

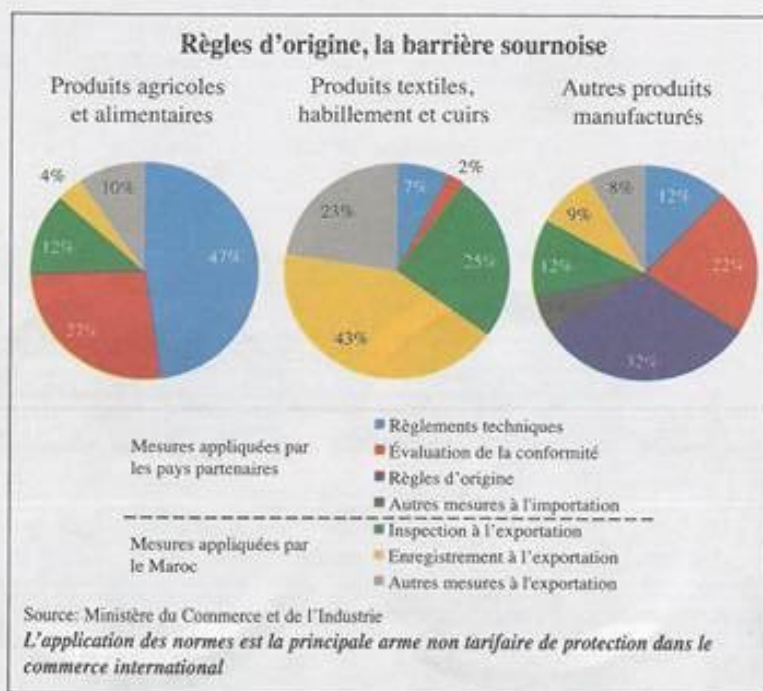
## Démantèlement: Pas encore gagné pour l'export

• 43% d'opérateurs confrontés aux obstacles non tarifaires

• Les procédures de contrôle à l'import et à l'export, les plus dénoncées

**S**YSTÈME de quota, prix d'entrée, calendrier d'exportation, contrôles sanitaires et phytosanitaires, conformité aux normes, règlements techniques, subventions... tout un éventail de mesures dites non tarifaires (MNT). Et la liste s'allonge selon les pays et les produits. Elles touchent aussi la logistique, les infrastructures portuaires et le climat des affaires. A tel point que ces mesures s'érigent en obstacles majeurs à la croissance des échanges extérieurs. Car, elles handicapent les exportateurs tout comme les importateurs. Au Maroc, deux importateurs sur trois en font les frais pour de nombreux produits. Alors

blème des MNT se pose avec plus d'acuité selon les ports de sortie, leurs équipements et les acteurs en charge des opérations du commerce extérieur. A titre d'exemple, les opérateurs de Casablanca et de Tanger sont moins confrontés à ces obstacles par rapport à leurs collègues d'Agadir ou de Marrakech. Les premières zones «disposent de meilleures infrastructures logistiques et administratives». D'emblée, Mondher Mimouni, chargé par intérim de la recherche et d'analyse des marchés au Centre du commerce international, révèle «que les grands problèmes rencontrés par les opérateurs sont de deux types: l'accès à l'information et les mesures non tarifaires». Ces dernières sont définies comme mesures autres que tarifaires. Considérées comme règles légales et légitimes, elles se classent en trois catégories principales: règlements techniques, procédures d'évaluation des normes du pays importateur et règles d'origine. De manière générale, 43% des entreprises opérant dans le commerce extérieur font face à ces contraintes.



Cette proportion varie selon les secteurs d'activité. En tête, figurent les produits agricoles frais et transformés. Ils sont suivis par le textile/habillement alors que les autres industries viennent en troisième position. Les exportateurs sont moins pénalisés que les importateurs. Surtout lorsqu'il s'agit de marchandises acquises auprès d'un pays non conventionné par un accord de libre-échange. De même, les grandes entreprises rencontrent moins de difficultés par rapport aux PME. Mais dans l'ensemble, 84% des obstacles non tarifaires relèvent des procédures d'inspections et différents contrôles.

### Epreuve de conformité

A l'exportation, les produits agricoles et agro-industriels sont les plus affectés en comparaison avec les articles du textile et cuir. Souvent utilisés comme biens intermédiaires notamment dans les marchés de l'UE, ces derniers bénéficient d'une certaine souplesse des contrôles de qualité.

Par contre les produits agricoles sont soumis à des contrôles sanitaires et phytosanitaires draconiens. Protection de la santé du consommateur oblige, la traçabilité doit être assurée sur toute la chaîne.

Les règlements techniques et les procédures d'évaluation de la conformité aux normes constituent la majeure partie des obstacles rencontrés sur les marchés de l'UE. Ceci, aussi bien au moment de l'expédition des marchandises qu'à leur arrivée dans les ports européens. «Les tests effectués au Maroc ne sont pas reconnus par le pays récepteur (analyse aflatoxines en l'occurrence). On a besoin ici d'un laboratoire accrédité par l'UE», témoigne un exportateur d'amandes sur l'Allemagne. Même son de cloche auprès d'un exportateur d'olives de table: «La réglementation européenne en matière d'ingrédients, notamment l'utilisation du sel qui préserve la qualité du produit est trop contraignante».

A l'import, les produits agro-industriels subissent un traitement encore plus contraignant. Il en est de même pour les ar-

qu'à l'export, c'est un opérateur sur trois qui en pâtit. D'où l'intérêt de la première étude réalisée dans ce cadre par le Centre de commerce international de Genève (ITC). Les résultats de cette étude, qui constitue un projet pilote pour 27 autres pays du Maghreb et du Moyen-Orient, ont été présentés hier mercredi à Rabat. Objectif: recueillir les observations des représentants des secteurs public et privé avant la publication de la version finale en vue de la mise en place d'un plan d'action.

L'originalité de l'étude est qu'elle se base sur une enquête entreprise auprès d'un échantillon représentatif d'opérateurs du commerce extérieur. Pas moins de 794 entreprises dont 256 exportatrices ont été approchées par le cabinet LMS-CSA selon un questionnaire détaillant la problématique. Mis à part le secteur des mines et les produits non définis, tous les autres secteurs ont été sondés. Les enquêteurs se sont aussi intéressés aux villes les plus importantes du pays telles que Casablanca, Tanger, Fès, Marrakech et Agadir. Le pro-

blème des MNT se pose avec plus d'acuité selon les ports de sortie, leurs équipements et les acteurs en charge des opérations du commerce extérieur. A titre d'exemple, les opérateurs de Casablanca et de Tanger sont moins confrontés à ces obstacles par rapport à leurs collègues d'Agadir ou de Marrakech. Les premières zones «disposent de meilleures infrastructures logistiques et administratives». D'emblée, Mondher Mimouni, chargé par intérim de la recherche et d'analyse des marchés au Centre du commerce international, révèle «que les grands problèmes rencontrés par les opérateurs sont de deux types: l'accès à l'information et les mesures non tarifaires». Ces dernières sont définies comme mesures autres que tarifaires. Considérées comme règles légales et légitimes, elles se classent en trois catégories principales: règlements techniques, procédures d'évaluation des normes du pays importateur et règles d'origine. De manière générale, 43% des entreprises opérant dans le commerce extérieur font face à ces contraintes.

A. G.