

Royaume du Maroc



*Direction des Etudes et
des Prévisions Financières*

La politique commerciale extérieure du Maroc

Une esquisse d'appréciation

Mai 2008

<http://www.finances.gov.ma/depf/depf.htm>
Boulevard Mohamed V. Quartier Administratif, Rabat-Maroc
Téléphone : (00212) (0) 37.67.75.01/.../08
Télécopie : (00212) (0) 37.67.75.33
E-mail : depf@depf.finances.gov.ma

Table des Matières

Introduction	3
1. Les options marocaines en matière d'ouverture commerciale.....	3
1.1. Réforme de la politique commerciale.....	3
1.2. Performances des échanges extérieurs du Maroc.....	4
1.3. Structure des échanges extérieurs du Maroc.....	7
Encadré : Evolution échanges avec l'Union européenne.....	9
2. Intégration multilatérale et régionale	10
2.1. Adhésion à l'OMC	10
2.2. Accord d'association avec l'Union européenne	11
2.3. ALE Maroc-Etats-Unis.....	12
2.4. ALE Maroc-Turquie.....	13
2.5. Accord d'Agadir	14
2.6. Cohérence des ALE conclus par le Maroc.....	15
3. Appréciation des effets préliminaires de la politique d'ouverture commerciale engagée par le Maroc	16
3.1. Libre échange avec l'Union européenne : socle du commerce extérieur marocain.....	16
3.2. Net rebond des échanges commerciaux avec les Etats-Unis, mais les enjeux sont multiples.....	18
3.3. Perspectives prometteuses des échanges avec la Turquie.....	19
3.4. L'accord d'Agadir : un cadre à fort potentiel malgré les obstacles structurelles des échanges Sud-Sud.....	20
4. Analyse de la protection tarifaire au Maroc.....	21
4.1. Evolution de la protection tarifaire	21
4.2. Structure de la protection tarifaire	22
5. Impacts du démantèlement tarifaire sur les finances publiques.....	24
Conclusion	26
Bibliographie :.....	27

Introduction

A l'heure actuelle, l'ouverture et la libéralisation commerciales à l'échelle internationale sont devenues des choix irréversibles. La mondialisation croissante de la production, rendue possible grâce à la décomposition des processus productifs et à l'essor sans précédent de l'innovation technologique, a fait du commerce extérieur un pilier central de la croissance et une source de richesse incontournable.

En effet, l'évolution du commerce mondial au cours des dix dernières années démontre une augmentation plus rapide des échanges internationaux, progressant en moyenne annuelle au taux de 6,2% contre 3,7% pour la production mondiale, ce qui témoigne de l'ouverture croissante des économies et du succès des politiques mises en œuvre dans le cadre de l'OMC et/ou à travers les accords commerciaux régionaux qui sont considérés comme un instrument alternatif de généralisation du libre échange au niveau international.

Néanmoins, les résultats obtenus par les différents pays ne sont pas uniformes. Les expériences réussies font ressortir le caractère déterminant de l'intégration régionale comme condition sine qua non pour une participation profitable aux échanges commerciaux internationaux. Ils traduisent aussi le rôle clé de la modernisation de la politique commerciale (en termes d'institutions et de structures) comme préalable à la bonne insertion dans les circuits mondiaux de production et de commercialisation.

Cette note se propose de présenter, dans un premier temps, un bref aperçu sur les performances du commerce extérieur marocain. Elle consistera également à mettre en exergue les dimensions multilatérales et régionales de la politique commerciale extérieure de notre pays et les implications préliminaires de la politique de libre échange conduite jusqu'à présent. Elle tentera enfin d'examiner la question de la protection tarifaire et des réformes de modernisation entreprises par le Maroc pour maximiser les gains issus de l'ouverture commerciale.

1. Les options marocaines en matière d'ouverture commerciale

A l'instar des autres pays émergents et en développement, le Maroc s'est engagé, depuis le début des années 80, dans un processus de libéralisation de son commerce extérieur, à travers l'adoption d'un certain nombre de mesures pour promouvoir les exportations et libéraliser les importations via la suppression des listes de produits interdits ou soumis à des restrictions quantitatives et la réduction des droits de douanes.

1.1. Réforme de la politique commerciale

Des progrès notables ont été réalisés par le Maroc avec l'instauration de la liberté d'importer ou d'exporter des biens et services, sous réserve de respecter la réglementation en vigueur. Les licences d'importation ont été supprimées, sauf pour certains produits pour des raisons de sécurité ou d'ordre public ou de mesures de restrictions quantitatives à l'importation, notifiées à l'OMC.

L'adoption de la loi sur le commerce extérieur en 1993 s'est traduite par l'élimination des restrictions quantitatives et le recours aux tarifs douaniers comme principal moyen de protéger la production intérieure.

A partir de 1996, le Maroc a poursuivi le processus visant la simplification, la transparence et la rationalisation de la fiscalité douanière, notamment à travers :

- la réduction du nombre de quotités du droit d'importation applicables aux produits non agricoles à 7 taux (2,5%; 10%; 17,5%; 25%; 32,5% ; 40% et 45%). En plus de ces droits d'importation, il faut ajouter une taxe parafiscale de 0,25% sur les biens importés.
- la suppression en 1996 des colonnes G et U du Tarif des droits d'importation et l'incorporation en 2000 du Prélèvement Fiscal à l'Importation (PFI) dans le droit d'importation.
- l'intégration des dispositions à caractère tarifaire prévues par la Loi-cadre n°18-95 formant charte de l'investissement dans le tarif douanier.
- l'allègement de la fiscalité douanière appliquée aux produits faisant l'objet de la contrebande (Loi de Finances 2007 notamment).
- la confirmation du rôle économique du droit de douane par la réduction et l'harmonisation du tarif appliqué aux matières premières et aux intrants.

Outre le respect de ses engagements vis-à-vis de l'OMC, le Maroc vise à travers ces différentes mesures la promotion de l'investissement, l'amélioration de la compétitivité du tissu économique national et la lutte contre la contrebande. Dans la structure tarifaire actuellement en vigueur, le droit d'importation est strictement ad-valorem sur la valeur CAF (cout-assurance-fret) des marchandises¹. Il n'existe donc aucun droit spécifique ou mixte. De même, il n'existe aucun tarif saisonnier.

Par ailleurs, les réformes mises en place par l'Administration des Douanes, introduites depuis 1997, se sont traduites par un temps d'instruction pour le dédouanement fortement réduit (de plus de cinq jours avant 1997 à moins d'une heure actuellement) et des procédures en douanes claires, transparentes, et prévisibles.

1.2. Performances des échanges extérieurs du Maroc

Après avoir progressé à un rythme soutenu au cours de la période (1981-1990), les exportations du Maroc ont enregistré une contre-performance durant la décennie 90, progressant à un taux de 6,9%, après 16% une décennie auparavant. Cette situation a perduré entre 2001 et 2006, période durant laquelle le rythme d'augmentation des exportations a été à la fois faible et légèrement inférieure à celui du PIB (6,2%).

Croissance moyenne du PIB, des importations et des exportations **(Prix courants)**

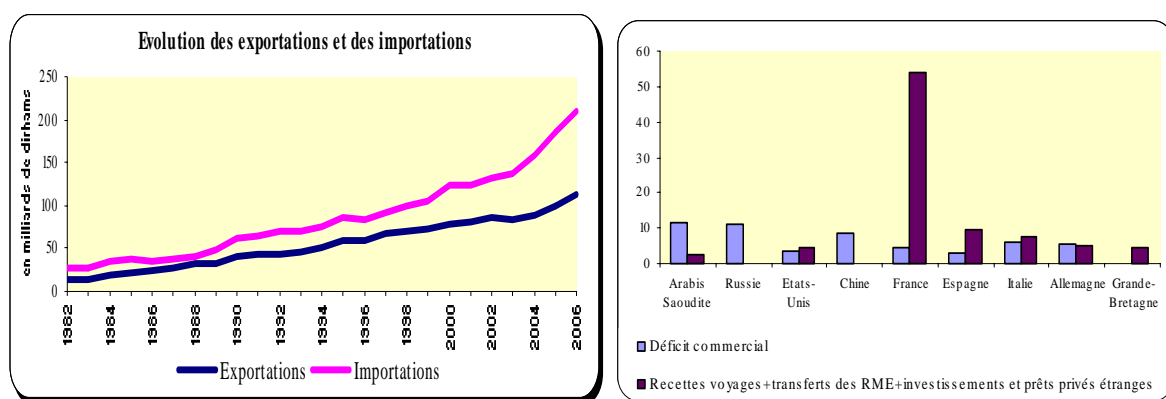
	Moyenne (1981-1990)	Moyenne (1991-2000)	Moyenne (2001-2006)
PIB	11,3	5,3	6,5
Importations	14,6	7,3	9,5
Exportations	16,0	6,9	6,2

Source : Calculs DEPF

¹ Le Maroc applique le Système Douanier Harmonisé.

Le manque du dynamisme des exportations affiché depuis 1991 s'explique par la sensibilité encore élevée de l'offre exportable eu égard aux facteurs exogènes, notamment l'évolution mitigée des prix des phosphates et la succession de phases de repli de l'activité économique dans la zone euro. En effet, la concentration des exportations marocaines sur le marché européen les rend vulnérables aux effets de retournement du cycle conjoncturel dans la zone et son corolaire le repli de la demande adressée par cette zone à notre pays. Non moins important, le retour sur la période récente des échanges de textile-habillement au système général, avec l'expiration de l'AMF en 2005, a fortement affecté les exportations de ce secteur, compte tenu de l'exacerbation de la concurrence émanant de certains pays émergents d'Asie et d'Europe Centrale.

Du côté des importations, leur progression est demeurée, somme toute, soutenue, avec un taux de croissance de 9,5% en moyenne sur la période 2001-2006 contre 7,3% entre 1991-2000. Cette évolution traduit conjointement les effets liés au processus de rattrapage économique, comme en témoigne la hausse des achats des biens d'équipement et d'intrants nécessaires à la relance de l'investissement, et les incidences du renchérissement des cours des matières premières, notamment le pétrole brut et les céréales. En effet, les importations pétrolière et céréalière ont fortement augmenté pour atteindre des niveaux records, s'établissant respectivement à 26,2 et 13,9 milliards de dirhams en 2007.



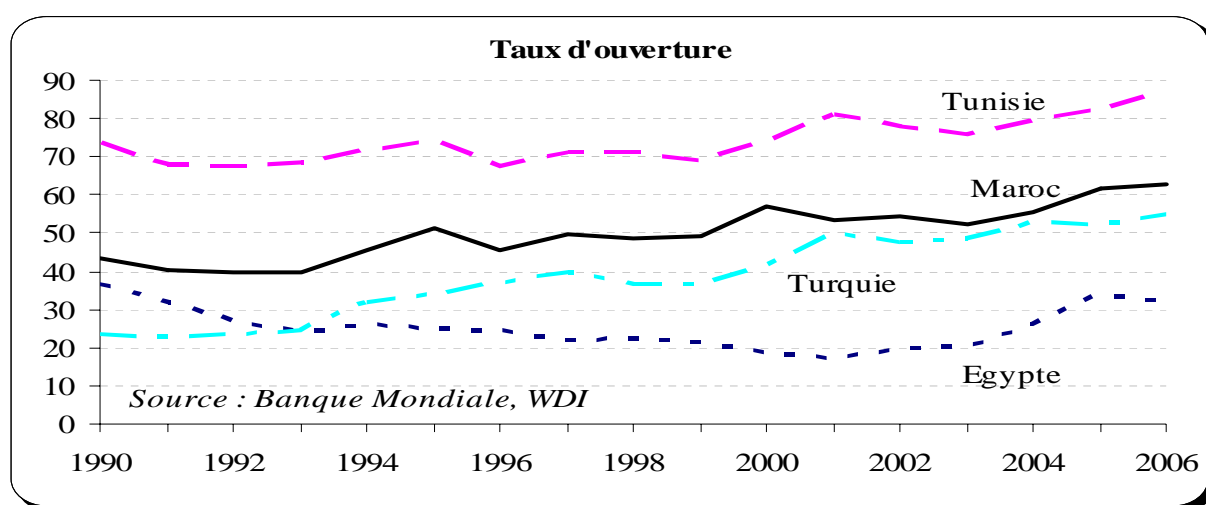
Source : Office des changes

Compte tenu de ces évolutions, les échanges extérieurs du Maroc se sont soldés par une aggravation du déficit commercial, qui est passé de 44 milliards de dirhams en 2001 à 97,9 milliards de dirhams en 2006, ramenant ainsi le taux de couverture de 64,6% à 53,3% durant la même période. En termes de répartition géographique du solde de la balance commerciale, le déficit le plus important a été enregistré avec l'Arabie Saoudite, compte tenu des importations de pétrole brut effectuées auprès de ce pays, suivie de la Chine.

Ce niveau de déficit pourrait être interprété à première vue comme le reflet de la fragilité du tissu productif national et de la sensibilité encore élevée de l'économie marocaine aux chocs exogènes. Néanmoins, compte tenu du stade du développement du Maroc et de sa moindre dotation en ressources énergétiques, ce déficit commercial paraît relativement justifié étant donné que les importations de biens d'équipement et de produits énergétiques représentent respectivement 21,7% et 21,8% des importations totales en 2006.

Toutefois, il y'a lieu de souligner que le déficit commercial enregistré par le Maroc est plus que compensé par l'excédent continu enregistré au niveau des comptes des transferts et des services. D'ailleurs, hormis l'Arabie Saoudite et la Russie, le déficit commercial du Maroc, enregistré avec les pays qui leur sont liés par des accords d'association ou de libre échange, est contrebalancé par l'afflux massif des recettes voyages, transferts des MRE et investissements étrangers, notamment avec la France et l'Espagne et dans une mesure moindre avec les Etats-Unis.

Par ailleurs, comparativement aux autres économies émergentes, l'économie marocaine poursuit progressivement son insertion à l'économie mondiale, avec un taux d'ouverture commerciale passant à 63% en 2006, soit un gain de 20 points de pourcentage par rapport au début de la décennie 1990. L'ouverture commerciale du Maroc s'inscrit en ligne avec la moyenne des pays à revenu intermédiaire (62%) et de celle de la région MENA (60%), mai reste en deçà des performances réalisées par des pays comme la Tunisie (87%).



Il est à signaler que malgré l'ouverture croissante de l'économie nationale et les efforts déployés par l'Etat en matière de mise en place des instruments de financement des exportations, d'assurance et des incitations fiscales, les exportations n'ont pas pu constituer un véritable moteur de la croissance économique. Ceci est imputable notamment à la compétitivité limitée de l'offre exportable marocaine, à sa forte concentration géographique sur le marché européen et finalement à sa spécialisation dans des secteurs à forte intensité de travail où à faible technologie, qui sont très sensibles aux prix et jugés globalement peu dynamiques dans la configuration du commerce mondial.

En effet, les exportations demeurent globalement concentrées sur quelques secteurs d'activité à faible valeur ajoutée et pour lesquels les perspectives d'essor sont limitées. C'est ce dont témoigne la part de marché détenue par le Maroc qui est demeurée quasiment stable sur la dernière décennie (autour de 0,12%). D'autres pays, à l'instar de la Turquie, de la Roumanie et dans une moindre mesure de la Bulgarie, ont assisté à un redressement à la hausse de leurs parts de marché mondial qui pourraient connaître de l'ampleur en ligne avec les opportunités d'expansion commerciale qui leur sont offertes sur les marchés de l'Union européenne.

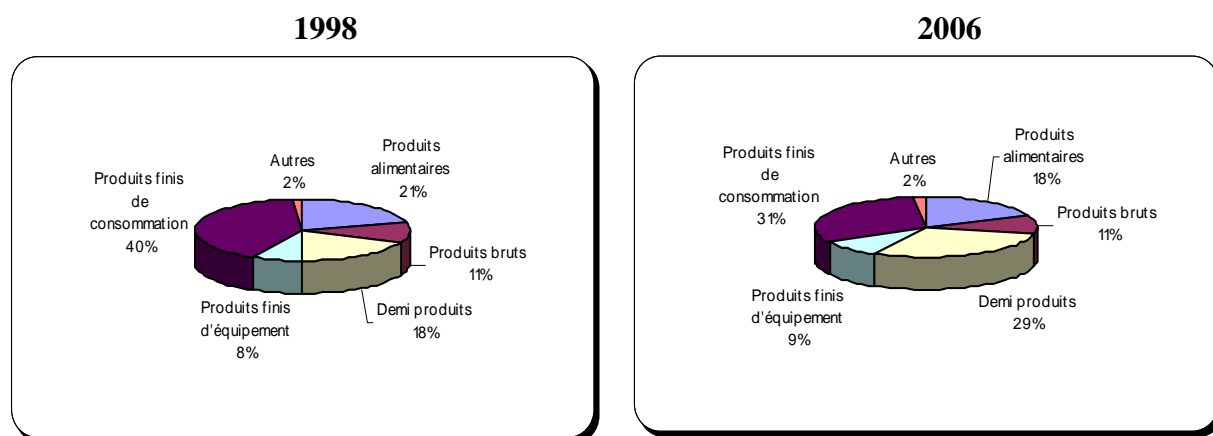
1.3. Structure des échanges extérieurs du Maroc

L'analyse de l'évolution des exportations par groupe de produits de 1998 à 2006 montre une quasi-stagnation de la part des produits alimentaires et des produits bruts dans les exportations totales de notre pays. En revanche, la part des demi-produits est passée de 18% à 29%, en lien notamment avec l'accroissement des exportations des produits chimiques.

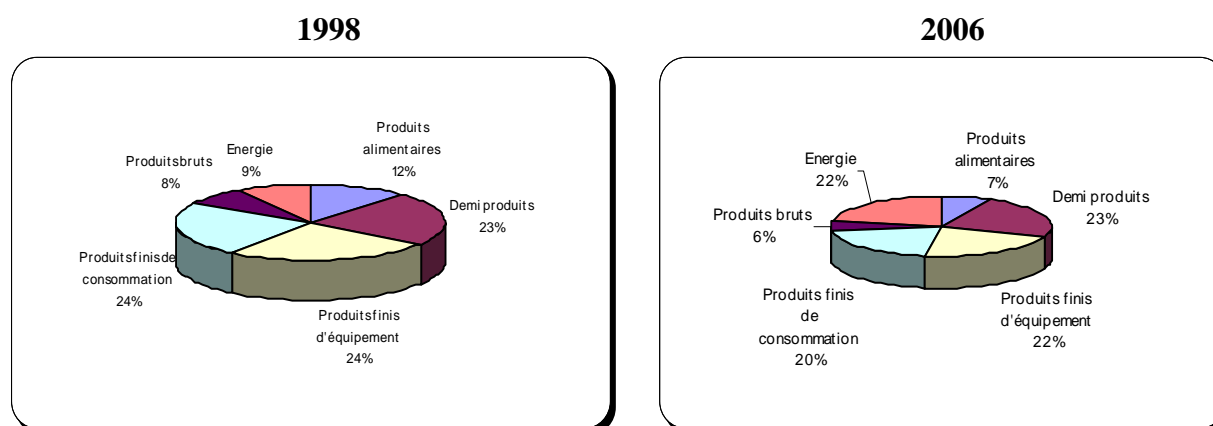
Les groupes de produits qui ont contribué le plus à la performance des exportations ces dernières années sont les produits textiles et habillement qui constituent près de 27% des exportations globales en 2006, les produits de l'OCP (16% du total) et les produits de la mer. Quant aux exportations de produits agricoles, leur part n'a guère dépassé 6% en 2006 et reste conditionnée par les effets climatiques.

S'agissant des importations, à l'exception de la hausse de la part de l'énergie de 21,6% en 2006 après 9% en 1998, la part des autres groupes est demeurée presque stable. En effet, les importations marocaines sont prédominées par quatre groupes de produits : les produits énergétiques, les biens de consommation, les demi-produits et les biens d'équipement qui ont représenté près de 86% du total des importations en 2006. Les importations des demi-produits sont constituées principalement des produits chimiques, du fer et de l'acier. S'agissant des importations de produits alimentaires, leur progression est conditionnée par les besoins en céréales qui accusent de fortes augmentations durant les années de sécheresse et demeure affectée par l'évolution des prix sur le marché international.

Répartition des exportations marocaines par groupe de produits



Répartition des importations marocaines par groupe de produits



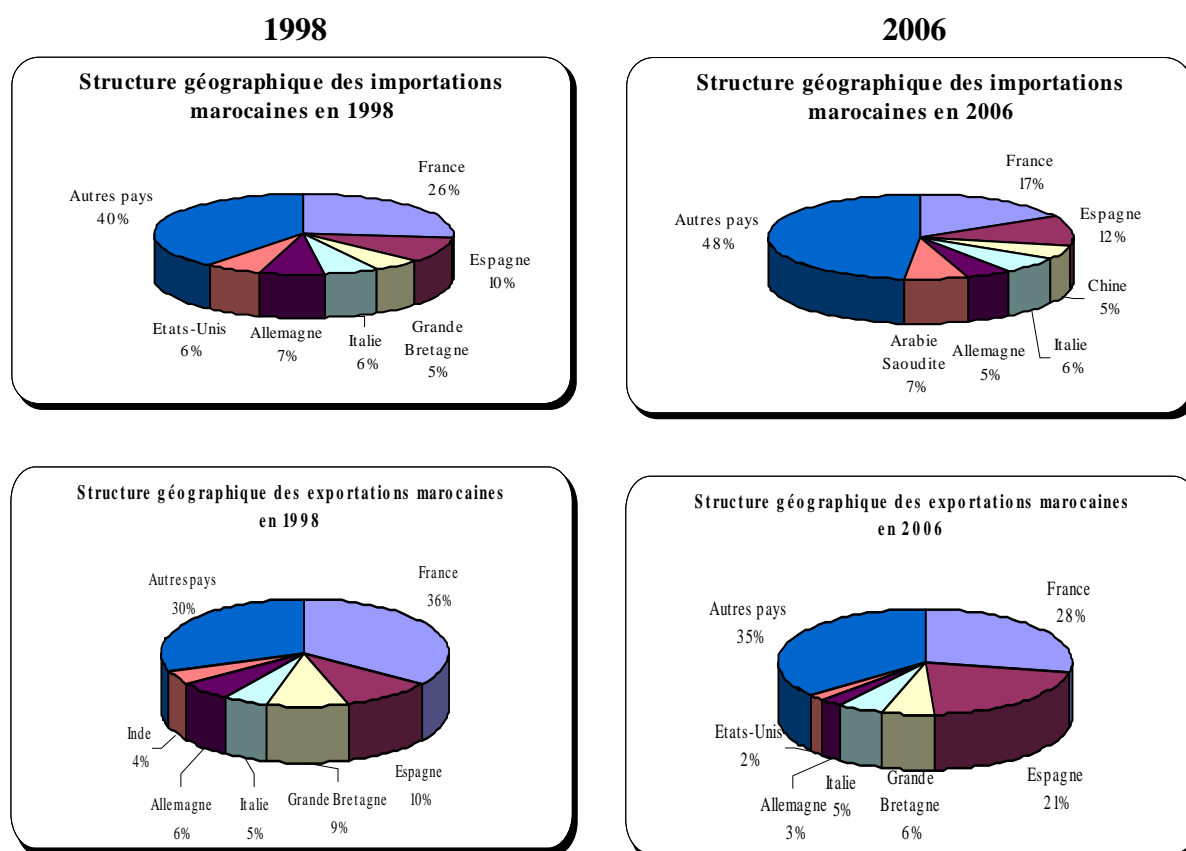
Source : Office des changes

Pour ce qui est de l'analyse de la structure géographique des exportations marocaines entre 1998 et 2006, celle-ci fait ressortir l'émergence d'une redistribution des débouchés extérieurs suite notamment à la multiplication des accords de libre échange conclus par le Maroc. Ainsi, la part de la France s'est sensiblement repliée pour passer de 34,7% à 28% entre les deux années considérées, même si ce pays demeure de loin le premier client du Maroc, suivi de l'Espagne (21%).

Concernant les exportations vers le continent asiatique, l'Inde constitue l'un des principaux clients du Maroc avec une part de 4,2% dans les exportations totales. De leur côté, les expéditions vers le continent américain restent concentrées sur les Etats-Unis et le Brésil qui représentent respectivement 1,9% et 2,3% des exportations totales du Maroc.

Quant à la répartition géographique des importations, celle-ci suit pratiquement la même logique observée dans le cas des exportations. Le poids de l'Union européenne (*voir encadré*) dans les importations totales de notre pays s'est inscrit en nette baisse, s'établissant à 52,4% en 2006.

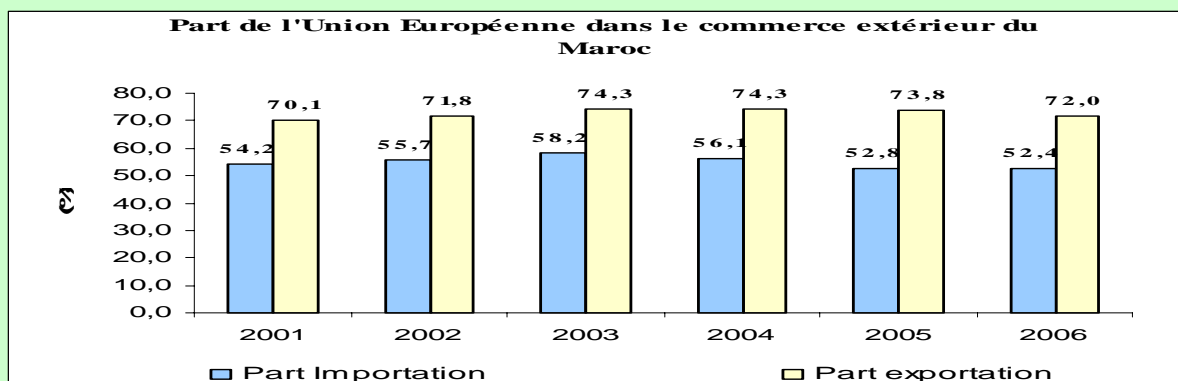
Outre l'incidence des accords de libre échange, qui offrent de nouvelles opportunités d'approvisionnement pour les firmes nationales, cette évolution traduit un effet prix lié au renchérissement des cours mondiaux de certains produits importés. C'est ce dont atteste la hausse de la part du marché détenue par certains pays, en particulier l'Arabie Saoudite qui a vu son poids dans les importations marocaines progresser de 3,2% à 6,7% entre 1998 et 2006 respectivement.



Source : Office des Changes

Encadré : Evolution des échanges avec l'Union européenne

L'Union européenne (UE) représente le principal partenaire commercial du Maroc, intervenant pour 59,3% dans ses échanges extérieurs en 2006 contre 60,1% en 2005. Cet ensemble absorbe 72% des exportations marocaines contre 74,3% en 2004 et fourni plus de la moitié de nos importations (52,4% contre 52,8% en 2005). Le solde commercial du Maroc avec l'Union européenne, qui est structurellement déficitaire, a atteint 27,9 milliards de dirhams en 2006. A l'exception de l'excédent à l'égard de la Grande-Bretagne, chiffré à 2,3 milliards de dirhams, les échanges avec les autres membres de l'Union européenne ont dégagé en 2006 des déficits commerciaux élevés surtout vis-à-vis de l'Italie (7,8 milliards de dirhams), de l'Allemagne (6,5 milliards de dirhams) et de la France (3,7 milliards de dirhams).



Malgré l'augmentation des échanges Maroc-UE durant les dernières années, la part du Maroc dans le commerce global de l'UE est restée relativement stable (0,7% en 2006 contre 0,75% en 2000). Le Maroc est le 31ème partenaire commercial de l'Union européenne (36ème fournisseur et 26ème client de l'UE). Par ailleurs, cette part demeure en deçà des niveaux atteints par d'autres pays d'Amérique latine, en l'occurrence le Brésil (1,7%), ou par certains pays d'Asie à l'instar de la Corée du Sud (2,4%), de l'Inde (1,8%) et de Hong Kong (1,3%).

S'agissant de la structure géographique des échanges commerciaux du Maroc avec l'UE, La France demeure de loin le premier partenaire commercial, intervenant pour 17,1% du total des échanges, suivie de l'Espagne (11,5%) et de l'Italie (6,4%). Du côté des exportations marocaines vers les marchés de l'Union européenne, la France confirme son rang de 1er client du Maroc, absorbant 28% des exportations en 2006, devançant de loin l'Espagne (21%), ou encore la Grande-Bretagne (6,9%) et l'Italie (4,8%).

Concernant la structure par produits, il y a lieu de noter les transformations structurelles des exportations du Maroc vers l'Union européenne. La part des produits primaires s'est nettement repliée, passant de 29,2% en 2001 à 24,2% en 2006, au moment où celle des produits manufacturés a reculé de 69,3% à 63,3% respectivement entre 2001 et 2006. Par rapport aux importations globales de l'Union européenne, la part de marché des exportations marocaines de produits agricoles s'élève à 1,9% en 2006. De son côté, les exportations de produits manufacturés affichent une part de marché s'élevant à 0,6%.

Pour ce qui est de la structure des importations du Maroc en provenance de l'UE, celles-ci restent dominées par les produits manufacturés avec 77,2% du total en 2006. A l'intérieur de cette catégorie, se sont les machines et les équipements de transport qui constituent les principales importations du Maroc de l'UE (26,5% et 9,7% respectivement).

2. Intégration multilatérale et régionale

L'ouverture sur l'extérieur a toujours constitué pour le Maroc un choix stratégique, jugé nécessaire pour dynamiser sa croissance et bénéficier des apports des investissements étrangers en termes de transferts technologique et de savoir-faire, de compétences en matière de gestion, d'organisation et de créations d'emplois.

Ce choix a été couronné par la signature d'un éventail d'accords bilatéraux ou multilatéraux qui donnent droit à des réductions tarifaires ou qui préconisent des arrangements commerciaux préférentiels. Ces accords s'inscrivent dans le cadre des efforts déployés par le Maroc visant à renforcer son ancrage à un environnement régional et international en profonde mutation.

Outre son adhésion à l'OMC en janvier 1995, le Maroc a conclu des accords de libre échange (ALE) avec l'Union européenne (1996), la Zone arabe de libre-échange (1998), l'AELE (2000), l'Accord d'Agadir (2001), la Turquie (2004) et les Etats-Unis (2005). D'autres accords avec des pays arabes et africains ont également vu le jour et s'inscrivent dans le cadre du renforcement de la coopération avec les pays du Sud.

2.1. Adhésion à l'OMC

Le Maroc a adhéré au GATT en 1987 et devenu membre de l'OMC depuis le 1er janvier 1995². Ce faisant, il accorde le traitement NPF à tous ses partenaires commerciaux et participe activement aux différents forums et rounds de négociations de l'OMC. Le Maroc a réitéré son attachement au système commercial multilatéral qu'il juge bénéfique à la croissance, au développement et au bien-être. Toutefois, il a toujours plaidé pour que les bénéfices du multilatéralisme soient répartis de manière équitable entre l'ensemble des pays et pour que le traitement spécial et différencié soit une composante fondamentale des négociations.

Par ailleurs, le Maroc a rempli l'essentiel de ses engagements prévus dans les différents accords régissant le commerce multilatéral de biens et services³. Il a ainsi introduit de nouvelles mesures visant l'adaptation de la législation nationale aux principes et règles de l'OMC⁴. En particulier, il a modifié sa législation en 1997 pour protéger l'agriculture avec des équivalents tarifaires et des mesures de sauvegarde.

Dans le même cadre, le Maroc a procédé à l'incorporation du prélèvement fiscal à l'importation dans le droit d'importation, la consolidation (*binding*) des lignes tarifaires, la réduction des tarifs consolidés et la tarification des restrictions quantitatives relatives aux produits agricoles.

² Les négociations de l'Uruguay Round du GATT, qui ont donné naissance à l'OMC, ont été clôturées à Marrakech en avril 1994.

³ Pour renforcer sa transparence et sa prévisibilité, la politique commerciale du Maroc a été soumise, à trois reprises, au mécanisme d'examen depuis 1989. Le dernier examen date de 2003.

⁴ Déjà en 1992, une nouvelle loi du commerce extérieur a été promulguée, compatible avec les obligations du GATT.

Pour les produits agricoles, le Maroc a procédé aux réductions tarifaires prévues par les accords (2,4% par an). Jusqu'à maintenant huit tranches de réductions ont été opérées soit 19,2%. Notre pays procède régulièrement aux notifications relatives aux subventions à l'exportation, soutien interne, mesures de sauvegardes spéciales et aux contingents tarifaires. A souligner que les négociations agricoles ont été intégrées dans le cycle de Doha à l'occasion de la quatrième Conférence Ministérielle de l'OMC tenue à Doha en 2001⁵.

S'agissant des textiles et vêtements, le Maroc a procédé à une intégration et une libéralisation progressives de ce secteur. Il a déjà mis en œuvre, depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de l'OMC, les quatre phases du processus d'intégration respectivement de 16% 17% 18% et 49% et qui consistent à soumettre progressivement le commerce des produits textiles et vêtements aux règles et disciplines de l'OMC.

De même, la libéralisation des services se poursuit conformément à l'Accord général du commerce des services de l'OMC (GATS). Dans ce sillage, le Maroc a ouvert le secteur des télécommunications et a libéralisé son système financier, à travers notamment la modernisation de la législation boursière, l'adoption d'une nouvelle loi bancaire et d'un nouveau code des assurances. Il a par ailleurs œuvré activement pour moderniser le cadre juridique et institutionnel relatif à la protection de la propriété intellectuelle.

2.2. Accord d'association avec l'Union européenne

Les liens entre le Maroc et la Communauté européenne ont été renforcés en 1996 par l'Accord d'Association, entré en vigueur le 1er mars 2000. Il constitue la base juridique des relations liant les deux partenaires. Cet Accord vise à instaurer progressivement le libre échange des produits industriels, auxquels l'Union européenne a déjà accordé le libre accès, tandis que le Maroc s'est engagé à opérer un démantèlement tarifaire progressif sur une période de 10 ans. En ce qui concerne les produits agricoles, de nouvelles concessions commerciales réciproques sont entrées en vigueur en janvier 2004.

Pour les produits industriels originaires de l'Union européenne, le démantèlement des barrières tarifaires s'effectue à des rythmes différents et décroissants selon le degré de sensibilité des produits. C'est ainsi que les produits ont été ventilés en six listes, les trois premières présentent un caractère général, les trois suivantes concernent des produits particuliers :

- Un démantèlement total dès l'entrée en vigueur de l'accord pour les biens d'équipements (liste 1). Il s'agit de biens non fabriqués au Maroc et dont les droits d'importation étaient déjà très faibles (souvent de 2,5%).
- Un démantèlement rapide, en quatre ans, à raison de 25% par an, dès l'entrée en vigueur de l'accord, pour les matières premières, les pièces de rechange et les produits non fabriqués localement (liste 2).
- Un démantèlement lent, en dix ans, à raison de 10% par an, après un délai de grâce de trois ans, pour les produits industriels fabriqués au Maroc (liste 3).

⁵ Le bilan de ces négociations demeure mitigé à cause notamment du soutien interne à l'agriculture dans les pays développés. Ce qui ne favorise pas la progression des échanges supplémentaires entre pays développés et pays en développement

Ces trois listes concernent environ 60% des importations marocaines, quoique la situation demeure fort variable d'un secteur à l'autre.

Tableau n°1 : Calendrier des rythmes de désarmement tarifaire

Année de démantèlement	Biens d'équipement (liste 1)	Matières premières et produits non fabriqués localement (liste 2)	Produits fabriqués localement (liste 3)
2000	100%	25%	Délai
2001		25%	de
2002		25%	grâce
2003		25%	10%
2004			10%
2005			10%
2006			10%
2007			10%
2008			10%
2009			10%
2010			10%
2011			10%
2012			10%

Source : Listes annexées à l'accord.

Les listes particulières portent sur les voitures automobiles ou sur l'élément industriel des produits agricoles transformés :

- Le démantèlement pour les voitures automobiles (liste 4) est d'abord lent (3% par an de la quatrième à la sixième année de l'entrée en vigueur de l'accord), puis plus rapide (15% par an dans les années suivantes, jusqu'à l'élimination des droits d'importation).
- Le démantèlement des éléments industriels des produits agricoles transformés suivant deux rythmes : quatre ans dès l'entrée en vigueur de l'accord (liste 6-1) ou dix ans à partir de la quatrième année (liste 6-2).

2.3. ALE Maroc-Etats-Unis

L'accord de Libre Echange entre le Maroc et les Etats-Unis est entré en vigueur le 1er janvier 2006. Cet accord se veut un accord relativement complet, touchant quasiment à tous les domaines, en l'occurrence le libre accès aux marchés des produits agricoles, industriels et, pour la première fois, les services.

En outre, l'Accord offre une protection de la propriété intellectuelle, des instruments juridiques de garantie et de sécurité pour les investisseurs américains, des procédures ouvertes et des mesures de transparence, de moralisation et de concurrence dans la passation des marchés publics, ainsi qu'une protection du travail et de l'environnement. Pour l'accès au marché marocain, le schéma de démantèlement déjà à l'œuvre avec l'Union européenne a servi de référence. Concernant les produits industriels, l'accord retient 5 types de démantèlement variant d'un démantèlement immédiat à un démantèlement sur 10 ans⁶. Il s'agit en particulier du :

⁶ Pour un nombre limité de produits, les droits seront éliminés sur une période de 15 ans à compter de la date de la mise en application de l'Accord.

- démantèlement sur une période de 2 ans et 5 ans, pour les produits non fabriqués localement, qui représentent 58% des positions du tarif marocain. Ces positions concernent notamment les biens d'équipements et les intrants non fabriqués localement qui composent, actuellement, 93% des exportations américaines vers le Maroc.
- démantèlement sur une période de 9 ans et 10 ans pour les produits fabriqués au Maroc (42% des positions tarifaires). Ainsi, l'industrie nationale disposera des délais nécessaires pour compléter sa mise à niveau afin de tirer le meilleur profit de cet accord.

Notons que des secteurs exportateurs américains, comme ceux des machines-outils, des technologies de l'information, des équipements de construction et des produits chimiques, bénéficient d'un accès libre et immédiat au marché marocain. Au total, 32% des positions tarifaires bénéficient du taux zéro dès l'entrée en vigueur de l'accord.

Dans le secteur textile, les schémas de démantèlement retenus tant en termes de réduction des droits de douanes que d'accès contingenté sont quasi symétriques. L'accord prévoit le démantèlement des droits de douane sur 6 ans pour l'essentiel des produits (respectivement 83% et 78% des positions tarifaires respectivement pour le Maroc et les Etats-Unis).

L'Accord prévoit un contingent en équivalent de 30 millions de mètres carrés de produits textiles à exporter en dérogation à la règle d'origine de la triple transformation. Ce contingent devra rester stable pendant les 4 premières années après l'entrée en vigueur de l'Accord et sera réduit ensuite de manière linéaire durant les 6 années suivantes. L'Accord prévoit également un contingent en équivalent de 1.000 tonnes de fils et tissus obtenus à partir de fibres de coton originaires des pays africains subsahariens les moins avancés (PMA).

Concernant les produits agricoles, l'accord tient compte de la nécessité d'accompagner la mise à niveau de l'agriculture marocaine, sa modernisation et sa reconversion vers des créneaux à forte valeur ajoutée. Ce faisant, il prévoit une ouverture progressive qui prend en considération la production nationale et les besoins du secteur (traitement particulier pour les produits qui sont considérés sensibles, à savoir les blés, les viandes bovines et les viandes de volailles). En contrepartie, un accès libre et immédiat est accordé pour des produits marocains frais ou en conserve tels que la clémentine, les fleurs, les olives et tomates. Cet accès libre concerne également tous les produits agro-industriels avec ou sans quota.

Au total, les deux parties marocaine et américaine accordent le traitement national à leurs produits respectifs et s'engagent parallèlement à un programme d'élimination des tarifs douaniers, des barrières non tarifaires telles que les licences à l'importation, les quotas à l'importation, les restrictions commerciales injustifiées affectant les nouvelles technologies américaines en particulier. Toutefois, l'Accord stipule que tout bien doit contenir au moins 35% de la valeur ajoutée d'origine marocaine et/ou américaine pour être éligible au régime préférentiel.

2.4. ALE Maroc-Turquie

L'ALE avec la Turquie, entré en vigueur le 1er janvier 2006, prévoit l'accès immédiat des produits industriels d'origine marocaine au marché turc, alors que les droits de douane et taxes sur l'importation des produits turcs seront éliminés progressivement sur une période de dix ans.

La table de démantèlement prévoit deux listes : (1) un démantèlement sur 10 ans à raison de 10% annuellement à partir de l'entrée en vigueur de l'accord et (2) un démantèlement sur 10 ans à raison de 3% par an à partir de la date d'entrée en vigueur de l'accord et de 15% à partir de la 4^{ème} année. Pour les règles d'origine, les parties ont convenu d'adopter le protocole euro-méditerranéen dès son entrée en vigueur dans le cadre de l'accord d'association Maroc-Union européenne.

Pour les produits industriels d'origine turque qui ne figurent pas sur les listes précitées, ceux-ci sont exonérés depuis la signature de l'accord. Pour les produits agricoles, l'accord prévoit un échange de concessions sur des listes de produits, avec une possibilité d'améliorer progressivement ces concessions.

S'agissant du secteur des services, les deux pays comptent soutenir leur coopération afin de promouvoir davantage les flux d'investissements bilatéraux et de renforcer la poursuite de la libéralisation progressive de leur commerce de services respectifs. Enfin, l'accord prévoit des mesures anti-dumping et d'autres mesures protectionnistes et compensatrices qui pourraient être adoptées pour faire face aux pratiques commerciales illégales.

Dans ces conditions, l'accord de libre échange avec la Turquie serait de nature à favoriser l'accessibilité des produits marocains à destination des marchés de l'Union européenne via le système pan-euro-méditerranéen de cumul des règles d'origine. Il serait également un chaînon important dans le processus d'intégration à l'échelle de la région méditerranéenne, constituant de ce fait un bouclier parfait face aux menaces suscitées par la montée en puissance de la concurrence asiatique, notamment chinoise.

2.5. Accord d'Agadir

L'Accord d'Agadir conclu entre le Maroc, la Tunisie, l'Egypte et la Jordanie, vise à accélérer le processus d'intégration régionale Sud-Sud. Il projette l'élimination de l'essentiel des barrières tarifaires et non tarifaires sur le commerce bilatéral, dans la perspective de l'établissement de la zone de libre-échange euro méditerranéenne à l'horizon 2012. Les produits industriels bénéficient d'une exonération totale dès la mise en œuvre de l'Accord. Pour les produits agricoles et agro-industriels, ils seront libéralisés conformément au programme exécutif relatif à l'instauration de la Grande Zone arabe de libre-échange (GAFTA). La libéralisation des services sera négociée entre les pays membres conformément aux termes du GATS.

Signé en février 2004, cet accord n'est entré en application effective qu'en mars 2007, après la publication des circulaires d'application douanière par les pays membres. Ce retard s'explique par un défaut d'harmonisation des clauses de l'Accord entre les différents pays, notamment celles relatives au volet agricole⁷. Toutefois, un compromis semble avoir été trouvé et consiste à n'exonérer des droits de douanes que les exportations de produits agricoles pour lesquelles le pays d'origine est un importateur net.

⁷ En vertu d'une clause de préférence dans l'ALE liant le Maroc et les Etats-Unis, ces derniers devaient profiter de tout avantage accordé par la partie marocaine à un pays arabe. Or, contrairement aux autres accords conclus avec la Turquie ou l'UE, celui d'Agadir prévoit un démantèlement immédiat pour les produits agricoles, ce qui risquerait de causer de grandes difficultés à l'agriculture marocaine.

L'accord d'Agadir devrait permettre de dynamiser les échanges commerciaux entre les pays signataires et soutenir l'attractivité de la région pour les investissements internationaux et ce, en favorisant la levée d'une partie des obstacles structurels à l'élargissement de ce nouveau marché commun qui compte environ 120 millions de consommateurs et réalise un PIB cumulé de près de 150 milliards d'euros.

Pour évaluer les risques sur l'économie marocaine de la mise en œuvre de l'Accord, un dispositif de surveillance des importations a été mis en place. Il s'agit de contrôler le niveau des importations de certains produits de manière à anticiper tout éventuel préjudice à l'encontre de la production locale. Ce dispositif vise essentiellement les produits agricoles tels que le riz, l'huile d'olive, le sucre, les farines, le papier et les jus.

2.6. Opportunités et cohérence des ALE conclus par le Maroc

L'examen des dispositions de l'ensemble des accords décrits précédemment permet de dénoter leur caractère relativement cohérent. Toutefois, chaque accord recèle des singularités et présente des opportunités et menaces pour certains secteurs de l'économie nationale.

Au niveau du secteur agricole, les dispositions de l'accord avec la Turquie comprennent un échange limité de concessions, compte tenu de la sensibilité de ce secteur dans les deux pays. En revanche, l'accord avec les Etats-Unis accorde une place plus importante au volet agricole. Il prévoit néanmoins une période transitoire de 15 ans, pour le Maroc, avant d'ouvrir complètement son marché aux produits agricoles américains. Durant cette période, les Etats-Unis devraient contribuer à un effort global de mise à niveau de l'agriculture marocaine moyennant un transfert de technologie et de savoir-faire. De par sa taille et le pouvoir d'achat de ses consommateurs, le marché américain recèle d'énormes potentialités commerciales pour les exportations agricoles marocaines.

En dépit de ce potentiel, l'ouverture du marché américain aux produits marocains n'est pas une condition suffisante d'accessibilité. Outre la question de l'éloignement géographique qui pose avec acuité la question des modes de transports appropriés, ce marché est réputé être fortement protégé par des barrières non tarifaires essentiellement sanitaire et phytosanitaire. Cela rend nécessaire la poursuite de la mise à niveau de l'appareil productif national et l'amélioration de la compétitivité par le biais des facteurs hors-prix, tels que la qualité, la réactivité aux modes de consommation et l'adaptation aux normes et standards du marché américain.

Au niveau du secteur du textile, la Turquie figure parmi les principaux fournisseurs sudméditerranéens de l'Europe. L'accord signé entre le Maroc et la Turquie pourrait, cependant, s'avérer utile pour résoudre le problème de l'approvisionnement en matières premières. En effet, les producteurs marocains du textile peuvent importer le tissu et d'autres intrants de la Turquie, ce qui permettra aux produits confectionnés marocains, conformément au principe paneuroméditerranéen de cumul des règles d'origine, d'accéder aux marchés de l'Union européenne en exonération totale des droits de douane sur le produit final.

En outre, la conclusion de l'accord de libre échange avec les Etats-Unis pourrait constituer une opportunité à saisir pour le secteur textile-habillement. Alors que la position du Maroc sur le marché européen du textile habillement risque de s'éroder sous l'effet de la concurrence asiatique, le libre accès au marché américain, l'un des plus importants dans le monde, pourrait compenser les pertes éventuelles de parts de marché en Europe.

Au niveau des services, l'accord avec la Turquie entend renforcer la poursuite de la libéralisation progressive du commerce bilatéral de services. Cet accord serait ainsi opportun pour renforcer la coopération entre opérateurs des deux pays à travers la promotion des flux d'investissements bilatéraux.

Pour sa part, l'accord de libre-échange avec les Etats-Unis consolide les engagements pris en 1995 relatifs à la libéralisation des secteurs financiers, mais adopte une approche de «liste négative». En effet, une grande marge de manœuvre a été conservée au niveau de ce secteur. Le Maroc s'est réservé en effet le droit d'introduire toute nouvelle réglementation future des services financiers, ainsi que l'aptitude à octroyer à titre exclusif des avantages aux institutions financières publiques sans les étendre au secteur privé.

Au total, la mise en œuvre par le Maroc d'une politique axée sur l'ouverture et la libéralisation commerciale est un choix irrévocable. Il s'inscrit dans l'objectif d'une meilleure insertion de notre pays dans son espace régional dont les retombées devraient favoriser aussi un ancrage plus profitable à l'économie mondiale. Toutefois, la multiplication des accords de libre échange ne devrait pas constituer une fin en soi et ne pourrait se substituer intégralement aux engagements pris dans le cadre multilatéral au sein de l'OMC, qui offrent également des avantages indéniables comme point d'appui à des politiques de croissance et de modernisation.

Aussi, ces accords ne gagneraient-ils en efficacité qu'une fois relayés par des flux d'investissements vers notre pays à travers notamment la constitution d'entreprises mixtes dans les branches industrielles à forte croissance ou leur participation à la réalisation des grands projets d'infrastructure. Le Maroc, compte tenu de son positionnement géographique, pourrait aussi jouer le rôle de plate-forme d'exportation vers les marchés avoisinants pour les entreprises américaines et turques.

3. Appréciation des effets préliminaires de la politique d'ouverture commerciale engagée par le Maroc

Malgré la multiplication des accords de libre échange conclus par le Maroc, l'analyse de la répartition géographique de ses échanges extérieurs montre le poids prépondérant de l'Union européenne en tant que principal partenaire commercial.

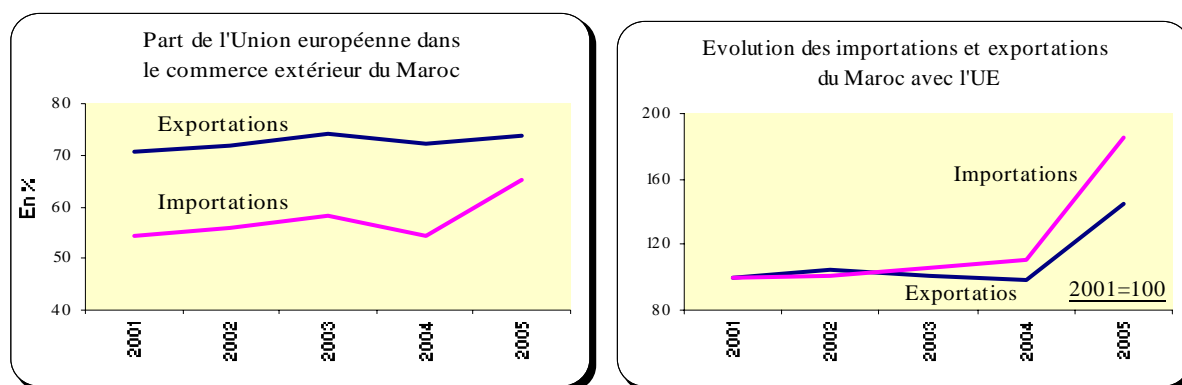
3.1. Libre échange avec l'UE : socle du commerce extérieur marocain

L'entrée en vigueur de l'accord d'association entre l'Union européenne et son corollaire le démantèlement tarifaire permet d'offrir quelques enseignements à même de cerner la trajectoire parcourue et d'apprécier ses répercussions préliminaires sur l'économie nationale, notamment en matière de flux commerciaux.

En ce qui concerne les exportations, la part de l'Union européenne dans les exportations totales du Maroc est demeurée relativement stable, tandis que du côté des importations le poids de l'Union européenne s'est progressivement replié (52,4% en 2006 contre 57% en 1996). Parmi les pays de l'UE, la France et l'Espagne représentent les principaux partenaires du Maroc qui détiennent respectivement 28% et 21% des exportations et 17% et 12% des importations.

Ceci laisse suggérer d'emblée que le poids de l'Union européenne comme partenaire commercial de premier plan n'a connu qu'une légère modification par rapport aux années précédant la conclusion de l'accord d'association. Toutefois, une telle approche simpliste ne permet pas de rendre compte effectivement de l'impact réel du libre échange avec l'Union européenne. Pour se faire, il convient de se référer au ratio exportations/ PIB, considéré comme un indicateur permettant d'évaluer l'effet « création de commerce ». Ce dernier est passé de 13,9% à 16% respectivement entre 1996 et 2005. De son côté, le ratio importations/PIB est passé, entre les deux périodes, de 15% à 21,3%. Une telle évolution traduit une relative substitution des produits européens à ceux en provenance du reste du Monde.

Cette tendance est appelée à s'accroître en lien avec les besoins croissants de l'économie nationale en matière de rattrapage économique qui sous-tend une forte demande d'importations de biens d'équipements. Ainsi, l'achèvement du démantèlement tarifaire devrait nécessairement générer d'importants effets de détournement de commerce au profit de l'Union européenne.



Source : OC, calculs DEPF

Au vu des données disponibles, il apparaît clairement que le potentiel de l'accord d'association entre l'Union européenne et le Maroc en matière de création de suppléments de flux commerciaux est loin d'être atteint. La part détenue par le Maroc sur les marchés de l'Union demeure encore en deçà des niveaux atteints par d'autres pays, pourtant ne bénéficiant pas de la proximité géographique et culturelle au même titre que le Maroc. En revanche, le caractère incompressible des importations en provenance de l'Union européenne constitue un facteur de taille qui explique le caractère ascendant des approvisionnements auprès des fournisseurs européens.

Plusieurs facteurs peuvent être retenus pour expliquer une telle situation, dont notamment :

- Le caractère limité de la libéralisation commerciale qui n'a concerné que les biens d'équipements et intermédiaires, pour lesquels le Maroc dispose de peu d'atouts compétitifs pour élargir sa part de marché, en l'absence d'effets positifs des investissements européens en termes de transferts technologiques.
- Les exportations marocaines semblent évoluer déjà à leur niveau potentiel, nécessitant en conséquence une accélération des chantiers de réformes en cours, particulièrement celles visant l'amélioration de la compétitivité institutionnelle et le renforcement de l'offre exportable.

- Le poids grandissant de la concurrence étrangère qui s'oppose à toute éventuelle expansion des exportations. Cette limitation est confortée par l'absence d'un modèle de spécialisation dynamique capable de générer une plus grande adaptation à la demande d'importation européenne.
- L'approche d'intégration adoptée s'articule autour d'une complémentarité sectorielle peu génératrice de valeur ajoutée et qui ne suscite pas une propagation du progrès technique et de transfert de savoir faire.

3.2. Net rebond des échanges commerciaux avec les Etats-Unis, mais les enjeux sont multiples

Une année après l'entrée en vigueur de l'ALE entre le Maroc et les Etats-Unis, les échanges commerciaux entre les deux partenaires ont enregistré une évolution remarquable. Le commerce bilatéral a progressé de 30%, pour s'établir à près de 11,3 milliards de dirhams. La part des Etats-Unis dans le total des échanges extérieurs du Maroc est passée ainsi de 3% à 3,5% entre 2005 et 2006.

En particulier, les exportations marocaines vers les Etats-Unis se sont chiffrées à 2,1 milliards de dirhams. Elles ont porté principalement sur la machinerie électrique, l'habillement, les conserves alimentaires, les chaussures et les fruits et noix comestibles. De leur côté, les importations marocaines en provenance des Etats-Unis ont progressé plus rapidement, pour atteindre 9,2 milliards de dirhams. Ces importations ont concerné en particulier les avions, les céréales, la machinerie, dont électrique, le plastique et le combustible minéral.

Parallèlement à cette dynamique commerciale, l'évolution structurelle de l'économie marocaine laisse augurer de bonnes perspectives de croissance dans certains secteurs qui présentent un intérêt potentiel pour les investisseurs américains, notamment le tourisme, les nouvelles technologies de l'information et de la communication et, celui fortement capitalistique, de la prospection pétrolière.

De même, compte tenu de sa position géographique et le niveau de qualification de sa main d'œuvre, le Maroc a tous les atouts pour s'ériger comme une plate forme pour la mise en œuvre des nouvelles technologies de l'information et de la communication en Afrique. La libéralisation du secteur des télécommunications a contribué à améliorer l'offre des services et l'accès aux réseaux de l'information et a fait du Maroc un exemple pour les autres pays de la région.

L'accord pourrait ainsi offrir de nouvelles perspectives de développement pour l'industrie textile marocaine et pourrait atténuer éventuellement les effets découlant de la résurgence de la concurrence asiatique au lendemain de l'expiration des accords de Shanghai entre l'Union européenne et la Chine.

Nonobstant ces développements positifs, l'ALE avec les Etats-Unis n'est pas sans enjeux pour l'économie nationale. La libéralisation du secteur agricole, compte tenu de son irréversibilité, constitue une véritable source d'inquiétude. L'avenir de ce secteur stratégique demeure largement tributaire de la réussite de son processus de mise à niveau. Cette démarche est radicalement différente de celle qui a été retenue avec l'Union européenne. D'un autre côté, l'industrie marocaine du médicament serait mise à rude épreuve. Selon les opérateurs de ce secteur, l'ALE avec les Etats-Unis impactera négativement cette industrie car l'accès aux médicaments génériques, nettement moins chers, sera retardé.

3.3. Perspectives prometteuses des échanges avec la Turquie

S'agissant des échanges avec la Turquie, le volume global des échanges commerciaux entre les deux pays a progressé de 52%, pour s'établir à 6,6 milliards de dirhams en 2006 contre 4,3 milliards de dirhams en 2005. Cette progression a permis de rehausser la part de la Turquie dans le commerce total de notre pays de 1,5% à 2,1% respectivement entre les deux années.

Le rebond du commerce bilatéral est attribuable à la forte croissance des importations marocaines en provenance de la Turquie. Celles-ci se sont chiffrées à 5,5 milliards de dirhams en 2006 (3,56 milliards de dirhams en 2005). De leur côté, les exportations marocaines vers la Turquie, bien qu'en croissance rapide (44% en 2006), se sont établies à 1,1 milliard de dirhams contre 773 millions de dirhams en 2005.

Globalement, la poursuite de ce dynamisme commercial entre les deux partenaires devrait tendre vers un partage plus profitable des gains issus de l'échange. L'amélioration de l'avantage compétitif des entreprises nationales dans certains secteurs sensibles à l'instar du textile-habillement, à travers un approvisionnement à bon marché, pourrait constituer à cet effet un des aspects favorables de cet accord.

En matière d'investissement, les opportunités de partenariat avec les entreprises turques devraient connaître de l'ampleur. C'est ce que laisse suggérer la participation active des entreprises turques aux appels d'offres internationaux lancés au Maroc, où plusieurs holdings turcs sont actuellement à pied d'œuvre, notamment dans les secteurs du bâtiment et travaux publics.

De plus, le statut de la Turquie en tant que candidate à l'Union européenne devrait accélérer sa convergence économique, par le biais de l'émergence de nouvelles spécialisations industrielles. Le rattrapage technologique déjà à l'œuvre en Turquie tendrait à favoriser les secteurs à rendements croissants et permettrait ainsi de libérer certains segments de production intensifs en main d'œuvre. En conséquence, le Maroc pourrait constituer une destination privilégiée pour les investisseurs turcs, qui pourraient faire du Maroc une plate forme d'exportation vers les Etats-Unis et les autres pays arabes et africains, compte tenu des accords de libre échange et de coopération déjà à l'œuvre.

Par ailleurs, outre la phase de transition qui devrait permettre au tissu productif national de se préparer au mieux aux défis du libre échange, les effets d'entraînements suscités par la dynamique concurrentielle des entreprises turques seraient un stimulus non négligeable pour accélérer la modernisation compétitive de l'économie nationale. La réalisation de cet objectif demeure toutefois tributaire de la poursuite des efforts consentis en termes d'amélioration du climat général des affaires au Maroc et de dynamisation du rôle des associations professionnelles marocaines à élargir le champ de coopération avec leurs homologues turques.

Toutefois, si la libéralisation des échanges avec le partenaire turc est de nature à insuffler un nouvel élan dans les relations bilatérales, force est de constater que la concrétisation du potentiel découlant du libre échange présuppose la prise en compte de plusieurs mesures d'accompagnement ayant trait aussi bien aux aspects informationnel et logistique qu'aux aspects réglementaire et institutionnel.

3.4. L'accord d'Agadir : un cadre à fort potentiel malgré les obstacles structurelles des échanges Sud-Sud

Concernant l'accord d'Agadir, il convient de souligner que la valeur des échanges commerciaux entre les quatre Etats ne dépasse pas actuellement 4% de leur commerce extérieur. Bien que les échanges extérieurs du Maroc avec les trois pays aient progressé de 29% en 2006, il n'en demeure pas moins que la valeur de ces échanges reste marginale et ne dépasse guère 4,4 milliards de dirhams en 2006.

La part des trois pays de l'accord s'est élevée à seulement 1,4% des échanges commerciaux du Maroc en 2006 contre 1,2% en 2005 (0,7% avec l'Egypte, 0,6% avec la Tunisie et à peine 0,1% avec la Jordanie). Le solde commercial du Maroc n'est excédentaire qu'avec la Jordanie (252 millions de dirhams) et reste déficitaire avec l'Egypte et la Tunisie (1,5 milliard de dirhams et 393 millions de dirhams respectivement).

La faiblesse des échanges commerciaux du Maroc avec les pays de l'accord d'Agadir traduit des limitations d'ordre structurel qu'il conviendrait de résorber. Il s'agit notamment de la faiblesse de la diversification des structures productives, du caractère concurrentiel plutôt que complémentaire de leurs exportations, de la faible harmonisation des procédures commerciales, des règles et normes techniques, ainsi que l'insuffisance des réseaux de transport intra-régional.

Dans ces conditions, une des voies possibles consiste à renforcer l'intégration intra-régionale par le biais de l'approfondissement de la coopération entre les entreprises exportatrices en vue de mieux exploiter les opportunités commerciales offertes sur les marchés étrangers, en particulier ceux de l'Union européenne.

A cet effet, le soutien à la création des consortiums d'exportateurs permettrait aux PME originaires des pays signataires d'avoir la taille critique et les capacités nécessaires pour accéder aux principaux marchés et faire face à la concurrence étrangère et ce, en les dotant de ressources humaines et financières nécessaires pour stimuler leurs compétitivités et renforcer leurs positionnements sur les marchés porteurs.

De plus, le cumul pan-euro-méditerranéen de règles d'origine, en vigueur depuis août 2006 avec l'Union européenne, devrait se traduire par des avantages substantiels pour les opérateurs économiques, notamment en termes de liberté d'accès aux sources d'approvisionnements et d'optimisation des coûts s'y rapportant. En particulier, il permettra aux entreprises marocaines d'optimiser leurs importations d'intrants, notamment fil et tissu, sans pour autant affecter leur accessibilité aux marchés de l'Union européenne.

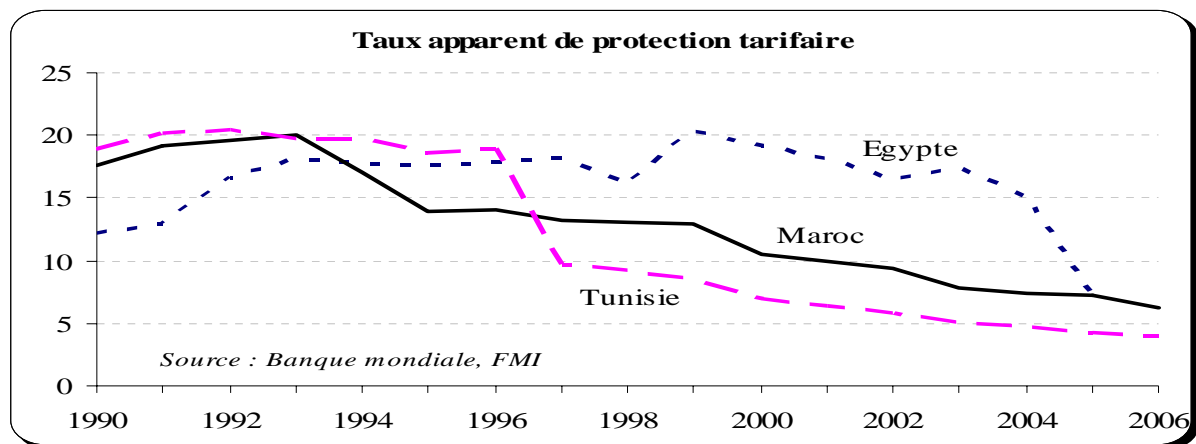
Toutefois, pour profiter davantage de ce régime de règles d'origine, il serait profitable que les autres pays arabes méditerranéens adhèrent à l'Accord d'Agadir, en particulier l'Algérie qui est déjà liée à l'Union européenne par un accord d'association. Cet élargissement constituerait une étape supplémentaire pour le parachèvement de la zone de libre échange euro-méditerranéenne, mais également un des leviers importants pour redynamiser l'Union du Maghreb Arabe.

4. Analyse de la protection tarifaire au Maroc

4.1. Evolution de la protection tarifaire

Le degré de protection tarifaire de l'économie peut être estimé à partir du ratio des recettes tarifaires (nettes des subventions éventuelles à l'exportation comme à l'importation) sur les importations totales⁸. Selon cet indicateur, la protection tarifaire de l'économie marocaine a enregistré une baisse continue durant les dernières années. Ainsi, le taux apparent des droits de douane est passé à environ 7% en 2006 contre près de 20% au début des années 1990.

Toutefois, le rythme de cette baisse a été moins rapide comparativement à celui enregistré par d'autres pays comme la Tunisie. En effet, le taux apparent de protection de l'économie tunisienne, qui était presque comparable à celui du Maroc au début des années 1990, s'est inscrit en forte baisse depuis 1996, pour se situer à moins de 4% en 2005. De même, en Egypte, la baisse de ce ratio a commencé en 2000 et s'est accélérée en 2005, en lien avec la mise en œuvre de réformes tarifaires d'envergure⁹.



Outre l'entrée en vigueur de l'accord d'association avec l'Union européenne, la baisse de la protection tarifaire apparente de l'économie marocaine s'explique notamment par la mise en œuvre des incitations fiscales de la Charte d'investissement. En effet, la réduction des taux tarifaires sur les biens d'équipement et les pièces de rechange s'est traduite par un manque à gagner sur les recettes au titre du droit d'importation.

En termes de taux tarifaires moyens non pondérés, le niveau de protection appliqué par le Maroc n'a cessé de baisser, passant de 33,6% en 2000 à 19,4% en 2005. C'est le résultat du processus de démantèlement tarifaire et des engagements pris par le Maroc à l'échelle internationale, mais aussi celui des réformes tarifaires engagées de manière unilatérale. Cependant, cette baisse tarifaire a été relativement moins rapide qu'en Turquie et en Tunisie qui ont réduit de plus de moitié leurs droits de douane durant la même période.

⁸ Ce ratio permet d'agrèger des droits ad valorem et des droits spécifiques, mais il ne donne évidemment aucune indication de l'intensité des barrières non tarifaires.

⁹ Dans le cadre des réformes du régime fiscal égyptien, un nouveau tarif douanier a été adopté en 2004 pour se conformer aux règles de l'OMC, simplifier la structure tarifaire et réduire la moyenne pondérée des tarifs de 14% à 9,1%. La majorité des taxes sur les exportations et importations ont été supprimées et les formalités douanières simplifiées.

Tableau : Droits de douane moyens non pondérés (produits manufacturés), 1990-2005

	1990	1995	2000	2005
Égypte	33,5	28,3	20,5	18,9
Maroc	23,5	22,8	33,6	19,4
Tunisie	27,5	27,5	30,6	13,4
Turquie	22,7	9,0	7,1	2,4

Source : The Frazer Institute, 2007

La hausse de la protection tarifaire au cours de la deuxième moitié des années 1990 s'explique par la mise en œuvre des engagements pris dans le cadre des accords de l'OMC, notamment en matière de consolidation des tarifs douaniers¹⁰ et de démantèlement des mesures non tarifaires, transformées en équivalents tarifaires et incorporées dans le droit d'importation. Dans ce cadre, le Maroc a déjà complété la liste du "binding" (limitation) de toutes ses lignes tarifaires, par la tarification des restrictions quantitatives qui affectent les produits agricoles.

4.2. Structure de la protection tarifaire

L'examen des tarifs douaniers de la nation la plus favorisée (NPF) montre que l'économie marocaine reste relativement protégée. Avec un taux moyen simple qui s'élève à 24,5%¹¹ en 2006, le niveau de protection reste globalement comparable à celui de la Tunisie, mais supérieur à ceux enregistrés par l'Égypte et la Turquie. La comparaison est beaucoup moins favorable avec les pays du Golfe, de l'Asie du Sud-Est ou de l'Amérique latine, qui présentent des moyennes tarifaires largement inférieures.

La moyenne de tous les produits masque toutefois des politiques de protection différentes entre les produits agricoles et les produits manufacturiers. Avec un taux moyen simple de 21,2% pour les biens manufacturés, le Maroc a un profil tarifaire comparable à la Tunisie (21%), mais son industrie reste moins ouverte au commerce international relativement à la Turquie et à l'Égypte (3,3% et 12,2% respectivement). S'agissant du secteur agricole, la protection demeure élevée, avec des tarifs moyens dépassant 40% dans les quatre pays, et même 65% dans les cas de l'Égypte et la Tunisie.

Tableau : Droits de douane moyens non pondérés (NPF)

	Année*	Total des produits	Produits agricoles	Produits manufacturés
Égypte	2005	19,3	66,6	12,2
Maroc	2006	24,5	46,2	21,2
Tunisie	2006	26,8	65,1	21,0
Turquie	2006	9,6	42,0	3,3

Sources: OMC, Banque mondiale

* dernière année disponible

¹⁰ Une consolidation tarifaire est un niveau plafond qu'un pays membre de l'OMC ne peut pas dépasser lorsqu'il applique un droit de douane. Toutefois, les taux ne sont pas immuables. Ils peuvent être relevés ou supprimés sous réserve de l'octroi d'une compensation aux membres de l'OMC affectés par une telle action. Dans l'application, les droits d'importation appliqués sont largement en deçà des taux consolidés.

¹¹ La multiplication des accords de libre-échange conclus par le Maroc a provoqué le creusement de l'écart entre les droits de douane NPF (régime de droit commun) et ceux préférentiels appliqués dans le cadre desdits accords.

Au Maroc, certains produits agricoles sensibles bénéficient des tarifs encore élevés, dépassant 50% et pouvant même atteindre 329%. Les tarifs les plus élevés s'appliquent aux animaux vivants, viandes, produits laitiers et céréales. Ils sont le résultat de la transformation en tarifs des restrictions quantitatives dans le secteur agricole, suite aux accords de l'Uruguay Round sur l'agriculture. Toutefois, les tarifs effectivement appliqués pour ces produits de base sont inférieurs à ceux consolidés à l'OMC.

Par ailleurs, les principaux intrants agricoles (semences, engrais, produits phytosanitaires, etc.) et biens d'équipement (matériel de travail du sol et de récolte, matériel d'irrigation et d'abri serres, etc.) ne sont soumis qu'à un droit d'importation minimum de 2,5% et sont exonérés du PFI, de la TVA à l'importation et de la taxe parafiscale à l'importation (0,25%). Pour les produits non agricoles, les quotités principales du droit d'importation varient selon la nature du produit importé, avec un taux minimum de 2,5% et un maximum de 45%, mais les plus courants étant 2,5%, 10% et 40%. La structure en vigueur du tarif douanier se présente comme suit :

- 2,5% retenu pour les biens d'équipement dans le cadre de la Charte de l'investissement;
- 10% appliqué pour les pièces détachées et accessoires pour biens d'équipement (Charte de l'investissement) ainsi que pour certaines matières premières non fabriquées localement et les produits sensibles à la contrebande;
- 17,5% appliqué pour les matières premières non fabriquées localement;
- 25% appliqué aux matières premières fabriquées localement, aux produits semi-finis et certains produits finis non fabriqués localement;
- 2,5% et 40% appliqués pour les produits semi-finis fabriqués localement; et 45% appliqué aux produits finis fabriqués localement.

En somme, les tarifs les plus bas s'appliquent aux 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 élevé sont pour la plupart des produits manufacturés qui font concurrence à la production marocaine, en particulier les produits de l'industrie agroalimentaire, les plastiques, papeterie, textiles, cuirs, chaussures et produits métalliques.

Tableau : dispersion tarifaire : écart type des tarifs pratiqués

	1990	1995	2000	2005
Égypte	425,8	28,9	39,5	141,1
Maroc		13,2	22,0	23,5
Tunisie	10,1	11,7	12,6	26,0
Turquie	35,7	5,7	14,7	21,6

Source: The Frazer Institute, 2007

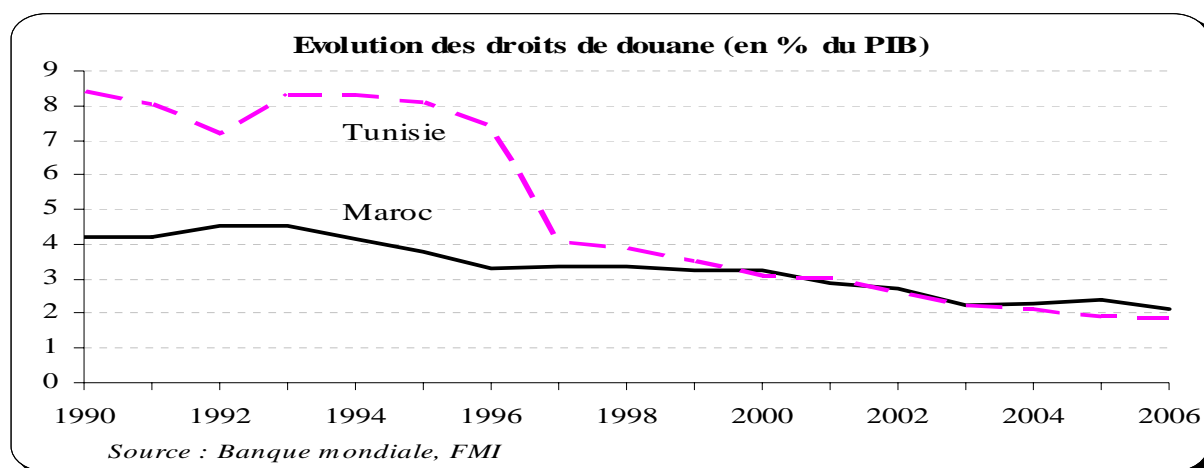
Outre le niveau moyen élevé des tarifs douaniers pratiqués, leur plus grande variation exerce un impact plus restrictif sur le commerce. Au Maroc, la dispersion des tarifs, mesurée par l'écart type, demeure élevée et se situe à près de 24% (40% pour les produits agricoles et 17% pour les produits manufacturés). La dispersion tarifaire reste également forte dans les autres pays de l'échantillon, surtout en Egypte.

Cette situation s'explique par l'utilisation des droits progressifs et des pics tarifaires qui sont générateurs d'une forte protection effective de l'industrie locale. Les droits augmentent avec le degré d'élaboration du produit, l'accès aux produits les plus transformés est ainsi rendu plus difficile. Toutefois, un excès de protection tarifaire n'encourage pas les industries concernées à améliorer leur compétitivité et à se préparer à la concurrence des importations étrangères lors de la mise en œuvre des accords de libre échange.

5. Impacts du démantèlement tarifaire sur les finances publiques

Le processus de démantèlement tarifaire dans le cadre de l'Accord d'association avec l'Union européenne se traduit par une baisse progressive des droits de douane sur les importations de produits industriels en provenance de l'Union européenne. Ce processus suscite de fait des implications sur les finances publiques marocaines.

Ainsi, au moment de l'entrée en vigueur de l'accord d'association avec l'Union européenne en 2000, les finances publiques marocaines étaient encore dépendantes des recettes douanières qui représentaient environ 3% du PIB, soit un niveau supérieur à la moyenne des pays émergents. Depuis, les recettes douanières rapportées au PIB se sont inscrites en baisse continue pour se situer à près de 2% en 2006. Toutefois, cette baisse a été graduelle sur toute la période de la mise en œuvre, contrairement au cas de la Tunisie qui a été exposée à une forte chute de ses recettes douanières au début de la période du démantèlement.



Au Maroc, l'entrée en vigueur l'Accord d'association s'est traduite par un manque à gagner au titre des recettes de droits de douane qui s'accroît progressivement au fil des années, passant de 0,2% du PIB en 2000 à environ 1% du PIB en 2006. Suite à ce manque à gagner, les recettes douanières ne représentent plus que 10% des recettes fiscales en 2006 contre 16% en 2000. Cette diminution s'explique également par la forte amélioration des autres recettes fiscales qui sont passées de 14% à 17,6% du PIB sur la même période.

Tableau : Evolution des recettes budgétaires (en % du PIB)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Droits douane	2,9	2,9	2,7	2,2	2,3	2,4	2,1
Manque à gagner des droits de douane	0,2	0,3	0,3	0,5	-	0,8	1,0
Recettes fiscales (hors droits de douane)	14,0	15,2	15,3	15,3	15,5	16,9	17,6
Deficit budgétaire	-4,7	-2,4	-4,1	-3,1	-3,0	-4,0	-1,7

Source : Ministère de l'Economie et des Finances

S'agissant du déficit budgétaire, celui-ci est resté globalement maîtrisé au cours des dernières années, en raison notamment des bonnes performances des recettes fiscales hors douane, en lien avec l'évolution globalement favorable de l'activité économique nationale qui a largement compensé le manque à gagner en termes des recettes douanières.

Partant d'une situation préoccupante des finances publiques (déficit budgétaire dépassant 4% du PIB en 2000), dont une bonne partie des recettes est constituée des impôts et taxes douanières, le Maroc a entrepris un grand effort pour réorienter ses ressources budgétaires vers les activités intérieures. Il a entamé à cet effet une profonde réforme fiscale visant, entre autres, la rationalisation et l'élargissement de l'assiette fiscale et le renforcement des dispositifs de contrôle.

Conclusion

Nul doute, les efforts de libéralisation commerciale sur les plans bilatéral et régional se sont avérés d'une incidence positive sur l'accroissement des flux commerciaux extérieurs de notre pays et partant sur le renforcement de son ancrage à l'économie mondiale. Néanmoins, une telle orientation ne devrait pas occulter la nécessité de poursuivre la libéralisation multilatérale dans le cadre de l'OMC qui offre des opportunités économiques indéniables, notamment pour ce qui est la prise en compte des exigences et impératifs de développement des pays émergents et en développement à l'image du Maroc.

De plus, la stratégie de diversification des alliances et des partenariats économiques poursuivie par le Maroc ne semble pas avoir atteint son point culminant à même de générer une véritable redistribution du commerce extérieur marocain sur des partenaires clés. Le poids prépondérant de l'Union européenne est sans rappel et ne devrait pas connaître d'altération notable du moins à court terme. Ceci est d'autant plus compréhensible que les accords régionaux sud-sud conclus par notre pays pivotent autour de l'accord d'association qui demeure de loin le socle de l'intégration régionale.

Par ailleurs, en dépit de la libéralisation commerciale graduelle, il reste encore des tarifs ayant des niveaux élevés, notamment au niveau des secteurs où les importations peuvent concurrencer les productions nationales. 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 négatifs en termes d'allocation des ressources.

De plus, l'ouverture du marché marocain reste globalement sélective dans la mesure où seuls les pays partenaires peuvent y vendre leurs produits en bénéficiant de tarifs d'importation avantageux alors que les exportateurs des pays tiers sont toujours soumis aux taux NPF élevés. Cette asymétrie conduit à un phénomène de diversion des flux commerciaux des producteurs plus efficaces des pays tiers vers les partenaires producteurs moins efficaces, ce qui engendre une perte de revenus tarifaires pour le Maroc, sans pour autant que les consommateurs bénéficient de meilleurs prix.

En définitive, la conciliation entre les bienfaits de la mondialisation et le coût de l'ouverture se prête beaucoup plus à un exercice de maximisation. Les effets préliminaires du libre échange sur l'économie nationale ne sont pas très négatifs, mais pointent du doigt la nécessité de relancer les exportations pour en faire un pilier de croissance à part entière. Du coup, c'est toute la problématique de la compétitivité de l'offre exportable qui revient à l'ordre du jour et dont la résolution devrait transcender la logique simpliste basée sur les coûts pour englober des dimensions plus structurantes, telles la modernisation institutionnelle, la refonte des schémas de spécialisation au profit des créneaux porteurs du commerce mondial et la promotion des investissements étrangers générateurs de transferts technologiques et de savoir-faire.

Bibliographie :

- Ministère de l'Economie et des Finances, DEPF : « Rapport Economique et Financier 2008 ». www.finances.gov.ma/depf/depf.htm
- Ministère du Commerce Extérieur : « Diagnostic du commerce extérieur 1995-2005 », octobre 2006.
- Office des Changes : « Statistiques du commerce extérieur », www.oc.gov.ma.
- Gonzalo Escribano : « la politique commerciale du Maroc : entre libéralisation et modernisation », Universidad Nacional de Educación a Distancia, UNED, Espagne, septembre 2003.
- OCDE : « Mettre la libéralisation des échanges au service du développement », octobre 2005.
- J.L.Combes et T.Saadi Sadik : « How does trade openness influence budget deficits in developing countries » FMI Working paper, janvier 2006.
- OMC: « Profiles tarifaires dans le monde », juin 2007. www.wto.org.
- Fraser Institute : « Rapport sur les barrières tarifaires », 2007. www.fraserinstitute.org.
- Institut de la Méditerranée : « Rapport du FEMISE 2006 sur le Partenariat euro-méditerranéen », www.femise.org.