

Distr.
GENERALE

UNCTAD/ITD/4
20 juillet 1993

ARABE, ANGLAIS ET
FRANCAIS SEULEMENT

CONFERENCE DES NATIONS UNIES POUR LE COMMERCE ET LE DEVELOPPEMENT

Programme d'études conjoint CNUCED et la Division des
sociétés transnationales et de la gestion du département économique
et social portant sur la collaboration industrielle
tournée vers l'exportation

LA COLLABORATION INDUSTRIELLE TOURNEE VERS L'EXPORTATION

LE CAS DU MAROC

Préparée par M. Monkid Mestassi */,
Consultant/CNUCED

*/ M. Monkid Mestassi remplit à présent la fonction de Chargé de mission
auprès du Premier Ministre au sein du Ministère chargé des affaires
économiques du Royaume du Maroc.

Les opinions exprimées dans cette étude sont celles de l'auteur et
n'engagent pas nécessairement les opinions du secrétariat de la CNUCED.
La terminologie utilisée est également celle de l'auteur de cette étude.

GE.93-52675 (F)

Table des matières

	<u>Paragrapes</u>
AVANT-PROPOS	
CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	
I. EVOLUTION DU CADRE MACRO-ECONOMIQUE GENERAL DU MAROC .	1 - 20
A. La période de 1956 à 1982	3 - 10
B. A partir de 1983	11 - 20
II. LES PRINCIPALES MESURES D'INCITATION A L'INVESTISSEMENT ET A L'EXPORTATION	21 - 45
A. Les principales mesures d'incitation	22 - 36
1) Les codes d'encouragement à l'investissement et à l'exportation	
2) Les régimes économiques en douane	
3) La simplification des procédures administratives	
4) L'encadrement bancaire	
5) L'encadrement technique et administratif	
6) Programmes d'équipement en infrastructure	
B. Evolution des investissements industriels et des exportations	37 - 45
III. LES JOINT VENTURES ORIENTEES VERS L'EXPORTATION . . .	46 - 67
A. Importance des joint ventures dans l'économie et principaux secteurs d'intervention	46 - 52
1) Données générales	
2) Données sectorielles	
a) Les industries textiles	
b) Les industries chimiques et parachimiques	
c) Les industries mécaniques, métallurgiques, électriques et électroniques (IMME)	
B. Les principales motivations à la constitution de joint ventures	53 - 59
1) Du côté du partenaire étranger	
2) Du côté des investisseurs marocains	
C. Les entraves	60 - 61
D. Politiques gouvernementales en faveur de la joint venture	62 - 67

Table des matières (suite)

	<u>Paragraphe</u> s
IV. AUTRES FORMES DE COLLABORATION INDUSTRIELLE : FABRICATION SOUS LICENCE ET TRANSFERT DE TECHNOLOGIE	68 - 77
A. Les principales motivations	69
B. Choix des partenaires étrangers	70 - 71
C. Restrictions imposées aux preneurs de licence	72 - 73
D. Les redevances forfaitaires et royalties	74 - 77
V. LA SOUS-TRAITANCE	78 - 110
A. L'importance de la sous-traitance dans le secteur industriel	78 - 88
1) Le secteur des IMME	
2) Le secteur textile, confection et bonneterie	
B. Evolution de la sous-traitance	89 - 94
1) Evolution globale	
2) Sur un plan sectoriel	
C. Les motivations pour la sous-traitance	95 - 102
1) Du côté des donneurs d'ordre	
2) Du côté du sous-traitant marocain	
D. Problèmes rencontrés par les entreprises sous-traitantes	103 - 104
E. Les politiques gouvernementales	105
F. Effets de la sous-traitance sur le développement industriel marocain	106 - 110
VI. LES PERSPECTIVES POUR LA COLLABORATION INDUSTRIELLE	111 - 118
A. Du côté des investisseurs	114 - 116
B. Du côté du Gouvernement marocain	117 - 118

BIBLIOGRAPHIE

TABLEAUX

ANNEXES : EXTRAITS DES PRINCIPAUX TEXTES LEGISLATIFS ET TABLEAUX STATISTIQUES

ANNEXES

- 1 Code d'encouragement des investissements et des exportations
- 2 Loi sur la marocanisation
- 3 Régimes économiques en douane
- 4 Lettre royale du 14 juin 1989
- 5 Liste des zones industrielles du Maroc
- 6 Code d'encouragement des investissements industriels
- 7 Evolution des investissements industriels par grands secteurs
- 8 Investissements étrangers par pays et par secteurs
- 9 Tableau synthétique des réponses au questionnaire
- 10 Redevances versées au titre de brevets et d'assistance technique privée
- 11 Quelques accords et traités bilatéraux
- 12 Maroc-CEE. Arrangements de 1990 et 1991 : progression des quotas relatifs aux exportations des catégories 6 - 7 et 8
- 13 Exportations marocaines en articles textiles autolimités sur la CEE à fin juin 1988, 1989 et 1990
- 14 Importations, exportations par régime douanier
- 15 Importations, exportations par régime douanier par pays
- 16 Importations, exportations par régime douanier et par branche.

PREFACE

Cette étude fait partie d'un programme d'études mis en oeuvre en commun par le secrétariat de la CNUCED et la Division des sociétés transnationales et de la gestion du Département économique et social du Secrétariat des Nations Unies dans le cadre des programmes de travail respectifs. Lors des réunions des instances gouvernementales de la CNUCED, il a été reconnu que les investissements étrangers et la collaboration industrielle ont un potentiel à contribuer à l'expansion et la diversification des exportations des pays en développement en produits manufacturés; au développement des capacités technologiques indigènes et de la formation en matière de techniques et de gestion; à la stimulation de l'entrepreneuriat local.

Un accent particulier a été mis sur l'importance de poursuivre des politiques aptes à encourager de tels investissements et une telle collaboration dans le contexte des objectifs et priorités des pays concernés.

La réalisation de l'étude du cas du Maroc a bénéficié du concours financier du Gouvernement du Japon.

AVANT-PROPOS

L'objet de la présente étude est d'analyser les trois formes essentielles de la collaboration industrielle tournée vers l'exportation (joint venture, sous-traitance et fabrication sous licence) dans le cas du Maroc.

Il faut préciser que le démarrage de cette étude a coïncidé heureusement ou malheureusement avec le démarrage d'études similaires engagées par le Centre marocain de promotion des exportations (CMPE) et par la Chambre française de commerce et d'industrie de Casablanca.

Ces deux dernières études ont été décidées pour combler la grande lacune qui existe dans la base de données relative à cette question, disponible au Maroc. A ce jour, les résultats de ces études ne sont pas encore connus.

Pour pouvoir réaliser ce travail, nous avons eu recours à l'interview d'une vingtaine d'entreprises marocaines concernées par la question (voir annexe 10) ainsi qu'aux responsables des principales administrations et organismes publics et privés intéressés suivants :

- . Ministère du commerce et de l'industrie;
- . Confédération générale économique du Maroc;
- . l'Association marocaine de l'industrie textile;
- . l'Office des changes;
- . l'Administration des douanes;
- . la Banque marocaine du commerce extérieur;
- . et la Fédération des Chambres de commerce et d'industrie du Maroc.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

L'économie marocaine est, par définition, une économie libérale où l'initiative privée est le principal moteur de l'activité économique.

C'est également une économie de plus en plus ouverte sur l'extérieur qui constitue pour elle à la fois un marché et une source d'investissement.

Dans ce cadre, la collaboration industrielle joue un rôle fondamental dans le développement industriel et économique du Maroc.

La joint venture, première forme de collaboration étudiée, porte essentiellement sur les secteurs du textile, des industries chimiques et parachimiques, et des industries mécaniques, métallurgiques, électroniques (IMME). Dans ces secteurs, les partenaires étrangers participent à concurrence de 15 % dans le capital social des entreprises industrielles; cette participation est dominée par les investisseurs européens des pays de la CEE qui détiennent 60 % du capital étranger ou 9 % du capital social des entreprises du secteur industriel.

Pour sa part, la sous-traitance contribue pour 20 à 25 % dans les exportations. Les principaux pays participant à cette forme de collaboration sont également les pays de la CEE. Les principaux secteurs concernés par la sous-traitance sont ceux de la confection de la bonneterie et les IMME.

Quant à la troisième forme de collaboration, à savoir, la fabrication sous licence et au transfert technologique, elle intéresse également plusieurs secteurs dont on peut citer les produits pharmaceutiques, les produits de la cosmétique, la fabrication du matériel électrique, le secteur automobile et la fabrication d'appareils sanitaires. On constate, cependant, pour cette forme de collaboration une absence quasi-totale de réglementation et de directives officielles, chaque entreprise s'arrangeant comme elle peut pour l'achat de licence, de brevet et de marque de fabrication.

On peut dire que si des mesures importantes sont prises par le gouvernement pour développer et encourager les investissements et particulièrement les investissements étrangers et les exportations à travers la collaboration industrielle, néanmoins ces mesures devraient être améliorées :

Sur le plan des investissements

Le développement des investissements requiert :

- davantage d'efforts en matière d'infrastructure et principalement par le renforcement de l'aménagement de zones industrielles, en vue de mettre à la disposition des investisseurs des terrains viabilisés et équipés également en réseau téléphonique, télex...;
- une simplification des procédures administratives nécessaires à l'obtention des autorisations et visas pour les investisseurs;
- l'harmonisation des avantages des codes des investissements en vue d'éliminer les distorsions intersectorielles;

- l'amélioration de l'environnement pour l'accueil de l'investisseur, notamment à travers la publication dans un recueil unique de toute la législation et la réglementation pour épargner à l'investisseur étranger les pertes de temps et d'argent liées à la recherche des informations de base, et l'instauration d'un système de guichet unique au niveau de chaque région économique, en vue de faciliter la tâche aux investisseurs.

Sur le plan des exportations

Concernant la promotion des exportations, il peut être suggéré de prendre les principales mesures suivantes :

- la facilitation des procédures du commerce international au niveau des douanes et au niveau des transports afin de pouvoir faire face à l'expansion et à la libéralisation du commerce extérieur;
- l'introduction d'une documentation simplifiée et plus conforme aux standards internationaux, notamment au niveau des douanes;
- l'amélioration de la transparence du régime douanier à travers la réduction du nombre de quotités douanières et la rationalisation de la protection tarifaire pour ne pas grever les matières premières importées et utilisées par les exportateurs. On sait d'ailleurs que pour être un bon exportateur il faut d'abord être un bon importateur.

Sur le plan du financement

Plusieurs nouvelles initiatives soutenant la création d'entreprises ne sont qu'à leurs débuts. Etant donné son importance pour le développement des investissements, il y a eu la création d'une société privée de capital risque avec la participation d'un certain nombre de banques et de la BEI. Il faut préciser que le capital risque, actuellement mis en place pour le financement en capital de projets conjoints euromarocains, repose sur deux principes fondamentaux : une prise de participation qui ne doit pas excéder 35 % du capital et une convention de rétrocession des parts de l'ODI au terme du cinquième exercice comptable. De ce fait, l'intérêt du capital risque est grand : permettre une capitalisation judicieuse de l'affaire qui permet d'alléger de façon substantielle la structure d'endettement à un moment capital, celui du lancement de l'entreprise. De ce fait, l'intérêt de l'investisseur en capital risque est directement lié aux performances de l'affaire.

De même, pour faciliter le financement de projets présentés par des promoteurs n'ayant pas de garanties réelles à présenter, il y a eu création, avec le concours de l'USAID, d'un fonds de garantie au profit de petites et moyennes entreprises exportatrices. D'autres projets sont en cours d'examen par le gouvernement en vue d'instituer des prêts participatifs et le leasing immobilier et de développer les fonds de garantie des PME et les sociétés de cautionnement mutuel.

Pour ce qui est de la situation de la formule joint venture après la libéralisation, un certain recul a été constaté dans le secteur textile du fait de l'installation d'entreprises de confection essentiellement françaises. Cette situation est le résultat d'une connaissance approfondie du marché, favorisée par les facilités de communication et les liens anciens avec la France. Cependant la formule de joint venture demeure toujours vive dans d'autres secteurs tels que les IMME, et ceci quelque soit l'origine du partenaire étranger.

S'agissant du renforcement de l'entreprise marocaine, il y a un effort considérable de la part du gouvernement pour encourager les entreprises industrielles et pour créer un environnement économique favorable aux investisseurs. Ces encouragements intéressent tout le secteur industriel et le secteur exportateur. Il ne semble pas y avoir de projets relatifs au renforcement particulier de certaines activités spécifiques telles que la sous-traitance du moins au stade actuel.

I. L'EVOLUTION DU CADRE MACRO-ECONOMIQUE GENERAL DU MAROC

1. Pour suivre l'évolution du cadre macro-économique général au Maroc, nous pouvons schématiquement diviser les 35 années d'indépendance du Maroc en deux grandes phases fondamentalement distinctes et ce, en se basant sur le mode de développement économique qui a caractérisé chacune d'elles.

2. Au cours d'une première période, allant de 1956 à 1982, on assistera à la prédominance du rôle de l'Etat dans le champ économique; alors que dans une deuxième période allant de 1983 à aujourd'hui on assistera à un début de rééquilibrage des poids en faveur du secteur privé en vue d'une plus grande efficacité de l'économie marocaine.

A. La période de 1956 à 1982

3. Cette période correspond à la phase d'édification des bases de l'économie moderne par la mise en place des institutions économiques et financières indispensables (la Banque centrale, les banques commerciales, les institutions de développement industriel et agricole...), par la réalisation des infrastructures de base, par la formation des cadres et par la mise sur pied d'une administration nationale capable d'assurer un encadrement efficace.

4. C'est au cours de cette phase qu'ont démarré les processus d'implantation des principales industries de transformation, de modernisation de l'agriculture et d'exploitation des richesses halieutiques et minières du pays. C'est à cette époque qu'a été également initié le développement des activités de services telles que le tourisme, les transports aériens et maritimes.

5. Dans cette phase, on pouvait noter les caractéristiques suivantes :

- . l'économie nationale était gérée d'une manière centralisée et rigoureusement planifiée pour ce qui concerne les interventions de l'Etat et ce, dans le cadre de plans de développement économique et social;
- . l'industrie nationale bénéficiait d'une protection systématique quel que soit le niveau d'efficacité économique de l'activité en cause;
- . l'essentiel des productions était tourné vers le marché local, dans le cadre d'une politique volontariste de substitution des importations;
- . l'intervention de l'Etat dans la production et le commerce était importante et revêtait un caractère monopolistique dans de nombreuses branches de l'économie.

6. Toutefois, il faut préciser que dans ce schéma, le rôle du secteur public dans le développement économique ne procédait pas d'un choix idéologique ou dogmatique mais seulement de la responsabilité qu'avait l'Etat pour moderniser, mobiliser les ressources lorsque le secteur privé se montrait non intéressé ou bien doté de moyens insuffisants.

7. L'interventionnisme économique de l'Etat s'est cependant accentué avec l'abondance relative des moyens de paiement qui a résulté de l'augmentation généralisée des cours des matières premières en 1973. En effet, entre 1973 et 1974, les prix des phosphates, dont le Maroc est le premier exportateur mondial, a pratiquement quadruplé, ce qui a permis à l'Etat d'adopter une stratégie de croissance accélérée aux moyens d'investissements massifs : 11 milliards de dirhams en 1973 et 30 milliards en 1975; le taux d'investissement a alors atteint 36 % du PIB contre un taux moyen de 20 % pour les années antérieures.

8. Cependant, l'effondrement des cours des phosphates intervenu dès 1976 a réduit d'une façon drastique les possibilités de financement de ces investissements à partir de ressources propres et a entraîné, par la force des choses, un appel massif au financement extérieur facilité à l'époque par des taux d'inflation importants par une grande liquidité au niveau international et par des taux d'intérêts négatifs en termes réels.

9. Avec l'avènement du second choc pétrolier en 1979 et la hausse des cours des principales matières premières importées (les céréales, le sucre, les huiles, etc.), le poids du financement extérieur est devenu de plus en plus lourd notamment après l'appréciation du dollar et la hausse du niveau des taux d'intérêt à l'échelle internationale. La montée du protectionnisme chez les principaux partenaires commerciaux du Maroc a contribué, dans une grande mesure, à limiter la capacité de l'Etat à financer les programmes d'investissement ambitieux qu'il avait projetés.

10. Au terme de cette phase, le déficit budgétaire de l'Etat avait dépassé les 12 % du PIB et le déficit courant de la balance des paiements 13 %. Quant au niveau de la dette extérieure, il avait alors atteint des proportions excessives, ce qui impliquait un réajustement de la politique économique poursuivie jusqu'alors.

B. A partir de 1983

11. La deuxième phase que nous avons retenue dans ce schéma commence avec la mise en place, en 1983, d'un programme d'ajustement structurel (PAS) pour corriger la situation de déséquilibre économique et financier que nous venons de décrire.

12. L'ajustement structurel de l'économie marocaine se propose d'atteindre un double objectif :

- Un objectif de court terme visant la stabilisation de l'économie et ce, en réduisant la demande globale, en limitant l'ampleur du déficit budgétaire de l'Etat et en allégeant le poids de la contrainte financière externe;
- Le deuxième objectif, qui est un objectif de moyen terme, consiste à réformer les structures profondes des principaux secteurs économiques en vue de faire de l'économie marocaine une économie efficace et compétitive.

13. Pour atteindre ces deux objectifs, il a été nécessaire de réaliser d'autres objectifs complémentaires sous-jacents visant le désengagement de l'Etat du processus de la production et du commerce et le renforcement du rôle du secteur privé dans le cadre d'une économie où les forces du marché sont les principaux paramètres de l'allocation des ressources.

14. Cette orientation stratégique a été d'ailleurs confirmée d'une façon claire et nette par les dispositions du plan d'orientation 1988-1992 qui a prévu de réserver 52 % de l'investissement du quinquennat au secteur privé et seulement 11 % à l'Etat 1/.

15. L'un des volets les plus importants du PAS marocain est constitué par le volet "Commerce extérieur", dont le développement est considéré comme le seul moyen possible pour aboutir à la réduction de la pression sur l'économie marocaine de la contrainte financière externe.

16. Dans l'optique du PAS, l'équilibre du commerce extérieur devait résulter d'une augmentation de la valeur des exportations plutôt que d'une compression des importations et ce, contrairement aux politiques traditionnelles de stabilisation économique. L'ouverture de l'économie marocaine concomitante à cette nouvelle orientation se traduit par un accroissement du volume du commerce extérieur qui représente désormais une partie de plus en plus grande du PIB : cette partie est passée de 42 % en 1983 à plus de 54 % en 1989.

17. La politique de libéralisation du commerce extérieur du Maroc s'est matérialisée à travers les mesures principales suivantes :

a) La réduction substantielle du niveau des restrictions quantitatives à l'importation. Alors qu'en mars 1983, toutes les importations sans exception étaient soumises au contingentement, aujourd'hui seuls 12 % en valeur des importations totales du pays restent soumises à l'obligation d'obtention d'une licence d'importation.

b) La réduction du niveau de la protection tarifaire. En effet, le taux plafond des droits de douane qui a dépassé les 400 % en 1983 est tombé à 45 % à l'heure actuelle; l'objectif des pouvoirs publics était de continuer cet effort afin d'aboutir aussitôt que possible à une protection tarifaire de plus en plus rationnelle et de plus en plus transparente.

18. L'adhésion du Maroc au GATT en 1987 marque la volonté de ce pays de sceller son ouverture sur le marché international dans le cadre du respect des règles de la concurrence loyale et du libre-échange.

19. La politique de privatisation engagée d'une façon formelle depuis décembre 1989 2/ marque une nouvelle étape dans le processus de libéralisation économique du Maroc. Cette politique procède d'une vision

1/ Le reliquat devant revenir à raison de 20 % aux collectivités locales et 17 % aux entreprises publiques à caractère commercial et industriel qui, du reste, sont ouvertes à l'investissement privé.

2/ Voir en annexe 5 la "loi sur le transfert de certaines entreprises du secteur public au secteur privé".

globale du processus du développement économique et social qui privilégie le renforcement des options libérales, en accordant une large place aux mécanismes du marché permettant une plus grande flexibilité dans la gestion de l'économie par un désengagement de plus en plus poussé de l'Etat, des opérations de production et de commerce.

20. Les objectifs visés par la loi de privatisation sont de deux types :

- Premièrement, les objectifs à caractère structurel consistant en l'élargissement de la base socio-économique de l'actionnariat, le renforcement des économies régionales par la création de pôles de développement décentralisés et l'expansion de l'investissement dans les secteurs porteurs;
- Deuxièmement, sur le plan macro-économique, la loi de privatisation vise une meilleure orientation des ressources vers les investissements dans les secteurs productifs, une meilleure efficacité de l'outil de production existant et enfin le renforcement de l'accumulation efficiente des moyens de production.

II. LES PRINCIPALES MESURES D'INCITATION A L'INVESTISSEMENT ET A L'EXPORTATION

21. Pour des raisons liées à l'étendue du thème que nous traitons dans cette étude, nous limiterons le développement des incitations à l'investissement et à l'exportation au secteur industriel, principal champ d'intervention de la sous-traitance, de la fabrication sous licence et des joint ventures.

A. Les principales mesures d'incitation

22. Les principales mesures adoptées au Maroc pour l'émergence d'une industrie exportatrice remontent au début des années 1970 avec la promulgation d'un certain nombre de textes législatifs et réglementaires, tels que les codes des investissements industriels et des exportations promulgués en 1973 et la loi relative aux régimes économiques en douane de 1973. Les industries exportatrices bénéficient, par ailleurs, d'un certain nombre d'appuis au niveau de l'encadrement financier, de l'encadrement technique aussi bien qu'au niveau de l'encadrement administratif.

1) Les codes d'encouragement à l'investissement et à l'exportation ^{3/}

23. Hormis les avantages généraux qui sont octroyés par ces codes à l'investisseur, nous pouvons souligner quelques incitations pouvant intéresser plus particulièrement l'opérateur étranger ou l'investisseur exportateur. Il s'agit des avantages suivants :

- Le transfert automatique des dividendes nets d'impôt sans limitation du montant ou de durée;

^{3/} Ces codes ont été modifiés en 1983 et 1988. On trouvera en annexe 1 la situation résumée mais exhaustive des avantages prévus par ces codes.

- La possibilité de retransfert du capital investi en cas de cessation de l'activité de l'entreprise 4/;
- L'exonération totale de l'impôt sur les sociétés (IS) pendant une période de cinq ans pour le chiffre d'affaires à l'export et une réduction de 50 % du montant desdits impôts au-delà de cette période.

24. Il faut préciser que depuis 1983, le bénéfice des avantages des codes d'encouragement n'est plus lié à la nationalité marocaine de l'investisseur. Il faut signaler également l'abrogation en 1989 du texte portant marocanisation de certaines activités du secteur tertiaire qui étaient avant cette date réservées aux personnes morales et/ou physiques marocaines 5/.

2) Les régimes économiques en douane

25. En plus des exonérations octroyées par le code des investissements, les investisseurs (les exportateurs) peuvent bénéficier d'autres avantages supplémentaires accordés par les régimes économiques en douane.

26. Les régimes économiques en douane se rapportent aux domaines suivants : l'entrepôt de stockage, l'admission temporaire, l'importation temporaire, le trafic de perfectionnement à l'exportation, l'exportation temporaire, le transit et le drawback.

27. Ces régimes permettent le stockage, la transformation, l'utilisation ou la circulation de marchandises en suspension des droits de douane, des taxes intérieures de consommation ainsi que de tous autres droits et taxes normalement exigibles 6/.

3) La simplification des procédures administratives

28. Dans certains cas, les procédures administratives liées à la préparation des dossiers d'investissement constituent un obstacle à la concrétisation de projets économiques fructueux, par leur complexité et par la perte de temps qu'elles peuvent impliquer.

4/ Il faut signaler qu'en parallèle à ces mesures, l'administration a supprimé la traditionnelle autorisation de l'Office des changes pour entrer ou sortir des devises par les personnes non résidentes, de même qu'elle a libéré la possibilité pour ces mêmes personnes d'ouvrir des comptes en devises ou en dirhams convertibles.

5/ Voir annexe 2.

6/ Pour plus de détail sur ces régimes intéressant le secteur d'exportation, principalement on trouvera en annexe 3 une description résumée mais exhaustive des conditions de leur fonctionnement.

29. La principale mesure adoptée récemment dans ce domaine est constituée par les instructions de la Lettre royale au Premier Ministre du 14 juin 1989 7/ en vertu desquelles tout dossier d'investissement dûment constitué doit recevoir de la part de l'administration une réponse dans un délai ne dépassant pas deux mois. Il faut préciser qu'en application de ces instructions les réponses négatives doivent être motivées.

4) L'encadrement bancaire

30. Le secteur bancaire marocain, secteur de plus en plus organisé et de plus en plus performant, constitue un appui indispensable aux opérations d'investissement et d'exportation au niveau du financement comme au niveau de l'accueil et de l'orientation des investisseurs.

31. Au niveau du financement plus particulièrement, le système bancaire marocain est organisé pour réaliser les principales opérations liées aux activités exportatrices. On peut citer, à titre d'exemple, les opérations relatives à :

- La mobilisation des créances nées sur l'étranger, les effets résultant de ces créances sont escomptables hors encadrement du crédit et hors plafond;
- Le refinancement des besoins généraux de l'entreprise exportatrice. Il s'agit, en particulier, du financement des découverts à des taux préférentiels pour couvrir les besoins de trésorerie de l'entreprise exportatrice ayant engagé des dépenses préalables à l'étranger;
- Le refinancement de besoins particuliers. Il s'agit du refinancement de certaines commandes importantes de stocks à l'étranger dans l'attente de leur commercialisation. Ces financements concernent également les actions de promotion à l'étranger.
- L'assurance à l'exportation. Cette assurance est réalisée par une société de droit privé à capitaux mixtes créée en 1988 où l'Etat détient la moitié du capital social 8/.

5) L'encadrement technique et administratif

32. L'activité de l'investissement et de l'exportation bénéficie, par ailleurs, d'un soutien d'ordre technique et administratif offert, soit par des agences purement gouvernementales, soit par des associations et organismes émanant du secteur privé lui-même.

7/ Voir en annexe 4 les textes de la Lettre royale ainsi que la circulaire du Premier Ministre prise pour son application.

8/ Cette assurance qui couvre 90 % du montant de l'exportation a pour objet d'assurer une couverture aux exportations contre les risques commerciaux, politiques ou catastrophiques.

33. Pour les besoins de cette étude nous ne présenterons ici que quelques exemples qui nous paraissent relativement plus significatifs.

34. Les agences étatiques : Nous avons choisi deux établissements publics 9/ : i) le Centre marocain de promotion des exportations (CMPE) et ii) l'Office pour le développement industriel (ODI).

Ce dernier office a une triple vocation :

- Premièrement, l'accueil et l'orientation des investisseurs privés tant locaux qu'étrangers. L'assistance que l'ODI peut offrir dans ce domaine va de l'aide au choix des projets jusqu'à l'aide à la création des sociétés en passant par la réalisation des études technico-économiques et de marché;
- Deuxièmement, la réalisation d'opération de "portage" consistant à prendre des participations dans des joint ventures avec des partenaires privés lors du démarrage du projet et à se retirer du projet dès que le partenaire privé le souhaite;
- L'organisation de manifestations pour la promotion de l'investissement privé : séminaires, forums, foires, etc., et notamment la promotion du partenariat.

35. Pour sa part, le CMPE a pour mission :

- La réalisation d'études de marché sur les marchés d'exportation effectifs et/ou potentiels. Dans ce cadre, une banque de données commerciales est constamment mise à jour et à la disposition des exportateurs;
- L'organisation de missions d'hommes d'affaires à l'étranger pour la prospection des marchés d'exportation;
- L'animation, en collaboration avec d'autres agences et organismes, de la participation des exportateurs marocains aux foires et réunions commerciales à l'étranger.

Les associations professionnelles et de chefs d'entreprises. Nous retiendrons ici le cas de la Confédération générale économique du Maroc (CGEM), principale organisation patronale du pays pour la sensibilité qu'elle a à développer des relations d'affaires au niveau de l'investissement et des exportations avec de nombreux partenaires étrangers. En effet, la CGEM a constitué avec plusieurs organisations patronales étrangères, notamment françaises, espagnoles et italiennes, des comités mixtes d'hommes d'affaires chargés de se réunir à intervalles réguliers pour discuter des questions se rapportant aux joint ventures et à l'investissement direct. La CGEM a mis sur pied,

9/ Un établissement public, au sens du droit marocain, est une "entreprise" de droit public dont l'Etat est le seul propriétaire. Cette entreprise est toutefois dotée d'une personnalité juridique indépendante de l'Etat et d'une autonomie financière qui fait que son budget ne fait pas partie du budget général de l'Etat.

par ailleurs, en son sein, une association des exportateurs (ASMEX) chargée de défendre les intérêts de ses adhérents auprès de l'administration et de conseiller celle-ci au moment de la préparation des décisions touchant aux domaines de l'investissement et de l'exportation.

6) Programmes d'équipement en infrastructure

36. L'Etat et en particulier les autorités locales de chaque région du pays ont engagé également des programmes de réalisation d'infrastructure, particulièrement l'aménagement de zones industrielles équipées pour accueillir l'implantation d'unités industrielles. Le Maroc compte dans ce cadre un grand nombre de zones industrielles équipées à travers l'ensemble du pays 10/.

B. Evolution des investissements industriels et des exportations

37. En 1989, le volume des investissements industriels a atteint un montant de 5,4 milliards de dirhams, ce qui correspond à une progression de l'ordre de 16 % par rapport à l'année 1988 11/. La répartition sectorielle de ces investissements laisse apparaître une prédominance des industries chimiques et parachimiques avec une part de 34 %; suivie par les industries agro-alimentaires et les industries textiles et du cuir qui interviennent pour 28 %; les industries métalliques et électroniques représentent quant à elles environ 3 % de l'ensemble des investissements réalisés.

38. Quant à la production industrielle, elle a enregistré en 1989 une avancée de 4 % par rapport à 1988. La répartition de cette production par secteur montre une prédominance des industries agro-alimentaires et des industries chimiques et parachimiques qui participent à elles seules pour 65 % dans la production industrielle; alors que le reste se répartit entre les autres industries à raison de 17 % pour les industries textiles et du cuir, 14 % pour les industries métalliques et métallurgiques et 4 % pour les industries électriques et électroniques 12/.

39. Dans cette structure, les investissements étrangers représentent environ 20 % de l'investissement global réalisé en 1989. Les plus gros investisseurs viennent des pays de la CEE (50 %), suivis de ceux des pays arabes (20 %) 13/. Les investisseurs étrangers semblent s'orienter dans leur grande majorité vers les secteurs du textile, de l'agro-alimentaire, du bâtiment, du bois et du papier 14/.

10/ La liste des zones industrielles à la date d'aujourd'hui est jointe en annexe 6.

11/ Voir annexe 7.

12/ Etude de l'administration de l'industrie sur les industries de transformation, 1989.

13/ Voir en annexe 8, pour 1986, 1987, 1988 et 1989, la répartition des investissements étrangers par pays d'origine.

14/ Voir en annexe 9, pour 1986 à 1989, la répartition des investissements étrangers par branches industrielles et par secteurs.

40. Par ailleurs, les exportations industrielles dont le volume a atteint 19,7 milliards de dirhams en 1989, couvrent les importations industrielles à hauteur de 56 %. Quant à la part des produits industriels exportés dans les exportations globales, elle a été de près de 70 % en 1989. Les branches les plus dynamiques à l'export sont : la chimie et la parachimie, avec 23 % de l'ensemble des exportations; l'industrie alimentaire, avec 21 %; la confection, avec 18 %; et le textile et la bonneterie avec 15 % du total des exportations.

41. Le tableau 1 donne d'autre part une idée sur l'orientation vers l'exportation de certains secteurs industriels, où il faut noter, en particulier, que le secteur textile exporte presque la moitié de sa production et le secteur de la chimie, le tiers. En revanche, les secteurs de la mécanique et de l'agro-industrie semblent s'orienter plus vers le marché local puisque leurs exportations ne dépassent guère 10 % de leur production.

42. Bien qu'elles ne constituent en nombre que 25 % du tissu industriel national, les entreprises exportatrices contribuent pour plus de la moitié à la production industrielle (52 %) et emploient 63 % de la main-d'oeuvre du secteur 15/. Les secteurs les plus utilisateurs de main-d'oeuvre sont les industries textiles et cuir (38 % de l'effectif global industriel) et les industries agro-alimentaires (27 %).

43. Il convient de signaler, également, que depuis le début des années 1980 jusqu'en 1989, le tissu industriel national s'est enrichi par la création nette de quelque 2 300 nouvelles unités et l'extension de 8 200 autres affaires. La production industrielle a progressé en moyenne annuelle depuis 1980 de 13 %. La part des sociétés industrielles exportatrices est passée de 15 % de la valeur totale de la production industrielle en 1981 à 25 % en 1988 avant de fléchir à 22,4 % en 1989.

44. L'industrie textile, principal secteur des industries de transformation, continue de confirmer sa place de leader grâce notamment au niveau des investissements réalisés 16/, à l'amélioration de la qualité des produits, à la forte utilisation de la main-d'oeuvre 17/ et à la promotion des exportations qui ont dépassé pour la première fois en mai 1990 celles des phosphates, soit, au titre du premier semestre 1990, 2 634 millions de dirhams contre 1 497 millions de dirhams pour les phosphates.

45. La répartition des investissements textiles selon les sources du capital montre qu'il y a eu un grand développement des investissements étrangers notamment européens au Maroc qui ont totalisé 580 millions de dirhams à la fin juin 1990, en augmentation de pratiquement 122 % par rapport à la même

15/ Voir Etude de l'administration de l'industrie, op. cit.

16/ Entre 1988 et 1990, les investissements dans ce secteur connaissent un essor remarquable. En effet, ces investissements se sont accrus de 60 % environ entre 1988 et 1989.

17/ Au niveau de l'emploi créé, le premier semestre 1990 a connu la création de 23 380 emplois soit une hausse de 26 % par rapport à la même période de 1989 et 36 % par rapport à 1988.

période de 1989. D'autre part, il est important de souligner qu'à travers l'analyse des investissements globaux étrangers au Maroc, le secteur textile occupe la première place dans les préférences des investisseurs étrangers puisqu'il représente 49,61 % du total des investissements étrangers réalisés au Maroc de janvier à juin 1990.

III. LES JOINT VENTURES ORIENTEES VERS L'EXPORTATION

A. Importance des joint ventures dans l'économie et principaux secteurs d'intervention

1) Données générales

46. La production industrielle au Maroc a été en 1989 l'oeuvre de 5 400 établissements. Les unités industrielles exportatrices sont estimées à 1 302, elles ont exporté près de 44 % de leur production.

47. Selon une étude réalisée par le Ministre du commerce et de l'industrie sur les industries manufacturières en 1989, l'analyse de l'origine du capital social des entreprises industrielles fait apparaître une forte participation du secteur privé marocain qui détient à lui seul près de 58 % du capital social des unités industrielles. Le secteur public quant à lui il participe pour 27 % alors que les partenaires étrangers interviennent pour 15 % au capital social de ces entreprises.

48. Les entreprises à participation étrangère (en exclusion des filiales), ou celles où on trouve une joint venture, sont estimées à 17 % environ, soit 911 unités. Ces entreprises dégagent environ 42 % de la valeur ajoutée industrielle, emploient 36 % de l'effectif industriel et réalisent 34 % aussi bien de la production que des exportations industrielles.

49. Les investissements étrangers couvrent tous les secteurs des industries de transformation mais s'intéressent plus particulièrement aux industries chimiques, aux industries mécaniques et électriques, aux industries agro-alimentaires et aux industries textiles et de la bonneterie.

50. L'analyse du capital étranger par nationalité montre que les pays de la CEE détiennent près de 60 % du capital étranger ou encore 9 % de l'ensemble du capital des unités industrielles. Les deux-tiers du groupe CEE reviennent à la France suivie de l'Espagne (8 %) et de la République fédérale d'Allemagne (7 %).

51. La participation des pays arabes quant à elle représente 19 % du capital étranger ou encore 3 % de l'ensemble du capital industriel. L'investissement arabe concerne surtout les industries alimentaires, le textile et la bonneterie, les produits issus de la transformation des minéraux de carrière 18/.

18/ Source : Etude du Ministère du commerce et de l'industrie, op. cit.

2) Données sectorielles

52. La participation du capital étranger dans les entreprises industrielles marocaines porte essentiellement sur les secteurs suivants :

a) Les industries textiles : Ce secteur est caractérisé par la prédominance des entreprises exportatrices qui représentent 55 % du total des entreprises du secteur et 64 % du total des entreprises industrielles exportatrices.

i) Produits textiles et bonneterie : Sur les 608 établissements de ce sous-secteur, les entreprises à participation étrangère sont au nombre de 102. Ces entreprises réalisent 21 % des exportations et génèrent 28 % de la valeur ajoutée du sous-secteur.

ii) Habillement à l'exclusion de la chaussure : Le sous-secteur est presque complètement orienté vers l'export qui absorbe 88 % de sa production. Les entreprises en joint venture dans ce domaine sont au nombre de 141 (sur 691 établissements) et contribuent pour environ 30 % aux différentes grandeurs de ce secteur.

b) Les industries chimiques et parachimiques : Sur 1 462 entreprises, les joint ventures sont au nombre de 271 et contribuent pour 44 % à la production du secteur.

c) Les industries mécaniques, métallurgiques, électriques et électroniques (IMME) : Les entreprises à participation étrangère dans ce secteur sont au nombre de 250 soit 63 % des unités industrielles du secteur. Elles produisent 47 % de la production du secteur et 8 % de la production industrielle. Par ailleurs, elles exportent 16 % de leur production.

i) Les ouvrages en métaux (non compris les machines et matériel de transport) : Ce sous-secteur est caractérisé par l'abondance d'entreprises de petites tailles. Les entreprises à participation étrangère sont au nombre de 98 sur 366 établissements travaillant dans ce sous-secteur. Ces entreprises ont réalisé une production de près de 2 milliards de dirhams, soit environ la moitié de la production de ce sous-secteur; elles ont, en outre dégagé une valeur ajoutée estimée à 57 % de la valeur ajoutée du sous-secteur. Ces entreprises ont exporté environ 50 millions de dirhams, soit seulement 2,5 % de leur production.

ii) Construction de machines et de matériel : Plus de 53 % de la production du sous-secteur et 77 % de ses exportations sont l'oeuvre des entreprises à participation étrangère.

iii) Le matériel de transport : Ce sous-secteur connaît une importante participation des capitaux étrangers. Ainsi, les entreprises à participation étrangère qui sont au nombre de 34 unités, soit le tiers du sous-secteur, contribuent pour 62 % à sa production. La caractéristique essentielle est la forte concentration des unités de production.

B. Les principales motivations à la constitution de joint ventures

53. D'une manière générale, dans leur stratégie visant à augmenter les exportations, les pays en voie de développement s'orientent particulièrement vers l'encouragement des investissements étrangers à travers les joint ventures tournées vers l'exportation et ceci en vue de moderniser leur industrie, favoriser le transfert de technologie et dynamiser les exportations. Plusieurs facteurs expliquent la tendance à la recherche d'associations avec des partenaires étrangers selon que l'on se place du côté du partenaire étranger ou du côté de l'investisseur national.

54. Les joint ventures s'établissent dans la majorité des cas, selon les entreprises interrogées 19/, par voie de contact direct et dans le cadre des foires et des expositions.

1) Du côté du partenaire étranger

55. Les raisons qui président à l'établissement de joint ventures du côté du partenaire étranger peuvent se résumer comme suit :

a) Le partage du risque qui résulte de la réduction des exigences d'investissement en capital.

b) Les joint ventures permettent par ailleurs l'amélioration des contacts dans le pays hôte pour la prospection et l'accaparement des marchés. Il faut signaler à ce niveau que la langue joue un rôle important dans le choix du pays hôte.

c) La libéralisation de l'économie : la gestion de type privé et les mesures d'incitations offertes par le gouvernement constituent également un atout important pour les investisseurs étrangers.

d) Les premières joint ventures établies au Maroc, surtout les joint ventures françaises, étaient attirées essentiellement par la protection commerciale et tarifaire du marché intérieur marocain, ce qui leur assurait un débouché sûr pour l'écoulement de leurs produits, ou du moins la garantie d'un minimum de production à écouler sur le marché local qui se situait entre 20 et 30 %. Cet état de fait a, cependant, changé avec l'ouverture du marché marocain sur l'extérieur et aussi avec la saturation que certains secteurs commencent à connaître au niveau de la production et de l'investissement. De ce fait, les joint ventures nouvellement installées ont tendance à être de plus en plus orientées vers l'exportation. Cependant, il convient de signaler que l'élargissement potentiel du marché local avec la constitution de l'UMA et les perspectives d'un marché unique maghrébin sont de nature à ouvrir de nouvelles possibilités pour l'écoulement de la production des sociétés mixtes.

e) La formule de joint ventures permet, par ailleurs, la création d'emplois même du côté du partenaire étranger. En effet, l'association dans une entreprise favorise l'envoi, sur place, d'assistants techniques et de

19/ Voir synthèse du questionnaire soumis à une liste d'entreprises en joint-venture, annexe 10.

gestionnaires pour aider à la mise en place et au fonctionnement des sociétés mixtes constituées. Dans cette perspective, le coût de la main-d'oeuvre constitue un facteur important dans la définition des coûts et, par conséquent, dans l'amélioration de la compétitivité du produit à l'étranger.

f) La participation étrangère dans le capital social de l'industrie marocaine s'explique également par la proximité géographique du Maroc par rapport à l'Europe, à la porte de l'Afrique et du Maghreb et sur la route des principaux courants d'échanges internationaux. Cette situation explique, en particulier, l'importance de l'investissement européen au Maroc.

2) Du côté des investisseurs marocains

56. Les milieux d'affaires interrogés ont expliqué leur intérêt pour les joint ventures par la garantie de débouchés extérieurs apportés par les partenaires étrangers et par le bénéfice de l'apport technologique résultant de l'association de capitaux mixtes ainsi que par une information continue sur l'évolution de cette technologie.

57. L'association avec des partenaires étrangers permet également d'acquérir une certaine technique dans l'organisation du travail et de profiter de l'expérience des partenaires dans le management. Parfois, l'entreprise marocaine est incapable d'évoluer seule vers un type de production plus complexe; elle cherche alors un partenaire étranger, de préférence un industriel pouvant garantir un plan de charge sur une période plus ou moins longue.

58. A titre d'illustration, nous avons constaté dans les cas des sociétés de textile Dawniz International et Palacio 20/ spécialisées dans la fabrication du pantalon que le partenaire étranger apporte le savoir-faire et les équipements de modernisation ainsi que les débouchés pour leur production de pantalons qui nécessite un certain professionnalisme, du matériel moderne et une main-d'oeuvre qualifiée.

59. En outre, la présence dans le capital de la société d'une participation étrangère, ou d'un assistant technique étranger parmi le personnel dirigeant la société, est perçue par les clients comme un facteur de confiance et comme un garant de la qualité du produit.

C. Les entraves

60. Les entreprises et les intervenants interviewés nous ont fait part des problèmes suivants :

a) L'environnement institutionnel et réglementaire lourd dans certains cas exige un effort de négociation constant avec l'administration, ce qui engendre un coût pour les firmes exportatrices et risque d'affaiblir leur compétitivité et de les inciter, par voie de conséquence, à aller s'installer dans d'autres pays. Cet environnement lourd peut se résumer dans les points

20/ Voir en annexe le questionnaire réalisé auprès d'entreprises industrielles exportatrices.

suivants : procédures administratives lentes et une multiplicité de papiers à préparer depuis la constitution de la société jusqu'au démarrage de la production :

- autorisations administratives excessives et parfois des permis difficiles à obtenir;
- multiplicité des organismes ou départements intervenant pour le déblocage des dossiers (douanes, office des changes, agréments par le département technique de tutelle, etc.);
- le bénéfice des avantages obéit au principe général d'automaticité. Mais l'automaticité d'octroi des avantages ne signifie pas nécessairement leur mise en application. Chaque administration (fiscale, douanière, de change, etc.) a en effet sa réglementation propre et ses procédures spécifiques.

b) La législation du travail est jugée assez rigide par les investisseurs en ce qui concerne plus particulièrement le licenciement pour raison économique qui est soumis à des conditions très restrictives de la part de l'administration. Pour échapper à ce "handicap", les entreprises ont tendance à multiplier les contrats de travail à durée déterminée, ce qui ne manque pas d'avoir des retombées négatives sur le niveau et la qualité de la production.

c) Le coût élevé de certains facteurs de production constitue un désavantage comparatif pour l'économie marocaine. Il s'agit, essentiellement, du coût de l'énergie électrique et du surcoût résultant des monopoles de l'Office national du transport (transport terrestre, de la RAM (transport aérien) et de la COMANAV (transport maritime).

d) La quasi-saturation des zones industrielles. Cette situation contribue à augmenter la pression exercée sur les terrains à vocation industrielle et sur le système des télécommunications.

e) Malgré la diversité des services offerts, les procédures bancaires semblent être relativement lourdes, au niveau du système des garanties et du cautionnement du partenaire étranger qui ne reconnaît que les cautions ou les garanties des banques locales; les milieux d'affaires semblent également être insatisfaits du système d'assurance à l'exportation dont le bénéfice et la mise en oeuvre sont toujours précédés par une étude, cas par cas.

61. Il a été créé récemment (au début de juillet 1991) un Ministère délégué auprès du Premier Ministre chargé des investissements extérieurs. Cette décision vise en fait à alléger cet environnement lourd et à faciliter les procédures et les circuits à traverser pour les investisseurs étrangers.

D. Politiques gouvernementales en faveur de la joint venture

62. L'Etat continue, cependant, à créer les conditions favorables aux investisseurs. En plus des mesures et des incitations à l'exportation décrites dans la première partie ci-dessus, l'Etat a notamment engagé une politique de

formation professionnelle qui vise la qualification de la main-d'oeuvre en vue d'une augmentation de la productivité et d'une amélioration de la qualité des produits.

63. L'un des objectifs essentiels de l'Office de la formation professionnelle est la promotion du travail par la formation et le perfectionnement des travailleurs en cours d'emploi dans les entreprises, et ce, pour une amélioration quantitative et qualitative de la production dans les sociétés et une promotion professionnelle et sociale des travailleurs. C'est cet objectif qui justifie le versement de la taxe de formation par les entreprises à l'Office, qui est de 1,6 % de la masse salariale.

64. Depuis 1984, l'activité de l'Office a été orientée vers la formation initiale pour en faire sa mission principale. Le cycle de formation est de deux années. Les centres de formation existent dans différentes régions du Maroc et dispensent un enseignement dans différentes disciplines.

65. Plusieurs ITA (instituts de technologie appliquée) ont également été créés sous tutelle du Ministère des travaux publics, de la formation professionnelle et de la formation des cadres. Ces instituts dispensent une formation de deux années essentiellement pour former des techniciens. Les disciplines dispensées sont : le secrétariat, la comptabilité et la gestion d'entreprises. Les lauréats sont en général recrutés par les administrations ou surtout insérés dans les entreprises privées. Certains même procèdent à la constitution de leur propre entreprise.

66. Afin d'améliorer l'accueil des investisseurs étrangers, l'Etat s'est lié, par ailleurs, à un certain nombre de pays par des traités bilatéraux et des conventions qui visent la garantie des investissements et la non-double imposition d'impôts 21/.

67. Il faut noter, par ailleurs, que dans le but de promouvoir une forme de partenariat industriel entre les entrepreneurs nationaux et européens et de favoriser les possibilités de joint ventures avec les partenaires étrangers la Banque européenne d'investissements et le Gouvernement de la Belgique ont créé, conjointement avec l'ODI, un fonds pour le financement des prises de participation dans les sociétés mixtes appelé "Capital-Risque". L'intérêt de ce fonds pour les promoteurs est qu'il permet "une capitalisation judicieuse de l'affaire et d'alléger de façon substantielle la structure d'endettement au moment du lancement de l'entreprise". Ce fonds est logé au sein de l'ODI.

IV. AUTRES FORMES DE COLLABORATION INDUSTRIELLE : FABRICATION SOUS LICENCE ET TRANSFERT DE TECHNOLOGIE

68. La fabrication sous licence constitue une autre forme très importante de collaboration entre partenaires marocains et étrangers. Elle intéresse également plusieurs secteurs dont on peut citer : les produits pharmaceutiques, la cosmétique, la fabrication du matériel électrique, le secteur mécanique (fabrication de machines-outils), le secteur automobile, la fabrication d'appareils sanitaires, etc.

21/ Voir en annexe 11 la liste de quelques pays auxquels le Maroc est lié par un Traité de garantie réciproque des investissements.

A. Les principales motivations

69. Les principales motivations qui président au choix de cette forme de collaboration sont les suivantes :

- D'une part, les entreprises donneuses de licence cherchent à acquérir une part du marché du pays receveur de cette licence. On peut citer le cas de la société française Porcher qui cède une licence pour la fabrication d'appareils sanitaires (lavabos, colonnes, bidets, etc.) à la société marocaine SBS en vue de regagner sa part traditionnelle du marché du sanitaire au Maroc. En effet, le marché du sanitaire au Maroc était partagé entre Porcher et Jacob Delafon à raison de 50 % chacune. Au début des années 80, cette dernière avait créé une unité de production, ce qui lui a permis d'augmenter sa part du marché d'une façon substantielle au détriment de la société Porcher;
- Du côté des entreprises marocaines, elles semblent chercher plutôt des marchés à l'exportation. Cependant, la part exportée, en cas de fabrication sous licence, reste relativement limitée (de 5 à 30 %) pour les entreprises interrogées. Les marchés d'exportation sont surtout constitués par les pays voisins (Tunisie, Algérie, Mauritanie, Afrique de l'Ouest). Par ailleurs, bien que les donneurs de licence appartiennent aux pays européens de la CEE, les exportations vers ces pays restent marginales pour cette forme de collaboration.

B. Choix des partenaires étrangers

70. Le choix du fabricant étranger donneur de licence est lié aux types de produits à fabriquer. Le savoir-faire de celui-ci, en tant que fournisseur de composants, détermine le mode d'organisation de la production et influe directement sur la structure du prix de revient.

71. Parmi les principaux critères de choix avancés dans différents cas de transfert technologiques 22/, on peut relever le souci de maximiser progressivement la valeur ajoutée et de minimiser le prix de revient. Les autres critères qui interviennent sont liés à la réputation de la marque, à la facilité de communication et à la qualité de l'assistance technique. De manière générale, l'accord de licence prévoit un transfert technologique en vertu duquel la société étrangère cède la licence exclusive d'exploitation des technologies de fabrication relatives aux différents matériels produits et assure, à ce titre, les services d'experts, la fourniture de composants constitutifs du produit et des équipements nécessaires à leur fabrication, une assistance technique aux différentes étapes de la mise en oeuvre du projet (étude de faisabilité, ingénierie et gestion de l'usine) et, enfin, la communication régulière des progrès techniques et des secrets de fabrication liés au produit concerné.

22/ Voir le questionnaire joint en annexe 10.

C. Restrictions imposées aux preneurs de licence

72. Il y a une grande diversité entre les types d'arrangements conclus. En l'absence d'une réglementation et de directives officielles, chaque entreprise s'arrange comme elle peut en matière d'achat de licence, de brevet et de marque de fabrication.

73. Les restrictions les plus couramment imposées par les donneurs de licence portent sur :

- L'obligation de se fournir en composants auprès du bailleur de licence. Nous avons relevé d'après le questionnaire réalisé auprès de quelques entreprises qui utilisent la fabrication sous licence que les composants importés entrent pour 60 à 90 % dans la fabrication du produit. Dans le cas où le licencié doit chercher à diversifier ses sources d'approvisionnement, il est autorisé à s'adresser directement et dans les mêmes conditions que le donneur de licence aux sous-traitants de ce dernier;
- La limitation des territoires de vente pour les exportations. Nous avons constaté à ce niveau que les accords de licence limitent généralement les ventes au pays receveur et à quelques pays voisins, tant pour réduire l'étendue du marché du preneur de licence que pour empêcher l'émergence d'un concurrent potentiel. En général, le receveur de licence n'a pas besoin d'obtenir des droits exclusifs sauf pour son pays et quelques pays spécifiques liés à son pays par des accords de coopération économique;
- L'utilisation de la technologie à l'expiration de l'accord et résiliation. Dans le secteur des IMME, à titre d'illustration, en cas de résiliation de l'accord à l'issue de son expiration, le preneur de licence est souvent tenu de renvoyer la documentation technique (savoir-faire) au donneur de licence et, de ce fait, il n'est plus autorisé à utiliser les informations auxquelles il avait accès.

D. Les redevances forfaitaires et royalties

74. En contrepartie de l'accès à la licence de fabrication, la société marocaine verse des royalties. Le coût de l'assistance peut porter sur les droits de la licence concédée, rémunérés par des redevances forfaitaires et des royalties qui sont calculés en pourcentage du chiffre d'affaires, ainsi que sur la mise à disposition d'experts.

75. Les redevances versées au titre de brevets et d'assistance technique privés au Maroc sont présentées à l'annexe 10. On constate que ces redevances, qui sont restées faibles pendant longtemps, ont connu une ascension vertigineuse en 1988 et 1989. En effet, elles sont passées, au titre de brevets licence-droit, de 7 millions de dirhams en 1970 à 119,9 millions de dirhams en 1988 et à 112,5 millions de dirhams en 1989. Pour leur part, les redevances au titre de l'assistance technique privée sont passées de 146 millions de dirhams en 1988 à 141,7 millions de dirhams en 1989. Cette évolution s'explique par les performances réalisées par l'économie marocaine pendant l'année 1988 qui a connu un taux de croissance du PIB de 10 %.

En effet, les entreprises marocaines ont connu une nette progression de leur chiffre d'affaires qui s'est traduit, en fait, par une augmentation très importante des redevances qui étaient dues (en pourcentage du chiffre d'affaires) au titre de brevets et d'assistance technique.

76. En conclusion, il faut souligner l'absence d'une réglementation en matière de transfert de technologie, mis à part la branche automobile dans le secteur des IMME régie par la loi dite d'intégration-compensation 23/. En effet, le seul contrôle d'ordre financier qui existe à l'importation des technologies est constitué par le contrôle d'ordre financier exercé par l'Office des changes lorsque les contrats de licence prévoient des transferts de devises.

77. L'estimation du juste coût d'acquisition des techniques ainsi que l'évaluation de leur impact sur les conditions de travail, sur le renforcement de la capacité de production du pays, sur la balance des paiements ou sur le développement des compétences de technologies locales sont rarement effectuées.

V. LA SOUS-TRAITANCE

A. L'importance de la sous-traitance dans le secteur industriel

78. La sous-traitance au Maroc, oeuvre de presque 2 000 entreprises sur 5 400 établissements industriels, contribue pour 20 à 25 % dans les exportations marocaines 24/. Les principaux pays participant à cette forme de collaboration sont essentiellement les pays de la CEE (France, Italie, Allemagne, Belgique, etc.). Les principaux secteurs de la sous-traitance sont ceux de la confection, de la bonneterie et les industries métallurgiques, mécaniques et électriques (IMME).

1) Le secteur des IMME

79. On constate que les domaines d'activité de la sous-traitance se retrouvent tout au long du processus de production de ces industries.

80. Ainsi, pour le secteur automobile, la sous-traitance intervient dans tous les circuits de fabrication opérés au Maroc allant de la mécanique (moteur, piston, boulon) jusqu'aux tapis, moquettes et garnitures. Cependant, on constate, au niveau de ce secteur, un enchevêtrement des opérations de sous-traitance. En effet, un sous-traitant peut être en même temps donneur d'ordre à un autre sous-traitant. A titre d'exemple, on peut citer le cas de la firme Berliet-Maroc qui monte les véhicules portant la même marque

23/ La loi "intégration-compensation" impose à l'entreprise de réaliser, sur place, une valorisation représentant 40 % au moins de la valeur du véhicule sous forme, soit de pièces montées sur le véhicule local, soit de pièces exportées.

24/ Source : Ministère du commerce et de l'industrie (administration générale de l'industrie) à partir des premiers éléments d'une étude en cours sur ce thème.

d'origine et qui fait sous-traiter certains éléments du véhicule par d'autres firmes installées au Maroc.

81. Concernant l'industrie électronique, il faut noter que ce secteur est le plus jeune au Maroc parmi les industries métalliques, mécaniques et électroniques à l'égard du fait que les premières unités de ce secteur n'ont été installées qu'au cours des années 60. Les principaux produits fabriqués sont les postes radio, radiocassettes, récepteurs TV couleurs et noir et blanc, les antennes, les circuits intégrés, les appareils téléx, etc. Les importations du secteur électronique concernent principalement les CKD pour radio et télévision, les appareils émetteurs récepteurs, machines et matériel informatique ainsi que les appareils de télécommunication. Les exportations du secteur sont dues, principalement, aux activités de la sous-traitance. En effet, sur un montant total des exportations du secteur de l'ordre de 210 millions de dirhams en 1987, les exportations au titre de la sous-traitance ont atteint 170 millions de dirhams, soit un peu plus de 80 %.

82. A l'intérieur du secteur électrique et électronique, le principal sous-secteur est constitué par celui des fils et câbles électriques isolés. En effet, ce sous-secteur participe pour 29 % à la production du secteur et pour 24 % à sa valeur ajoutée; le gros de l'activité du sous-secteur revient aux opérations de la sous-traitance. D'après les entreprises interrogées ^{25/}, 70 à 80 % des inputs utilisés dans la production sont importés et proviennent essentiellement des donneurs d'ordre.

2) Le secteur textile, confection et bonneterie

83. Ce secteur très dynamique à l'export a réalisé en 1989 37 % des exportations industrielles globales. Au plan de l'effectif, on constate une prédominance des entreprises exportatrices qui représentent 55 % du total des entreprises du secteur textile et cuir. Les principales entreprises de sous-traitance s'intéressent à la confection et à la bonneterie et sous-traitent essentiellement avec des donneurs d'ordre européens de la CEE. Les parts des exportations en sous-traitance vont le plus souvent de 90 à 100 % du chiffre d'affaires. Les inputs utilisés dans la production proviennent essentiellement des donneurs d'ordres eux-mêmes. Leur part peut atteindre 100 % dans certains cas.

84. Les produits d'exportation sont fabriqués à partir de matières premières importées des pays de la CEE, même lorsque le pays est à même d'assurer sa propre production concurrente d'intrants.

85. Le recours aux matières premières importées des pays de la CEE tient à la politique de la communauté qui octroie au Maroc un régime d'admission en franchise et des conditions d'accès favorables aux vêtements s'ils sont confectionnés à partir de tissus marocains ou en provenance de la CEE.

86. Dans ce secteur, la France constitue le principal marché à l'exportation, suivie de loin par les autres pays de la Communauté. Les articles les plus demandés sont : les pantalons, les chemises, les corsages, les vêtements de

^{25/} Voir le questionnaire réalisé auprès d'entreprises de textile, annexe 10.

sport divers (en tricot ou tissé), les jupes, les survêtements et les tee-shirts.

87. Toutefois, depuis l'entrée en vigueur de l'accord de coopération en 1978 26/ et en contravention à l'article 9 de cet accord qui prévoit l'admission des importations manufacturées ("sans restrictions quantitatives"), la CEE impose au Maroc un accord d'autolimitation pour certains produits textiles, notamment les pantalons et les chemises. Néanmoins, l'accord n'a pas empêché l'expansion rapide des exportations de l'industrie du textile/vêtement. Le mécanisme de la sous-traitance a permis aux industriels européens du textile d'augmenter leurs exportations vers le Maroc, tandis que ce dernier augmentait ses exportations en sens inverse. La balance commerciale du secteur textile est devenue fortement positive à l'avantage du Maroc 27/.

88. Dans ce cadre, le dernier arrangement Maroc-CEE 28/ d'autolimitation pour les articles textiles enregistre un relèvement spectaculaire de quotas octroyés pour les exportations effectuées sous le régime de Trafic de Perfectionnement Passif (TPP) qui sont pratiquement multipliés par deux pour les pantalons et par trois pour les chemises.

B. Evolution de la sous-traitance

1) Evolution globale

89. Les importations en admissions temporaires sans paiement correspondant à la sous-traitance ont connu des augmentations de l'ordre de 45 % en 1988 et de l'ordre de 30 % en 1989 en passant de 1 599 millions de dirhams en 1987 à 2 313 millions de dirhams en 1988 et à 2 998 millions de dirhams en 1989, comme il ressort du tableau 2.

90. Pour leur part, les exportations des industries marocaines de la sous-traitance en articles manufacturés ont connu une évolution favorable ces dernières années. La plus-value générée par les réexportations en suite d'admissions temporaires sans paiement est passée, en effet, de 654 millions de dirhams en 1987 à 916 millions de dirhams en 1988 et à 1 415 millions de dirhams en 1989, soit une progression de 40 % en 1988 et de 54 % en 1989.

91. La sous-traitance a, par ailleurs, constitué un support actif à l'accroissement des exportations industrielles. Les statistiques relatives au taux de croissance annuel des exportations révèlent que la prise en compte des activités de sous-traitance donne un meilleur pourcentage de ce taux. Ainsi, ce taux a représenté en 1988 13,4 %, contre 1,8 % seulement si l'on exclut les exportations de sous-traitance. Le tableau 3 présente l'évolution du taux de croissance des exportations avec et sans sous-traitance.

26/ L'accord de coopération entre la CEE et le Maroc est entré en vigueur en septembre 1978. Toutefois, les produits industriels marocains bénéficient de l'accès en franchise à la CEE depuis 1969.

27/ Voir l'Etude PNUD/BIRD, op. cit.

28/ Voir annexe 13.

2) Sur un plan sectoriel

92. Les statistiques concernant les activités de sous-traitance par branche 29/ montrent que les principaux postes sont représentés par le secteur textile et bonneterie suivi par le matériel électrique et électronique. Ainsi, pour le premier secteur, l'admission temporaire sans paiement au titre de la sous-traitance est passée de 1 521,7 millions de dirhams en 1988 à 2 304 millions de dirhams en 1989, soit une augmentation de 52 %. Cette valeur est passée pour le matériel électrique et électronique de 286,2 millions de dirhams en 1988 à 142,5 millions de dirhams en 1989. Elle a connu plutôt une baisse de l'ordre de 50 %. Quant à la plus-value due aux réexportations en suite d'admissions temporaires sans paiement, elle est passée de 149,7 millions de dirhams en 1988 pour le textile bonneterie à 174,7 millions de dirhams en 1989 avec une augmentation de 17 %, cette part a représenté pour le secteur habillement 870 millions de dirhams en 1989, soit 61 % du total de la plus-value pour 1989.

93. Pour le matériel électrique et électronique, la plus-value est passée de 157 millions de dirhams en 1988 à 312 millions de dirhams en 1989 avec une augmentation de presque 100 %.

94. Il convient, toutefois, de préciser que si le secteur textile et bonneterie a importé 77 % du total des importations en admission temporaire sans paiement en 1989, il a généré, en revanche, comme plus-value à la réexportation seulement 12 % du total de la plus-value en 1989; alors que le matériel électrique et électronique qui n'a importé que 5 % du total des admissions temporaires sans paiement en 1989 (cette part était de 12 % en 1988) a généré 22 % du total de la plus-value suite aux réexportations en 1989 (cette part a été de 16 % en 1988). Le secteur de l'habillement, par contre, qui ne représente que 5 % dans les importations en admission temporaire, a généré 61 % de la plus-value totale en 1989.

C. Les motivations pour la sous-traitance

95. Les contrats de sous-traitance s'établissent dans la plupart des cas directement avec les donneurs d'ordre pour une certaine durée, qui peut aller de six mois à trois ans, la plupart du temps par saison. Un protocole est établi pour un volume de commande annuelle. Les entreprises sous-traitantes concluent, parfois, des protocoles avec plusieurs donneurs d'ordre et recourent, dans certains cas, à la sous-traitance si leurs capacités sont insuffisantes pour pouvoir satisfaire toute la commande.

1) Du côté des donneurs d'ordre

96. Les donneurs d'ordre recourent en général aux sous-traitants pour leur confier une partie de leur plan de travail (avec un cahier des charges pour la qualité), et ceci quand la capacité de production dont ils disposent ne leur permet pas de faire face à la totalité de la demande et que la création d'une capacité supplémentaire dans leurs propres installations n'est ni faisable, ni souhaitable. Un avantage majeur de la sous-traitance pour le donneur d'ordre est constitué par la possibilité de disposer d'éléments et de services à

29/ Voir annexe 15.

un coût relativement plus faible en s'adressant à des entreprises petites et moyennes ayant des frais plus faibles en général, ce qui contribue en fin de compte à abaisser le coût du produit final. Il faut souligner que le coût de la main-d'oeuvre au Maroc constitue un facteur très important dans les décisions des investisseurs étrangers 30/. En outre, le donneur d'ordre espère obtenir à travers la sous-traitance un approvisionnement assuré en produits, il lui est possible également de réduire les ressources financières et de limiter la structure organisationnelle et la main-d'oeuvre employée. Dans un domaine comme celui de la joint venture, la proximité géographique de la même langue joue également un rôle important dans le choix du pays pour les opérations de sous-traitance.

2) Du côté du sous-traitant marocain

97. Le sous-traitant marocain recourt à cette forme de collaboration en raison d'abord de la non-complémentarité de l'industrie locale dans la mesure où certains secteurs ne peuvent être approvisionnés qu'à partir de l'étranger. Le sous-traitant marocain cherche ensuite l'avantage d'utiliser sa capacité d'installé de façon plus régulière et plus pleine, ce qui lui permet d'améliorer pour ses employés la sécurité de l'emploi. Par ailleurs, la sous-traitance permet la réduction des dépenses de prospection commerciale tout en garantissant des débouchés sûrs et relativement stables. Les principaux objectifs recherchés par le sous-traitant sont donc l'approvisionnement en matières premières et la possibilité d'accéder à des marchés extérieurs.

98. Dans le cas du textile par exemple, les vêtements destinés à l'exportation sont en général confectionnés sur commande selon les spécifications détaillées des acheteurs. Le fabricant n'est souvent guère au courant de leur destination, pas plus qu'il ne connaît leur mode de commercialisation et de vente aux consommateurs finals. Dans de nombreuses transactions, l'acheteur importateur ou donneur d'ordre fournit les tissus (coupés ou non) et en demeure propriétaire tout au long de l'opération. L'apport de l'entreprise locale se limite donc principalement aux travaux de couture 31/.

99. Par ailleurs, le transfert de technologie de la grande industrie aux sous-traitants est souvent avantageux pour les unités sous-traitantes : les innovations techniques des donneurs d'ordre sont transmises aux unités sous-traitantes qui peuvent bénéficier ainsi d'une assistance technique continue. Les sous-traitants reçoivent des sociétés donneurs d'ordre des outils, des installations ainsi qu'une assistance pour la normalisation et les contrôles de qualité qui se font à tous les stades de la production et grâce auxquels elles améliorent leurs compétences. En outre, ce mode de collaboration leur donne la possibilité de se spécialiser dans la production d'articles spécifiques.

30/ A la mi-1991, le salaire minimum interprofessionnel garanti s'élevait à 6 dirhams par heure, le salaire d'un ouvrier industriel spécialisé entre 6,90 et 8,36 dirhams par heure. A ces coûts de salaires variables selon les branches d'industrie, s'ajoutent les charges sociales d'environ 34 %.

31/ Voir questionnaire, en annexe 10.

100. Toujours dans le domaine de la confection, la plupart des entreprises marocaines commencent dès leur création par des opérations de sous-traitance des produits de confection de milieu de gamme ou produits destinés à être écoulés dans les grandes surfaces commerciales. La croissance de l'entreprise et le désir d'étendre le marché poussent les entreprises marocaines à chercher des partenaires spécialisés en confection, en vue d'évoluer vers un marché de haut de gamme. Ceci nécessite de gros investissements, une modernisation de l'appareil productif et le recours à une main-d'oeuvre qualifiée. Le cas de la société Malabiss est représentatif du type d'entreprises qui ont commencé timidement et qui ont pu s'insérer positivement dans les réseaux des échanges en répondant à un marché de plus en plus exigeant.

101. Une autre entreprise de confection, "MCM", a commencé en 1982 par des activités de sous-traitance (blousons, salopettes de ski, etc.), soit 60 % avec la Belgique, 20 % avec la France et 20 % avec l'Italie, qui constituaient en même temps les zones d'exportation. A partir de 1988, cette société est devenue indépendante, elle ne fait plus de sous-traitance mais procède à des exportations directes pour son propre compte.

102. On peut citer d'autres cas dans le domaine de l'IMME, notamment le cas de l'entreprise Capauto (câblage industriel pour automobile). Cette entreprise sous-traite pour le compte de firmes italiennes, françaises et allemandes. La structure des exportations de cette société est dominée par la sous-traitance qui représente en moyenne 80 % du chiffre d'affaires (70 % en 1988, 85 % en 1989 et 80 % en 1990). Il faut préciser que le reste du chiffre d'affaires est réalisé sur le marché local, en application de la loi dite d'intégration-compensation.

D. Problèmes rencontrés par les entreprises sous-traitantes

103. Les entreprises sous-traitantes au Maroc, en plus des entraves présentées auparavant (coûts de l'énergie, du transport, financements bancaires, contraintes administratives, etc.), se heurtent à l'absence d'une réglementation générale des activités de sous-traitance et d'encouragements particuliers à ces activités.

104. En outre, la dépendance des firmes sous-traitantes de leurs donneurs d'ordre étrangers et de la conjoncture économique internationale fait accroître leur vulnérabilité. Si, en période de crise ou de récession, le donneur d'ordre étranger voit son activité ralentie, il en résulte tout simplement un ralentissement plus grand chez le sous-traitant. L'exemple de la crise du Golfe est venu confirmer cette situation; en effet, beaucoup d'entreprises ont ressenti les effets néfastes de cette crise sur leur activité : certaines se sont trouvées dans l'obligation de fermer et de licencier du personnel en raison des ruptures des commandes étrangères et de pertes de clients.

E. Les politiques gouvernementales

105. Les principales incitations en faveur de la sous-traitance sont constituées par :

a) Les régimes économiques en douane qui visent à faciliter les opérations d'import-export (voir annexe sur les régimes économiques en douane). Au Maroc, en dehors de l'admission temporaire, il n'y a pas un autre régime douanier particulier pour le trafic de perfectionnement actif (passif) ou la fabrication industrielle sous douane (au site de l'entreprise).

b) Le rôle de l'ODI (Office de développement industriel) qui, parallèlement à son activité de promotion générale et de conseil sur les opportunités d'investissement, mène régulièrement plusieurs opérations d'assistance à la réalisation de projets spécifiques pour le compte d'investisseurs privés nationaux et étrangers. L'ODI contribue en fait à la promotion des activités de sous-traitance par une information systématique sur les conditions et les coûts avantageux de production au Maroc et par des mises en relation entre donneurs d'ordre étrangers et industriels marocains intéressés. L'ODI participe même au capital de certaines sociétés qui font de la sous-traitance, et certaines sociétés à participation de l'ODI font en même temps de la joint venture et de la sous-traitance.

c) La bourse de sous-traitance. Une bourse de sous-traitance nationale a été mise en place particulièrement dans le secteur des IMME. Cette bourse vise la centralisation des informations relatives aux capacités de production et les possibilités techniques du secteur pour permettre une utilisation plus rationnelle des potentialités et une meilleure intégration du tissu industriel.

F. Effets de la sous-traitance sur le développement industriel marocain

106. Par ailleurs, si la sous-traitance joue un rôle non négligeable dans le processus de spécialisation industrielle et si elle constitue une base importante et nécessaire du développement du système productif, et qu'elle permet d'accroître le volume de l'emploi, la production locale n'en demeure pas moins tributaire de l'importation des biens d'équipement et des matières premières dont elle a besoin. La dépendance des marchés extérieurs et de leurs commandes reste une contrainte fondamentale. Dans beaucoup de cas, les productions des entreprises sous-traitantes répondent aux normes techniques européennes et peuvent ne pas trouver place dans l'industrie locale, sinon une place partielle, en cas de rupture de commande (exemple des IMME).

107. Au cas où un donneur d'ordre rompt ses commandes et si l'entreprise sous-traitante ne trouve pas un autre client étranger, elle serait obligée de fermer ses portes et de licencier son personnel puisque le marché local est incapable d'absorber toute sa production sous-traitée.

108. Pour que le phénomène de sous-traitance soit un véritable instrument de développement industriel, il devrait concerner les industries complémentaires et non seulement parcellaires et devenir une activité qui trouve ses outputs dans les autres branches concernées par le processus de production.

109. Les entreprises marocaines se sont en fait étonnées après les mesures de libéralisation introduites par le gouvernement du fait que les firmes étrangères sont venues installer directement des unités de production pour l'exportation, alors que les fabricants marocains s'attendaient à la constitution d'une base industrielle pour la fabrication sur place des inputs, de pièces détachées, etc.

110. Le gouvernement oriente son intervention par la promotion et la bourse de sous-traitance plus vers le domaine des IMME que vers celui du textile, car ce dernier a une valeur ajoutée relativement faible.

VI. LES PERSPECTIVES POUR LA COLLABORATION INDUSTRIELLE

111. La poursuite et le renforcement de la politique d'ouverture de libéralisation économique au Maroc sera, dans le court et le moyen terme, le facteur le plus déterminant dans le développement de la collaboration industrielle des chefs d'entreprises marocains et étrangers. L'exemple des N.P.I. de l'Asie du Sud-Est est très édifiant à cet égard.

112. Comme on l'a vu précédemment (évolution des investissements étrangers), cette politique a trouvé des échos très favorables chez l'investisseur qui reste à l'affût de tout encouragement, qu'il soit politique lié à l'environnement économique général ou plus concret lié aux avantages économique-financiers et aux procédures administratives.

113. On pourrait approcher les perspectives de la collaboration industrielle maroco-étrangère à travers les éléments suivants :

A. Du côté des investisseurs

114. En ce qui concerne la collaboration à travers les joint ventures, les chefs d'entreprises interrogés ont tous souligné que la suppression de la condition de marocanité pour l'exercice de certaines activités du tertiaire et pour le bénéfice des avantages des codes des investissements pourrait se traduire par une baisse dans l'intensité de réalisation de joint ventures. En effet, les entreprises étrangères n'ayant plus la contrainte de s'associer avec un partenaire marocain pour bénéficier des avantages des codes d'investissements, elles auront tendance à s'installer directement pour leur propre compte avec 100 % du capital étranger et, peut-être, concurrencer des entreprises déjà existantes sur place.

115. S'agissant de la sous-traitance, les problèmes de contrôle de la qualité qui se posaient aux entreprises marocaines, en raison d'une maîtrise insuffisante des techniques de gestion et de production, sont de plus en plus surmontés; de nombreuses entreprises marocaines sont en effet désormais à même d'exécuter sur commande du travail de bonne qualité grâce aux connaissances qu'elles ont acquises au contact des acheteurs et par la pratique.

116. D'après les entreprises interrogées, les tendances pour les activités de sous-traitance au Maroc sont bonnes et dénotent un intérêt croissant des entreprises étrangères pour l'investissement au Maroc.

B. Du côté du Gouvernement marocain

117. Dans le but de faire face à l'expansion de la libéralisation du commerce extérieur et à l'augmentation des exportations, le Gouvernement marocain a entrepris l'étude de certaines mesures, notamment :

- La promulgation prochaine d'une loi sur la protection de la propriété industrielle;
- L'uniformisation des avantages des codes des investissements dans le cadre de la politique de l'Etat visant la neutralité intersectorielle avec, toutefois, une préférence pour le secteur exportateur.

118. D'autres mesures sont déjà prises, il s'agit de :

- La constitution de la Commission nationale de simplification des procédures du commerce international (SIPROMAR). Cette commission a été créée en 1986 par décision du Premier Ministre en vue de réformer systématiquement et progressivement les documents et les procédures applicables en matière de commerce international (procédures portuaires, bancaires, douanières, de change, etc.). Le programme de travail de cette commission est appuyé par un financement du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) et de la Banque mondiale;
- L'élaboration d'une nouvelle loi sur le commerce extérieur qui sera incessamment adoptée. Cette loi permettra, en fait, de refléter dans un cadre législatif approprié les fondements des réformes économiques et financières mises en oeuvre et la politique connue en vue de créer les conditions favorables à l'amélioration de la compétitivité de l'économie et à la croissance soutenue des exportations;
- La réflexion engagée pour la mise en place éventuelle de zones franches : une zone franche industrielle à Jorf Lasfar et une zone franche financière à Tanger.

BIBLIOGRAPHIE

- Statistiques des échanges extérieurs du Maroc : Office des changes, 1989.
- Le magazine maghrébin du textile No 2, 1990.
- Les publications de l'ODI :
 - Bimestriel d'information de l'ODI "PME/PMI : Stratégie de développement" No 29, juin 1990.
 - Rapports annuels.
 - Guide de l'investisseur industriel : ODI, janvier 1990.
- Bulletin d'information économique et commercial No 117, novembre 1990 du CMPE (Centre marocain de promotion des exportations).
- Enjeux No 24, décembre 1990 : "Le magazine de l'entreprise et de l'économie".
- Revues d'information de la BMCE.
- Etude de l'administration de l'industrie sur "la situation des industries de transformation en 1989". Réalisée en 1990. "Les investissements étrangers au Maroc", août 1990, étude réalisée par le service Conseil pour l'investissement étranger de la SFI (FIAS) et l'Agence multilatérale de garantie des investissements (M/GA).
- Revue trimestrielle Banques et entreprises au Maroc, No 6 (3ème trimestre 1986) "Investissements privés étrangers et promotion des exportations".
- "Incitations industrielles et promotion des exportations", Rapport économique de la Banque mondiale (Balassa, 1984).
- "Maroc 2000 : une économie ouverte, une économie compétitive", PNUD/BIRD, étude réalisée dans le cadre du programme d'expansion du commerce, 1990.
- "Bourse nationale de sous-traitance et de partenariat", Revue de la Chambre du commerce et de l'industrie du Grand Casablanca.

En outre cette étude est basée sur les conclusions des entretiens et interviews qui ont eu lieu avec des responsables :

- de l'administration de l'industrie, de l'office des changes, de l'administration des douanes et de l'ODI.
- des chambres de commerce et d'industrie.
- des conseillers économiques de certaines ambassades au Maroc (Italie, France...).

- des associations professionnelles (ASMEX, AMIT, CGEM...).
- du CMPE, et des banques (BMCE, BNDE).

et à partir d'un questionnaire réalisé auprès d'une vingtaine d'entreprises exportatrices, exerçant, dans le cadre de la collaboration industrielle, la coopération avec des partenaires étrangers.

TABLEAU 1

Orientation vers l'exportation
(Ratios des exportations à la production brute)

Années	Global	Agro-industrie	Textile	Chimie	Mécanique
1982	14,9	7,5	29,5	21,8	3,2
1984	20,6	8,9	32,3	30,6	9,2
1985	19,0	10,0	36,2	26,0	6,5
1986	19,3	10,9	41,5	23,3	7,2
1987	21,4	11,6	48,4	24,4	8,4
1988	24,5	12,1	48,3	32,0	9,2

Sources : - Etude du PNUD et BIRD intitulée "Maroc 2000. Une économie ouverte, une économie compétitive". Page (2.41).
- Ministère du commerce et de l'industrie.

TABLEAU 2

Evolution des admissions temporaires (sans paiement)
et des réexportations (ensuite)

	1987		1988		1989	
	Poids en T	Valeur en MDH	Poids en T	Valeur en MDH	Poids en T	Valeur en MDH
Admissions temporaires sans paiement	19 849	1 599,1	50 545	2 313,2	52 422	2 998,8
Réexportations ensuite sans paiement (plus-value uniquement)	10 697	654,3	15 776	916,2	20 703	1 415,7

Source : Administration des douanes et impôts indirects et Office des changes.

TABLEAU 3

Exportations des produits de sous-traitance
et croissance des exportations
(Taux de croissance annuel)

	1984	1985	1986	1987	1988
Produits finis (à l'exclusion des exportations de sous-traitance)	8,1	12,6	19,6	25,0	1,8
Produits finis, y compris les exportations de sous-traitance	16,4	17,1	16,0	25,0	13,4

Source : Office des changes : Statistiques du commerce extérieur.

TABLEAU 4

Evolution des principales grandeurs par secteur industriel en 1989
(Secteurs où il y a participation étrangère)
(En millions de dirhams)

Secteurs	Nombre d'établissements		Effectif total secteur	Product. secteur	Export. secteur	Exportation des entreprises en J.V. en % des exportations du secteur	Invest. secteur	Valeur ajoutée	V.A. des entreprises en J.V. en % de la V.A. du secteur
	Total	A participation étrangère							
<u>Textiles et cuir</u> dont :	1 602	N.D.	155 607	14 789	7 322	N.D.	1 515	4 358	N.D.
textile et bonneterie	608	102	72 597	8 892	2 894	21 %	1 092	2 502	28 %
habillement, non compris les chaussures	691	141	67 627	3 956	3 640	30 %	378	1 377	30 %
<u>Industries chimiques et para-chimiques</u>	1 462	271	84 559	27 291	5 919	N.D.	1 843	7 806	N.D.
IMME dont :	879	250	52 616	15 892	2 251	16 % de la production	569	4 608	N.D.
ouvrages en métaux	366	98	20 482	4 766	88	56,8 %	188	1 330	56 %
machines et matériel d'équipement	237	N.D.	7 146	1 215	7	77 %	59	432	N.D.
matériel de transport	105	34	9 903	3 539	696	N.D.	111	1 047	N.D.

Source : Ministère du commerce et de l'industrie.

V.A. : Valeur ajoutée.

J.V. : Joint ventures.

TABLEAU 5

Evolution des investissements industriels au Maroc
1984 - 1991
 (En millions de dirhams)

	1984		1985		1986		1987		1988		1989		1990		1991	
		%		%		%		%		%		%		%		%
TOTAL	2 778	100	2 832	100	3 546	100	4 692	100	5 784	100	8 046	100	10 888	100	3 310	100
Inv. marocains	2 315	83	2 381	84	2 665	75	3 918	84	4 644	80	6 816	85	8 306	76	2 797	84
Etat	273	10	105	4	108	3	364	8	135	2	561	7	483	4	114	3
Privé	2 042	73	2 276	80	2 557	74	3 554	76	4 509	78	6 255	78	7823	72	2 683	81
Inv. étrangers	463	17	451	16	880	15	774	16	1 140	20	1 230	15	2 582	24	512	16

Source : Ministère du commerce et de l'industrie.

Annexe 1

CODE D'ENCOURAGEMENT DES ENTREPRISES EXPORTATRICES */

Entreprises bénéficiaires

Pour bénéficier des avantages du code instituant des mesures d'encouragement aux entreprises exportatrices, prévues par le dahir No 1-73-408, tel qu'il a été modifié en 1988, les entreprises industrielles, artisanales ou commerciales doivent réaliser un chiffre d'affaires à l'exportation de plus de deux millions de DH.

Principaux avantages

Exonération totale de l'impôt sur les bénéfices professionnels ou de l'impôt sur les sociétés pendant les cinq premières années de l'exportation et réduction de 50 % de cet avantage pour les années suivantes.

*/ Pour plus de détails, voir le Bulletin officiel No 3172 du 15 août 1973 et le Bulletin No 3940 du 4 mai 1988.

Annexe 2

Dahir portant loi No 1-73-210 (26 moharrem 1393) relatif à l'exercice de certaines activités (B.O. 7 mars 1973, p. 392)

Vu l'article 102 de la Constitution,

Article premier - Sous réserve de l'effet des conventions internationales dûment publiées, les activités dont la liste sera arrêtée par décret ne pourront être exercées que par des personnes physiques ou morales marocaines, à compter d'une date qui sera fixée pour chaque secteur ou groupe de secteurs, par décret pris sur proposition du ou des ministres intéressés.

Les décrets prévus par l'alinéa précédent seront pris en Conseil des ministres.

Article 2 (Modifié, dahir portant loi No 1-73-339, 7 mai 1973 - 4 rebia II, 1393, article premier) - Pour l'application du présent dahir sont réputées marocaines les sociétés ayant leur siège au Maroc et répondant, en outre, à l'un des critères suivants :

1) Sociétés anonymes dont la moitié du capital au moins appartient à des personnes physiques marocaines, à des personnes morales marocaines de droit public ou à des personnes morales de droit privé réputées marocaines au sens du présent dahir, et dont la majorité des membres du Conseil d'administration, le président de ce Conseil et, le cas échéant, l'administrateur-délégué sont des personnes physiques marocaines.

2) Sociétés civiles, à responsabilité limitée ou en nom collectif dont tous les associés sont des personnes physiques marocaines.

3) Sociétés en commandite à condition que tous les commandites soient des personnes physiques marocaines et qu'ils détiennent plus de la moitié du capital social.

Article 3 - Le décret qui déterminera la date à compter de laquelle l'exercice d'une ou plusieurs activités sera réservé aux Marocains fixera le délai dans lequel les personnes physiques ou morales non marocaines qui, lors de sa publication, exercent l'une desdites activités, doivent se conformer aux dispositions du présent dahir.

Article 4 - Dès la publication du décret visé à l'article précédent, le ministre dont relève l'activité concernée peut prescrire, dans les délais et conditions qu'il déterminera par arrêté, un recensement des personnes non marocaines exerçant ladite activité.

Article 5 - Les infractions aux dispositions du présent dahir et des décrets pris pour son application en vertu de l'article premier ci-dessus sont punies d'un emprisonnement d'un à six mois et d'une amende de 2 000 à 10 000 dirhams ou de l'une de ces deux peines seulement. En cas de récidive, les peines sont portées au double.

Dans tous les cas, la fermeture de l'établissement est obligatoirement ordonnée par le tribunal qui prononce la condamnation.

Article 6 - Toute personne assujettie à la formalité de recensement prévue par l'article 4 ci-dessus, qui omet de s'y soumettre, est punie d'une amende de 1 000 à 5 000 dirhams.

Quiconque fait sciemment de fausses déclarations à l'occasion dudit recensement est puni d'une amende de 2 000 à 10 000 dirhams.

Article 7 - Les infractions aux dispositions du présent dahir et des textes pris pour son application sont constatées par tous officiers de police judiciaire ainsi que par les agents de l'Administration dûment assermentés à cet effet et porteurs d'une commission d'emploi délivrée par l'autorité gouvernementale dont relève l'activité concernée.

Article 8 - Les mesures prises en vertu du présent dahir n'ouvriront, en aucun cas, droit à indemnité.

Article 9 - Le présent dahir portant loi sera publié au Bulletin officiel.

Décret No 2-89-567 du 10 jourmada II 1410 (8 janvier 1990) abrogeant le décret No 2-73-220 du 5 rebia 1393 (8 mai 1973) pris pour l'application du dahir portant loi No 1-73-210 du 26 moharrem 1393 (2 mars 1973) relatif à l'exercice de certaines activités.

Le Premier Ministre,

Vu le dahir portant loi No 1-73-210 du 26 moharrem 1393 (2 mars 1973) relatif à l'exercice de certaines activités, notamment son article premier;

Sur proposition du Ministre du commerce et de l'industrie, du Ministre de l'énergie et des mines, du Ministre des pêches maritimes et de la marine marchande, du Ministre de l'agriculture et de la réforme agraire, du Ministre des travaux publics, de la formation professionnelle et de la formation des cadres, du Ministre des finances, du Ministre de l'intérieur et de l'information, du Ministre du tourisme et du Ministre des transports;

Après examen par le Conseil des ministres réuni le 1er rebia II 1410 (1er novembre 1989),

DECRETE :

Article premier - Sont abrogées les dispositions du décret No 2-73-220 du 5 rebia II 1393 (8 mai 1973) pris pour l'application du dahir portant loi No 1-73-210 du 26 moharrem 1393 (2 mars 1973) relatif à l'exercice de certaines activités.

Article 2 - Le Ministre du commerce et de l'industrie, le Ministre de l'énergie et des mines, le Ministre des pêches maritimes et de la marine marchande, le Ministre de l'agriculture et de la réforme agraire, le Ministre des travaux publics, de la formation professionnelle et de la formation des cadres, le Ministre des finances, le Ministre de l'intérieur et de l'information, le Ministre du tourisme et le Ministre des transports sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret qui sera publié au Bulletin officiel.

Fait à Rabat, le 10 jourmada II 1410 (8 janvier 1990).

Dr Azzeddine Laraki

Pour contreseing :

Le Ministre du commerce
et de l'industrie,
Abdallah Azmani

Le Ministre de l'intérieur
et de l'information,
Driss Basri

Le Ministre de l'énergie et des mines,
Mohamed Fettah

Le Ministre des pêches maritimes
et de la marine marchande,
Bensalem Smili

Le Ministre de l'agriculture
et de la réforme agraire,
Othmane Demnati

Le Ministre des travaux publics,
de la formation professionnelle
et de la formation des cadres,
Mohamed Kabbaj

Le Ministre des finances,
Mohamed Berrada

Le Ministre du tourisme,
Moussa Saadi

Le Ministre des transports,
Mohamed Bouamoud

Annexe 3

REGIMES ECONOMIQUES EN DOUANE

Conçus dès 1973, les régimes économiques en douane ont été réorganisés et réaménagés dans le cadre du Code des douanes en 1977 et à travers les circulaires de l'Administration des douanes, notamment celles du 28 février 1984 et du 7 août 1985.

Les réaménagements opérés consistent essentiellement en une série de mesures d'assouplissement et une simplification très poussée des procédures et ce dans un souci de promouvoir au mieux nos exportations.

Les régimes économiques en douane permettent le stockage (entrepôt de douane), la transformation (admission temporaire), l'utilisation (importation temporaire) ou la circulation de marchandises (transit) en suspension des droits de douane et taxes intérieures de consommation ainsi que tous autres droits et taxes dont elles sont passibles. Cette suspension s'étend aussi aux prohibitions et restrictions d'entrée et de sortie (les marchandises admises sous ces régimes figurent en liste A du PGI) à l'exception, toutefois, des prohibitions absolues visées à l'article 115 du Code des douanes.

Ces régimes sont : l'admission temporaire, l'importation temporaire, l'entrepôt de stockage à l'exportation, le transit (ces trois derniers régimes sont des régimes accessoires ou complémentaires au premier) et le drawback. Il y a également l'exportation préalable qui est une application particulière de l'admission temporaire.

I. L'admission temporaire

Peuvent bénéficier de ce régime toutes les marchandises appelées à subir une transformation, une ouvraison, ou un complément de main-d'oeuvre à l'exception toutefois de celles reprises sur une liste dite négative; cette liste a été réduite pour se limiter actuellement aux seuls produits relevant des Départements de l'agriculture et de la pêche maritime et qui figurent sur la liste B du Programme général d'importation. Le produit compensateur obtenu doit être exporté ou mis en entrepôt de stockage en vue de la réexportation.

Bénéficient automatiquement (sans autorisation administrative préalable) de ce régime les personnes qui disposent de l'outillage nécessaire à la fabrication, à l'ouvraison ou au complément de main-d'oeuvre envisagé. Par ailleurs, les personnes qui disposent de marchés à l'étranger et qui ne remplissent pas la condition ci-dessus (sociétés de négoce par exemple) peuvent également, mais sur autorisation préalable de l'Administration des douanes, bénéficier de ce régime.

Le délai accordé aux bénéficiaires du régime pour régulariser leurs opérations est de six mois et peut être prorogé trois fois pour la même période atteignant au total le délai global de 2 ans.

La cession entre industriels de produits fabriqués sous ce régime à différents niveaux d'élaboration est possible et sans nécessiter d'autorisation administrative au préalable sauf la formation d'une déclaration d'admission temporaire. La cession en vue de l'exportation en faveur d'autres

personnes en dehors des industriels est permise (société de négoce par exemple), à condition de solliciter l'accord de l'Administration des douanes au préalable.

Les garanties exigées sont soit la consignation d'un montant fixé par l'Administration soit par toute autre garantie agréée par ladite administration (cautions bancaires...).

Sur le plan des procédures de dédouanement, le souci de simplification et d'accélération des opérations prédomine : accélération du dédouanement, dédouanement à domicile ou même octroi de la tarification simplifiée des inputs importés...

Au niveau de la régulation des opérations, il y a le système dit déclaratif des modalités d'apurement des comptes : les industriels concernés peuvent soit inscrire leurs opérations dans le cadre des dispositions du décret pris pour l'application du Code des douanes, soit formuler les propositions de modalités de régularisation, notamment les taux de déchets générés par la transformation ou l'ouvraison réalisées.

A signaler une application particulière de l'admission temporaire qui est l'exportation préalable, il s'agit de la possibilité d'exporter les produits finis obtenus à partir de matière premières étrangères ayant acquitté les droits et taxes d'importation. Cette exportation permet d'apurer une admission temporaire ultérieure de matières premières identiques à celles contenues dans les produits compensateurs déjà exportés.

II. L'importation temporaire

C'est un régime qui permet d'introduire sur le territoire assujetti en suspension des droits et taxes dont ils sont passibles et des prohibitions et restrictions d'entrée (liste A du PGI) :

- Les objets apportés par les personnes ayant leur résidence habituellement à l'étranger venant séjourner temporairement au Maroc; c'est le cas des touristes et des travailleurs marocains à l'étranger par exemple.
- Les matériels et produits exportables dans l'état où ils ont été importés après avoir reçu l'utilisation envisagée; tels sont les cas des emballages et des matériels de production restant propriété étrangère destinés à une utilisation occasionnelle à des fins industrielles.

Les bénéficiaires sont les mêmes que ceux de l'admission temporaire.

Les délais de séjour de marchandises sous ce régime sont de deux ans pour les emballages; quant au matériel de production, les délais sont limités au temps nécessaire à l'emploi envisagé.

Les garanties exigées par l'Administration sont les mêmes que celles prévues pour l'admission temporaire sauf pour le matériel de production pour lequel seule la consignation d'un montant fixé par l'Administration ou la caution bancaire sont prévues.

S'agissant de la régularisation des opérations, les marchandises importées sous ce régime doivent être réexportées au terme de l'utilisation envisagée. La régularisation des comptes est effectuée à l'identique et nombre par nombre.

III. L'entrepôt de stockage à l'exportation

C'est un régime qui permet de placer les marchandises pour une durée déterminée dans un local soumis au contrôle de l'Administration des douanes. Cet entrepôt est examiné en tant que régime accessoire ou complémentaire au régime de l'admission temporaire. Ce régime permet de garder des marchandises pour une durée maximum de deux ans qui s'ajoute au délai alloué au titre du régime de l'admission temporaire.

IV. Le transit

C'est un régime qui permet le transport de marchandises d'un bureau de douane à un autre bureau sur le territoire marocain. Les marchandises, une fois arrivées au bureau choisi, seront soit à l'import, assignées à un régime économique douanier définitif autre que le transit, soit à l'export, par le constat de sortie du territoire assujetti des marchandises.

Le système de garantie (consignation, caution bancaire...) est le même que pour le régime de l'admission temporaire.

V. Drawback

Le régime du drawback permet le remboursement, sur la base de taux forfaitaires, de certains droits et taxes perçus à l'importation des matières premières et demi - produit d'origine étrangère entrant dans la fabrication de marchandises exportées.

Toutefois, il présente l'inconvénient de mobiliser la trésorerie des opérateurs. Il serait donc préférable de recourir à l'admission temporaire ou à l'exportation préalable.

Annexe 4

Monsieur le Dr Azzedine Laraki
Premier Ministre

Le développement économique a toujours été et demeure au centre de nos préoccupations. Il est tout à la fois le reflet du niveau intellectuel et culturel de notre société et l'un des éléments moteurs de sa promotion et de sa prospérité. Nous avons tôt compris que quel que soit l'effort de l'Etat, notre but ne pourra être pleinement atteint que par un apport massif du secteur privé dont l'intervention, sous forme notamment d'investissements financiers et de savoir-faire, constitue l'une des bases de l'essor souhaité.

Très tôt aussi, nous avons compris que cette intervention du secteur privé ne pouvait se réaliser que si elle était encouragée et assurée d'un minimum légitime de succès.

A cet effet, nous avons pris et fait prendre de multiples mesures dont l'ensemble forme nos codes d'investissements.

Les avantages accordés par ces codes sont à l'évidence autant d'éléments incitateurs qui n'ont pas manqué de produire leurs effets.

Eu égard cependant à ce que représentent les avantages ainsi consentis, le Maroc demeure encore loin d'obtenir tout ce qu'il pouvait légitimement et raisonnablement en attendre.

Cette inadéquation a sa cause principale dans les multiples procédures administratives, certes nécessaires, mais souvent génératrices de lenteurs qui finissent par décourager les investisseurs les mieux intentionnés et les plus déterminés. Les dossiers, même complets, demeurent des mois dans les divers services sans que leurs titulaires soient informés du sort qui leur est réservé.

Notre économie ne peut que souffrir de ces errements qui vont à l'encontre de notre animus.

Aussi avons-nous décidé d'y mettre un terme. Désormais, tout dossier régulièrement constitué, contenant un projet d'investissement, sera censé avoir obtenu l'accord de l'Administration si celle-ci n'y donne aucune suite dans le délai de deux mois à compter du jour de son dépôt. En cas de rejet, la décision de l'Administration devra être dûment motivée.

Cette mesure, d'application immédiate, figurera désormais parmi les dispositions de tous nos codes d'investissements où elle sera insérée.

Mais, dès à présent, elle fera l'objet d'une circulaire du Premier Ministre pour être portée à la connaissance de tous les agents de l'Etat. Elle sera portée également à la connaissance du public par tous moyens appropriés.

HASSAN II
Roi du Maroc

MESURES PRISES DANS LE CADRE DE LA LETTRE ROYALE DU 14 JUIN 1989

Dans le souci de promouvoir le développement économique du Royaume et d'encourager l'initiative et l'investissement privés, Sa Majesté le roi Hassan II, a adressé, en date du 14 juin 1989, une lettre au Premier Ministre, donnant ces hautes instructions royales pour que tout dossier d'investissement dûment constitué soit désormais censé avoir obtenu l'accord de l'Administration si celle-ci n'y donne aucune suite dans le délai de deux mois à compter du jour de son dépôt.

En application de la lettre royale, une circulaire du Premier Ministre, datée du 18 juillet 1989, a été élaborée et largement diffusée auprès des différentes administrations, des opérateurs économiques et du public en général, en vue d'expliquer la teneur et la portée de la lettre royale, donnant instruction aux autorités administratives compétentes d'appliquer immédiatement la décision royale relative aux délais de deux mois. De plus, il a été demandé à toutes ces instances administratives de procéder systématiquement à la simplification des procédures en vigueur en matière de réglementation des investissements relevant de leur compétence.

Dans ce cadre général, et outre le respect des délais impartis, les mesures suivantes ont été prises par les différentes administrations tant à l'échelon central que local :

- Ainsi a été instituée auprès de chaque département à caractère économique une cellule centrale chargée du suivi des dossiers d'investissement et de la coordination de l'action des services compétents dans le domaine des investissements.
- Les mêmes cellules ont été créées à l'échelon provincial et préfectoral avec délégation des pouvoirs de décision donnés aux représentants locaux des administrations auprès de ces commissions.
- Ses circulaires et instructions internes ont été largement diffusées par les départements concernés auprès de leurs services centraux ou provinciaux dans le but d'expliquer le contenu de la lettre royale et l'obligation qu'elle impose de respecter les délais pour donner suite aux dossiers déposés.
- Des formulaires-types de présentation de demandes ont été établis et mis à la disposition du public, indiquant notamment les pièces à fournir et les autorités compétentes pour les délivrer.

Par ailleurs, et parallèlement à ces mesures ponctuelles, une action en profondeur visant la refonte de la législation et la réglementation en vigueur en matière d'investissement est entreprise par des commissions spécialisées dans l'esprit de simplification et de clarification des procédures en cours. Cette action portera d'abord sur l'harmonisation des codes d'investissement pour une plus grande efficacité et célérité. Un deuxième volet déjà entamé vise la simplification des procédures de construction des sociétés et de

création d'entreprises. Enfin, il est prévu de s'attaquer à l'ensemble des contraintes liées à la réalisation complète des projets d'investissements tels que l'acquisition des terrains, les branchements aux réseaux d'infrastructures, etc.

Il est bien entendu que, de ce point de vue, l'Etat et les collectivités locales mènent par ailleurs une action intensive et continue de l'aménagement et l'équipement de zones industrielles, touristiques, artisanales et commerciales destinées à recevoir les projets d'investissements privés.

Annexe 5 : La liste des zones industrielles du Maroc

SITUATION DES TERRAINS EQUIPES DANS LES ZONES INDUSTRIELLES
(OPERATIONNELLES OU EN COURS D'AMENAGEMENT)

Ville	Tranche aménagée en HA (sup. nette)	Prix m ² en DH	Régime du code	Observations
SALE	18	175	III	Opérationnelle
SEFROU	5	35	III	Opérationnelle
SETTAT	10	90	IV	Opérationnelle
NADOR	14	70	IV	Opérationnelle
OUJDA	40	35	IV	Opérationnelle
FES SIDI BRAHIM II	17	50	III	Attribuée en totalité
FES B. SOUDA	43	45	III	Lots disponibles
KHEMISSET	13	60	IV	Opérationnelle
KHOURIBGA	10	60	IV	Aménag. en cours
TETOUAN	13	70	III	Opérationnelle
TANGER	110	70*	III	Lancement 2ème tranche
TAZA	10	35*	IV	Opérationnelle
RABAT PDU	8	70 à 75	III	Extension en projet
TAKADDOUM				
EL JADIDA	20	50	III	Opérationnelle
CASABLANCA	24	Artis.200	II	Opérationnelle
BEN M'SIK		Indus.150		
MARRAKECH				
- SYBA **	3,5	270	III	Opérationnelle
SIDI-GHANEM	140	50 à 150	III	Aménag. en cours
AGADIR				
- TASSILA	125	-	III	Aménag. en cours
- AIT-MELLOUL	102	-	III	Aménag. en cours
OUARZAZATE	15	-	IV	Aménag. en cours
SIDI IFNI	50	70	IV	Aménag. en cours
KENITRA	14	60	III	Opérationnelle
<u>ZONES PORTUAIRES</u>				
EL JADIDA	40	***	IV	Zone portuaire
"JORF LASFAR"				Aménag. en cours
NADOR	13	***	IV	Zone portuaire
"BENI-ANZAR"				Opérationnelle
ZONE FRANCHE DE TANGER	11	***	III	Zone opérationnelle

Source : "Le guide de l'Investisseur industriel" ODI.

* Dans les zones en cours d'agrément ou d'aménagement, le prix du m² indiqué est provisoire.

** Zone de Sidi Youssef Ben Ali - Centre intégré de petites industries et artisanat.

*** Les prix étant susceptibles de changements, il faudrait pour cela contacter l'ODEP.

Annexe 6

CODE D'ENCOURAGEMENT DES INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS */

Entreprises bénéficiaires

Bénéficiant des avantages du code institué par la loi No 17-82 promulguée par le Dahir 1-82-220 du 2 Rebia II 1403 (17 janvier 1983), tel qu'il a été modifié en 1988, les entreprises dont le programme d'investissement comporte les équipements de production pour une valeur minimale de 100 000 DH hors taxe et qui relèvent de l'une des catégories suivantes :

- entreprises industrielles, y compris les petites et moyennes entreprises. Une petite ou moyenne entreprise est définie comme une entreprise industrielle dont la valeur des immobilisations totales après investissement n'excède pas 5 millions de DH avec un coût de création d'emploi stable ne dépassant pas 70 000 DH;
- entreprises à caractère industriel;
- entreprises de service lié à l'industrie.

Peut demander de conclure avec l'Etat une convention pour obtenir des avantages supplémentaires autres que ceux prévus par le code, toute entreprise dont le programme d'investissement est supérieur à 50 millions de DH.

Doivent être soumises à une convention avec l'Etat, les entreprises qui s'implantent dans l'une des provinces suivantes : Boulemane, Chefchaouen, Ifrane, Khénifra, Ouarzazate et Taroudant.

Principaux avantages

Exonération du droit d'importation et de la taxe sur la valeur ajoutée pour :

- . Toute création ou extension d'entreprises en zones III et IV 1/;
- . Toute extension d'entreprises en zones I et II 1/;
- . Toute création ou extension de PMI en zones II, III et IV.
- Remboursement du prélèvement fiscal à l'importation (PFI). Pour toutes les entreprises qui exportent tout ou une partie de leur production, quel que soit leur lieu d'implantation.
- Exonération des droits d'enregistrement et de timbre pour :
 - . Toute création ou extension d'entreprises en zones III et IV;

*/ Pour plus de détails voir le Bulletin officiel No 3664 du 19 janvier 1983 et le Bulletin officiel No 3940 du 4 mai 1988.

1/ Voir la définition des zones à la page 17.

Toute création de PMI en zones II, III et IV;

Toute extension, quel que soit le lieu de son implantation.

- Exonération de 50 % de l'IBP ou de l'IS sur cinq ans pour toute création d'entreprises en zones III et IV et d'entreprises de service lié à l'industrie quel que soit leur lieu d'implantation et la date de leur création.

- Constitution d'une provision pour investissement en franchise d'impôt :

Pour toute création d'entreprises quel que soit le lieu d'implantation;

Pour toute extension d'entreprises en zones III et IV.

Cette provision ne peut excéder annuellement 20 % du bénéfice d'exploitation.

- Exonération de l'impôt des patentes pour :

Toute création d'entreprises en zones III et IV;

Toute création de PMI en zones II, III et IV.

- Prise en charge d'une partie du coût du terrain destiné à l'implantation de toute entreprise en zones III et IV, lorsque ce terrain se situe dans une zone industrielle :

de 50 % du coût du terrain en zone IV;

de 25 % du coût du terrain en zone III lorsque l'investissement donne lieu à une création de 30 à 99 emplois stables;

de 30 % du coût du terrain en zone III lorsque le nombre d'emplois créés est de 100 à 200 emplois stables;

de 40 % du coût du terrain en zone III lorsque le nombre d'emplois créés est de 201 à 400 emplois stables;

de 50 % du coût du terrain en zone III lorsque le nombre d'emplois créés est de plus de 400 emplois stables.

- Garantie de transfert :

des bénéfices nets d'impôts distribués aux non-résidents;

du produit réel de cession lorsque l'investissement est effectué par un étranger.

- Exonération du droit d'importation ou de la taxe sur la valeur ajoutée sur les matériels, outillages et bien d'équipement destinés à la réalisation d'économies d'eau ou d'énergie, à l'utilisation des

ressources d'énergie nationales autres que celles d'origine pétrolière ou à la préservation de l'environnement.

* * *

La définition des zones est la suivante :

Zone I : la préfecture de Casablanca-Anfa.

Zone II : les préfectures de :

Hay Mohammadi - Aïn Sebaâ;
Ben Msik - Sidi Othman;
Aïn Chok - Hay Hassani;
Mohammadia - Zenata;
la province de Benslimane.

Zone III : la préfecture de Rabat-Salé;

Les provinces de : Agadir, Fès, Kénitra, Marrakech, Meknès, Safi, Tanger et Tétouan.

Zone IV : le reste des provinces du Maroc.

Annexe 7

EVOLUTION DES INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS PAR
GRANDS SECTEURS ENTRE 1986 ET 1989

(Valeurs en millions de DH)

Années secteurs	1986	86- 85 %	1987	87- 86 %	1988	88- 87 %	1989	89- 88 %
Agro- alimentaire	938	30	808	14	1 062	31	1 496	41
Textiles & cuir	629	25	782	24	1 296	65	1 515	17
Chimie & parachimie	1 807	105	1 435	21	1 722	20	1 843	7
Mécanique & métallurgique	450	56	379	-15	449	18	389	-14
Electrique & électronique	75	-40	123	62	132	7	180	37
Total	3 899	54	3 527	-9	4 661	32	5 423	16

Source : Ministère du commerce et de l'industrie.

Annexe 8

INVESTISSEMENTS ETRANGERS PAR PAYS

(Millions de DH)

	1986	1987	1988	Jan./sept. 1989
France	131,9	226,8	304,7	327,6
Rép. féd. d'Allemagne	15,9	32,8	109,6	51,2
Italie	14,7	18,2	9,0	49,2
Grande-Bretagne	8,3	24,9	61,6	69,9
Belgique	4,7	13,6	20,9	84,9
Pays-Bas	2,3	7,0	20,4	8,2
Espagne	49,1	45,4	40,5	29,6
Etats-Unis d'Amérique	6,5	61,9	31,4	61,9
Suisse	38,7	90,0	41,8	63,7
Koweït	49,7	41,4	13,6	8,7
Arabie saoudite	137,1	90,1	112,9	198,1
Tunisie	9,4	0,8	-	0,7
Emirats arabes unis	109,6	195,4	118,7	145,1
Autres pays	234,1	85,3	170,6	160,6
Total	812,0	933,6	1 055,7	1 259,4

Source : Office des changes.

Annexe 8 (suite)

INVESTISSEMENTS ETRANGERS PAR SECTEURS

	1986	1987	1988	Jan./sept. 1989
Industrie	126,0	204,6	148,8	136,0
Grands travaux	28,7	56,5	8,0	28,6
Banque	49,9	54,3	36,7	160,0
Mines	25,3	0,1	18,9	39,0
Textiles	11,2	34,0	107,6	45,9
Industrie pharmaceutique	3,6	23,3	-	61,2
Commerce	5,4	49,6	21,1	35,8
Transport	-	1,0	-	0,2
Immobilier	273,1	256,2	333,9	213,2
Pêche	49,8	48,1	45,3	29,0
Télécommunication	1,3	-	28,6	8,1
Pétrole	-	-	-	-
Services	4,2	12,0	18,6	0,8
Tourisme	114,4	74,7	71,1	135,5
Assurances	0,3	1,0	4,6	-
Agriculture	4,8	10,6	10,7	7,5
Holding	-	35,4	-	161,8
Divers	114,0	72,2	201,8	196,8
TOTAL	812,0	933,6	1 055,7	1 259,4
Dont Cessions de devises	721,2	757,6	903,2	1 149,4

Source : Office des changes.

Annexe 9

LISTE DES ENTREPRISES INTERROGÉES ET PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES
DE LA COLLABORATION INDUSTRIELLE ORIENTÉE VERS L'EXPORTATION

(Joint venture, fabrication sous licence et sous-traitance)

Entreprises	Secteur	Lieu d'implantation	Date de création	Effectif	Type de partenariat	Nationalité du partenaire en J.V	Part en % du C.A à l'exportation	
MALABISS	Textile, confection et bonneterie	Casablanca	1976	1 200	Sous-traitance		100 % 50 % en ST	
DAUPHIN			1984	200			100 % entièrement en ST	
DE VINCI			1973	360				
FORCE 3			1989	100				
SECURIT			1963	200			100 % 70 % en ST	
DAWNIZ INTERN.		Rabat	1988	150	Sous-traitance et joint-venture	France 10 %	100 % entièrement en ST	
PALACIO			1973	300		Belgique 50 %		
CHELCO			1981	750		ODI G.B		
VETNORD			Tetouan	1981		585		ODI R.F.A
SICOME			Meknes	1974		936		ODI France
SICOFES	Fes	1975	769					
M.C.M	Casablanca	1982	140	ST jusqu'en 1989		100 %		

Entreprises	Secteur	Lieu d'implantation	Date de création	Effectif	Type de partenariat	Nationalité du partenaire en J.V	Part en % du C.A à l'exportation
FILTRE-SINFA	Construction de fournitures pour automobiles	Casablanca	1981	400	Fabrication sous licence	Italie	30 %
SPRING-MAROC		Kenitra		40			15 %
CAPAUTO		Casablanca	1982	140	Sous-traitance		80 % dont
SDP	Mécanique Outils	Fes	1984	60		20 % entièrement en	
C.3.M				54	FSL, JV et ST	FSL : Bulgarie et France JV : ODI + Tunisie + Iraq + PM ST : Algérie	10 % dont 20 % en sous-traitance
INTERTRONIC				Electronique		Casablanca	1982
C.G.E	Electricité	1947	100	FSL et JV	JV : France + P ST : France		6 %
S.B.S-PORCHER	Fabrication d'appareils sanitaires	Kenitra	1974		70	FSL et JV : France	30 %

Annexe 9

LISTE DES ENTREPRISES INTERROGÉES ET PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES
DE LA COLLABORATION INDUSTRIELLE ORIENTÉE VERS L'EXPORTATION

(Joint venture, fabrication sous licence et sous-traitance)

Principaux marchés à l'exportation en sous-traitance	Part des inputs importés	Motivations du partenaire marocain	Motivations du partenaire étranger	Contraintes à l'exportation	Perspectives
--	-----------------------------	---------------------------------------	--	--------------------------------	--------------

<p>Italie 70 % France 20 %</p>	<p>De</p> <p>90 à 100 %</p> <p>importés</p>	<p>- Approvisionnement en matières premières et non-complémentarité de l'industrie marocaine</p>	<p>- Coûts réduits de la main d'oeuvre</p>	<p>- Retard des marchandises au niveau du passage en douane</p>	<p>Pour la S.T:</p> <p>Optimisme des entrepreneurs quant à l'évolution future de la ST (en dehors des circonstances actuelles dues à la crise du Golfe qui ont occasionné des pertes de clients pour des entreprises marocaines, surtout dans le secteur du textile</p> <p>Pour la JV :</p> <p>Elle tend à se réduire en raison de la suppression de la marocanité</p>
<p>France 90 % Espagne 10 %</p>		<p>- Information sur l'évolution de la mode dans les marchés d'exportation</p>	<p>- Proximité géographique</p>	<p>- L'environnement institutionnel et réglementaire</p>	
<p>France 80 % Italie 20 %</p>		<p>assistance technique</p> <p>En plus des motivations citées en haut pour la ST on peut citer pour les JV :</p> <p>- l'exportation</p> <p>- Apport technologique</p>	<p>- La langue</p>	<p>- Procédures financières</p>	
<p>France 100 %</p>		<p>et de l'organisation du travail</p>	<p>En plus des motivations évoquées ci-dessus, on peut citer pour la JV :</p>		
<p>France 50 % Belgique 50 %</p>		<p>En plus des éléments cités ci-dessus l'ODI intervient pour la recherche de partenaires non traditionnels et la régionalisation</p>	<p>- Partage du risque</p>		
<p>France 100 %</p>			<p>- Amélioration des contacts avec le pays partenaire</p>		
<p>Belgique 100 %</p>					
<p>G.B. 50 %</p>					
<p>France 25 %</p>					
<p>Allemagne 10 %</p>					
<p>Espagne 15 %</p>					
<p>Exportation en ST jusqu'en 1989</p>					

des entreprises remplacée par l'investissement direct

Afrique et Maghreb	80 %	<p>FSL :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Transfert technologique - Assistance technique - Formation et organisation du travail - Réputation de la marque - Facilité de communication 	<ul style="list-style-type: none"> - Ouverture de l'économie et les mesures d'incitation offertes par le gouvernement - Acquérir une part du marché local 	<p>Restriction qui consiste à imposer l'écoulement du produit sur le marché local et à se limiter au niveau des exportations à des pays comme MAGHREB, AFRIQUE, pour empêcher l'émergence d'un concurrent potentiel</p>	<p>FSL : Nécessité de recourir à la FSL en vue de développer le tissu industriel et profiter de l'expérience et du savoir-faire acquis dans ce domaine et de la réputation de la marque du produit à fabriquer</p>
Italie					
Italie 95 %, France					
Belgique, France et RFA	76 %				
Maghreb et Moyen-Orient	70 %				
France et RFA	90 %				
France, Afrique et	70 %				
Tunisie, Jordanie et Afrique de l'Ouest	90 %				

- PM : Privé marocain
ST : Sous-traitance
JV : Joint venture
FSL : Fabrication sous licence
CA : Chiffre d'affaires

Annexe 10

Redevances versées au titre de brevets et
d'assistance technique privée

(1970-1989)

Années	Brevets, Licences, Droit	Assistance technique privée
1970	7,1	18,7
1971	7	18,4
1972	7,2	19,9
1973	10,5	23,6
1974	11,0	33,4
1975	18,6	59,2
1976	18,2	93,7
1977	22,1	120,4
1978	21,4	90,0
1979	18,5	86,8
1980	24,6	90,7
1981	22,5	90,9
1982	29,7	43,4
1983	28,5	46,3
1984	36,7	57,0
1985	49,3	44,8
1986	44,9	74,0
1987	49,8	63,8
1988	119,9	146,7
1989	112,5	141,7

Source : Office des changes.

Annexe 11

Quelques accords et traités bilatéraux

Pays	Accords sur la promotion et la protection des investissements	Accord sur la non double imposition
Allemagne	Signé le 31.8.1961	Signé le 7.8.1972
R.F.A.	Ratifié le 21.12.67	
Autriche Belgique Luxembourg	Paraphé le 28.2.1990 à Rabat Signé le 24.8.1965 actuellement en renégociation pour amendement	Signé le 19.12.1980
Danemark		Signé le 8.5.1984 à Rabat
Espagne	Signé le 27.9.89 à Madrid lors de la visite de S.M. le Roi en Espagne	Signé le 10.7.1978
France Grande-Bretagne	Signé le 15.7.1975 Signé le 30.10.1990 par M. Berrada, Ministre des finances et M.W. Weldgrave, Sous-Secrétaire des affaires étrangères	Signé le 29.5.1970 Signé le 8.9.1981 à Londres
Grèce	En cours de négociation	Signé le 26.7.1980
Hongrie	Paraphé le 14.6.1990 à Budapest	Ratifié le 5.5.1984 En cours de négociation
Italie	Signé le 18.7.1990 par MM. Abdellatif Filali et son homologue Gianni de Michelis	Signé le 7.6.1972
Pays-Bas		Signé le 12.8.1977
Portugal Roumanie	Signé le 18.10.88 à Rabat Signé le 1.9.1981 lors de la visite du Président roumain au Maroc	Signé le 1.9.1981
Suède	Signé le 29 septembre 1990 à Rabat par MM. Michael Sohlman et Moulay Ahmed Chrkaoui	Paraphé
Tchécoslovaquie*		Signé le 27.6.1984

Source : Ministère des affaires étrangères.

* Ex-Tchécoslovaquie depuis le 31 décembre 1992. La République tchèque est devenue Membre des Nations Unies le 19 janvier 1993 et la Slovaquie est devenue Membre à la même date.

Annexe 12

Maroc - CEE

Arrangement 1990 et 1991, progression des quotas relatifs
aux exportations des catégories 6, 7 et 8

(en 1 000 unités)

	Direct 89	Direct 90	TPP 89	TPP 90	Total 89	Total 90	Evolution 90
<u>Catégorie 6</u>							
CEE	9 997	10 500	7 599	14 000	17 596	24 500	+ 57 %
France	5 568	5 845	5 143	9 135	10 711	14 980	+ 40 %
RFA	2 425	2 546	1 560	1 800	3 985	4 346	+ 07 %
Bénélux	535	562	896	1 050	1 431	1 612	+ 13 %
Autres	1 469	1 547	-	2 015	1 469	3 562	+ 142 %
<u>Catégorie 8</u>							
France	4 031	4 150	1 693	5 600	5 724	9 750	+ 70 %
Bénélux	382	550	-	-	382	550	+ 44 %
<u>Catégorie 7</u>							
France	782	820	157	900	944	1 720	+ 82 %
<u>Catégorie 26</u>							
France	767	817	74	550	941	1 367	+ 63 %

Source : Association marocaine des industries textiles.

TPP : Tarif de perfectionnement passif.

Catégorie 6 : Pantalons.

Catégorie 7 : Chemisiers.

Catégorie 8 : Chemises.

Annexe 13

Exportations marocaines en articles textiles autolimités
sur la CEE à fin juin 1988, 1989 et 1990

(en 1 000 unités)

Pays	Caté- gorie	Réalizations à fin juin 1988		Réalizations à fin juin 1989		Réalizations à fin juin 1990		Evolution du direct	
		Direct	TPP	Direct	TPP	Direct	TPP	90/88	90/89
CEE	6	7 517	1 786	6 385	2 266	8 007	3 891	+ 7 %	+ 25 %
	7	251	21	369	24	564	37	+ 125 %	+ 53 %
	8	3 406	67	4 600	396	4 240	565	+ 24 %	- 8 %
	26	51	2	51		53		+ 4 %	+ 4 %
France	6	6 823	1 060	5 413	1 441	7 388	1 864	+ 8 %	+ 36 %
	7	251	21	369	24	564	37	+ 124 %	+ 53 %
	8	3 344	67	4 445	396	4 089	565	+ 22 %	- 8 %
	26	51	2	51		53		+ 4 %	+ 4 %
Bénélux	6	510	82	654	97	325	179	- 36 %	- 50 %
	8	62		156		151		+ 143 %	- 3 %
RFA	6	130	644	142	730	37	935	- 72 %	- 74 %
Italie	6	6		127		134	435	+ pm %	+ 6 %
Espagne	6	3		9		87	478	+ pm %	+ pm %
Royaume-Uni	6	45		40		18		- 60 %	- 55 %

Source : Association marocaine des industries textiles et magazine maghrébin du textile.

TPP : Trafic de perfectionnement passif.

Annexe 14

Importations, exportations par régime douanier

	Admissions temporaires sans paiement (en million de dirham)			Ré-exportations à titre d'admission temporaire sans paiement (en million de dirham) (plus value)		
	1988	1989	Variation en %	1988	1989	Variation en %
Total						
dont :	2 313,2	2 998,8	+ 30 %	916,2	1 415,7	+ 54 %
- Produits textiles et bonneterie	1 521,7	2 304	+ 52 %	149,7	174	+ 17 %
Part du total	66 %	77 %		16,3 %	12 %	
- Habillement à l'exclusion des chaussures	119	165	+ 38 %	568,5	870	+ 53 %
Part du total	5 %	5 %		62 %	61 %	
- Matériel électrique et électronique	286,2	142,5	- 50 %	157	312	+ 99 %
Part du total	12,4 %	5 %		17 %	22 %	

Source : Tableau constitué à partir des données de la Direction des douanes et de l'Office des changes.

Annexe 15

Importations, exportations par régime douanier par pays

Branches de la comptabilité nationale	Admission temporaire sans paiement en 1 000 DH, 1989	Au titre des réexportations en suite d'AT sans paiement plus value en 1 000 DH, 1989
3. <u>Produits textiles et bonneterie</u> France UEBL Pays-Bas Allemagne, R.F. Italie Etats-Unis Espagne Autres	1 111 000 126 237 68 199 712 382 46 014 7 745 83 307 149 193	68 476 3 484 4 620 96 547 103 647 503 352
4. <u>Habillement</u> France UEBL Allemagne, R.F. Italie Grande-Bretagne Etats-Unis Espagne Autres	2 304 077 117 797 5 682 24 842 1 315 3 197 5 935 5 937 307	174 732 463 775 56 532 248 484 6 522 24 668 38 104 25 040 6 885
9. <u>Produits de l'industrie métallique de base</u> France UEBL Pays-Bas Allemagne, R.F. Italie Espagne Autres	165 012 358 4 50 39 3 634 0 147	870 010 14 8
	4 231	22

Branches de la comptabilité nationale	Admission temporaire sans paiement en 1 000 DH, 1989	Au titre des réexportations en suite d'AT sans paiement plus value en 1 000 DH, 1989
10. <u>Ouvrages en métaux non compris les machines et matériel mécanique</u> France UEBl Pays-Bas Allemagne, R.F. Italie Espagne Algérie	12 344 245 492 2 610 951 874 00	98 0 497 0 93 202 15
13. <u>Produits textiles et bonneterie</u> France UEBl Pays-Bas Allemagne, R.F. Italie Etats-Unis Espagne Autres	1 111 000 126 237 68 199 712 382 46 014 7 745 83 307 149 193	68 476 3 484 4 620 96 547 103 647 503 352
14. <u>Habillement</u> France UEBl Allemagne, R.F. Italie Grande-Bretagne Etats-Unis Espagne Autres	2 304 077 117 797 5 682 24 842 1 315 3 197 5 935 5 937 307	174 732 463 775 56 532 248 484 6 522 24 668 38 104 25 040 6 885
19. <u>Produits de l'industrie métallique de base</u> France UEBl Pays-Bas Allemagne, R.F. Italie Espagne Autres	165 012 358 4 50 39 3 634 0 147	870 010 14 8
	4 231	22

Branches de la comptabilité nationale	Admission temporaire sans paiement en 1 000 DH, 1989	Au titre des réexportations en suite d'AT sans paiement plus value en 1 000 DH, 1989
20. <u>Ouvrages en métaux non compris les machines et matériel mécaniques</u> France UEBL Pays-Bas Allemagne, R.F. Italie Espagne Algérie Autres	12 344 245 492 2 610 951 874 00 926	98 0 497 0 93 202 15 77
	18 442	982
21. <u>Matériel d'équipement mécanique non compris le matériel de transport</u> France Allemagne, R.F. Espagne Algérie Autres	1 042 27 99 106	232 7
	1 274	239
22. <u>Matériel de transport</u> France Pays-Bas Italie Espagne Autres	2 826 0 21 0 212	171 372
	3 059	543
23. <u>Matériel électrique et électronique</u> France UEBL Pays-Bas Allemagne, R.F. Italie Etats-Unis Japon Autres	108 515 4 582 23 706 709 2 693 1 560	307 913 2 442 284 158 1 230 231
	142 536	312 258

Branches de la comptabilité nationale	Admission temporaire sans paiement en 1 000 DH, 1989	Au titre des réexportations en suite d'AT sans paiement plus value en 1 000 DH, 1989
24. <u>Machines de bureau, instruments de précision et d'optique</u> France UEBL Allemagne, R.F. Suisse Tunisie Autres	695 1 701 148 493 3 037	4 303 1 500 404 41 1 078 7 326

Source : Direction des douanes et impôts indirects et office des changes.

Annexe 16

Importations, exportations par régime douanier et par branche

Branches de la comptabilité nationale	Admission temporaire sans paiement, 1989 (en DH)	Plus value au titre des réexportations en suite d'AT sans paiement (en DH)
01 Agriculture, forêt, pêche	14 989 990	171 758
04 Minéraux non métalliques		
05 Minerais métalliques	64 625	
06 Combustibles solides et pétrole brut		
07 Pétrole raffiné et dérivés ou pétrole N.C.	923	
10 Produits des industries alimentaires	1 682 939	614 974
11 Autres produits des industries alimentaires	13 063 759	1 092 729
12 Boissons et tabac		
13 Produits textiles et bonneterie	2 304 076 946	174 732 594
14 Habillement à l'exclusion des chaussures	165 011 847	870 009 731
15 Cuir et chaussures en cuir	125 578 633	40 327 396
16 Bois et articles en bois	1 428 899	2 474 736
17 Papier, carton et imprimerie	29 048 983	
18 Produits issus de la transformation des minéraux	517 674	222 156
19 Produits de l'industrie métallique de base	4 231 284	21 782
20 Ouvrages en métaux non compris les machines et	18 441 654	981 805
21 Matériel d'équipement mécanique non compris le	1 274 101	239 201
22 Matériel de transport	3 059 822	543 324
23 Matériel électrique et électronique	142 536 246	312 258 127
24 Machines de bureau, instruments de précision	3 037 471	7 325 749
25 Produits de la chimie et de la parachimie	18 635 214	378 949
26 Articles en caoutchouc ou en plastique	61 184 959	3 671 757
27 Produits d'autres industries manufacturières	90 941 306	657 921
	2 998 807 275	1 415 724 688

140
