en développement. Les exportations augmentent lorsque l'agence se concentre sur les exportations non traditionnelles, ou sur des secteurs précis, au lieu de viser les exportations de manière générale, mais ce constat n'est pas statistiquement significatif pour le sous-échantillon des pays en développement.

La priorité aux entreprises relativement grandes ayant un potentiel à l'exportation

Les exportations augmentent avec la part du budget de l'APE consacrée aux grandes entreprises et diminuent avec le renforcement de la part du budget consacrée aux exportateurs établis. Ceci implique que la priorité soit donnée aux entreprises relativement grandes qui présentent un potentiel à l'exportation. Cette conclusion est valable aussi bien pour l'échantillon global que pour le sous-échantillon des pays en développement.

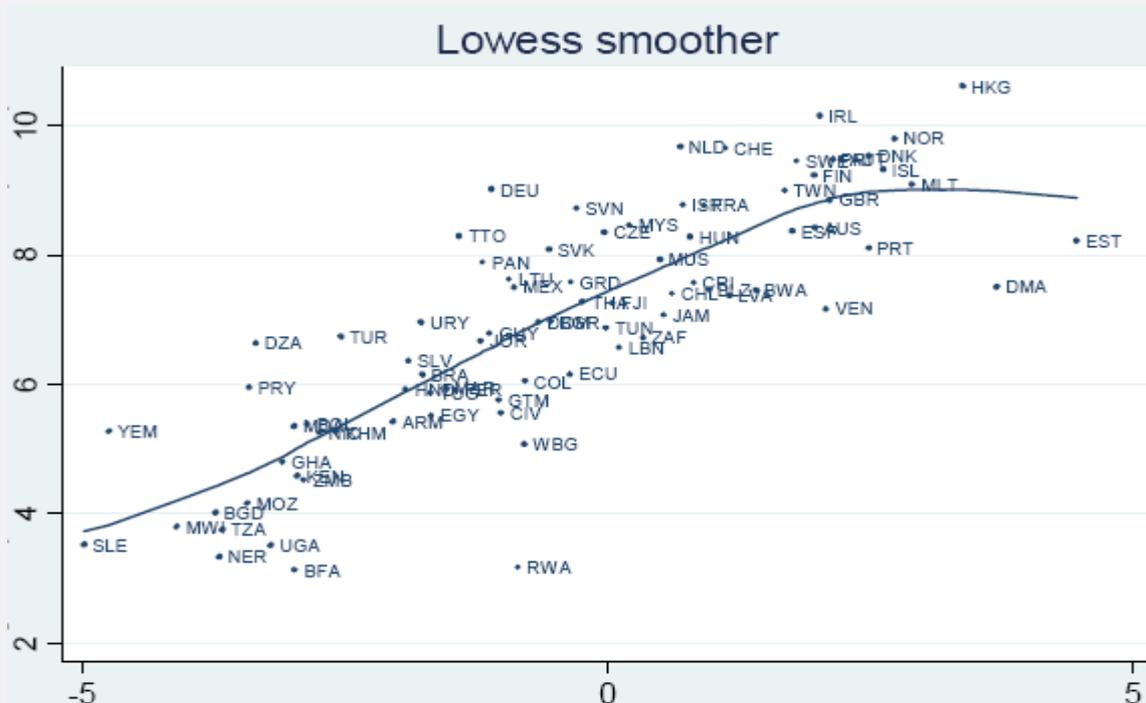
⁷⁰ Lederman, Daniel *et al* (2006), *Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't*, World Bank Policy Research Working Paper 4044, November (Revised March 2007).

Des représentations à l'étranger à éviter pour les pays en développement, à moins que des leçons puissent être tirées de l'expérience des APE des pays développés

Les représentations à l'étranger des APE ont influencé les exportations de façon significative dans l'échantillon global, mais cette relation a été négative dans le sous-échantillon des pays en développement. Ce constat remet en cause le financement d'antennes des APE à l'étranger dans les pays en développement, mais laisse ouverte la possibilité que des leçons à tirer de l'expérience des APE des pays développés puissent améliorer le rendement des antennes des pays en développement.

Les exportations augmentent avec le budget consacré aux agences de promotion des exportations

Log des exportations des biens et des services par habitant



Log du budget des agences de promotion des exportations par habitant

Source : Lederman, Daniel et al (2006), *Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't*, World Bank Policy Research Working Paper 4044, Nov. 2006 (Rev. March 2007).

CONCLUSION

La politique commerciale du Maroc est marquée par un engagement fort pour la libéralisation. Les autorités ont fait de l'intégration économique une priorité et ont déployé des efforts soutenus visant à la traduire dans les faits et à en optimiser les bénéfices. Le Maroc, membre fondateur de l'OMC, est très engagé dans l'ouverture économique à travers ses multiples accords de libre-échange, mais les bénéfices de l'ouverture économique sont encore limités par des obstacles tarifaires et non tarifaires. La minimisation de ces barrières tarifaires, administratives et techniques devrait être prioritaire. D'autres réformes sont nécessaires, telles que la création d'un mécanisme d'évaluation systématique de la politique commerciale, une mise en œuvre réussie de la nouvelle stratégie Maroc Export Plus basé sur un bilan fiable du passé et un budget adéquat, le renforcement de la consultation autour de la politique commerciale et l'amélioration du site Internet de la douane.

Ces réformes sont proposées dans le résumé de cette dimension et élaborées dans le texte. Elles répondent à un certains nombre de défis auxquels le Maroc est confronté dans ce domaine :

Un dispositif sous-optimal d'évaluation de la politique commerciale. Actuellement, la surveillance et l'évaluation de la politique commerciale du Maroc ne semblent pas optimales car le pays ne dispose pas d'un mécanisme d'évaluation systématique de la politique commerciale, *ex-ante* ainsi que *ex-post*, dans tous les secteurs et dans l'économie en général.

La nouvelle stratégie de promotion des exportations est en phase de mise en œuvre. La nouvelle et ambitieuse stratégie de promotion des exportations, Maroc Export Plus, est à sa deuxième année de mise en œuvre. Les grandes lignes en ont été définies et un plan d'opérationnalisation est en cours d'élaboration. Il est crucial que cette première étape d'opérationnalisation s'appuie sur un bilan fiable de l'action des institutions historiques de ce domaine (Maroc Export, la Maison de l'Artisan et d'autres) ainsi que sur un budget adéquat.

La consultation public-privé n'est pas suffisamment inclusive. Actuellement et malgré l'existence d'un dialogue public-privé officialisé et institutionnalisé sur le commerce à travers plusieurs instances, le Maroc pourrait encore renforcer ce dialogue et le rendre encore plus inclusif, atténuant ainsi l'accès disproportionné des plus grandes entreprises et des secteurs les mieux organisés.

Le site Internet de la douane n'est pas suffisamment complet. Actuellement, le site Internet de la douane est très fourni en informations, mais on constate l'absence des anciens jugements et décisions et de la traduction des informations proposées dans des langues étrangères pertinentes (surtout l'anglais, vu son rôle central dans le commerce international et l'espagnol).

Trois des réformes proposées donnent un aperçu sur l'orientation globale de cette évaluation :

La création d'un mécanisme d'évaluation systématique de la politique commerciale. Il est préconisé la création d'un mécanisme d'évaluation systématique *ex-ante* et *ex-post* de la politique commerciale. Cela implique le recrutement et la formation de nouveaux analystes, le renforcement des compétences des analystes déjà présents et le transfert de ces derniers au sein d'un seul service d'évaluation.

Un soutien à la mise en œuvre de la nouvelle stratégie Maroc Export Plus. La nouvelle stratégie Maroc Export Plus devrait renforcer la capacité institutionnelle de Maroc Export, qui souffre historiquement d'un budget inadéquat et de l'absence d'un cadre stratégique appuyé fédérant les différents organismes de promotion des exportations. Ce renforcement doit s'appuyer sur un audit de l'action présente et passée de Maroc Export en vue d'en tirer des enseignements pour l'optimisation de la stratégie Maroc Export Plus. Un tel audit impliquerait des entretiens avec des membres du personnel de Maroc Export et d'autres organismes pertinents, et avec un échantillon d'entreprises clientes et non-clientes de Maroc Export, sur la base d'un questionnaire quantitatif et qualitatif. Des recherches documentaires permettraient également d'analyser la performance de l'agence.

Le renforcement de la consultation autour de la politique commerciale. Il est préconisé un renforcement de la consultation autour de la politique commerciale. Il faudrait envisager un processus consultatif plus vaste comprenant de nombreuses associations d'affaires, des experts commerciaux, des représentants universitaires et de la société civile, des organisations syndicales, des associations de PME ou d'exportateurs, des institutions financières et des exportateurs potentiels. Ce mécanisme de consultation ouverte devrait être obligatoire et intégrer un fort élément pédagogique vu la complexité de certaines questions à traiter.

ANNEXE

GRILLES D'ÉVALUATION

DIMENSION I-4: POLITIQUE DE FACILITATION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX

SOUS-DIMENSION 1 - FORMULATION ET ÉVALUATION DE LA STRATÉGIE POUR LA POLITIQUE COMMERCIALE

Indicateur 1 : Coordination institutionnelle

FORMULATION ET ÉVALUATION DE LA STRATÉGIE POUR LA POLITIQUE COMMERCIALE					
	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
Coordination institutionnelle	Pas d'institution responsable de l'élaboration d'une politique commerciale.	Plusieurs institutions sont responsables de l'élaboration d'une politique commerciale, leurs portefeuilles se chevauchent et leur coordination est limitée.	Élaboration d'une politique commerciale concentrée dans un seul ministère. Coordination limitée avec d'autres ministères/agences avec des portefeuilles liés au commerce (douanes, agriculture, normes, investissement ...).	Élaboration d'une politique commerciale concentrée dans un seul ministère. Bonne coordination avec quelques autres ministères/agences avec des portefeuilles liés au commerce, mais pas avec la totalité. La représentation permanente à Genève est consultée pour l'élaboration de la politique commerciale.	Élaboration d'une politique commerciale concentrée dans un seul ministère. Niveau important de coordination avec tous les autres ministères et agences sous contrôle du Président/Premier Ministre. La représentation permanente à Genève est entièrement impliquée dans l'élaboration de la politique commerciale.

Indicateur 2 : Consultation public/privé

FORMULATION ET ÉVALUATION DE LA STRATÉGIE POUR LA POLITIQUE COMMERCIALE					
	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
Consultation public/privé	Il n'y a pas de dialogue avec le secteur privé ou la société civile sur les questions de politique commerciale.	Les consultations entre les représentants officiels et la société civile sont conduites sur une base ad hoc.	Des processus de consultation réglementaires entre les représentants officiels et la société civile sont en place.	Les processus de consultation entre les représentants officiels et la société civile avant qu'une décision réglementaire ne soit prise font partie intégrante de la prise de décisions et sont soigneusement structurés afin d'éviter la distorsion et l'accès inégal par des intérêts plus puissants.	Niveau 4 + consultation obligatoire + les consultations s'ouvrent à tous les groupes affectés dans la société et sont systématiquement utilisées pour collecter des informations sur la nécessité d'une action gouvernementale et sur le rapport coût-efficacité.

Indicateur 3 : Suivi et évaluation de l'impact des mesures commerciales

FORMULATION ET ÉVALUATION DE LA STRATÉGIE POUR LA POLITIQUE COMMERCIALE					
	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
Surveillance et évaluation de l'impact des mesures commerciales	Il n'existe pas de surveillance de l'impact du commerce sur l'économie nationale.	La surveillance de l'impact du commerce sur l'économie nationale se fait sporadiquement et est limitée à certains secteurs.	Le mécanisme de surveillance systématique de l'impact du commerce sur l'économie nationale est approuvé.	Première étape de la mise en œuvre du mécanisme de surveillance. Surveillance ciblant les secteurs les plus et les moins compétitifs.	Surveillance et évaluation systématiques de l'impact du commerce pour tous les secteurs.

Indicateur 4 : Contenu de la stratégie commerciale

FORMULATION ET ÉVALUATION DE LA STRATÉGIE POUR LA POLITIQUE COMMERCIALE					
	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
Contenu de la stratégie commerciale	Il n'existe pas de stratégie commerciale, même sous une forme éclatée et peu formalisée.	Il existe une stratégie commerciale, mais sous une forme éclatée et peu formalisée.	La stratégie commerciale prend la forme d'un document global et structuré, déclinant les objectifs transversaux et sectoriels et les mesures visant à les atteindre.	En plus du niveau 3, la stratégie commerciale prévoit une évaluation régulière de sa mise en œuvre et des résultats obtenus.	En plus du niveau 4, la stratégie commerciale est régulièrement mise à jour en tenant compte des résultats de son évaluation ainsi que de l'évolution du contexte commercial.

SOUS-DIMENSION 2 LIBÉRALISATION COMMERCIALE ET OUVERTURE COMMERCIALE

Indicateur 1 : Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

LIBÉRALISATION COMMERCIALE ET OUVERTURE COMMERCIALE					
	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
OMC	Aucune démarche n'a été entreprise pour l'adhésion à l'OMC.	Demande d'adhésion à l'OMC.	Négociation dans le groupe de travail de l'OMC pour l'accession.	Membre récent de l'OMC (moins de deux ans).	Membre de l'OMC.

Indicateur 2 : Taxes douanières sur les biens d'équipement

LIBÉRALISATION COMMERCIALE ET OUVERTURE COMMERCIALE					
	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
Taxes douanières sur les biens d'équipement	> 10 %	5-10 %	3-5 %	0-3 %	Biens d'équipement admis pour le libre échange.

Indicateur 3 : Restrictions quantitatives

LIBÉRALISATION COMMERCIALE ET OUVERTURE COMMERCIALE					
	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
Restrictions quantitatives	Des quotas à l'import et à l'export amplement utilisés.	Exportations essentiellement libres de restrictions quantitatives; quotas d'importation sur une majorité de produits industriels et agricoles.	Exportation libres de restrictions quantitatives ; quotas d'importation sur une majorité de produits agricoles.	Exportations libres de restrictions quantitatives ; importations (moins de 5) d'un nombre limité de produits agricoles.	Les importations et les exportations sont libres de restrictions quantitatives.

SOUS-DIMENSION 3 - OBSTACLES NON TARIFAIRES

Indicateur 1 : Obstacles techniques au commerce (OTC)

4.3.1.1. Normes Techniques

Cadre institutionnel

4.3. OBSTACLES NON-TARIFAIRES - OBSTACLES TECHNIQUES AU COMMERCE (OTC)					
	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
4.3.1.1 Normes techniques : Cadre institutionnel	Pas d'instances nationales chargées de la mise en place de normes techniques. Pas membre ou affilié aux institutions internationales de normalisations (ISO)	Adoption d'un cadre législatif, début d'une mise en place d'un organisme national de normalisation.	Première mise en place d'un cadre législatif, organisme national de normalisation établi. Affilié aux institutions internationales de normalisation.	Affilié aux institutions internationales de normalisation. Organisme national pour la normalisation bien établi, cependant problèmes de capacité administrative ou autres limitations.	Organisme de standardisation très bien établi, pas de limitations. Membre de toutes les institutions internationales de normalisation.

4.3.1.2 Normes sanitaire et phytosanitaire (SPS)

Cadre institutionnel

OBSTACLES. NORMES SANITAIRES ET PHYTOSANITAIRE (SPS)					
	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
Normes sanitaire et phytosanitaire (SPS) : Cadre institutionnel	Pas d'instances nationales chargées de la mise en place de normes SPS. Législation très différente des normes internationales.	Première adoption d'un cadre législatif ; début de mise en place d'organismes en charge des normes SPS.	Progrès supplémentaires concernant l'adoption d'une législation et première mise en œuvre du cadre législatif, des organismes nationaux ont été fondés; cependant il existe toujours des limitations (administratives ou autres).	Organismes nationaux bien installés, cependant il existe quelques limitations (capacité administrative ou autres problèmes). Des efforts sont encore nécessaires pour aligner entièrement la législation aux normes internationales.	Organismes nationaux très bien installés et opérationnels. Conformité totale de la législation avec les normes internationales.

Transposition des normes internationales.

OBSTACLES NON-TARIFAIRES - NORMES SANITAIRES ET PHYTOSANITAIRE (SPS)					
	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
Normes sanitaire et phytosanitaire (SPS) : normes internationales	Normes SPS domestiques très différentes des normes SPS internationales.	Évaluation des normes domestiques existantes eu regard aux normes internationales.	Première étape de mise en place de nouvelles normes internationales.	La grande majorité des normes internationales ont été transposées.	Toutes les normes internationales sont transposées.

4.3.1.3 Certification

Cadre institutionnel

OBSTACLES NON-TARIFAIRES - CERTIFICATION					
	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
Certification : Cadre institutionnel	<p>Pas de cadre législatif. Pas d'organisme national d'accréditation. Pas membre ou affilié aux institutions internationales d'accréditation telles que la Coopération Internationale entre accréditeurs de laboratoires et d'organisme d'inspection. (ILAC)</p>	<p>Début de mise en place d'un système de certification opérationnel : cadre législatif en place, mise en place ou organisme national d'accréditation déjà installé, malgré une structure institutionnelle fragile/début récent. Pas membre ou affilié/associé à la Coopération Européenne pour l'Accréditation (EA) ou l'ILAC.</p>	<p>Un système de certification comprenant un cadre législatif est opérationnel, cependant il existe encore des limitations. Affilié/associé à des institutions internationales d'accréditation.</p>	<p>Système de certification fonctionnant correctement, organisme d'accréditation bien installé, toutefois encore des limitations administratives ou autres. Adhésion aux institutions internationales d'accréditation.</p>	<p>Organisme national de certification très bien installé et opérationnel.</p>

Statut des laboratoires, MRA et nombre de sociétés certifiées

OBSTACLES NON-TARIFAIRES - CERTIFICATION					
Certification : laboratoires, MRa & sociétés certifiées	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
		Laboratoires vieux, archaïques, incapables de satisfaire les demandes de l'industrie. Pas d'ARM. Pas de sociétés ayant une certification internationale.	Première mise en œuvre d'un réseau d'organismes certificateurs indépendants et de laboratoires et/ou statut (nombre, capacité) des laboratoires amélioré, cependant toujours fragile et limité. Toutefois, il est encore difficile d'obtenir la certification internationale dans le pays. Peu de sociétés ont la certification. Certification internationale acceptée au cas par cas ou pour certains produits.	Progrès supplémentaire dans la mise en place et l'exécution d'un réseau de laboratoires indépendants. Mais il y a toujours un nombre limité ou une capacité limitée de laboratoires agréés de test et calibrage, d'organismes d'inspection et de certification. Par conséquent, toujours quelques limitations pour l'obtention de certifications internationales dans le pays. Cependant, les certifications internationales sont généralement acceptées dans le pays. Peu de ARM. Le nombre de sociétés demandant une certification ou en ayant déjà une augmente, mais la majorité de sociétés n'a aucune certification.	Il existe un nombre suffisant d'organismes de certification et de laboratoires agréés fonctionnant correctement. Cependant encore quelques limitations (problèmes de compétences techniques ou administratives). ARM avec les principaux partenaires commerciaux. La majorité des sociétés postulent pour une certification/ont une certification.

Indicateur 2 : Obstacles administratifs au commerce

4.3.2.1 Licences

OBSTACLES NON-TARIFAIRES - OBSTACLES ADMINISTRATIFS AU COMMERCE					
	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
Licences	Licences d'importation et d'exportation nécessaires pour tous les produits.	Plan d'action à l'étude pour la suppression de licences d'importation et d'exportation inutiles.	Suppression des licences d'importation et d'exportation pour une grande majorité de produits approuvée.	Première étape de mise en place d'un nouveau système de licences limité à des exceptions d'ordre public.	Licences d'importation et d'exportation limitées à des exceptions d'ordre public.

4.3.2.2 Durée pour l'exportation (jours)

OBSTACLES NON-TARIFAIRES - OBSTACLES ADMINISTRATIFS AU COMMERCE					
	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
Durée pour l'exportation (jours)	Plus de 30 jours.	20-30 jours.	19-12 jours.	11-7 jours.	6 jours ou moins.

4.3.2.3 Nombre de documents pour l'exportation

4.3.2 –OBSTACLES NON-TARIFAIRES - OBSTACLES ADMINISTRATIFS AU COMMERCE					
Nombre de documents pour l'exportation	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
		Plus de 10 documents.	9 ou 10 documents.	7 ou 8 documents.	5 ou 6 documents.

4.3.2.4 Durée pour l'importation (jours)

OBSTACLES NON-TARIFAIRES - OBSTACLES ADMINISTRATIFS AU COMMERCE					
Durée pour l'importation (jours)	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
		Plus de 30 jours.	20-30 jours.	15-20 jours.	10-15 jours.

4.3.2.5 Nombre de documents pour l'importation

OBSTACLES NON-TARIFAIRES - OBSTACLES ADMINISTRATIFS AU COMMERCE					
Nombre de documents pour l'importation	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
		Plus de 12 documents.	9-12 documents.	7-8 documents.	5-6 documents.

4.3.2.6 Accessibilité des lois et réglementations douanières

OBSTACLES NON-TARIFAIRES - OBSTACLES ADMINISTRATIFS AU COMMERCE					
Accessibilité des lois et réglementations douanières.	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
		Sources d'information très limitées ou dispersées sur la législation et les réglementations douanières.	Les lois et réglementations douanières sont publiées dans le journal officiel dans la langue du pays.	Point d'information avec des informations centralisées sur les lois douanières et réglementations dans la langue du pays. Information disponible sur demande concernant les statistiques, les décisions précédentes sur l'origine et la classification, directives internes et décisions de justice.	Niveau 3 + information disponible en langue étrangère appropriée. Site web des douanes avec un nombre d'informations limité en langue étrangère appropriée (par exemple, codes des douanes).

SOUS-DIMENSION 4 - POLITIQUE COMMERCIALE ACTIVE

Indicateur 1 : Agence pour la promotion de l'exportation

POLITIQUE COMMERCIALE VOLONTARISTE					
	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
Agence pour la promotion des exportations	Il n'existe pas d'agence pour la promotion de l'exportation ou un équivalent capable d'assurer un service de soutien aux besoins des exportateurs.	Le Ministère de l'économie (ou un autre organisme gouvernemental important) assume la responsabilité de la promotion de l'exportation ; proposition pour une agence pour la promotion de l'exportation.	Loi sur une agence pour la promotion de l'exportation approuvée. Budget et personnel approuvés.	Agence pour la promotion de l'exportation entièrement opérationnelle. Le personnel est au complet et l'expertise requise est en place. Coordination informelle avec d'autres institutions de soutien commercial (par exemple, la Chambre de commerce). Relevé des affaires/objectifs atteints.	Agence pour la promotion de l'exportation bien établie, avec preuve concrète d'efficacité concernant l'augmentation des exportations. Large réseau d'institutions coopérantes et présence locale forte.

Indicateur 2 : Programmes de promotion des exportations

POLITIQUE COMMERCIALE ACTIVE					
	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
Programmes de promotion des exportations	Il n'existe pas de programmes de promotion des exportations.	Quelques programmes mis en œuvre, mais avec peu de ressources et peu de coordination entre eux.	Programmes largement financés par des donateurs et concentrés dans quelques secteurs/lieux. Des plans ont été élaborés pour créer d'autres programmes des exportations dans des zones actuellement négligées.	Les programmes de promotion des exportations sont adéquatement financés et apportent certains des éléments suivants : des informations sur la politique commerciale et des informations commerciales, la promotion et le marketing concernant les exportations, le développement de produits, des services financiers, des formations, des programmes spécifiques pour les PME. Bonne coordination entre les différents programmes.	Une myriade de programmes de promotion des exportations bien financés, capables de fournir presque tous les services mentionnés au niveau 4.

