

LA POLITIQUE COMMERCIALE DU MAROC: ENTRE LIBERALISATION ET MODERNISATION

GONZALO ESCRIBANO
ALEJANDRO LORCA

La littérature classique et néoclassique sur la politique commerciale et le développement a souligné les lumières de la libéralisation et les ténèbres du protectionnisme, tel que Schumpeter l'avait dit. Le propos de ce papier est d'y aller au-delà du débat entre protectionnisme et libre-échange pour montrer la double dimension des réformes entreprises au Maroc dans le domaine de la politique commerciale. A notre avis, les réformes doivent s'inscrire dans la double logique de la libéralisation et la modernisation. On avancera déjà que les réformes visant la libéralisation ont avancé rapidement dans les années 80, mais qu'après elles se sont stagnés. Par contre, dans les dernières années, on observe une plus grande attention de la part des autorités marocaines pour la modernisation des structures commerciales.

Le papier présente, d'abord et d'une façon très brève, quelques données de base pour offrir une perspective panoramique du commerce extérieur marocain. Une deuxième section est dédiée aux dimensions multilatérales et sous-régionales de la politique commerciale marocain. La troisième partie du papier analyse en détail le processus de libéralisation commerciale suivi par le Maroc, tandis que la section suivante se concentre sur les implications de politique commerciale de l'Accord d'Association Maroc-UE. Une autre épigraphe s'occupe d'une dimension normalement négligée de la réforme commerciale, celle de la modernisation des structures commerciales, autant les institutions que les infrastructures physiques. Finalement, une dernière section présente les conclusions et les implications de politique du papier.

La performance du commerce extérieur marocain: quelques données de base

Les tendances à long terme du commerce marocain montrent une augmentation soutenue des exportations et des importations. Dans

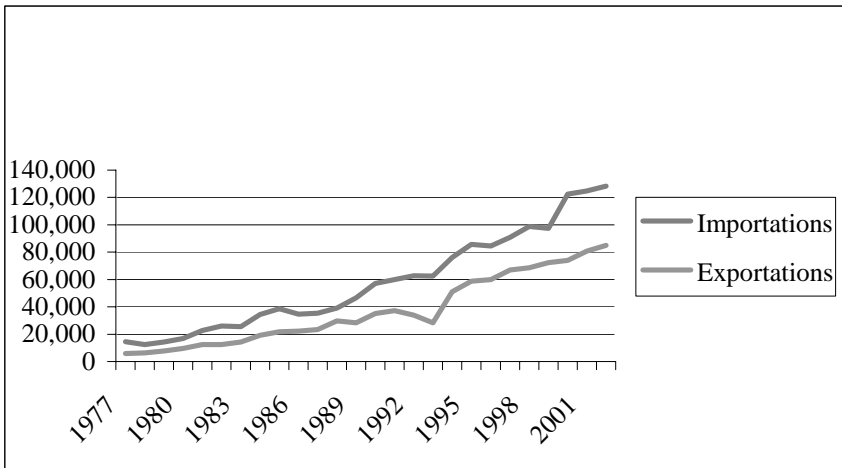
le tableau 1, nous pouvons voir comment les exportations ont augmenté de 11,3% entre 1977 et 2002, au-dessus des importations et du PIB. Cette croissance a été plus élevée dans les années 80, presque le double en comparaison avec les années 90, où l'évolution du commerce extérieur marocain a été assez décevant. Sur le court terme cependant, nous observons un comportement plus volatile, très dépendant des aléas climatiques et des chocs exogènes, telles que l'évolution des prix du pétrole et des phosphates ou la conjoncture économique de ses principaux partenaires commerciaux.

Tableau 1: Croissance annuelle du PIB, des Importations et des Exportations, en DH aux prix courants

Périodes	1977-2002	1980-1990	1991-2002
PIB	8,8	11,1	4,9
Importations	9,1	13,0	7,2
Exportations	11,3	13,8	7,8

Source: Euromonitor et élaboration propre

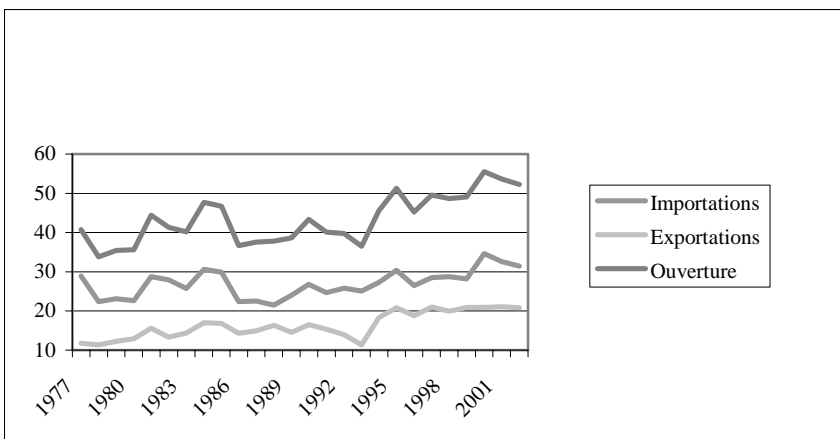
Graphique 1: Evolution des exportations et des importations, 1977-2002 (en million de Dirhams)



Source: Euromonitor et élaboration propre

L'ouverture commerciale a progressé, passant de 41% à 52% entre 1977 et 2002 (graphique 2), ce qui indique une plus forte insertion dans l'économie mondiale. Même si la progression des exportations a été légèrement supérieure à celle des importations, avec le taux de couverture des exportations augmentant de 40% en 1977 jusqu'à 66% en 2002, le Maroc enregistre toujours un déficit commercial structurel qui montre les faiblesses du tissu productif, mais aussi la sensibilité aux chocs exogènes. Les politiques d'ajustement structurel adoptées au début de la crise des années 80, qui tendaient à réduire l'absorption de l'économie marocaine avec des politiques macroéconomiques restrictives ont réussi à diminuer les importations, mais dans la deuxième moitié des années 80 il a fallu aussi augmenter les droits de douane pour minorer les effets de la politique de dévaluation compensée (dévaluation plus réduction tarifaire) sur les importations et, surtout, sur les recettes douanières.

Graphique 2: Evolution de l'ouverture commerciale, des exportations et des importations, 1977-2002 (en % du PIB)



Source: Euromonitor et élaboration propre

Les tendances récentes peuvent être observées dans le tableau 2. La faiblesse du Dirham face à l'Euro (une dépréciation nominale de 2,5%) a permis de compenser la délicate situation économique européenne, et les exportations nominales ont augmenté de 5,3% en

2002. Mais les exportations réelles ont eu un comportement plus modéré (en termes d'Euros, les exportations se sont accrues de 2,2%), avec les volumes exportés ne progressant guère. Les importations ont progressé de 2,7% en 2002, ce qui a permis de réduire le déficit commercial et d'améliorer le taux de couverture des importations de 65% à 66%. Les revenus des exportations ont diminué de 9,6% lors des deux premiers mois de 2003 en comparaison avec la même période de 2002, ce qui est dû pratiquement à la réduction des exportations d'aliments (-34%). Par contre, sur la même période les importations ont progressé de 4,7%, poussées par les importations d'équipement (21%), produits intermédiaires (6,7%) et l'augmentation des prix du pétrole qui a précédé la guerre d'Irak.

Tableau 2: Évolution du commerce extérieur, tendances récentes et prédictions

	2001	2002	2003 ^a	2004 ^a
Exportations de biens (fob; US\$ bn)	7,1	7,7	8,3	8,9
Importations de biens (fob; US\$ bn)	10,2	10,8	11,6	12,7
Contribution du secteur extérieur à la croissance du PIB	0,3	0,2	-0,2	-0,9

Source: EIU; (a) Prédictions EIU

La structure commerciale marocaine est bien celle d'un pays en développement. Du côté des importations, le Maroc importe des biens de capital, des biens de consommation de grande et moyenne valeur ajoutée, des produits intermédiaires, des aliments et des produits énergétiques. Parmi les principales importations du pays, nous trouvons des biens intermédiaires employés dans la production manufacturière, beaucoup d'entre eux importés en régime d'importation temporel et après réexportés, tels que les fils et tissus, les composants électroniques, les produits agricoles non comestibles et le cuir, biens qui sont destinés en grande partie aux industries légères intensives en main d'œuvre à faible valeur ajoutée orientées vers l'exportation.

D'autres, par contre, sont plutôt destinés aux industries produisant pour substituer les importations, comme l'agroalimentaire, et aux secteurs produisant des biens non commercialisables, comme la construction. Les importations de céréales, sucre, corps gras, viandes, aliments pour les animaux et d'autres produits agricoles reflètent la situation d'insuffisance alimentaire du pays, et sont fortement dépendants des aléas climatiques. Le pétrole, le gaz naturel, le charbon et l'électricité sont les importations qui permettent au Maroc de satisfaire ses besoins énergétiques. Les importations de produits à grande valeur ajoutée, comme le matériel de télécommunications et informatique, les machines spécialisées, les moteurs, l'aéronautique, le matériel de transport ou l'électronique pour la consommation montrent le retard technologique du pays.

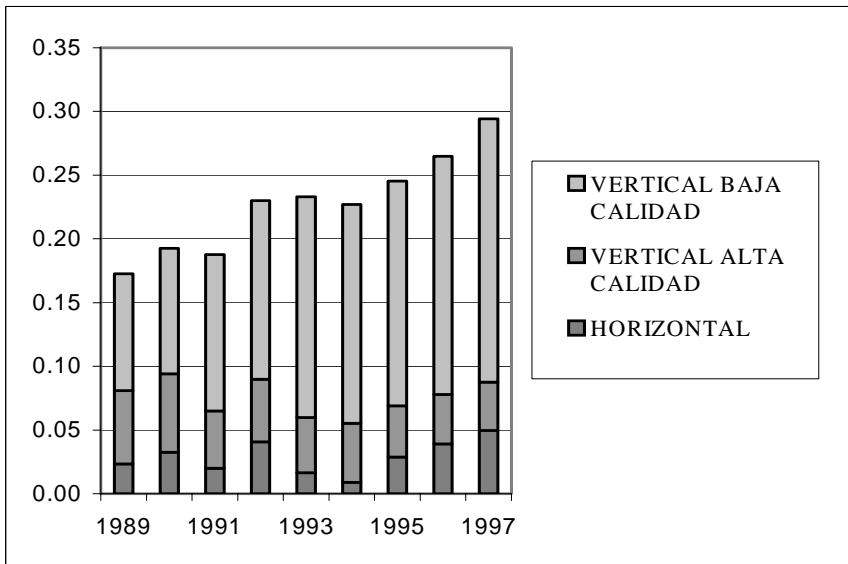
Du côté des exportations, les principales rubriques sont les industries légères orientées vers l'exportation, comme les vêtements, la bonneterie, le cuir et l'électronique, qui bénéficient des schémas d'importation temporaire. Les exportations de manufactures signifient plus de la moitié des exportations marocaines, mais la structure des exportations continue de reproduire l'orientation vers les exportations primaires développées par l'ancienne métropole française. Les exportations de phosphates et de ses dérivés, ainsi que d'autres produits miniers, continuent d'être très importantes, mais la stratégie presque mono-exportatrice des phosphates appliquée dans le protectorat et ensuite, dans les années 70 après le *boom* des prix des matières primaires, a été substituée par l'exportation des manufactures, comme il a été montré plus haut. Finalement, il faut souligner l'importance des produits agricoles, notamment des fruits et des légumes, ainsi que des produits de la mer, frais ou en conserve, dont l'ensemble représente plus de 20% des exportations.

Le Maroc possède des avantages comparatifs importants dans les produits textiles (vêtements de confection et bonneterie), les cuirs, les bijoux, les phosphates et ses dérivés (chimie minérale de base, engrais), les minerais, les produits agricoles méditerranéens, frais ou en conserve, les poissons et ses préparés, et les produits céréaliers. Les secteurs où les avantages comparatifs sont les plus

faibles sont le ciment, les tapis, les produits raffinés du pétrole et les composants électroniques. Il est intéressant de comparer cette structure des avantages comparatifs avec celle de 1990 et de voir son évolution. Tout d'abord, nous nous rendons compte que les avantages, dans certains groupes de produits, se sont réduits, tels que ceux de la confection, des tapis, des produits agricoles méditerranéens, des poissons, des boissons et des engrais. L'avantage comparatif dans les composants électroniques, la chimie minérale, les minerais, le ciment, les bijoux et les produits dérivés des céréales s'est accru ou alors il est passé d'une situation de désavantage à celle d'avantage.

En ce qui concerne les désavantages comparatifs, ceux-ci se concentrent dans les secteurs plus intensifs en capital et technologie ou bien dans des secteurs agroalimentaires. Nous trouvons de forts désavantages dans le verre, le fer et l'acier, les fils et tissus, les imprimés, les moteurs, le matériel agricole, les machines-outils, le matériel BTP, les machines spécialisées, les appareils de précision, l'électroménager, le matériel de télécommunications et informatique, le matériel de transport et ses composants, la chimie organique, les peintures et plastiques, les produits de toilette et pharmaceutiques, les produits énergétiques, et certains aliments. Si nous faisons une comparaison avec les résultats de 1990, dans certains secteurs les désavantages se sont réduits, notamment dans les appareils d'optique et de mesure, le matériel électrique, le verre, fer et acier, meubles et quincaillerie. Par contre, les désavantages se sont vus amplifiés pour les transformés du fer, l'horlogerie, l'électroménager, les éléments de véhicules automobiles, les produits de toilette et pharmaceutiques, les corps gras et le produits pour animaux.

Graphique 3: Commerce intra-branche UE-Maroc, horizontal et vertical (faible et grande qualité), 1989-1997



Source: Comext database, Eurostat.

Un autre indicateur intéressant est celui du commerce intra-branche, c'est-à-dire la proportion du commerce qui a lieu au sein de la même branche industrielle. Le commerce intra-branche peut s'interpréter comme étant le degré d'intégration productive entre deux espaces économiques et il est calculé avec l'index de Grùbel-Lloyd. Le graphique 3 présente les niveaux de commerce intra-branche pour la période 1989-1997 entre le Maroc et l'UE, en faisant la différence entre le commerce intra-branche horizontal (les produits échangés sont d'un niveau de qualité similaire, évaluée par leur prix) et le vertical (des niveaux de qualité différente). En gros, nous observons l'accroissement du commerce intra-branche, qui double pratiquement entre 1989-1997, et qui atteignait 30% du total en 1997. La plupart de ce commerce intra-branche est vertical de faible qualité, c'est-à-dire, pour le commerce qui a lieu dans la même branche, l'UE exporte des produits d'un prix plus bas que ceux qu'elle importe. L'explication est simple: les régimes d'importation temporaire permettent aux industries légères d'importer des inputs et de réexporter les produits finis. Cette

évolution montre clairement le processus d'intégration productive des économies marocaine et européenne, mais nous devons souligner que malheureusement cette intégration est limitée aux secteurs du textile et de l'électronique.

Au-delà de l'Union Européenne: libéralisation multilatérale et sub-régional

Les relations avec l'OMC ont commencé par l'adhésion du Maroc au GATT en 1987. Cette dernière a procuré une plus grande crédibilité au processus de libéralisation commerciale déjà entrepris, et les observateurs ont pondéré l'active participation du Maroc lors des négociations multilatérales. En 1992, une nouvelle loi du commerce extérieur a été promulguée, compatible avec les obligations du GATT. Le Maroc est un membre fondateur de l'OMC, et dans un acte fortement symbolique, la Ronde Uruguay du GATT qui a donné naissance à l'OMC a été clôturée à Marrakech en avril 1994. Pour adapter sa législation aux accords de l'OMC, surtout en ce qui concerne l'agriculture et les clauses de sauvegarde, le Maroc a modifié sa législation en 1997 pour protéger l'agriculture avec des équivalents tarifaires et des mesures de sauvegarde. Ces réformes commerciales ont été accompagnées en 1993 par la convertibilité du Dirham pour les opérations courantes, et en 1996 par la création d'un marché de devises.

Dans le cadre de l'OMC, le Maroc a complété le 'binding' (limitation) de toutes ses lignes tarifaires, de son prélèvement à l'importation et la tarification des restrictions quantitatives qui affectent les produits agricoles. Mais actuellement, plus de 30% des lignes tarifaires sont soumises à des tarifs plus élevés que les taux limites accordés à l'OMC. En plus, l'introduction des tarifs variables pour environ 40 lignes tarifaires semble ne pas respecter les engagements marocains sur la limitation des tarifs et sur les procédures d'évaluation douanière. En plus, les contingents tarifaires sur lesquels s'est engagé le Maroc ne sont pas appliqués, avec toutes les importations étant soumises à des tarifs hors contingent. Le Maroc a également établi des limitations pour les conditions d'accès aux marchés dans certains services: services professionnels, d'autres services aux entreprises, services de

télécommunications, services de l'environnement, financiers et touristiques.

En ce qui concerne la position du gouvernement marocain lors de la Conférence Ministérielle de Doha, le Maroc s'est réaffirmé dans son attachement au système multilatéral et à la libéralisation commerciale, mais il a averti de la nécessité que ce processus soit partagé de façon plus équitable, en soulignant l'importance d'accorder un traitement différencié pour les pays en développement. Le Maroc a aussi demandé une plus grande libéralisation du commerce agricole sur les points suivants: réduction de l'échelle tarifaire (*tariff escalation*) et de l'appui domestique à l'agriculture et l'élimination des subventions à l'exportation. Dans le domaine des services, le Maroc a demandé une plus grande libéralisation de mouvements des personnes, l'extension de la protection des dénominations d'origine à d'autres produits qui ne soient le vin et les boissons alcooliques, et la soumission des considérations sur la propriété intellectuelle à celles de la santé publique.

Un des problèmes les plus analysés pour l'ensemble de la rive Sud de la Méditerranée est celui de l'absence de processus d'intégration régionale opérationnelle (Escribano et Jordán, 1999; Escribano, 2000). Au-delà des déclarations rhétoriques et des visions volontaristes, des initiatives telles que l'Union du Maghreb Arabe (UMA) ou la Grande Zone de Libre Échange Arabe ont échoué avant même d'être nées. L'Afrique du Nord représente pour le Maroc un marché plus petit que celui des Pays Bas, le Moyen Orient non OPEP signifiant un poids plus réduit que celui de la Finlande. Même les flux avec le Golfe, importants du côté des importations des produits pétroliers, n'atteignaient pas le niveau du commerce avec l'Espagne pour la décennie de 1990, bien qu'il faille souligner l'influence des prix du pétrole dans ces pourcentages. A l'origine de cet échec se trouvent surtout des rivalités d'ordre politique, telle que la rivalité Maroc-Algérie, deux pays poursuivant des politiques de pouvoir (*power politics*) pour gagner l'hégémonie sous-régionale, mais aussi des divergences en matière de politique économique et des stratégies de développement.

L'échec de l'intégration sous-régionale pose des problèmes importants, autant à niveau économique que politique. D'un point de vue économique, l'absence d'intégration horizontale Sud-Sud entrave l'apparition d'un marché sous-régional et l'exploitation des avantages comparatifs et des complémentarités productives. En plus, les zones de libre échange bilatéral avec l'UE sans intégration sous-régionale mettent en place une structure géo-commerciale nommée *hub&spoke system*. Ce système fait que l'UE attire l'investissement des entreprises qui désirent servir les marchés Méditerranéens, étant donné que depuis la propre UE il existe un libre accès aux marchés des pays associés, alors que ces derniers n'ont pas la possibilité de servir les marchés des autres Pays Partenaires Méditerranéens. D'un point de vue politique, l'absence de marginalité des flux sous-régionaux diminue les coûts d'opportunité des conflits, et entrave la dynamique que les économistes classiques ont assignée à la séquence commerce-paix.

Actuellement, le Maroc entreprend d'autres initiatives d'intégration régionale, telle que la zone de libre échange avec la Tunisie, l'Égypte et la Jordanie (processus d'Agadir). Cette initiative paraît plus prometteuse d'un point de vue technique, étant donné qu'au lieu d'établir des listes positives des biens à libéraliser, comme les autres initiatives pan-arabes, elle se base sur la méthode communautaire des listes négatives: Ce ne sont pas les produits à libéraliser qui sont définis, mais bien au contraire, ceux qui ne le seront pas. En gros, on peut différencier quatre listes de produits: une liste de produits à libéraliser totalement avec l'entrée en vigueur de l'Accord; une autre liste de produits à libéraliser graduellement sur 5-6 ans; une liste négative de manufactures à ne pas libéraliser; et finalement, ceux qui ne sont pas soumis à l'Accord, les produits agricoles. Cette méthode est beaucoup plus engageante et entraîne un élan libérateur plus énergique.

Cette initiative s'appuie aussi sur la zone de libre échange Euro-Méditerranéenne, en adoptant comme propre l'acquis communautaire en matière de commerce extérieur. Cela signifie un pas vers l'intégration profonde (*deep integration*) qui transcende les questions tarifaires pour s'introduire dans l'harmonisation des normes et des standards. Dans une démarche future, cette ZLE

s'étendrait aux autres pays arabes signataires de la Grande Zone Arabe de Libre Échange promue par la Ligue Arabe. Depuis 1996, le Maroc négocie l'établissement d'un ZLC avec la Turquie, auquel s'appliquerait aussi le principe de cumul des normes d'origine, comme il a été accordé pour le processus d'Agadir. Un accord bilatéral est également en négociation avec la Mauritanie.

Dans le cadre du processus d'Agadir, après plusieurs rencontres techniques, les ministres du commerce du Maroc, Tunisie, Egypte et Jordanie se sont réunis à Amman, en Jordanie, en janvier 2003 pour préparer un accord qui serait présenté aux ministres des Affaires Étrangères à Casablanca durant l'année 2003. Les parlements devraient le confirmer dans les mois à venir et il est prévu qu'il entre en vigueur en 2006, mais les observateurs sont sceptiques à cause des raisons qui ont déjà été signalées plus haut. En ce qui concerne la paralysie de l'Union du Maghreb Arabe, il faut ajouter ici, qu'en dépit des rumeurs sur un imminent rapprochement Maroc-Algérie et des voyages 'secrets', il n'y a eu aucune réunion officielle entre les représentants des deux pays. Les rumeurs étaient alimentées par les tentatives échouées des groupes algériens intéressés d'arriver à un compromis sur le Sahara Occidental avec le Maroc pour des raisons de stabilité régionale et de développement du commerce bilatéral. Dans tous les cas, le succès de cette initiative dépendra en grande partie de la volonté politique des gouvernements impliqués.

En ce qui concerne l'Accord de Libre Échange avec les États Unis (voir Jaidi, 2003), ce dernier pose également des problèmes politiques, cette fois-ci d'ordre interne, qui ont obligé les partenaires marocains à demander un ajournement pour ne pas soulever l'opposition publique pendant la guerre d'Irak. Le troisième round des négociations a démarré début juin 2003 et les observateurs considèrent les négociations très avancées sur plusieurs dossiers. Il semblerait que la volonté politique des deux gouvernements serait de signer l'accord avant la fin de l'année, un accord qui serait le deuxième que les États Unis conclurait avec un pays arabe, après celui signé avec la Jordanie. L'Accord entamera l'accélération des réformes sur la propriété intellectuelle et l'amélioration de l'environnement de l'investissement, deux points

clés dans les négociations. L'ouverture des négociations a éveillé la méfiance de certains gouvernements européens, concernant les incompatibilités entre une ZLE avec les Etats-Unis et l'Accord d'association signé avec l'UE notamment sur les questions relatives à l'exception culturelle et la propriété intellectuelle.

Le Maroc a également signé un Accord de Libre Échange avec l'EFTA, qui est entré en vigueur en 1999. Cet Accord couvre les produits industriels, les produits de la mer et les produits agricoles élaborés. L'Accord suit les grandes lignes de l'Accord d'Association avec l'UE, avec des calendriers et des obligations en matière de régulations techniques similaires.

La libéralisation de la politique commerciale marocaine

Les tarifs douaniers ont été réduits au cours des dernières années (une nouvelle réforme est aussi en cours), et cela en deux aspects: diminution des droits d'importation, et réduction du nombre de lignes tarifaires à six (2,5%, 10%, 17,5%, 25%, 35% et 50%). Le tarif le plus élevé pour la plupart des biens est de 35%, mais la dispersion est assez grande, avec des tarifs allant de 2,5% à plus de 300%. Les biens d'équipement, l'outillage et leurs parties bénéficient d'un taux soit de 2,5% ou de 10% dans le cadre de la Charte d'Investissement, parmi d'autres avantages fiscaux qui seront montrés plus bas. Le tarif moyen non pondéré se situe aux alentours de 25% (voir tableau 3), ce qui rend la comparaison favorable avec les pays partenaires méditerranéens: seulement la Jordanie et le Liban ont des tarifs plus faibles, tandis que l'Egypte, la Tunisie et la Libye présentent des tarifs de 10 points au-dessus de ceux du Maroc. Pourtant, la comparaison du Maroc avec les pays du Golfe, de l'Asie du Sud-est ou de l'Amérique Latine est beaucoup moins favorable, avec des droits d'importations de 20 points de plus en moyenne. La déviation typique des droits se situait à 13,1 en 1997, au-dessous de la plupart des pays partenaires méditerranéens.

Tableau 3: Comparaison de la protection en Méditerranée

	Moyenne simple des tarifs douaniers	Dispersion tarifaire (déviation typique)	Barrières non tarifaires (ratio de fréquence d'usage, %)
Algérie	24,2 (1999)	16,7 (1998)	4,6 (1998)
Egypte	33,8 (1998)	128,6 (1995)	nd
Iran	23 (1998)	nd	nd
Jordanie	16,8 (1997)	nd	nd
Liban	19 (1998)	nd	nd
Libye	34,7 (1996)	nd	nd
Maroc	23,9 (1999)	13,1 (1997)	5,7 (1994)
Tunisie	40,6 (1999)	15,7 (1998)	50,9 (1992)
Asie de l'Est	5,5	nd	nd
Golfe	5,3	nd	nd

Source: Oliva (2000)

Tableau 4: Protection tarifaire et non tarifaire par secteurs au Maroc

	Tarifs douaniers MFN, moyenne simple (%)	Dispersion tarifaire (déviation typique)	Barrières non tarifaires (ratio de fréquence d'usage, %)
Année	97	97	94
Animaux vivants et produits	74	12,5	9,3
Produits végétales	28,9	15,4	4,6
Corps gras	95,6	9,6	6,8
Aliments préparés	33,4	11,9	7,3
Minérales	8,4	7,8	3,7
Produits chimiques	12,9	9,4	0,7
Plastiques et caoutchouc	22,7	13,5	1,8
Cuirs	24,8	12,4	0,9

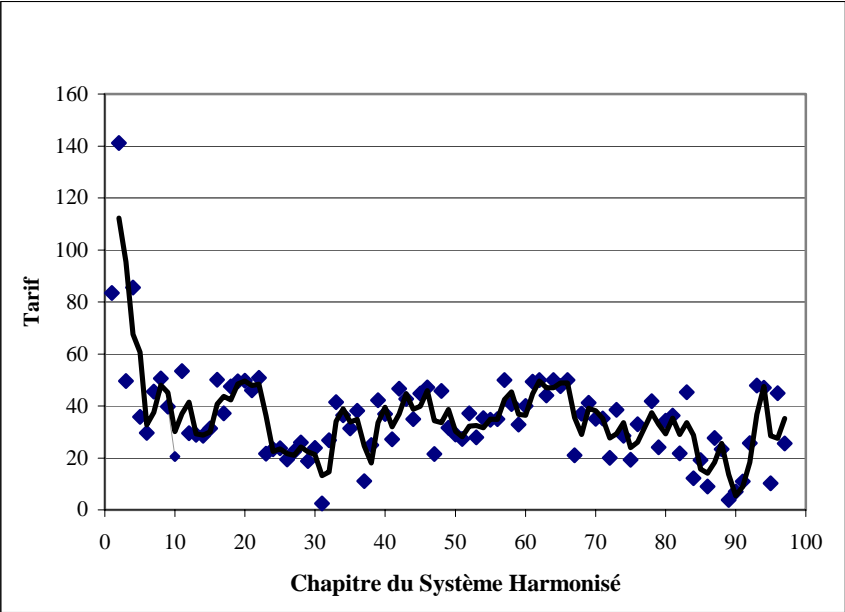
Bois et articles	20,9	11,4	0
Pulpe, papier, etc.	27,4	12,4	0
Textile et articles	30,9	10,7	20,3
Chaussures, bonneterie	31,9	3,7	11
Articles de pierre	21,9	10,5	2,1
Pierres précieuses, etc.	16,5	14,4	0,7
Metals de base et produits	17,1	13,7	0,4
Machinerie	12,3	10,5	1,1
Eq. Transport	14,4	14,6	14,9
Instr. Précision	10,9	11,1	0,2
Armes et munitions	32,3	6,1	0
Autres manufactures	28,1	7,1	0,8
Pièces d'art, etc.	10,6	17,3	0
Total	23,9	13,1	5,7

Source: Oliva (2000)

Les tarifs les plus bas s'appliquent à la machinerie, les minéraux, les produits chimiques, les équipes de transport et les appareils de précision (tableau 4). Il s'agit dans tous les cas de biens qui ne sont pas produits au Maroc et qui sont nécessaires pour l'appareil productif et la mise à niveau des entreprises marocaines. Les produits ayant un niveau de protection élevée sont pour la plupart des manufactures qui font concurrence à la production marocaine, tels que les produits de l'industrie agroalimentaire, les plastiques, les cuirs, articles en bois, papeterie, textiles, chaussures et bonneterie, articles en pierre, produits métalliques et autres manufactures. Les tarifs les plus élevés s'appliquent aux céréales et à la viande, et sont le résultat de la tarification des restrictions quantitatives dans le secteur agricole, ce qui implique que les tarifs douaniers introduits en substitution des licences ont augmenté pour les produits laitiers, les céréales, les huiles végétales et le sucre.

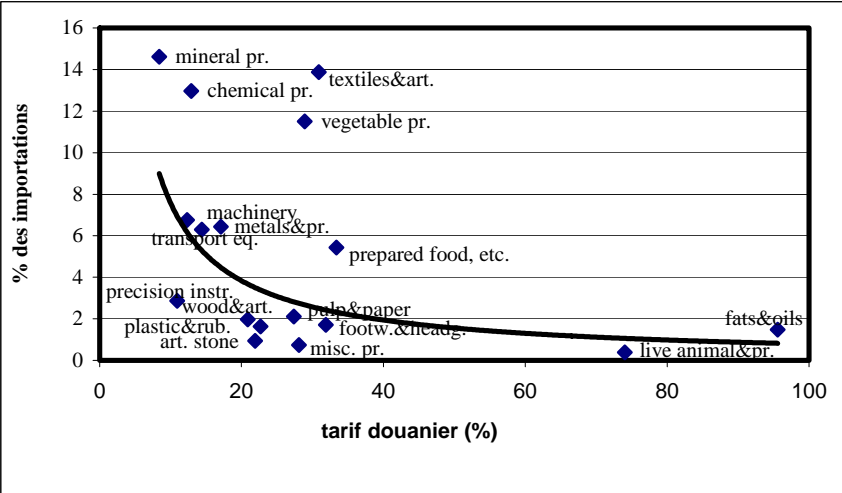
Pour les animaux vivants, des tarifs proches de 300% sont appliqués, et certains encore plus élevés pour la viande. Le graphique 4 montre la distribution de la protection tarifaire selon le degré d'élaboration, identifié par le chapitre du Système Harmonisé. Nous pouvons observer comment il existe une plus grande protection pour certains produits agricoles et ses dérivés (chapitres 1-20). Une protection faible est appliquée aux produits chimiques et minéraux (25-40), tandis que les produits intermédiaires (41-59) sont assez protégés, avec des tarifs qui dépassent parfois 40%. Les produits textiles finis (60-67) enregistrent des tarifs encore plus élevés afin de protéger la production nationale, tandis que les produits métalliques, l'outillage, les biens de capital et les biens de consommation ayant une grande valeur ajoutée et qui ne sont pas produits au Maroc (82 et suivants) sont parmi les moins protégés, avec l'exception des produits de consommation produits au Maroc, qui enregistrent des tarifs très élevés.

Graphique 4: Degré d'élaboration et protection tarifaire



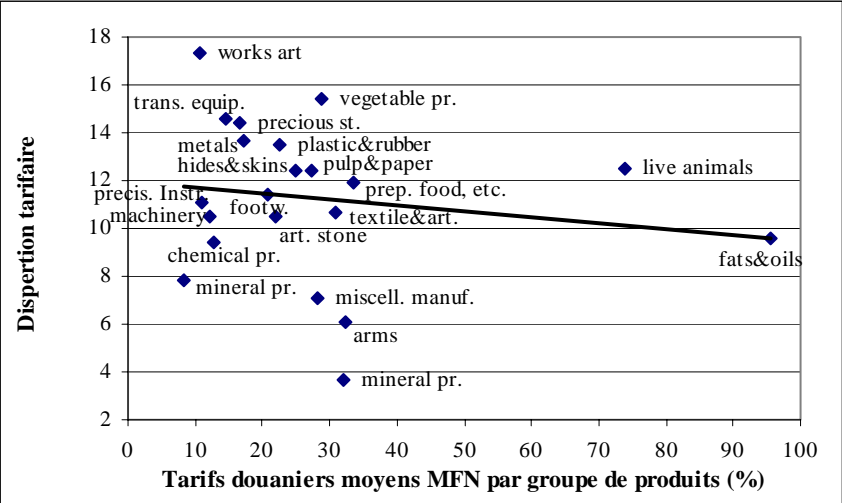
Source: WTO (2003)

Graphique 5: Protection tarifaire (moyenne simple MFN) et poids dans les importations (2000)



Source: Elaboration propre à partir des données du CHELEM et Oliva (2000)

Graphique 6: Tarif douanier moyen (MFN) et dispersion tarifaire (déviation typique), 1997



Source: Oliva (2000)

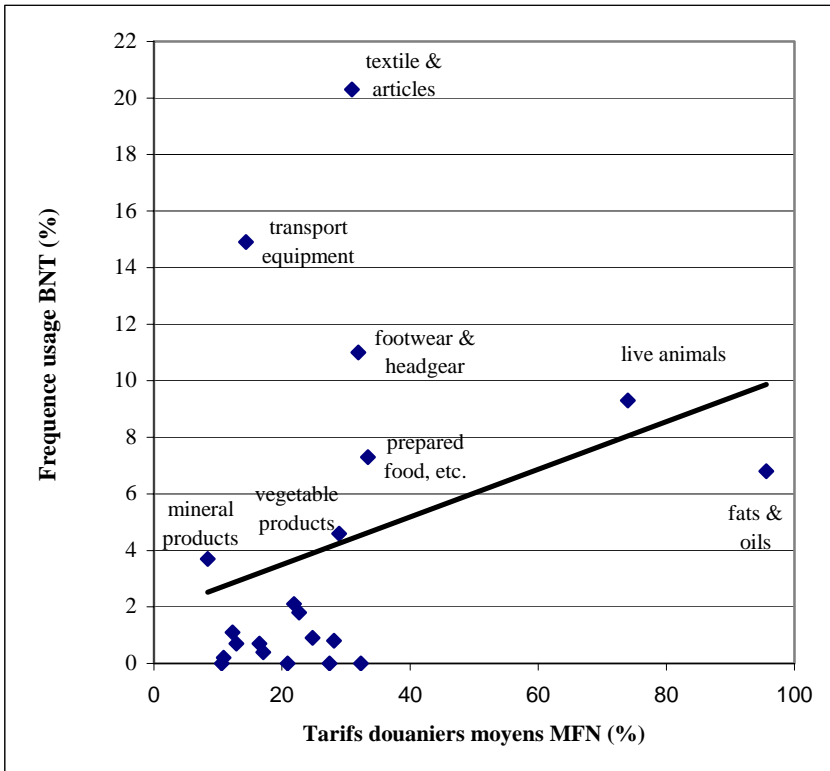
En général (graphique 5), les produits les plus importés ont des tarifs plus modérés, avec les exceptions, très importantes, des produits textiles, des produits végétaux et des produits de l'industrie agroalimentaire, qui font concurrence à la production marocaine dans des secteurs sensibles. Dans le cas des corps gras (huiles végétales) et des produits animaux, les tarifs atteignent un niveau prohibitif, ce qui empêche de facto l'importation de ces produits. En fait, la réponse de la demande intérieure face à la diminution des tarifs a été une augmentation des importations, ce qui a compensé la perte de revenu unitaire des droits de douane. Le graphique 6 montre une faible relation entre niveau de protection et de dispersion. Les secteurs qui combinent haute protection et dispersion tarifaire sont les animaux vivants, les produits végétaux et, au moindre degré, la papeterie, les produits agroalimentaires, le cuir et les plastiques.

Jusqu'au 1er juillet 2000, aux droits de douane s'ajoutait un *Prélèvement Fiscal à l'Importation* de 15%, mais il a été fusionné en 2000 avec les droits de douane pour augmenter la transparence du régime d'importation. Il existe encore une *Taxe Parafiscale à l'Importation* de 0,5% sur les marchandises importées, mais elle ne s'applique pas aux importations réalisées sous les régimes économiques douaniers, les importations de bien de capital ou en général les produits nécessaires à la promotion de l'investissement. Une *TVA à quatre taux* de 7%, 10%, 14% et 20% s'applique sur tous les biens importés, même s'il existe des produits exonérés, comme les matériels et produits agricoles, les biens de capital, les produits importés sous des régimes douaniers, les biens ou services financés par des dons de l'UE et les biens et services nécessaires à la production de films.

Les barrières non tarifaires comprennent plusieurs mesures. En premier lieu, le commerce qui se tient sous licence a diminué fortement et aujourd'hui son incidence s'est réduite à moins de 5% des importations. Le principe général consiste en la libre importation de biens, avec des exceptions pour des articles comme les explosifs ou des parties des voitures. Dans le graphique 7 on observe qu'en général, les produits les plus protégés par les droits de douanes montraient une plus grande incidence des barrières non

tarifaires. Celles-ci étaient plus répandues dans le textile, l'équipement de transport, les chaussures et la bonneterie, les animaux vivants et les aliments préparés.

Graphique 7: Protection tarifaire et non tarifaire



Source: Oliva (2000)

Mais la plupart des contrôles des importations concernent le commerce des produits couverts par les Conventions sur le Commerce International des Espèces en Danger, la Convention de Vienne sur la couche d'ozone, la Convention de Basile sur les Déchets Dangereux ou les London Guidelines sur le commerce de produits chimiques. Le Ministère de l'Agriculture peut aussi interdire de façon temporaire l'importation de certains produits dérivés d'animaux pour des raisons de protection de la santé des consommateurs, ce qui, en certaines occasions, a été critiqué par

des observateurs de part son objectif protectionniste. Les produits pouvant être importés librement doivent être couverts ou bien par un *Engagement d'Importation* (le cas le plus fréquent) ou par une *Déclaration Préalable à l'Importation* (cas des importations menaçant la production nationale). Cette dernière figure a été évoquée fréquemment sur des produits comme les bananes, les pommes et le lait en poudre.

En deuxième lieu, les standards et les requêtes techniques se basent, au Maroc, sur les standards ISO, dont le Maroc est membre, le Codex Alimentarius de la WHO, la FAO pour les produits alimentaires, et l'AFNOR (l'Association Française de normalisation). En ce qui concerne les animaux, les standards techniques sont sur la même lignée que ceux de l'International Office of Epizootic. Des certificats sanitaires sont demandés pour les produits dérivés d'animaux et importés pour leur élaboration, ainsi que pour les poulets et les oeufs. L'importation des médicaments doit être précédée de l'enregistrement à la Direction de la Pharmacie, et être approuvée par le Laboratoire National de Contrôle des Médicaments. Selon les autorités et les observateurs, il n'existe pas de différence entre les produits locaux et les importés, et il semblerait qu'il n'existe pas un composant protectionniste quant à l'emploi des normes. Les standards marocains sont obligatoires seulement pour les contrats avec le gouvernement ou les entreprises publiques. Il y a aussi des régulations sur les étiquettes, l'emballage, la description des biens, leur composition et leur origine.

En ce qui concerne les arrangements de prix et de commercialisation, ceux-ci sont assez répandus dans les produits subventionnés, les marchés monopolisés, les services publics et certains services et biens considérés de contenu social, tel que l'eau, l'électricité, les assurances obligatoires pour les voitures, les livres écoliers, le transport et les produits pharmaceutiques. Dans certains cas, les prix peuvent être déterminés par les gouverneurs suivant une consultation avec la Commission Inter-ministérielle en charge de la régulation des prix.

D'autres barrières non tarifaires importantes sont celles qui sont dérivées des monopoles d'Etat. En dépit du processus de privatisation, libéralisation et dérégulation entrepris depuis les années 90, il reste quelques activités monopolisées par des entreprises publiques. L'ODEP détient le monopole sur la gestion et l'opération de certains services dans les ports, BURAPRO importe les semences d'huile et le pétrole et les compagnies comme COMANAV (transports maritimes), ONT (transports routiers), ONCF (chemins de fer) et ONDA (aéroports) ont le monopole dans leurs propres secteurs d'activité. La Compagnie de Tabacs possède aussi le monopole sur l'achat, la manufacture et la vente du tabac. Il semblerait qu'une des priorités du nouveau gouvernement serait de libéraliser et privatiser ces secteurs. Une des contraintes la plus évoquée par les entrepreneurs est l'obligation de souscrire au Maroc l'assurance pour les transports de biens, même si le transport aérien des marchandises et d'un petit nombre de produits peut être couvert par des assurances étrangères sous certaines conditions.

En ce qui concerne la politique commerciale agricole marocaine, celle-ci mérite bien un chapitre spécifique, autant pour la spécificité des mesures qui la conforment que l'importance de ce secteur pour le pays. Le secteur agricole contribue de presque 20% au PIB, de plus de 20% aux exportations marocaines, en absorbant presque 40% de la population active marocaine et 80% de la main d'œuvre rurale. Avant l'ajustement structurel, l'Etat intervenait dans l'agriculture marocaine de plusieurs façons: d'abord, il fallait protéger la production interne, notamment des produits continentaux traditionnels, comme les céréales ou les produits animaux, où le Maroc ne pouvait pas exercer de concurrence sur les marchés internationaux. Il fallait aussi offrir des prix rémunérateurs aux producteurs locaux, ce qui obligeait à intervenir sur le marché avec des contrôles de prix et des subventions aux inputs agricoles, ainsi que d'autres mesures agissant sur le plan des infrastructures (barrages, irrigation, extension agricole, etc.). Mais en même temps il fallait conserver les prix des produits de première nécessité sur des niveaux accessibles pour la population, tels que les céréales et autres produits agricoles ou des industries alimentaires. L'ajustement structurel et les négociations lors de la Ronde

Uruguay du GATT ont obligé les autorités marocaines à réformer les politiques agricoles.

Tableau 5: Compromis tarifaires pour les produits tarifés lors de la Ronde d'Uruguay

Produit	Tarif base (%) (1995)	Tarif final limité (%) (2004)
Blé tendre	190.0	144.0
Blé dur	224.0	170.0
Farine du blé tendre	182.5	139.0
Sucre brut et raffiné	211.0	168.0
Semences d'huile	146.5/192.5	111.0/192.5
Huile végétal brut	283.5	215.0
Huile végétal raffiné	311.0	236.0
Viande bovine	315.0	239.0
Viande de mouton	380.0	289.0
Viande de poulet	132.5	101.0
Lait	115.0	87.0
Lait en poudre	115.0	87.0
Fromage	107.5	82.0

Source: Calendrier du Maroc à l'OMC.

A l'occasion de la Ronde d'Uruguay, le Maroc avait limité tous les tarifs des produits agricoles. Des équivalents tarifaires ont été établis pour tous ces produits qui affrontaient des mesures non tarifaires en douane et dont la plupart faisaient partie des principales importations agricoles marocaines. La tarification a été faite sur la base des différences entre les prix, domestique et externe pour la période 1986-1988, et les équivalents tarifaires résultants oscillent entre 107,5% pour le fromage et 380% pour le mouton, tel qu'il est montré dans le tableau 5. Pour le reste des produits agricoles la tarification n'a pas été adoptée, mais le Maroc avait offert des tarifs plafond plus bas, la plupart d'entre eux de 45%, la plus haute tranche à l'époque, plus 15% du prélèvement fiscal à l'importation (PFI), aujourd'hui intégré dans les droits de douane. Pour les produits tarifés, les tarifs maximum (plafond) devraient se réduire de 24%, tandis que pour les produits n'ayant

pas été tarifés, le droit de douane quant à lui devrait passer de 45% à 34%, plus 15% du PFI.

Les niveaux de protection assurés par la tarification étaient considérés appropriés, mais le gouvernement marocain avait peur que le nouveau système, qui permettait la transmission des variations des prix mondiaux, puisse déstabiliser les prix locaux, avec des conséquences sociales et politiques similaires à celles des révoltes de cous-cous dans les années 80. En conséquence, le gouvernement a donc décidé de mettre en place en 1996 un système d'importation de céréales qui, tout en respectant les compromis tarifaires (les droits appliqués restant au-dessous des tarifs plafonnés), puisse moduler les fluctuations dans les prix des importations (cette stabilisation des prix se faisait avant les réformes structurelles des années 80 par le commerce d'État). Ce système est similaire à celui de l'UE, avec des prix seuil qui déterminent le tarif à payer à savoir si le prix d'entrée est plus élevé que le prix seuil (un tarif plus bas) ou plus bas que celui-ci (ce qui entraîne un tarif plus élevé).

Les droits de douane appliqués aux produits agricoles varient entre 2,5% et 215%. Le tarif de 2,5% s'applique surtout à des produits tels que le maïs de semence, l'orge, la betterave à sucre, les graines de tournesol et les légumes. Il s'agit de produits qui ne sont pas une menace pour les producteurs locaux. Les tarifs intermédiaires s'appliquent surtout aux viandes bovines (45%), aux bulbes (35%), aux pommes de terre (25%) et aux préparations alimentaires pour animaux (35%). Les tarifs les plus élevés pénalisent les produits qui peuvent concurrencer les producteurs marocains, comme le blé, le riz, les graisses et les huiles, animales ou végétales. En plus, tous ces produits sont soumis à un contingent tarifaire, mais plusieurs d'entre eux ne s'appliquent pas, avec les importations étant soumises aux tarifs hors quota, tel qu'on peut le voir dans le tableau 6. Toujours dans le cadre de la Ronde d'Uruguay, le Maroc avait aussi accordé d'introduire des contingents tarifaires pour certains produits agricoles représentant moins de 5% de la consommation nationale. Ces contingents tarifaires ont été introduits pour la viande, les aliments à base de semences d'huile et le lait frais, mais ils ne sont pas toujours épuisés à cause du manque

de demande locale. Mais en réalité, le problème est que les autorités appliquent le tarif hors contingent, tel qu'on le voit dans tableau 6.

Tableau 6: Limites des contingents tarifaires

Produit	Code SH	Quota (tonnes)	Tarif limité applicable	Tarif appliqué en 2002^a (hors quota)	Tarif final limité (hors quota)
Viande Bovine	0201 et 0202	5,000	82.5%	60 et 284%	239%
Viande de Mouton	0204	3,300	82.5%	339%	289%
Viande de Poulet	0207	6,400	62.5%	50% - 128%	34% et 101%
Lait	0401.20	38,600	96.0%	112%	87%
Blé	1001	1,555,340	144.0%	2.5% et 53.5 ^b	34% - 170%
Orge	1003	2,770	113.0%	2.5% et 36.5% ^b	19% et 113%
Maïs	1005	204,400	122.0%	2.5% ^b	19 % et 122%
Riz	1006	7,200	177.0%	2.5% et 17.5% ^b	19% - 195%
Sorge	1007	9,230	165.0%	2.5% ^b	34% et 165%
Soja	1201	17,700	111.0%	2.5% ^b	19% et 111%
Grains tournesol	1205	4,400	146.0%	2.5% et 17.5% ^b	34% - 158%
Sémences cotton	1207	0	127.0%	2.5% - 157%	34% - 127%

Huile	1507-1510 et 1512 -1518	196,110	215.0%	2.5% - 53.5%	8% - 236%
Sucre	1701	274,340	168.0%	25% - 60% ^b	168%

Source: Trade Policy Review, Kingdom of Morocco, 2003. OMC, Genève.

- a En fait, les tarifs hors contingent s'appliquent à toutes les importations des produits concernés, tandis que les tarifs prévus dans les contingents ne sont pas appliqués.
- b Incluant des droits variables.

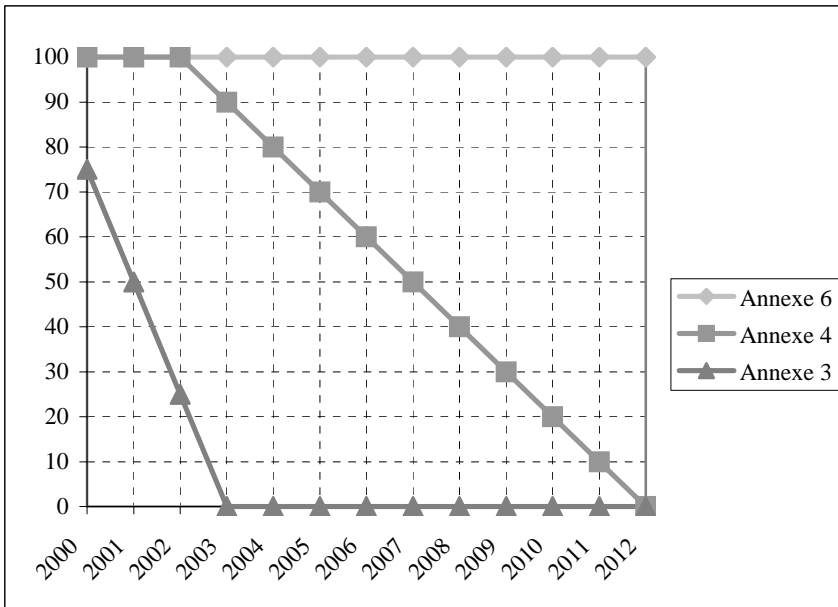
En dépit de la réduction de l'appui à l'agriculture depuis les réformes structurelles des années 80, et avec l'élimination des subventions explicites aux inputs et la libéralisation des prix des produits, le Maroc continue d'appuyer le secteur à travers des services publics visant à soutenir le développement agricole. Ce concept s'applique, surtout pour le Maroc, à l'appui aux prix qui sur le marché supposent le soutien de la production et le stockage des céréales, notamment du blé. Dans le cadre de la Ronde d'Uruguay, le Maroc s'était engagé à réduire l'appui à l'agriculture (AMS, dans le jargon de l'OMC) de 13% entre 1995 et 2004, et pour les premières années du calendrier la mesure d'appui agricole est restée en dessous des quantités compromises. Des subventions aux consommateurs et des politiques de gestion des stocks subsistent pour la farine de blé, étant la plus grande rubrique (60-80%) de la 'boite verte' (*green box*) en terminologie de l'OMC, et un tiers de l'appui agricole. En ce qui concerne les subventions aux investissements pour le développement de systèmes d'irrigation, ils concentrent environ 30% du soutien à l'agriculture, et reflètent la stratégie 'irrigationniste' face aux aléas climatiques, mais aussi une orientation des incitations vers les exportations agricoles de fruits et légumes et d'autres produits pour lesquels le Maroc possède des avantages comparatifs grâce à son climat.

Libéralisation commerciale et Association avec l'UE

En ce qui concerne les implications tarifaires de l'Accord d'Association UE-Maroc, entré en vigueur le 1er mars 2000 visant à une zone de libre échange à l'horizon 2012, les deux parties s'engagent à supprimer les droits de douane existants, sauf exceptions, et à ne pas introduire de nouveaux tarifs ou des charges équivalentes. Des réductions tarifaires sont prévues sur la plupart de produits, selon des calendriers différents en fonction de la catégorie des produits, avec la seule exception de certains produits agricoles et les produits inclus dans l'annexe 6 de l'Accord. Ce dernier prévoit des mesures de sauvegarde en cas de «perturbation sérieuse» pour la production des deux parties, qui doivent être discutées dans le Comité d'Association, avoir une nature temporaire et, dans le cas des produits industriels, accomplir d'autres conditions plus précises. Les mesures de sauvegarde peuvent consister en la révision exceptionnelle du calendrier de démantèlement pour les industries naissantes, en restructuration ou qui se trouvent en «difficultés majeures» selon des critères très précis.

Dans le domaine des importations des produits industriels, les tarifs marocains sont supprimés dès l'entrée en vigueur de l'Accord, avec l'exception des produits inclus dans les annexes 3, 4 et 6, pour lesquels la suppression est graduelle à partir des tarifs effectivement appliqués le 1er janvier 1995 (voir graphique 8). En fait, l'exonération de droits de douane immédiate et totale n'a concerné que les biens d'équipement, ce qui à eu un impact très réduit, puisque ces biens avaient des tarifs de 2,5% ou pouvaient être importés avec des exonérations importantes sous la Charte de l'investissement. Les produits sur l'annexe 3 bénéficient d'une baisse de 25% par an pendant les trois années suivantes dès l'entrée en vigueur de l'Accord. L'annexe 3 contient des matières premières, pièces de rechange et tous les biens non produits localement. L'impact n'a pas été trop fort non plus, puisque pour les produits intermédiaires utilisés dans la production à l'exportation les régimes en douane offraient déjà des conditions d'exonération.

Graphique 8: Calendrier de réduction des tarifs d'après l'Accord d'Association UE-Maroc



Le groupe de produits pour lequel le démantèlement a été le plus échelonné se trouve être le plus important. Il s'agit des produits de l'annexe 4 qui sont pratiquement dans leur totalité des produits fabriqués au Maroc, tels que la maroquinerie, sparterie, vannerie, bonneterie, produits pharmaceutiques et cosmétiques, vêtements et voitures. Pour ces produits l'élimination des tarifs s'étale sur 12 ans, avec un délai de grâce de trois ans, à partir desquels la réduction sera de 10% par an (cette tranche de réduction tarifaire vient de se mettre en place cette année 2003); pour certaines gammes de voitures il existe un calendrier spécifique. C'est sur ce groupe de produits que le Maroc va trouver le plus de difficultés pour mener à terme une mise à niveau de ses entreprises qui soit capable de concurrencer la production européenne. L'Accord prévoit aussi l'élimination sur trois ans des prix de référence en vigueur en 1995 concernant les produits sensibles inclus dans l'annexe 5: voitures, pneus, vêtements, fils et tissus, chaussures, céramique, électroménager, et les pièces détachées de voitures et motos. Finalement, l'annexe 6 contient des biens usagés et

friperie pour lesquels le démantèlement sera réexaminé à partir de 2003.

Tableau 7: Protection tarifaire des principales exportations agro-alimentaires de l'UE

	Importations 2000	Moyenne MFN	Minimum MFN	Maximum MFN
	(US\$'000)	(%)	(%)	(%)
Lait en poudre, m.g.>1,5%	5666	104	115	325
Lait en poudre, m.g.<1,5%	2413	115	115	115
Lait, autres	0	103	115	325
Lait et crème de lait, concentrés, sans sucre	0	115	115	115
Lait et crème de lait, concentrés, autres	23	115	115	115
Beurre	7016	325	325	325
Pâtes à tartiner laitières	7	50	50	50
Autres matières grasses du lait	2640	175	175	175
Pommes de terre de semence	1909	40	40	40
Autres pommes de terre	3	50	50	50
Froment du blé dur	3170	26	25	545
Autres froments de blé	131229	302	25	545
Orge	23304	249	25	37
Farines de froment	18	69	66	73
Huile brute de soja	9941	25	25	25
Huile de soja, autres	0	25	25	25
Sucre brut de canne	14	35	35	35

Sucre brut de betterave	0	35	35	35
Sucres aromatisés	0	49	42	60
Autres sucres	1566	36	25	47
Arachides	115	50	50	50
Autres fruits à coques	26	50	50	50
Ananas en conserve	5	50	50	50
Agrumes en conserve	4	50	50	50
Poires en conserve	41	50	50	50
Abricots en conserve	5	50	50	50
Cerises en conserve	3	50	50	50
Pêches en conserve	0	50	50	50
Fraises en conserve	5	50	50	50
Autres fruits en conserve	16	50	50	50
Mélanges des fruits en conserve	43	50	50	50
Autres mélanges des fruits en conserve	43	50	50	50

Source: Comext et TRAINS

En ce qui concerne les produits des industries alimentaires, il existe deux calendriers: un pour les produits dont l'élément industriel relève de l'annexe 3 de l'Accord (maïs doux, amidon, muesli, préparés de farine, semoules...), et un autre pour les produits dont l'élément industriel dérive de l'annexe 4 (chocolat, sucreries, pâtes, boulangerie, biscuits, yaourts et autres produits dérivés du lait...). Pour les produits à élément de l'annexe 3 le démantèlement est de 25% par an dès l'entrée en vigueur, tandis que pour ceux qui dérivent de l'annexe 4, il est de 10% par an à partir de la 4ème année d'application.

En plus des considérations déjà effectuées sur les produits à élément agricole, l'Accord prévoit une plus grande libéralisation

des échanges agricoles. Les produits agricoles de l'UE sont soumis au protocole 3 de l'Accord, qui est assez bref. Le protocole 3 établit des contingents tarifaires préférentiels pour lesquels le Maroc s'engage à ne pas appliquer un tarif en dessus de celui spécifié dans les Accords. Les produits couverts sont principalement les animaux vivants et les viandes, les céréales, le lait et les produits laitiers, les oléagineux, les huiles végétales et les graisses. Ces produits qu'on vient de voir sont les plus protégés. De nouvelles négociations ont été entamées depuis 2001 pour libéraliser d'avantage les échanges agricoles avec le Maroc en réclamant une plus grande ouverture de la part de l'UE. Cependant, le dossier agricole de l'Accord reste, pour le moment, paralysé. Dans le tableau 7, on peut apprécier le niveau actuel en ce qui concerne la protection tarifaire pour les produits importés de l'UE, les plus importants au Maroc (la moyenne peut-être plus élevée que le maximum MFN pour le lait, les céréales et le sucre, à cause de l'emploi des prix seuil). La protection la plus élevée se trouve dans les céréales et ses préparations, le lait, le beurre et les sucres. Pour les produits non soumis au système de tarification ni de prix seuil, les tarifs oscillent entre 25%, 35% et 50%, c'est-à-dire, dans la bande la plus haute de la protection douanière au Maroc.

La modernisation de la politique commerciale marocaine

Le Maroc a adopté depuis des années des mesures tendant à réduire les coûts de transaction des flux internationaux de biens. Le premier échelon a été la réforme des douanes, considérée cruciale pour augmenter la compétitivité des produits marocains. Les réformes ont été fondées sur les principes de l'Organisation Mondiale des Douanes, avec l'assistance technique du FMI et d'autres partenaires bilatéraux. Le programme a identifié quatre domaines prioritaires à réformer: simplification des procédures et contrôle sélectif, utilisation intensive des technologies de l'information, amélioration de la gestion des régimes douaniers spéciaux et, introduction d'une plus grande transparence. Les résultats ont été très positifs, surtout du côté de la simplification des exportations: une enquête menée par la Banque Mondiale au début de 2001 montrait que 93% des exportateurs et 66% des

importateurs avaient peu ou aucun problème avec les procédures douanières.

Les procédures douanières ont été simplifiées: une déclaration simplifiée a remplacé la grande quantité de formulaires préexistants, une déclaration résumée a été établie pour plusieurs chapitres tarifaires, des 'clearing centers' ont été approuvés dans certaines compagnies pour décongestionner les ports et les aéroports, des contrôles sélectifs et des vérifications post-dédouanement ont été introduits, et les pénalisations ont été augmentées. L'informatisation des procédures de routine a été achevée à la fin de l'année 2000, et a aussi permis l'extension de certains services aux compagnies ayant été acceptées. Les 'traders' peuvent ainsi obtenir des estimations gratuites des tarifs à payer, surveiller les paiements des tarifs, et obtenir de l'aide. Une des réformes parmi les plus importantes a été celle de l'amélioration de la gestion des régimes douaniers spéciaux, qui était très problématique, notamment pour l'admission temporaire. La nouvelle procédure assistée par ordinateur est plus flexible, sûre et transparente. D'autres mesures ont permis de rendre ces régimes plus attractifs, comme l'autorisation de vendre jusqu'à 15% de la production sur le marché domestique ou la simplification du système de garanties.

Même si le processus de simplification des procédures administratives se poursuit, notamment à travers l'informatisation des opérations douanières, le gouvernement marocain est conscient du déficit en termes d'infrastructure commerciale du pays. Les plans du gouvernement prévoient d'agir sur des domaines tels que le renforcement des structures du contrôle de la qualité par l'établissement d'un Institut Marocain de Standardisation, la révision des textes régulant la vente au gros des fruits et légumes, l'amélioration des réseaux de distribution pour la viande et le poisson, l'encouragement de l'innovation et des technologies de l'information, la diversification du financement des exportateurs et le renforcement des structures d'appui aux entreprises (chambres de commerce, services de consulting et ingénierie, et associations professionnelles).

Tableau 8: Evolution récente des délais de dédouanement

	Nombre de déclarations	Délai Moyen
janvier-2002	28 063	1 H 0 Mn
février-2002	26 029	54 Mn
mars-2002	32 860	1 H 2 Mn
avril-2002	31 040	47 Mn
mai-2002	30 109	54 Mn
juin-2002	31 854	1 H 4 Mn
juillet-2002	30 841	56 Mn
août-2002	23 551	1 H 16 Mn
septembre-2002	26 134	52 Mn
octobre-2002	33 561	54 Mn
novembre-2002	28 461	1H 14 Mn
décembre-2002	32 962	57 Mn
janvier-2003	26 042	42 Mn
février-2003	27 269	34 Mn
mars-2003	28 967	39 Mn
avril-2003	31 251	47 Mn

Source: Office des Changes

Parmi les problèmes qui ont été résolus, on peut nommer la réduction dans les délais de dédouanement (tableau 8) à presque la moitié entre octobre 2001 et avril 2003. Il faut ici rappeler qu'au début des années 90 les délais pouvaient atteindre quelques jours (5,5 jours en 1997). Les 45 minutes de 2003 situent le Maroc devant des pays comme la Thaïlande ou la Corée du Sud. Cette réduction est associée à la campagne qui avait été entreprise il y a quelques années pour assainir le système douanier: informatisation d'une grande partie des procédures, mise à niveau des installations douanières et engagement de la part du gouvernement à éliminer la corruption dans l'administration douanière. L'Autorité des Douanes et de l'Imposition Indirecte a implémenté une stratégie visant à combattre la corruption en limitant le contact entre les autorités douanières et les opérateurs.

L'emploi intensif de l'automatisation et de l'informatisation, de la simplification des procédures, et du renforcement du système disciplinaire au sein de l'administration douanière visent à réduire les délais de dédouanement et, en même temps, à éliminer la corruption en rendant le système plus transparent. Il faut ajouter que l'évasion en douane concerne surtout les régimes en douane, telle que l'admission temporaire, qui a besoin d'un contrôle qui requiert à la fois des ressources informatiques et humaines importantes. Même si, selon les opérateurs consultés, l'extension de la corruption aux douanes semble avoir été réduite considérablement, on doit rappeler ici que le Maroc est à la 52^{ème} place (sur 102 pays) dans l'Index de Perception de la Corruption de Transparency International, avec un indice de seulement 3,7 sur 10 (10 pour absence totale de corruption), derrière des pays comme la Pologne (4), la Jordanie (4,5) ou la Tunisie (4,8). Ainsi, des bonus ont été créés en fonction des performances pour les fonctionnaires des douanes afin de réduire la corruption et d'augmenter le rythme de dédouanement.

Il est important de continuer la réforme des douanes, qui joueront un rôle chaque fois plus important dans l'avenir. La conclusion de différents accords de libre-échange ou d'autres en phase de négociation obligeront les douanes marocaines à gérer très attentivement les règles d'origine pour assurer que les tarifs payés sont les corrects, surveiller la collecte de la TVA (dont 60% vient des importations) et faciliter les procédures aux portes. Mais il faut aussi rappeler que d'autres entraves d'ordre infra structurel persistent et doivent être corrigées. En premier lieu, ces entraves concernent les monopoles de transport, qui sont en train d'être éliminés de façon peut-être trop graduelle, et qui ont déjà été abordés lors de l'analyse des instruments de la politique commerciale. En deuxième lieu, un problème généralisé pour l'ensemble des secteurs et des activités au Maroc et le déficit en matière d'infrastructures de transport, un domaine où s'ouvrent des possibilités de coopération pour l'UE au-delà des autoroutes, comme les ports et aéroports, les chemins de fer et le transport routier pour les régions les plus éloignées des routes conventionnelles. La faible qualité des ZI est un exemple du

manque d'infrastructures performantes pour rendre les productions marocaines plus compétitives pour l'exportation.

Un autre élément de la modernisation de la politique commerciale marocain consiste à la promotion des exportations, le Maroc, qui fait partie de l'OMC n'emploie pas de subventions à l'exportation mais, depuis les années 80, il a mis en place des mécanismes pour promouvoir l'exportation dans le cadre d'une stratégie orientée vers l'exportation qui à cette époque signifiait une rupture avec les stratégies précédentes de développement. Avec l'exception de la production agricole, les instruments les plus utilisés dérivent de la propre politique commerciale, notamment de la structure de la protection et de l'ampleur des exportations effectuées sous les régimes en douane. En premier lieu, la structure des tarifs douaniers, avec des tarifs plus bas pour les biens d'équipement, les produits intermédiaires et les inputs et des exonérations dans le cadre de la charte d'investissement, ne montrent plus des niveaux de protection effective négative comme dans les années 70, quand les incitations microéconomiques étaient plus orientées vers la production interne, pénalisant les exportateurs.

Table 9: Réexportations en suite d'Admission Temporaire, 2000

Groupements d'utilisation	DH	% des exportations par groupement	% du total des réexportations
Alimentation, boisson et tabac	971409667	5,8	2,7
Produits bruts d'origine animale et végétale	260525914	14,5	0,7
Produits bruts d'origine minérale	151968552	2,6	0,4
Demi-produits	12399878857	72,8	34,5

Produits finis d'équipement agricole	7850739	72,3	0,0
Produits finis d'équipement industriel	2964023808	61,8	8,2
Produits finis de consommation	16414116402	55,2	45,7
Or industriel	33373323	99,9	0,1
Total	35928505303	45,6	100,0

Source: Office des Changes et élaboration propre

L'instrument de promotion des exportations spécifiques le plus répandu est celui des régimes en douane. Parmi eux le plus important est celui de l'admission temporaire, qui concentrait plus de 28% des importations en 2000, tandis que les réexportations en suite d'admission temporaire signifiaient plus de 45% des exportations marocaines pour cette année. Ces régimes ont évolué très rapidement à partir des pourcentages de 8% et 12% en 1980, respectivement. En 2000, la réexportation en suite d'admission temporaire signifiait 73% des exportations de demi-produits, 62% des exportations de produits finis d'équipement et 55% des produits finis de consommation. Sur le total des réexportations, les plus importantes étaient celles des demi-produits (34,5% des réexportations) et celles des produits finis de consommation (46% des réexportations). La plupart de ces réexportations ont lieu dans la même branche, s'agissant du commerce intra-branche de haute qualité pour le Maroc, qui importe les inputs et réexporte les produits finis ou semi-finis.

La création des Zones Franches d'Exportation a eu lieu en 1995, mais jusqu'à maintenant, une seule a été créée, celle de Tanger et concentrent 109 compagnies qui représentent plus de 1,7 milliards de DH d'investissement et la création de 16.000 emplois. Les opérations de changes pour des transactions avec l'étranger sont entièrement libres, et les entrées et sorties des biens sont exemptées de tous les impôts sur les importations, les exportations, la production ou la consommation, parmi d'autres incitations de

nature fiscale. Les Zones Industrielles (ZI) ont été créées suivant le Programme des Zones Industrielles de 1970 comme un instrument de la politique de développement régionale. Le nombre actuel de ZI est de 48 déjà finies et 26 sur le point de l'être. En dépit de la progression de son nombre, les ZI rencontrent des problèmes au niveau du manque de terrains avec des services basiques, le manque d'entretien, l'insuffisance des services offerts et la spéculation foncière.

La transition d'une stratégie de substitution des importations vers une autre fondée sur la promotion des exportations a quasiment éliminé les obstacles à l'exportation, très généralisés avant l'ajustement structurel des années 80. Des taxes à l'exportation subsistent pour les phosphates (34 DH/tonne exportée), le maïs (0,05 DH/quintal) et les fibres végétales (7 DH/tonne). Les '*marketing boards*' qui contrôlaient les exportations agricoles n'existent plus, mais l'exportation des phosphates est un monopole d'Etat exercé par une office de commercialisation publique. Seulement quelques produits sont soumis aux licences à l'exportation, tels que la farine de céréales, spécimens, antiquités, et d'autres produits couverts par des Accords comme le CITES. Les licences à l'exportation sont données par le Ministère du Commerce Extérieur et récemment (2001) elles ont été appliquées à quelques peaux (certains cuirs), certaines d'entre elles ayant été abolies postérieurement en octobre 2002.

Sauf exceptions, seulement des mesures indirectes et horizontales, qui concernent l'ensemble de l'appareil productif marocain, sont encore en place pour la promotion des exportations. Parmi les mesures concrètes on peut citer les subventions à l'exportation de certains produits agricoles par transport aérien (fruits, légumes, fleurs coupées et plantes ornementales), qui oscillent entre 1 et 4,5 DH par kg. en fonction de la destination et sont payées aux compagnies aériennes, qui le déduisent des tarifs de transport. On peut aussi nommer les entraves à l'investissement étranger direct, en général, et dans certains secteurs particuliers comme la pêche, l'agriculture et l'artisanat, avec un potentiel exportateur très important. En deuxième lieu, il faut souligner l'existence des monopoles dans des secteurs liés au commerce extérieur, tel que le

transport ou l'assurance, qui augmentent les coûts des exportateurs. Un troisième obstacle est l'obligation de rapatrier les revenus des exportations dans des délais assez courts, avec des exceptions très restrictives.

Dernièrement, suivant un programme de promotion de la croissance qui inclut la promotion des exportations, des mesures plus proactives devraient être adoptées. Ces mesures peuvent être rassemblées en six domaines: mise en place de nouvelles incitations à l'exportation, promotion de l'image du Maroc dans le monde, amélioration des infrastructures relatives au commerce extérieur, une amélioration de l'environnement de l'investissement et des incitations à l'investissement. Parmi les nouvelles incitations qui sont en train d'être considérées, on peut citer l'extension des bénéfices fiscaux aux 'exportateurs indirects', l'élaboration d'un plan pour la promotion de l'exportation des services, et la réforme du cadre institutionnel de la promotion de l'exportation. Cette dernière mesure consisterait dans la création d'une agence marocaine de promotion des exportations (AMPE).

Du côté institutionnel, nous pouvons citer l'activité de la Compagnie Marocaine d'Assurance à l'Exportation (SMAEX), qui offre trois modalités d'assurance: assurance crédit, assurance d'études de marché et assurance d'assistance aux foires. Le Centre Marocain de Promotion des Exportations (CMPE), supervisé par le Ministère de l'Industrie et du Commerce, est chargé de promouvoir et développer les exportations des biens et services. Chaque année, le CMPE conduit des programmes pour la participation aux foires et offre une base de données interactive sur Internet des entreprises exportatrices. Finalement, les exportateurs peuvent bénéficier de comptes en DH convertibles (CCPEX) avec une banque marocaine jusqu'à 20% des revenus des exportations rapatriées.

Conclusions et recommandations de politique

L'analyse menée à terme dans les pages précédentes peut aider à proposer des mesures visant autant à la modernisation qu'à la libéralisation. A notre avis, la libéralisation doit accompagner la modernisation, parce que les deux logiques sont complémentaires.

Cependant, le Maroc a d'abord donné la priorité à une libéralisation graduelle (années 80), pour après réduire le rythme de démantèlement tarifaire et non tarifaire. Dans la deuxième moitié des années 90, par contre, la modernisation s'est imposée comme incontournable pour les autorités marocaines. Mais la libéralisation s'est introduite par l'Accord d'Association avec l'UE qui, à son tour, n'impose pas des mesures de modernisation. Mais face à l'Accord d'Association avec l'UE la modernisation s'impose pour que les entreprises marocaines puissent jouer sur des niveaux institutionnels semblables à ceux dont disposent les entreprises de l'UE.

En dépit de la graduelle libéralisation commerciale, il reste encore des tarifs ayant des niveaux élevés, notamment sur des secteurs où les importations peuvent concurrencer les productions marocaines. Cela fait que la marge de réduction en ce qui concerne les tarifs semble importante, surtout dans les secteurs des produits intermédiaires, l'agriculture et les produits de consommation. La dispersion de la structure tarifaire reste assez forte, ce qui introduit des distorsions importantes sur la structure des incitations, avec des effets pervers de mauvaise allocation des ressources. Aussi, le Maroc ne respecte pas toutes les limitations tarifaires (bound tariffs) qui ont été accordées lors de la Ronde Uruguay; un premier pas serait de réduire les tarifs sur ces produits jusqu'au niveaux fixés comme limites à l'UR. En plus, et malgré l'existence de contingents tarifaires à tarif préférentiel, pour plusieurs produits, ces contingents ne s'appliquent pas. Il faudrait arrêter cette pratique qui consiste à appliquer directement les tarifs hors contingent. Le Maroc applique aussi des droits variables à l'importation, spécialement pour des produits agricoles, qui empêchent la concurrence sur des secteurs, comme notamment celui des céréales où le Maroc ne possède pas d'avantages comparatifs.

En ce qui concerne le rythme de réduction tarifaire vis-à-vis de l'UE, il laisse à désirer, puisque ce sont les secteurs les plus sensibles (voire les moins compétitifs) qui sont les derniers à être libéralisés. Dans la période transitoire la protection effective augmentera, puisque c'est aux biens de capital et aux produits intermédiaires que s'appliquent les premières phases du

démantèlement tarifaire. Ce calendrier a été justifié par la nécessité d'avancer dans la mise à niveau des entreprises marocaines, mais bien peu a été accompli dans ce domaine, et les entrepreneurs peuvent retarder l'adaptation à la concurrence de l'UE en attendant que des mesures exceptionnelles, telles que les sauvegardes, soient activées avant la fin de la période de transition. Pour le moment, l'impact fiscal du démantèlement tarifaire a été faible, puisque la réduction appliquée sur les tarifs des biens importés de l'UE vient de commencer, et parce que l'augmentation des importations a compensé la réduction des tarifs. Il reste à voir l'évolution dans le futur, mais vu les exemptions pour certaines importations déjà accordées, l'impact fiscal pourrait ne pas être si fort dans les prochaines années, et se concentrer sur les dernières années de la période de transition. Il faut aussi ajouter que les revenus de la TVA se concentrent sur les importations, ce qui assouplit le poids fiscal du démantèlement. De toutes façons, la réduction tarifaire pousse les autorités à développer un système fiscal plus moderne fondé sur l'imposition directe.

En matière de régionalisme, les leçons que doit en tirer le Maroc sont celles de l'intégration profonde (*deep integration*) fondée sur l'harmonisation des normes et des standards et l'intégration à travers le commerce intra-branche. Avec l'UE, il serait important de préciser les contenus d'une intégration qui soit plus qu'une association mais moins que l'adhésion: la façon 'd'attacher' le Maroc à l'UE est importante pour l'attractivité du pays face aux investissements étrangers. Il faudrait aussi essayer de fermer le dossier agricole pour débloquer un des secteurs le plus prometteur pour l'intégration et la complémentarité Nord-Sud. En ce qui concerne l'Accord en négociation avec les Etats Unis, il est encore tôt pour se prononcer, mais il ne semble pas correct de le déqualifier à priori. Par ailleurs, il semble difficile, sans connaître les détails, de trouver des incompatibilités entre la ZLC et l'UE. En ce qui concerne l'intégration sous-régionale, le Maroc doit appliquer des critères pragmatiques à ses accords avec d'autres pays méditerranéens: les processus à haut contenu rhétorique et suivant des procédures telles que les listes positives ne paraissent pas très prometteurs.

Du point de vue de la modernisation de la politique commerciale on peut souligner les aspects qui suivent. Le dynamisme des régimes douaniers montre la capacité de concurrence de l'industrie marocaine quand elle n'est pas soumise aux lourdeurs fiscales, tarifaires et administratives. C'est un instrument qui peut être complété avec des zones franches autres que celle de Tanger. La Charte de l'investissement continue à octroyer de privilèges fiscaux et tarifaires assez complexes en dépit de sa simplification. La variété d'incitations entrave l'allocation efficace des ressources et rend le système complexe et peu transparent. Les produits intermédiaires sont parfois pénalisés, ce qui pousse les exportateurs désirant les importer à le faire sous des régimes douaniers tel que l'admission temporaire. A son tour, cette omniprésence des admissions temporaires rend difficile le contrôle du système.

En ce qui concerne la modernisation des infrastructures on aimerait signaler les points suivants. Tout d'abord, et en dépit des progrès réalisés dans la modernisation des douanes, il faut continuer à améliorer les infrastructures de dédouanement et simplifier d'avantage les procédures. Il faut aussi accélérer la mise en place d'autres infrastructures, comme des laboratoires, des offices de standards et de normalisation, ainsi que des institutions visant à surveiller et promouvoir la qualité des produits. Il se peut que les entraves qui subsistent le plus à l'exportation sont celles qui concernent les monopoles sur les transports et les assurances, et les infrastructures des ports. D'autres déficits en infrastructures physiques persistent (routes, chemins de fer, ports, etc...) et doivent être adressés. Malgré les efforts pour éradiquer la corruption, les niveaux des tarifs rendent les activités de contrebande très lucratives. Le système d'admission temporaire est la voie la plus citée par les observateurs pour la contrebande, et celle, bien que petite, opérant entre le Maroc et Ceuta et Melilla reste aussi très coûteuse pour le Maroc.

BIBLIOGRAPHIE

Achy, Lahcen et Khalid Sekkat (à paraître): «The European Single Currency and MENA's Export to Europe», *Journal of Development Economics*, forthcoming.

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (plusieurs années): *Morocco Country Report* et *Morocco Country Profile*. The Economist.

De Wulf, Luc et Emile Finateau (2002): «Best Practices in Customs Reform: Lessons from Morocco», *PREM Notes*, n° 67, avril, Banque Mondiale.

Escribano, Gonzalo (2000): "Euro-Mediterranean Versus Arab Integration: Are They Compatible?", *Journal of Development and Economic Policies*, vol. 3 n° 1. Diciembre. API Press.

Escribano, Gonzalo, ed. (1999): *Economics and Politics of the Euromediterranean Free Trade Area*. Madrid: Centro Español de Relaciones Internacionales.

Escribano, Gonzalo (1998): "Políticas Comerciales en el Maghreb", dans Lorca, Alejandro et Gonzalo Escribano (1998), pp. 113-140.

Escribano, Gonzalo and Josep M. Jordán (1999): "Sub-regional Integration in the MENA Region and the Euro-Mediterranean FTA", *Mediterranean Politics*, Vol. 4, No. 2 (summer), pp. 133-148.

FEMISE (2002): *Rapport FEMISE sur l'Evolution de la Structure des Echanges Commerciaux et des Investissements entre l'UE et ses Partenaires Méditerranéens au Conseil de Ministres du Commerce du Tolède*. Mars.

Institut de la Méditerranée et CEFI (1999): *L'Euro et la Méditerranée*. Ed. de l'Aube.

Jaidi, Larbi (2003): «La ZLE Marocco-Américaine: Spécificité des Enjeux», textes présentés dans un séminaire tenu au Parlement Marocain à Rabat le 1er mars 2003, à l'initiative de la Fondation A. Bouabid et du Groupe parlementaire socialiste.

Lorca, Alejandro and Gonzalo Escribano (1998): *Las Economías del Maghreb. Opciones para el siglo XXI*. Madrid: Pirámide

Lorca, A. et al (2000): *L'Impact de la Libéralisation Commerciale Euro-Méditerranéenne dans les Echanges Agricoles*. Projet Recherche FEMISE-1.

Oliva, M. Angels (2000): «Estimation of Trade Protection in MENA Countries», *IMF Working Paper 00/27*. Washington.

OMC (2003): *Trade Policy Review, Kingdom of Morocco. Report by the Secretariat*. OMC, Genève.

Royaume du Maroc, Ministère de l'Industrie, Commerce, Energie et Mines, et Banque Mondiale (2002): *Morocco Manufacturing at the Turn of the Century: Results of the Firm Analysis and Competitiveness Survey*. Casablanca et Washington, DC.

UNCTAD (2003): *Trade and Development Report, 2002*.