

MAROC : PERSPECTIVES DES ENTREPRISES

SÉRIE DE L'ITC SUR LES
MESURES NON TARIFAIRES



**MAROC :
PERSPECTIVES DES
ENTREPRISES**

**SÉRIE DE L'ITC SUR LES
MESURES NON TARIFAIRES**

Résumé à l'intention des services d'information commerciale

ID=42829

2012

C-13 504 MAR

Centre du commerce international (ITC)

Maroc : Perspectives des entreprises

Genève : ITC, 2012. xv, 88 p. (Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires)

Doc. No. MAR-12-220.F

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

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

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

Français

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

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

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

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

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

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

© Centre du commerce international 2012

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

Remerciements

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

Ce rapport a été écrit par Brahim Allali, expert économique national, et Mathieu Loridan, analyste de marchés associé (ITC). L'étude a été supervisée par M. Mondher Mimouni, Chargé par intérim de la section Recherche et analyse de marchés du Centre du commerce international.

L'enquête fut mise en œuvre par Carolin Averbeck et Mathieu Loridan avec le soutien de l'équipe MNT (mesures non tarifaires) au sein de l'ITC. Les entretiens ont été réalisés par le bureau d'étude LMS-CSA au Maroc. Les statistiques et tableaux d'analyse du rapport ont été réalisés par Elodie Robin, analyste quantitative de marchés associée (ITC). Torek Farhadi, coordinateur du programme EnACT (ITC), et Naima Nouçair (EnACT) ont fourni une aide précieuse dans la coordination avec les partenaires locaux au Maroc.

Nous remercions également tous les participants à l'atelier de présentation des résultats pour avoir partagé leurs points de vue et contribué au développement des recommandations. Nous sommes très reconnaissants au Département du commerce extérieur (Direction de la politique des échanges commerciaux), notamment à Madame Maafiri et Monsieur Essabar, pour leur soutien et leurs conseils tout au long de cette enquête.

L'ITC souhaite également exprimer toute sa gratitude au département du Gouvernement britannique responsable de la promotion du développement et de la réduction de la pauvreté (Department for International Development – DFID) pour leur contribution financière au projet, ainsi qu'à l'Agence canadienne de développement international (ACDI) qui cofinance le programme EnACT.

Table des matières

Remerciements	iii
Note	ix
Résumé	xi
Introduction	1
Chapitre 1 Situation économique et commerciale du Maroc	4
1. Situation économique et sociale	4
2. Structure du commerce	6
2.1. Composition et évolution du commerce de biens	6
2.2. Destination et origine du commerce	8
3. Cadre de la politique commerciale au Maroc	9
3.1. Dispositions tarifaires et accords commerciaux	9
3.2. Mesures non tarifaires appliquées par le Maroc	11
3.3. Politiques économiques récentes et infrastructures pour le commerce	12
Chapitre 2 Méthodologie et mise en œuvre de l'enquête au Maroc	14
1. Spécificité méthodologique de l'enquête au Maroc	14
2. Mise en œuvre de l'enquête	14
2.1. Participation à l'enquête	14
2.2. Profil des entreprises enquêtées : activité, taille et localité	15
2.3. Limites et difficultés rencontrées lors des entretiens	17
Chapitre 3 Expérience des entreprises face aux mesures non tarifaires	18
1. Perception des MNT contraignantes et autres obstacles au commerce	18
1.1. Principales caractéristiques des entreprises affectées	18
1.2. Principaux secteurs affectés	19
2. Principaux obstacles au commerce et leurs origines	21
2.1. Principales mesures non tarifaires contraignantes et autres obstacles au commerce	21
2.1.1. MNT contraignantes et obstacles aux exportations	21
2.1.2. MNT contraignantes et obstacles aux importations	24
2.2. Pays et entités à l'origine des mesures non tarifaires et obstacles procéduraux	26

Chapitre 4	Analyse sectorielle des obstacles non tarifaires	29
1.	Produits agricoles et alimentaires	30
1.1.	MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires aux exportations	30
1.2.	MNT contraignantes appliquées par le Maroc aux exportations	33
1.3.	MNT contraignantes et obstacles aux importations	35
1.4.	Résumé et recommandations	36
2.	Produits textiles et habillement	37
2.1.	Importance du secteur et de sa chaîne d'approvisionnement	37
2.2.	MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires aux exportations	39
2.3.	MNT contraignantes appliquées par le Maroc aux exportations	41
2.4.	MNT contraignantes et obstacles aux importations	43
2.5.	Résumé et recommandations	45
3.	Autres produits manufacturés	46
3.1.	MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires aux exportations	47
3.2.	MNT contraignantes appliquées par le Maroc aux exportations	49
3.3.	MNT contraignantes et obstacles aux importations	50
3.4.	Résumé et recommandations	52
	Conclusion et recommandations	54
	Appendice I Méthodologie globale des enquêtes sur les MNT	59
	Appendice II Classification des mesures non tarifaires	65
	Appendice III Liste des obstacles procéduraux	68
	Appendice IV Plan Émergence	69
	Appendice V Principaux résultats des entretiens face à face par secteur	71
	Bibliographie	85
	Sources des données	87

Tableau 1.	Principaux produits exportés vers les partenaires du Maroc, 2010	9
Tableau 2.	Tarifs moyens appliqués aux produits marocains exportés	11
Tableau 3.	Fonctions des personnes interrogées par téléphone	15
Tableau 4.	Principales entités marocaines impliquées dans les obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires	28
Tableau 5.	Matrice des recommandations en vue d'éliminer les obstacles non tarifaires	56
Figure 1.	Croissance réelle du PIB marocain entre 2000 et 2010	4
Figure 2.	Contribution des principaux secteurs aux PIB et à l'emploi en 2009	5
Figure 3.	Commerce des produits agricoles et manufacturés, 2002-2010	7
Figure 4.	Exportation et importation par secteur, 2010	7
Figure 5.	Principales destinations et provenances des produits marocains, 2010	8
Figure 6.	Accords commerciaux du Maroc	10
Figure 7.	Evolution du nombre d'entreprises au cours de l'enquête	15
Figure 8.	Entretiens téléphoniques par secteur	16
Figure 9.	Région des entreprises exportatrices interviewées par téléphone	16
Figure 10.	Taille des entreprises interviewées par téléphone	17
Figure 11.	Type d'entreprises affectées par des MNT ou autres obstacles au commerce	20
Figure 12.	Type d'obstacles relatifs aux mesures non tarifaires	21
Figure 13.	MNT contraignantes pour les exportations	22
Figure 14.	Obstacles aux exportations	24
Figure 15.	MNT contraignantes pour les importations	24
Figure 16.	Obstacles aux importations	26
Figure 17.	Pays partenaires appliquant des MNT aux exportations	27
Figure 18.	MNT contraignantes pour les exportations, selon les secteurs	29
Figure 19.	MNT contraignantes pour les importations, selon les secteurs	30
Figure 20.	Pays partenaires appliquant des MNT aux exportations de produits agricoles et alimentaires	31
Figure 21.	MNT appliquées par les partenaires aux exportations de produits agricoles et alimentaires	31
Figure 22.	Obstacles aux exportations de produits agricoles et alimentaires, au Maroc	34
Figure 23.	Obstacles aux importations de produits agricoles et alimentaires	36
Figure 24.	Evolution du commerce de produits textiles et habillement, en milliers de \$E.-U.	38
Figure 25.	Principaux clients et fournisseurs de produits textiles et habillement, 2010	38
Figure 26.	Obstacles aux exportations de produits textiles et habillement	41
Figure 27.	Obstacles aux importations de produits textiles et habillement	44
Figure 28.	MNT contraignantes pour les exportations des autres produits manufacturés	46
Figure 29.	Pays partenaires appliquant des MNT aux exportations des autres produits manufacturés	47
Figure 30.	Obstacles aux exportations des autres produits manufacturés	49
Figure 31.	MNT contraignantes pour les importations des autres produits manufacturés	50
Figure 32.	Obstacles aux importations des autres produits manufacturés	51

Encadré 1. Règles d'origine au Maroc	23
Encadré 2. Règlements techniques, essais et certification au Maroc	25
Encadré 3. Base automatisée des douanes en réseau (BADR)	42
Encadré 4. Règles d'origine dans le cadre de l'OMC	48
Encadré 5. L'évaluation en douane dans le cadre de l'OMC	52

Note

Sauf indication contraire, le terme dollars (\$) ou \$E.-U.) s'entend dans tous les cas de dollars des États-Unis, et le terme tonnes de tonnes métriques. Dans ce rapport, le taux de change retenu pour le dollar correspond au taux de change annuel moyen de 2010 provenant de l'application en ligne de conversion de devise Oanda, soit 1,00 dirham marocain équivaut à 0,11994 \$E.-U.

Les abréviations suivantes ont été utilisées :

AELE	Association européenne de libre-échange
ALE	Accord de libre échange
AMITH	Association marocaine des industries du textile et de l'habillement
AT	Admission temporaire
BADR	Base automatisée des douanes en réseau
BNT	Barrière non tarifaire
CE	Communauté européenne
CITES	Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction
CNCE	Conseil national du commerce extérieur
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
DCE	Département du commerce extérieur
DH	Dirham marocain
DPA	Direction provinciale d'agriculture
DUM	Déclaration unique de marchandises
EA	Environnement des affaires
EACCE	Établissement autonome de contrôle et de coordination des exportations
EAU	Émirats arabes unis
EORI	Numéro d'enregistrement et d'identification des opérateurs économiques (Economic Operator Registration and Identification)
FMI	Fonds monétaire international
IDE	Investissements directs étrangers
INDH	Initiative nationale pour le développement humain
IPC	Indice des prix à la consommation
ITC	Centre du commerce international
Km	Kilomètre
LPEE	Laboratoire public d'essais et d'études
MICNT	Ministère de l'industrie, du commerce et des nouvelles technologies
MNT	Mesure non tarifaire
n.d.	Non disponible
NM	Norme marocaine
NPF	Nation la plus favorisée
OCE	Office de commercialisation et d'exportation
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONCF	Office national des chemins de fer
ONICL	Office national interprofessionnel des céréales et des légumineuses
ONP	Office national des pêches
ONSSA	Office national de sécurité sanitaire des produits alimentaires
OP	Obstacle procédural

OTC	Obstacle technique au commerce
PAE	Pôle d'action économique
PAFTA	Grande zone arabe de libre échange
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petite et moyenne entreprise
SNIMA	Service de normalisation industrielle marocaine
SPS	Mesure sanitaire et phytosanitaire
TGV	Train à grande vitesse
TIC	Taxe intérieure de consommation
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UMA	Union du Maghreb arabe

Résumé

Introduction

Ces dernières décennies ont vu la conclusion d'un nombre important de négociations commerciales multilatérales, régionales et bilatérales qui ont contribué à une réduction historique des mesures de protection tarifaire. Dans le même temps, d'autres facteurs se sont montrés beaucoup plus contraignants pour les entreprises exportatrices et importatrices, notamment dans les pays en développement. Les mesures non tarifaires (MNT) inquiètent de plus en plus les entreprises ainsi que les responsables des politiques commerciales. Les MNT concernent un large éventail de mesures, dont des règlements techniques, des exigences en matière de conformité ainsi que des procédures douanières, qui varient selon les produits et les pays, et qui changent fréquemment dans le temps. Elles établissent les conditions d'exportation, d'importation et de production auxquelles les entreprises doivent se conformer. Bien que mises en œuvre pour des raisons légitimes, les MNT peuvent avoir un effet négatif sur le commerce. Leur diversité et leur complexité ne permet cependant pas d'en évaluer les effets.

La série du Centre du commerce international (ITC) sur les MNT utilise une approche dite d'évaluation directe à travers une enquête auprès des entreprises afin de mieux comprendre les défis et les obstacles que peuvent représenter les MNT. L'enquête se fonde sur une classification internationale des MNT et utilise une méthodologie unique. Le projet vise à réaliser, d'ici mars 2013, des enquêtes auprès des entreprises de 27 pays et contribuer ainsi à une meilleure transparence sur les obstacles non tarifaires. Il souhaite également fournir une base concrète aux autorités nationales et internationales pour mettre en œuvre des politiques visant à éliminer les effets néfastes des MNT sur le commerce.

Mise en œuvre de l'enquête au Maroc

Le Maroc figure parmi les premiers pays où l'enquête fut lancée (2010). Le projet a été mis en œuvre dans le cadre du programme de renforcement des capacités commerciales des pays arabes (EnACT) avec la collaboration du Département du commerce extérieur (DCE) au Ministère de l'industrie, du commerce et des nouvelles technologies (MICNT) du Maroc. L'enquête a été conduite par LMS-CSA Marketing et Sondages, un cabinet marocain de sondages et d'études de marchés.

L'enquête consiste en deux temps. Dans un premier temps, des entretiens téléphoniques de filtrage sont réalisés avec l'ensemble des entreprises de l'échantillon afin d'identifier les entreprises qui rencontrent des obstacles au commerce. Dans un deuxième temps, des entretiens face-à-face sont conduits afin de saisir tous les détails des obstacles non tarifaires rencontrés. La sélection des entreprises se fait à partir d'un échantillon aléatoire stratifié selon les secteurs à l'exportation et à l'importation (à l'exclusion des services, des minerais et des armes).

Les entretiens se sont déroulés d'avril 2010 à février 2011 et ont porté sur les principaux secteurs d'activité. Environ 800 entreprises dont deux tiers d'exportateurs ont participé à l'enquête téléphonique et plus de 250 entreprises ont été interviewées en face-à-face. Les secteurs des produits agricoles et alimentaires, du textile et de l'habillement, et des machines et produits électroniques sont particulièrement bien représentés dans l'enquête. Les entreprises exportatrices interviewées se situent en grande majorité dans la région du Grand Casablanca et il s'agit, en général, de petites et moyennes entreprises (PME). Enfin, l'échantillon comprenait des entreprises exportatrices et/ou importatrices qui produisent leurs biens mais aussi des entreprises transitaires, qui servent d'intermédiaire entre les acheteurs et vendeurs locaux et étrangers.

Perception des obstacles non tarifaires

Environ 40% des entreprises interviewées font face à des MNT contraignantes et d'autres obstacles au commerce. Les exportateurs sont nettement moins affectés que les importateurs. Environ un tiers des exportateurs et deux tiers des importateurs interviewés ont en effet rapporté faire face à des obstacles non tarifaires.

De manière générale, les grandes entreprises rencontrent légèrement moins de MNT contraignantes et d'autres obstacles au commerce que les PME, qui semblent souffrir de moins bonnes conditions à l'exportation et à l'importation. D'autre part, les entreprises rencontrent moins d'obstacles au commerce dans les régions de Tanger et de Casablanca. Ces régions disposent en effet de meilleures infrastructures

logistiques et administratives pour le commerce international. Les entreprises des régions moins bien équipées comme celles d'Agadir, de Fès ou de Marrakech sont davantage affectées. Ces régions abritent de nombreuses entreprises exportatrices de produits agricoles et agroalimentaires qui paraissent dès lors plus sensibles aux MNT que les entreprises des autres secteurs. La perception des MNT est étroitement liée aux secteurs d'activité des entreprises, qu'elles soient exportatrices ou importatrices.

À l'exportation, les aliments et les produits agricoles sont davantage affectés par des obstacles au commerce que les produits manufacturés. La proportion des entreprises affectées par des MNT ou d'autres obstacles au commerce est en effet bien plus faible dans le secteur du textile, de l'habillement et des cuirs comme dans tous les autres secteurs manufacturiers. Ces produits sont bien souvent utilisés comme biens intermédiaires dans les pays importateurs dont l'Union européenne, les États-Unis ou encore l'Inde, et peuvent bénéficier de ce fait de conditions plus souples pour leurs importations. Les produits agricoles peuvent en revanche se retrouver en concurrence avec les produits des pays partenaires et sont généralement sujet à davantage de contrôles que les produits manufacturés du fait des risques qu'ils peuvent représenter pour la santé des consommateurs.

À l'importation, les produits agricoles et alimentaires ainsi que certains produits manufacturés, comme l'habillement, sont particulièrement affectés par des obstacles non tarifaires. Les importations de produits chimiques et de composants électroniques semblent en revanche faiblement touchées par de telles mesures. La perception des obstacles non tarifaires chez les importateurs varie également selon le type d'activité. La part des importateurs affectés par des obstacles non tarifaires est presque deux fois plus importante pour les entreprises transitaires que pour les entreprises productrices. Ces dernières importent généralement des biens ou des matières premières destinées à la production ou au conditionnement de leurs produits, tandis que les entreprises transitaires importent tout type de biens pour le compte d'un revendeur ou d'un fabricant, ou pour les vendre elles-mêmes sur le marché domestique ou les réexporter.

Obstacles au commerce des produits agricoles et alimentaires

À l'exportation, 56% des entreprises du secteur rencontrent des MNT contraignantes et d'autres obstacles au commerce. Les problèmes rencontrés sont très spécifiques aux produits exportés et concernent principalement des mesures appliquées par les pays partenaires. Parmi les principaux pays appliquant des MNT contraignantes, on retrouve les marchés traditionnels de l'Union européenne ainsi que des marchés plus récents comme la Fédération de Russie et la Chine.

Les principales MNT rapportées par les entreprises exportatrices interviewées portent sur des exigences techniques et des procédures étrangères d'évaluation de la conformité des produits. Elles rapportent notamment faire face à des exigences contraignantes en matière de limites de tolérance de résidus, l'étiquetage et les procédures de certification, qui frappent particulièrement les produits agricoles frais dont les asperges, les fruits (notamment les oranges) et certaines épices. De l'avis des experts, la montée des inquiétudes dans les pays consommateurs des produits alimentaires quant à la salubrité et la conformité de ces produits s'est traduite par le renforcement des exigences en matière de l'utilisation des pesticides et de certains produits chimiques dans la production et la transformation de ces produits. Ces mesures impliquent souvent un nombre élevé de documents à produire ainsi que des frais supplémentaires pour se conformer aux exigences et/ou obtenir les documents requis. Des restrictions quantitatives sont également rencontrées dans la filière halieutique. Les prohibitions pour des raisons techniques telles que la sécurité nationale, la prévention de pratiques trompeuses, ou encore la protection de la sécurité et de l'environnement, pénalisent également fortement les exportateurs du secteur. Les entreprises exportatrices de produits de la mer sont également affectées par des MNT appliquées par le Maroc. La plupart des difficultés rencontrées par ces entreprises concernent des exigences en matière d'inspection à l'exportation. La majorité des MNT appliquées par les partenaires ou par le Maroc sont à l'origine d'obstacles procéduraux (OP) se déroulant au Maroc. Les retards des procédures administratives au Maroc représentent un tiers des problèmes rencontrés par les exportateurs interviewés. Les problèmes administratifs et les frais exceptionnellement élevés figurent également parmi les principaux obstacles rencontrés par les entreprises interviewées. Les obstacles se déroulent généralement en douane et dans les laboratoires habilités à procéder aux contrôles et inspections qui s'avèrent trop nombreuses et trop coûteuses.

À l'importation, les inspections et contrôles nationaux des marchandises représentent, de loin, les mesures les plus fréquemment rapportées par les entreprises. Ces mesures concernent les contrôles physiques des marchandises et les inspections techniques des produits. Ces mesures semblent affecter la majorité des

produits importés par les entreprises du secteur. Cela semble tout à fait normal eu égard à la nature des produits importés par le secteur qui sont destinés à l'alimentation et nécessitent bien souvent leur soumission à des contrôles.

Obstacles au commerce des produits textiles, habillement et cuirs

L'industrie du textile, de l'habillement et du cuir est l'une des plus importantes au Maroc. Le secteur représente près de 38% des emplois de l'industrie marocaine, et au moins autant dans le secteur informel, selon les responsables de l'Association marocaine des industries du textile et de l'habillement (AMITH). Les exportations marocaines dans ce secteur ont cependant diminué depuis 2008 face au recul de la demande européenne et les contraintes qui peuvent peser sur les échanges commerciaux.

Les exportations du secteur sont moins entravées par des obstacles non tarifaires que celles du secteur agricole. Les principales MNT contraignantes rencontrées par les exportateurs interviewés concernent des mesures appliquées par le Maroc notamment en matière d'enregistrement et d'inspection des produits. Ces entreprises se sont également plaintes des exigences étrangères en matière d'enregistrement ainsi que des conditions relatives à l'origine des produits. La majorité de ces mesures génèrent des obstacles procéduraux au Maroc. Il s'agit tout d'abord de contraintes relatives aux infrastructures que les entreprises associent généralement au processus d'enregistrement à l'exportation, ainsi que de lourdeurs et retards administratifs.

Les importations semblent souffrir davantage d'obstacles non tarifaires que les exportations. Plus de la moitié des mesures contraignantes rencontrées concernent des exigences en matière d'inspection physique des marchandises. Les autres mesures portent sur les procédures de mise en conformité et les frais de manutention et d'entreposage des marchandises. Ces mesures semblent liées, dans la mesure où l'inspection technique (évaluation de la conformité) et physique (contrôle des marchandises) et l'évaluation en douanes des marchandises se déroulent généralement au même moment et au même endroit. Elles sont généralement perçues comme contraignantes en raison des infrastructures qu'elles nécessitent et des retards qu'elles peuvent occasionner. Ces obstacles s'ajoutent à des paiements informels constatés par les importateurs du secteur.

Les responsables de l'AMITH confirment que certains obstacles persistent dans le secteur mais que de nombreuses améliorations ont également été observées notamment en matière de contrôle douanier. Selon l'AMITH, il y a bien eu certains problèmes en douane notamment lors du lancement de la Base automatisée des douanes en réseau (BADR) qui dut même être momentanément suspendue mais ces principaux problèmes ont été progressivement résolus. Ainsi, le système BADR qui semblait être la source de la plupart des problèmes cités par les entreprises de l'échantillon du fait de ses pannes fréquentes au début, fonctionne actuellement correctement, selon cette association professionnelle, et apporte de nombreuses améliorations et une grande convivialité d'utilisation par rapport au système antérieur (SADOC). Afin de faciliter, à l'avenir, de tels changements il conviendrait d'apporter davantage de formation et d'information aux entreprises. Au-delà des résultats de l'enquête, les responsables de l'AMITH proposent de réviser les règles d'origine sur le marché européen afin que les produits textiles marocains obtiennent le statut de production nationale quelle que soit la méthode et le procédé de fabrication. D'autre part, le transport international doit être facilité et les coûts réduits afin que les produits exportés restent compétitifs.

Obstacles au commerce des autres produits manufacturés

Les produits manufacturés (hors textile et habillement) semblent jouir de meilleures conditions d'accès au marché que les autres produits marocains. Cependant, de nombreux obstacles persistent. Un tiers des exportateurs et deux tiers des importateurs de produits manufacturés souffrent d'obstacles non tarifaires. Les entreprises sont confrontées à des obstacles transversaux provenant généralement des règlements marocains et de leur mise en œuvre, et il existe, à l'exportation, des obstacles spécifiques aux différentes filières.

Il existe des obstacles transversaux au commerce des produits manufacturés qui proviennent généralement des contrôles et des inspections nationales des marchandises, et des procédures qui y sont liées. Les autorités marocaines réalisent généralement un contrôle documentaire des produits entrant et sortant, et parfois des contrôles ou analyses plus approfondis selon le type de produits. Ces formalités sont, selon les entreprises, trop nombreuses et trop complexes. Les opérateurs se plaignent surtout du contrôle des importations jugé trop sévère et intransigeant. Ces mesures se traduisent par l'apparition de plusieurs

obstacles, dont le retard dans l'exécution des procédures, l'exigence d'un nombre élevé de documents et l'engagement de coûts élevés. Ces obstacles mettent principalement en cause les services douaniers marocains et, dans une moindre mesure, Marsa Maroc et les autres agences en charges des contrôles et des inspections au Maroc.

A l'exportation, la perception des MNT diffère fortement selon les filières. Les exportateurs de machines et de produits électroniques sont davantage affectés par des obstacles au commerce en raison de la spécificité des MNT auxquels ils doivent se conformer. Le principal obstacle pour ces entreprises concerne les règles d'origine des pays partenaires. Les certificats d'origine pour les machines et produits électroniques sont particulièrement difficiles à obtenir chez les partenaires en raison de la complexité des procédures de délivrance et des retards administratifs. Face à l'élimination des droits d'importation, le renforcement des règles d'origine constitue bien souvent le dernier rempart pour protéger le marché domestique. Il faut donc combattre les pratiques déloyales en s'appuyant sur les accords multilatéraux existants. Les exportateurs d'autres produits manufacturés souffrent des procédures étrangères de mise en conformité notamment l'inspection et la traçabilité des produits. Le processus d'évaluation de la conformité dans les douanes des pays partenaires est, de manière générale, trop lourd et trop long pour les entreprises marocaines.

Les importateurs de produits manufacturés, rencontrent des obstacles lors de l'évaluation en douane de la valeur des produits. Comme dans le secteur textile, les entreprises se plaignent des comportements arbitraires des agents de douane et des retards occasionnés. L'évaluation en douane des produits importés doit se faire sur la base des règles multilatérales en la matière et des contrôles doivent être réalisés afin d'éviter les éventuels abus.

Conclusion et recommandations

L'enquête de l'ITC ne vise pas uniquement à identifier les principaux obstacles au commerce mais souhaite également initier un dialogue national sur les MNT afin de développer des options politiques pour les éliminer. Les différents résultats de l'enquête ont ainsi été présentés aux agences publiques et au secteur privé marocains lors d'un atelier sur les MNT organisé par le Département du commerce extérieur (DCE/MICNT) et l'ITC le 29 février 2012 à Rabat. Ce dialogue national a permis d'identifier une série de recommandations à mettre en œuvre pour éliminer les principaux obstacles au commerce marocain.

Les entreprises marocaines sont confrontées à une large variété d'obstacles non tarifaires qui se déroulent aussi bien à l'importation qu'à l'exportation, et tant au Maroc qu'à l'étranger. Les mesures auxquelles les entreprises doivent se conformer dépendent des produits échangés et des pays de destination ou d'origine. Face à ces entraves au commerce il convient d'adopter des mesures à l'échelle nationale qui répondent aux besoins spécifiques des secteurs et de coopérer au niveau international pour un commerce juste.

Les exportations de produits agricoles et alimentaires semblent particulièrement entravées par la rigueur des règlements techniques et procédures d'évaluation de la conformité qui sont imposés par les pays partenaires, notamment l'Union européenne, ainsi que les obstacles procéduraux qu'ils engendrent. Les négociations commerciales avec les principaux pays importateurs de produits marocains doivent se concentrer sur les règlements techniques et l'évaluation de la conformité. Les autorités doivent mettre en œuvre des mécanismes d'harmonisation et de reconnaissance mutuelle vis-à-vis des règlements de leurs principaux partenaires. L'élimination de ce type d'obstacles doit également passer par une politique d'information et de formation tant au niveau des entreprises qu'au niveau des agences impliquées afin d'être mieux préparé et de pouvoir mieux conseiller et réagir aux éventuels changements réglementaires. Les procédures doivent également être facilitées et simplifiées grâce, par exemple, à la création de guichets uniques dans les principales régions commerciales. La reconnaissance des institutions publiques de contrôle et d'analyse, notamment à travers l'accréditation des laboratoires nationaux, permettrait également de faciliter leur mise sur le marché.

Les exportations de produits textiles, habillement et cuirs semblent être davantage entravées par les procédures nationales que par les réglementations étrangères. Les entreprises du secteur ont notamment rapportés rencontrer de nombreuses difficultés lors du contrôle et de l'enregistrement de leurs produits au Maroc. En cause, le système informatisé de dédouanement dont les pannes fréquentes retardaient l'exportation des produits. Sur ce point, il semble qu'après une période d'ajustement le système fonctionne normalement et ait permis un gain considérable de temps par rapport à l'ancien système, grâce également au travail d'encadrement et de vulgarisation effectué par l'AMITH en collaboration avec la douane. Face aux

résultats de l'enquête, il convient toutefois de continuer les efforts de facilitations et de simplifications des procédures de dédouanements de marchandises, à l'exportation comme à l'importation. Cela pourrait notamment passer par la création d'antennes régionales de l'AMITH et le renforcement des infrastructures et des capacités dans les régions où les procédures semblent poser le plus de problèmes, notamment à Fès et Marrakech. Enfin, il convient d'entamer des négociations sur un assouplissement des règles d'origine notamment pour le délavage des jeans et la teinture du tissu afin que ces activités de transformation confèrent de facto l'origine marocaine aux produits exportés qui pourront dès lors bénéficier des préférences tarifaires octroyées par les pays partenaires.

Les exportations des autres produits manufacturés semblent moins entravées que les secteurs agricoles et textiles marocains. Toutefois certains produits méritent d'être mieux protégés et soutenus face aux règles commerciales imposés par les pays partenaires. La mise en œuvre des règles d'origine pour les machines non électriques semblent en effet particulièrement contraignantes dans les pays importateurs. L'obtention et la vérification des certificats d'origine dans les pays partenaires semblent être particulièrement longues et complexes. La coordination entre les différentes agences au Maroc et dans les pays partenaires doit être renforcée en matière de règles d'origine, et les procédures doivent être facilitées.

À l'importation, les entreprises rencontrent surtout des difficultés au niveau des contrôles et des inspections nationales mais également au niveau des procédures d'évaluation de la conformité mise en œuvre par le Maroc. Les entreprises des secteurs textiles et habillement sont davantage affectées par ce type de mesures. La transparence de l'information et la formation devrait permettre d'une part de mieux faire comprendre aux entreprises l'intérêt des procédures mais également faciliter leur mise place. Il convient également de rationaliser les différentes procédures et le travail des différentes agences impliquées dans le contrôle des marchandises. Les politiques commerciales et industrielles doivent tenir compte de l'importance des importations de produits intermédiaires et de matières premières qui sont vitales à leur développement.

Sur la base des résultats de l'enquête et des recommandations formulées lors de l'atelier national sur les MNT, le Département du commerce extérieure souhaite créer, avec la collaboration de l'ITC, un comité technique national sur les obstacles non tarifaires dans le but de mettre en œuvre et de coordonner les actions de suivi avec les différentes agences impliquées.

Introduction

Le rôle croissant des mesures non tarifaires dans le commerce

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

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

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

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

Classification des mesures non tarifaires et autres obstacles au commerce

En raison de la nature complexe et diverse des obstacles au commerce, il est important de s'attarder sur leur terminologie et leur classification avant d'en faire une analyse détaillée. Le terme de MNT peut être défini d'une manière générale comme « des mesures politiques, autres que des tarifs douaniers, qui peuvent potentiellement avoir un effet économique sur le commerce international de biens, en modifiant les quantités échangées, le prix des marchandises, ou les deux »¹. Le terme MNT est un concept neutre qui doit être distingué du terme fréquemment utilisé de barrières non tarifaires (BNT). Ce dernier sous-entend qu'il y a un effet négatif sur le commerce. L'Equipe Multi-Agence de Soutien (Multi Agency Support Team – MAST) et le Groupe de Personnes Eminentes sur les Barrières Non Tarifaires (Group of Eminent Persons on Non-Tariff Barriers – GNTB) considèrent que les BNT représentent une catégorie de MNT ayant « un but protectionniste ou discriminatoire »². Étant donné la légitimité des politiques commerciales qui peuvent être mises en œuvre pour protéger la santé humaine, animale et végétale, ce rapport ne fera aucun jugement a

¹ Equipe Multi-Agence de Soutien (2009).

² *Ibid.*

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

Afin de saisir la diversité des MNT et leur spécificité selon les pays et les produits concernés, il est nécessaire d'utiliser un système de classification unique et détaillé. L'enquête de l'ITC se fonde sur une classification internationale des MNT qui a été développée par le MAST et adaptée à la dimension entrepreneuriale pour l'enquête (cf. appendice I et II). La classification distingue les mesures à l'importation de celles à l'exportation. Les mesures à l'importation sont appliquées par le pays qui importe le produit alors que les mesures à l'exportation sont appliquées par le pays qui exporte le produit. Parmi les mesures à l'importation on distingue les mesures techniques, qui incluent les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et les obstacles techniques au commerce (OTC), des mesures non techniques. Les mesures techniques font référence aux exigences spécifiques aux produits comme la limite de tolérance de certaines substances, une norme sur l'étiquetage du produit ou des conditions spécifiques de transport. Elles incluent les exigences techniques en elle-même ainsi que les procédures d'évaluation de la conformité telles que les procédures de certification ou d'analyse qui permettent de démontrer que les exigences techniques sont remplies. Les mesures non techniques comprennent principalement les groupes de mesures suivantes : les redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires qui s'ajoutent aux droits de douanes; les mesures de contrôle quantitatif comme les licences non automatiques ou les contingents; les mesures d'inspection avant expédition et les autres formalités d'entrée; les règles d'origine; les mesures financières comme les termes de paiement ou de change; les mesures de contrôle des prix.

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

Mieux comprendre le point de vue des entreprises face aux MNT

Les MNT constituent un obstacle de plus en plus important à l'accès aux marchés et sont devenues un élément déterminant dans les négociations multilatérales, régionales et bilatérales. Toutefois, il existe aujourd'hui très peu d'information sur l'étendue de ces mesures et leurs effets sur le commerce international. Les deux principales approches pour estimer les effets des MNT comprennent les techniques de quantification et l'évaluation directe. La première approche a été particulièrement utilisée dans le milieu académique afin de quantifier l'impact des MNT sur les quantités et les prix des produits échangés. Ces recherches se sont concentrées sur des mesures et des pays très spécifiques³, ou ont estimé de manière statistique l'effet moyen des MNT à partir d'un large échantillon de pays et de mesures⁴. Ces études apportent des éléments indispensables à la compréhension des effets des MNT mais elles sont bien souvent trop spécifiques ou trop générales pour permettre aux principaux acteurs commerciaux (secteur privé et décideurs politiques) d'en avoir une vision claire et utile pour leurs activités. De plus, les estimations quantitatives peuvent difficilement distinguer les effets directs des MNT de ceux des autres obstacles au commerce comme les obstacles procéduraux ou un environnement des affaires inopérant.

Ce rapport utilise la deuxième approche (dite d'évaluation directe) qui, à travers une enquête, consiste à identifier les MNT et autres obstacles au commerce que rencontrent les entreprises. Très peu d'études se sont penchées sur l'expérience des entreprises qui font face à de telles mesures lorsqu'elles exportent ou importent leurs produits. Le Centre du commerce international (ITC) souhaite répondre au besoin d'information et de transparence sur les MNT, et compléter les résultats des méthodes précédemment citées. Il s'agit, entre autres, d'aider les pays à identifier et à mieux comprendre les obstacles au commerce auxquels leur secteur privé fait face.

³ Calvin et Krissoff (1998); Yue, Beghin et Jensen (2006).

⁴ Disdier, Fontagné et Mimouni (2008); Dean et al. (2009); Kee, Nicita et Olarreaga (2008); Kee, Nicita et Olarreaga (2009).

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

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

Dans le cadre de son programme sur les MNT, l'ITC réalise une enquête de grande échelle auprès des entreprises exportatrices et importatrices. Ce programme est financé par le département du Gouvernement britannique responsable de la promotion du développement et de la réduction de la pauvreté (Department for International Development – DFID). L'objectif du programme est d'améliorer la transparence et la compréhension des MNT en vue de faciliter et de promouvoir le commerce international.

L'ITC a développé, en collaboration avec la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), une méthodologie globale pour la conduite de l'enquête qui a été testée durant une phase expérimentale de 2008 à 2009 dans sept pays. Depuis, l'enquête a été réalisée avec succès dans plusieurs pays. Le programme sur les MNT vise à effectuer des enquêtes dans 27 pays bénéficiaires entre 2010 et 2012 avec une attention toute particulière portée sur les pays les moins avancés, les pays en développement sans littoral, les pays d'Afrique sub-saharienne et les petits États insulaires en développement.

Le Maroc figure parmi les premiers pays où l'enquête fut mise en œuvre, en 2010. Le projet au Maroc a été réalisé dans le cadre du programme de renforcement des capacités commerciales des pays arabes (EnACT) avec la collaboration du Département du commerce extérieur (DCE), Ministère de l'industrie, du commerce et des nouvelles technologies (MICNT) du Maroc. L'enquête a été conduite par LMS-CSA Marketing et Sondages, un cabinet marocain de sondages et d'études de marchés.

Ce rapport présente les principaux résultats de l'enquête sur les mesures non tarifaires qui a été conduite auprès des entreprises au Maroc. Il se divise en quatre chapitres. Le premier chapitre constitue un bref rappel de la situation économique, sociale et commerciale du Maroc afin de situer le contexte dans lequel a été réalisée l'enquête et de mieux en comprendre les résultats. Le deuxième chapitre présente la méthodologie et la mise en œuvre de l'enquête au Maroc. Cette partie explique en détail le déroulement de l'enquête et apporte les premiers résultats sur la participation des entreprises. Les chapitres trois et quatre constituent la partie analytique du rapport. Les résultats globaux sont détaillés dans le chapitre trois alors que le chapitre quatre s'attarde sur les résultats secteur par secteur. Ces parties présentent les principales MNT contraignantes et autres obstacles au commerce rencontrés par les entreprises interviewées en essayant de les comprendre et en proposant des options politiques pour les surmonter. Ce rapport souhaite apporter de nouveaux éléments dans la compréhension des MNT auxquelles fait face le secteur privé et espère également contribuer à l'amélioration de l'environnement commercial au Maroc.

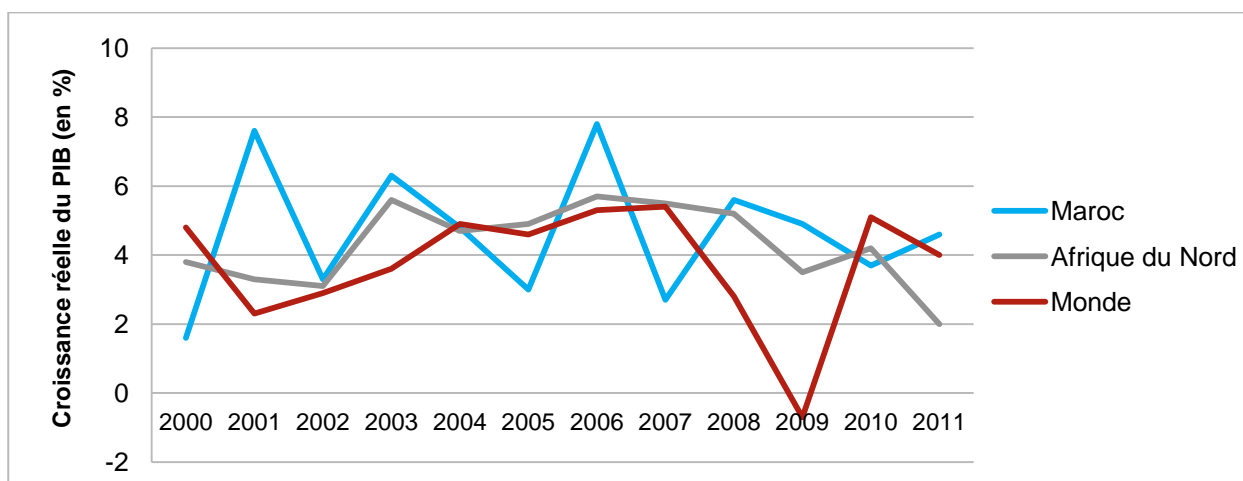
Chapitre 1 Situation économique et commerciale du Maroc

Ce chapitre présente un aperçu des principaux aspects économiques et commerciaux du Maroc afin de fournir tous les éléments nécessaires à la compréhension de l'analyse qui suivra. Nous verrons notamment que le Maroc est un pays largement ouvert sur le monde qui a fait de nombreux efforts pour améliorer l'environnement des affaires et développer son économie. La première section de ce chapitre présente brièvement la situation économique, la croissance récente du produit intérieur brut (PIB) ainsi que la contribution des secteurs au PIB. La section suivante s'attarde sur la structure du commerce marocain, les principaux produits exportés et importés ainsi que les principaux marchés. La dernière section présente enfin la politique commerciale récente du pays, les tarifs appliqués et les initiatives en matière de facilitation du commerce.

1. Situation économique et sociale

Le produit intérieur brut (PIB) du Maroc était de 764 302 millions de DH (91 670 millions de \$.-U.) en 2010, équivalent à un PIB par habitant de 23 996 DH (2 878 \$.-U.)⁵. Légèrement en dessous de la moyenne des pays d'Afrique du nord, le PIB marocain a connu une croissance soutenue ces dix dernières années, oscillant entre 4 et 6% depuis 2001. Ces bonnes performances s'inscrivent dans un environnement régional de croissance (cf. figure 1). Bien qu'un léger ralentissement soit survenu en 2009 et 2010, la croissance du PIB marocain devrait se maintenir dans les années à venir, selon les estimations du FMI.

Figure 1. Croissance réelle du PIB marocain entre 2000 et 2010



Source : Fonds monétaire international (FMI). Données actualisées le 20 mars 2012.

Le FMI juge les perspectives économiques du Maroc « encourageantes »⁶. Il considère que « les résultats économiques récents du Maroc ont été positifs ». Le pays se trouve notamment « en position favorable pour poursuivre ses progrès en dépit d'une conjoncture économique et financière mondiale défavorable » grâce à des finances publiques solides, un secteur financier sain, et une économie qui demeure relativement diversifiée.

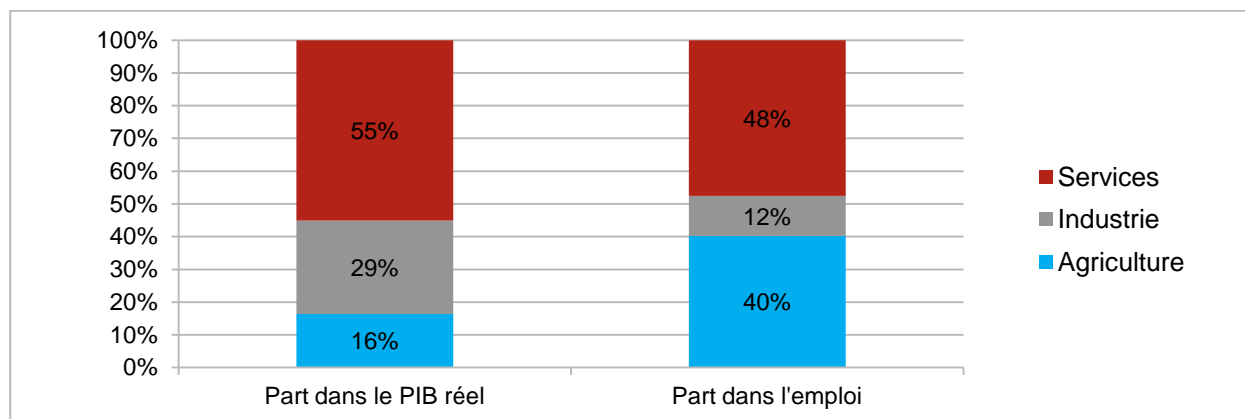
Les services constitue le premier secteur, tant au niveau de leur contribution au PIB qu'à celle de l'emploi. Il a connu une croissance continue depuis les années 80 et représentait en 2009 plus de la moitié du PIB et presque la moitié de l'emploi (cf. figure 2). Contribuant dans de moindres proportions au PIB, les autres secteurs n'en demeurent pas moins importants pour l'économie marocaine. Le secteur manufacturier représente le deuxième secteur en termes de contribution au PIB et regroupe de nombreuses branches dont les principales sont l'agro-alimentaire, la chimie-parachimie, le textile-habillement-cuir et la métallique-

⁵ Haut-commissariat au Plan, Note d'information relative aux comptes nationaux provisoires de 2010.

⁶ FMI (2008). Maroc: Consultation de 2008 au titre de l'Article IV. Page 4.

métallurgie. Le rôle des secteurs non agricoles doit continuer progressivement à gagner en importance dans le PIB du pays à la faveur des grands projets lancés par le Maroc comme Tanger-Med, la grande usine Renault-Nissan inaugurée à Tanger ou encore l'investissement dans les énergies renouvelables au nord et au sud du pays. Le secteur agricole a contribué pour sa part à 16% du PIB en 2009 et regroupe plus d'un tiers des employés du pays. La pêche et l'agro-alimentaire constituent les deux principales branches du secteur qui bénéficie de conditions climatiques avantageuses pour la culture de produits frais et dispose d'un littoral de 3 500 km propice au développement de la filière halieutique. Le secteur agricole regroupe près de 1,5 millions d'exploitations agricoles, généralement de petite taille, et constitue, de ce fait, un des piliers de l'économie et de la société marocaine.

Figure 2. Contribution des principaux secteurs aux PIB et à l'emploi en 2009



Source : Banque mondiale (http://devdata.worldbank.org/AAG/mar_aag.pdf) et Haut-commissariat au Plan (http://www.hcp.ma/downloads/Activite-emploi-et-chomage-premiers-resultats-annuel_t13036.html).

Sur le plan géographique, l'activité économique marocaine est principalement concentrée dans la région du Grand Casablanca qui comprend les provinces de Casablanca, Mediouna, Mohammedia et Nouaceur. Cette région constitue le cœur du système productif industriel, financier et commercial du pays⁷. Elle jouit, entre autres, d'un ensemble portuaire relativement développé d'où est exportée une part importante de la production industrielle, notamment dans les secteurs du textile et du cuir ainsi que des produits chimiques et para-chimiques. La région de Tanger-Tétouan figure en deuxième place des régions exportatrices de produits industriels spécialement dans le secteur du textile et du cuir ainsi que celui des produits électriques et électroniques. L'industrie agroalimentaire se situe principalement dans les régions de Souss-Massa-Draa et de Marrakech-Tensift-Alhaouz qui profitent d'une activité agricole et maritime importante et de richesses minières. Enfin, la région de Rabat-Salé-Zemmour-Zaer se distingue par son statut de capitale administrative mais reste peu industrialisée, tout comme les autres régions du pays.

En ce qui concerne les autres indicateurs macro-économiques nationaux, le chômage demeure une des préoccupations majeures des décideurs politiques malgré sa baisse continue, de 11% en 2002 à 9,8% en 2007 et 9,1% en 2010⁸. D'autre part, le taux moyen annuel d'inflation mesuré par l'augmentation de l'indice des prix à la consommation (IPC) demeure assez bien maîtrisé et était de 3,9% en 2008 (indice 2000 = 100 moyenne annuelle) en dépit du renchérissement des denrées alimentaires, corolaire de la crise mondiale, ainsi que des combustibles. Enfin, les dépenses ainsi que l'épargne des ménages ont connu une croissance continue ces 10 dernières années⁹.

Les perspectives d'avenir s'annoncent sous d'assez bons auspices à en croire les responsables du gouvernement marocain, et cela malgré la crise économique et financière que traverse la plupart des pays du monde. Selon le FMI, « les turbulences financières mondiales ont eu un impact limité sur l'économie du Maroc, mais il n'est pas exclu qu'elle puisse être affectée par le ralentissement de la croissance chez ses

⁷ Schéma de développement des régions économiques du Maroc, septembre 2006, Ministère des Finances et de la Privatisation.

⁸ OMC, op. cit. Page 2.

⁹ Haut-commissariat au Plan.

principaux partenaires commerciaux »¹⁰. En outre, la contraction du pouvoir d'achat dans les principaux pays partenaires commerciaux du Maroc¹¹ a conduit à un manque à gagner pour les exportations marocaines en dépit de la hausse significative de ces dernières en 2010. Néanmoins, force est de constater que les grands projets de développement lancés par le Maroc ces dernières années ont tempéré l'impact de ces effets négatifs sur l'économie marocaine. Ainsi, dans son plan de développement Émergence II¹², le gouvernement marocain prévoit une croissance annuelle moyenne du PIB de l'ordre de 6% à long terme. Les différents programmes de développement sectoriel comme Maroc Vert (pour le développement du secteur agricole), Halieutis (visant la dynamisation du secteur des pêches), Vision 2010 (pour doubler le nombre de touristes visitant le pays en 2020) ou encore Numeris (pour la promotion des activités informatiques et numériques), sont de nature à renforcer la tendance à l'amélioration des indicateurs macroéconomiques du pays.

L'enthousiasme ambiant ne doit cependant pas faire oublier les risques persistants qui pèsent sur l'économie du pays. Malgré la diversification continue de sa base économique, le Maroc reste tributaire de ses performances agricoles qui dépendent elles-mêmes des conditions climatiques et notamment de la pluviométrie. D'autre part, les investissements, dont dépendent la croissance du secteur privé et la mise en œuvre des politiques de développement, nécessitent un environnement des affaires favorables. Nous verrons également dans ce rapport que les exportations et les importations de produits sont entravées par des mesures non tarifaires et d'autres obstacles au commerce.

2. Structure du commerce

Les exportations marocaines représentaient 15 356 millions de \$E.-U. en 2010 et la valeur des importations était de 24 754 \$E.-U.¹³. Le déficit de la balance commerciale n'a cessé de se creuser depuis 2002 (cf. figure 3) en raison d'un accroissement des importations (13% en moyenne entre 2002 et 2010) supérieure à celui des exportations (12% en moyenne entre 2002 et 2010). Cela fut particulièrement vrai pour le commerce des produits manufacturés dont les importations ont plus que triplé en 9 ans alors que les exportations n'ont fait que doubler dans le même temps.

2.1. Composition et évolution du commerce de biens

La croissance des exportations entre 2009 et 2010 s'explique quant à elle par la très forte augmentation des exportations des produits chimiques, notamment des phosphates et leurs dérivés. Les exportations de produits finis de consommation, des produits alimentaires, des biens d'équipement, de l'or industriel et des produits énergétiques ont-elles aussi connu une croissance élevée en 2009¹⁴. En revanche, les exportations de produits semi-finis et des produits bruts ont diminué sur la même période. Trois groupes de produits représentent ainsi la majorité des exportations marocaines. Il s'agit des produits finis de consommation, des produits semi-finis et des produits alimentaires.

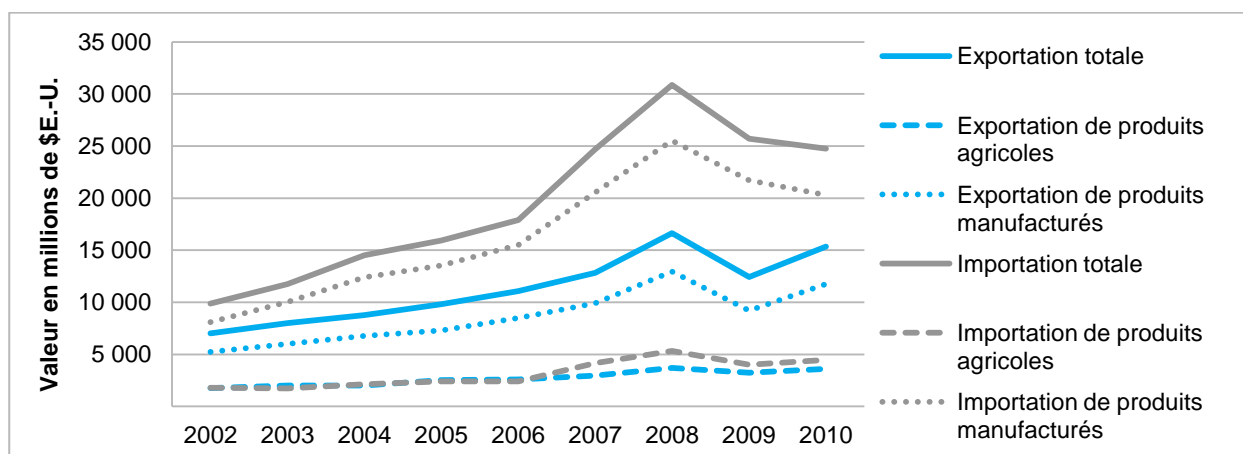
¹⁰ FMI, op. cit. Page 48.

¹¹ La France par exemple, qui est le premier partenaire commercial du Maroc, a connu une décroissance de 2,2%, soit sa pire contreperformance depuis la deuxième guerre mondiale. CNCE (2009). Rapport annuel.

¹² Plus de détails concernant ce plan sont donnés dans la section « Politiques commerciales récentes ».

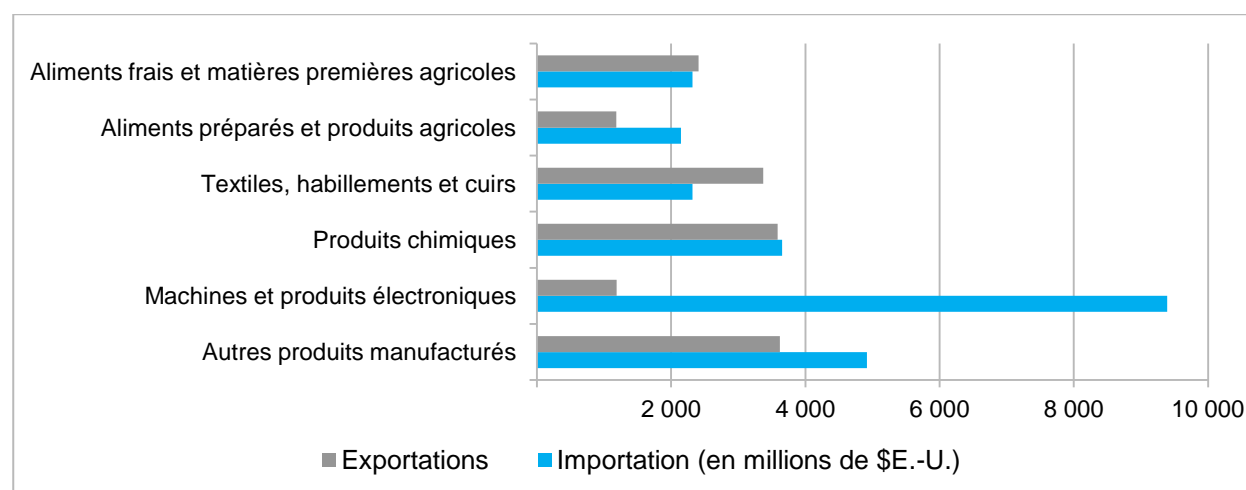
¹³ Les valeurs et pourcentage du commerce proviennent de la base de donnée Trade Map, 2010, et exclut les armes, les munitions et les minerais.

¹⁴ Office des Changes (2009). Commerce extérieur du Maroc, page 12. De plus amples informations sur l'évolution par produit et groupe de produit peuvent être obtenues à l'adresse suivante : <http://www.oc.gov.ma/> consultée en date du 20 juin 2011.

Figure 3. Commerce des produits agricoles et manufacturés, 2002-2010

Source : Calculs de l'ITC sur la base de données Trade Map, 2010, à l'exclusion des armes, munitions et minerais.

La balance commerciale était excédentaire en 2010 dans un certain nombre de secteurs spécialisés dont les exportations tirent l'activité économique du pays. Il s'agit notamment des produits textiles et habillement ainsi que des aliments frais et matières premières agricoles (cf. figure 4). La balance commerciale était, à l'inverse, largement déficitaire dans tous les autres secteurs manufacturiers à l'exception des composants électroniques (regroupés avec les machines et produits électroniques dans le graphique ci-dessous).

Figure 4. Exportation et importation par secteur, 2010

Source : Calculs de l'ITC sur la base de données Trade Map, 2010, à l'exclusion des armes, munitions et minerais.

À l'importation, les produits manufacturés représentent, de loin, le principal secteur suivi par les produits agricoles et les produits chimiques. Selon l'Office des Changes¹⁵, les importations marocaines ont connu, en 2009, une hausse de la part des produits finis de consommation et des biens d'équipement, et, parallèlement, une baisse de la part des produits bruts (5,2% contre 8,2%), des produits énergétiques (20,5% contre 22,3%), des produits semi-finis (20% contre 21%) et des produits alimentaires (9,2% contre 9,8%).

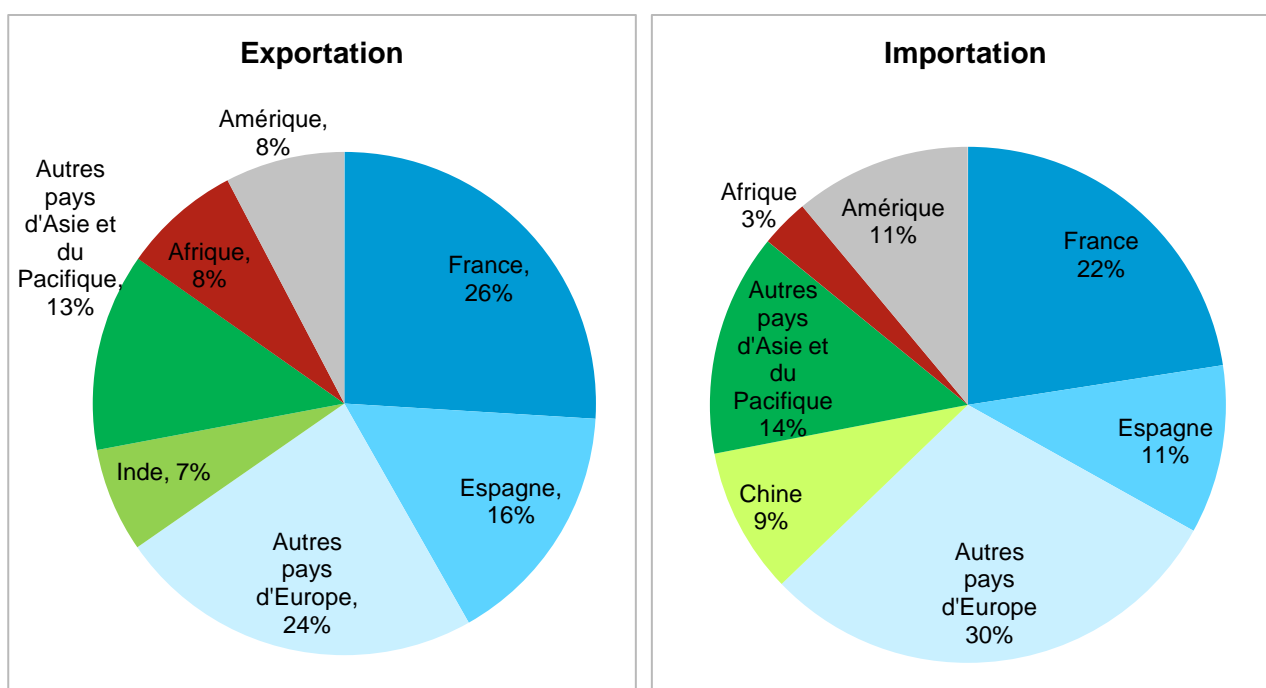
¹⁵ Office des Changes (2009). Commerce extérieur du Maroc, page 12. De plus amples informations sur l'évolution par produit et groupe de produit peuvent être obtenues à l'adresse suivante : <http://www.oc.gov.ma/> consultée en date du 20 juin 2011.

2.2. Destination et origine du commerce

Fortement dépendant du marché européen, le Maroc tend toutefois à diversifier ses partenaires commerciaux à travers le monde.

L'Europe représente 63% des importations marocaines et 65% de ses exportations (cf. figure 5). Malgré une baisse tendancielle de sa part dans les exportations, la France reste la première destination. Plus d'un quart des exportations lui sont destinées. La France, comme le reste de l'Europe, importe principalement du matériel électrique destiné à l'industrie automobile et du textile (cf. tableau 1). L'Espagne arrive en deuxième position des pays importateurs de produits marocains (16% en 2010). Les autres pays d'Europe importent, quant à eux, plus de 20% des produits marocains exportés. Il s'agit principalement des pays membres de l'Union européenne qui importent notamment des produits manufacturés (textile et matériel électrique) ainsi que des produits agricoles frais notamment des tomates ou des poissons. Derrière l'Europe, l'Asie représente la deuxième région importatrice de produits marocains. Environ 7% des exportations sont notamment à destination de l'Inde. Cette région importe principalement des produits chimiques tel les phosphates et les engrais mais également des produits manufacturés pour l'industrie automobile ainsi que certains produits agricoles frais notamment des agrumes. Le reste des exportations est destiné aux pays d'Afrique, notamment d'Afrique du Nord, principalement du matériel électrique et des préparations alimentaires, et aux pays d'Amérique, notamment les États-Unis et le Brésil qui importent du matériel électrique et des fruits.

Figure 5. Principales destinations et provenances des produits marocains, 2010



Source : Calculs de l'ITC sur la base de données Trade Map, 2010, à l'exclusion des armes, munitions et minerais.

En termes de tendance, le Maroc développe sa position sur un certain nombre de marchés étrangers. Il s'agit en particulier des exportations vers les États-Unis, l'Allemagne et la Chine. Inversement, la part du marché du Royaume tend à diminuer sur d'autres marchés tels que la France, le Royaume-Uni ou encore la Belgique. Les variations de la structure des exportations marocaines ne concernent pas uniquement les marchés, mais également les produits exportés. Ainsi, sur le marché mondial, la part du Maroc a nettement augmenté pour plusieurs catégories de produits dont les machines, appareils et engins, certains articles textiles confectionnés, les produits chimiques inorganiques ou encore les légumes, plantes, racines et tubercules. À l'inverse, la part du royaume sur le marché mondial s'est détériorée pour d'autres catégories de produits dont les vêtements et accessoires de vêtements en bonneterie, le plâtre et le ciment ou encore les fruits comestibles.

Tableau 1. Principaux produits exportés vers les partenaires du Maroc, 2010

Principaux partenaires à l'exportation	Principaux produits exportés (au niveau SH-2)	Part dans le total des exportations vers ce pays
France	Machines, appareils et matériels électriques, leurs parties, etc.	30,0%
	Légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires	15,8%
	Vêtements et accessoires du vêtement, autres qu'en bonneterie	14,4%
Espagne	Vêtements et accessoires du vêtement, autres qu'en bonneterie	31,9%
	Machines, appareils et matériels électriques, leurs parties, etc.	15,3%
	Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	9,4%
Autres pays d'Europe	Machines, appareils et matériels électriques, leurs parties, etc.	20,8%
	Vêtements et accessoires du vêtement, autres qu'en bonneterie	15,7%
	Perles fines ou de culture, pierres gemmes ou similaires	9,1%
Inde	Produits chimiques inorganiques	53,6%
	Engrais	45,8%
	Lait et produits de la laiterie; œufs d'oiseaux; miel naturel...	0,2%
Autres pays d'Asie et du Pacifique	Engrais	29,8%
	Machines, appareils et matériels électriques, leurs parties, etc.	15,6%
	Fruits comestibles; écorces d'agrumes ou de melons	14,9%
Afrique	Machines, appareils et matériels électriques, leurs parties, etc.	16,2%
	Préparations de viandes, de poissons/crustacés/mollusques, etc.	14,1%
	Engrais	8,3%
Amérique du sud et Caraïbes	Engrais	69,6%
	Produits chimiques inorganiques	25,2%
	Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	2,8%
Amérique du Nord	Machines, appareils et matériels électriques, leurs parties, etc.	23,4%
	Navigation aérienne ou spatiale	15,3%
	Fruits comestibles; écorces d'agrumes ou de melons	10,2%

Source : Calculs de l'ITC sur la base de données Trade Map, 2010, à l'exclusion des armes, munitions et minerais.

À l'importation, les principaux partenaires du Maroc sont la France et l'Espagne qui fournissent, à eux seuls, un tiers des produits importés (hors armes et minerais) et représentent respectivement 22% et 11% de la valeur totale des importations marocaines en 2010 (cf. figure 5). Les principaux produits importés depuis l'Europe concernent des biens manufacturés notamment des véhicules et des machines. Le troisième partenaire à l'importation était, en 2010, la Chine dont les exportations vers le Maroc n'ont cessé de croître ces dernières années. La Chine exporte également de nombreux produits manufacturés et est le premier pays exportateur de thé vers le Maroc. D'autres matières premières agricoles telles que les céréales et le sucre sont également importées d'Amérique notamment des États-Unis et du Brésil qui représentent respectivement 5% et 4% des importations totales de produits.

3. Cadre de la politique commerciale au Maroc

3.1. Dispositions tarifaires et accords commerciaux

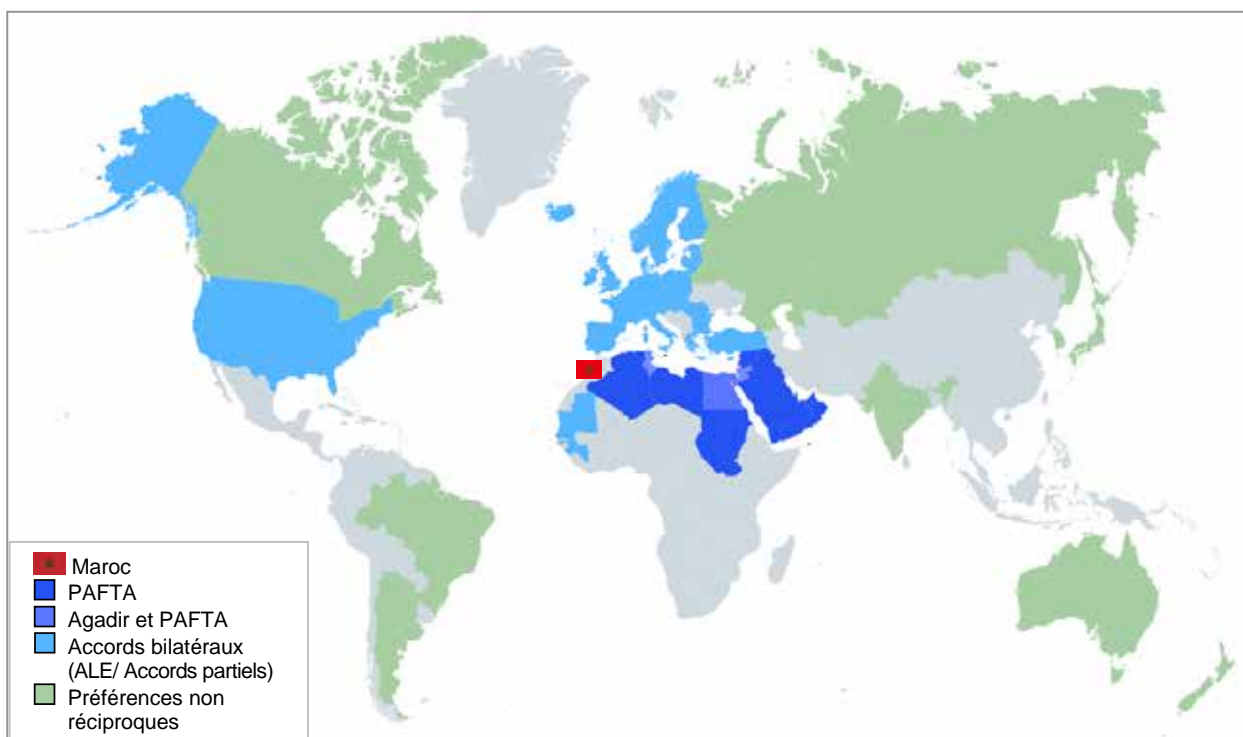
Le Maroc fait partie des membres de l'OMC depuis 1995. Il accorde aux autres pays membres de l'OMC au moins le traitement de la « nation la plus favorisée » (NPF). Le tarif moyen appliqué par le Maroc en 2010 était de 18,1%¹⁶. Ce tarif est en moyenne plus élevé pour les produits agricoles importés (42%) que pour les

¹⁶ OMC/ITC/CNUCED, Profils tarifaires dans le monde, 2011.

produits manufacturés (14,4%). Les tarifs sont particulièrement élevés pour les produits d'origine animale, les produits laitiers, les fruits, légumes, plantes, les boissons et tabacs, ou encore les vêtements.

Dans le cadre de l'OMC, les produits marocains jouissent également au minimum du tarif NPF lorsqu'ils sont exportés vers les autres pays membres. Le Maroc bénéficie également de préférences tarifaires dans le cadre d'accords régionaux et bilatéraux. Les accords de libre échange (ALE) portaient en 2006 sur 61% de ses importations et 77% de ses exportations¹⁷. Le Royaume a notamment signé des arrangements et accords bilatéraux de libre échange avec des groupements régionaux tel que l'Association européenne de libre-échange (AELE) et la Communauté européenne (CE), ainsi qu'avec les Émirats arabes unis, la Turquie et les États-Unis, sans compter les conventions de préférences tarifaires signées avec l'Arabie saoudite, la Guinée, la Mauritanie, l'Algérie, la Tunisie ou encore la Libye (cf. figure 6). Des discussions sont également en cours avec d'autres pays notamment le Canada.

Figure 6. Accords commerciaux du Maroc



Source : Illustration de l'ITC sur la base des données de Market Access Map, 2010.

De plus, le Maroc est membre de différents accords régionaux dont l'Union du Maghreb arabe (UMA)¹⁸, la Grande Zone Arabe de libre échange (PAFTA)¹⁹ et l'Accord arabo-méditerranéen de libre-échange plus connu sous le nom de l'Accord d'Agadir²⁰. Il jouit également de préférences non réciproques octroyées par un certain nombre de pays dont le Canada, le Brésil, la Fédération de Russie, l'Inde ou encore l'Australie.

En 2009, les échanges dans le cadre des accords d'association et/ou de libre échange ont enregistré des variations contrastées. Il y eu notamment une croissance relative par rapport à 2008 dans le cadre des Accords d'Agadir (3 180,5 DH contre 1 915,4 DH) et de l'AELE (2 559,4 DH contre 1 901,3 DH) suite aux accroissements des importations et des exportations. Les échanges, dans le cadre de l'accord conclu avec l'Union européenne, ont en revanche connu une certaine stabilité entre 2008 et 2009 (77 788,4 DH contre

¹⁷ OMC, op. cit. Page 19.

¹⁸ Les pays membres de l'UMA sont les suivants : Algérie, Libye, Maroc, Mauritanie et Tunisie.

¹⁹ Les pays membres de la PAFTA sont les suivants: Arabie saoudite, Autorité palestinienne, Bahreïn, Égypte, Émirats arabes unis, Iraq, Jordanie, Koweït, Liban, Libye, Maroc, Oman, Qatar, Soudan, Syrie, Tunisie et Yémen.

²⁰ Les pays signataires de l'Accord d'Agadir sont les suivants : Autorité palestinienne, Égypte, Jordanie, Maroc et Tunisie.

77 830,7 DH) suite à la progression des exportations (12 350,1 DH contre 12 021,8 DH) et au léger recul des importations (65 438,3 DH contre 65 808,9 DH en 2008). Il y eu, enfin, une baisse des transactions effectuées dans le cadre des Accords conclus avec la Turquie (3 938,4 DH contre 6 382,7 DH) et les États-Unis (9 738 DH contre 11 069 DH)²¹.

Les préférences obtenues par la Maroc dans le cadre des accords commerciaux sont spécifiques aux produits et aux pays concernés (cf. tableau 2). L'Union européenne, première région importatrice de produits agricoles, appliquait en 2010 un tarif moyen de 11,3%, tandis que les produits manufacturés bénéficiaient quasiment d'un accès libre (tarif douanier moyen de 0,001%). Si les importations de produits manufacturés en Europe semblent largement affranchies de droits de douanes, le secteur agricole demeure relativement protégé. Les autres régions du monde appliquent également des tarifs généralement plus bas pour les produits manufacturés.

Tableau 2. Tarifs moyens appliqués aux produits marocains exportés

Principaux marchés	Tous les produits	Produits agricoles	Produits manufacturés
Monde	3.8%	14.9%	2.9%
Europe	1.8%	14.5%	0.6%
– dont Union européenne	0.9%	11.3%	0.0%
Afrique	6.3%	9.0%	5.9%
Amérique	4.2%	12.9%	3.6%
Asie et Pacifique	5.7%	17.2%	4.8%

Source : Calcul de l'ITC sur la base des données Market Access Map, 2010.

Plusieurs des accords et arrangements signés par le Maroc portent, en plus des préférences tarifaires, sur les MNT dont les règles d'origine auxquelles les produits doivent se conformer pour bénéficier des préférences douanières prévues dans ces accords. L'AELE contient, par exemple, des dispositions concernant les réglementations techniques, les normes et l'évaluation de conformité. L'accord d'association avec la CE contient également des dispositions en matière de normes, de mesures antidumping et mesures compensatoires. L'ALE avec les Émirats arabes unis prévoit aussi l'élimination de toutes les entraves non tarifaires.

3.2. Mesures non tarifaires appliquées par le Maroc

Selon le dernier état d'examen de la politique commerciale du Maroc par l'OMC, le pays n'a cessé d'abaisser ses droits de douanes depuis 2002. D'autres mesures à l'importation ont toutefois été maintenues ou introduites dans le même temps²².

A ce jour, le Maroc a émis 25 notifications auprès du Comité des obstacles techniques au commerce (OTC) et plus de 30 notifications auprès du comité des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS). Il existe environ 150 règlements techniques appliqués et presque 8000 normes, développées par le Service de normalisation industrielle marocaine (SNIMA). Ces normes sont généralement basées sur des normes internationales ainsi que sur des normes européennes notamment celles de l'Association française de normalisation (AFNOR). Les règlements techniques sont applicables aux produits domestiques comme aux importations qui doivent également s'accompagner d'une attestation de conformité délivrée par le Ministère de l'industrie. En 2007, des produits importés pour une valeur de plus de 5 millions de DH ont été refoulés à la douane marocaine car ils n'étaient pas conformes aux règlements techniques marocains imposés. D'autre part, toutes les importations d'animaux et de produits d'origine animale au Maroc sont soumises à une inspection sanitaire et un certificat est exigé pour tous les animaux. L'importation de produits végétaux est, quant à elle, soumise à une inspection phytosanitaire. Des prohibitions saisonnières sont également appliquées pour certains produits agricoles.

²¹ Office des Changes (2009), op. cit., pages 16-17.

²² OMC, EPC 2009.

Il existe également un certain nombre de taxes et de charges qui sont appliquées à l'importation en plus des droits de douane. Une taxe parafiscale, une taxe de magasinage, ou encore des redevances pour l'utilisation du système informatique peuvent, en outre, être imposées aux produits importés. Un taux normal de TVA de 20% est également appliqué aux biens et services importés, et des taxes intérieures de consommation (TIC) s'appliquent à certains types de marchandises importés comme les boissons et le tabac.

Des restrictions peuvent être également imposées tels que des licences à l'importation ou, moins fréquemment, des prohibitions. Les licences d'importation s'appliquent également lors de contrôle de la qualité des produits. Le Maroc a mis en place, dans le cadre de l'OMC, une série de contingents tarifaires. Ceux-ci ne sont cependant pas appliqués en pratique car les droits de douane hors contingent sont inférieurs aux taux applicables aux contingents. Des contingents sont en revanche applicables à des taux préférentiels dans le cadre d'accord bilatéraux notamment avec l'Union européenne et les États-Unis. Le Maroc a également la possibilité d'appliquer des mesures commerciales de circonstance dans le cadre des accords de l'OMC.

En ce qui concerne les procédures douanières au Maroc, toutes les entreprises importatrices et exportatrices doivent être inscrites au registre du commerce et les importations font l'objet d'un engagement d'importation domicilié auprès d'une banque agréée marocaine. Les importations de produits doivent également être accompagnées d'une déclaration unique de marchandises (DUM). Cette procédure a toutefois été facilitée depuis 2009 grâce à la création d'un système informatisé appelé Base automatisée des douanes en réseau (BADR) qui devrait contribuer à la simplification des procédures de dédouanement. D'autres procédures de facilitation ont également été introduites par les autorités marocaines comme la déclaration simplifiée de transit, la création de magasins et aires de dédouanement, ou encore la simplification de l'admission temporaire des containers.

Enfin, un certain nombre de règles et de procédures sont applicables aux exportations. Les exportateurs de produits d'origine animale et végétale doivent, par exemple, obtenir l'agrément de l'établissement autonome de contrôle et de coordination des exportations (EACCE) pour exporter. Les produits exportés doivent, comme à l'importation, être accompagnés de la DUM. Les taxes à l'exportation ont progressivement été éliminées et seules certaines taxes liées à la mise en place de contrôle et d'inspection perdurent. Une licence d'exportation est parfois exigée pour des produits sensibles, comme certaines céréales afin d'assurer la sécurité alimentaire, des cuirs ou encore des objets antiques. Le Maroc est signataire de plusieurs accords internationaux dont la Convention de Bâle et la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES), et applique, dans ce cadre, des mesures de contrôle. Il exige notamment un permis ou certificat d'exportation pour certains produits jugés sensibles.

3.3. Politiques économiques récentes et infrastructures pour le commerce

Depuis 2002, le Maroc poursuit ses réformes économiques en vue d'accroître son intégration dans l'économie mondiale. L'objectif de la politique commerciale au Maroc est de contribuer à la réduction de la pauvreté et au développement humain durable. À ce titre, elle se doit d'être en phase avec les autres politiques et actions nationales comme l'Initiative nationale pour le développement humain (INDH) lancée en 2005. La croissance des exportations est perçue par les autorités marocaines comme l'un des leviers les plus importants avec l'amélioration de la productivité et la promotion des investissements pour la réalisation de ses objectifs économiques et sociaux.

La politique commerciale du Maroc doit être examinée dans sa relation avec les programmes de développement sectoriels et trans-sectoriels comme le Plan Émergence (cf. appendice IV). Ce dernier a été adopté par le Gouvernement en 2007 et vise à développer les filières de l'offshoring-nearshoring, l'agro-alimentaire, les produits de la mer, le textile, l'automobile, l'aéronautique, l'électronique et l'artisanat industriel. Le Pacte Émergence est un contrat-programme qui vise « à développer le tissu industriel national. Pour ce faire, il fixe les orientations et le cadre de développement pour les différents secteurs industriels. Il vise aussi à 'contractualiser les engagements réciproques de l'État et du secteur privé' »²³. Parmi les autres programmes de développement économique, le projet « Inmaa » se concentre sur l'amélioration de la productivité nationale. Il s'agit d'un programme corolaire du Pacte Émergence, lancé par le Ministère de

²³ Challenge du 25 février au 3 mars 2011, page 43.

l'industrie, du commerce et des nouvelles technologies (MICNT) pour promouvoir « l'excellence opérationnelle » dans les PME industrielles. En ce qui concerne l'agriculture, il existe le Plan Maroc Vert, initié en 2008, qui consiste à dynamiser le secteur agricole.

Ces dernières années, le Maroc a également introduit diverses mesures de simplification des procédures douanières notamment un système de base automatisée des douanes en réseau (BADR) depuis 2009. Ce système vise à faciliter les procédures de dédouanement en les regroupant dans un point unique accessible sur internet. Ce système a ainsi permis de relever le taux d'informatisation des procédures douanières à plus de 90%²⁴. D'autre part, les licences d'importation ne sont exigées que pour des raisons de sécurité ou pour des produits couverts par des conventions internationales. L'importation de certains produits reste toutefois soumise à une autorisation préalable de l'agence compétente.

Afin d'atteindre et d'encadrer ces différentes initiatives, les autorités marocaines ont adopté un ensemble de dispositions sectorielles regroupées dans la Loi de Finances 2011. Parmi ces dispositions, et afin de protéger les producteurs locaux, on note notamment la hausse des droits d'importation sur certains produits agricoles et agroalimentaires, comme le blé, et industriels, comme le fer blanc. En parallèle, les droits d'importation de certains intrants nécessaires à l'industrie nationale sont réduits notamment dans le secteur de la chimie²⁵. La promotion des exportations passe également par une série d'incitations et d'avantages octroyés par les différents départements compétents. Il s'agit notamment de dispositions fiscales en faveur de l'investissement et des exportations, de la création de zones franches d'exportation et de régimes économiques spéciaux en douane, ou encore de la facilitation des changes²⁶.

Le Maroc s'est lancé depuis quelques années dans la modernisation de ses infrastructures de transport pour les mettre au diapason des pays développés. « Désormais, les acteurs économiques disposent des infrastructures de transport qui leur manquaient pour être plus compétitifs. Ainsi, la carte marocaine des temps [délais] de transport est train de rétrécir.²⁷ » Cet effort de modernisation concerne toutes les formes de transport. Ainsi, les axes autoroutiers continuent de s'étendre pour relier toutes les régions du Maroc à un réseau national qui compte déjà parmi les meilleurs du continent. Concernant le transport ferroviaire, l'Office National des Chemins de Fer (ONCF) compte injecter 33 milliards de dirhams dans différents projets dont 20 milliards DH dans le seul projet du TGV qui permettra de relier Tanger à Casablanca en deux heures et quinze minutes. Des investissements sont également prévus pour augmenter la capacité du fret ferroviaire. Les autres formes de transport ne sont pas en reste. En effet, la compagnie nationale de transport aérien Royal Air Maroc continue la modernisation de sa flotte et son ouverture internationale à travers la prise de participation dans plusieurs compagnies aériennes en Afrique. Le transport maritime connaît lui aussi un essor sans précédent avec l'ouverture du secteur à la concurrence internationale, la modernisation des infrastructures portuaires et leur renforcement avec l'inauguration de Tanger-Med.

Les réformes économiques et commerciales entreprises par le Maroc depuis quelques années ont contribué à la diversification croissante et la bonne performance globale de son économie. Toutefois, la crise financière et économique internationale pourrait freiner cet élan. Le recul de la demande étrangère, notamment de l'Union européenne, pourrait à terme ralentir le dynamisme des exportations marocaines. De plus, le ralentissement de la croissance dans de nombreux pays pourrait contribuer au retour d'un certain protectionnisme. Dans ce contexte, le Maroc n'a cessé de prendre des mesures pour faciliter le commerce mais reste fortement dépendant des mesures commerciales mises en œuvre dans les autres pays. Il est cependant difficile d'identifier ces mesures ainsi que de quantifier leur impact sur les entreprises. L'enquête sur les MNT vise à combler ce manque de transparence et se base, pour cela, sur une méthodologie testée dans plusieurs autres pays.

²⁴ OMC, EPC 2009, p. 34

²⁵ Challenge du 12 au 25 novembre 2010, pages 28-31.

²⁶ Pour de plus amples informations au sujet de ces incitations et avantages, prière de consulter le site de l'Association marocaine des exportateurs (www.asmex.org) Site consulté le 28 février 2011.

²⁷ Challenge du 25 février au 3 mars 2011. Transport – Des investissements multipliés par quatre en dix ans. Page 48.

Chapitre 2 Méthodologie et mise en œuvre de l'enquête au Maroc

Cette partie du rapport décrit la mise en œuvre de l'enquête au Maroc et la méthodologie qui a été utilisée pour ce faire. De plus amples informations sur la méthodologie globale des enquêtes sur les MNT figurent en appendice. L'appendice I fournit notamment une description détaillée de la méthodologie globale qui est utilisée dans les différents pays où l'enquête est réalisée. L'appendice II présente la classification des mesures non tarifaires et l'appendice III contient la liste des obstacles procéduraux.

1. Spécificité méthodologique de l'enquête au Maroc

Chaque enquête se base sur une méthodologie globale mais s'adapte également aux spécificités liées aux caractéristiques nationales notamment l'environnement commercial. Au Maroc, l'enquête a été réalisée en collaboration avec le Département du commerce extérieur (Direction de la politique des échanges commerciaux), qui a apporté son soutien avant, pendant, et après l'enquête.

L'enquête au Maroc a été conduite dans tous les secteurs d'activité (cf. liste des 13 secteurs considérés dans l'appendice I), en se focalisant sur les secteurs clés comme l'agro-alimentaire, la chimie-parachimie, le textile-habillement-cuir et la métallique-métallurgie. L'échantillon d'entreprises a été constitué à partir de répertoires provenant du Ministère de l'industrie, du commerce et des nouvelles technologies, du Conseil national du commerce extérieur (CNCE), et de Kompass²⁸. La liste initiale ainsi constituée compte environ 4000 entreprises importatrices et exportatrices. Cette liste a permis de réaliser l'enquête sur le terrain en fournissant les noms et coordonnées des personnes à interviewer mais aussi de définir le nombre d'entretiens nécessaires afin d'avoir des résultats représentatifs.

Un échantillon téléphonique a ensuite été constitué et, au total, 794 entreprises dont 560 exportatrices et 234 importatrices ont été contactées par téléphone. A partir des réponses aux entretiens téléphoniques, un sous-échantillon a été construit qui regroupe seulement les entreprises ayant été confrontées à au moins un obstacle au commerce (MNT ou OP) au cours de la dernière année. Ce sous-échantillon était composé de 256 entreprises dont 118 exportatrices et 138 importatrices.

Il est important de noter que l'échantillon comprend des entreprises exportatrices et/ou importatrices qui produisent leurs biens mais aussi des entreprises transitaires. Les réponses de ces dernières permettent de compléter le témoignage des entreprises productrices dans la mesure où leurs activités concernent principalement les procédures d'exportation et/ou d'importation.

2. Mise en œuvre de l'enquête

Au Maroc, l'ITC a collaboré avec l'entreprise d'études et de conseils LMS-CSA qui était en charge de mener les entretiens auprès des entreprises exportatrices et importatrices. L'enquête s'est déroulée d'avril 2010 à février 2011. Des entretiens additionnelles ont ensuite été conduits en collaboration avec un expert national en commerce international, auprès d'associations professionnelles et d'institutions gouvernementales marocaines afin de compléter et de valider les résultats de l'enquête.

2.1. Participation à l'enquête

Des entretiens téléphoniques se sont déroulés auprès de 794 entreprises soit 20% de l'échantillon total d'entreprises. Les personnes interrogées étaient en majorité directement responsables du processus d'exportation et/ou d'importation dans leur entreprise (cf. tableau 3). De nombreux patrons ont également pu être interviewés. Les autres personnes ayant participé aux entretiens exercent en général des fonctions techniques ou administratives qui sont en relation avec le processus d'exportation et/ou d'importation.

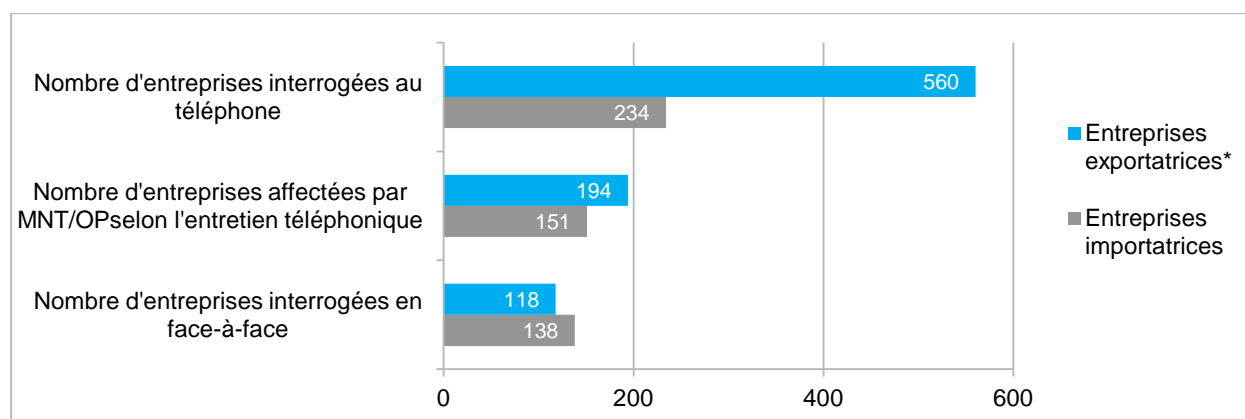
²⁸ Kompass Maroc, <http://ma.kompass.com>.

Tableau 3. Fonctions des personnes interrogées par téléphone

Fonction	Part dans le total
Responsable export-import / transit	52%
Directeur Général / adjoint	20%
Responsable commercial / administratif / logistique	10%
Déclarant en douane	6%
Comptable / administrateur / assistant	4%
Non disponible	8%
Total	100%

Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

Les entreprises interviewées sont principalement des entreprises exportatrices (cf. figure 7). Parmi ces entreprises, 35% des exportateurs et 65% des importateurs rencontrent des problèmes relatifs aux MNT dans leur activité d'exportation et/ou d'importation. Ces entreprises furent invitées à participer aux entretiens face-à-face afin d'expliquer en détails les problèmes rencontrés. De tels entretiens ont été réalisés auprès de 61% des entreprises exportatrices et 91% des entreprises importatrices concernées. Cette différence peut s'expliquer par le manque d'intérêt des entreprises à parler des problèmes relatifs aux exportations qui pourraient être perçus comme un désavantage auprès des entreprises concurrentes. Il se peut également que les entreprises n'aient pas souhaité se prononcer sur l'efficacité des agences gouvernementales impliquées dans le processus d'exportation.

Figure 7. Evolution du nombre d'entreprises au cours de l'enquête

Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

* Y compris les entreprises exportatrices qui importent également.

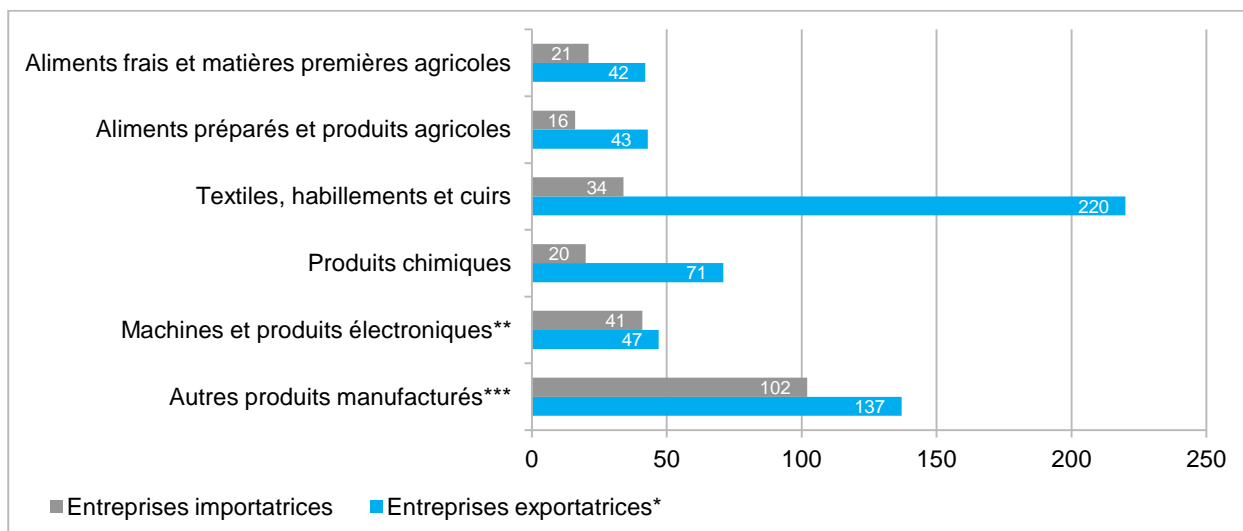
2.2. Profil des entreprises enquêtées : activité, taille et localité

L'enquête sur les MNT vise en priorité les exportations qui constituent un élément clé du développement économique et social des pays. Elle s'attache notamment à ce que la part des entreprises exportatrices interviewées soit représentative de l'ensemble de la population afin de pouvoir généraliser les résultats. Les mesures rencontrées par les entreprises importatrices sont bien souvent appliquées par leur propre pays et concernent l'ensemble des entreprises.

Les entretiens auprès des exportateurs ont été orientés vers les secteurs clés à l'exportation comme le textile-habillement-cuir, l'agro-alimentaire (aliments frais ou préparés et produits agricoles) et la chimie-parachimie (cf. figure 8). Plus d'un tiers des entreprises exportatrices interrogées se trouve dans le secteur du textile, de l'habillement et du cuir qui représente à lui seul presque un quart des exportations marocaines (si l'on exclut les minerais, les armes et munitions et les biens non spécifiés).

Le même constat peut se faire, mais dans une moindre mesure, pour les importations où la majorité des entretiens téléphoniques a été réalisée dans les principaux secteurs d'importation comme ceux des produits manufacturés divers, de même que les textiles qui sont nécessaires à l'industrie de l'habillement.

Figure 8. Entretiens téléphoniques par secteur



Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

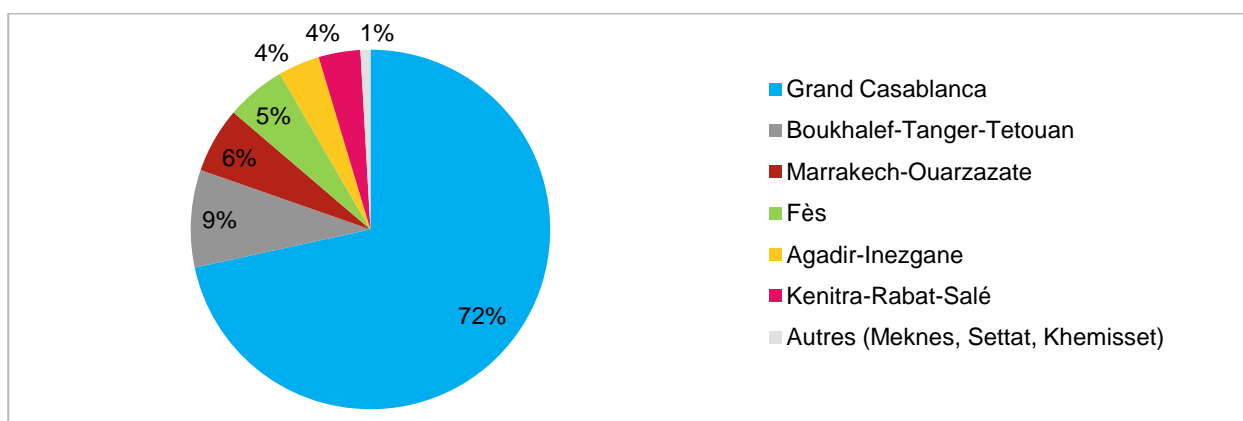
* Y compris les entreprises qui exportent et importent.

** Inclut les produits suivants : Machines non électriques; Ordinateurs, équipement de télécommunication, produits électroniques; Matériel de transport.

*** Inclut les produits suivants : bois, produits en bois et papier; métaux et autres produits manufacturés de base; produits manufacturés divers.

Par rapport à la localisation géographique, 72% des entreprises exportatrices et 87% des entreprises importatrices interviewées sont localisées dans la région du Grand Casablanca reflétant la répartition géographique du secteur privé au Maroc. La répartition géographique chez les exportateurs est relativement plus diversifiée que chez les importateurs et couvre notamment les régions de Tanger-Tétouan, Marrakech-Ouarzazate, Fès ou encore Agadir (cf. figure 9).

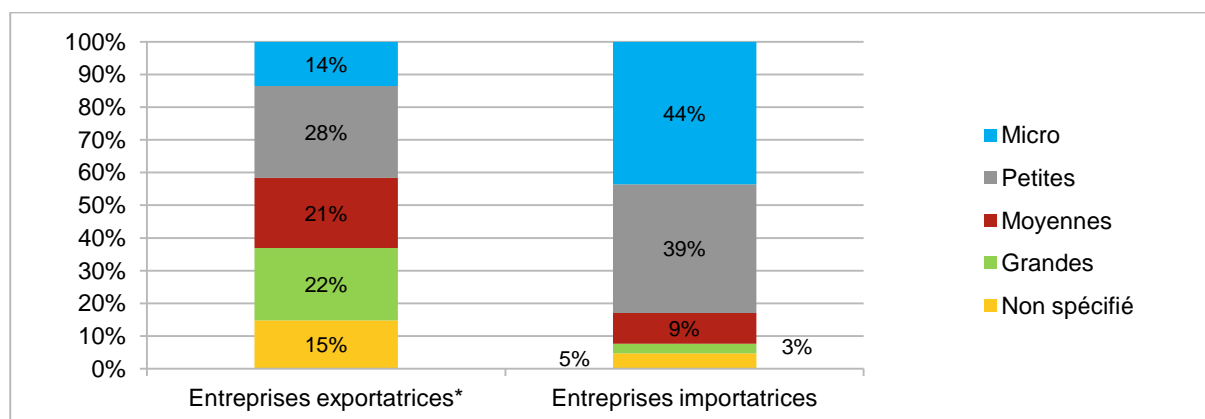
Figure 9. Région des entreprises exportatrices interviewées par téléphone



Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

En ce qui concerne la taille des entreprises interviewées, les petites et très petites (micro) entreprises regroupent la plus grande part des entreprises interviewées, représentant respectivement 42% chez les exportateurs et 83% chez les importateurs (cf. figure 10). La répartition des entreprises interviewées est relativement mieux équilibrée chez les exportateurs que chez les importateurs où les entreprises de moins de 50 employés sont nettement majoritaires. La répartition de l'échantillon représente toutefois assez fidèlement la structure du secteur privé marocain qui est largement dominé par les petites et micro entreprises et compte relativement peu de grandes entreprises.

Figure 10. Taille des entreprises interviewées par téléphone



Source : ITC sur la base des données de l'enquête [Micro (0 à 10 employés); petite (entre 11 et 50 employés); moyenne (entre 51 et 200 employés); grande (plus de 200 employés)].

* Y compris les entreprises qui exportent et importent.

2.3. Limites et difficultés rencontrées lors des entretiens

Bien que les résultats des enquêtes soient strictement confidentiels et que cela fut clairement spécifié aux entreprises, les enquêteurs ont rapporté avoir eu des difficultés à faire témoigner les entreprises. Celles-ci se sont parfois montrées réticentes à participer et plus particulièrement à répondre aux questions relatives à la structure et l'organisation de leur entreprise. Il semble que la plupart des répondants craignaient que les informations soient divulguées aux autorités fiscales et/ou aux concurrents.

En dehors des difficultés liées à la réticence des entreprises à participer à l'enquête, les principaux défis auxquels le partenaire chargé de l'enquête a été confronté sont à caractère technique. En effet, les listes d'entreprises utilisées n'étaient pas toujours à jour et comportaient parfois des informations erronées (adresses, numéros de téléphone ou adresses e-mails). Cela a nécessité un long travail de recherche qui a abouti à la mise à jour de la base et permis d'obtenir une très bonne couverture du secteur privé. Le champ d'enquête a également été élargi et des entretiens additionnels ont été menés auprès de certains acteurs afin d'avoir une bonne représentation des différents secteurs de l'échantillon initial.

Chapitre 3 Expérience des entreprises face aux mesures non tarifaires

Ce chapitre présente les résultats globaux des entretiens téléphoniques et face-à-face selon le type, la taille, la localité et le secteur d'activité des entreprises interviewées. Il s'agit d'identifier les entreprises marocaines affectées par des MNT et d'autres obstacles au commerce, et d'en comprendre les principales raisons.

1. Perception des MNT contraignantes et autres obstacles au commerce

Les entretiens téléphoniques ont révélé que 43% des entreprises interviewées (345 entreprises interrogées sur 794) font face à des MNT contraignantes et d'autres obstacles au commerce. Cette proportion varie fortement selon le type d'activités des entreprises interrogées. Les exportateurs sont, en outre, nettement moins affectés que les importateurs. Environ un tiers des exportateurs et deux tiers des importateurs interviewés ont rapporté faire face à des obstacles non tarifaires. De plus, de nombreuses différences existent selon le secteur, la taille ou encore la localisation géographique des entreprises.

1.1. Principales caractéristiques des entreprises affectées

Chez les exportateurs interviewés, les grandes entreprises rencontrent relativement moins de MNT contraignantes et d'autres obstacles au commerce que les plus petites entreprises (cf. figure 11). Les grandes entreprises semblent bénéficier de meilleures conditions à l'exportation. Il se peut en effet que les plus grandes structures d'entreprises possèdent davantage d'expérience et de compétences pour se conformer aux règlements et aux procédures qui leur sont imposés. Certaines grandes entreprises ont, par exemple, un service spécialisé pour les procédures commerciales et douanières. A l'inverse, les petites entreprises possèdent généralement moins de ressources dédiées à la commercialisation de leurs produits. Elles n'ont pas les mêmes compétences et connaissances en matière de gestion des opérations d'exportation et d'importation que les plus grandes entreprises. La différence entre les petites et les grandes entreprises est particulièrement marquée chez les importateurs. Cela peut s'expliquer par le type de mesures qui leur est imposée. Les entreprises importatrices doivent, en général, se conformer aux règlements et procédures nationales imposés par le Maroc alors que les exportateurs sont, le plus souvent, confrontés à des mesures imposées par les pays partenaires vers lesquels ils exportent. Les mesures appliquées par les pays partenaires peuvent avoir des effets plus homogènes sur les entreprises, quelle que soit leur taille, alors que les mesures nationales peuvent être plus contraignantes pour les entreprises de petite taille.

La localisation géographique des entreprises semble également avoir un impact sur la perception des répondants face aux MNT et autres obstacles au commerce (cf. figure 11), en particulier chez les exportateurs (les importateurs se trouvant principalement concentrés dans la région de Casablanca). La région de Casablanca, et dans une moindre mesure celle de Tanger, semble bénéficier de meilleurs dispositifs pour répondre aux éventuelles MNT rencontrées. Ces régions disposent des infrastructures logistiques et administratives nécessaires à l'exportation. Les entreprises d'autres régions moins bien équipées comme celle d'Agadir, de Fès ou de Marrakech semblent souffrir davantage des obstacles au commerce. Les opérations de dédouanement dans ces régions doivent bien souvent être réalisées en partie dans les régions de Tanger ou de Casablanca qui ont les capacités adéquates, se traduisant généralement par des retards et des coûts supplémentaires (la description des obstacles rencontrés sera détaillée dans la partie suivante). De plus, les régions les plus affectées par des obstacles au commerce abritent de nombreuses entreprises exportatrices de produits agricoles et agroalimentaires. Ces secteurs semblent plus sensibles aux MNT que les autres secteurs. L'enquête révèle que la perception des MNT est également étroitement liée aux secteurs d'activité des entreprises, qu'elles soient exportatrices ou importatrices.

1.2. Principaux secteurs affectés

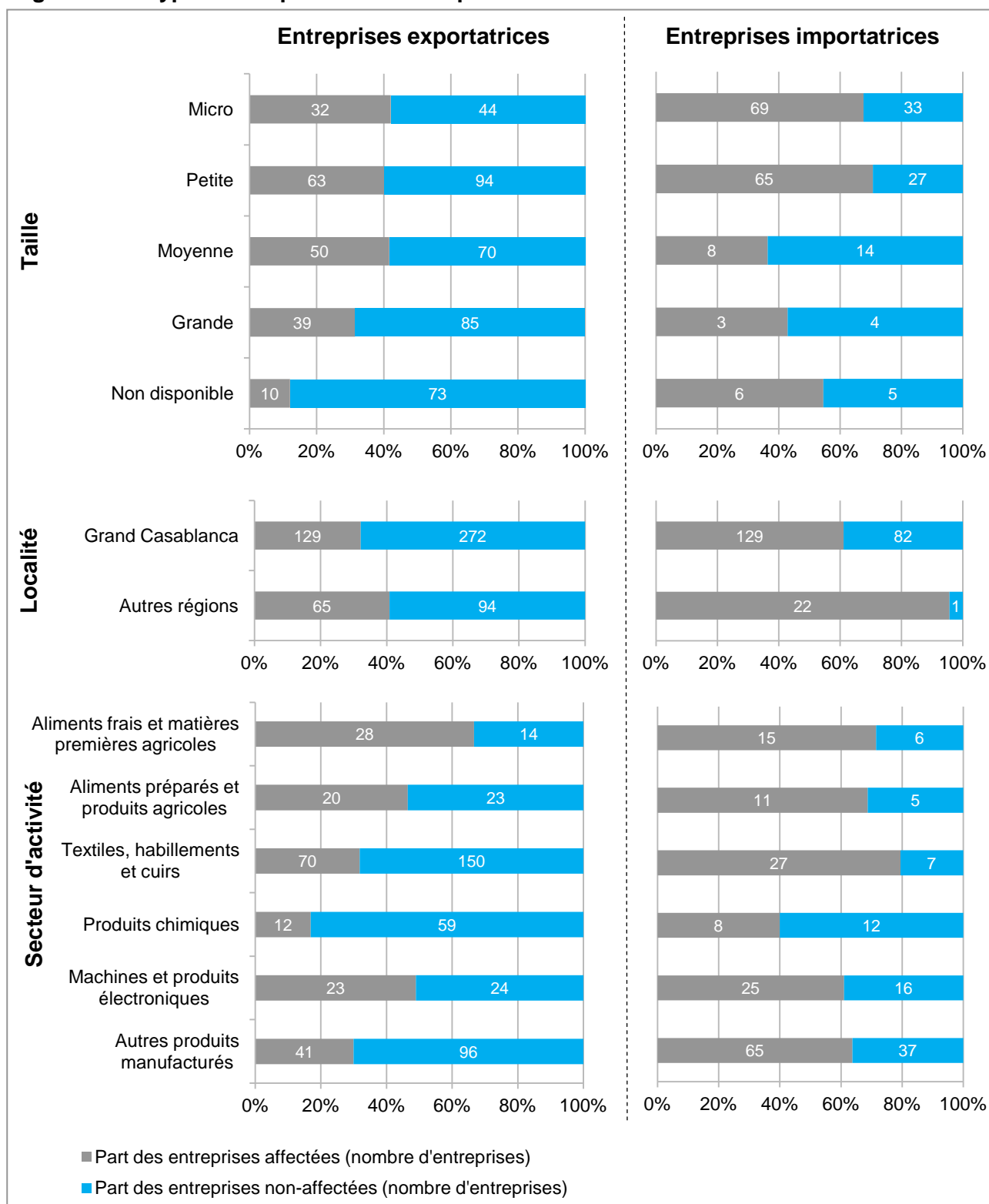
Les résultats de l'enquête téléphonique montrent qu'environ un tiers des exportateurs interviewés (35%) se plaignent des mesures non tarifaires contraignantes et autres obstacles au commerce. Cette moyenne cache cependant des disparités importantes au niveau des secteurs retenus dans l'étude (cf. figure 11). A l'exportation, les produits agricoles et alimentaires sont plus affectés que les produits manufacturés. En outre, 67% des exportateurs d'aliments frais et de matières premières agricoles ainsi que 47% des exportateurs d'aliments préparés et de produits agricoles ont déclaré faire face à des MNT contraignantes et autres obstacles au commerce. La proportion des entreprises affectées par des MNT et autres obstacles au commerce est en revanche plus faible dans le secteur du textile, de l'habillement et des cuirs comme dans tous les autres secteurs manufacturiers à l'exception des machines et produits électroniques. Les exportations de produits chimiques sont relativement peu entravées par des MNT ou d'autres obstacles au commerce. Ces produits sont bien souvent utilisés comme biens intermédiaires dans les pays importateurs dont l'Union européenne, les États-Unis ou encore l'Inde. A titre d'exemple, le Maroc est un producteur important de phosphate qui est en grande partie exporté et généralement utilisé dans la production d'engrais pour l'agriculture.

La part des entreprises importatrices affectées par des MNT contraignantes et d'autres obstacles au commerce varie sensiblement selon les secteurs, ainsi que selon le type d'activité des entreprises. Il existe d'autre part une grande différence entre les entreprises productrices, qui importent des biens intermédiaires ou des matières premières, et les entreprises non productrices qui importent des biens pour le compte d'un revendeur ou d'un fabricant, ou encore pour la revente sur le marché domestique ou la réexportation. Ces dernières sont communément appelées des entreprises transitaires car les biens ne font que transiter sans subir aucune transformation. Ce type d'entreprise semble rencontrer plus fréquemment des obstacles relatifs aux MNT. L'enquête révèle en effet que plus de 80% des entreprises importatrices transitaires interviewées font face à des MNT contraignantes et autres obstacles au commerce alors que cette proportion n'est que de 50% pour les entreprises importatrices productrices.

D'autre part, les entreprises importatrices transitaires sont fortement affectées par des obstacles au commerce dans la majorité des secteurs, et dans une moindre mesure dans le secteur des produits chimiques. L'expérience des entreprises productrices est moins homogène selon les secteurs, et se rapproche davantage du constat établi chez les exportateurs. Les entreprises importatrices qui produisent des biens sont particulièrement affectées par des obstacles non tarifaires dans les secteurs des aliments frais, du textile et des produits manufacturés divers.

A l'issue de l'analyse des entretiens téléphoniques, plusieurs constats peuvent être dressés. Tout d'abord les entreprises marocaines rencontrent fréquemment des obstacles relatifs aux mesures non tarifaires dans leurs activités commerciales. Un exportateur sur trois et deux importateurs sur trois rencontrent des MNT contraignantes et d'autres obstacles au commerce dans leur activité. Les petites entreprises sont plus affectées que les grandes entreprises et les régions agricoles semblent également plus touchées. Certains secteurs sont en effet plus affectés que d'autres. Le commerce de produits chimiques et dans une moindre mesure de produits textiles et habillement est moins entravé que celui des autres secteurs. En revanche, les entreprises exportatrices et importatrices de produits agricoles et alimentaires, en particulier les aliments frais et matières premières agricoles, ont été nombreuses à rapporter faire face à des MNT contraignantes. Le secteur des machines et produits électroniques est également relativement affecté par les MNT. Ces secteurs comprennent des produits clés pour l'économie marocaine ainsi que pour les consommateurs. Afin de comprendre quels sont les problèmes rencontrés par ces entreprises et quelle en est l'origine, il convient d'analyser les résultats des entretiens face-à-face.

Figure 11. Type d'entreprises affectées par des MNT ou autres obstacles au commerce



Source : ITC sur la base des données de l'enquête [Micro (0 à 10 employés); petite (entre 11 et 50 employés); moyenne (entre 51 et 200 employés); grande (plus de 200 employés)].

2. Principaux obstacles au commerce et leurs origines

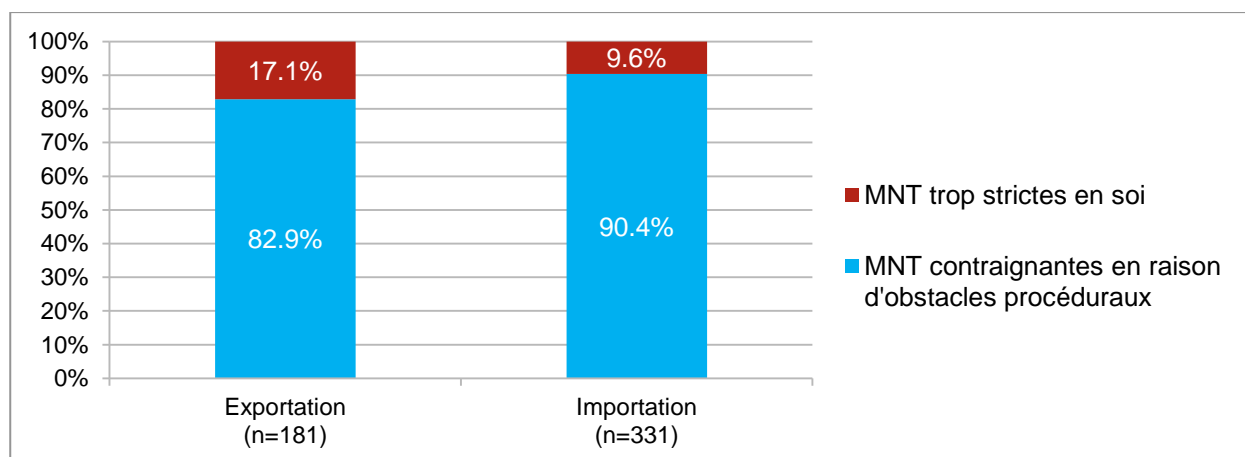
Les entretiens téléphoniques révèlent qu'au Maroc environ deux entreprises sur cinq rencontrent des mesures non tarifaires contraignantes et d'autres obstacles au commerce. Parmi les entreprises affectées, 256 ont participé à des entretiens face-à-face et ont rapporté en détail les obstacles rencontrés. Ces entretiens se sont déroulés auprès d'entreprises exportatrices et d'entreprises importatrices, productrices ou transitaires.

Cette section présente les principales MNT et autres obstacles au commerce rapportés par les entreprises de manière transversale à tous les secteurs. Il s'agit de comprendre quelles sont les mesures les plus contraignantes aux exportations et aux importations marocaines et quelles en sont les origines. Les témoignages récoltés (181 cas de MNT contraignantes à l'exportation et 331 cas à l'importation) permettent en effet de mettre en lumière les types d'obstacles rencontrés, qu'ils soient d'ordre réglementaire ou procédural, ainsi que les pays et entités les mettant en œuvre. Pour cette analyse, les produits seront regroupés en trois principaux secteurs : le secteur des produits agricoles et alimentaires qui comprend les aliments frais et préparés ainsi que les matières premières agricoles et autres produits agricoles; le secteur des produits textiles, habillements et cuirs; le secteur des autres produits agricoles.

2.1. Principales mesures non tarifaires contraignantes et autres obstacles au commerce

Les entreprises interviewées rencontrent, en moyenne, deux mesures non tarifaires contraignantes parmi les mesures auxquelles elles doivent se conformer pour exporter ou importer leurs biens. Les exportateurs rencontrent relativement plus de mesures contraignantes que les importateurs. Les mesures rencontrées sont d'ordre réglementaire et représentent généralement une contrainte en raison des procédures qui y sont liées. On appelle ces obstacles des obstacles procéduraux (OP). Une mesure non tarifaire en matière de certification peut, par exemple, provoquer des délais exagérés ainsi que des coûts additionnels non appropriés. D'autres règlements seront en revanche trop stricts en soi, comme, par exemple, une exigence en matière de taux de pesticide contenu dans le produit que l'entreprise n'arrive pas à satisfaire. Au Maroc, plus de 80% des mesures contraignantes rencontrés à l'exportation et 90% des mesures contraignantes rencontrées à l'importation, le sont en raison des obstacles procéduraux qui y sont liés (cf. figure 12). Pour une bonne compréhension des problèmes que représentent les MNT, il est important de les analyser en relation avec les obstacles procéduraux qu'elles peuvent engendrer.

Figure 12. Type d'obstacles relatifs aux mesures non tarifaires



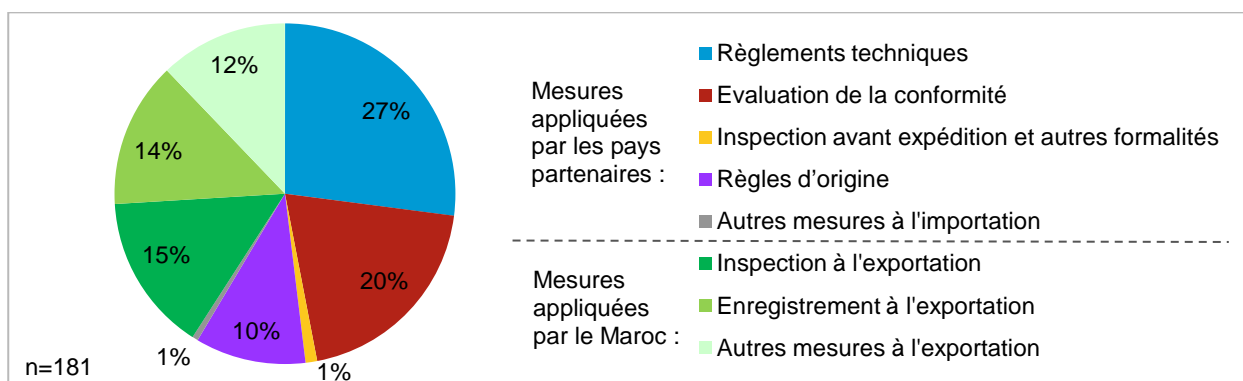
Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

2.1.1. MNT contraignantes et obstacles aux exportations

A l'exportation, la majorité des mesures rencontrées par les entreprises (59%) sont appliquées par les pays partenaires vers lesquels elles exportent (cf. figure 13). Les entreprises interviewées semblent particulièrement souffrir des mesures relatives aux règlements techniques (27%), à l'évaluation de la

conformité (20%) et aux règles d'origine (10%) imposés par les pays partenaires. Les mesures appliquées par le Maroc représentent quant à elle 41% de toutes les MNT rapportées par les exportateurs. Elles concernent principalement les exigences en matière d'inspection (15%) et d'enregistrement (14%) à l'exportation.

Figure 13. MNT contraignantes pour les exportations



Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

Règlements techniques et procédures d'évaluation de la conformité des produits

Les exportateurs interviewés font face à de nombreux règlements techniques contraignants. Ces mesures incluent principalement des exigences techniques relatives aux caractéristiques des produits ou la méthode de production comme les limites de tolérance de résidus ou de contamination par certaines substances dans le produit. Elles comprennent également des limites quantitatives, restrictions ou prohibitions, pour des raisons liées aux caractéristiques des produits. Le deuxième groupe de MNT le plus contraignant pour les exportateurs concerne les exigences relatives à l'évaluation de la conformité des marchandises. Ces mesures sont étroitement liées aux règlements techniques dans la mesure où elles forment les conditions à satisfaire pour que les produits soient reconnus conformes aux règlements. Elles incluent les exigences relatives à l'inspection, l'analyse et la certification ou encore les exigences en matière d'origine et de traçabilité des produits. Ces deux groupes de MNT représentent à eux seuls presque la moitié de toutes les MNT rencontrées par les entreprises. Ils portent principalement sur les exigences techniques des produits et sont généralement appliqués pour des raisons de protection des consommateurs, de la faune et de la flore ou de l'environnement. Pour ces raisons, les produits agricoles et alimentaires sont particulièrement affectés par de telles mesures dont le niveau d'exigences est relativement élevé dans les pays développés, notamment dans l'Union européenne et aux États-Unis.

Ces exigences font partie des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et des obstacles techniques au commerce (OTC) qui bénéficient tous les deux d'un cadre formel au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Les accords sur les SPS et les OTC signés par les membres de l'OMC visent à établir des règles internationales pour l'application de ce type de mesures et en éviter toute utilisation protectionniste et non conforme aux règles du commerce mondial.

Règles d'origine

Les règles d'origine concernent les critères appliqués pour définir l'endroit où un produit a été fabriqué. Elles sont un élément essentiel des règles commerciales, notamment pour le prélèvement des tarifs douaniers, et servent aussi à l'établissement des statistiques commerciales. Leur mise en œuvre peut toutefois représenter un obstacle aux exportations pour les entreprises marocaines. Eu égard aux relations privilégiées entre le Maroc et certains de ses partenaires commerciaux, notamment ceux avec lesquels un accord préférentiel a été signé, les entreprises exportatrices marocaines peuvent exporter leurs produits à des taux préférentiels ou même en franchise des droits de douane si elles prouvent l'origine marocaine de leurs produits (cf. encadré 1). L'enquête révèle cependant que les exportateurs rencontrent des difficultés pour se conformer aux règles d'origine. Ils se plaignent notamment de la complexité du processus d'obtention du certificat d'origine, de même que de l'intransigeance des pays importateurs en matière d'origine. De plus, certains exportateurs se plaignent de l'exclusion de certaines opérations comme la

teinture des tissus et le délavage des jeans de la liste des opérations conférant l'origine marocaine aux produits exportés sur le marché européen.

Encadré 1. Règles d'origine au Maroc

Selon la législation nationale [marocaine] en la matière et sous réserve des accords conclus avec d'autres États, sont considérés comme étant originaires d'un pays déterminé les marchandises entièrement obtenues dans ce pays avec les produits et les matières premières d'origine étrangère [...] après une transformation complète qui leur a fait perdre leur individualité d'origine. Sont considérées comme transformation complète les ouvraisons ou transformations entraînant une plus-value au moins égale à la valeur d'importation des produits mis en œuvre dans le pays transformateur (i.e. valorisation locale d'au moins 50%). Des règles spécifiques s'appliquent aux produits textiles et articles d'habillement.

Source: OMC, Examen des politiques commerciales, Rapport du Secrétariat, Royaume du Maroc, WT/TPR/S/217/Rev.1, 13 août 2009, Page 48.

Exigences en matière d'inspection à l'exportation

De nombreuses entreprises exportatrices se sont plaintes des retards et coûts occasionnés par l'inspection des marchandises. Selon le Code des douanes marocaines il existe deux types de contrôle : le contrôle documentaire d'une part et l'examen physique des marchandises d'autre part. De plus, l'exportation de certains produits, comme les produits d'origine animale et végétale ou les produits artisanaux, est soumise à un troisième contrôle, dit « technique », qui consiste à vérifier que les produits sont conformes aux règlements techniques applicables. Ce contrôle est généralement réalisé par une agence gouvernementale compétente. Pour les produits agricoles et alimentaires, l'Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportation (EACCE) est en charge de vérifier la conformité des produits avec les règlements techniques des pays destinataires. Au-delà des délais éventuellement générés par ces contrôles, les entreprises doivent également s'affranchir de différents frais y relatifs.

Exigences en matière d'enregistrement à l'exportation

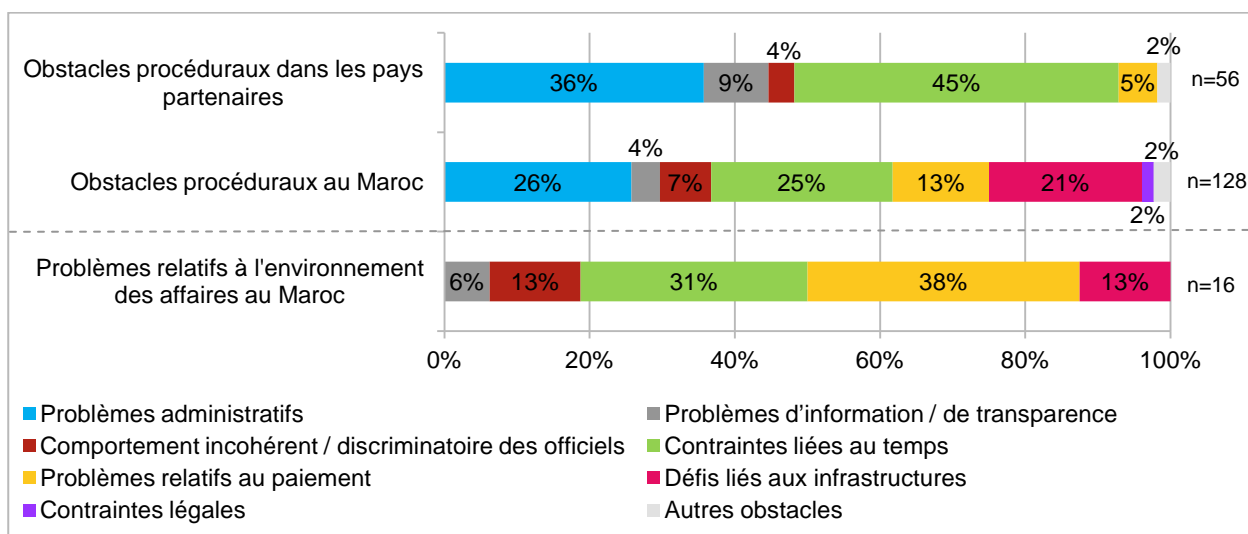
L'enregistrement des exportations est régi par le Code des douanes qui explique la forme et les modalités d'enregistrement des déclarations. Elle consiste pour tous les exportateurs à procéder à la déclaration des marchandises à l'aide du système informatique de la douane connu sous le nom de BADR²⁹. Cette procédure semble relativement contraignante pour les exportateurs interviewés. Bien que le système d'enregistrement informatisé fût conçu pour faciliter et accélérer cette déclaration, il s'est avéré, à ses débuts, compliqué à utiliser et a connu de nombreuses pannes. La plupart des entreprises ayant rapporté faire face à des problèmes d'enregistrement se sont en effet également plaintes des contraintes technologiques liées à l'utilisation de ce système.

Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires

La majorité des MNT rapportées constituent des obstacles au commerce en raison des procédures qui leur sont liées. On dénombre 184 cas d'OP relatifs aux MNT appliquées aux exportations. Ces OP se déroulent généralement au Maroc et concernent principalement des retards et lourdeurs administratives ainsi que des problèmes relatifs aux infrastructures nationales et frais excessifs imposés par les agences impliquées (cf. figure 14). Ces obstacles se déroulent généralement lors de l'inspection et de l'enregistrement des produits avant leur exportation. De nombreux obstacles procéduraux ont également lieu dans les pays partenaires. Il s'agit là aussi de problèmes administratifs, comme le nombre important ou la complexité des documents à fournir, et des retards dans les procédures. Ces obstacles sont principalement liés aux exigences de mise en conformité et de preuve d'origine exigés par les pays partenaires. D'autre part, certaines entreprises exportatrices ont également rapporté faire face à des problèmes relatifs à l'environnement des affaires au Maroc (16 cas ont été rapportés). En plus des MNT contraignantes, ces entreprises souffrent notamment de délais et de frais excessifs dans les agences et institutions impliquées dans le processus d'exportation.

²⁹ Plus d'informations disponible sur le site internet de la douane : www.douane.ma

Figure 14. Obstacles aux exportations

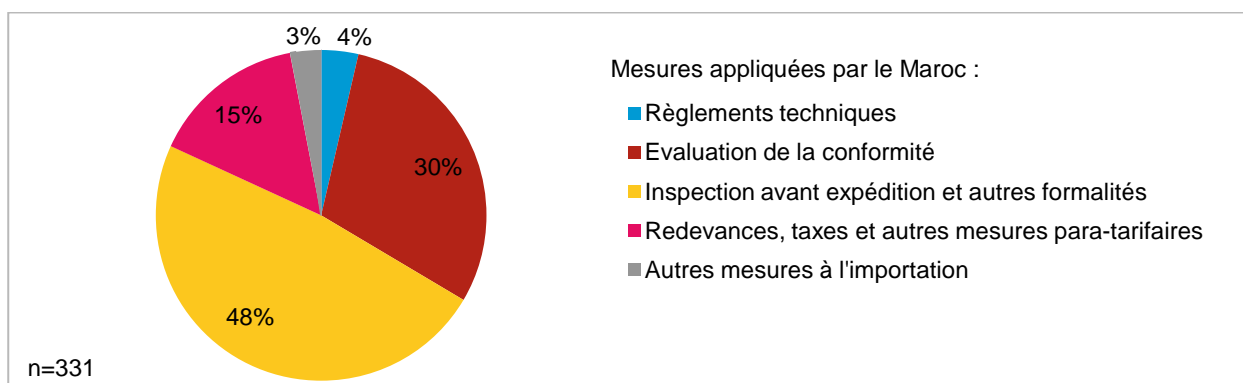


Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

2.1.2. MNT contraignantes et obstacles aux importations

En ce qui concerne les importations marocaines, les entreprises interviewées, qu'elles soient productrices ou transitaires, ont rapporté faire face à trois principales mesures appliquées par le Maroc (cf. figure 15). Elles rencontrent notamment de nombreuses contraintes relatives à l'inspection et le contrôle automatique des marchandises au Maroc (48% des MNT contraignantes rapportées). Ces procédures sont généralement considérées par les importateurs interviewés comme trop coûteuses. De plus, de nombreuses entreprises ont témoigné leur difficulté vis-à-vis des procédures d'évaluation de la conformité des produits importés (30% des MNT rapportées), qui engendreraient notamment des délais. Elles ont enfin rapporté souffrir des redevances et autres taxes à l'importation imposées par le Maroc (15% des MNT rapportées).

Figure 15. MNT contraignantes pour les importations



Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

Inspection physique et contrôle des produits importés

Cette mesure est de loin la plus importante parmi les MNT invoquées pour expliquer l'origine des problèmes rencontrés par les importateurs interviewés. Elle concerne les procédures de vérification, de chargement, de suivi et de contrôle des marchandises avant ou à l'entrée au Maroc, comme l'inspection physique des marchandises permettant d'établir la nature des marchandises importées. Ce contrôle est parfois assuré par le MICNT qui accorde également les licences d'importation. Celles-ci doivent cependant faire l'objet d'une demande auprès des institutions directement concernées. Les importations de semences et plants sont soumises, entre autre, à l'autorisation préalable du Ministère en charge de l'agriculture, et les produits végétaux

doivent également subir une inspection technique par les services compétents du Ministère en charge de l'agriculture. L'importation et la commercialisation des produits pharmaceutiques sont, quant à eux, du ressort d'établissements pharmaceutiques autorisés par le Secrétariat général du gouvernement, et leur autorisation de mise sur le marché est délivrée par le Ministère en charge de la santé. Les importateurs rencontrant des problèmes relatifs à cette mesure se plaignent principalement des contraintes technologiques rencontrées lors des contrôles et inspections de marchandises. Ils rapportent également supporter des frais et des charges liés à ces contrôles ou impliqués par les retards qu'ils génèrent comme, par exemple, les frais de magasinage. Il semble enfin y avoir des retards dans l'exécution des procédures administratives.

Procédures d'évaluation de la conformité : essai et certification des produits importés

Les problèmes relatifs aux procédures d'évaluation de la conformité concernent principalement les exigences en matière d'essai et de certification. Ces deux procédures représentent respectivement 12% et 11% de toutes les MNT contraignantes rapportées par les importateurs. Tout produit importé au Maroc doit respecter les règlements techniques nationaux en vigueur et apporter la preuve de cette conformité. Pour cela le Maroc dispose d'un mécanisme d'essai, d'inspection et de certification lui permettant d'assurer la conformité des produits entrant sur le territoire (cf. encadré 2). D'autre part, l'importation des produits d'origine animale et végétale est généralement soumise à des conditions d'inspection et de certification spéciale. Une inspection sanitaire peut être effectuée dans les bureaux de douane par les services vétérinaires du Ministère de l'agriculture. À l'issue de l'inspection, un certificat sanitaire vétérinaire, obligatoire pour le dédouanement, est délivré. Ces différents mécanismes visent à assurer la sécurité des consommateurs et sont généralement appliqués dans la plupart des pays. Si les importateurs ne semblent pas rencontrer de difficultés avec les règlements techniques nationaux, ils rencontrent en revanche des obstacles pour obtenir et prouver la conformité des produits importés. Le principal problème réside dans la

Encadré 2. Règlements techniques, essais et certification au Maroc

Le Service de normalisation industrielle marocaine (SNIMA) a développé près de 7 800 normes dont environ 140 sont devenues des réglementations techniques [...] Les normes peuvent être transformées en règlements techniques par des arrêtés ministériels pour des raisons notamment de santé et de sécurité. Les règlements techniques s'appliquent sans discrimination aux produits importés et ceux fabriqués localement; les importations sont soumises à une attestation de conformité aux règlements techniques délivrée par le Ministère chargé de l'industrie. Une centaine de règlements techniques s'appliquent actuellement aux biens tels que les produits sidérurgiques, produits à gaz, matériels électriques, produits textiles, appareils électroménagers, et jouets. [...] La certification NM (norme marocaine) de produits est gérée conformément au guide international ISO/CEI 65.¹ Pour pouvoir utiliser la marque NM, une demande doit être adressée au Service de normalisation industrielle marocaine (SNIMA), qui procède à l'examen du dossier technique et désigne une équipe de vérification. Celle-ci effectue une visite et prélève des échantillons pour des essais dans un laboratoire choisi par le SNIMA. Selon le résultat des essais, l'équipe donne son avis (accord ou refus) sur le droit à l'utilisation de la marque par le demandeur.¹ La décision finale, si elle est positive, est publiée au bulletin officiel. Le suivi est assuré par des visites périodiques de surveillance.

Source: OMC, Examen des politiques commerciales, Rapport du Secrétariat, Royaume du Maroc, WT/TPR/S/217/Rev.1, 13 août 2009, page 53.

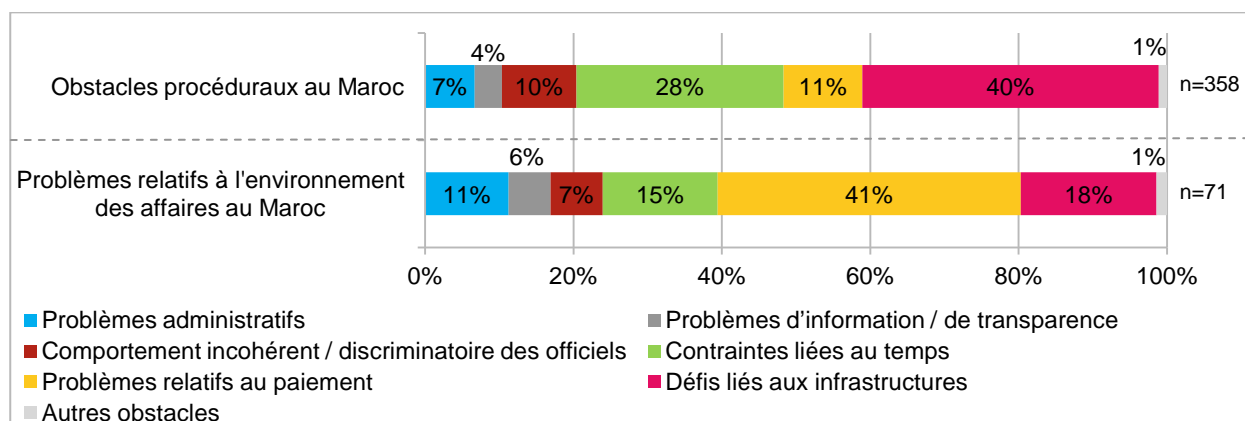
lenteur des différentes procédures qui génèrent de nombreux retards dans les agences impliquées.

Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires

On dénombre 358 cas d'OP relatifs aux MNT appliquées aux importations. La majorité de ces obstacles se déroulent au Maroc dans lequel les contrôles, les essais ou la certification des produits ont lieu. Deux obstacles regroupent la majorité des problèmes rapportés par les entreprises (cf. figure 16). Ces dernières se plaignent du manque ou de l'inefficacité des infrastructures et du retard des procédures. Ces difficultés sont généralement rencontrées lors du contrôle et de l'inspection physique des produits à la douane. La partie précédente a révélé que les exportateurs faisaient face à des problèmes similaires. Ceux-ci coïncident avec la mise en application d'un nouveau système informatisé de dédouanement dont les pannes fréquentes à son lancement constituaient des entraves importantes pour les entreprises. D'autre part, les entreprises importatrices rapportent faire face à des obstacles relatifs à l'environnement des affaires au Maroc (71 cas ont été rapportés). L'environnement des affaires à l'importation semble souffrir des mêmes problèmes qu'à

l'exportation. Les importateurs interviewés se plaignent particulièrement des frais excessifs et pots de vin exigés dans les agences et institutions impliquées dans le processus d'importation. Les défis liés aux infrastructures et les retards des procédures figurent également parmi les principales préoccupations des entreprises.

Figure 16. Obstacles aux importations



Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

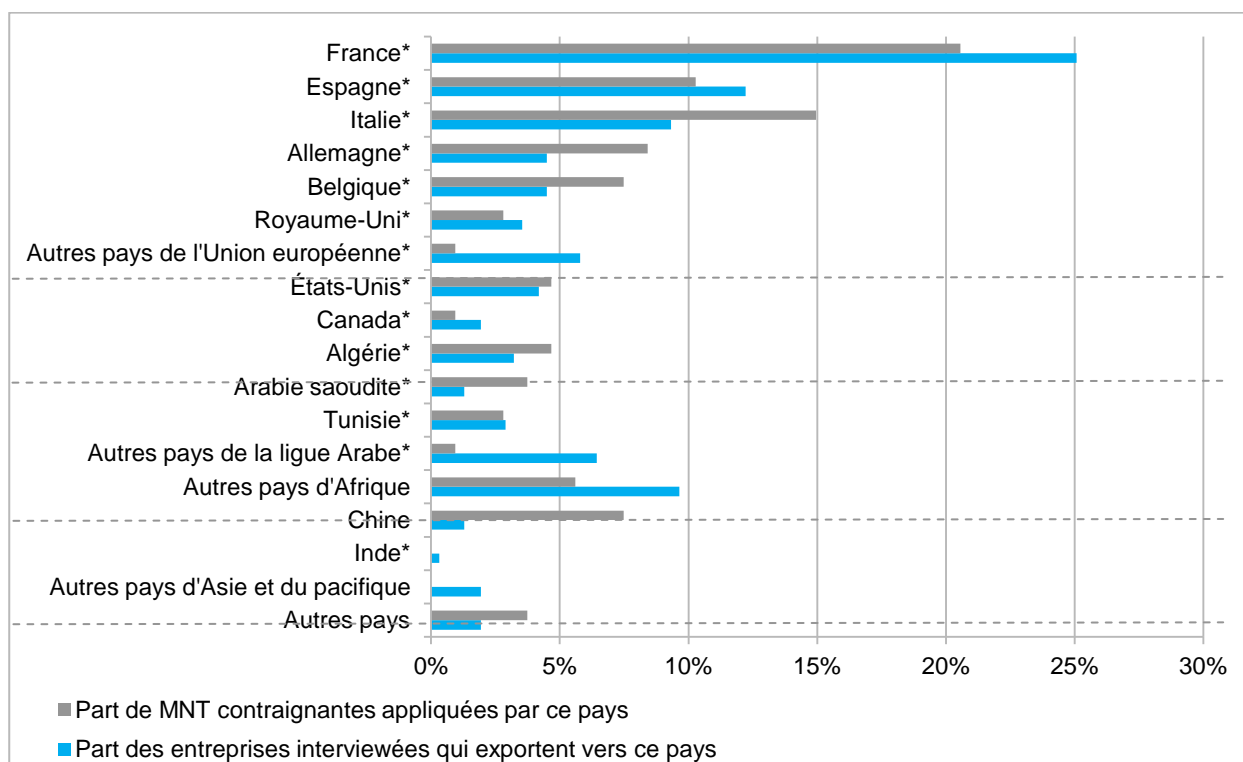
2.2. Pays et entités à l'origine des mesures non tarifaires et obstacles procéduraux

Comme nous l'avons vu dans le chapitre 1, les principales destinations des exportations marocaines sont les pays de l'Union européenne (UE) et en particulier la France et l'Espagne. De même, dans le cadre de ses efforts continus de diversification de ses partenaires, le Maroc exporte de plus en plus vers de nouveaux pays dont l'Inde et les États-Unis. Plusieurs de ces pays, y compris les partenaires traditionnels du Royaume, appliquent des MNT qui entravent les exportations des entreprises marocaines (cf. figure 17).

L'UE est le premier partenaire des entreprises exportatrices interviewées mais aussi la première région appliquant des MNT contraignantes à ces entreprises. Plus d'un tiers des cas de MNT rapportés par les entreprises interviewées sont appliqués par l'UE. Ces mesures représentent environ 65% des MNT appliquées par les pays partenaires (40% des MNT étant appliquées par le Maroc). La France et l'Espagne figurent parmi les principaux pays imposant des MNT contraignantes aux entreprises interviewées. Proportionnellement à ses exportations, l'Italie est également à l'origine d'un grand nombre de cas de MNT. Il semble, qu'en plus des règlements européens communs aux pays membres, il existe également des procédures spécifiques à chaque pays représentant des obstacles supplémentaires pour les entreprises exportatrices marocaines.

Les pays arabes représentent la deuxième région appliquant des MNT aux entreprises interviewées, bien que les exportations de ces pays représentent moins de 5% du total des exportations marocaines et malgré de nombreux accords de facilitation et de libéralisation des échanges au sein de cette région. L'Algérie est le premier pays arabe qui applique des MNT aux exportateurs interviewés. Deux exportations sur cinq sont en effet entravées par une MNT appliquée par ce pays. Les exportations vers les autres pays d'Afrique souffrent relativement moins de mesures imposées par les partenaires. Seulement 6% des MNT appliquées par un pays partenaire proviennent de ces pays.

Parmi les autres pays partenaires du Maroc, les États-Unis et la Chine sont également à l'origine de nombreuses mesures contraignantes. Presque un quart des exportations vers ces pays souffrent de mesures imposées par leur gouvernement. L'accès à ses marchés semble particulièrement entravé par des MNT alors que leur part respective dans les exportations marocaines reste faible. Le Maroc y exporte notamment des machines et des appareils électriques, des huiles végétales ou encore certaines céréales qui peuvent être directement en concurrence avec leurs produits domestiques. Bien que l'Inde représente la troisième destination des produits marocains (à l'exclusion des minerais, des armes et munitions), seulement une entreprise interviewée rencontre des MNT appliquées par ce pays. L'Inde importe uniquement des produits chimiques et des engrais du Maroc, qui sont des produits peu affectés par les MNT, et dont l'économie indienne est très demandeuse.

Figure 17. Pays partenaires appliquant des MNT aux exportations

Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

* Pays avec lequel le Maroc a un accord commercial bilatéral, régional ou de préférences non réciproques (Inde et Canada).

Si les règlements dans les pays partenaires sont à l'origine de nombreux problèmes rencontrés par les entreprises, c'est bien souvent leur mise en œuvre et les procédures qui y sont liées qui constituent les véritables obstacles. Ces obstacles, dits « procéduraux », peuvent avoir lieu dans les pays partenaires comme au Maroc. Environ un tiers des obstacles procéduraux rencontrés à l'exportation et la quasi-totalité des obstacles procéduraux rencontrés à l'importation se déroulent au Maroc. Les obstacles issus des MNT, comme les retards pour l'obtention de certificats à l'exportation, viennent s'ajouter aux problèmes relatifs à l'environnement des affaires, comme le manque d'infrastructures ou d'installations.

Pour les entreprises interviewées, les obstacles procéduraux au Maroc ont généralement lieu au niveau de la douane (cf. tableau 4). C'est en effet lors du passage en douane que les principales formalités sont effectuées, de la vérification des documents d'exportation ou d'importation au contrôle physique des marchandises. Selon les entreprises interviewées, les principaux problèmes en douane concernent les délais et le manque d'infrastructure. A l'exportation, les entreprises ont également rapporté rencontrer des obstacles avec l'Établissement autonome de contrôle et de coordination des exportations (EACCE), qui s'occupe notamment de vérifier la conformité des produits exportés, l'Office national de sécurité sanitaire des produits alimentaires (ONSSA), qui est en charge du contrôle des produits alimentaires, mais aussi avec les laboratoires universitaires qui s'occupent parfois de l'analyse et des essais des produits. A l'importation, la douane concentre la majorité des plaintes des entreprises interviewées. Certains problèmes avec Marsa Maroc ont également été rapportés. Les importateurs interviewés considèrent que les frais imposés par cette entreprise marocaine, spécialisée dans l'exploitation de terminaux et de quais portuaires, sont excessifs.

Les entreprises marocaines rencontrent également des obstacles procéduraux et des problèmes relatifs à l'environnement des affaires dans les pays partenaires avec lesquels elles échangent. La France, de par son importance dans le commerce extérieur marocain, est le premier pays étranger dans lequel des obstacles procéduraux ont lieu à l'exportation. Environ 14% des cas d'obstacles procéduraux et de problèmes relatifs à l'environnement des affaires rapportés par les exportateurs, et se déroulant dans un pays partenaire, ont lieu en France. En revanche, relativement peu d'obstacles ont lieu dans les autres pays européens qui imposent pourtant de nombreuses MNT contraignantes. A l'inverse, le processus d'exportation semble être difficile

vers la Côte d'Ivoire, l'Algérie et les États-Unis. La part des obstacles rencontrés dans ces pays est particulièrement élevée proportionnellement au nombre de MNT qui y sont appliquées.

Tableau 4. Principales entités marocaines impliquées dans les obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires

Entités impliquées	OP et EA au cours du processus d'exportation		OP et EA au cours du processus d'importation	
	Nombre d'obstacles rapportés*	Part dans le total des obstacles	Nombre d'obstacles rapportés*	Part dans le total des obstacles
Douane	61	42,4%	296	69,5%
Établissement autonome de contrôle et de coordination des exportations (EACCE)	4	2,8%		
Laboratoires universitaires	4	2,8%		
Laboratoire public d'essais et d'études (LPEE)			3	0,7%
Office national de sécurité sanitaire des produits alimentaires (ONSSA)	4	2,8%		
Direction provinciale d'agriculture (DPA)	2	1,4%		
Office National des Pêches (ONP)	3	2,1%		
Ministère de la pêche	1	0,7%	1	0,2%
Marsa Maroc	1	0,7%	16	3,8%
Compagnies maritimes			5	1,2%
Ministère de l'industrie, du commerce et des nouvelles technologies (MICNT)			7	1,6%
Office national interprofessionnel des céréales et des légumineuses (ONICL)			2	0,5%
Fournisseurs européens	2	1,45%		
Entités citées une seule fois	7	4,9%	11	2,6%
Entités non spécifiées	55	32,2%	88	20,5%
Total	144	100,0%	429	100,0%

Source : Trade Map, 2010 et ITC sur la base des données de l'enquête.

* Un cas d'OP ou d'EA représente un obstacle rapporté par une entreprise pour un produit spécifique (voir Appendice I pour plus d'information sur le comptage du nombre de cas d'OP et d'EA).

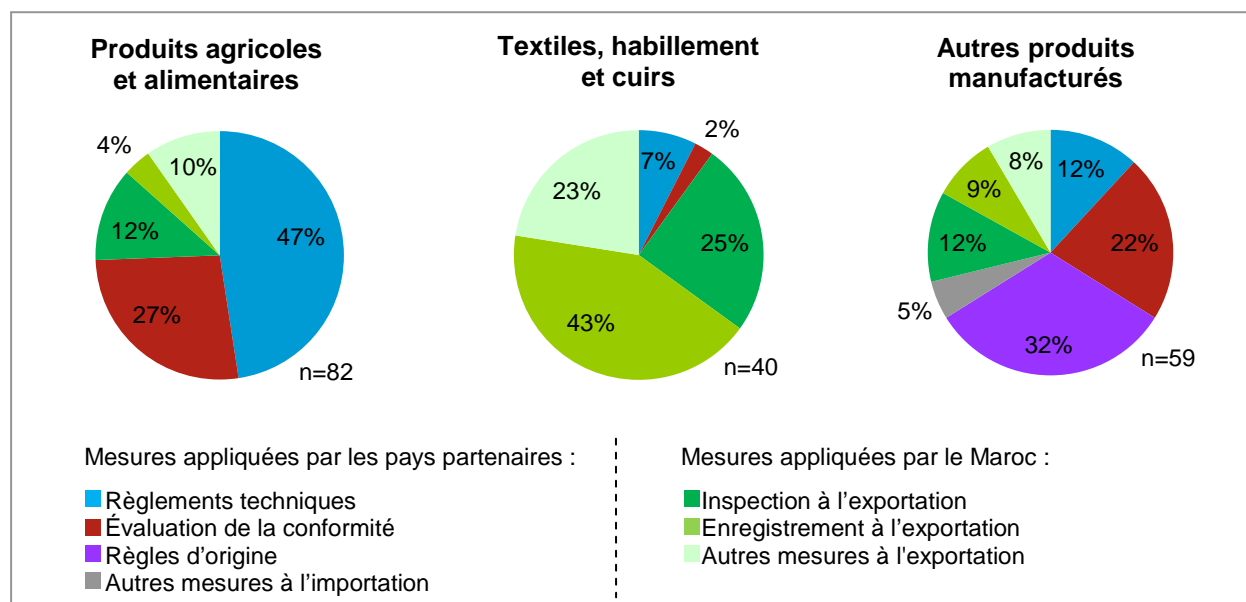
L'analyse globale des entretiens face-à-face a permis d'identifier les principales MNT contraignantes ainsi que les obstacles qui y sont liés, et les pays et entités qui sont impliqués. A l'exportation, les entreprises font face à des contraintes relatives aux règlements techniques, aux procédures d'évaluation de la conformité et, dans une moindre mesure, aux règles d'origine qui sont exigés par les pays partenaires. L'Union européenne est la première région appliquant des MNT contraignantes aux entreprises exportatrices. La France, l'Espagne et l'Italie concentrent la moitié de toutes les mesures appliquées par des partenaires. Les mesures proviennent également des autres régions du monde notamment de la Chine, des États-Unis et de l'Algérie. Les entreprises exportatrices se sont également plaintes des règlements nationaux notamment en matière d'inspection et d'enregistrement des produits exportés. Les obstacles issus des MNT concernent principalement des problèmes administratifs et des délais, que ce soit dans les pays partenaires ou au Maroc. Il semble également qu'il y ait, au Maroc, de nombreux problèmes relatifs aux infrastructures, notamment lors de l'enregistrement et de l'inspection des marchandises. Les obstacles se déroulant au Maroc impliquent souvent les autorités douanières ainsi que certaines agences de contrôle et d'analyse des produits exportés. A l'importation, la majorité des obstacles se déroulent aussi au niveau des douanes marocaines. Les importateurs interviewés souffrent principalement des inspections et des contrôles marocains ainsi que des taxes à l'importation. Afin de mieux comprendre les problèmes rencontrés par les importateurs et les exportateurs, il convient d'analyser, dans la partie suivante, les résultats des entretiens face-à-face par secteur en s'attardant sur les défis les plus contraignants.

Chapitre 4 Analyse sectorielle des obstacles non tarifaires

Cette section présente, à travers les résultats de l'enquête, les mesures non tarifaires et autres obstacles au commerce auxquels sont confrontés les principaux secteurs. Les secteurs des produits agricoles et alimentaires, des produits textiles, habillement et cuirs, et des autres produits manufacturés seront ainsi analysés successivement. L'objectif de ces analyses est d'identifier les principales entraves aux exportations mais également aux importations, et de mettre en lumière des solutions pour les éliminer.

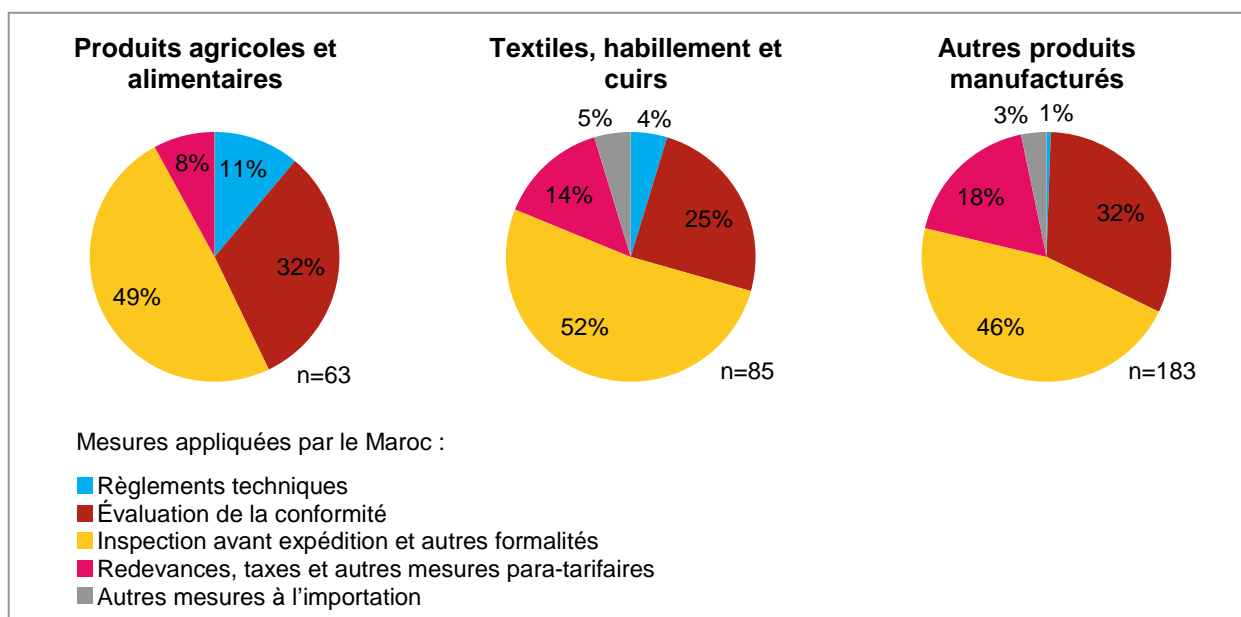
La perception des MNT varie fortement en fonction des secteurs comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent. A l'exportation, le secteur des produits agricoles et alimentaires est davantage affecté que les autres secteurs, notamment les produits chimiques qui figurent parmi les produits les moins entravés. De même, le type de mesures contraignantes rencontrées par les entreprises est très différent selon les secteurs (cf. figure 18). Ainsi, le principal obstacle aux exportations de produits agricoles et alimentaires concerne les règlements techniques imposés par les pays partenaires, alors que les exportateurs de textiles, habillement et cuirs souffrent davantage des exigences mises en œuvre par le Maroc en matière d'enregistrement. La principale difficulté pour les exportateurs des autres produits manufacturés réside enfin dans l'application des règles d'origine. Ces obstacles sectoriels feront l'objet d'une analyse détaillée dans les parties suivantes.

Figure 18. MNT contraignantes pour les exportations, selon les secteurs



Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

À l'importation, les contraintes relatives à des MNT sont sensiblement les mêmes, quel que soit le secteur (cf. figure 19). Elles concernent les exigences nationales en matière d'inspection et de contrôle des marchandises, d'évaluation de la conformité et les taxes à l'importation. Les importations de produits agricoles et alimentaires semblent également souffrir des règlements techniques appliqués par le Maroc. Ces obstacles n'auront toutefois pas le même impact dans la mesure où certains produits, comme les aliments, sont destinés à la consommation finale tandis que d'autres, comme les graines, sont utilisés dans l'agriculture et peuvent indirectement entraver la compétitivité des produits exportés. Il convient d'analyser les obstacles aux importations en relation avec les obstacles aux exportations pour comprendre l'ensemble des défis qui peuvent peser sur les entreprises.

Figure 19. MNT contraignantes pour les importations, selon les secteurs

Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

1. Produits agricoles et alimentaires

L'enquête dans ce secteur a consisté en des entretiens téléphoniques auprès de 85 entreprises, parmi lesquelles 36 ont participé aux entretiens face-à-face, faisant part de manière détaillée des problèmes et difficultés rencontrés lors de l'exportation de leurs produits. Ces entreprises sont en majorité de petite, voire de très petite taille (moins de 20 employés) et se situent principalement dans les régions du Grand Casablanca et d'Agadir.

Les produits agricoles et alimentaires regroupent les aliments frais et matières premières agricoles ainsi que les aliments préparés et autres produits agricoles. L'ensemble de ces produits représentait 23% de la valeur totale des exportations marocaines (hors minerais, armes et munitions) en 2010 avec 3 593 millions \$E.-U.. Les aliments frais et matières premières agricoles représentaient à eux seuls 16% des exportations et constituent le quatrième secteur en importance derrière les produits chimiques, les composants électroniques et les vêtements. Les aliments préparés et autres produits agricoles représentaient, pour leur part, 8% des exportations marocaines en 2010. Les principaux produits agricoles et alimentaires exportés sont les légumes et leurs préparations (32% des produits agricoles exportés) notamment les tomates, les poissons, les crustacés, les mollusques et leurs préparations (31%), ainsi que les fruits (19%) et en particulier les agrumes.

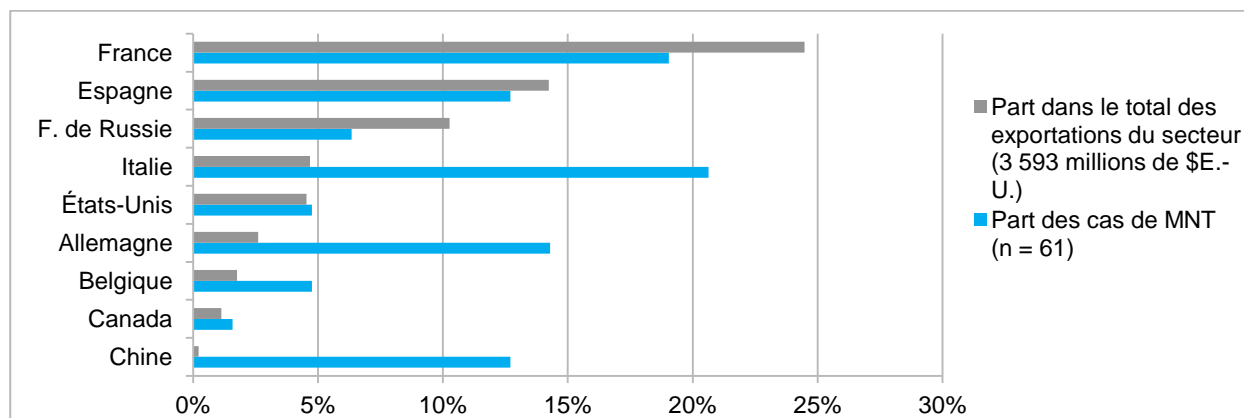
En moyenne, 56% des exportateurs de produits agricoles et alimentaires rencontrent des MNT contraignantes et d'autres obstacles au commerce. Les problèmes rencontrés sont très spécifiques aux produits exportés, et concernent principalement des mesures appliquées par les pays partenaires, notamment pour les exportations de fruits et légumes, mais aussi des exigences imposées par le Maroc en particulier pour les exportations de produits de la mer (poissons, crustacés, mollusques et leurs préparations). Les parties suivantes analyseront successivement les MNT appliquées par les partenaires et par le Maroc et s'attacheront à distinguer les problèmes spécifiques à chaque groupe de produits agricoles et alimentaires. L'ensemble de résultats pour ce secteur figure dans l'appendice V.

1.1. MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires aux exportations

Parmi les principaux pays appliquant des MNT contraignantes aux exportateurs marocains de produits agricoles, on retrouve les marchés traditionnels de l'Union européenne ainsi que des marchés plus récents comme la Fédération de Russie et la Chine (cf. figure 20). L'Italie, l'Allemagne et la Chine appliquent de nombreuses MNT contraignantes malgré leur part relativement faible dans les importations de produits

marocains. La France, l'Espagne et la Fédération de Russie figurent également parmi les principaux pays à l'origine des MNT rencontrées mais dans des proportions comparables à la valeur de leurs importations.

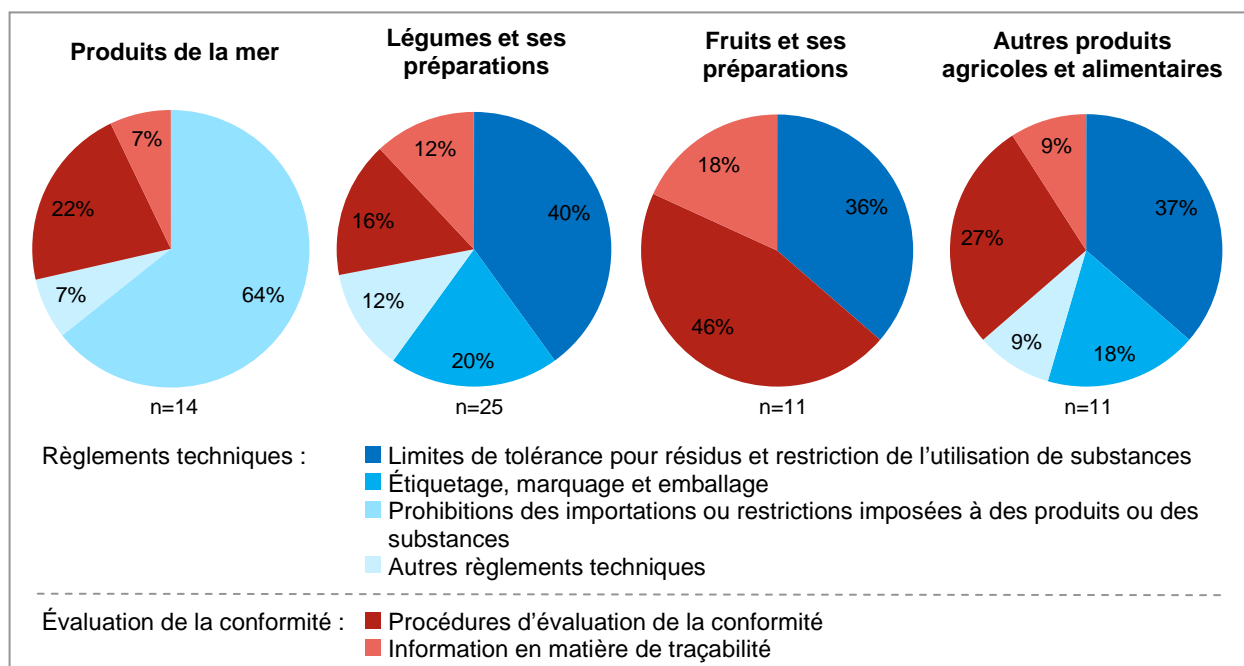
Figure 20. Pays partenaires appliquant des MNT aux exportations de produits agricoles et alimentaires



Source : Trade Map, 2010 et ITC sur la base des données de l'enquête.

Toutes les MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires concernent des règlements techniques trop stricts ou des difficultés relatives à la mise en conformité des produits (cf. figure 21). Parmi les principales MNT rapportées par les entreprises interviewées on distingue les exigences relatives aux caractéristiques des produits, comme les limites de tolérance de résidus, les exigences en matière d'étiquetage, qui frappent principalement les légumes et leurs préparations, les procédures de certification, particulièrement contraignantes pour les fruits et leurs préparations, et les restrictions quantitatives qui ont essentiellement été rencontrées dans la filière halieutique.

Figure 21. MNT appliquées par les partenaires aux exportations de produits agricoles et alimentaires



Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

Règlements techniques trop stricts et prohibitions pour raisons techniques

Le tiers des difficultés rencontrées dans ce secteur par les exportateurs interviewés concernent les limites de tolérance pour résidus et les restrictions de l'utilisation de substances. Trois groupes de produits sont concernés par l'application de cette MNT par les pays partenaires. Il s'agit des légumes, notamment les asperges, des fruits, dont les oranges, et de certaines épices. De l'avis des experts, la montée des inquiétudes dans les pays consommateurs quant à la salubrité et la conformité de ces produits, s'est traduite par le renforcement des exigences en matière d'utilisation des pesticides et de certains produits chimiques dans la production et la transformation de ces produits. L'application de cette mesure est à l'origine d'un certain nombre d'obstacles procéduraux dont notamment le nombre élevé de documents à produire ainsi que les frais supplémentaires que les exportateurs sont obligés d'engager pour se conformer à ces exigences et/ou pour obtenir les documents requis.

« La réglementation européenne en matière d'ingrédients, de PH et en termes de taux de sel [nous pose de sérieux problèmes. En effet], c'est un défi [que] de garantir la qualité des produits tout en respectant les exigences en termes de taux de sel: plus il y a de sel, plus le produit se conserve [bien]. »

Un exportateur d'olives
vers l'Europe
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

La moitié des MNT appliquées par les partenaires sont rapportées par des micro-entreprises dont 35% portent sur les limites de tolérance de résidus ou de contamination par certaines substances. L'insuffisance des ressources de cette catégorie d'entreprises, de même que leur accès limité à l'information pertinente sur les procédures, nous semblent être les principales raisons de leurs plaintes.

Les prohibitions pour des raisons techniques telles que la sécurité nationale, la prévention de pratiques trompeuses, ou encore la protection de la sécurité et de l'environnement, pénalisent également fortement les exportateurs du secteur. En outre, 15% de l'ensemble des MNT rapportées par les exportateurs interviewés concernent cette mesure. Les entreprises affectées par cette MNT exportent principalement des poissons, des crustacés comestibles et des mollusques propres à l'alimentation humaine.

Exigences relatives à la mise en conformité des produits

D'autres MNT importantes concernent les exigences relatives à l'évaluation de la conformité. Elles représentent plus d'un tiers des mesures appliquées par les pays partenaires et portent principalement sur l'analyse, la certification et l'origine des produits exportés. Ces mesures semblent surtout pénaliser les exportateurs de produits agricoles frais, notamment de fruits et légumes, et sont généralement liées aux règlements techniques imposés. La plupart de ces entreprises se situent dans la région de Marrakech qui figure parmi les principales régions productrices de fruits et légumes, mais dont les infrastructures semblent relativement limitées en comparaison avec d'autres régions mieux équipées comme celle du Grand Casablanca.

« Ils [les autorités du pays importateur] insistent beaucoup sur la traçabilité des produits, l'origine des matières premières et les procédés de fabrication [ce] qui [se traduit par] plusieurs documents à fournir. »

Un exportateur d'asperges
vers la Fédération de Russie
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

Les produits agricoles et alimentaires transformés semblent moins contraints par des mesures non tarifaires. Certains exportateurs d'huile d'olive vierge se plaignent toutefois des exigences en matière d'inspection appliquées par les partenaires, surtout en Belgique et en France. L'apparition de maladies dues à l'intoxication à la dioxine a motivé le renforcement en Europe des inspections et contrôles sur les produits alimentaires les plus susceptibles d'être contaminés comme l'huile d'olive et ses fractions.

Ces MNT se traduisent généralement par l'apparition de différents obstacles au Maroc (cf. figure 22). Les exigences en matière d'analyse sont notamment à l'origine de frais excessifs, alors que celles relatives à la certification occasionnent de nombreux retards. La probation de l'origine des matières et des éléments nécessite quant à elle la production d'un nombre élevé de documents.

L'analyse des données recueillies auprès des transitaires du secteur apporte quelques éléments additionnels. Ainsi, deux types de MNT appliquées par les partenaires sont rapportés par les répondants. Il s'agit des exigences relatives à la qualité ou aux propriétés des produits, et des exigences en matière d'emballage. Tous les problèmes rencontrés concernent les tomates et sont appliqués par l'Italie, la France

et l'Espagne. Pour les responsables de l'EACCE, l'organisme responsable de l'application de ces mesures au Maroc pour le produit en question, il s'agirait vraisemblablement d'entreprises novices en matière d'exportation des tomates, puisque celles qui exportent ce produit depuis longtemps sont généralement familiarisées avec les procédures.

1.2. MNT contraignantes appliquées par le Maroc aux exportations

Les entreprises exportatrices de produits de la mer semblent être les plus affectées par les MNT appliquées par le Maroc (cf. tableau B en appendice V). Ainsi, 71% de toutes les MNT appliquées par le Maroc dans ce secteur sont rapportées par les exportateurs de poissons, crustacés, mollusques et leurs préparations. La plupart des difficultés rencontrées par ces entreprises concernent les exigences en matière d'inspection à l'exportation. Cette mesure constitue également la principale MNT appliquées par le Maroc pour l'ensemble des produits agricoles et alimentaires.

Inspection et autres formalités appliquées par le Maroc

De l'avis même des exportateurs, ainsi que de celui des autorités, les exigences en matière d'inspection à l'exportation sont motivées par le besoin de s'assurer de la conformité des produits exportés par rapport aux déclarations faites par les exportateurs. De même, du fait du renforcement de la lutte anti-terrorisme, cette inspection est devenue plus approfondie et plus fréquente, ce qui se traduit souvent par des lourdeurs administratives qui coûtent en temps et en argent. Comme certaines de ces inspections sont faites par différents organismes selon la nature des produits exportés, l'application de cette mesure se traduit également par la production d'un nombre élevé de documents à l'exportation.

De même, la certification requise par les autorités marocaines semble également peser sur nombre d'entreprises exportatrices. Eu égard à la nature des produits alimentaires frais et des matières premières agricoles, cette mesure est souvent appliquée de manière rigoureuse. Les divers documents sont demandés par les autorités marocaines pour leur compte ou pour celui des partenaires étrangers dans le cadre de l'application des dispositions de certains accords et arrangements tarifaires³⁰ : certificat d'origine, certificat de capture, certificat sanitaire, etc.

Les exigences d'enregistrement à l'exportation constituent également un obstacle pour certains exportateurs. L'institution, il y a quelques années, de l'obligation de déclaration électronique des opérations d'exportation et d'importation pour limiter le contact personnel avec les agents douaniers et éviter ainsi ce que certains opérateurs perçoivent comme des comportements « zélés » de ces agents, a soulevé des problèmes d'ordre technologique. En effet, le système SADO, puis BADR, s'ils ont considérablement facilité les déclarations, n'en suscitent pas moins le mécontentement des opérateurs qui se voient contraints de se doter des équipements nécessaires et de requérir leur enregistrement auprès de la douane pour pouvoir procéder à leurs déclarations. Le principal problème constaté du système est de tomber fréquemment en panne, causant de nombreux retards. Ces retards peuvent conduire à des frais de magasinage ainsi que des staries (dédommagement que doit payer l'affréteur ou le chargeur à cause du dépassement), voire des surestaries.

« [Il y a un] retard des analyses [pour l'obtention de l'attestation sanitaire] ce qui provoque un retard à l'exportation. [...] De même, il faut que la douane [marocaine] prenne en considération les contraintes de l'entreprise et que les démarches soient facilitées. [Actuellement, il y a] insuffisance des agents de la douane ce qui provoque une lourdeur des démarches. »

Un exportateur de poissons congelés
vers l'Espagne
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

« [Pour la délivrance de l'attestation sanitaire marocaine], il faut passer par plusieurs entités douanières [...] ce qui bloque notre activité. On perd beaucoup de temps en passant par plusieurs directions douanières [...]. On a été obligé d'arrêter notre activité pendant une année à cause des procédures et démarches compliquées. Les lois douanières [marocaines] sont toujours en changement [ce qui nous pose des problèmes au niveau de] la préparation de nos dossiers. »

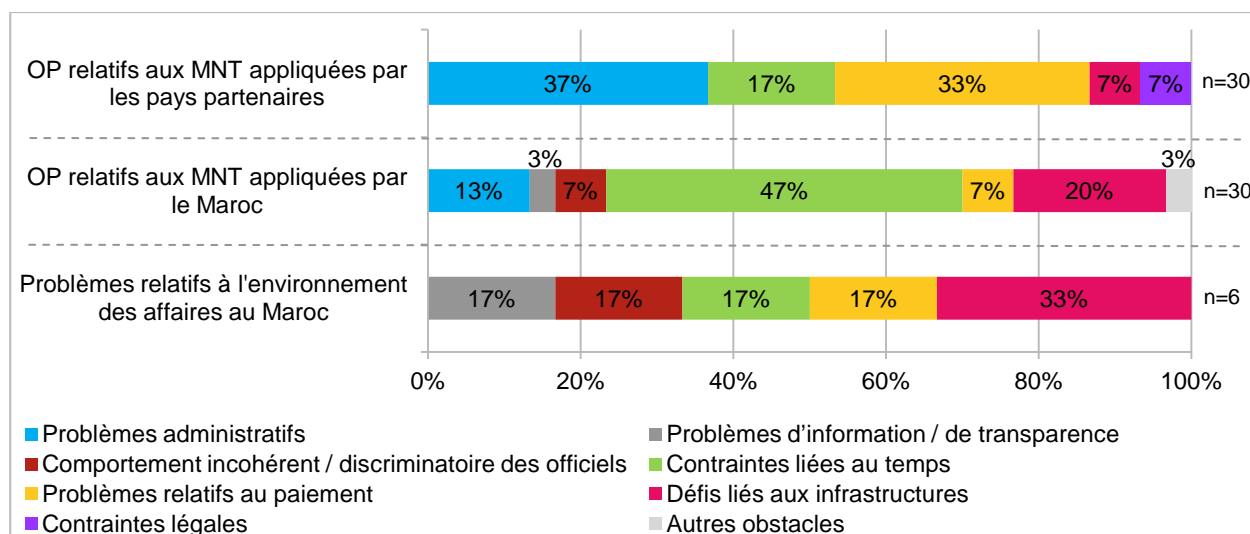
Un exportateur de fruits de mer congelés
vers l'Italie
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

³⁰ OMC, op. cit. page 49.

Obstacles procéduraux au Maroc

La majorité des MNT appliquées par le Maroc engendrent des obstacles procéduraux. Les retards des procédures administratives (les contraintes liées au temps) représentent la moitié des problèmes rencontrés par les exportateurs interviewés (cf. figure 22). Ces derniers se sont également plaints des contraintes relatives aux infrastructures, notamment les pannes informatiques du système d'enregistrement des marchandises exportées. Les défis liés aux infrastructures ne sont pas uniquement rencontrés lors de la mise en conformité avec les règlements nationaux mais relèvent également de l'environnement général des affaires. A cela s'ajoute des problèmes administratifs qui proviennent de la multiplicité des agences impliquées dans les procédures de contrôles des exportations. Ces contraintes soulignent l'importance des initiatives de facilitation de procédures à l'exportation telles que la réduction des délais et du nombre de contrôles, ainsi que l'amélioration du système d'enregistrement.

Figure 22. Obstacles aux exportations de produits agricoles et alimentaires, au Maroc



Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

D'autres avantages pouvant également être tirés d'une telle amélioration ne manqueront pas d'avoir des effets bénéfiques aussi bien au niveau des opérateurs que des organismes engagés dans le processus. Ainsi, il serait possible d'améliorer le respect des délais de livraison vis-à-vis des importateurs étrangers, de désengorger les aires de magasinage et les ports, d'augmenter le taux de rotation des navires, etc.

Un quart des obstacles rencontrés par les entreprises interviewées se déroulent en douane (cf. tableau C en appendice V). Tous les obstacles rapportés dans la région de Fès impliquent cet organisme. Selon les données recueillies, les obstacles en question portent sur les trois principaux problèmes précédemment cités : grand nombre de documents à fournir, retard des procédures administratives, frais et charges exceptionnellement élevés qui viennent s'ajouter aux autres problèmes relatifs au manque d'information et à l'inefficacité des infrastructures qui font partie des problèmes inhérents à l'environnement des affaires.

Les laboratoires habilités à procéder aux contrôles et inspections à l'exportation sont également cités par plusieurs répondants qui se plaignent surtout du grand nombre de contrôles ainsi que de leur coût exceptionnellement élevé. Tous les obstacles impliquant les laboratoires sont rapportés par des entreprises localisées à Marrakech, ce qui appelle à développer les infrastructures laborantines de cette région. D'autres organismes sont également cités par les exportateurs et en particulier, l'EACCE (retard des procédures) et la Délégation de la marine marchande (grand nombre de documents à fournir). De leur côté, les responsables de l'EACCE font remarquer que les problèmes viennent surtout du côté des entreprises commerciales ou novices qui ne

« Les tests effectués au Maroc ne sont pas reconnus par le pays récepteur (analyse aflatoxines en l'occurrence) [...] Nous faisons des analyses avant l'envoi de la marchandise mais elles ne sont pas acceptées par le client si celui-ci a effectué d'autres analyses qui ne donnent pas le même résultat. On a besoin ici d'un laboratoire accrédité par l'UE. »

Un exportateur d'amandes
vers l'Allemagne
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

connaissent souvent pas les procédures requises pour l'exportation d'un produit quelconque et qui, de ce fait, s'y prennent avec beaucoup de retard. Il semble dans ce cas qu'il y ait un besoin d'information et de formation pour les nouveaux opérateurs commerciaux.

Considérées dans leur ensemble, les MNT appliquées au Maroc se traduisent par l'émergence de trois principaux obstacles, à savoir, les frais et charges exceptionnellement élevés, les retards dans l'exécution des procédures ainsi que le grand nombre de documents à produire.

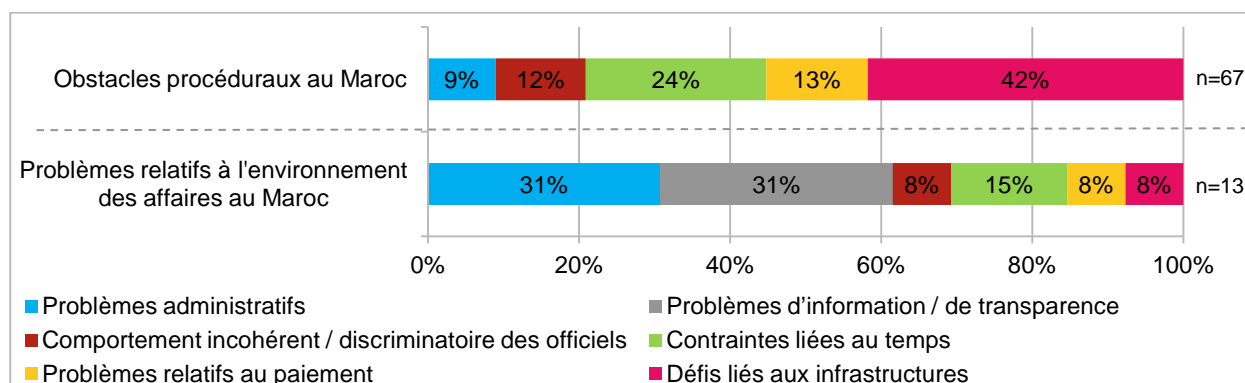
1.3. MNT contraignantes et obstacles aux importations

Les importations de produits agricoles et alimentaires étaient, en 2010, de 4,47 milliards de \$E.-U., soit 18% de l'ensemble des importations marocaines³¹. Les principaux produits importés par le secteur sont des produits agricoles notamment des céréales comme le blé (25% de la valeur totale des importations du secteur) et le maïs (5%).

Dans ce secteur, 37 entreprises ont participé à l'enquête parmi lesquelles 22 ont témoigné en détail des obstacles rencontrés dans leur activité. Toutes les mesures contraignantes rencontrées par les importateurs du secteur sont appliquées par le Maroc (cf. tableau D dans appendice V). L'inspection et le contrôle des marchandises représentent, de loin, les mesures les plus fréquemment rapportées par les importateurs, qu'ils aient une activité de production ou non. Ces mesures portent sur les contrôles physiques des marchandises comme sur les inspections techniques des produits pour évaluer leur conformité avec les règlements en vigueur. Les exigences en matière d'évaluation de la conformité regroupent les exigences en matière d'essai, d'inspection et de certification. Ces mesures semblent affecter la majorité des produits importés par les entreprises du secteur, quel que soit leur statut. Cela semble tout à fait normal eu égard à la nature des produits importés par le secteur qui sont destinés à la consommation et qui demande à être contrôlés. D'autres MNT sont également citées, mais de manière sporadique, comme l'évaluation en douane et les frais de manutention ou d'entreposage des marchandises, les conditions d'entreposage et de transport pour les plantes, animaux et aliments, ou encore les exigences en matière d'étiquetage.

Les MNT rencontrées par les importateurs interviewés génèrent de nombreux obstacles au Maroc (cf. figure 23). La plupart de ces entreprises se plaignent des organismes marocains intervenant dans le processus d'importation et en particulier la douane, impliquée dans plus de deux tiers des obstacles rapportés. Les problèmes portent principalement sur les contraintes technologiques et les retards, qui proviennent généralement des exigences en matière de contrôle et d'inspection des marchandises. Deux autres organismes sont également cités par les importateurs, mais dans une moindre mesure : il s'agit des compagnies maritimes, qui semblent pratiquer des frais excessifs et être à l'origine de retards, et de l'Office national interprofessionnel des céréales et des légumineuses (ONICL) dont le nombre de documents qu'il demande est jugé trop élevé. L'ONICL a instauré un système de déclaration préalable qui permettait aux importateurs de procéder à l'importation de leurs marchandises en attendant de régulariser leur situation ultérieurement. Cependant, ce système a été abandonné du fait que de nombreux importateurs ne procédaient pas à ladite régularisation et l'ONICL s'est retrouvé avec un nombre important de dossiers en souffrance. Les opérateurs qui s'étaient habitués à ce système assoupli ont perçu le retour au « régime normal » comme un alourdissement des procédures. La lettre circulaire no. 01/DC/SIE de l'ONICL datée du 7 janvier 2010, énumère les conditions d'importation des céréales et légumineuses, de même que les documents à produire par les importateurs. Ainsi, ces derniers doivent-ils faire une déclaration initiale, une déclaration d'exécution, de même qu'une déclaration complémentaire déposée à la fin du déchargement du navire et qui doit être appuyée de la déclaration douanière, de la facture, du connaissement, ainsi que de l'attestation d'escale du navire (circulaire no. 04/DC/SIE du 29 juillet 2010). En plus de ces documents, l'importateur doit produire un cautionnement bancaire, une copie du certificat d'origine et une déclaration sur l'honneur.

³¹ A l'exclusion des minerais, armes et munitions. Source: Trade Map, 2010.

Figure 23. Obstacles aux importations de produits agricoles et alimentaires

Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

Aux obstacles engendrés par les MNT s'ajoute également un environnement des affaires relativement difficile. Les importateurs interviewés se sont notamment plaint du manque d'information et d'efficacité des procédures administratives. Les importations de produits agricoles et alimentaires semblent faire l'objet de nombreuses entraves qui sont davantage relatives aux procédures et à l'environnement des affaires que des règlements en eux-mêmes. Il est en effet légitime que le Maroc applique des contrôles et des inspections en douane afin de garantir la conformité et la non dangerosité des produits importés. Ces mesures doivent cependant être facilitées et rationalisées car de nombreux retards et des frais excessifs ont été constatés. D'autre part, si la facilitation des procédures passe par des changements technologiques, comme le passage à un système informatisé, les entreprises doivent être davantage informées et bénéficier de formations appropriées.

1.4. Résumé et recommandations

Le secteur des produits agricoles et alimentaires représentent un secteur important de l'économie marocaine qu'il convient de soutenir en parallèle avec le développement des autres secteurs. Les exportateurs ont particulièrement besoin de soutien alors que la demande tend à se contracter et que des mesures protectionnistes pourraient être entreprises par les principaux pays importateurs durant la crise économique et financière actuelle.

Le commerce de produits agricoles et alimentaires au Maroc ne va pas sans obstacles. L'enquête révèle en effet que les exportateurs comme les importateurs figurent parmi les plus affectés par des obstacles non tarifaires. A l'exportation, les entreprises se trouvent confronté à de nombreuses difficultés pour satisfaire et se conformer aux règlements techniques étrangers. Les exigences techniques sont spécifiques aux produits exportés et sont imposées aussi bien par les importateurs traditionnels comme l'Union européenne que par de nouveaux partenaires comme la Chine. Les exportations de produits agricoles transformés sont moins entravées que les exportations de produits frais comme les poissons, les fruits et les légumes. Ces derniers sont encadrés par de nombreuses règles du fait des risques potentiels qu'ils représentent pour les consommateurs et par le fait qu'ils constituent des produits fragiles et périssables. Les exportateurs de produits de la mer sont confrontés à des restrictions quantitatives pour des raisons de protection de l'environnement et de la faune, tandis que les exportateurs de légumes font face à des exigences relatives au taux de résidus dans leurs produits et que les entreprises exportatrices de fruits rencontrent des problèmes lors de l'évaluation de leur produit.

Face à la rigueur et la multiplicité des exigences techniques étrangères, les autorités marocaines doivent soutenir la qualité et la conformité des produits locaux. La coopération internationale et régionale, notamment à travers l'harmonisation et la reconnaissance mutuelle des règlements techniques, constitue la clé du commerce de produits agricoles. Selon l'Institut marocain de normalisation (IMANOR), les normes, les règlements techniques et le système de certification marocains sont basés sur des normes internationales et régionales dont celles du Codex Alimentarius pour les produits agricoles et alimentaires mais aussi celles de l'Union européenne. Le Maroc a notamment adopté les normes internationales relatives à l'hygiène et à la sécurité alimentaire ainsi qu'à la maîtrise des risques alimentaires. Ces normes ont été consolidées par l'adoption de la norme internationale ISO 22000 relative à la gestion de la sécurité des denrées alimentaires

qui est de plus en plus exigée dans les marchés internationaux et notamment par les grands distributeurs. Au niveau régional, le rapprochement avec l'Union européenne a permis l'adhésion du pays au Comité Européen de Normalisation (CEN) pour permettre aux opérateurs marocains de suivre les travaux sur les normes européennes régissant les produits qui les concernent. Des initiatives similaires sont également en cours avec les pays arabes afin d'assurer la compatibilité des normes arabes harmonisées. Plusieurs accords bilatéraux de coopération en matière de normalisation ont également été établis avec les organismes de normalisation en France, aux États-Unis, en Chine ainsi que dans la plupart des pays arabes.

Les initiatives de coopération internationale en matière de normalisation et de certification doivent se poursuivre afin d'assurer la qualité et la conformité des produits agricoles et alimentaires marocains. Elles doivent être au cœur des négociations commerciales actuelles et futures. D'autre part, les agences nationales doivent faciliter la mise en œuvre des règlements techniques et des procédures de mise en conformité. Si la création de l'établissement public autonome IMANOR a contribué au développement de normes et de procédures de mise en conformité harmonisés, il lui incombe également d'informer et de préparer les opérateurs aux changements réalisés. L'élimination des obstacles relatifs aux règlements techniques doit également passer par une politique d'information et de formation, tant au niveau des entreprises qu'au niveau des agences impliquées afin d'être mieux préparé, de mieux conseiller et réagir aux éventuels changements réglementaires.

Les bénéfices des initiatives de coopération internationale en matière de normalisation et de certification ne pourront pas être entièrement exploités si les procédures nationales qui y sont relatives ne sont pas simplifiées et accélérées. Les exportateurs souffrent particulièrement des retards et des coûts élevés liés au contrôle et à l'enregistrement des marchandises. Il convient de simplifier les procédures nationales d'exportation à travers la réduction des documents administratifs ainsi que le regroupement des contrôles et des inspections. Ce travail de simplification doit être mené en concertation avec les différentes agences impliquées notamment l'office des douanes, l'Office national de la sécurité sanitaire des produits alimentaires (ONSSA), l'Établissement autonome de contrôle et de coordination des exportations (EACCE) ainsi que les laboratoires réalisant les tests sanitaires et phytosanitaires. Les procédures peuvent notamment être facilitées et simplifiées grâce à la création de guichets uniques dans les principales régions commerciales. La reconnaissance des institutions publiques de contrôle et d'analyse, notamment à travers l'accréditation des laboratoires nationaux, permettrait d'éviter la multiplication des contrôles tout en assurant la qualité des produits marocains exportés.

À l'importation, les principaux obstacles constatés par les entreprises enquêtées concernent les contrôles et les inspections opérés par les autorités marocaines. Les obstacles rencontrés diffèrent selon le type de contrôles réalisés. L'inspection physique des marchandises est généralement retardée en raison de problèmes relatifs aux infrastructures douanières qui ne permettent pas une fluidité satisfaisante des contrôles. L'inspection technique des produits et de leurs caractéristiques est également très longue mais cette fois en raison du nombre important de formalités et de documents à fournir. Le contrôle douanier des produits agricoles et alimentaires importés au Maroc doit être facilité. Il convient de rationaliser les différentes procédures de contrôle à l'importation, qu'elles soient d'ordre physique, technique ou sanitaire, et de regrouper les agences impliquées autour d'un même point de contrôle en douane.

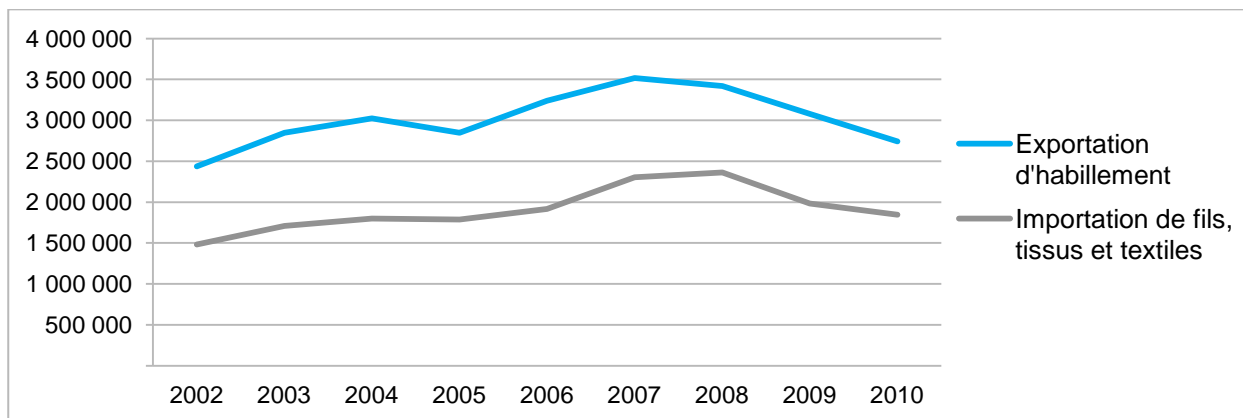
2. Produits textiles et habillement

2.1. Importance du secteur et de sa chaîne d'approvisionnement

L'industrie du textile, de l'habillement et du cuir est l'une des plus importantes au Maroc et représente 4% du PIB. Les entreprises de cette industrie emploient près de 200 000 personnes dans le secteur formel, soit 38% des emplois de l'industrie marocaine, et au moins autant dans le secteur informel selon l'Association marocaine des industries du textile et de l'habillement (AMITH). Cette industrie représente presque un quart des exportations et compte trois grands secteurs : le textile, l'habillement (ou vêtement), et le cuir. L'offre textile marocaine, à la différence de l'habillement, reste relativement modeste, essentiellement orientée vers le marché local. En revanche, les importations ont atteint l'équivalent de 1,8 milliards de \$E.-U. en 2010 (cf. figure 24). Les exportations d'habillement s'élevaient quant à elles à 2,7 milliards de \$E.-U.. Ces exportations ont toutefois connu une baisse depuis 2008 face au recul de la demande européenne. Cette diminution met en lumière la dépendance du secteur textile marocain au marché européen. Il existe

également une forte interdépendance entre les différentes filières du secteur. Les importations de textiles sont étroitement liées aux exportations d'habillement. Enfin, le secteur du cuir demeure également modeste dans le commerce marocain même s'il est largement utilisé dans l'industrie de la confection, notamment celle des chaussures.

Figure 24. Evolution du commerce de produits textiles et habillement, en milliers de \$E.-U.

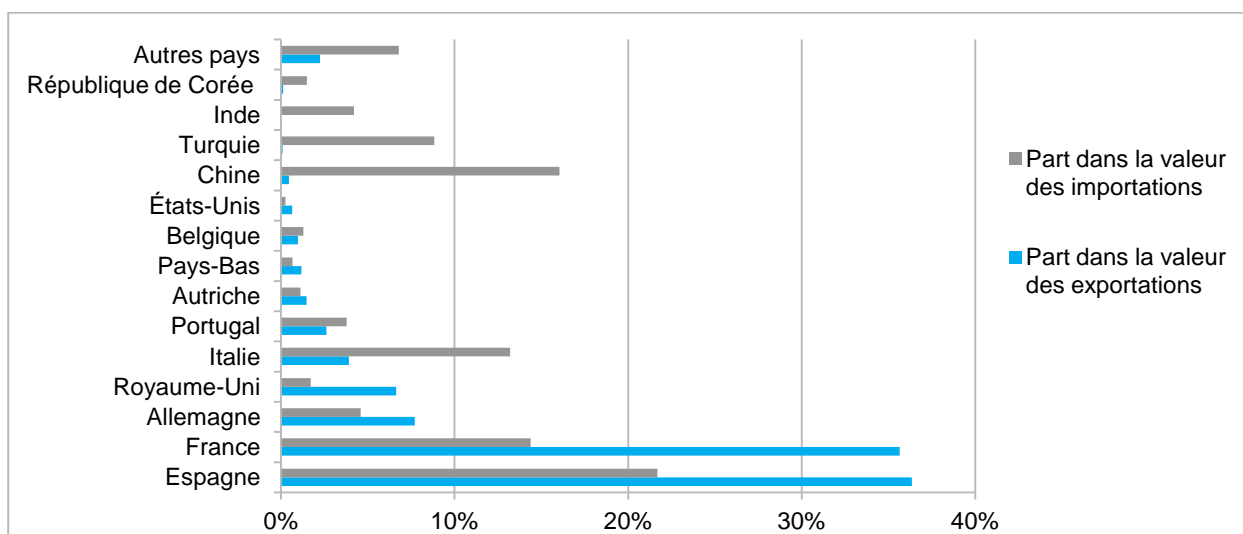


Source : Calculs de l'ITC sur la base de données Trade Map, 2010.

Les exportations portent majoritairement sur des articles d'habillement qui sont fabriqués à partir de maille ou de chaîne de trame. Les produits en maille représentaient environ un quart de l'ensemble des exportations du textile-habillement en 2010. Les produits en maille concernent principalement les T-shirts et les pullovers tandis que les pantalons constituent les principaux produits de confection exportés en 2010. A l'import, les principaux produits en 2010 étaient les tissus de coton, les tissus en fil synthétique et artificiel dit « tissu de FTS » et les étoffes.

Les principaux clients dans ce secteur sont l'Espagne et la France qui absorbaient chacun plus d'un tiers des exportations du secteur en 2010 (cf. figure 25). Le reste des exportations se répartit entre d'autres pays de l'UE dont le Royaume-Uni, l'Allemagne ou l'Italie ainsi que des pays hors de l'UE comme les États-Unis. A l'importation, l'Espagne et la France figurent également parmi les principaux fournisseurs du Maroc, mais l'UE n'a pas le monopole car les pays d'Asie, notamment la Chine et l'Inde, représentent également d'importants fournisseurs pour le secteur. Les principaux produits importés sont des tissus pour l'industrie de l'habillement.

Figure 25. Principaux clients et fournisseurs de produits textiles et habillement, 2010



Source : Calculs de l'ITC sur la base de données Trade Map, 2010.

L'enquête sur les MNT au Maroc a porté sur 220 entreprises exportatrices et 34 entreprises importatrices de produits textiles, habillement et cuirs. Elle distingue les produits transformés, produits de l'habillement, qui regroupe les vêtements et les produits en cuirs comme les chaussures, et qui sont généralement exportés par le Maroc, des produits non transformés c.-à-d. le textile dont les fils et les tissus, et le cuir, qui sont principalement importés. Ces entreprises ont des perceptions très différentes des mesures non tarifaires et autres obstacles au commerce selon leur activité. Les exportateurs interviewés sont relativement peu affectés par des MNT contraignantes et d'autres obstacles au commerce alors que la majorité des importateurs interviewés font face à de tels obstacles. Il est important de considérer les mesures rencontrées par les importateurs et par les exportateurs dans leur ensemble du fait de l'interdépendance des filières dans ce secteur. En outre, les obstacles auxquels font face les importateurs de textiles peuvent avoir un effet négatif sur la production et l'exportation des vêtements. L'ensemble des résultats de l'enquête dans ce secteur figure dans l'appendice V. Les données recueillies auprès de l'échantillon des entreprises ont été mises en contexte et complétées par des entretiens avec les responsables de l'AMITH³² qui apportent un nouvel éclairage sur la perception des obstacles au commerce pour les « textiliens » marocains.

Un tiers des exportateurs de vêtements et autres produits textiles rencontre des obstacles au commerce. Les principales MNT contraignantes sont appliquées par le Maroc et portent sur les formalités d'enregistrement et de contrôle des produits (cf. figure 18, page 29). Les entreprises se sont également plaintes de certaines exigences techniques appliquées par leurs partenaires étrangers.

2.2. MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires aux exportations

Les exportations d'habillements et autres produits textiles semblent relativement peu contraintes par des règlements étrangers (cf. tableau F en appendice V). Les seules mesures jugées contraignantes par les entreprises interviewées concernent les exigences européennes en matière de traçabilité des produits, perçue comme trop rigoureuse, ainsi que les procédures d'enregistrement des importateurs. Il existe notamment une procédure obligatoire d'enregistrement appelée EORI (Economic Operator Registration and Identification) qui consiste à immatriculer toute opération douanière dans un État membre de l'Union européenne. Cette procédure est particulièrement exigeante pour les opérateurs économiques n'ayant jamais accompli de formalités douanières dans l'UE car ils doivent établir une demande d'octroi de numéro EORI en remplissant une demande d'immatriculation. Cette opération doit être réalisée dans un bureau de douane principal ou un pôle d'action économique (PAE) de la direction régionale des douanes où ils réalisent leur première opération dans l'Union européenne. Cette procédure peut engendrer des retards au niveau des douanes européennes mais de tels problèmes restent, selon l'enquête, relativement rares.

Éclairage de l'Association marocaines des industries du textile et de l'habillement (AMITH)

Interrogés au sujet des obstacles non tarifaires dont souffre le secteur, les responsables de l'AMITH confirment d'une certaine manière les résultats de l'enquête et apportent certaines explications.

Selon les responsables rencontrés, il est vrai que les entreprises du secteur sont relativement peu touchées par des obstacles non tarifaires mais ils reconnaissent également que les jeunes entreprises, qui n'ont pas toujours connaissance de toutes les procédures à suivre, sont beaucoup plus sensibles à de tels obstacles. Deux éléments expliquent cette relative facilitée à l'exportation. Tout d'abord, les entreprises marocaines du secteur jouissent d'une longue expérience dans l'exportation sur les marchés européens qui semble leur avoir permis de se familiariser avec les MNT appliquées par les partenaires. Bien que certains exportateurs continuent de rencontrer des difficultés sur ces marchés, notamment en matière d'enregistrement auprès des douanes européennes, ou vis-à-vis des règlements sur l'origine des matières et des éléments appliqués par les pays européens, il s'agit de cas marginaux qui concernent bien souvent de nouvelles entreprises entrant sur le marché. D'autre part, il existe de nombreuses collaborations avec les autorités douanières afin de faciliter les procédures d'exportation et d'importation. Il existe notamment un comité regroupant la douane, l'AMITH ainsi que les représentants de l'administration fiscale et de l'Office des changes qui vise à coordonner les actions au niveau des importations et des exportations des produits du

³² L'Association marocaine des industries du textile et de l'habillement (AMITH) compte plus de 880 membres parmi les 1 348 que compte le secteur. Ces entreprises représentent 83% du chiffre d'affaires du secteur, 93% de ses exportations et 80% des emplois de l'ensemble du secteur. Elle a été créée en 1960 comme la première association professionnelle pour le secteur du textile-habillement. (Informations tirées d'une plaquette de l'AMITH). D'autres détails sur l'association et ses membres sont disponibles à l'adresse suivante : www.textile.ma.

textile et de l'habillement. Ainsi, par exemple, le formulaire d'engagement à l'importation où les entreprises importatrices étaient identifiées grâce à leur numéro de registre de commerce, a été corrigé par l'ajout de l'identifiant fiscal afin que la Direction des impôts puisse être informée des rectifications et redressements apportés par la douane et agir en conséquence dans le cadre de ses champs d'intérêt et de compétence.

En ce qui concerne les principales mesures non tarifaires rapportées par les exportateurs, les responsables de l'AMITH confirment que certains obstacles persistent mais que certaines améliorations ont également été observées notamment en matière de contrôle douanier. Cependant les exportateurs enquêtés se sont particulièrement plaints de ces contrôles et des autres procédures de dédouanement jugées trop longues et trop coûteuses. Selon l'AMITH, il y a bien eu certains problèmes en douane notamment lors du lancement de la BADR qui dut même être momentanément suspendu, mais ces problèmes ont été progressivement résolus. Ainsi, le système BADR qui semblait être la source de la plupart des problèmes cités par les entreprises de l'échantillon du fait de ses pannes fréquentes au début, fonctionne actuellement correctement, selon les dires des responsables de l'AMITH, et apporte de nombreuses améliorations et une grande convivialité d'utilisation par rapport au système antérieur SADO. Afin de faciliter, à l'avenir, de tels changements il conviendrait d'apporter davantage de formation et d'information aux entreprises.

Les responsables de l'AMITH ont également expliqué comprendre que certaines des entreprises des régions non équipées d'un port « mouillé » comme Fès et Marrakech continuent de souffrir de certains problèmes à l'exportation. En effet, ces entreprises sont contraintes de passer par les ports de Tanger et de Casablanca avec tout ce que cela occasionne en termes de coûts et de retards. Cependant, ces entreprises ont la possibilité de recourir au dédouanement à domicile pour éviter ces problèmes.

Au-delà des résultats de l'enquête, les responsables de l'AMITH considèrent que le secteur fait face à deux principaux problèmes à l'exportation dont la résolution permettrait d'augmenter la compétitivité internationale des entreprises marocaines. En effet, le coût des facteurs de production au Maroc aujourd'hui ne confère plus aux entreprises du secteur d'avantages particuliers par rapport aux pays concurrents et, pour augmenter ladite compétitivité, il est souvent nécessaire de chercher d'autres actions. Il convient notamment d'intervenir sur :

- Les règles d'origine sur le marché européen qui diffèrent selon le mode de transformation des produits exportés. Les « textiliens » marocains s'expliquent mal pourquoi la confection plus l'impression confère l'origine marocaine aux produits exportés en Europe, les dispensant ainsi de payer des droits de douane, alors que la confection plus la teinture ne la confère pas. En effet, quand le tissu est importé d'un pays non européen (ou méditerranéen dans le cadre d'Euromed), il doit subir une double transformation lui ajoutant une valeur d'au moins 52% pour pouvoir être considéré d'origine marocaine. Or, quand l'une des deux transformations porte sur l'impression, le produit a automatiquement l'origine marocaine sans considération du taux de la valeur ajoutée locale. Si cette approche était également adoptée pour la teinture cela augmenterait considérablement la compétitivité sur les marchés européens des produits teints au Maroc à partir de tissus importés. Il conviendrait, selon eux, d'élargir les conditions d'origine des produits marocains sur les marchés européens afin que les produits textiles marocains obtiennent le statut de production nationale quels que soient la méthode et le procédé de transformation. La même proposition s'applique également aux jeans. Ces derniers sont fabriqués à partir de tissus importés de Turquie et qui sont d'une qualité supérieure à ce que demande le client européen. Or, il serait possible de produire ces jeans en utilisant des tissus asiatiques meilleur marché, mais conformes aux besoins de la clientèle. Or, dans ce cas, les produits doivent subir une double transformation au Maroc portant leur valeur ajoutée locale à 52% au moins. Les industriels marocains souhaiteraient que le délavage, en plus d'une autre

« Il y a une sorte de diabolisation de la douane [marocaine] par certaines entreprises incapables de rencontrer les délais de leurs partenaires étrangers. [...] La douane a fait de grands efforts pour se moderniser et assouplir les procédures même s'il reste encore des efforts à faire. »

Un importateur/exportateur
et membre de l'AMITH
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

« L'enregistrement à l'exportation n'est un obstacle que pour les exportateurs épisodiques qui ont besoin d'obtenir un code de la douane pour pouvoir faire leur déclaration. »

Un importateur/exportateur
et membre de l'AMITH
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

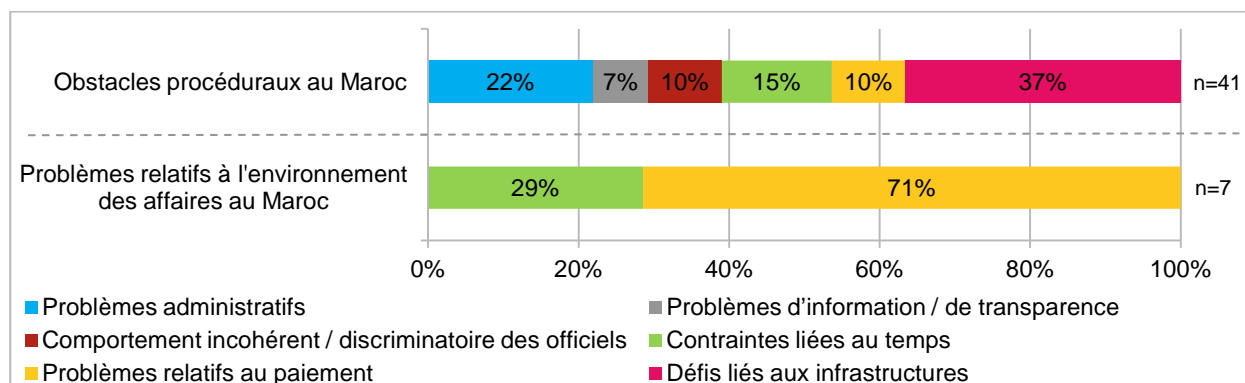
transformation comme la confection, puisse conférer automatiquement l'origine marocaine aux produits pour leur permettre d'entrer sur le marché européen en franchise des droits de douane³³.

- Le transport international qui continue de représenter un coût important pour le secteur. Les textiliens marocains relèvent que le transport continue de leur poser un certain nombre de problèmes. Ils soulignent avec satisfaction qu'aujourd'hui leurs produits sont considérés comme des produits « périssables » au niveau de leur traitement au moment du passage des frontières et qu'ils ne sont plus relégués au profit des produits agricoles et alimentaires. Cependant, ils déplorent la cherté du transport, qui grève leur compétitivité, et surtout au niveau de la traversée du détroit de Gibraltar qui est l'une des plus chères au monde malgré la courte distance qu'elle couvre. Il convient d'entamer des négociations sur la facilitation du transport de marchandises au niveau régional avec les autorités concernées mais aussi avec les entreprises de transport afin de faciliter les procédures aux frontières pour les transporteurs et d'éviter ainsi les pratiques abusives et anticoncurrentielles.

2.3. MNT contraignantes appliquées par le Maroc aux exportations

Si les mesures en vigueur sur les marchés étrangers semblent peu contraignantes, il n'en est pas de même avec les règlements nationaux en matière d'enregistrement et d'inspection des marchandises avant leur expédition (cf. figure 18, page 29). Ces mesures génèrent bien souvent des obstacles procéduraux au Maroc (cf. figure 26). Il s'agit tout d'abord de contraintes relatives aux infrastructures que les entreprises associent généralement au processus d'enregistrement à l'exportation, ainsi que des lourdeurs et retards administratifs.

Figure 26. Obstacles aux exportations de produits textiles et habillement



Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

Enregistrement des exportations en douane et système BADR

Les exigences d'enregistrement à l'exportation semblent particulièrement contraignantes pour les exportateurs de vestes en bonneterie et de pantalons. Les obstacles observés par les entreprises interviewées résident non pas dans la rigueur de l'enregistrement mais dans sa mise en œuvre via un système informatisé (cf. encadré 3 ci-après) qui, de l'avis des répondants, est fréquemment en panne (défis liés aux infrastructures). Ces pannes génèrent des retards d'environ un à deux jours, ainsi que des coûts de magasinage supplémentaires qui grèvent la compétitivité des entreprises. Selon l'AMITH, le passage au système informatisé a en effet conduit à des tracasseries au début de sa mise en service mais ces problèmes ont depuis été résolus et le système s'est montré plus pratique que l'ancien processus de dédouanement. D'autre part, certains répondants ont souligné la non-homogénéité du système de déclaration entre les services douaniers de Casablanca et ceux de Tanger.

³³ Il convient de noter qu'une nouvelle directive de l'Union européenne en date du 14 avril 2011 autorise le cumul d'origine pour les produits textiles entre les pays suivants : Albanie, Algérie, Bosnie-Herzégovine, Croatie, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Mauritanie, Monaco, Monténégro, Autorité palestinienne, Syrie, Tunisie et Turquie. Cependant, la plupart des tissus utilisés par les entreprises marocains sont importés d'Asie.

Encadré 3. Base automatisée des douanes en réseau (BADR)

Mise en service dans sa version complète le 5 janvier 2009, la BADR a pour vocation de gérer l'ensemble du circuit de dédouanement et prend ainsi en charge la totalité des procédures douanières dans le cadre d'un processus global, intégré, fiable et sécurisé.

Un système de dédouanement via Internet pour :

- Les opérateurs économiques : personnes physiques et morales appelées à établir des déclarations en douane pour leur propre compte ou pour celui de leurs clients.
- Les agents douaniers chargés de traiter les opérations de dédouanement.

Des atouts intrinsèques

- Commodité et facilité à l'utilisation.
- Accès banalisé en tout lieu et en tout temps.
- Sécurité renforcée.
- Richesse et exploitabilité des données stockées.

Un système en phase avec les besoins des opérateurs économiques

- Dématérialisation poussée, réduisant de fait les démarches au guichet et permettant des gains en temps et en coûts.
- Transparence et sécurité des transactions : tout en étant banalisée, la BADR reste néanmoins hautement sécurisée et intègre une plateforme de certificats électroniques conforme aux standards en la matière et aux prescriptions de la loi sur la signature électronique.
- Restitution de l'information, alerte et suivi en ligne : l'opérateur, utilisateur de la BADR, a accès, en ligne, à toutes les données utiles qui lui permettent d'être tenu informé sur le déroulement de ses opérations en douane.
- Autonomie de l'entreprise pour la gestion de ses déclarants.

Source: www.douane.gov.ma.

Inspection des exportations et obstacles procéduraux

Bien que l'application d'inspections semble légitime pour les besoins de protection de la vie et la santé humaine, les formalités qui y sont liées affectent une grande partie des entreprises. La vérification des marchandises se fait par une sélection automatique des exportations selon deux modes (« admis pour conforme » ou « visite physique ») et ce, sur la base de l'évaluation des risques. Les répondants déplorent en particulier les retards occasionnés par les inspections ainsi que les comportements parfois arbitraires des agents en charge de leur mise en œuvre. Estimée en moyenne à une journée, l'inspection des produits peut prendre jusqu'à 7 jours selon certaines entreprises interviewées. La douane est impliquée dans deux tiers des obstacles rapportés par les entreprises du secteur. Interrogée sur ces problèmes, la douane rappelle l'utilité de tels contrôles et indique qu'en 2011, environ 11% des marchandises importées et 10% des produits exportés ont subi un contrôle physique. Toutes les autres opérations sont « admises pour conforme », leur contrôle se limitant à l'étude documentaire. Les entreprises jugent cependant qu'il y a trop de documents à fournir et trop de contrôles. Certains opérateurs déplorent également des problèmes d'accès à l'information appropriée.

« Nous souffrons beaucoup de la lenteur d'inspection. Le comportement contraignant des inspecteurs [de la douane marocaine] provoque des retards. »

Un exportateur de vêtements
vers le Royaume-Uni
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

« Les inspections [effectuées par la douane au Maroc] avant l'exportation de la marchandise sont trop longues et nécessitent un nombre important de documents relatifs à l'origine et à la traçabilité du produit. »

Un exportateur de tissus imprimés
vers la France
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

Enfin, certains exportateurs du secteur se sont plaints des taxes à l'exportation. Il semble s'agir, selon l'AMITH, d'une redevance que les entreprises doivent payer à l'occasion de chaque déclaration. Le montant de cette redevance informatique est cependant relativement faible (100 DH) et ne doit pas limiter les capacités d'exportation des entreprises. Il existe également une taxe applicable aux marchandises importées en admission temporaire pour être transformées et réexportées, mais dont la période de transit excède les deux années maximums exigées. Il s'agit donc d'une taxation à l'importation et non à l'exportation.

2.4. MNT contraignantes et obstacles aux importations

En 2010, les importations du secteur représentaient 2 318 millions \$E.-U. soit 9% de l'ensemble des importations marocaines. Lors de l'enquête, 34 entreprises ont participé aux entretiens téléphoniques, et 27 entreprises ont ensuite expliqué en détail, lors d'entretiens en face-à-face, les obstacles non tarifaires auxquels elles sont confrontées.

À l'importation, plus de la moitié des mesures contraignantes rencontrées par les entreprises sondées concernent des exigences en matière d'inspection physique des marchandises (cf. figure 19, page 30). Les autres mesures portent sur les procédures de mise en conformité, notamment les exigences en matière d'essai et l'évaluation en douane. Ces mesures semblent liées dans la mesure où l'inspection technique (évaluation de la conformité) et physique (contrôle des marchandises) et l'évaluation en douane des marchandises se déroulent généralement au même moment et au même endroit.

Inspection et déclaration des importations

Le contrôle des marchandises est motivé par les besoins de lutte contre le trafic d'armes et de stupéfiants renforcés dans le cadre de la lutte contre le terrorisme, ainsi que par la nécessité de s'assurer de la valeur déclarée par les importateurs dont certains recourent à la sous-facturation. Pour les entreprises, ces inspections sont trop fréquentes et trop longues. De plus, les retards occasionnés se trouvent exacerbés par les pannes du système BADR (défis liés aux infrastructures), qui peuvent aller d'une journée à une dizaine de jours, et qui engendrent des coûts supplémentaires de magasinage. La déclaration des importations semble parfois assimilée à l'enregistrement des marchandises en douane, qui, à l'import comme à l'export, a souffert de sérieux défis lors de l'informatisation du système. Ces problèmes sont, selon l'AMITH, rentrés dans l'ordre avec le temps. Les entreprises nécessitent toutefois un accompagnement dans leurs premières démarches et le système doit bénéficier d'un suivi et d'une maintenance régulière.

Exigences en matière d'essai

Les exigences en matière d'essai semblent surtout contraignantes pour les entreprises transitaires qui importent de la laine, du tissu de laine, du coton et du tissu en coton, depuis la Chine mais également depuis la France, l'Espagne, l'Italie ou encore l'Égypte. Si certains importateurs interrogés comprennent le bien-fondé de la mesure, ils contestent les retards occasionnés par les laboratoires pour la délivrance du certificat de conformité qui peut prendre jusqu'à 21 jours. Les produits textiles font partie des produits soumis à l'application de règlements techniques et un certificat de conformité est exigé à leur importation à défaut duquel ils risquent d'être refoulés à la frontière³⁴. Selon les responsables de l'AMITH et de la douane contactés dans le cadre de cette étude, la fréquence des analyses trouve sa justification dans le besoin de lutter contre l'importation de certains tissus et matériaux traités par des produits et matières nocifs à la santé des utilisateurs comme par exemple les colorants azoïques utilisés par certains exportateurs asiatiques et qui sont cancérigènes.

« Le délai d'attente dépasse même 21 jours pour les analyses [effectuées au Maroc par le laboratoire] LPEE. »

Un importateur de tissus de lin depuis la France (Enquête de l'ITC sur les MNT)

Évaluation en douane

Selon les autorités la valeur transactionnelle est utilisée dans le cas d'environ 90% des importations. Cependant, dans le cas d'un doute sur la valeur déclarée du produit importé, l'importateur ou son déclarant

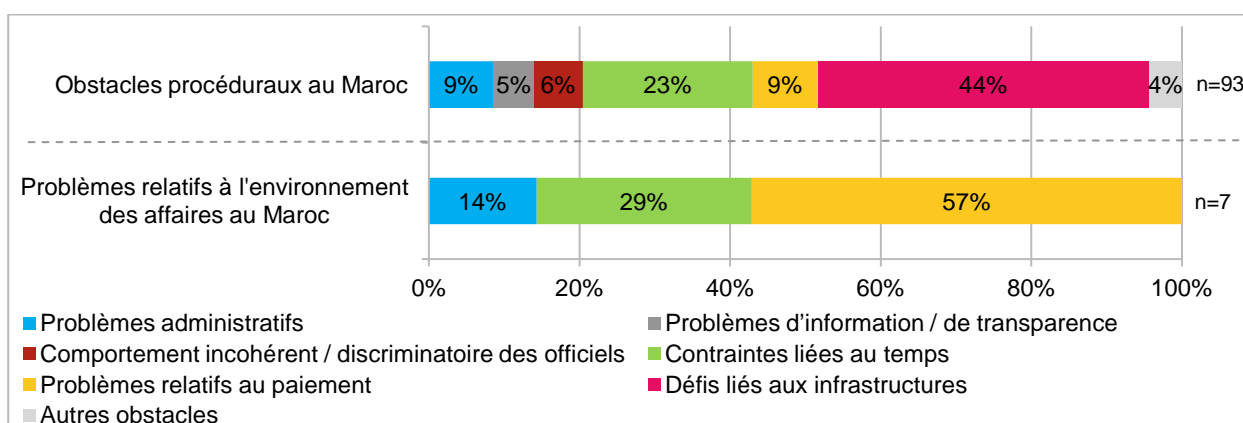
³⁴ OMC, op. cit. Page 54.

est invité à produire les justificatifs complémentaires pour prouver ladite valeur. À défaut, ou si les justificatifs ne sont pas satisfaisants, la douane procède au redressement de la valeur selon les méthodes prévues par l'Accord sur l'évaluation en douane de l'OMC. Selon l'enquête, les importateurs se plaignent surtout des retards dans l'établissement de la valeur, de même que le comportement arbitraire des agents d'évaluation.

Autres MNT contraignantes et obstacles procéduraux

Les règlements nationaux ne sont généralement pas contraignants en soi mais engendrent de nombreux obstacles procéduraux (cf. figure 27). Les contrôles, qu'ils soient physiques ou techniques, sont liés aux infrastructures nécessaires et à la formation des agences impliquées. De même, l'évaluation en douane est encadrée au niveau national et international afin d'éviter toutes pratiques déloyales mais sa mise en œuvre dépend fortement du comportement des agents. D'autres obstacles peuvent également apparaître tout au long du processus d'importation, notamment lors du transport des marchandises. Certains importateurs ont, par exemple, rapportés que les compagnies maritimes exigeaient que les documents soient rédigés en français et en arabe, provoquant des délais et des frais supplémentaires. L'environnement des affaires au Maroc semblent également pénaliser les importations du secteur. En outre, quelques entreprises ont témoigné de la corruption qui pouvait sévir dans certaines agences.

Figure 27. Obstacles aux importations de produits textiles et habillement



Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

En général, le passage en douane semble particulièrement difficile pour les produits importés. Les douanes sont impliquées dans la plupart des obstacles rapportés. D'autres organismes sont également cités par les opérateurs comme MARS Maroc, Somaport, LPEE et le Ministère de l'industrie, du commerce et des nouvelles technologies. Il est toutefois étonnant que la plupart des opérateurs interrogés sur les raisons des contraintes rencontrées rapportent ne pas en comprendre le bien-fondé. Nous estimons à cet égard qu'en plus d'un effort de facilitation des procédures relatives aux règlements exigés, les responsables doivent également faire preuve d'une plus grande transparence auprès des opérateurs.

Éclairage de l'AMITH

Nos entretiens avec les responsables de l'AMITH apportent un éclairage important aux conclusions tirées de l'étude auprès des entreprises. Tout d'abord, en ce qui concerne la fréquence des contrôles à l'importation soulignée par les entreprises enquêtées comme étant une source de retard et de comportements incohérents, l'AMITH assure que les procédures de ces contrôles s'améliorent progressivement et que les retards dus à ces contrôles se réduisent. D'autre part, les exigences d'essai sont dues au fait que certains produits importés sont traités aux colorants azoïques qui sont des matières cancérigènes, d'où la nécessité de les astreindre à l'obligation d'obtenir un certificat de conformité. Les tests sur les colorants azoïques n'étant pas effectués au Maroc, un échantillon doit être envoyé en Turquie pour soumission aux tests appropriés, ce qui explique les retards

« Au lieu d'importer les tissus de qualité, certaines entreprises importent des tissus de mauvaise qualité de pays asiatiques et les traitent avec des colorants azoïques qui sont des facteurs cancérigènes, d'où le besoin de soumettre ces tissus à des tests et des essais pour protéger le consommateur marocain. »

Un importateur-exportateur de tissus
et membre de l'AMITH
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

rapportés au moment de la collecte de nos données. Cependant, depuis une année environ, ces tests sont effectués au Maroc, ce qui a réduit considérablement les délais d'attente. Le laboratoire LPEE qui procédait à certains tests, les faisait par défaut en l'absence d'autres laboratoires équipés pour les faire. Actuellement, ces tests sont effectués par d'autres laboratoires et ne génèrent plus de retards importants comme c'était le cas auparavant.

2.5. Résumé et recommandations

L'industrie du textile et de l'habillement (y compris le cuir) représente plus d'un tiers des emplois industriels et constitue l'un des principaux secteurs d'exportation. Le dynamisme du secteur dépend fortement de la demande étrangère mais aussi de l'approvisionnement en matière première et produit intermédiaire. L'interdépendance des filières souligne la vulnérabilité du secteur face aux mesures non tarifaires dont l'impact peut aussi bien entraver les exportations d'habillement que les importations de textile. L'enquête de l'ITC révèle en effet qu'environ un tiers des exportateurs et deux tiers des importateurs du secteur sont affectés par des obstacles non tarifaires. La différence de perception des entreprises s'explique en partie par la spécificité des obstacles rencontrés selon les filières. Cela confirme également le besoin de politiques globales de développement tout comme de stratégies ciblées de soutien des différentes filières.

Il convient, dans un premier temps, d'intervenir sur les problèmes transversaux du secteur. En outre, la majorité des entreprises interviewées ont témoigné faire face à de nombreuses difficultés lors de l'enregistrement et du contrôle des marchandises appliqués par le Maroc aux exportations et aux importations. L'enregistrement des produits au Maroc se fait via le système douanier informatisé BADR qui a connu de nombreuses pannes lors de son lancement et demeure complexe pour les nouvelles entreprises l'utilisant. Il semble qu'après une période d'ajustement le système fonctionne normalement et ait permis un gain considérable de temps par rapport à l'ancien système, grâce également au travail d'encadrement et de vulgarisation effectué par l'AMITH en collaboration avec la douane. Il convient de continuer les efforts de facilitation et de simplification des procédures d'enregistrement des marchandises, à l'exportation comme à l'importation. Cela pourrait notamment passer par la création d'antennes régionales de l'AMITH et le renforcement des infrastructures et des capacités dans les régions où les procédures semblent poser le plus de problèmes, notamment à Fès et à Marrakech. La formation des agents et des opérateurs, en particulier les nouvelles entreprises, et la disponibilité et mise à jour des informations constituent également des éléments importants pour la bonne compréhension et utilisation du système.

D'autre part, les contrôles des marchandises imposés par le Maroc aux exportations comme aux importations sont trop longs et trop fréquents. De nombreux documents sont nécessaires et de nombreuses agences sont impliquées dans la délivrance et la vérification de ces documents. Il convient également de simplifier et de faciliter les formalités d'inspection pour les exportations comme pour les importations. Les autorités peuvent regrouper les différents agents compétents dans un même lieu de contrôle, comme par exemple un guichet unique. Il conviendrait également de réviser les différents documents relatifs aux inspections afin d'éviter les éventuelles répétitions d'informations et de les simplifier. La vulgarisation des procédures peut, ici aussi, faciliter le processus du côté des entreprises qui, grâce à un guide ou un point d'information, seront mieux préparées aux formalités qui les attendent. Les opérateurs accepteraient également mieux les formalités qui leur sont demandées. En ce qui concerne le cas particuliers des analyses en laboratoire, les procédures doivent également être facilitées grâce par exemple à une formation continue des agents aux nouvelles procédures notamment celles des pays européens mais aussi celles du Maroc. Les points de contrôle et les agences responsables des contrôles et des analyses doivent s'adapter à la sophistication et modernisation des normes et procédures des pays partenaires, et ont besoin pour cela des ressources humaines et matérielles appropriées. L'accréditation ou la certification des agences de contrôle, notamment des laboratoires nationaux, permet également d'éviter la duplication des analyses et apporte un gage de qualité aux produits marocains. Enfin, les autorités doivent continuer à surveiller les pratiques arbitraires et la corruption dans les agences en contact direct avec les exportateurs et importateurs.

A l'exportation, les règles d'origine imposées par les pays partenaires détériorent également la compétitivité des entreprises, selon l'AMITH. Certains produits marocains ne bénéficient actuellement pas des préférences tarifaires octroyées, entre autre, par l'Union européenne aux autres produits du secteur en raison de leur processus de fabrication. L'association des professionnels du textile et de l'habillement préconise de renégocier les règles d'origine avec l'UE afin d'élargir les conditions d'origine notamment pour le délavage des

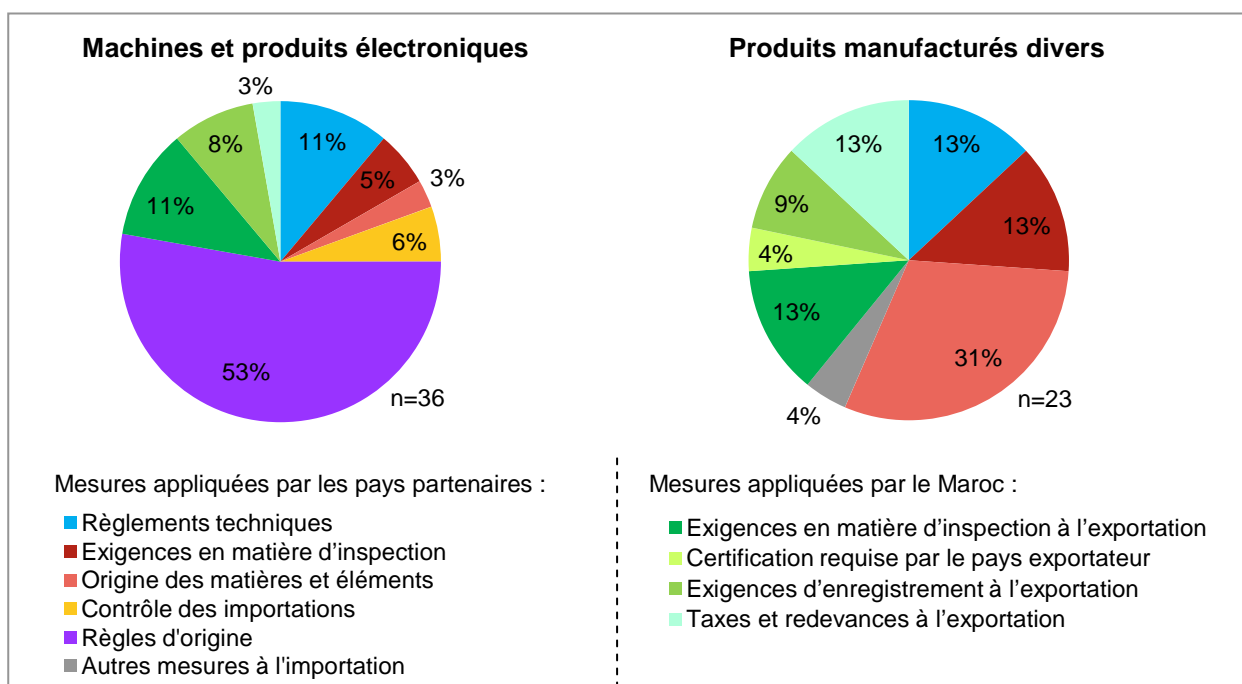
jeans et la teinture du tissu afin que ces activités de transformation confèrent de facto l'origine marocaine aux produits exportés qui pourront dès lors bénéficier des préférences tarifaires octroyées par les pays partenaires. L'association déplore également le coût du transport dans les différentes filières du secteur qui pèsent sur le développement du commerce dans la région. Les politiques de transport doivent tenir compte des besoins des entreprises et doivent se faire au niveau régional pour être réellement efficace.

À l'importation, aux obstacles relatifs à l'inspection physique et technique des marchandises s'ajoute des problèmes lors de l'évaluation en douane des produits par les autorités nationales. Cette formalité est victime des retards et des comportements arbitraires en douane. La mauvaise évaluation en douane d'un produit présente des problèmes qui peuvent être aussi importants que le droit de douane effectivement perçu. Il est primordial que les règles multilatérales sur l'évaluation en douane soient appliquées et qu'un contrôle indépendant soit réalisé pour veiller aux mauvaises pratiques. La transparence de l'information et la formation devrait également permettre d'une part de mieux faire comprendre aux entreprises l'intérêt des procédures mais également de faciliter leur mise place. Les politiques commerciales et industrielles doivent soutenir la facilitation des importations de produits intermédiaires et de matières premières qui sont vitales au développement de la production national et des exportations.

3. Autres produits manufacturés

Cette section propose l'analyse des résultats de l'enquête pour les autres secteurs manufacturés (produits manufacturés hors textile, habillement et cuirs). Plus de 400 entreprises, dont 255 exportatrices, ont été interviewées dans ces secteurs. Environ 40% d'entre elles font face à des MNT contraignantes et d'autres obstacles au commerce dans leur activité. Cette part est deux fois plus élevée chez les importateurs (60% des entreprises affectées) que chez les exportateurs (30%). Chez ces derniers, de nombreuses différences de perception existent également entre les secteurs. Les exportations des produits manufacturés sont généralement peu entravées par des barrières non tarifaires à l'exception des exportations de machines et de produits électroniques (cf. figure 11, page 20). Cette différence s'explique en partie par la spécificité des règlements appliqués à chaque secteur. On constate notamment que les exportations de machines et produits électroniques souffrent particulièrement des règles d'origine imposées par les pays partenaires (cf. figure 28) alors que les exportations d'autres produits manufacturés sont fortement entravées par les procédures d'évaluation de la conformité étrangères et nationales.

Figure 28. MNT contraignantes pour les exportations des autres produits manufacturés



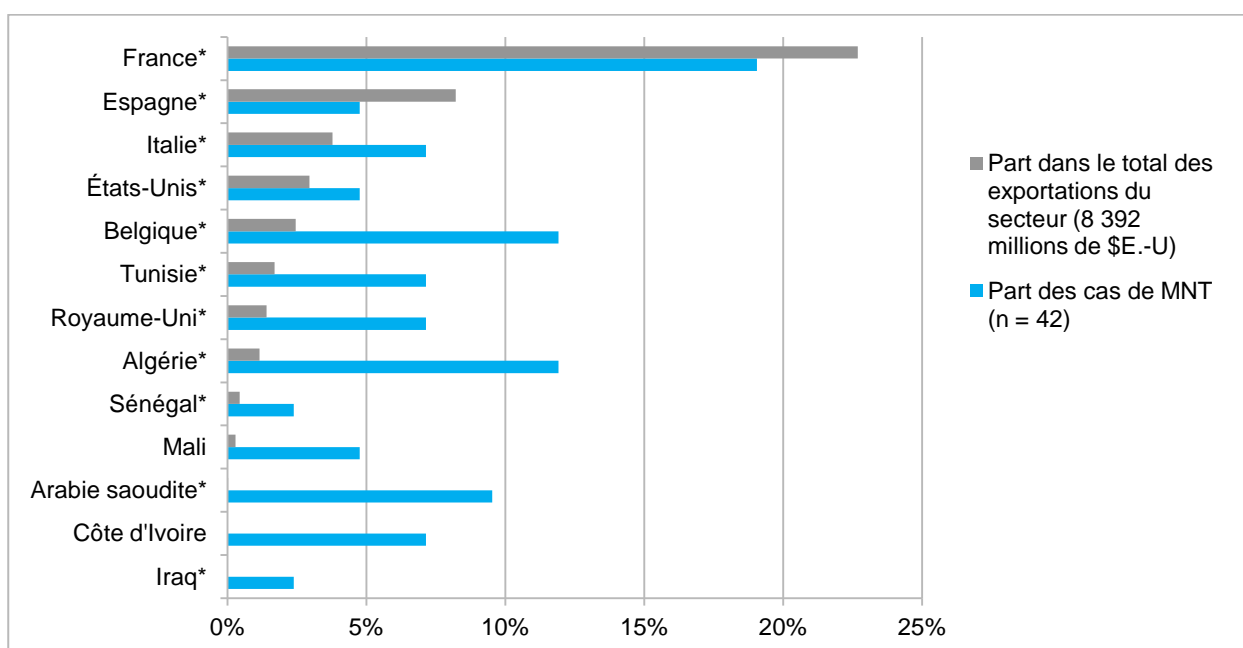
Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

Afin de mieux comprendre la spécificité des obstacles rencontrés par les entreprises du secteur, nous étudierons en détail le témoignage des 41 entreprises exportatrices et 89 entreprises importatrices qui ont été interviewées en face-à-face. Les résultats détaillés de ce secteur figurent dans l'appendice V.

3.1. MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires aux exportations

À l'exportation, la majorité des MNT contraignantes rencontrées sont appliquées par les pays partenaires. Il s'agit principalement des partenaires traditionnels du Maroc que sont les pays européens et les États-Unis, principaux importateurs de produits manufacturés marocains, mais aussi par de plus petits partenaires commerciaux, notamment des pays arabes dont l'Algérie ou l'Arabie saoudite, et des pays africains dont la Côte d'Ivoire et le Mali (cf. figure 29). La majorité des transactions avec ces partenaires se font dans le cadre d'accords commerciaux préférentiels. Ces accords portent généralement sur la réduction des tarifs douaniers mais aussi sur les mesures non tarifaires. Les négociations dans le domaine des MNT ne semblent cependant pas avoir d'effets significatifs sur le commerce dans la mesure où les exportations souffrent d'obstacles non tarifaires, qu'il y ait des accords commerciaux ou non.

Figure 29. Pays partenaires appliquant des MNT aux exportations des autres produits manufacturés



Source : Trade Map, 2010 et ITC sur la base des données de l'enquête.

* Pays avec lequel le Maroc a un accord commercial bilatéral, régional ou de préférences non réciproques.

Les principales mesures appliquées par ces pays portent sur les règles d'origine et les procédures d'évaluation de la conformité des produits dont les mesures en matière d'inspection et les exigences relatives à l'origine des matières et des éléments. Les exportateurs ont également rapporté faire face à différents règlements techniques contraignants notamment des exigences sur l'étiquetage et le marquage des produits. Enfin certaines entreprises ont rapporté subir des contrôles contraignants à l'étranger. Ces mesures sont à l'origine de nombreux obstacles procéduraux dans les pays partenaires, mais très peu au Maroc (cf. figure 30). Les autres produits manufacturés sont en effet les seuls produits pour lesquels les mesures appliquées génèrent des problèmes relatifs aux procédures chez les partenaires. Ces problèmes concernent principalement des retards et des lourdeurs administratives qui sont liés aux formalités relatives aux règles d'origine et aux exigences de mise en conformité. Au Maroc, quelques problèmes administratifs et un manque d'information ont également été rapportés.

Règles d'origine

Les problèmes relatifs aux règles d'origine ont été rapportés principalement par des entreprises exportatrices de machines et appareillages mécaniques. Cette mesure est appliquée par de nombreux pays dont l'Algérie, l'Arabie saoudite, la Belgique, la France, les États-Unis ou encore la Tunisie. Les règles d'origine sont bien souvent encadrées par des accords commerciaux bilatéraux ou régionaux avec les pays partenaires qui, de plus, sont signataires de l'accord de l'OMC en la matière (cf. encadré 4). Malgré cela, les entreprises considèrent que l'obtention du certificat d'origine est particulièrement difficile en raison de la complexité de la documentation et la lenteur de l'administration pour la délivrance du certificat d'origine. L'origine des produits manufacturés peut se révéler complexe dès lors qu'ils sont réalisés à partir de nombreuses et différentes pièces comme certains produits électroniques. Bien que les règles soient imposées par les pays partenaires, le Maroc peut aider les entreprises en leur fournissant l'information et la formation utile.

« Les exigences relatives au certificat d'origine requises par les autorités saoudiennes sont trop rigoureuses. Il y a trop de paperasse et les documents sont difficiles à remplir. »

Un exportateur de rouleaux pour convoyeur
vers l'Arabie saoudite
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

Encadré 4. Règles d'origine dans le cadre de l'OMC

Les "règles d'origine" sont les critères appliqués pour définir l'endroit où un produit a été fabriqué. Elles sont un élément essentiel des règles commerciales en raison d'un certain nombre de mesures qui entraînent une discrimination entre les pays exportateurs: contingents, droits de douane préférentiels, mesures antidumping, droits compensateurs (perçus pour compenser les subventions à l'exportation), etc. Les règles d'origine servent aussi à l'établissement des statistiques commerciales, et pour la confection des étiquettes (Fabriqué à/en ...) qui sont apposées sur les produits. [...]

L'Accord sur les règles d'origine fait obligation aux membres de l'OMC de faire en sorte que leurs règles d'origine soient transparentes; qu'elles n'aient pas d'effet de restriction, de distorsion ou de désorganisation sur le commerce international; qu'elles soient administrées d'une manière cohérente, uniforme, impartiale et raisonnable; et qu'elles soient fondées sur un critère positif (autrement dit, qu'elles énoncent ce qui *confère effectivement l'origine et non ce qui ne la confère pas*).

Source: OMC, www.wto.org/french/tratop_f/roi_f/roi_f.htm.

Procédure d'évaluation de la conformité

Les entreprises confrontées à de tels obstacles exportent divers produits manufacturés notamment du parfum, des ouvrages en fer ou acier, des lampes de chevet ou encore des bougies. Les procédures contraignantes concernent essentiellement l'inspection et la traçabilité des marchandises réalisées par les pays européens mais aussi par certains pays voisins du Maroc. Il s'agit bien souvent d'un contrôle physique des documents et des preuves d'origine à fournir notamment dans le cadre des règles d'origine mais aussi pour vérifier la valeur ou la qualité des produits. Les entreprises se plaignent ainsi du nombre élevé de documents et de contrôles dans les douanes des pays partenaires qui engendrent des retards. Pour certaines entreprises interviewées, les retards peuvent aller jusqu'à 15 jours. L'évaluation de la conformité à l'importation représente également des coûts supplémentaires (10 à 15% du coût global selon certaines entreprises) pour la préparation des justificatifs et la recherche de fournisseurs certifiés, et même parfois des blocages et des refoulements des marchandises en cas de non-conformité.

« L'inspection des marchandises à la douane française est trop lente et il y a trop de contrôles : certificat d'origine, factures, valeur du produit, etc. »

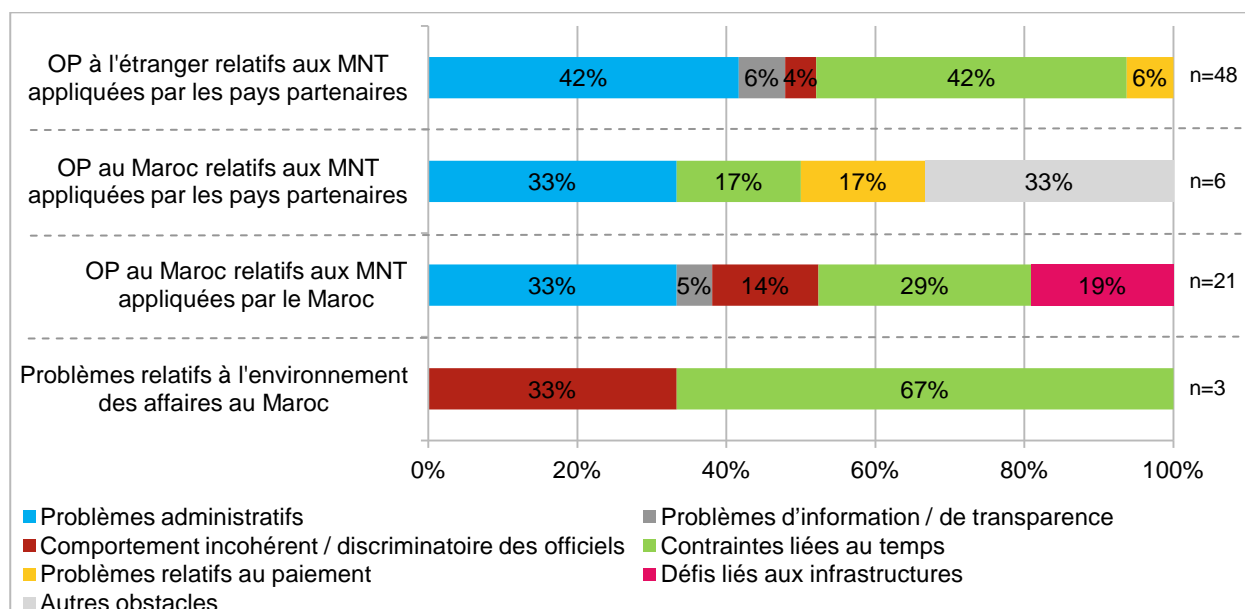
Un exportateur de pièces mécaniques
vers la France
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

Autres mesures appliquées par les partenaires

Les exportateurs du secteur rencontrent, de manière plus isolée, des contraintes relatives aux exigences d'enregistrement des importateurs, de marquage et d'étiquetage des produits, ou encore des exigences relatives à la qualité ou aux propriétés des produits. Ces règlements sont généralement appliqués par les pays de l'Union européenne, de même que par l'Arabie saoudite (pour l'étiquetage et le marquage) qui exige

que les produits distribués sur son territoire portent la mention du pays d'origine en arabe. Cependant, dans le dernier cas par exemple, les exportateurs trouvent qu'il est difficile de traduire les documents en arabe, qu'il y a une multiplicité d'administrations impliquées et que les informations appropriées ne sont pas toujours disponibles.

Figure 30. Obstacles aux exportations des autres produits manufacturés



Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

3.2. MNT contraignantes appliquées par le Maroc aux exportations

Les exportations de machines, produits électroniques et autres produits manufacturés sont entravées par trois principaux types de mesures appliquées par le Maroc (cf. figure 28, page 47). Les exportateurs rencontrent d'une part des difficultés vis-à-vis des procédures d'inspection des produits qui leur sont imposés. D'autre part, l'enregistrement des marchandises semblent également freiner les exportations du secteur tout comme les taxes et redevances qui sont parfois imposées aux entreprises. Toutes ces exigences nationales provoquent des problèmes et des retards administratifs au Maroc et les infrastructures ne sont pas toujours adaptées à leur mise en œuvre (cf. figure 30).

Exigences en matière d'inspection à l'exportation

L'inspection des marchandises avant leur exportation vise à contrôler le contenu des marchandises mais aussi à s'assurer d'éventuels refus une fois expédiées. Si les entreprises interviewées comprennent l'utilité d'une telle mesure, ils rapportent cependant que les procédures mises en œuvre ne sont pas efficaces. Il y a au Maroc trop de contrôles et trop d'agences impliqués ce qui rallonge les délais. D'autres retards ont également été constatés lors du passage au scanner des marchandises car les installations ne sont pas suffisantes. Il conviendrait de réaliser les inspections des différents opérateurs au même endroit et en même temps avant l'exportation de leurs produits. Ces problèmes ont été rapportés par les exportateurs de divers produits manufacturés dont de l'engrais, du verre et ouvrages en verre, du cuivre et ouvrages en cuivre, certaines machines non électriques ou encore des composants électroniques.

« Nous devons obligatoirement scanner les marchandises au port de Casablanca ce qui prend énormément de temps (24-48h). Les infrastructures manquent pour scanner rapidement les marchandises. »

Un exportateur de pistons vers l'Algérie et l'Égypte (Enquête de l'ITC sur les MNT)

Exigences d'enregistrement à l'exportation

L'enregistrement constitue un obstacle au commerce dans tous les secteurs. Les problèmes rapportés par les exportateurs d'autres produits manufacturés portent généralement sur la complexité des formalités de dédouanement d'une part, et les blocages fréquents du système BADR d'autre part. L'application de cette mesure peut prendre jusqu'à trois jours pour certaines entreprises. Les problèmes rencontrés ne sont pas spécifiques aux produits exportés et concernent aussi bien les exportations de chaussures, de produits et appareils médicaux, de même que certains accessoires automobiles. Il est probable que l'exportation de produits nouveaux soit plus difficile dans la mesure où les entreprises ne maîtrisent pas forcément les procédures, notamment la déclaration de la position tarifaire.

Taxes et autres obstacles à l'exportation

Un quart des entreprises du secteur a rapporté faire face à des taxes à l'exportation excessives. Comme nous l'avons vu précédemment, certaines de ces taxes sont en réalité des taxes à l'importation mais qui sont exigées lors de la réexpédition des produits importés. Le Maroc impose en effet des taxes aux entreprises ayant déclaré travailler en admission temporaire (AT) mais n'ayant pas réexporté dans les délais les produits fabriqués à partir des matières importées en AT. Dans ce cas, les entreprises doivent s'acquitter des droits et taxes qu'elles auraient dû payer au moment de l'importation des matières premières admises en AT, en plus des intérêts de retard calculés à partir de cette date, ainsi que des indemnités pour non respect de l'engagement de réexportation. Ces taxes visent à sanctionner ce type de pratiques pour éviter qu'elles ne se généralisent. Il semble toutefois que les informations sur le système d'AT et des taxes sanctionnant le non respect des délais ne soient pas publiées ni disséminées de manière appropriée. Il existe bien quelques taxes à l'exportation, comme une taxe spéciale d'inspection, mais dont le montant ne paraît pas excessif pour les entrepreneurs marocains (100 DH par déclaration).

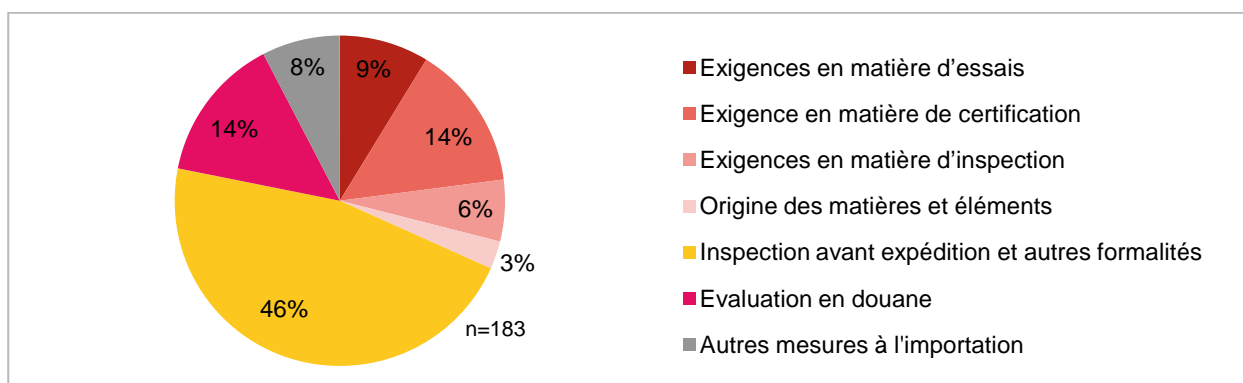
« Les taxes à l'exportation sont élevées et calculées de manière différentes des taxes affichés sur le site de la douane. »

Un exportateur d'ouvrages de vannerie
vers l'Italie
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

3.3. MNT contraignantes et obstacles aux importations

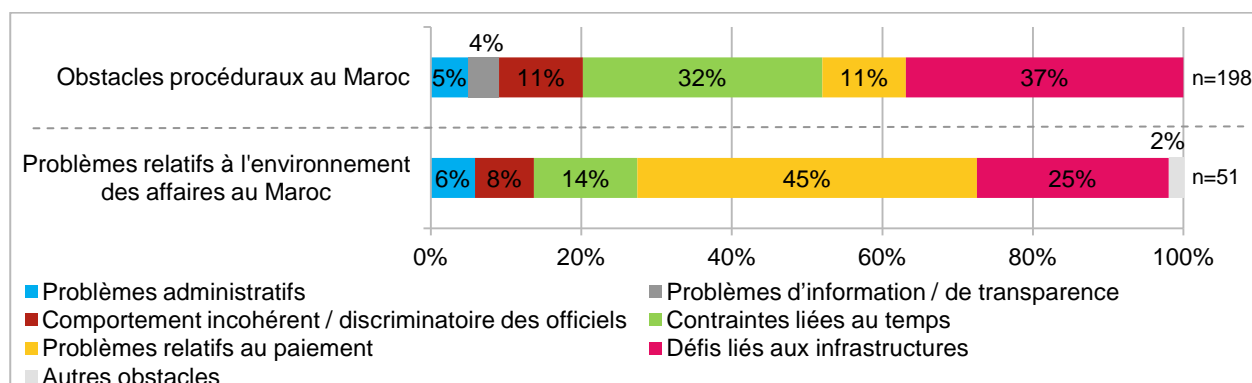
À l'importation, près de la moitié des mesures contraignantes rencontrées concernent l'inspection physique des marchandises. Les importateurs semblent également souffrir de nombreux autres règlements nationaux, notamment en matière d'évaluation de la conformité comme la certification et l'analyse des produits (cf. figure 31) ainsi que de l'évaluation en douane.

Figure 31. MNT contraignantes pour les importations des autres produits manufacturés



Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

Ces mesures s'accompagnent généralement d'obstacles procéduraux au Maroc (cf. figure 32). Les mesures d'inspections sont encore une fois rapportées en lien avec des défis liés aux infrastructures. Ces problèmes, récurrents à travers les secteurs, constituent une entrave majeure aux importations marocaines. De même, les entreprises du secteur se plaignent des retards occasionnés par les différentes inspections effectuées lors de la réception des produits.

Figure 32. Obstacles aux importations des autres produits manufacturés

Source : ITC sur la base des données de l'enquête.

Inspection physique et contrôle des importations

Comme nous l'avons précédemment souligné, cette mesure est la plus durement ressentie par les entreprises. Souvent assimilée aux procédures de dédouanement, elle concerne la quasi-totalité des produits importés par les entreprises interrogées avec toutefois une concentration sur le matériel de transport, les composants électroniques, le cuivre et les ouvrages en fonte, fer ou acier importés. Les obstacles engendrés par cette mesure sont divers. Les principaux défis concernent la complexité du système BADR, les retards que cela occasionne pour la levée des marchandises et les coûts de magasinage ainsi encourus. Certaines entreprises soulignent également le nombre insuffisant d'inspecteurs en douane et la lourdeur des procédures administratives.

Inspection technique et conformité des importations

L'évaluation de la conformité constitue une étape obligatoire pour toutes les importations marocaines mais certaines procédures semblent plus contraignantes que d'autres. Les importateurs de produits manufacturés rencontrent notamment des obstacles lors de l'inspection technique, l'analyse et la délivrance de certificats.

Les problèmes relatifs à la certification concernent peu de produits, notamment certaines machines non électriques, certains métaux manufacturés de base et certains appareils et composants électroniques. D'une manière générale, les importateurs se plaignent de la difficulté de se conformer à certaines normes et règlements qui varient en fonction de la nature des produits importés. Les différentes exigences engendrent bien souvent des retards mais bien d'autres obstacles ont été observés. Ainsi, par exemple, un importateur d'emballage de conserves se plaint de la multiplicité des intervenants pour certifier les emballages importés d'Espagne, alors qu'une autre entreprise qui importe des granulés de plastique d'Arabie saoudite se plaint du nombre important de documents qui lui sont demandés. Ici encore les importateurs considèrent que les intervenants sur le terrain, dans les différentes administrations, font preuve de nonchalance et d'un comportement incohérent et irresponsable.

L'inspection technique et les analyses portent sur divers produits sensibles représentant un risque pour la santé humaine, animale ou pour l'environnement comme certains jouets importés de pays utilisant des matériaux dangereux dans leur fabrication. Sans contester les motivations de l'application de cette mesure, les importateurs se plaignent des retards causés par les laboratoires et qui peuvent aller de 2 à plus de 15 jours. De même, certains importateurs de produits chinois se plaignent de la soumission systématique des produits importés à des tests en laboratoires qui leur coûtent cher et qui leur causent des retards.

Évaluation en douane et frais à l'importation

Comme dans le secteur textile, l'évaluation en douane représente un obstacle aux importations des autres produits manufacturés. Pour l'importateur, la procédure d'évaluation en douane d'un produit présente des problèmes qui peuvent être aussi importants que le droit de douane effectivement perçu. La difficulté réside dans la juste détermination de la valeur du produit. Sur ce point, les entreprises insistent sur le manque de transparence des procédures et surtout sur les comportements arbitraires des douaniers. Les pratiques en matière d'évaluation en douane sont cependant encadrées par un accord de l'OMC, ratifié par le Maroc, et qui établit les bases de mécanismes d'évaluation équitables, uniformes et neutres (cf. encadré 5).

Encadré 5. L'évaluation en douane dans le cadre de l'OMC

L'Accord de l'OMC sur l'évaluation en douane vise à mettre en place un système équitable, uniforme et neutre d'évaluation des marchandises à des fins douanières, qui soit conforme aux réalités commerciales et qui interdise l'utilisation de valeurs arbitraires ou fictives. Il énonce une série de règles d'évaluation et élargit et précise les dispositions correspondantes du GATT original.

Principe de base: La valeur transactionnelle

L'Accord prévoit que l'évaluation en douane doit, excepté dans certaines circonstances bien définies, se fonder sur le prix effectif des marchandises à évaluer, qui figure généralement sur la facture. Ce prix, après ajustement pour tenir compte de certains éléments énumérés à l'article 8, est égal à la valeur transactionnelle qui constitue la base première et principale de détermination de la valeur en douane dans le cadre de l'Accord.

Les six méthodes

Lorsqu'il n'existe pas de valeur transactionnelle ou que la valeur transactionnelle n'est pas acceptable en tant que valeur en douane parce que le prix a été faussé à la suite de certaines circonstances, l'Accord prévoit cinq autres méthodes d'évaluation en douane qui doivent être appliquées dans l'ordre hiérarchique prescrit. Au total, les six méthodes suivantes sont envisagées dans l'Accord:

- Méthode n° 1 : Valeur transactionnelle
- Méthode n° 2 : Valeur transactionnelle de marchandises identiques
- Méthode n° 3 : Valeur transactionnelle de marchandises similaires
- Méthode n° 4 : Méthode déductive
- Méthode n° 5 : Valeur calculée
- Méthode n° 6 : Méthode de dernier recours

Source: OMC, http://www.wto.org/french/tratop_f/cusval_f/cusval_f.htm.

En plus des difficultés rencontrées pour évaluer la valeur des marchandises en douane, les importateurs supportent également des frais excessifs de manutention ou d'entreposage des marchandises. Ces frais sont imposés par les autorités douanières afin de compenser les coûts engendrés par le stockage et la sécurité des produits importés en attente d'être délivrés. Cependant ces frais sont exacerbés par les retards occasionnés par les procédures douanières, notamment les inspections physiques et techniques des marchandises.

3.4. Résumé et recommandations

Le commerce des produits manufacturés autres que le textile et l'habillement représentait, en 2010, la moitié des exportations du Maroc et trois quarts de ses importations. Ils couvrent des produits divers allant des produits chimiques aux produits métallurgiques ou aux composants électroniques. Les produits industriels bénéficient, à travers de nombreux accords commerciaux, d'un accès privilégié vers et en provenance des principaux pays partenaires. Les droits d'importations sur les produits industriels ont notamment été entièrement supprimés avec l'Union européenne. L'exportation des produits marocains vers l'UE reste toutefois subordonnée à la présentation d'un certificat d'origine, et les produits européens importés sont toujours assujettis à la TVA à l'importation (20% de la valeur) et à la taxe parafiscale à l'importation (0,25 % sur la valeur).

L'enquête de l'ITC confirme que les produits manufacturés (hors textile et habillement) semblent jouir de meilleures conditions d'accès au marché que les autres produits. Malgré tout, de nombreux obstacles persistent. Un tiers des exportateurs et deux tiers des importateurs de produits manufacturés souffrent d'obstacles non tarifaires. Les entreprises sont confrontées à des obstacles transversaux provenant généralement des règlements marocains et de leur mise en œuvre, et il existe, à l'exportation, des obstacles spécifiques aux différentes filières.

Les obstacles transversaux trouvent généralement leur origine dans l'application des procédures et des règles nationales à l'importation comme à l'exportation. Il s'agit principalement des contrôles et inspections physiques ou techniques des marchandises exportés et importés. Les autorités marocaines réalisent généralement un contrôle documentaire des produits entrant et sortant, et parfois des contrôles ou analyses plus approfondis selon le type de produits. Ces formalités sont, selon les entreprises, trop nombreuses et trop complexes. Cette observation est commune à presque tous les secteurs étudiés et confirme le besoin de rationaliser et simplifier les procédures de contrôle et d'inspection à l'exportation et à l'importation, ainsi que de promouvoir le travail des agents en charge des ces contrôles afin de les faciliter mais aussi de les faire accepter. De plus, les infrastructures et les installations sont inadaptées et suffisantes aux flux journaliers de marchandises. Il convient d'adapter les infrastructures douanières, notamment le scanning des containers et les analyses réalisés en laboratoire, en fonction de la demande et en cohérence avec les règlements étrangers auxquels les entreprises doivent se conformer. Comme pour le système de dédouanement BADR, il conviendrait de moderniser la gestion et le traitement des documents, mais aussi renforcer les ressources humaines.

A l'exportation, la perception des MNT diffèrent fortement selon les filières. Les exportateurs de machines et de produits électroniques sont davantage affectés par des obstacles au commerce en raison de la spécificité des MNT auxquels ils doivent se conformer. Le principal obstacle pour ces entreprises concerne les règles d'origine des pays partenaires. Les certificats d'origine sont particulièrement difficiles à obtenir chez les partenaires en raison de la complexité des procédures de délivrance et des retards administratifs. Si le Maroc ne peut changer les règles et pratiques appliquées par les pays étrangers, il se doit de soutenir ses entreprises. Deux actions semblent nécessaires. D'une part, il convient d'agir directement sur les problèmes rencontrés en négociant, au cas par cas, un assouplissement et une simplification des exigences étrangères en matière de règles d'origine. Face à l'élimination des droits d'importation, le renforcement des règles d'origine constitue bien souvent le dernier rempart pour protéger le marché domestique mais il faut combattre les pratiques déloyales en s'appuyant sur les accords multilatéraux existants. D'autre part, il est nécessaire d'assister et d'accompagner les entreprises lors de leur demande de certificats d'origine. Les autorités pourraient, par exemple, créer un guide sur les règles d'origine et les formalités pour obtenir les certificats pour les principaux produits exportés vers les principales destinations, ou mettre en place un point d'information ou une équipe spécialisée sur les règles d'origine. La formation et l'information constituent également des éléments clés. Il serait opportun de collaborer avec les douanes étrangères afin de partager les bonnes pratiques et de mettre en place des programmes communs d'information et de formation afin de faciliter les échanges des deux côtés de la frontière.

Les exportateurs des autres produits manufacturés souffrent quant à eux des procédures étrangères de mise en conformité notamment l'inspection et la traçabilité des produits. Le processus d'évaluation de la conformité dans les douanes des pays partenaires est, de manière générale, trop lourd et trop long pour les entreprises marocaines. Afin de faciliter les procédures étrangères d'inspection et de contrôle des produits, il convient de renforcer la collaboration avec les différentes agences étrangères impliquées et d'aider les entreprises à s'y préparer. Il faut éviter la duplication des procédures d'inspections nationales et étrangères grâce notamment à la reconnaissance et l'accréditation des agences nationales. Il convient aussi d'informer et de former les entreprises sur les exigences en matière de traçabilité étrangères.

Enfin, les importateurs de produits manufacturés rencontrent des obstacles lors de l'évaluation en douane de la valeur des produits. Comme dans le secteur textile, les entreprises se plaignent des comportements arbitraires des agents de douane et des retards occasionnés. L'évaluation en douane des produits importés doit se faire sur la base des règles multilatérales en la matière et des contrôles doivent être réalisés afin d'éviter les éventuels abus. L'information et la formation sont essentielles pour faire comprendre aux entreprises l'intérêt des procédures mais également faciliter leur mise en œuvre. Il convient de faciliter les importations de produits intermédiaires et de matières premières afin de développer les exportations de produits nationaux.

Conclusion et recommandations

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

Identification des mesures non tarifaires

Au Maroc, l'enquête a porté sur environ 800 entreprises de différentes régions, de différentes tailles et de différents secteurs d'activité afin de représenter aussi fidèlement que possible la structure du secteur privé marocain. L'enquête révèle que les exportateurs comme les importateurs font face à des mesures non tarifaires contraignantes et d'autres obstacles au commerce. La perception des obstacles non tarifaires diffère selon les entreprises. Les importateurs sont notamment plus affectés que les exportateurs. D'autre part, les exportations de produits agricoles sont davantage entravées que les exportations de produits manufacturés. Les obstacles à l'exportation proviennent principalement de mesures appliquées par les pays partenaires mais aussi des règlements et des procédures marocains.

À l'exportation, les produits agricoles et alimentaires souffrent principalement des règlements techniques et de l'évaluation de la conformité imposés par les pays partenaires qui génèrent des problèmes procéduraux au Maroc. Les produits textiles et habillement sont davantage incommodés par les exigences nationales en matière de dédouanement, notamment les marchandises soumises au régime des admissions temporaires (AT), pour lesquelles les infrastructures font défauts. Les exportations de machines et de produits électroniques sont entravées par les règles d'origine appliquées par les pays partenaires dans lesquelles il y a de nombreux problèmes et retards administratifs. Les autres produits manufacturés font face à des contraintes relatives aux procédures de mise en conformité des produits imposées par les pays partenaires ainsi que par les autorités marocaines.

À l'importation, les problèmes rencontrés sont transversaux et portent principalement sur les procédures d'inspection technique et physique des marchandises qui ne bénéficient pas des infrastructures et installations nécessaires, ainsi que sur l'évaluation en douane des produits.

Les problèmes domestiques, à l'exportation comme à l'importation, portent davantage sur les procédures de mise en œuvre des règlements, étrangers ou nationaux, que sur la rigueur de ces règlements. Le dynamisme du commerce marocain dépend des politiques commerciales étrangères et nationales mais aussi des procédures nationales pour s'y conformer.

Développement des recommandations

Le projet d'enquête de l'ITC vise à identifier les principaux obstacles au commerce au Maroc mais souhaite également initier un dialogue national sur les MNT afin de développer des options politiques pour les éliminer. Dans ce but, un atelier sur les MNT a été organisé par le DCE et l'ITC le 29 février 2012 à Rabat, au Maroc. Cet atelier a réuni les principales agences nationales, qui sont impliquées dans la mise en œuvre des politiques commerciales, et les responsables du secteur privé afin de discuter, à travers les résultats de l'enquête, des principaux obstacles et défis pour le commerce marocain. Ce dialogue national a permis d'identifier une série de recommandations à mettre en œuvre pour éliminer les principaux obstacles au commerce marocain.

Les recommandations figurent de manière détaillée à la fin de l'analyse de chaque secteur et sont synthétisées dans la matrice ci-après. Cette matrice présente les principales conclusions et recommandations sur les mesures non tarifaires au Maroc. Sur cette base, le Département du commerce extérieur souhaite créer un comité technique national sur les mesures non tarifaires dans le but de mettre en œuvre et de coordonner les actions de suivi avec les différentes agences impliquées.

Tableau 5. Matrice des recommandations en vue d'éliminer les obstacles non tarifaires

Activité	Mesures non tarifaires et principaux obstacles	Produits/secteurs concernés	Recommandations/options politiques	Agences impliquées
Exportation	<p>1. Règlements techniques étrangers</p> <p>→ Trop stricts → Au Maroc : nombreuses agences impliquées; frais excessifs → Manque d'information</p>	Produits agricoles et alimentaires (en particulier produits de la mer, légumes et leurs préparations); Produits manufacturés (hors textile et habillement)	<p>Harmoniser les règlements techniques nationaux aux normes des pays partenaires et faciliter le développement des normes nationales.</p> <p>Faciliter la mise en œuvre des règlements techniques et fournir des informations pertinentes aux opérateurs.</p> <p>Rationaliser le rôle des agences impliquées.</p> <p>Inclure des clauses spéciales sur les règlements techniques dans les accords commerciaux.</p>	IMANOR; Office national de pêche; Ministère de l'Agriculture; DCE/MICNT; Ministère du commerce des pays partenaires; Agences étrangères de normalisation et de certification
	<p>2. Procédures étrangères d'évaluation de la conformité</p> <p>→ Trop strictes → Au Maroc : grand nombre de documents à fournir; retards des procédures; installations inadaptées</p>	Produits agricoles et alimentaires (en particulier les fruits et leurs préparations); Produits manufacturés divers (hors textile et habillement, machines et produits électroniques)	<p>Accréditer les laboratoires nationaux délivrant les certificats de qualité et de conformité.</p> <p>Coopérer avec les autorités internationales et régionales à l'harmonisation et la reconnaissance mutuelle des règlements techniques notamment avec l'UE et les pays arabes.</p> <p>Faciliter les procédures d'évaluation grâce à la formation des agences et l'information auprès des opérateurs.</p>	IMANOR; Marsa Maroc; Douane marocaine; DCE/MICNT; Agences marocaines d'inspection, d'analyse et de certification; Agences étrangères de normalisation et de certification; Ministère du commerce des pays partenaires
	<p>3. Règles et certificats d'origine des pays partenaires</p> <p>→ Trop stricts → Chez les partenaires : documentation difficile à remplir; retards des procédures</p>	Habillement; Machines et produits électroniques	<p>Renégocier avec l'UE les règles d'origine : élargir les conditions d'origine pour les opérations de délavage et de teinture.</p> <p>Continuer la coopération avec les pays partenaires pour simplifier les exigences d'obtention des certificats d'origine.</p> <p>Soutenir les entreprises dans leur démarche d'obtention de certificat d'origine (p.ex. création d'un guide ou d'un point d'information dédié aux règles d'origine).</p>	DCE/MICNT; AMITH; Ministère du commerce des pays partenaires; Douane marocaine; Douanes des pays partenaires

Activité	Mesures non tarifaires et principaux obstacles	Produits/secteurs concernés	Recommandations/options politiques	Agences impliquées
Exportation et importation	1. Inspections et contrôles nationaux des produits → Au Maroc : installations insuffisantes; retards et coûts des procédures; nombreuses agences impliquées	Tous les secteurs	Simplifier / rationaliser les procédures nationales d'inspection et de contrôle des marchandises (p.ex. regroupement des opérations et/ou des agences impliquées, révision de la documentation et des procédures administratives, renforcement des ressources physiques et humaines en fonction des besoins). Renforcer les infrastructures et installations nationales notamment au niveau du scanning des containers et des laboratoires d'analyse. Former les agents en douane et informer les nouvelles entreprises des procédures en vigueur.	Douane; ONSSA; EACCE; Laboratoires nationaux d'analyse; DCE/MICNT
	2. Enregistrement national des marchandises → Trop stricts → Au Maroc : installations insuffisantes	Tous les secteurs	Continuer la surveillance et la maintenance du système BADR. Former les agents en douane et informer les nouvelles entreprises des nouvelles procédures. Maintenir et développer des antennes régionales notamment sur le modèle de l'AMITH (textile et habillement).	Douane; DCE/MICNT
Importation	3. Évaluation en douane des produits → Au Maroc : comportement arbitraire des agents; manque d'information; retards des procédures	Produits manufacturés	Veiller au respect de l'accord multilatéral (OMC) sur l'évaluation en douane. Contrôler de manière indépendante les pratiques d'évaluation au niveau de la douane. Former les agents en douane et informer les entreprises sur les procédures et les règles en la matière.	Douane; DCE/MICNT

Appendice I Méthodologie globale des enquêtes sur les MNT

Enquêtes MNT

Entre 2008 et 2011³⁵, l'ITC a réalisé et initié des enquêtes de grande échelle auprès des entreprises sur les mesures non tarifaires (MNT) contraignantes et autres obstacles au commerce (ci-après enquêtes MNT) dans 15 pays en développement et pays les moins avancés sur tous les continents³⁶. En 2012 des enquêtes MNT seront lancées dans une dizaine de nouveau pays. Le principal objectif de l'enquête MNT est de comprendre la perception du secteur des affaires vis-à-vis des MNT contraignantes et autres obstacles au commerce au niveau le plus détaillé possible – par produit et par pays partenaire.

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

Champ de l'enquête

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

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

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

Les entreprises qui exportent ou importent des armes et des minerais sont exclues. Les exportations de minerais ne rencontrent généralement pas d'obstacles au commerce du fait de la forte demande de ces

³⁵ Le projet a commencé en 2006, lorsque le Secrétaire Général de la CNUCED a mis en place un groupe de personnes éminentes sur les obstacles non tarifaires (GNTB). Le principal objectif du GNTB est de discuter de la définition, la classification, la collecte et la quantification des obstacles non tarifaires – afin d'identifier les besoins de données, et ainsi permettre de mieux comprendre les MNT et leur impact sur le commerce. Afin de mener à bien ce projet, une équipe multi-agence de soutien (MAST) au GNTB fut mise en place. Depuis cela, l'ITC continue ce travail sur les MNT dans trois directions. Premièrement, l'ITC a contribué à la création d'une classification internationale sur les mesures non tarifaires (classification MNT) qui fut finalisée en octobre 2009. Deuxièmement, l'ITC a entrepris des enquêtes sur les MNT dans les pays en développement, en utilisant la classification MNT. Troisièmement, l'ITC, la CNUCED et la Banque Mondiale collecte et répertorie conjointement les règlements officiels sur les MNT appliqués par les pays importateurs (développés et en développement). Ces différentes activités permettent d'avoir une vue globale sur les MNT. Les règlements officiels servent de référence pour l'analyse et les enquêtes identifient les effets des mesures sur les entreprises et donc sur le commerce international.

³⁶ Les premières enquêtes MNT ont été réalisées au Brésil, au Chili, en Inde, en Ouganda, aux Philippines, en Thaïlande et en Tunisie dans le cadre d'un projet pilote en collaboration avec la CNUCED entre 2008 et 2009. Ces enquêtes pilotes ont permis d'améliorer la classification des MNT et la méthodologie des enquêtes. Depuis, l'ITC a mis en œuvre des enquêtes, basées sur cette nouvelle méthodologie, au Burkina Faso, à Hong Kong (Région administrative spéciale de Chine), au Pérou et au Sri Lanka.

produits et des spécificités des grandes multinationales qui les exportent. Les exportations d'armes ne figurent pas dans le champ d'activité de l'ITC.

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

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

Approche en deux étapes

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

Étape 1 : Entretiens téléphoniques de filtrage

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

Étape 2 : Entretiens face-à-face

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

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

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

La troisième partie du questionnaire saisit en détail chaque obstacle non tarifaire. Un enquêteur formé aide alors la personne interrogée à identifier le règlement contraignant imposé par un gouvernement, les produits affectés (au niveau 6 chiffres du Système harmonisé), les pays partenaires importateurs ou exportateurs de

ces produits, et le pays qui applique ce règlement (il peut s'agir du pays partenaire, du pays transit ou du pays de l'entreprise).

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

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

Partenariat avec des institutions locales

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

Discussions libres

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

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

Confidentialité des données

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

Technique d'échantillonnage

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

Les enquêtes MNT souhaitent être représentatives au niveau du pays. Dans chaque secteur à l'exportation, un nombre suffisant d'entreprises doit être interviewé afin d'assurer que la part des entreprises rencontrant des MNT contraignantes est estimée de manière correcte et peut ensuite conduire à des extrapolations au niveau du secteur entier. Pour atteindre cet objectif, on détermine une taille d'échantillon pour *chaque secteur d'exportations indépendamment*³⁷.

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

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

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

Taille moyenne de l'échantillon

Selon les résultats des enquêtes MNT dans 10 pays, le nombre d'entretiens téléphoniques de filtrage réalisé avec succès peut varier entre 150 et 1000, et le nombre d'entretiens face-à-face en conséquent est compris entre 150 à 300 entreprises exportatrices et/ou importatrices. Le nombre d'entretiens téléphoniques dépend largement de la taille et de la structure de l'économie du pays, de la disponibilité et de la qualité du répertoire d'entreprises existant ainsi que du taux de réponse aux entretiens. La taille de l'échantillon pour les entretiens face-à-face dépend du nombre d'entreprises rencontrant effectivement des obstacles au commerce et de leur volonté à participer aux entretiens.

Analyse des données de l'enquête

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

³⁷ La taille de l'échantillon dépend du nombre d'entreprises exportatrices par secteur et des hypothèses concernant la proportion d'entreprises exportatrices affectées par des MNT contraignantes dans la population réelle de ce secteur. Le calcul d'une taille d'échantillon est basé sur l'équation ci-dessous (développée par Cochran en 1963) pour obtenir un échantillon représentatif des proportions dans de grande population (en se basant sur l'hypothèse d'une distribution normale).

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

Où

n_o : Taille d'échantillon pour une grande population

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

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

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

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

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

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

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

Dimensions d'un cas MNT

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

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

Renforcement des capacités locales

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

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

MNT) et sur l'avancement des entretiens en général. Cela permet au partenaire local de résoudre rapidement les éventuels problèmes rencontrés.

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

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

Avertissements – Limites de l'enquête

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

Tout d'abord, les données des enquêtes MNT sont basées sur la perception des personnes interrogées à qui l'on a demandé de rapporter les règlements contraignants représentant un obstacle sérieux à leurs exportations ou leurs importations. Les personnes interviewées peuvent avoir des échelles de jugement différentes de ce que représente un obstacle sérieux à leur activité. Ces différences peuvent être d'autant plus importantes si l'on compare les résultats d'enquêtes réalisées dans des pays différents avec des cultures, des politiques, des sociétés, des économies et des langues différentes. De plus, il se peut qu'il existe certaines inconsistances selon les enquêteurs (p.ex. pour classer les mesures selon la classification MNT) du fait de la complexité et de la nature particulière des MNT.

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

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

Après l'enquête

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

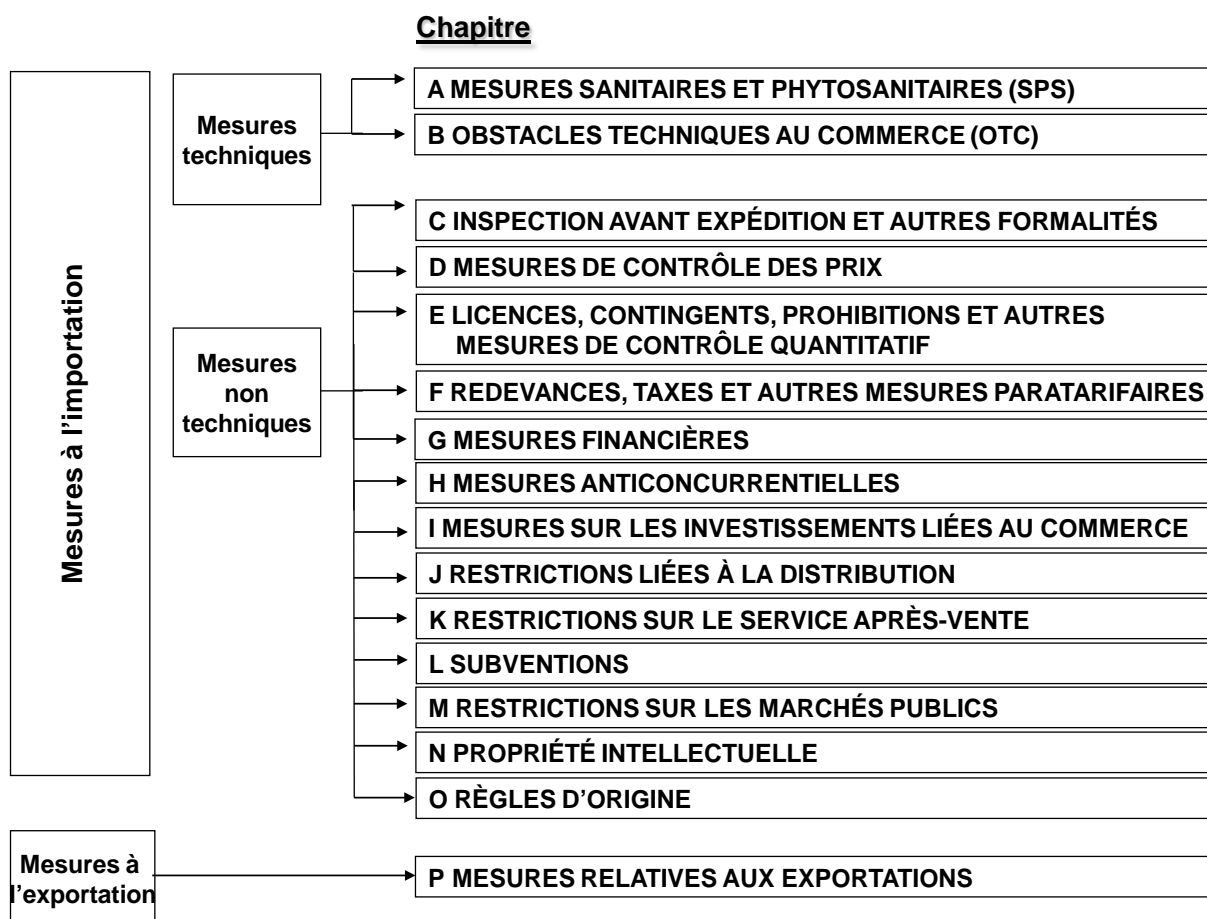
Les résultats de l'enquête MNT constituent un outil de diagnostic permettant d'identifier et de résoudre les principaux problèmes. Les conclusions de l'enquête peuvent également servir de base pour le développement de projets visant à résoudre ces problèmes et soutenir la demande de fonds pour des activités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

Appendice II Classification des mesures non tarifaires

Les MNT sont en général particulières au pays importateur qui les applique. En conséquence, il y a besoin d'une taxonomie des MNT, qui a été préparée par un groupe d'experts techniques originaires de huit organisations internationales, comprenant la FAO, le FMI, l'ITC, l'OCDE, la CNUCED, l'UNIDO, la Banque Mondiale et l'OMC. Cette classification sert de base pour la collecte, la classification, l'analyse et la dissémination d'information sur les mesures non tarifaires provenant de sources officielles, par exemple les règlements gouvernementaux; ainsi que pour les données basées sur la perception des acteurs commerciaux, par exemple les enquêtes auprès des entreprises.

La classification des MNT distingue 16 chapitres (dénotés par des lettres), chacun comprenant des « sous-branches » (1-chiffre), des « brindilles » (2-chiffres) et des « feuilles » (3-chiffres). Cette classification est construite sur la base de l'ancien, et dépassé, système de codification des mesures de contrôle du commerce de la CNUCED, qui a été modifié et élargi par de nouvelles catégories de mesures afin de refléter les conditions commerciales actuelles. La classification actuelle des MNT (cf. figure ci-dessous) a été finalisée en Novembre 2009.

Structure de la classification des MNT



Chapitre A, les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), fait référence aux lois, décrets, réglementations, exigences, normes et procédures nécessaires à la protection de la vie ou de la santé humaine, animale ou végétale contre certains risques découlant de l'établissement ou de la dissémination de parasites, de maladies, d'organismes vecteurs de maladies ou pathogènes, ou contre les risques découlant de la présence d'additifs, de toxines ou d'organismes pathogènes dans les denrées alimentaires, les boissons ou les aliments pour animaux. Les pratiques en matière d'hygiène, les exigences de fumigation ou encore les réglementations en matière de quarantaine sont des exemples de mesures SPS.

Chapitre B, les obstacles techniques au commerce (OTC), couvre les mesures à propos des caractéristiques techniques de produits ou des procédures de production s'y rapportant ainsi que sur les procédures d'évaluation de la conformité. En conséquence les mesures OTC n'incluent pas les mesures SPS, mais peuvent porter sur des produits alimentaires à condition qu'elles ne soient pas liées à l'innocuité de ces produits. Les exigences relatives à l'identité ou à la qualité des produits sont des exemples de mesures OTC.

Chapitre C, l'inspection avant expédition et les autres formalités, fait référence aux pratiques de vérification, de chargement, de surveillance et de contrôle des expéditions de produits avant ou lors de leur entrée dans le pays destinataire.

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

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

Chapitre F, les redevances, les taxes et autres mesures para-tarifaires, fait référence aux mesures, autres que les tarifs, qui font augmenter le coût des importations de manière analogue, c'est-à-dire par un pourcentage déterminé ou par un montant fixe. Elles sont également dénommée les mesures para-tarifaires.

Chapitre G, les mesures financières, fait référence aux mesures prévues pour réglementer l'accès aux devises étrangères nécessaires aux importations, ainsi que leur coût, et définir les conditions de paiement. Elles peuvent faire augmenter le coût des importations de manière analogue aux mesures tarifaires.

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

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

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

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

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

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

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

Chapitre O, les règles d'origine, fait référence aux lois, réglementations et déterminations administratives d'application générale appliquées par le gouvernement des pays importateurs afin de déterminer le pays d'origine de marchandises. Les règles d'origine sont importantes pour mettre en œuvre les instruments de politique commerciale que sont les mesures anti-dumping, les droits compensateurs, le marquage d'origine et les mesures de sauvegarde.

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

Appendice III Liste des obstacles procéduraux

Liste des obstacles procéduraux liés à la mise en conformité avec les MNT ou à un environnement des affaires ou des infrastructures inefficaces

A.	Problèmes administratifs	<p>A1. Grand nombre de documents différents à fournir</p> <p>A2. La documentation est difficile à remplir</p> <p>A3. Difficultés avec la traduction de documents à partir ou dans d'autres langues</p> <p>A4. Nombreux guichets/organisations administratives impliquées</p>
B.	Problèmes d'information / de transparence	<p>B1. Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée</p> <p>B2. Aucune notification appropriée des changements de procédure</p> <p>B3. Règlements modifiés fréquemment</p> <p>B4. Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées</p>
C.	Comportement incohérent ou discriminatoire des officiels	<p>C1. Classification incohérente des produits</p> <p>C2. Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)</p>
D.	Contraintes liées au temps	<p>D1. Retard des procédures administratives</p> <p>D2. Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts</p>
E.	Problèmes liés au paiement	<p>E1. Frais et charges exceptionnellement élevés</p> <p>E2. Paiement informel, p.ex. pot-de-vin</p> <p>E3. Nécessité d'embaucher un agent des douanes locales pour débloquer la livraison</p>
F.	Défis liés aux infrastructures	<p>F1. Installations limitées / inopportunes (p.ex. stockage, traitement par le froid, essai, fumigation)</p> <p>F2. Système de transport inaccessible / limité (p.ex. mauvais état des routes; barrages routier)</p> <p>F3. Contraintes technologiques, p.ex. informations et technologies de communication</p>
G.	Problèmes liés à la sécurité	<p>G1. Niveau de sécurité faible pour les personnes et les marchandises</p>
H.	Contraintes légales	<p>H1. Aucune règle de procédure pour les anticipations</p> <p>H2. Aucune procédure de règlement des différends</p> <p>H3. Aucun recours à des procédures d'appel indépendant</p> <p>H4. Faible protection des droits de propriété intellectuelle, p.ex. violation des droits d'auteur, brevets, marques déposées, etc.</p> <p>H5. Manque de reconnaissance, p.ex. certificats national</p>
I.	Autres	<p>I1. Autres obstacles procéduraux</p>

Appendice IV Plan Émergence

En mobilisant et coordonnant les actions de l'État et des opérateurs économiques, [le plan Émergence] vise à construire un secteur industriel fort et à créer un cercle vertueux de croissance. Il consacre, en outre, les principes démocratiques du dialogue et de la transparence, l'importance des ressources humaines et la responsabilité sociale des entreprises.

L'État et le secteur privé ont scellé ensemble ce Pacte en formalisant un contrat programme couvrant la période 2009-2015. En consolidant dans un document unique leurs engagements mutuels, les partenaires espèrent apporter à l'ensemble des investisseurs la visibilité nécessaire sur ce que sera l'industrie marocaine de demain. Cette formule contractuelle est également une garantie de bonne exécution des mesures décidées en assurant la mobilisation de tous autour d'actions précises, concrètes, concertées et budgétisées.

Vision et objectifs

Le contrat programme vise à définir un cadre de développement comprenant toutes les activités industrielles, y compris les activités dites d'Offshoring. En revanche il ne concerne pas les industries liées aux produits de la mer et à la Chimie-Parachimie, secteurs traités par ailleurs. Néanmoins, les chantiers transversaux liés à la Compétitivité des Entreprises concernent l'ensemble du tissu des entreprises marocaines, sans exclusive (y compris tourisme, BTP, etc.).

Ce contrat programme a pour objet de préciser le programme de déploiement de la stratégie de développement industriel du Maroc. Il vise d'autre part à contractualiser les engagements réciproques de l'État et du secteur privé.

Le contrat programme a été conçu autour de trois idées fondamentales :

- La nécessité absolue de focaliser les efforts de relance industrielle sur les filières pour lesquelles le Maroc possède des avantages compétitifs clairs et exploitables, à travers des programmes de développement dédiés.
- La nécessité de traiter l'ensemble du tissu des entreprises, sans exclusive, à travers 4 «Chantiers Transversaux » majeurs, déclinés en un chantier de renforcement de la Compétitivité des PME, un chantier Amélioration du climat des affaires, un chantier Formation et un plan de développement de parcs industriels de nouvelle génération, dits «P2I – Plateformes Industrielles Intégrées».
- La nécessité de mettre en place une organisation institutionnelle à même de permettre la mise en œuvre efficace et efficiente des programmes.

Le contrat programme a pour but d'assigner au secteur les objectifs généraux suivants sur la période 2009-2015 :

- La création d'emplois industriels pérennes et la réduction du chômage urbain.
- L'augmentation du PIB industriel.
- La réduction du déficit commercial.
- L'appui à l'investissement industriel, tant national qu'étranger.
- La contribution à la politique d'aménagement du territoire.

Le contrat programme est conclu entre, d'une part, l'État représenté par :

- Le Ministère de la Justice.
- Le Ministère de l'Intérieur.
- Le Ministère de l'Économie et des Finances.
- Le Ministère de l'Agriculture et des Pêches Maritimes.

- Le Ministère de l'Éducation Nationale, de l'Enseignement Supérieur, de la Formation des Cadres et de la Recherche Scientifique.
- Le Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle.
- Le Ministère de l'industrie, du commerce et des nouvelles technologies.
- Le Ministère du commerce extérieur.
- Le Ministère délégué auprès du Premier Ministre chargé des Affaires Économiques et Générales.

Et, d'autre part, le secteur privé représenté par :

- La Confédération Générale des Entreprises du Maroc.
- Le Groupement Professionnel des Banques du Maroc.

[Ce sont justement les représentants de tous ces partenaires qui siègent au Comité de pilotage du programme Émergence.]

Source : Site du Programme Émergence <http://www.emergence.gov.ma/Pacte/Pages/LePacte.aspx>, consulté le 19 juin 2011.

Les partenaires à ce programme ont également mis en place un certain nombre de comités de suivi pour assurer la mise en œuvre du programme dans chacun des domaines retenus. Ainsi, des comités ont été créés pour l'Offshoring, l'Automobile, le Textile et cuir, l'Agroalimentaire et la Compétitivité des PME. Pour chacun de ces comités, un leader a été désigné. En outre, pour les deux domaines transverses, Climat des affaires et Formation, des instances de suivi spécifiques ont été définies. Elles sont dirigées par une Présidence assistée d'un Secrétariat.

En plus, « Quatre Comités de Suivi (MMM) sont mis en place pour les 4 Métiers Mondiaux du Maroc (MMM) suivants : Offshoring, Automobile, Aéronautique & Spatial, et Électronique. Ces Comités sont co-présidés par l'Agence Marocaine de Développement des Investissements et le Ministère en charge de l'Industrie ».

Source : Site du Programme Émergence <http://www.emergence.gov.ma/Gouvernance/Pages/InstancesSuivi.aspx>. Consulté le 19 juin 2011.

Appendice V Principaux résultats des entretiens face à face par secteur

Tableau A. Exportation de produits agricoles et alimentaires – MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

Description du produit	Part dans la valeur de exportations du secteur en 2010*	MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires							Pays partenaire appliquant une MNT (nombre de cas)
		Limites de tolérance pour résidus et restriction de l'utilisation de substances	Étiquetage, marquage et emballage	Prohibitions ou restrictions des importations	Autres règlements techniques	Procédures d'évaluation de la conformité	Information en matière de traçabilité	Total	
Poissons, comestibles, frais ou réfrigérés	2.22%	0	0	3	0	0	0	3	Espagne (1), France (1), Italie (1)
Poissons, comestibles, congelés	2.64%	0	0	0	1	0	0	1	Espagne (1)
Crustacés, comestibles	6.77%	0	0	3	0	0	0	3	Espagne (1), France (1), Italie (1)
Seiches, sépioles, calmars et encornets	1.08%	0	0	0	0	2	0	2	Espagne (1), Italie (1)
Mollusques, propres à l'alimentation humaine	0.01%	0	0	3	0	1	1	5	Espagne (2), France (1), Italie (2)
Tomates, à l'état frais ou réfrigéré	15.90%	0	3	0	3	0	0	6	Espagne (2), France (2), Italie (2)
Asperges, à l'état frais ou réfrigéré	0.01%	4	0	0	0	1	1	6	Allemagne (1), Chine (2), France (1), Italie (1), Fédération de Russie (1)
Légumes, à l'état frais ou réfrigéré	2.66%	4	0	0	0	1	1	6	Allemagne (1), Chine (2), France (1), Italie (1), Fédération de Russie (1)
Olives, conservées provisoirement, [...]	0.01%	2	2	0	0	2	1	7	Allemagne (1), Belgique (1), Canada (1), États-Unis (2), France (1), Italie (1)
Amandes, fraîches ou sèches, sans coques, même décortiquées	0.11%	0	0	0	0	1	0	1	Allemagne (1)
Oranges, fraîches ou sèches	3.09%	4	0	0	0	1	1	6	Allemagne (1), Chine (2), France (1), Italie (1), Fédération de Russie (1)
Abricots, préparés ou conservés	0.27%	0	0	0	0	2	1	3	Belgique (1), États-Unis (1), Italie (1)
Jus d'agrumes	0.02%	0	0	0	0	1	0	1	France (1)
Épices, piments, vanille, etc.	0.01%	4	0	0	0	1	1	6	Allemagne (1), Chine (2), France (1), Italie (1), Fédération de Russie (1)
Huile d'olive vierge et ses fractions	1.60%	0	0	0	0	2	0	2	Belgique (1), France (1)
Gommes à mâcher [chewing-gum]	0.02%	0	2	0	1	0	0	3	Allemagne (3)
Total	36.39%	18	7	9	5	15	7	61	n.d.

Tableau B. Exportation de produits agricoles et alimentaires – MNT contraignantes appliquées par le Maroc

Description du produit	Part dans les exportations du secteur en 2010*	Exigences en matière d'inspection à l'exportation	Certification requise par le pays exportateur	Exigences d'enregistrement à l'exportation	Autres mesures relatives à l'exportation	Total
Poissons, comestibles, frais ou réfrigérés	2.22%	5	1	0	0	6
Poissons séchés; poissons fumés; farines de poisson	0.04%	2	0	0	2	4
Seiches, sépioles, calmars et encornets	1.08%	0	1	0	0	1
Poulpes ou pieuvres	0.83%	0	1	0	0	1
Mollusques, propres à l'alimentation humaine	0.01%	0	1	0	0	1
Préparations et conserves d'anchois entiers ou en morceaux	1.11%	1	0	0	0	1
Mollusques et autres invertébrés aquatiques, préparés ou conservés	0.14%	1	0	0	0	1
Carottes, navets, betteraves à salade, salsifis, céleris-raves, etc.	0.15%	1	0	0	0	1
Olives, conservées provisoirement, mais impropres à l'alimentation en l'état	0.01%	0	0	1	0	1
Agrumes, frais ou secs	16.85%	0	1	0	0	1
Fruits conservés provisoirement	0.07%	0	0	1	0	1
Graisses et huiles végétales et leurs fractions	0.39%	0	0	0	1	1
Boyaux, vessies et estomacs d'animaux	0.34%	0	0	1	0	1
Total	23.23%	10	5	3	3	21

* La valeur totale des exportations du secteur en 2010 était de 3 593 millions \$E.-U. (à l'exclusion des minerais).

Tableau C. Exportation de produits agricoles et alimentaires – Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires

Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires	Nombre d'obstacles procéduraux et de problèmes relatifs à l'environnement des affaires		
	Au Maroc	Dans les pays partenaires	Total
Grand nombre de documents différents à fournir	7	L'office national de pêche, La délégation de la marine marchande (2), Douane (1), n.d. (4)	7
Grand nombre de contrôle	5	Laboratoire universitaire (4), n.d. (1)	5
Nombreux guichets / organisations administratives impliquées	2	Douane (1), DPA (1)	2
Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	1	Douane (1)	1
Règlements modifiés fréquemment	1	Service vétérinaire (1)	1
Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées		2 Allemagne (1), France (1)	2
Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	3	DPM (1), n.d. (2)	3
Retard des procédures administratives	18	Douane (4), Établissement EACCE (4), Direction des importations (1), DPA (1), n.d. (5), Ministère de la pêche (1), Service phytosanitaire (1), Marsa Maroc (1)	2 États-Unis (2)
Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts	1	Douane (1)	1
Frais et charges exceptionnellement élevés	9	Agence française de la sécurité alimentaires (1), Douane (1), Laboratoires Pasteur (1), n.d. (6)	1 Algérie (1)
Installations limitées / inopportunes	4	Douane (2), n.d. (2)	4
Système de transport inaccessible / limité	3	DNSSA (2), n.d. (1)	3
Contraintes technologiques	3	Douane (3)	3
Manque de reconnaissance	2	DNSSA (1)	2
Autres obstacles	1	Douane (1)	1 Espagne (1, en tant que pays de transit)
Total	60		6

n.d. signifie « non disponible » et indique les cas où l'information sur les agences n'a pas été rapportée.

Tableau D. Importation de produits agricoles et alimentaires – MNT contraignantes appliquées par le Maroc

Description du produit	Part dans les exportations du secteur en 2010*	Cas de MNT contraignantes				Total
		Règlements techniques	Évaluation de la conformité	Contrôle des importations, exigences de surveillance, et autres mesures de licence automatique	Redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires	
Animaux vivants	0.00%	0	1	1	0	2
Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	0.00%	0	3	5	0	8
Lait et produits de la laiterie; œufs d'oiseaux; miel naturel...	1.56%	0	0	4	0	4
Autres produits d'origine animale, non dénommés ni compris ailleurs	1.05%	0	0	1	0	1
Plantes vivantes et produits de la floriculture	0.08%	0	2	1	1	4
Légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires	1.06%	0	0	1	1	2
Fruits comestibles; écorces d'agrumes ou de melons	1.45%	0	5	4	0	9
Café, the, mate et épices	3.11%	1	1	1	0	3
Céréales	10.81%	2	2	3	3	10
Graines et fruits oléagineux; graines, semences, fruits divers; pailles...	0.01%	0	1	0	0	1
Gommes, résines et autres sucs et extraits végétaux	0.11%	0	1	0	0	1
Graisses, huiles animales/végétales; produits de leur dissociation...	1.41%	0	0	1	0	1
Cacao et ses préparations	0.21%	0	1	0	0	1
Préparations à base de céréales, farines, amidons, féculs, lait; pâtisseries	0.02%	1	0	2	0	3
Préparations de légumes, de fruits ou d'autres parties de plantes	0.09%	3	1	0	0	4
Préparations alimentaires diverses	0.69%	0	1	0	0	1
Laine, poils fins ou grossiers; fils et tissus de crin	0.00%	0	0	1	0	1
Coton	1.98%	0	1	6	0	7
Total	23.64%	7	20	31	5	63

* La valeur totale des importations d'aliments préparés et produits agricoles est de 4 470 millions de \$E.-U. en 2010 (source Tardera, ITC).

Tableau E. Importation de produits agricoles et alimentaires – Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires au Maroc

Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires	Nombre d'obstacles procéduraux et de problèmes relatifs à l'environnement des affaires	
Grand nombre de documents différents à fournir	6	Douane (3), ONICL (3)
Grand nombre de contrôle	4	Douane
Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	4	n.d.
Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	9	Douane (5), Laboratoire (1), n.d. (3)
Retard des procédures administratives	17	Douane (12), les compagnies maritimes (2), Ministère de la pêche (1), n.d. (2)
Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts	1	Douane
Frais et charges exceptionnellement élevés	8	Les compagnies maritimes (1), n.d. (6), Marsa Maroc / au SODEP (1)
Paiement informel	2	Douane (1), n.d. (1)
Installations limitées / inopportunes	1	Douane
Contraintes technologiques	28	Douane
Total	80	

n.d. signifie « non disponible » et indique les cas où l'information sur les agences n'a pas été rapportée.

Tableau F. Exportation de textiles, habillement et cuirs – MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires et le Maroc

Description du produit	Part dans les exportations du secteur en 2010*	Cas de MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires			Cas de MNT contraignantes appliquées par le Maroc			Total
		Exigences d'enregistrement des importateurs pour des raisons OTC	Origine des matières et éléments	Pays partenaire appliquant une MNT (nombre de cas)	Exigences en matière d'inspection à l'exportation	Exigences en matière d'enregistrement à l'exportation	Autres mesures relatives à l'exportation	
Tissus imprimés de filaments >=85% de polyesters textures	0.00%	0	0		2	0	0	2
Bâches et stores d'extérieur de fibres synthétiques	0.00%	0	0		0	0	1	1
Vêtements et accessoires du vêtement en cuir naturel ou reconstitué	0.77%	0	1	France (1)	0	0	0	1
Manteaux et similaires, en bonneterie, pour hommes/garçonnetts	0.18%	0	0		0	1	0	1
Costumes ou complets, etc. en bonneterie, pour homme/garçonnet	0.52%	0	0		2	2	1	5
Costumes tailleurs, etc., en bonneterie, pour femmes/fillettes	6.03%	0	0		1	8	0	9
Chemisiers, ...pour femmes ou fillettes en bonneterie de coton	0.22%	0	0		0	2	0	2
T-shirts et maillots de corps, en bonneterie, femmes/fillette	7.58%	0	0		1	1	0	2
Chandails, cardigans, gilets, etc., en bonneterie, femme/fillette	5.48%	3	0	Espagne (1), France (1), Suède (1)	0	0	1	4
Articles pour bébés en bonneterie de fibres synthétiques	0.00%	0	0		0	0	1	1
Manteaux, etc., et articles similaires, pour hommes/garçonnetts	0.83%	0	0		1	0	2	3
Costumes tailleurs, etc., pour femmes ou fillettes	23.35%	0	0		1	2	1	4
Chemises, chemisettes de coton, pour hommes ou garçonnetts	2.11%	0	0		1	0	0	1
Chaussures étanches à semelles extérieures et dessus en caoutchouc, etc.	0.16%	0	0		0	0	1	1
Chaussures à semelles extérieures en caoutchouc, plastique, cuir, etc.	5.55%	0	0		1	1	0	2
Autres chaussures a dessus en cuir naturel ou reconstitué	0.38%	0	0		0	0	1	1
Total	53.17%	3	1	n.d.	10	17	9	40

* La valeur totale des exportations de textiles, habillement et cuirs en 2010 était de 3 371 millions \$E.-U. (à l'exclusion des minerais).

Tableau G. Exportation de textiles, habillement et cuirs – Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires

Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires	Nombre d'obstacles procéduraux et de problèmes relatifs à l'environnement des affaires		
	Au Maroc	Dans les pays partenaires	Total
Grand nombre de documents différents à fournir	2 Douane (1), n.d. (1)		2
Grand nombre de contrôle	6 Douane (5), n.d. (1)		6
Nombreux guichets/organisations administratives impliquées	1 n.d. (1)		1
Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	3 Douane (2), n.d. (1)		3
Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	4 Douane (2), n.d. (2)		4
Retard des procédures administratives	6 Douane (5), n.d. (1)		6
Retard durant le transport	2 n.d. (2)		2
Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts		3 Espagne (1), France (1), Suède (1)	3
Frais et charges exceptionnellement élevés	8 n.d. (8)		8
Paiement informel	1 n.d. (1)		1
Contraintes technologiques, p.ex. informations et technologies de communication	15 Douane (15)		15
Grand total	48	3	51

n.d. signifie « non disponible » et indique les cas où l'information sur les agences n'a pas été rapportée.

Tableau H. Importation de textiles, habillement et cuirs – MNT contraignantes appliquées par le Maroc

Description du produit	Part dans les exportations du secteur en 2010*	Cas de MNT contraignantes					Total
		Règlements techniques	Évaluation de la conformité	Inspection avant expédition et autres formalités	Évaluation en douane	Autres mesures à l'importation	
Fils de laine peignée, non conditionnes pour la vente au détail	0.06%	0	1	5	0	0	6
Tissus de laine cardée ou de poils fins cardes	0.30%	0	5	12	2	0	19
Fils à coudre de coton, même conditionnes pour la vente au détail	0.22%	0	0	1	2	0	3
Fils simples coton peigne, >=85% coton, >43 <=52nm, non pour le détail	0.77%	0	1	0	0	0	1
Tissus de coton	21.04%	0	10	12	3	0	25
Tissus de lin	0.85%	0	1	4	1	0	6
Fils à coudre de filaments synthétiques ou artificiels	0.31%	0	1	2	1	0	4
Tissus imprimés de filaments >=85% de polyesters textures	0.22%	0	0	1	0	0	1
Fils de fibres artificiel. discount. (sauf a coudre), non pour le détail	0.80%	0	1	0	0	0	1
Tissus de >=85% fibres synthétiques discontinues	3.22%	1	0	1	0	0	2
Tissus de <85% fibres synthétiques discontinues + coton, <=170g/m ²	1.14%	0	1	0	0	0	1
Tapis et autres revêtements de sol en matières textiles, tissés	0.57%	0	0	1	0	0	1
Velours, peluches tissés et tissus de chenille	0.88%	0	0	1	0	0	1
Autres articles d'ameublement, d'autres textiles (bonneterie exclue)	0.03%	1	0	0	0	0	1
Vêtements, accessoires du vêtement et autres articles en pelleteries	0.00%	0	0	1	0	0	1
Manteaux et similaires, en bonneterie, pour femmes/fillettes	0.02%	1	0	0	0	0	1
Chemises et chemisettes pour hommes/garçonnettes en bonneterie de coton	0.03%	0	0	0	0	1	1
Pantalons...de coton, pour hommes ou garçonnettes	0.37%	0	0	0	0	1	1
Coiffures de sécurité	0.12%	0	0	1	1	1	3
Malles; valises, malles a surface extérieure en plastique ou textile	0.28%	0	0	0	0	1	1
Autres chaussure en cuir couvrant la cheville, a semelles toute matière	0.10%	0	0	1	1	1	3
Autres parties de chaussures en bois	0.02%	1	0	1	0	0	2
Total	31.35%	4	19	44	11	5	85

Source : Trade Map, ITC.

* La valeur totale des importations de textiles, habillement et cuirs était de 2 318 millions de \$E.-U. en 2010.

Tableau I. Importation de textiles, habillement et cuirs – Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires au Maroc

Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires	Nombre d'obstacles procéduraux et de problèmes relatifs à l'environnement des affaires	
Grand nombre de documents différents à fournir	4	Douane (2), MICNT (1), n.d. (1)
La documentation est difficile à remplir	1	Douane (1)
Difficultés avec la traduction de documents à partir ou dans d'autres langues	1	Douane (1)
Grand nombre de contrôle	3	Douane (3)
Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	5	Douane (4), n.d. (1)
Classification incohérente des produits	3	Douane (2), n.d. (1)
Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	3	Douane (3)
Retard des procédures administratives	22	Douane (19), LPEE (2), n.d. (1)
Retard durant le transport	1	n.d. (1)
Frais et charges exceptionnellement élevés	10	Douane (2), Marsa Maroc (2), n.d. (6)
Paiement informel	2	Douane (2)
Système de transport inaccessible / limité	2	n.d. (2)
Contraintes technologiques, p.ex. informations et technologies de communication	39	Douane (35), MICNT (1), n.d. (3)
Autres obstacles	4	n.d. (4)
Total	100	n.d.

n.d. signifie « non disponible » et indique les cas où l'information sur les agences n'a pas été rapportée.

Tableau J. Exportation d'autres produits manufacturés – MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

Description du produit	Part dans les exportations du secteur en 2010*	Cas de MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires					Pays partenaire appliquant une MNT (nombre de cas)
		Règlements techniques	Évaluation de la conformité	Règles d'origine	Autres mesures à l'importation	Total	
Parfums et eaux de toilette	0.48%	0	2	0	0	2	Espagne (1), France (1)
Abrasifs naturels/artificiels en poudre/en grains,	0.06%	0	0	0	1	1	Algérie (1)
Autres ouvrages en fer ou acier	0.22%	0	1	0	0	1	France (1)
Autres garnitures, ferrures et articles similaires, en métaux communs	0.00%	1	1	0	0	2	Arabie saoudite (1), France (1)
Autres ventilateurs	0.00%	0	1	0	0	1	Tunisie (1)
Autres conditionneurs d'air, sans dispositif de réfrigération	0.00%	0	1	0	0	1	Algérie (1)
Fours non électriques de boulangerie, pâtisserie ou biscuiterie	0.00%	0	1	0	0	1	Algérie (1)
Autres appareils pour filtration ou épuration des liquides	0.01%	0	0	8	0	8	Algérie (1), Royaume-Uni (1), Belgique (1), Côte d'Ivoire (1), États-Unis (1), France (1), Mali (1), Tunisie (1)
Autres appareils de filtration	0.01%	0	0	8	0	8	Algérie (1), Royaume-Uni (1), Belgique (1), Côte d'Ivoire (1), États-Unis (1), France (1), Mali (1), Tunisie (1)
Autres parties de machines et appareils	0.00%	0	0	2	2	4	Arabie saoudite (1), Côte d'Ivoire (1), Iraq (1), Sénégal (1)
Fils, câbles (y compris câbles coaxiaux), autres conducteurs, etc.	21.37%	3	0	0	0	3	Royaume-Uni (1), Espagne (1), Italie (1)
Conducteurs électriques, pour tension <= 1.000 V, isolés, avec pièces	7.18%	1	0	1	0	2	Belgique (1), France (1)
Bougies, chandelles, cierges et articles similaires	0.00%	1	3	0	0	4	Arabie saoudite (1), Belgique (1), France (1), Italie (1)
Lampes de chevet, bureau, lampadaires d'intérieur, électriques	0.00%	1	3	0	0	4	Arabie saoudite (1), Belgique (1), France (1), Italie (1)
Total	29.33%	7	13	19	3	42	n.d.

* La valeur totale des exportations des autres produits manufacturés en 2010 était de 8 392 millions \$E.-U. (à l'exclusion des minerais).

Tableau K. Exportation des autres produits manufacturés – MNT contraignantes appliquées par le Maroc

Description du produit	Part dans les exportations du secteur en 2010*	Cas de MNT contraignantes				
		Exigences en matière d'inspection à l'exportation	Certification requise par le pays exportateur	Exigences d'enregistrement à l'exportation	Taxes et redevances à l'exportation	Total
Engrais minéraux ou chimiquement azotés	0.00%	1	0	0	0	1
Produits résiduaire des industries chimiques ou des industries connexes	0.00%	0	0	1	0	1
Meubles en bois des types utilisés dans les chambres à coucher	0.00%	0	0	0	1	1
Marbres, travertin et albâtre, tailles ou scies, a surface plane ou un	0.00%	0	0	0	1	1
plaques et feuilles, non armées, colorées dans la masse, opacifiées	0.00%	1	0	0	0	1
Torons, câbles, tresses, élingues, articles similaires, en fer/acier	0.00%	0	1	0	0	1
Autres ouvrages en cuivre	0.01%	1	0	0	0	1
Parties de moteurs à explosion	0.04%	1	0	0	0	1
Autres appareils pour filtration ou épuration des liquides	0.01%	0	0	1	0	1
Autres appareils de filtration	0.01%	0	0	1	0	1
Machines à écrire et machines pour le traitement des textes	0.00%	1	0	0	0	1
Parties et accessoires pour machines automatiques de traitement de l'information	0.09%	0	0	0	1	1
Appareils électromécanique, à moteur électrique incorporé, etc.	0.00%	1	0	0	0	1
Conducteurs électriques, pour tension <= 1.000 V, isolés, avec pièces	7.18%	1	0	0	0	1
Volants, colonnes et boîtiers de direction	0.00%	0	0	1	0	1
Mobilier pour la medecin, la chirurgie, art dentaire/ vétérinaire	0.04%	0	0	1	0	1
Ouvrages de vannerie obtenus directement en forme à partir de matières	0.01%	0	0	0	1	1
Total	7.40%	7	1	5	4	17

* La valeur totale des exportations des autres produits manufacturés en 2010 était de 8 392 millions \$E.-U. (à l'exclusion des minerais).

Tableau L. Exportation des autres produits manufacturés – Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires

OP et environnement commercial inefficace	Nombre d'obstacles procéduraux et de problèmes relatifs à l'environnement des affaires			
	Au Maroc		Dans les pays partenaires	Total
Grand nombre de documents différents à fournir	3	Douane (2), n.d. (1)	1 Arabie saoudite (1)	4
La documentation est difficile à remplir			16 Algérie (2), Royaume-Uni (2), Belgique (2), Côte d'Ivoire (2), États-Unis (2), France (2), Mali (2), Tunisie (2)	16
Difficultés avec la traduction de documents à partir ou dans d'autres langues			1 Arabie saoudite (1)	1
Grand nombre de contrôle	5	Douane (5)	1 France (1)	6
Nombreux guichets/organisations administratives impliquées	1	n.d. (1)	1 Arabie saoudite (1)	2
Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	1	n.d. (1)	2 Arabie saoudite (2)	3
Règlements modifiés fréquemment			1 Belgique (1)	1
Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	4	Douane (3), n.d. (1)	2 Côte d'Ivoire (1), Sénégal (1)	6
Retard des procédures administratives	9	Douane (6), n.d. (3)	20 Algérie (3), Royaume-Uni (2), Belgique (2), Côte d'Ivoire (3), États-Unis (2), France (3), Mali (2), Sénégal (1), Tunisie (2)	29
Frais et charges exceptionnellement élevés	1	n.d. (1)	3 Côte d'Ivoire (1), Iraq (1), Sénégal (1)	4
Installations limitées / inopportunes	1	Port de Casablanca (1)		1
Contraintes technologiques, p.ex. informations et technologies de communication	3	Douane (2), n.d. (1)		3
Autres obstacles	2	Fournisseurs européens (2)		2
Total	30		48	78

n.d. signifie « non disponible » et indique les cas où l'information sur les agences n'a pas été rapportée.

Tableau M. Importation des autres produits manufacturés – MNT contraignantes appliquées par le Maroc

Description du produit		Part dans les exportations du secteur en 2010*	Cas de MNT contraignantes				Total
			Évaluation de la conformité	Inspection avant expédition et autres formalités	Redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires	Autres mesures à l'importation	
Machines et produits électroniques	Machines non électriques	15%	5	6	0	0	11
	Ordinateurs, équipement de télécommunication, produits électroniques	9%	4	2	3	0	9
	Composants électroniques	11%	11	9	3	1	24
	Matériel de transport	18%	0	12	2	0	14
Autres produits manufacturés	Bois, produits en bois et papier	5%	2	10	5	1	18
	Produits chimiques	20%	14	10	3	2	29
	Métaux et autres produits manufacturés de base	16%	12	24	9	1	46
	Produits manufacturés divers	7%	10	12	8	2	32
Total		100%	58	85	33	7	183

Source : Trade Map, ITC.

* La valeur totale des importations des autres produits manufacturés était de 17 967 millions de \$E.-U. en 2010.

Tableau O. Importation des autres produits manufacturés – Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires

OP et environnement commercial inefficace	Nombre d'obstacles procéduraux et de problèmes relatifs à l'environnement des affaires				
	Au Maroc	Dans les pays partenaires	Total		
Grand nombre de documents différents à fournir	2	Douane (1), n.d. (1)	2		
Grand nombre de contrôle	10	Douane (5), MICNT (2), n.d. (3)	10		
Nombreux guichets/organisations administratives impliquées	1	n.d. (1)	1		
Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	5	Douane (3), n.d. (2)	5		
Aucune notification appropriée des changements de procédure	3	Douane (3)	3		
Classification incohérente des produits	6	Douane (4), Service conformité (1), n.d. (1)	6		
Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)	20	Douane (17), Service valeur/volume (2), n.d. (1)	20		
Retard des procédures administratives	65	Douane (37), Compagnie maritime (1), Germmanity Maroc (1), Labo IPZF (1), LOARC (1), LPEE(1), Marsa Maroc (3), MCIA (2), Service valeur/volume (2), Autres (5), n.d. (11)	65		
Retard durant le transport	1	Douane (1)	1		
Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts	4	Douane (4)	4		
Frais et charges exceptionnellement élevés	30	Douane (11), Marsa Maroc (10), Compagnie maritime (1), Banque d'Espagne (1), n.d. (7)	30		
Paiement informel	15	Douane (14), n.d. (1)	15		
Installations limitées / inopportunes	5	Douane (2), Marsa Maroc (1), n.d. (2)	5		
Contraintes technologiques, p.ex. informations et technologies de communication	81	Douane (58), n.d. (23)	81		
Manque de reconnaissance		2	République de Corée (1a) (1), États-Unis (1)	2	
Autres obstacles	1	n.d. (1)	1	Espagne (1)	2
Total	249	3	252		

n.d. signifie « non disponible » et indique les cas où l'information sur les agences n'a pas été rapportée.

Bibliographie

Bank Al Maghrib. Rapport annuel, Exercice 2010. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.bkam.ma>.

Banque africaine de développement, OCDE, Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique, Programme des Nations Unies pour le développement. Perspectives économiques en Afrique, Maroc, 2011. Disponible à l'adresse suivante : http://www.africaneconomicoutlook.org/fileadmin/uploads/aeo/Country_Notes/2011/Full/Maroc_long.pdf.

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

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

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

Challenge, L'hebdo marocain des décideurs. Magazine 12 au 25 novembre 2010 et Magazine du 25. <http://challenge.ma>.

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

Dean, J.M., J.E. Signoret, R.M. Feinberg, R.D. Ludema et M.J. Ferrantino. Estimating the price effects of non-tariff barriers. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 9:1, 2009. Article 12.

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

Economist Intelligence Unit. Country Report: Morocco, juin 2011. Disponible à l'adresse suivante : http://country.eiu.com/FileHandler.ashx?issue_id=278215812&mode=pdf.

Fonds monétaire international. Maroc : Consultation de 2008 au titre de l'Article IV, septembre 2008. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.imf.org/external/french/pubs/ft/scr/2008/cr08304f.pdf>.

Haut-commissariat au Plan. Note d'information relative aux comptes nationaux provisoires de 2010. Disponible à l'adresse suivante : http://www.hcp.ma/Les-Comptes-nationaux-provisoires-de-2010_a635.html.

Haut-commissariat au Plan. Note d'information au sujet de la situation du marché du travail en 2010. Disponible à l'adresse suivante : http://www.hcp.ma/downloads/Activite-emploi-et-chomage-premiers-resultats-annuel_t13036.html.

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

Ministère des Finances et de la Privatisation, Direction des Études et des Prévisions Financières. Schéma de développement des régions économiques du Maroc, septembre 2006.

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

Office des Changes. Commerce extérieur du Maroc, 2009. Disponible à l'adresse suivante : http://www.oc.gov.ma/portal/sites/default/files/stat-echange-exterieur/Publications%20Statistiques/BC_2009_Fr.pdf.

Office des Changes. Commerce extérieur du Maroc, 2010. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.oc.gov.ma/portal/sites/default/files/stat-echange-exterieur/Publications%20Statistiques/COMMERCE%20EXTERIEUR%20%20FRANCAIS%202010%20.pdf>.

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

Organisation mondiale du commerce (OMC). Examen des politiques commerciales : Royaume du Maroc. Rapport du secrétariat, révision 1, 13 août 2009. Disponible à l'adresse suivante : http://www.wto.org/french/tratop_f/tp_r_f/tp317_f.htm (WT/TPR/S/217/Rev.1).

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

Sources des données

Banque mondiale. Morocco at a glance, février 2011. Disponible à l'adresse suivante :
http://devdata.worldbank.org/AAG/mar_aag.pdf

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

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

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

Haut-commissariat au Plan. Activité, emploi et chômage, premiers résultats. Disponible à l'adresse suivante :
http://www.hcp.ma/downloads/Activite-emploi-et-chomage-premiers-resultats-annuel_t13036.html

Office des changes. Nouvelles publications Statistiques. Disponible à l'adresse suivante :
<http://www.oc.gov.ma/portal/fr/content/statistiques-des-%C3%A9changes-ext%C3%A9rieurs>

Organisation mondiale du commerce (OMC). Profiles tarifaires dans le monde, 2011. Disponible à l'adresse suivante : http://www.wto.org/french/res_f/publications_f/world_tariff_profiles11_f.htm

Perspectives économiques en Afrique. Maroc, 2011. Disponible à l'adresse suivante :
<http://www.africaneconomicoutlook.org/fr/countries/north-africa/morocco/>

Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires

Rapports disponibles :

Sri Lanka : Perspectives des entreprises (Anglais, 2011)

Burkina Faso : Perspectives des entreprises (Français, 2011)

Pérou : Perspectives des entreprises (Anglais, 2012)

Rapports « Perspectives des entreprises » à paraître :

Égypte (Anglais)

Kenya (Anglais)

Madagascar (Français)

Malawi (Anglais)

Paraguay (Espagnol)

Pérou (Espagnol)

Rwanda (Anglais)

Uruguay (Espagnol)

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



Centre du
Commerce
International



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

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

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