Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur (BMICE)
Maghreb Bank for Investment and Foreign Trade

LA BANQUE DU MAGHREB

Rapport sur la Convergence des Cadres de Commerce & d'Investissement dans les Pays du Maghreb

Programme d'Assistance Technique de la Banque Africaine de Développement (BAfD) pour l'Appui au Renforcement des Capacités de la BMICE

GROUPE DE LA BANQUE AFRICAINE DE DÉVELOPPEMENT

Fonds d'Assistance Technique en faveur des
Pays à Revenu Intermédiaire (FAT- PRI)
Projet N°: P-Z1-HAA-091 / Don N°: 550015501325

Décembre 2020

Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur (BMICE)
Immeuble Lilia, Rue de la Bourse, Les Berges du Lac 2, 1053, Tunis, Tunisie
Tél.: (+216) 70 246 131 / Fax.: +216 70 246 126
Site web: www.bmice-maghreb.org

Copyright © 2020

Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur (BMICE)

Pôle des Études Économiques et de la Coopération
Immeuble Lilia, Rue de la Bourse, Les Berges du Lac 2, 1053, Tunis, Tunisie
Site web: www.bmice-maghreb.org

© BMICE - Disclaimer

Les constats, interprétations et conclusions présentées dans ce rapport ne reflètent pas nécessairement l'opinion de la Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur (BMICE), de son Management, de son Conseil d'Administration ou des pays qu'elle représente. Les appellations employées dans ce rapport n'impliquent aucune prise de position de la part de la Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur (BMICE).

Droits et licences

Tous droits réservés. Le texte et les données de ce rapport peuvent être reproduits à condition que leur source soit citée. La reproduction à des fins commerciales est interdite.

Préface

Said BERBALE

Directeur Général
Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur (BMICE)

Le Rapport sur la convergence des cadres d'investissement et de commerce dans les pays du Maghreb est une publication de la Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur (BMICE) qui a été réalisée dans le cadre du programme d'assistance technique de la Banque Africaine de Développement (BAfD) pour l'appui au renforcement des capacités de la BMICE. Ce rapport soutient directement les priorités stratégiques de nos deux Institutions en matière d'intégration régionale au Maghreb, et s'avère un partenariat bénéfique à leur mise en œuvre dans la région.

Le contexte actuel de la crise sanitaire pandémique du Covid-19, qui s'est transformée en une crise économique globale et régionale, sera d'autant plus propice pour ressusciter de nouveaux débats et de nouveaux enjeux pour un modèle renouvelé d'intégration maghrébine pour la période de post-crise Covid. Des leçons sont à tirer en termes de choix de stratégie d'intégration dans la zone UMA, qu'il s'agisse de l'émergence de nouvelles tendances sectorielles intra-régionales en matière de commerce et d'investissement que de l'exploration des possibilités et des pistes ouvertes de développement de chaînes de valeur régionales, qui seront autant d'atouts et d'opportunités à exploiter durant la prochaine période. A ce titre, la convergence et l'harmonisation des cadres réglementaires du commerce et de l'investissement seront d'autant plus opportunes.

La dynamisation du commerce et des investissements intra-maghrébins est une condition nécessaire à une intégration économique plus poussée dans la région du Maghreb. Cependant, malgré les efforts et l'engagement exprimé des pays dans la voie de l'intégration, la région du Maghreb demeure relativement moins intégrée que les autres régions en développement. Le Rapport annuel de la BMICE sur l'Intégration Régionale au Maghreb (RIRM 2019) a notamment analysé les facteurs économiques à l'origine de cette faible performance en mettant l'accent sur les opportunités du secteur privé. Dans la continuité de cette publication phare, le présent rapport aborde la problématique particulière des impératifs de convergence et d'harmonisation des cadres réglementaires d'investissement et de commerce entre les pays maghrébins comme prérequis fondamentaux à une meilleure intégration économique dans la région.

Alors que la politique d'intégration régionale doit être soutenue par des mesures adéquates, la faiblesse relative du taux d'intégration économique régionale au sein de l'UMA est en effet constatée dans un contexte de complexité du réseau d'accords bilatéraux de libre-échange, d'une multiplicité d'accords préférentiels régionaux ainsi que d'autres accords commerciaux multilatéraux qui n'ont pas eu les répercussions escomptées en termes de baisse de la protection tarifaire et d'atténuation des barrières non-tarifaires et des obstacles procéduraux au commerce, en raison de difficultés techniques, du point de vue des règles d'origine et de cumul notamment, imputables à la faible application des accords signés. Dans le même temps, les cadres et régimes d'investissement des pays de la région sont encore confrontés à certaines restrictions qui pourraient impacter le climat des affaires et les investissements transfrontaliers.

En adoptant un angle d'analyse précis, le présent rapport avance des recommandations opérationnelles dans chacun des domaines traités, pour l'harmonisation progressive des règlements et tarifs douaniers nécessitée par l'objectif de réalisation d'une zone de libre-échange dans la région, pour la convergence des mesures non tarifaires, pour la standardisation des cadres d'investissement et pour l'amélioration des climats des affaires.

Nous saisissons cette occasion pour adresser nos vifs remerciements à toute personne ayant contribué directement ou indirectement à la réalisation de ce rapport, que ce soit au niveau de la BAfD que de la BMICE.

Nous recommandons la lecture de cette publication à tous ceux qui s'intéressent aux problématiques d'intégration économique au Maghreb et aux opportunités découlant de cette intégration. Nous souhaiterions également que les recommandations contenues dans ce rapport aideraient les différents acteurs intervenants dans la région du Maghreb à mieux définir les préconisations nécessaires à une meilleure intégration régionale.

Avant-propos

Abdelghani AIT-IKHLEF

Directeur Général Adjoint
Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur (BMICE)

La redynamisation de l'édifice maghrébin par l'apport de réponses adaptées se pose actuellement avec beaucoup plus d'acuité pour les pays du Maghreb, dans un environnement régional confronté à une crise sanitaire et économique sans précédent. En effet, la sortie de crise peut constituer un effet d'aubaine pour la relance de l'intégration régionale maghrébine et pour la création d'opportunités et de niches nouvelles d'opérations commerciales et d'investissement intra-maghrébines.

En particulier, l'émergence de nouvelles tendances sectorielles présente aussi autant d'opportunités à saisir par les pays de la région dans des secteurs où ils ont clairement montré des avantages comparatifs révélés, en plus des autres atouts d'intégration économique non-exploités faisant jouer les complémentarités économiques existantes. Pour canaliser les stratégies de sortie de crise dans une nouvelle dynamique d'intégration régionale, la convergence et l'harmonisation des cadres réglementaires du commerce et de l'investissement dans les pays du Maghreb s'avèrent plus qu'urgentes.

C'est sur cette réponse stratégique que porte le présent rapport sur la convergence des cadres d'investissement et de commerce dans les pays du Maghreb, réalisé par la Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur (BMICE) dans le cadre du programme d'assistance technique de la Banque Africaine de Développement (BAfD) pour l'appui au renforcement des capacités de la BMICE. L'objectif général du rapport est d'identifier les obstacles au développement des échanges entre les cinq pays de l'Union du Maghreb Arabe (UMA), qui peuvent être liés à la politique commerciale et/ou aux régimes d'investissement et/ou à l'environnement des affaires. Certains facteurs de blocage ont, en effet, pour origine: (i) un ensemble d'obstacles liés aux politiques commerciales des pays de la région, du point de vue tarifaire, du point de vue des règles d'origine et de cumul ainsi que du point de vue des mesures non tarifaires, (ii) des cadres et régimes d'investissement nationaux trop hétérogènes et insuffisamment incitatifs aux investissements transfrontaliers, et (iii) un environnement des affaires assez contraignant.

Compte tenu des obstacles identifiés, le rapport propose un ensemble de recommandations opérationnelles dans chacun des domaines traités, afin d'aider les décideurs à la mise en place d'actions volontaristes pour l'édification d'un Maghreb économique renouvelé, compétitif et solidaire pour le bien-être de ses populations.

Table des matières

Préface	**3**
Avant-propos	**5**
Liste des tableaux	10
Liste des graphiques	11
Liste des schémas	12
Liste des encadrés	12
Liste des acronymes	13
Résumé exécutif	**15**
Introduction	**20**
Partie I. Les politiques commerciales : convergence ou divergence ?	**22**
I. L'état de l'intégration commerciale des pays du Maghreb	**22**
I.1. Que représentent les échanges intra-régionaux pour les pays de l'UMA	22
I.2. Le contenu des échanges intra-régionaux	26
II. L'UMA face à l'enchevêtrement d'un grand nombre d'accords commerciaux	**31**
II.1. L'accord de la zone arabe de libre-échange	32
II.2. L'accord d'Agadir	32
II.3. Les accords préférentiels bilatéraux	33
II.4. La superposition avec d'autres accords bilatéraux et régionaux	34
II.4.1. Les accords préférentiels avec l'UE	34
II.4.2. La superposition avec d'autres accords bilatéraux avec des Communautés Économiques Régionales (CER) africaines	34
II.4.3. L'initiative chinoise de la Route de la Soie (Belt-and-Road Initiative, BRI)	35
II.5. L'Accord de la Zone de Libre Échange Continentale Africaine (ZLECAf)	35
III. Les accords commerciaux cibles dans la zone UMA et leurs statuts d'application	**39**
IV. Implications et portées techniques des accords commerciaux	**42**
IV.1. Implications des accords en matière de politiques tarifaires et de droits de douane	42
IV.1.1 Du point de vue des droits de douane appliqués par l'UMA	43
IV.1.2. Du point de vue des droits de douane appliqués par chacun des membres de l'UMA	45
IV.1.3. Du point de vue des tarifs appliqués sur les exportations de l'UMA par les principaux partenaires commerciaux	48
IV.2. Implications des accords en matière de règles d'origine (et de cumul de règles d'origine)	50
IV.2.1. Les points importants à connaître concernant les règles d'origine et de cumul	50
IV.2.2. La situation de l'UMA en matière de règles d'origine et de cumul	56

IV.3. Implications des accords en matière de politiques et de mesures non tarifaires appliquées par les pays de la région	59
IV.3.1. Impact potentiel des mesures non tarifaires sur les échanges	59
IV.3.2. Les mesures non tarifaires dans les pays de l'UMA	61
IV.3.3. Comment réduire l'effet négatif des mesures non tarifaires sur les échanges régionaux ?	71
Partie II. Les politiques d'investissement : l'hétérogénéité est-elle un facteur bloquant pour les aspects incitatifs ?	**74**
V. La désynchronisation des cadres réglementaires et des régimes d'investissement	**74**
V.1. Domaines d'application	75
V.2. Restrictions	77
V.3. Régimes et catégories d'investissement	78
V.4. Avantages et incitations	79
V.5. Garantie et protection des investisseurs	80
V.6. Accès au foncier	81
VI. Les restrictions latentes aux investissements transfrontaliers entre les pays du Maghreb	**81**
VII. Peut-on améliorer les cadres d'investissement des pays pour favoriser l'intégration économique de la région ?	**82**
VII.1. Une piste ouverte d'harmonisation : le cadre d'action de l'OCDE	82
VII.2. Une piste ouverte pour une meilleure intégration économique : l'initiative Maghreb du FMI	92
VII.3. Une piste ouverte pour un meilleur dispositif de règlement des opérations de commerce extérieur : la révision de la convention de paiement unifiée entre les États de l'UMA	98
Partie III. Est-ce que l'environnement des affaires peut-il être un facteur contribuant à la faible intégration économique de la région ?	**101**
VIII. L'environnement des affaires et ses contraintes majeures dans les pays du Maghreb	**101**
VIII.1. Le poids du secteur informel	101
VIII.2. Les rigidités de l'environnement financier de l'investissement	102
VIII.3. Les déficiences des climats des affaires et de la compétitivité	103
VIII.3.1. La pratique des affaires	103
VIII.3.2. Les obstacles compétitifs majeurs	106
VIII.4. Focus sur les composantes à fort impact sur l'intégration régionale	108
Conclusions et recommandations opérationnelles	**120**
A. Pour une meilleure convergence des cadres d'investissement	**120**
A.1. Réformes du cadre juridique et réglementaire de l'environnement des investissements dans les pays du Maghreb	120
A.2. L'harmonisation fiscale	120

B. Pour une meilleure convergence des cadres de commerce pro-intégration maghrébine	**120**
B.1. Renforcement des accords commerciaux existants	120
B.2. Mesures d'harmonisation des politiques visant à transformer l'environnement commercial	121
a. Harmonisation des règles d'origine	121
b. Convergence, standardisation et harmonisation des mesures non tarifaires	122
c. Renforcement des mesures et des programmes de facilitation du commerce	123
Références bibliographiques	**125**
Annexes	**129**

Liste des tableaux

Tableau 1. Instruments juridiques signés et ratifiés dans le cadre de l'UMA	41
Tableau 2. Variation des droits de douane appliqués par les pays de l'UMA selon l'origine des importations entre 1993 et l'année la plus récente	48
Tableau 3. Moyenne des droits de douane appliqués entre les pays de l'UMA pour l'année la plus récente	48
Tableau 4. La classification des MNT en chapitres (de A à P)	61
Tableau 5. Correspondance entre les différents types de mesures, distinguée dans la Global Database on Non-Tariff Measures et les chapitres	62
Tableau 6. Nombre de MNT appliquées dans les pays de l'UMA par type de mesures et comparaison avec d'autres pays (décembre 2019)	64
Tableau 7. Changement du nombre de MNT appliquées dans les pays de l'UMA par type de mesures entre 2000 et 2019	64
Tableau 8. Piliers du plan d'actions	93
Tableau 9. Matrice du plan d'action des banques centrales	99
Tableau 10. Informalité et qualité de l'emploi	102
Tableau 11. Taux d'investissement privé (FBCF privée, en % du PIB), par pays/régions	103

Liste des graphiques

Graphique 1. Part des échanges intra-communautaires dans les exportations mondiales	22
Graphique 2. Part des échanges intra-régionaux de l'UMA et des Communautés économiques de référence, dans le total de leurs échanges, en 2000 et 2018	23
Graphique 3. Part des échanges intra-régionaux dans les échanges totaux pour chacun des pays de l'UMA	24
Graphique 4. Part des exportations et des importations intra-régionales dans les échanges totaux pour chacun des pays de l'UMA	25
Graphique 5. Part des 10 premiers secteurs échangés entre les pays de l'UMA (% des échanges intra-UMA totales, HS 2-digit)	27
Graphique 6. Contenu technologique des échanges intra-UMA en comparaison avec des communautés économiques de référence	28
Graphique 7. La part des consommation intermédiaires intra-régionales de l'UMA et des autres communautés économiques	29
Graphique 8. Évolution de la moyenne des droits de douane appliqués dans la zone UMA en comparaison avec d'autres communautés économiques entre 1993 et 2018 (moyenne simple, droits de douane effectivement appliqués)	43
Graphique 9. Moyenne des droits de douane appliqués dans la zone UMA selon la provenance des importations, en 1993 et en 2018 (moyenne simple, droits de douane effectivement appliqués)	44
Graphique 10. Moyenne des droits de douane appliqués par chacun des pays membres de l'UMA selon la provenance des importations, en 1993 et en 2018 (moyenne simple, droits de douane effectivement appliqués)	47
Graphique 11. Moyenne des droits de douane appliqués sur les exportations de l'UMA et de chaque pays membres selon leur destination en 2018 (moyenne simple, droits de douane effectivement appliqués)	49
Graphique 12. Nombre de MNT appliquées par l'UMA par type de mesures en 2000 et en 2019	64
Graphique 13. Part de chaque type de mesures dans le total des MNT appliquées par l'UMA en 2000 et en 2019	65
Graphique 14. Nombre de MNT par secteur et par type de mesures appliquées par l'UMA (décembre 2019)	66
Graphique 15. Le ratio de fréquence des MNT appliquées par l'UMA par secteur, comparaison avec le Reste du Monde en décembre 2019	67
Graphique 16. Le ratio de couverture des MNT appliquées par l'UMA par secteur, comparaison avec le Reste du Monde en décembre 2019	68
Graphique 17. Le nombre de produits soumis à au moins une MNT appliquée par l'UMA sur ses importations, par secteur, comparaison avec le Reste du Monde en décembre 2019	69
Graphique 18. Part sectorielle des échanges intra-UMA (avec et sans produits pétroliers) et ratio de fréquence des MNT	70
Graphique 19. Degré de restrictivité des IDE	82
Graphique 20. Benchmark des encours de prêts aux T-PME (Maroc – Tunisie versus – Pays MENA)	103
Graphique 21. Évolution de la distance à la frontière dans l'UMA pour les composantes du climat des affaires en 2018-2019	104

Graphique 22. Indice général sur la Facilité à Faire des Affaires pour l'ensemble des pays Med et des autres régions en développement (Score de la distance à la frontière)	105
Graphique 23. Positionnement des pays de l'UMA par rapport à l'ensemble des pays à revenu comparable sur les 10 indicateurs du Doing Business en 2019-2020	105
Graphique 24. Comparaison de la qualité du climat des affaires entre l'UMA, la CEDEAO, le COMESA et un échantillon de pays en 2018-2019 (mesurée par la distance à la frontière)	106
Graphique 25. Comparaison des scores de compétitivité de l'UMA avec la CEDEAO et le COMESA en 2018	107
Graphique 26. Competitive Global Index (CGI) pour les pays de l'UMA comparé à l'ensemble des pays à revenu intermédiaire (Distance à la frontière)	108
Graphique 27. Évaluation des infrastructures de transport dans les pays de l'UMA (Indice)	109
Graphique 28. Délais et coûts à l'exportation dans les pays de l'UMA en comparaison avec l'ensemble des pays à revenu comparable	110
Graphique 29. Délais et coûts à l'importation dans les pays de l'UMA en comparaison avec l'ensemble des pays à revenu comparable	117
Graphique 30. Indice de Performance Logistique des pays de l'UMA en 2018 (Score)	117
Graphique 31. Fréquence à laquelle les expéditions atteignent leur destinataire dans les délais fixés (Score)	118
Graphique 32. Efficacité des procédures de dédouanement (Score)	118
Graphique 33. Facilité à obtenir des prix compétitifs sur les expéditions (Score)	119

Liste des schémas

Schéma 1. Principaux accords commerciaux (multilatéraux et bilatéraux) impliquant les cinq pays du Maghreb	32
Schéma 2. Illustration du non-cumul et du cumul bilatéral entre deux pays	53
Schéma 3. Illustration du cumul diagonal entre trois pays	54
Schéma 4. Illustration du cumul complet entre trois pays	54
Schéma 5. Illustration du cumul étendu entre trois pays	55

Liste des encadrés

Encadré 1. Les règles spécifiques par produit	51

Liste des acronymes

ALECA : Accords de Libre-Échange Complet et Approfondi
AMDI : Agence Marocaine de Développement des Investissements
AMDIE : Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations
AML-CFT: anti-money laundering - combating the financing of terrorism
APE : Accord de Partenariat Économique
APIA : Agence de Promotion des Investissements Agricoles (Tunisie)
APII : Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation (Tunisie)
ASEAN : Association des nations de l'Asie du Sud-Est. Ses pays membres sont : Brunei, Indonésie, Cambodge, Laos, Myanmar, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam
BAD : Banque Africaine de Développement
BCM : Banque Centrale de Mauritanie
BCT : Banque Centrale de Tunisie
BIAT : Plan d'action Pour Stimuler le Commerce Intra-Africain
BMICE : Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur
BRI : Initiative de la Route de la Soie
CAE : Communauté de l'Afrique de l'Est
CDAA : Communauté de développement de l'Afrique Australe
CEDEAO : Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest. Ses pays membres sont : Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana Guinée, Guinée-Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone, Togo
CEEAC : Communauté économique des États de l'Afrique centrale. Ses pays membres sont : Angola, Burundi, Cameroun, République centrafricaine, République du Congo, République démocratique du Congo, Gabon, Guinée équatoriale, Rwanda, Tchad, Sao Tomé-et-Principe
CEN-SAD : Communauté des pays du Sahel
CEPEX : Centre de Promotion des Exportations (Tunisie)
CER : Communautés économiques régionales
CGI : Global Competitiveness Index
CNUCED / UNCTAD : Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
COMESA : Marché commun de l'Afrique orientale et australe. Ses pays membres sont : Burundi, Comores, République démocratique du Congo, Djibouti, Égypte, Érythrée, Éthiopie, Eswatini, Kenya, Libye, Madagascar, Malawi, Maurice, Rwanda, Seychelles, Soudan, Ouganda, Zambie, Zimbabwe. Tunisie et Somalie ont rejoint la COMESA en 2018 et n'ont pas été inclues dans nos calculs.
Convention PEM : Convention Régionale des Règles d'Origine Pan-Euro-Méditerranéenne
CRI : Centres Régionaux d'Investissement (Maroc)
CTMP : mesures de contingentement qui ont un effet de protection commerciale
CVA : contenu en valeur ajouté
DF : Distance à la frontière
EAV : équivalent ad valorem
EXP : mesures sur les exportations
FBCF : Formation Brute de Capital Fixe
FEMISE : Forum Euroméditerranéen des Instituts de Sciences Économiques
FIPA : Foreign Investment Promotion Agency (Tunisie)

GUR : Guichet Unique Régional
GZALE : Grande Zone Arabe de Libre Échange
IAS : normes comptables internationales
ICE : Identifiant commun d'entreprise (Maroc)
IDE/FDI : Investissements directs étrangers
IFRS : normes internationales d'information financière
INSP : mesures d'Inspection avant expédition
IS : Impôt sur les sociétés
ISA : normes internationales d'audit
MED : pays qui ont signé un accord Euroméditerranéen pays ne sont pas membres de l'UMA, c'est-à-dire Egypte, Jordanie, Liban, Turquie, Israël, Palestine.
MEDA : cadre financier de coopération de l'Union européenne avec les pays méditerranéens
MERCOSUR (5) : Marché commun du Sud. Ses pays membres sont : Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay, Venezuela*. Le Venezuela n'a pas été inclut dans nos calculs par manque de données et car il a été exclu du MERCOSUR en 2016.
MMM : Métiers Mondiaux du Maroc
NTBT : Barrières non-techniques au commerce
NTM / MNT : mesures non-tarifaires
OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques
OMC : Organisation Mondiale du Commerce
ONTT : Office national du tourisme tunisien
OTH : autres mesures non-tarifaires
PAI : Plan d'Accélération Industriel
PC : contrôle des prix
PEV : Politique Européenne de Voisinage
PNEI : Pacte National pour l'Émergence Industriel
QC : contrôle des quantités
RdM : Reste du Monde, c'est-à-dire pays qui ne sont pas membres de l'UMA, de l'UE, ou d'un accord Euroméditerranéen.
SCPEM : Système de Cumul Pan-Euro-Méditerranéen
SPS : mesures Sanitaires et Phytosanitaires
TBT : Barrières techniques au commerce
TFA : Accord sur la facilitation des échanges (Trade Facilitation Agreement)
UA : Union Africaine
UE : Union Européenne
UMA : Union du Maghreb Arabe
UME : Union Maghrébine des Entrepreneurs
VA : Valeur ajoutée
WEF : World Economic Forum
ZFE : Zones franches d'exportation (Maroc)
ZLECAf ou ZLECA : L'Accord de la Zone de Libre Echange Continentale Africaine

Résumé exécutif

Les pays du Maghreb (Algérie, Libye, Mauritanie, Maroc et Tunisie) forment la Communauté Économique Régionale (CER) de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) qui a été initiée en 1989. **L'UMA a pour particularité d'être la région la moins intégrée au monde.** La part des échanges intra-régionaux est en effet de 2,4% contre 23,5% pour l'ASEAN, 14,7% pour le Mercosur, 8,7% pour la CEDEAO, 5,9% pour la COMESA et 3,7% pour me CEEAC. Ces échanges intra-UMA sont essentiellement des produits primaires, issus surtout de l'industrie pétrolière, et notamment de combustibles, de pétrole et de gaz naturel, ainsi que des produits agricoles peu transformés. Avec une part de 6% du total de ses exports et imports, la Tunisie est considérée comme le pays de l'UMA qui réalise le plus d'échanges commerciaux intra-zone. Les autres membres ont des parts plus faibles : 3% pour la Mauritanie, 2,4% pour l'Algérie, 2% pour le Maroc et 1,8% pour la Libye. Même faibles, rien ne laisse penser que ces échanges aient pu se structurer en développant des chaînes de valeur intra-régionales.

Si ces cinq pays de l'UMA sont différents au niveau de leur structure de production et de leur situation politique, sociale et économique, ils ont en commun des taux de croissance insuffisants pour pouvoir absorber leur colossal besoin d'emplois. Or la non-intégration a un coût économique considérable : les pertes en termes de création de richesse et d'opportunités de créations d'emplois sont estimées entre 200.000 et 300.000 par an dans l'ensemble de la région. **Pourquoi ces cinq pays n'échangent-ils pas davantage entre eux ?** Les raisons sont multiples et relèvent d'obstacles à la fois économiques, financiers, logistiques, institutionnels et politiques. **L'objectif de ce rapport est d'analyser les raisons de cette non-intégration en se focalisant sur les facteurs liés aux politiques commerciales, aux politiques d'investissement et à l'environnement des affaires.**

L'enchevêtrement des accords commerciaux : un "spaghetti bowl" qui peut être contre-productif pour l'intégration régionale

Parallèlement à l'UMA, **les pays du Maghreb sont impliqués dans d'autres accords commerciaux, à la fois multilatéraux et bilatéraux, dont l'enchevêtrement et la juxtaposition peuvent constituer un frein aux échanges intra-UMA.** Ces freins peuvent s'expliquer par plusieurs éléments.

- **En matière tarifaire, cette multiplicité d'accords a conduit à une baisse généralisée des droits de douane qui peut avoir fait passer au second plan la préférence régionale.** La moyenne des tarifs appliqués par l'UMA sur les importations en provenance de l'ensemble des pays membres est actuellement de 7,5%, contre quasiment 0% pour les principaux autres CER (CEDEA, ASEAN, MERCOSUR, CEEA) et 2,5% pour la COMESA. Les entreprises maghrébines ont-elles pour autant intérêt à importer d'un pays tiers ? Lorsque l'on considère la moyenne des droits de douane, la réponse est non : les pays de l'UMA ont un léger avantage à importer d'un pays membre, plutôt que d'importer de l'UE. Cet avantage est beaucoup plus significatif si l'arbitrage s'effectue entre des importations de la zone UMA et des importations en provenance des autres pays méditerranéens ou en provenance du RdM.

Qu'en est-il alors du côté des exportations ? Les entreprises maghrébines ont-elles intérêt, du point de vue des tarifs, à exporter vers la zone UMA ? La réponse est non : si la moyenne des tarifs appliqués par l'UMA est à peu près au même niveau que la moyenne des droits de douane appliqués par le RdM sur les exportations maghrébines (7 ,8%), elle se situe en revanche beaucoup plus haut que la moyenne appliquée sur leurs exportations par les autres pays méditerranéens (1,65%) et par les pays européens (0,4%). **Il reste donc encore des marges de manœuvre au niveau de la politique tarifaire pour encourager les échanges intra-UMA.**

Principales recommandations :

- **Réduction des droits de douane entre les pays de l'UMA jusqu'à complète exonération.**
- **Mise en place progressif d'un tarif extérieur commun.**

- **En matière de règles d'origine, dans le cadre de l'UMA, aucun protocole régional n'a été ratifié.** Les règles d'origine qui s'appliquent entre les pays maghrébins sont, soit celles prévus dans les accords bilatéraux mis en place entre ces cinq pays, soit celles prévus dans des accords régionaux impliquant plus d'un pays de l'UMA, à savoir : (i) la Convention Régionale des Règles d'Origine Pan-Euro-Méditerranéennes (Convention PEM), qui concerne l'Algérie, le Maroc et la Tunisie et, (ii) le protocole prévu dans le cadre de la Grande Zone Arabe de Libre Échange (GZALE), qui concerne l'ensemble des pays-membres de l'UMA (sauf la Mauritanie pour le moment). Quel que soit le protocole qui s'applique, on constate que **les possibilités de cumul allant au-delà du simple cumul bilatéral, à savoir le cumul diagonal, complet et étendu, qui sont les formes les plus favorables pour développer les échanges entre les pays de l'UMA, sont très limitées ou inexistantes.**

Principales recommandations :

- **Assouplissement des règles spécifiques en ajoutant au critère de la valeur ajoutée, la possibilité de choisir le critère du changement de la position tarifaire défini à un niveau le désagrégé possible.**
- **Prévoir le cumul complet régional.**
- **Uniformiser et simplifier les procédures administratives liées aux documents à fournir pour prouver l'origine des biens.**
- **Rendre cohérent l'accord UMA avec les autres accords dans lesquels les pays membres sont déjà engagés en utilisant le cumul étendu.**
- **Mener l'ensemble de ces changements en impliquant activement le secteur privé de façon à optimiser l'opérationnalité et l'efficacité des mesures à entreprendre.**

- **En matière de mesures non tarifaires (MNT), une grande partie d'entre-elles constituent un obstacle au développement des échanges intra-régionaux. Aucune initiative de simplification ou de convergence n'a été encore entreprise au niveau de l'UMA**. L'atténuation de l'impact négatif des MNT sur leurs échanges devrait passer par la suppression d'un certain nombre de mesures entre les pays membres et par la mise en place d'un processus de convergence des MNT, lequel peut comprendre des accords d'harmonisation, d'équivalence ou de reconnaissance mutuelle. Le fait que les membres de l'UMA sont aussi engagés dans d'autres accords commerciaux nécessite de s'interroger sur l'approche que ces pays doivent choisir pour procéder à cette convergence. Parmi les accords commerciaux dans lesquels des membres de l'UMA sont impliqués, les Accords d'Association Euro-Méditerranéens sont les seuls qui comprennent un volet sur les MNT et qui poussent explicitement à un alignement du système réglementaire et institutionnel sur l'acquis communautaire. Se pose alors la question de savoir **si les pays de l'UMA ont intérêt ou non à harmoniser leurs MNT sur l'acquis communautaire européen et surtout comment procéder pour que cette harmonisation aux standards européens n'affaiblisse pas les processus d'intégration régionale**.

Principales recommandations :

- **Mettre en place une structure au niveau de l'UMA chargée de la simplification et de la convergence des MNT entre les pays membres.**
- **Rendre aussi cohérent que possible l'intégration régionale et les processus engagés entre certains pays membres de l'UMA et l'UE, en adoptant une approche flexible en fonction des secteurs, voire des produits.**

Des cadres d'investissements devenus plus homogènes mais dont il faut encore renforcer la cohérence

En matière de **politiques d'investissement**, des réformes législatives et institutionnelles ambitieuses visant à promouvoir l'investissement des entreprises ont été entreprises dans tous les pays du Maghreb. La région de l'UMA se présente comme une destination sécurisée pour l'investissement direct étranger, et notamment inter-maghrébin. Une analyse comparée des cadres et régimes d'investissement des cinq pays montre qu'ils s'orientent vers des structures de régimes d'investissement assez semblables. Concernant plus spécifiquement les investissements transfrontaliers, *o*utre la limitation de la participation étrangère (notamment en Algérie), les différentes législations souffrent encore de l'absence de certaines clarifications et de difficultés de mise en œuvre. De plus, en dépit de l'aspect textuel et juridique, plusieurs conditions et prérequis, économiques et réglementaires, aux niveaux nationaux, sont encore nécessaires pour faciliter les dispositifs de financements extérieurs des investissements transfrontaliers dans la région, notamment en devises.

Les contraintes de nature économique se situent en effet à trois niveaux : (i) les réglementations bancaires, (ii) les mesures de contrôle de change (restrictions réglementaires sur les prêts en devises, restrictions sur les opérations en capital et instruments de gestion et de couverture contre les risques de change) et, (iii) les cadres légaux des sûretés/garanties exigibles. Par conséquent, **malgré un certain nombre d'avancées, des améliorations des cadres et des lois d'investissement doivent encore être initiées et mises en œuvre pour favoriser l'intégration régionale**.

Principales recommandations :

- **Reconduire, en l'améliorant, la Convention pour l'Encouragement et la Garantie des Investissements, entrée en vigueur en 1993 et devenue caduque depuis 2003.**
- **Intégrer cette Convention dans les législations nationales sur l'investissement.**
- **Faire connaître cette Convention auprès des opérateurs privés.**
- **Création d'une structure qui permette la coordination et l'harmonisation des initiatives et des actions nationales.**
- **Tendre vers une harmonisation des système fiscaux des pays maghrébins.**

Un climat des affaires non incitatif pour l'intégration économique de l'UMA

En matière **d'environnement des affaires**, les indicateurs internationaux qui permettent des comparaisons internationales, montre que, globalement, **l'UMA est moins bien positionnée que l'ensemble des pays à revenu comparable**. Les difficultés qui ressortent le plus concernent l'obtention de crédits, le règlement de l'insolvabilité, la protection des investisseurs, le transfert de propriété et l'obtention d'un permis de construire. On constate également qu'en matière de commerce transfrontalier, la situation s'est dégradée au cours de ces 10 dernières années. Toutefois, deux pays, le Maroc et la Tunisie, sont beaucoup mieux positionnés que la moyenne des membres de l'UMA et ont un meilleur indice que l'ensemble des pays à revenu intermédiaire. Concernant plus spécifiquement le commerce transfrontalier, il apparaît que les délais impliqués par l'ensemble des procédures imposées aux entreprises sont, dans le cas des pays de l'UMA, toujours supérieurs à ceux de l'ensemble des pays à revenu comparable, aussi bien lorsque ces entreprises exportent ou importent. La moyenne des coûts d'exportations est aussi généralement plus élevée pour les pays de l'UMA que pour les pays à revenu intermédiaire.

De même, l'Indice de Performance Logistique indique un score pour l'ensemble des pays de l'UMA, plus faible que la moyenne des pays à revenu comparable. Les résultats des trois principales composantes de cet indice, à savoir, la fréquence à laquelle les expéditions atteignent leur destination dans les délais prévus, l'efficacité des procédures douanières, la facilité à obtenir des prix compétitifs sur les expéditions, aboutissent aussi au même constat.

Notons que concernant les indicateurs du commerce transfrontalier, la Tunisie et le Maroc ont enregistré un meilleur positionnement parmi les pays maghrébins, mais aussi par rapport à la moyenne des autres pays à revenu intermédiaire. Par conséquent, si **l'UMA, dans son ensemble, a un climat des affaires qui ne prédispose pas à une plus grande intégration régionale, cette analyse fait apparaître des différences importantes entre ses membres**.

Principales recommandations :

- **Mettre en place un observatoire des obstacles à l'investissement et à l'environnement des affaires.**
- **Simplifier, harmoniser et rendre transparent l'ensemble des procédures douanières entre les pays maghrébins.**
- **Améliorer les infrastructures logistiques transfrontalières entre les membres de l'UMA.**

Introduction

Les cinq pays du Maghreb (Algérie, Libye, Mauritanie, Maroc et Tunisie) ont en commun la nécessité urgente de créer des emplois et d'encourager le développement du secteur privé. La coopération et l'intégration économique de ces pays voisins constituent un outil, unanimement considéré comme efficace, pour répondre à ces priorités. Les estimations qui ont été réalisées montrent que l'intégration régionale dans la zone du Maghreb pourrait contribuer à accroître la croissance de chacun des pays maghrébins d'au moins 1 point de pourcentage en moyenne sur le long terme.

Bien que ces pays aient, chacun de leur côté, accompli des progrès considérables sur le plan du commerce, la région reste l'une des moins intégrées dans le monde. Les échanges commerciaux au sein du Maghreb représentent moins de 5% du total des échanges de la région, contre 16% pour l'Afrique, 19% pour l'Amérique Latine, 51% pour l'Asie, 54% pour l'Amérique du Nord et 70% en Europe. Aucun de ces 5 pays n'a l'un de ses voisins comme principal partenaire commercial et le commerce intrarégional ne concerne que quelques biens, principalement des produits de base. Le commerce de services, en particulier le tourisme, progresse, mais lentement. L'investissement des entreprises entre les pays de la région reste faible.

En réduisant le coût du commerce intrarégional, ainsi que le coût des mouvements de capitaux et de la main d'œuvre, l'intégration rendrait cette région qui compte environ 100 millions de personnes, plus attrayante pour les entreprises et les investisseurs et donneraient l'opportunité de profiter de rendements d'échelle. Elle permettrait au Maghreb d'être plus résilient face aux chocs économiques internationaux et à la volatilité des marchés. Une plus forte intégration favoriserait la création de chaînes de valeur régionales et pourrait faire du Maghreb une plaque tournante pour les échanges entre l'Afrique Sub-saharienne et l'Europe, tout en renforçant la capacité de négociation de la région dans des domaines d'intérêt commun. Mais surtout, elle pourrait contribuer à accélérer la croissance et à créer davantage d'emplois dont les pays ont tant besoin. Aussi, le développement des échanges intrarégionaux devrait être une des priorités dans l'agenda politique des décideurs des pays du Maghreb.

L'objectif général de l'étude est d'identifier les obstacles au développement des échanges entre les cinq pays de l'Union du Maghreb Arabe (UMA), qui peuvent être liés à la politique commerciale et/ou aux régimes d'investissement et/ou à l'environnement des affaires. Certains facteurs de blocage peuvent en effet avoir pour origine : (i) un ensemble de barrières tarifaires et non tarifaires, y compris des règles d'origine et de cumul trop exigeants, (ii) des cadres d'investissement nationaux trop hétérogènes et insuffisamment incitatifs, et (iii) un environnement des affaires trop contraignant.

Le rapport est structuré en trois parties. La première partie analyse les obstacles liés aux politiques commerciales des pays de la région, du point de vue tarifaire, du point de vue des règles d'origine et de cumul et du point de vue des mesures non tarifaires. Au préalable, l'ensemble des accords commerciaux dans lesquels les membres de l'UMA sont impliqués, sont présentés et analysés de façon détaillée. La deuxième partie compare les cadres et régimes d'investissement des cinq pays de l'UMA, puis se focalise sur les restrictions aux investissements transfrontaliers entre les pays du Maghreb et s'interroge enfin sur la façon d'améliorer ces cadres d'investissement des pays pour favoriser l'intégration économique régionale. La troisième et dernière partie traite de l'environnement des affaires et s'appuie sur les indicateurs internationaux pour mettre en perspective la situation des pays du Maghreb par rapport aux pays à revenu comparable. Une attention particulière est portée sur le positionnement des pays de l'UMA dans le domaine du commerce transfrontalier, notamment en matière de logistique.

Compte tenu des obstacles identifiés, le rapport termine en proposant un ensemble de recommandations opérationnelles dans chacun des domaines traités.

Partie I. Les politiques commerciales : convergence ou divergence ?

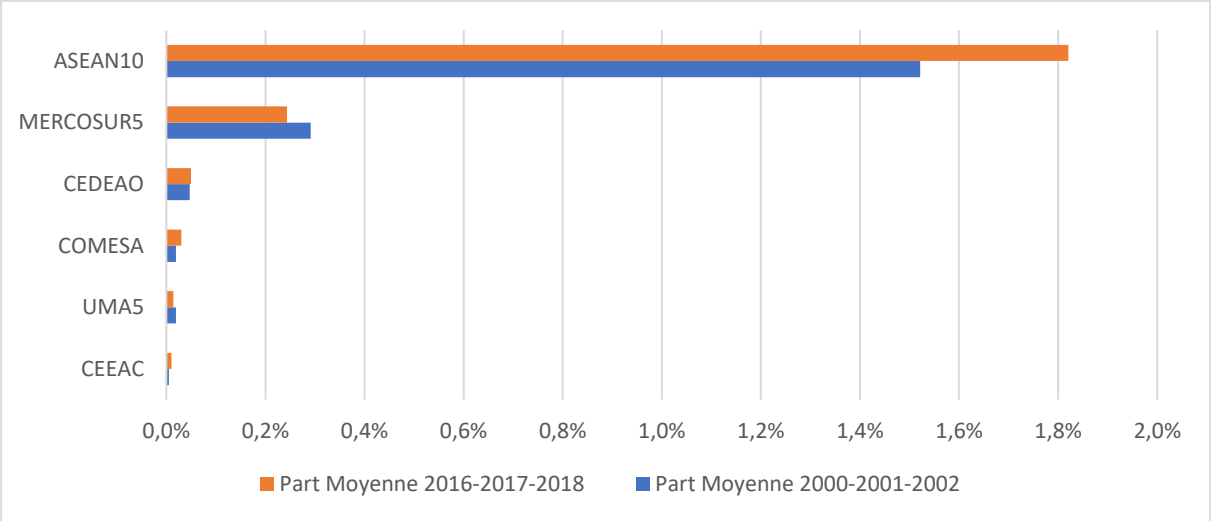
I. L'état de l'intégration commerciale des pays du Maghreb

Les échanges intra-UMA représentent une part marginale des échanges mondiaux (0,01% en moyenne au cours des 3 dernières années, graphique 1). On peut voir également sur ce même graphique, qu'au cours des vingt dernières années, cette part a même eu tendance à baisser. En comparaison, les échanges intra-ASEAN, intra-MERCOSUR, intra-CEDEAO et intra-COMESA représentent respectivement, 2%, 0,24%, 0,05% et 0,03% des flux mondiaux.

I.1. Que représentent les échanges intra-régionaux pour les pays de l'UMA ?

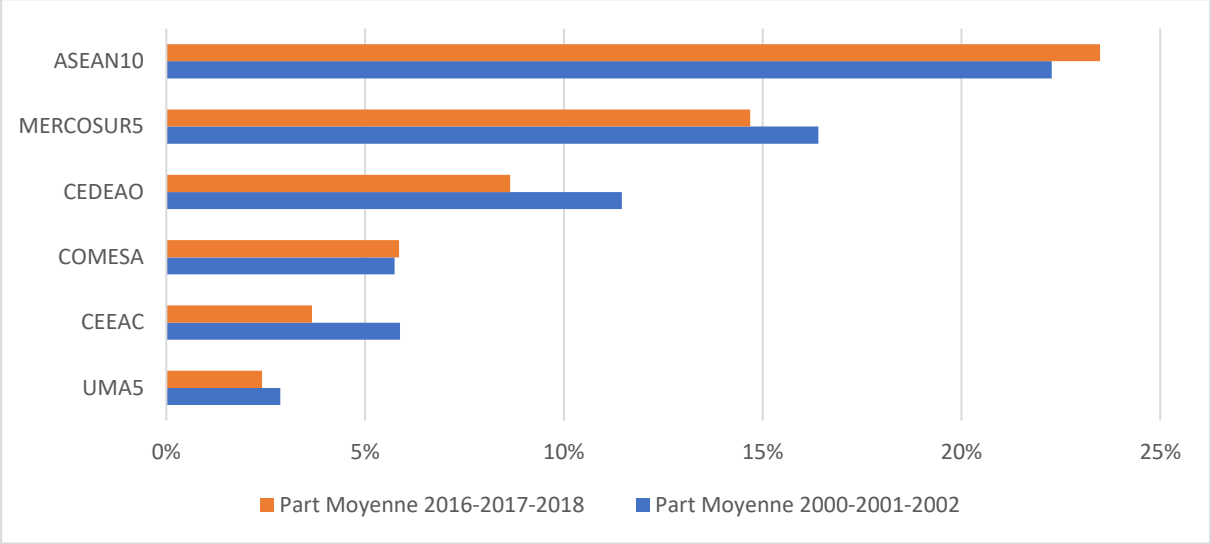
De plus, l'UMA est l'organisation économique dont la part des échanges intra-régionaux dans le commerce total de la zone est la plus faible. Cette part, mesurant le taux d'intégration commerciale, est en effet de 2,4% en 2018, contre 2,7% des échanges extérieurs de la région en 2017, 3,1% en 2016 et une moyenne de seulement 3,2% entre 2012 et 2017. D'ailleurs, sur la période 2012-2017, le commerce intra-maghrébin a enregistré une baisse annuelle moyenne de 7,8%, passant de 8,4 milliards de dollars en 2012 à seulement 5,2 milliards de dollars en 2017. Cette part des échanges intra-UMA a même légèrement reculé par rapport au début des années 2000 où elle représentait 2,9% des exports et imports totales de la zone. Les autres Communautés Économiques Régionales (CER) comparables affichent des performances meilleures, avec un taux d'intégration commerciale de 23,5% pour l'ASEAN, 14,7% pour le MERCOSUR, 8,65% pour la CEDEAO, 5,9% pour la COMESA et 3,7% pour le CEEAC (graphique 2).

Graphique 1. Part des échanges intra-communautaires dans les exportations mondiales



Source : COMTRADE - UNCTAD
(*) Il s'agit de moyennes mobiles sur 3 années consécutives : 1999-2000-2001 et 2016-2017-2018

Graphique 2. Part des échanges intra-régionaux de l'UMA et des Communautés économiques de référence, dans le total de leurs échanges, en 2000* et 2018*



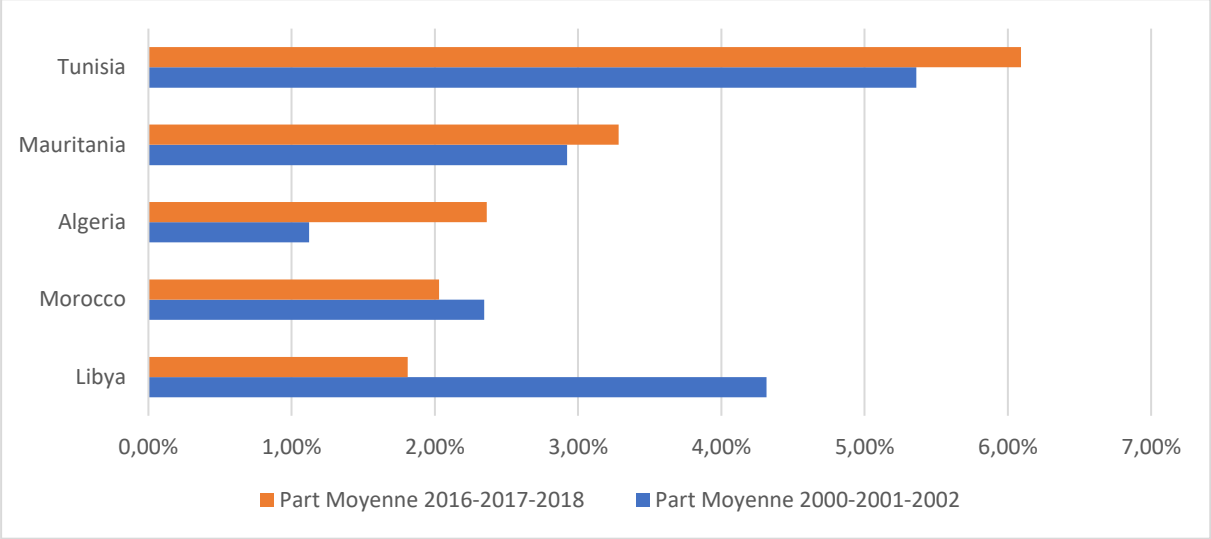
Source : COMTRADE - UNCTAD
(*) Il s'agit de moyennes mobiles sur 3 années consécutives : 1999-2000-2001 et 2016-2017-2018.

La Tunisie est de loin le pays de l'UMA qui, par rapport au total de ses exports et de ses imports, réalise le plus d'échanges commerciaux intra-zone : la part de ses échanges avec les autres membres de l'UMA est en effet un peu au-dessus de 6%, contre 3,3% pour la Mauritanie, 2,4% pour l'Algérie, 2% pour le Maroc et 1,8% pour la Libye (graphique 3). Entre 2000 et 2018, ces parts ont augmenté pour tous les pays sauf pour la Libye, qui échangeait 4,3% du total de son commerce avec ses partenaires de l'UMA au début de la décennie 2000.

La part des exportations et des importations intra-régionales dans les échanges totaux pour chacun des pays de l'UMA (graphique 4) confirme le faible niveau de leurs relations commerciales. Il est frappant de constater que pour les importations algériennes, les exportations mauritaniennes et les exportations marocaines, les échanges avec l'un des pays de l'UMA demeurent en-dessous de 1% du total de leurs imports ou de leurs exports. Les seules relations commerciales bilatérales qui atteignent une part au moins supérieure à 4%, concernent les importations de la Libye en provenance de la Tunisie (4,6% des imports libyennes), les importations de la Mauritanie en provenance du Maroc (4,7% des imports mauritaniennes) et les exportations de la Tunisie vers l'Algérie (4,1% des exports tunisiennes).

De plus, même si globalement, on observe une tendance à l'augmentation de ces parts d'échanges intra-régionaux en comparaison avec le début des années 2000, elles ont parfois aussi reculé. C'est le cas par exemple de la part dans les exportations et dans les importations mauritaniennes des échanges avec l'Algérie ou encore de la part des exportations marocaines destinées à la Tunisie, qui s'ajoutent au cas particulier de la Libye où les parts de ses échanges avec chacun des pays partenaires de l'UMA a baissé aussi bien du côté des imports que des exports.

Graphique 3. Part des échanges intra-régionaux dans les échanges totaux pour chacun des pays de l'UMA



Source : COMTRADE - UNCTAD
(*) Il s'agit de moyennes mobiles sur 3 années consécutives : 1999-2000-2001 et 2016-2017-2018

Graphique 4. Part des exportations et des importations intra-régionales dans les échanges totaux pour chacun des pays de l'UMA (Source : COMTRADE – UNCTAD)

I.2. Le contenu des échanges intra-régionaux

Le commerce intra-UMA se compose essentiellement de produits primaires, majoritairement issus de l'industrie pétrolière, et notamment de combustibles, de pétrole et de gaz naturel, ainsi que de produits agricoles. Le graphique 5 montre que la part des produits pétroliers compte actuellement pour presque 46% de leurs échanges. Cette part était à peu près la même au début des années 2000. Parmi les quinze principaux produits échangés actuellement, les quatorze autres produits représentent tous une part inférieure à 8%. On y trouve les produits agricoles (7,3%), les machines électriques (6,8%), la chimie (6,5%), les légumes (6,3%), les métaux (6,1%), les minéraux (4,1%), le plastique et caoutchouc (3%), les véhicules (3%), le textile et habillement (2,8%). Les cinq autres secteurs ont des parts inférieures à 2%, Les quinze principaux secteurs échangés actuellement sont les mêmes que ceux au début des années 2000 et les parts de ces secteurs ont peu changé, à l'exception de l'augmentation du secteur agricole, des machines électriques et des véhicules, et la baisse de la part des produits chimiques.

Les parts des produits répertoriés dans chacun des trois types de contenu technologique[1] (haut, moyen et faible) ont toutes augmenté entre le début des années 2000 et les années récentes (graphique 6). Au total 30% des échanges intra-UMA sont des biens industriels relevant d'une de ces catégories, ce qui est faible, comparé à l'ASEAN (54,7%), au MERCOSUR (53,9%) et à la CEEAC (51,7%). Seules, la COMESA et la CEDEAO font légèrement moins bien (29,8% et 26,6%).

La part des produits de haute technologie dans les échanges intra-UMA est de 2,8% contre 24,7% pour l'ASEAN. Cette part intra-UMA se situe au même niveau que le MERCOSUR et au-dessus des autres communautés économiques africaines (1,8% pour la COMESA, 1,5% pour la CEEAC et 0,7% pour la CEDEAO). Les industries de haute technologie sont la construction aéronautique et spatiale, les produits pharmaceutiques, les machines de bureaux, machines comptables et matériel de traitement de l'information, les équipements et appareils de radio, télévision et communication, les instruments médicaux, de précision et d'optique.

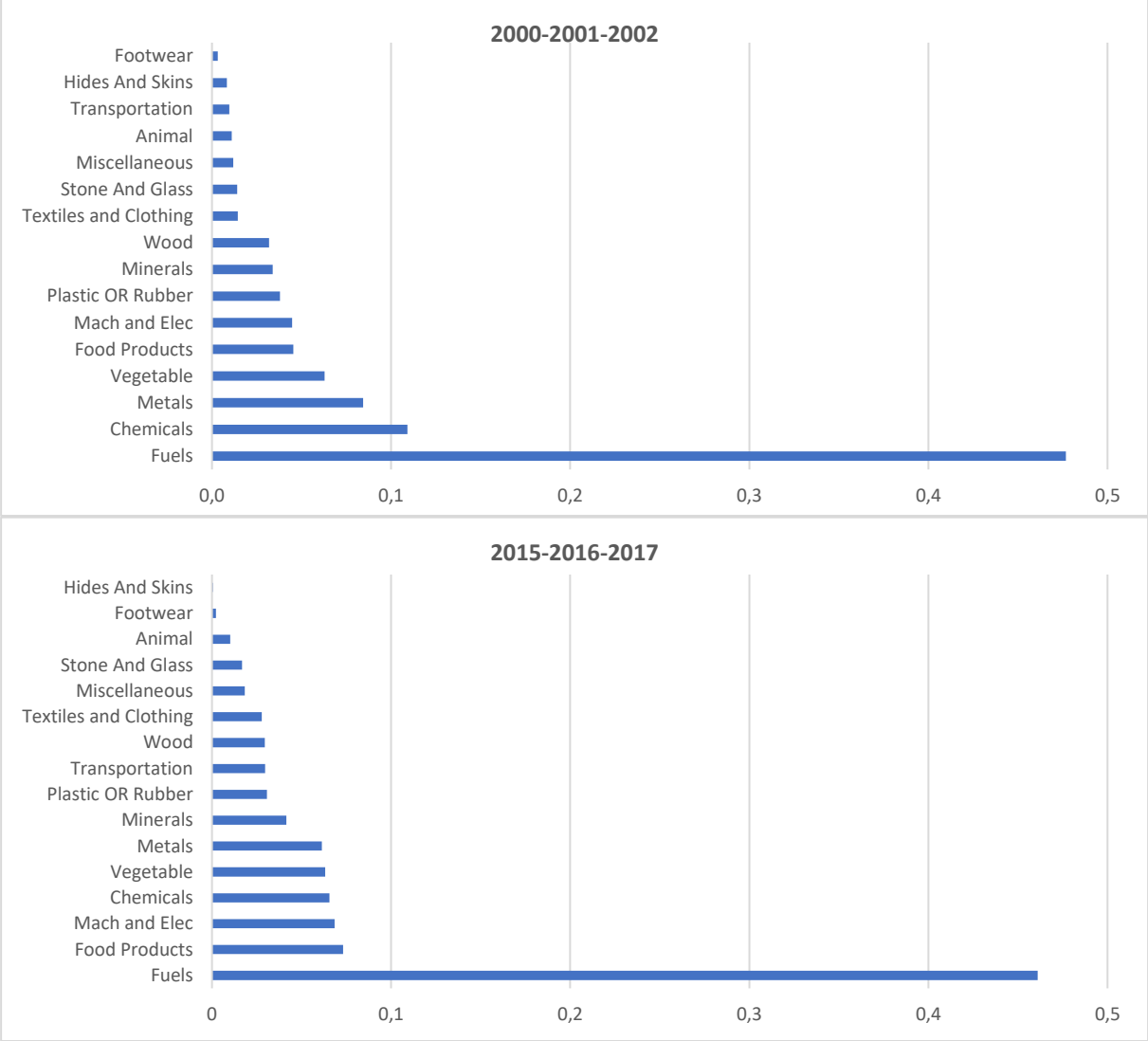
La catégorie des produits de moyenne technologie représente une part de 14,5%, ce qui est, là encore, relativement faible en comparaison au MERCOSUR (42,8%), à la CEEAC (36,4%) et à l'ASEAN (20%). La CEDEAO et la COMESA ont des parts de produits de moyenne technologie respectivement de 13% et 11,9%. Les industries de moyenne technologie comprennent les machines et appareils électriques, la construction de véhicules automobiles, de remorques et de semi-remorques, les produits chimiques (sauf les produits pharmaceutiques), le matériel ferroviaire roulant et autres équipements de transport, les machines et matériels, la construction et réparation de navires, les articles en caoutchouc et en matières plastiques, la cokéfaction, les produits pétroliers raffinés et les combustibles nucléaires, les autres produits minéraux non métalliques, les produits métallurgiques de base et les ouvrages en métaux.

[1] La classification des secteurs et des produits selon leur contenu technologique que l'on utilise est celle élaborée par l'OCDE.

Enfin, la part des produits de faible technologie dans le total des échanges intra-régionaux est de 12,8% pour les pays de l'UMA, de 16,1% pour la COMESA, de 13,8% pour la CEEAC, de 12,9% pour la CEDEAO, de 9,1% pour l'ASEAN et de 8,4% pour le MERCOSUR. Les industries de faible technologie englobent les autres industries manufacturières et la récupération, le bois, les pâtes, le papier, les articles en papier, l'imprimerie et l'édition, les produits alimentaires, les boissons et le tabac, les textiles, les articles d'habillement, le cuir et les chaussures.

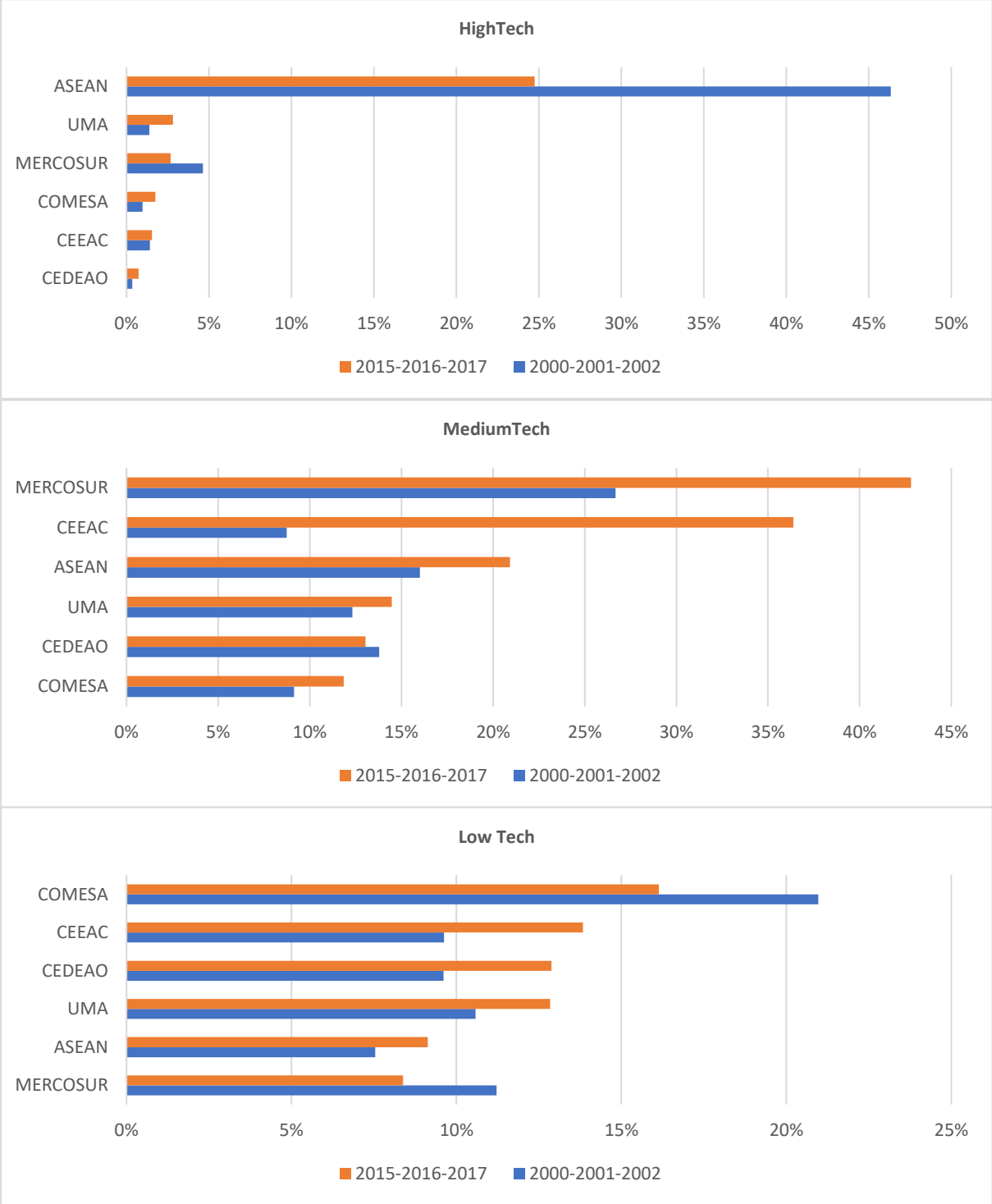
Au total, on voit que les pays de l'UMA échangent peu entre eux de produits industriels. Lorsqu'ils en exportent ou en importent à l'intérieur de l'UMA, il s'agit essentiellement des produits de moyenne et de faible technologie. Le point positif est que, comme on l'a déjà souligné, pour chacune des trois catégories de contenu technologique (haute, moyenne et faible), les parts dans le total des échanges intra-UMA ont augmenté depuis le début des années 2000.

Graphique 5. Part des 10 premiers secteurs échangés entre les pays de l'UMA (% des échanges intra-UMA totales, HS 2-digit)



Source : COMTRADE - UNCTAD

Graphique 6. Contenu technologique des échanges intra-UMA en comparaison avec des communautés économiques de référence

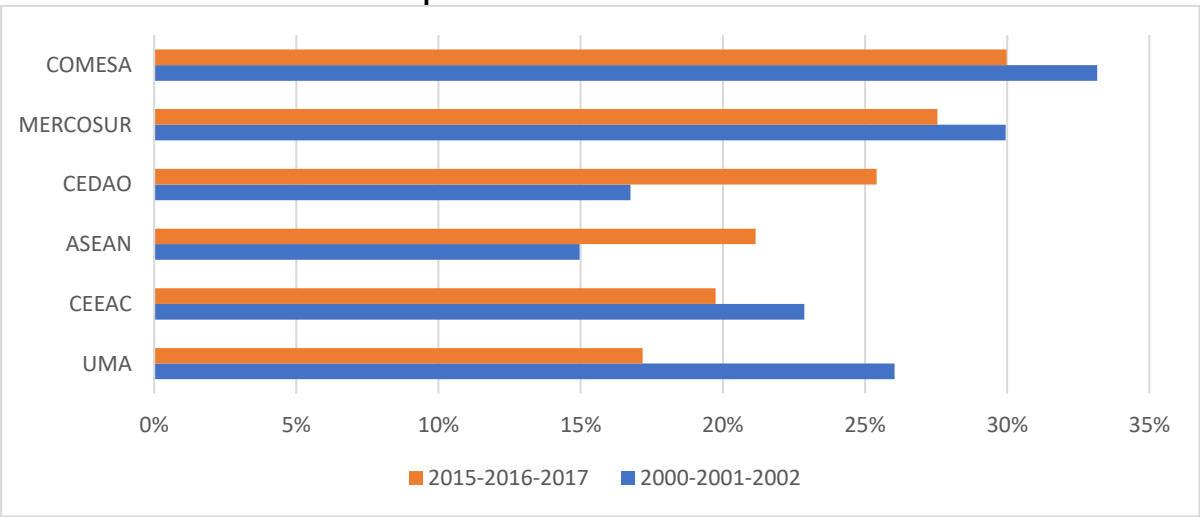


Source : COMTRADE - UNCTAD

Une autre dimension de l'intégration économique au sein de l'UMA est de savoir dans quelle mesure les échanges entre les pays de la zone sont structurés par l'existence de chaînes de valeur intra-régionales. Dans la mesure où il est difficile de mesurer la constitution de chaînes de valeur entre les pays, on considère que la part des consommations intermédiaires dans les échanges est le meilleur indicateur pour approximer ce phénomène.

Le graphique 7 montre que la part des consommations intermédiaires dans les échanges intra-UMA a reculé entre le début des années 2000 et aujourd'hui. Cette part est en effet passé de 26% à 17,2%. De plus, c'est l'UMA qui a la part de consommations intermédiaires dans les échanges régionaux la plus faible en comparaison avec les autres principales communautés économiques. Cette part est de 30% pour la COMESA, 27,5% pour le MERCOSUR, 25,4% pour la CEDEAO, 21,2% pour l'ASEAN et 19,7% pour la CEEAC. On peut, par conséquent, en déduire que peu de chaînes de valeur ont été créées entre les pays de l'UMA.

Graphique 7. La part des consommation intermédiaires intra-régionales de l'UMA et des autres communautés économiques



Source : COMTRADE - UNCTAD

Les contre-performances en matière d'intégration s'expliquent par la persistance d'obstacles majeurs qui bloquent les échanges commerciaux entre les pays du Maghreb. Ces facteurs de blocage, que l'on va analyser dans les parties qui suivent, sont nombreux et de divers types. Nous nous focaliserons ici en particulier sur :

(i) La prévalence de règles commerciales restrictives, telles que les exigences sanitaires et phytosanitaires, et la tarification douanière d'un niveau relativement élevé par rapport aux autres CER.
(ii) D'autres obstacles d'accès aux marchés, d'ordres procéduraux tels que les règles d'origine, d'ordres tarifaires et non-tarifaires, des contraintes liées à l'environnement des affaires tels que les déficits logistiques et de transport, au climat de l'investissement ainsi que des réglementations de change qui freinent les efforts et les projets d'investissement communs.

A ces facteurs s'en ajoutent d'autres, comme par exemple, le désintérêt des opérateurs, de part et d'autre, pour le marché maghrébin et la méconnaissance des biens produits dans chaque pays.

Les retards accumulés dans le processus d'intégration maghrébine entraînent d'énormes pertes en termes de croissance économique et d'emplois pour chacun des pays de la région. Les diverses estimations des coûts du « non-Maghreb » concluent à des pertes moyennes : de 1,5% à 2% du taux de croissance annuel et de 200 000 à 300 000 emplois additionnels par an dans l'ensemble de la région. En outre, la levée des obstacles à l'investissement intra-maghrébin entrainerait un accroissement moyen du stock des IDE entrants dans la zone de l'ordre de 8,9% du PIB.

D'autres travaux récents du FMI aboutissent à des conclusions convergentes. Pour le FMI (IMF, 2017), la libéralisation du commerce extérieur intra-maghrébin impliquerait une augmentation cumulée des recettes d'exportations de 5 à 10% sur une période de 5 à 10 ans par pays de la région. Le gain de croissance annuelle moyenne sur la période 2018-2023 s'établirait à 1 point de pourcentage dans chaque pays suite à l'ouverture commerciale, auquel s'ajouteraient 0,7 point si la participation aux chaînes de valeur mondiale est renforcée et 0,6 point avec une meilleure diversification des exportations.

II. L'UMA face à l'enchevêtrement d'un grand nombre d'accords commerciaux

Les pays maghrébins ont conclu un grand nombre d'accords commerciaux. Celui qui les concerne plus spécifiquement est bien entendu le traité fondateur de Marrakech portant création de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) qui a été initié en 1989 et qui regroupe les cinq pays concernés par l'étude, à savoir, l'Algérie, la Libye, la Mauritanie, le Maroc et la Tunisie. Le Traité constitutif de l'UMA a fixé les objectifs suivants : (i) la consolidation des rapports de fraternité qui lient les États membres et leurs peuples, (ii) la réalisation du progrès et du bien-être de leurs communautés et la défense de leurs droits, (iii) la réalisation progressive de la libre circulation des personnes des services, des marchandises et des capitaux entre les États membres, et (iv) l'adoption d'une politique commune dans tous les domaines. En matière économique, la politique commune vise à assurer le développement industriel, agricole, commercial et social des États membres.

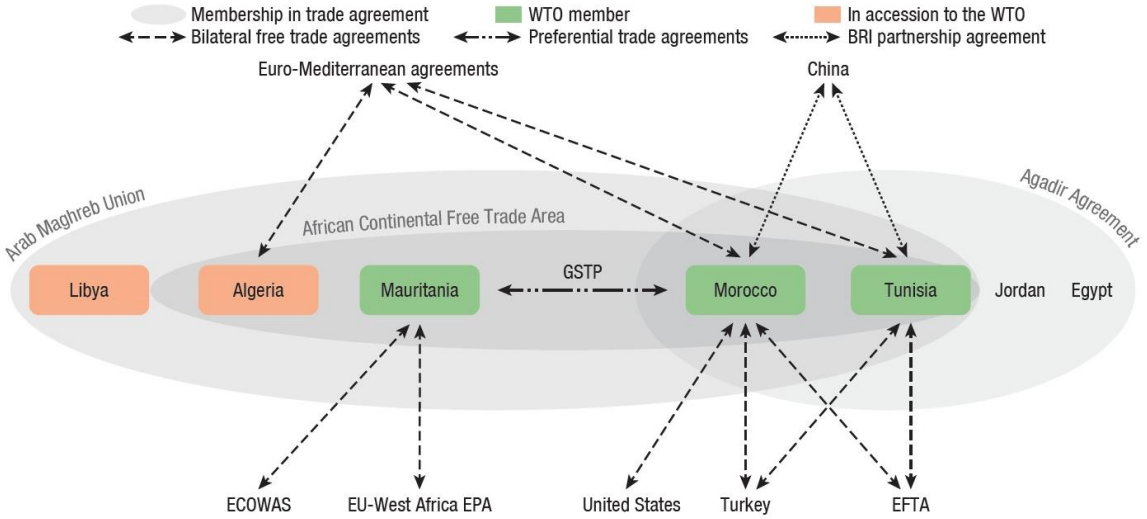
Dans la perspective d'instituer à terme une union économique maghrébine entre les cinq États membres, des objectifs sur trois étapes ont été fixés : (i) la promotion de la coopération et l'intégration entre les pays du Maghreb, en instituant dans une première étape une zone de libre-échange qui inclut tous les domaines économiques, et ce par le démantèlement de l'ensemble des obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce entre les pays membres, (ii) l'institution dans une deuxième étape d'une union douanière avec l'adoption d'un tarif extérieur commun vis-à-vis du reste du monde, et (iii) la création, dans une troisième étape, d'un marché commun, qui doit consacrer l'intégration des économies maghrébines avec la levée des restrictions à la circulation des facteurs de production à travers les frontières nationales des pays membres.

La réalisation d'une zone de libre-échange entre les pays du Maghreb est considérée comme la mesure commerciale minimale pouvant être décidée entre économies qui ont choisi de se rapprocher. Elle signifie qu'à terme, les pays supprimeront leurs tarifs entre eux, chacun maintenant une protection tarifaire propre vis-à-vis du reste du monde. Elle n'implique donc pas la mise en place d'un tarif douanier extérieur commun (comme dans le cas d'une union douanière), ni la libre circulation des facteurs de production, travail, capital (comme dans un marché commun), non plus que la mise en place d'une monnaie commune (comme dans une union monétaire), et, a fortiori, pas d'harmonisation (coordination) des politiques macroéconomiques (comme dans une union économique).

Comme on le verra plus loin, l'un des obstacles économiques majeurs à l'instauration de cette zone de libre-échange demeure sans conteste l'absence d'accords ratifiés, ni de statuts d'application clairs concernant : (i) les règles d'origine, (ii) les droits de douane et les mesures de protection tarifaire, et (ii) les mesures de protection non tarifaire. Il est à noter que seules la Mauritanie, le Maroc et la Tunisie sont membres de l'OMC, l'Algérie et la Libye sont en cours d'adhésion.

Parallèlement à l'accord sur l'UMA, les pays du Maghreb sont impliqués dans d'autres accords commerciaux, à la fois multilatéraux et bilatéraux (schéma 1), dont l'enchevêtrement et la juxtaposition par rapport au traité de l'UMA semble créer aussi un frein à leur intégration régionale. Cet ensemble d'accords ou n'initiatives, négociés toujours en bilatéral par chacun des pays membres pourraient être interprétés comme une forme de désintérêt des pays maghrébins vis-à-vis de la région et une forme de préférence pour les marchés tiers.

Schéma 1. Principaux accords commerciaux (multilatéraux et bilatéraux) impliquant les cinq pays du Maghreb



Source: Compiled based on WTO, 2018.
Note: WTO = World Trade Organization; GSTP = Global System of Trade Preference; EFTA = European Free Trade Association; ECOWAS = Economic Community of West African States; EPA = Economic Partnership Agreement; BRI = Belt and Road Initiative.

Source : FMI (2019)

II.1. L'accord de la zone arabe de libre-échange

Les cinq pays-membres de l'UMA ont signé l'Accord de Libre Echange de la Ligue Arabe (Panarabe) en 1997 (ou zone arabe de libre-échange), qui est entré en vigueur le 1er Janvier 1998. Cet accord prévoyait un démantèlement tarifaire de 10% par an sur 10 ans pour les produits industriels et des calendriers spécifiques de réduction tarifaire pour les produits agricoles. Les cinq pays-membres de l'UMA ont signé la convention de facilitation et de développement des échanges commerciaux interarabes en juin 1981 et son programme d'application en février 1997. Cet accord inclut 19 pays. En plus des pays de l'UMA, sont impliqués la Jordanie, la Syrie, les Emirats Arabes Unis, le Bahreïn, l'Arabie Saoudite, l'Irak, le Sultanat d'Oman, le Qatar, le Koweït, le Liban, l'Egypte, le Yémen, la Palestine, et le Soudan.

II.2. L'accord d'Agadir

Le Maroc et la Tunisie font partis du Processus d'Agadir, dont la déclaration a été signée en mai 2001 entre le Maroc, l'Egypte, la Tunisie et la Jordanie. L'accord d'Agadir a été par la suite signé à Rabat en février 2004 et entré en vigueur en mars 2007.

Dans l'objectif d'instaurer un marché arabe commun et se préparer à la création de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne, cet accord prévoit : (i) l'instauration, dès l'entrée en vigueur de l'accord, d'une zone de libre-échange entre la Tunisie, l'Egypte, la Jordanie et le Maroc, (ii) la dynamisation des échanges commerciaux, le développement du tissu industriel, la promotion de l'activité économique et de l'emploi, l'amélioration de la productivité et du niveau de vie dans les pays membres, (iii) la coordination des politiques économiques globales et sectorielles des pays membres, en particulier dans les domaines du commerce extérieur, de l'agriculture, de l'industrie, des finances, de la fiscalité, des services et des douanes, (iv) l'harmonisation des législations des pays membres en matière économique.

Pour la libéralisation du commerce, il a été prévu dès l'entrée en vigueur de l'accord : (i) une exonération totale et immédiate pour tous les produits originaires desdits pays à l'exception de ceux exclus pour des raisons de santé, de sécurité et d'environnement, (ii) l'adoption des règles d'origine en conformité avec le protocole pan-euro-méditerranéen afin de pouvoir bénéficier du cumul diagonal, et (iii) l'engagement pris par les pays membres de la zone pour l'élimination de toutes les mesures non tarifaires. La communauté européenne a apporté un soutien à l'initiative d'Agadir en lançant un programme doté de 8 millions d'euros financés, sur deux étapes, en dehors du programme MEDA, afin de fournir une assistance technique aux pays signataires de l'accord.

II.3. Les accords préférentiels bilatéraux

Un certain nombre d'accords préférentiels bilatéraux qui régissent les relations commerciales entre les pays du Maghreb ont également été signés. Il s'agit essentiellement de conventions commerciales et douanières bilatérales spécifiques, ainsi que de protocoles d'accords préférentiels additionnels bilatéraux entre pays de l'UMA, allant d'accords préférentiels sur quelques produits spécifiques à des accords de libre-échange portant sur toute une gamme de produits.

C'est ainsi que le Maroc et la Tunisie ont signé un accord de libre-échange en 1999. Il est entré en vigueur en 2009. L'Algérie et la Tunisie ont signé un accord préférentiel en décembre 2008. Cet accord est entré en vigueur le 1er mars 2014. L'Algérie et le Maroc ont signé une Convention commerciale et tarifaire en mars 1989. Elle est entrée en vigueur en 2009. L'Algérie et la Mauritanie ont signé une Convention commerciale et tarifaire en avril 1996, avec une ratification en septembre 2005. L'Algérie et la Libye ont signé une Convention commerciale et tarifaire en mars 1973. Le Maroc et la Libye ont signé une Convention commerciale et tarifaire en juin 1990, avec une ratification en novembre 1992. Le Maroc et la Mauritanie ont signé une Convention commerciale et tarifaire en août 1986, ratifiée en mai 1993. La Tunisie et la Libye ont signé une Convention portant création d'une zone de libre-échange entre la Tunisie et la Libye en juin 2001, avec une entrée en vigueur en février 2002. La Tunisie et la Mauritanie ont signé un Accord Commercial en septembre 1964, avec des modifications apportées par le Protocole Additionnel du 27 janvier 1986 et le Protocole Additionnel du 12 juillet 1988.

Ces accords n'ont pas eu les effets escomptés en termes de facilitation des échanges et d'intégration commerciale intra-régionale au Maghreb.

II.4. La superposition avec d'autres accords bilatéraux et régionaux

Les pays du Maghreb se trouvent aussi insérés dans un dense réseau d'accords de caractère économique dont le degré d'intégration, la nature et les effets sur les pays concernés sont très variables. Ils ont en effet procédé à la conclusion d'accords préférentiels bilatéraux avec l'UE, avec d'autres Communautés Economiques Régionales (CER) africaines ou de partenariat dans le cadre de la route de la soie avec la Chine. A ce niveau, il y a lieu de souligner que cela a aussi constitué des raisons du retard enregistré en termes d'intégration maghrébine, du fait que les pays magrébins se sont orientés individuellement vers des négociations d'accord avec d'autres partenaires commerciaux, d'une part, et d'autre part, ce fait même montre le désintérêt au marché maghrébin au profit d'autre marchés. L'absence d'une politique commune des États de l'UMA a engendré des politiques nationales peu coordonnées. Il en est résulté des obligations et engagements pouvant être sources de distorsions. Les négociations séparées ont abouti à la conclusion d'accords dont les engagements sont différents.

II.4.1. Les accords préférentiels avec l'UE

L'Algérie, le Maroc et la Tunisie ont signé, en bilatéral, des accords d'Association avec l'Union Européenne – UE - (accords de partenariat et de libre-échange), qui ont essentiellement consisté à réduire les droits de douane de chacun de ces pays vis à vis des pays européens. Pour l'Algérie, l'accord d'Association Euro-Méditerranéen a été signé en avril 2002, a été ratifié en avril 2005 et est entré en vigueur le 1er septembre 2005. Pour le Maroc, l'Accord d'Association Euro-Méditerranéen a été signé en février 1996 et est entré en vigueur le 1er mars 2000. Pour la Tunisie, l'Accord d'Association a été signé en juillet 1995 et est entré en vigueur en janvier 1996 (par anticipation, au lieu de la date prévue qui était le 1er mars 1998). Le Maroc et la Tunisie négocient actuellement de nouveaux Accords de Libre-Échange Complet et Approfondi (ALECA) avec l'UE. La Mauritanie est devenue en septembre 2018 le 15ème pays d'Afrique de l'Ouest à avoir signé un accord commercial de région à région, l'Accord de Partenariat Économique (APE) avec l'UE, négocié avec les 16 pays ouest-africains.

De même, dans le cadre de la Politique Européenne du Voisinage (PEV), le Maroc et la Tunisie ont entrepris une convergence réglementaire vers l'acquis communautaire, ce qui peut avoir des conséquences en termes de mesures non tarifaires.

II.4.2. La superposition avec d'autres accords bilatéraux avec des Communautés Economiques Régionales (CER) africaines

À l'échelle africaine, la Libye est membre de la COMESA créée en 1994. Le Maroc et la Tunisie viennent d'y adhérer en 2018. La Libye, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie font partie de la communauté des pays du Sahel (CEN-SAD) créée en 1998. Le Maroc et la Tunisie sont en cours de négociation pour adhérer à la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO).

II.4.3. L'initiative chinoise de la Route de la Soie (Belt-and-Road Initiative, BRI)

L'Algérie, la Libye, le Maroc et la Tunisie ont aussi signé des Accords de partenariat BRI (Belt-and-Road Initiative) avec la Chine. Le même type d'Accord devrait également être passé avec la Mauritanie.

II.5. L'Accord de la Zone de Libre Echange Continentale Africaine (ZLECAf)

Les pays africains, y compris les pays de l'UMA, s'étaient engagés dans un agenda de l'intégration régionale continentale, avec : (i) d'abord le plan d'action adopté en 2012 par l'Assemblée de l'Union Africaine (UA) pour stimuler le commerce intra-africain (BIAT) et une feuille de route pour l'établissement de la ZLECAf, dont les négociations ont été lancées en 2015, (ii) l'agenda 2063 *(l'Afrique que nous voulons)* de l'UA adopté à Dakar en 2015, dont la ZLECAf est un projet phare, (iii) ainsi que le programme de développement durable à l'horizon 2030. Ces étapes de négociations stratégiques ont abouti en mars 2018 à la conclusion d'un accord pour l'instauration de la ZLECAf qui comprend 54 pays, y compris les 5 pays de l'UMA, et dont l'entrée en vigueur a démarré en mai 2019. Pour l'instant, seules l'Algérie, la Mauritanie et la Tunisie ont ratifié l'accord.

Cette zone offrira en effet aux pays africains la possibilité de relancer le commerce intra-africain, de diversifier leurs économies, de les transformer structurellement et de réaliser d'importants objectifs en matière d'intégration économique. L'accord portant création de la ZLECAf a aussi été signé par les cinq pays de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) qui ont d'ailleurs annoncé en juillet 2019 l'entame de sa procédure de ratification, lors du dernier sommet extraordinaire des Chefs d'Etats et de Gouvernements africains de Niamey (Niger).

La part intracontinentale des échanges extérieurs des pays africains représente en moyenne actuellement 15% pour la dernière période 2015-2017. Elle est certes plus faible que celles d'autres continents (environ 47% en Amérique, 61% en Asie et 67% en Europe). Mais si le commerce de l'Afrique dans les exportations mondiales totales demeure concentré sur les produits primaires, agricoles et agro-alimentaires, avec une faible diversification des échanges de produits manufacturiers ainsi qu'un niveau moyen de complexité, en revanche, le commerce intra-régional affiche au contraire de bons indicateurs de spécialisation et de sophistication avec plus de 41,9% d'exportations intra-régionales d'articles manufacturiers qui ont plus que doublé, passant de 50,9 milliards de dollars à 106,2 milliards de dollars durant la dernière décennie 2007-2017.

La mise en œuvre de la ZLECAf devra ainsi permettre de réduire progressivement la concentration des échanges africains sur les ressources extractives, comme le pétrole et les minéraux, qui représentent plus de 75% des exportations hors continent de l'Afrique, au profit d'une base d'exportation plus durable, compétitive et à fort potentiel d'intégration. L'accord devrait permettre aussi de renforcer et de consolider le dynamisme d'intégration intra-régionale africaine.

Selon le dernier rapport 2019 de la CNUCED (Rapport sur le développement économique en Afrique), la mise en œuvre de la ZLECAf pourrait en effet augmenter le produit intérieur brut de la plupart des pays signataires de 1% à 3%, et faire progresser le commerce intra-africain de 33%, une fois les droits de douane démantelés, ce qui permettra d'attirer de nouveaux investissements intra-africains et de créer des débouchés qui favoriseront l'industrialisation de l'Afrique grâce au développement des chaînes de valeur régionales. La Commission Economique pour l'Afrique (CEA) estime que la ZLECAf pourrait accroître le commerce intra-africain de 52,3% en éliminant non seulement les droits de douane à l'importation, mais aussi en levant les obstacles non tarifaires.

Ces perspectives sont d'autant plus prometteuses que la ZLECAf s'étend actuellement sur un marché de 1,2 milliards d'habitants (avec une projection par le WB – World Development Indicators 2019 à 2,5 milliards d'habitants à l'horizon 2050, soit 26% de la population mondiale en âge de travailler), représentant un PIB potentiel estimé à 2500 milliards de dollars sur un marché très dynamique.

Le protocole établissant la ZLECAf a permis l'aboutissement : (i) d'accords sur la libéralisation du commerce des marchandises et des services, et (ii) des avancées en matière d'établissement d'un mécanisme adéquat de règlement des différends. Dans une première phase de démarrage, la libéralisation préférentielle du commerce et les gains attendus de l'instauration de la ZLECAf seraient cependant conditionnés par d'autres avancées nécessaires et attendues en matière de facilitation du commerce. C'est ainsi que des négociations devraient apporter des compléments en matière : (i) de l'impératif de simplification des règles d'origine qui devraient tenir compte du niveau des capacités productives et des asymétries structurelles de l'ensemble des pays afin de tirer profit des traitements préférentiels, (ii) de levée progressive des obstacles et des barrières non tarifaires (barrières techniques au commerce – TBT's : mesures sanitaires et phytosanitaires et autres obstacles techniques au commerce, et barrières non techniques au commerce – NTBT's), et (iii) l'instauration des cadres techniques et réglementaires adéquats liés aux politiques complémentaires (zones franches, création de capacités et coopération).

Dans une vision complémentaire et multilatérale, ces nouvelles trajectoires s'inscrivent dans le droit fil de l'accord sur la facilitation des échanges *(Trade Facilitation Agreement – TFA)* initié par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Selon la BAD *(African Economic Outlook Report, 2019)*, cet accord devrait réduire les coûts de transaction de 14% à 18% et augmenter le commerce mondial de 0,5%. En appliquant le TFA, les pays africains signataires de l'accord sur la ZLECAf pourraient générer des avantages qui s'élèveraient à 4,5% du PIB du continent africain, soit 31 milliards de dollars supplémentaires, ce qui porte le gain total à 134 milliards de dollars. Bien que les CER régionales en Afrique, et notamment l'UMA, ont des configurations économiques différentes, elles gagneraient à tirer parti des opportunités qu'offre la ZLECAf à deux niveaux. Les pays relativement plus industrialisés sont bien placés pour tirer parti des opportunités qu'offrent les biens manufacturés, et les pays moins industrialisés pourraient en tirer des avantages en s'intégrant dans les chaînes de valeur régionales dont la création sera facilitée par la ZLECAf, en réduisant les frais commerciaux et en promouvant l'investissement. Les pays agricoles peuvent profiter de la ZLECAf en répondant aux besoins croissants de l'Afrique en termes de sécurité alimentaire.

Les pays qui sont membres d'autres CER qui ont atteint entre eux des niveaux d'intégration régionale modestes pourraient atteindre des paliers supérieurs dans le cadre de la ZLECAf en présentant des offres d'accès au marché commun pour le commerce des marchandises. À long terme, au fur et à mesure que le niveau d'intégration continentale s'approfondit, les fonctions liées au commerce des CER devraient être consolidées. L'examen des offres d'accès devra prioriser l'identification du potentiel commercial existant dans la ZLECAf et l'établissement de priorités dans les secteurs cibles.

Dans le même temps, et outre le rôle fondamental du secrétariat de la ZLECAf, organe institutionnel autonome au sein du système de l'Union Africaine (UA), il y a lieu de renforcer les liens avec les structures complémentaires à la ZLECAf, et en particulier : (i) l'African Business Council (Conseil africain des affaires), qui regroupera et articulera les points de vue du secteur privé, ainsi que (ii) l'observatoire du commerce, qui assurera un suivi et une évaluation efficaces des activités.

Partant du principe que les CER africaines sont des blocs constitutifs de la ZLECAf, le lancement de cette dernière pourrait donc impulser la conclusion d'accord bipartite ou tripartite de libre-échange entre elles. Cela permettrait le développement des échanges de type hub-and-spoke (ou de réseau en étoile), de sorte que la superposition d'accords de libre-échange fournirait un atout, lorsque plusieurs CER sont réunies, pour supprimer les barrières tarifaires et non tarifaires entre elles, de mettre en œuvre des mesures de facilitation des échanges et d'harmoniser les règles d'origine. C'est le cas par exemple de la zone de libre-échange tripartite, qui réunit la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE), le Marché Commun de l'Afrique de l'Est et Australe (COMESA) et la Communauté de développement de l'Afrique Australe (CDAA). Cet accord tripartite a montré par exemple que l'indice d'intensité du commerce de la CAE (rapport entre la part du bloc dans les exportations de ses pays membres et sa part dans les exportations des pays non membres) est passé de la valeur de 200 deux ans avant sa conclusion à 286 après).

Pour les pays membres de l'UMA, l'intérêt stratégique de mener un processus régional concerté et coordonné entre les cinq pays du Maghreb de ratification de l'accord de la ZLECAf est plus qu'opportun sinon une nécessité. Plusieurs raisons militent en faveur de cette orientation stratégique. D'abord, la ZLECAf offre non seulement des opportunités économiques supplémentaires pour les pays du Maghreb (marché en pleine expansion, une zone à forte croissance économique, …), mais aussi des voies ouvertes pour consolider l'intégration maghrébine elle-même. En plus, au contact des autres CER dans la ZLECAf, l'UMA et les pays du Maghreb s'offrent des perspectives supplémentaires en matière d'opportunités d'affaires et d'édification sur les instruments d'intégration économique (de facilitation du commerce et de l'investissement) et d'infrastructures réglementaires et logistiques.

C'est dans ce cadre que les simulations économétriques d'impacts, réalisées par l'Organisation de l'Unité Africaine le Centre de Commerce International et la Commission Économique pour l'Afrique (2019), montrent que cette zone offre des potentialités économiques majeures et présente à ce titre des enjeux considérables, non seulement en matière d'intégration africaine, mais aussi à l'échelle des pays du Maghreb. Aussi, l'intégration des pays du Maghreb dans la ZLECAf pourrait être complémentaire, sinon un effet catalyseur pour l'intégration maghrébine. La ratification de l'accord de la ZLECAf par les pays du Maghreb sera aussi une opportunité pour renégocier dans un cadre multilatéral africain les voies et issues pour lever les contraintes commerciales bilatérales et autres obstacles d'accès aux marchés, alléger sinon démanteler progressivement les cadres de protection tarifaire et surtout non-tarifaire, si bien que ce processus contribuera à favoriser l'accès à de nouveaux marchés et notamment, l'intégration dans les chaînes de valeur régionales et internationales.

Sur un plan économique plus structurel, l'approfondissement de l'intégration africaine et, en filigrane, sur un plan sous-régional, de l'intégration maghrébine, s'inscrivent dans les choix stratégiques de tous les gouvernements des pays maghrébins pour des économies plus diversifiées aux échanges extérieurs, plus résilientes aux chocs internes et externes et surtout plus orientées vers des schémas de transformations structurelles. Le rôle du secteur privé maghrébin et l'appui à l'investissement dans les pays de l'UMA est à ce titre important. Pour le développement du secteur privé et son rôle dans l'intégration régionale, les lois sur l'investissement ont un intérêt particulier. Tout d'abord, l'augmentation de l'investissement dans des activités plus sophistiquées et à contenu technologique plus avancé améliore l'offre de produits de la région. Ensuite, en proposant un meilleur cadre législatif, chaque pays devient plus attractif pour les entrepreneurs des autres pays et les IDE. Enfin, en tenant compte des synergies et des influences croisées, l'amélioration du climat des affaires et de l'investissement dans la région favorise le développement du secteur privé, densifie le tissu entrepreneurial et ouvre la voie à de nouvelles opportunités d'affaires.

III. Les accords commerciaux cibles dans la zone UMA et leurs statuts d'application

Le Conseil de la Présidence de l'UMA, composé des chefs d'Etat des cinq pays membres, est l'organe suprême de l'Union, et, le seul habilité à prendre des décisions et à l'unanimité. Sa présidence est d'une durée d'une année et par rotation entre les Chefs d'Etats. Le Conseil tient une session ordinaire une fois par an et des sessions extraordinaires si nécessaire. Six sessions ordinaires ont été tenues, respectivement, à Tunis (janvier 1990), Alger (juillet 1990), Ras Lanouf – Libye (mars 1991), Casablanca (septembre 1991), Nouakchott (novembre 1992) et, la dernière, à Tunis (avril 1994). En plus du conseil de la Présidence, les institutions (organes) de l'UMA regroupent : (i) le conseil consultatif, dont le siège est à Alger, composé de représentants par pays, choisis par les institutions législatives des Etats membres, (ii) l'instance judiciaire, dont le siège est à Nouakchott, (iii) la Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur (BMICE) qui représente le levier de financement de l'UMA, (iv) l'Académie et l'Université Maghrébines, dont les sièges sont à Tripoli.

Les autres instances de l'UMA regroupent : (i) le conseil des Ministres des affaires étrangères, dont la dernière réunion remonte à 2007 à Rabat, (ii) le comité de suivi, qui a tenu sa dernière (44ème) session à Rabat en 2007, et (iii) quatre commissions ministérielles spécialisées chargées respectivement de la sécurité alimentaire, de l'économie et des finances, de l'infrastructure et des ressources humaines.

En outre, un Conseil des Gouverneurs des Banques Centrales des pays du Maghreb a été aussi créé, et dont le règlement intérieur a été entériné lors de la deuxième session ordinaire du Conseil de la Présidence (Alger, juillet 1990). Huit sessions ordinaires du Conseil des Gouverneurs ont été organisées dont la septième à Tripoli en février 2008 et la huitième à Tunis en novembre 2018. Enfin, la gestion institutionnelle et administrative de l'UMA est confiée à un Secrétariat Général dont le siège est à Rabat, avec quatre secrétaires généraux qui se sont succédés à la tâche.

Les retards dans les statuts d'application des accords conclus par l'UMA ont produit des impacts négatifs sur l'intégration régionale au Maghreb. En plus du traité fondateur de Marrakech, 9 conventions maghrébines couvrant spécialement le domaine des échanges extérieurs, ont été adoptées par le Conseil de la Présidence de l'UMA ou par des commissions ministérielles spécialisées (sur un total de 37 conventions intéressant tous les domaines). Plus particulièrement, une convention commerciale et tarifaire conclue en 1991 n'a pas été ratifiée, de même qu'une déclaration relative à la création d'une zone de libre-échange datant de 1994, et un protocole relatif aux règles d'origine maghrébine.

Un projet d'un nouvel accord pour la réactivation de la création d'une zone de libre-échange a été signé en 2010 par les ministres du commerce, sans pour autant qu'il soit ratifié par les Etats membres. L'accord prévoit l'adoption d'un protocole maghrébin sur les règles d'origine, qui constituera un élément essentiel de la zone de libre-échange. Un groupe de travail se réunit depuis 2011 pour réviser ce projet de protocole. Il examine les diverses règles d'origine selon différents scénarios, en fonction de règles générales ou spécifiques, ainsi que les relations commerciales existant d'une part entre les pays du Maghreb, et d'autre part avec les pays européens méditerranéens et avec l'Afrique. Les règles multiples comprennent des règles qui dépendent du type d'accord qui lie les partenaires, telles des règles génériques avec la Ligue des États arabes, dont font partie les pays membres de l'UMA, ou des règles spécifiques avec certains pays, au niveau bilatéral, dans le cadre de l'Accord d'Agadir ou encore des règles différentes appliquées avec l'Union Européenne (UE). Le tableau 1 qui suit synthétise l'ensemble des instruments juridiques signés et ratifiés dans le cadre de l'UMA.

Tableau 1. Instruments juridiques signés et ratifiés dans le cadre de l'UMA

Institutions de l'UMA / Domaines	Instruments (Accords / Conventions / Protocoles /….)	Statuts d'application	
		Année	Ratification
Décisions du Conseil de la Présidence de l'UMA			
Transversal	Traité de Marrakech (Traité fondateur de l'UMA)	1989	-
Commerce extérieur	Accord sur l'échange des produits agricoles	Deuxième session ordinaire du Conseil de la Présidence (Alger, juillet 1990) **(a)**	Algérie : 1991 Tunisie : 1992 Libye : 1992 Mauritanie : 1992 Maroc : 1993
	Convention commerciale et tarifaire	Troisième session ordinaire du Conseil de la Présidence (Ras Lanouf – Libye, mars 1991)	Algérie : 1992 Tunisie : 1992 Libye : 1992 Mauritanie : 1993 **Maroc : non ratifiée**
	Protocole rectificatif de l'accord sur l'échange des produits agricoles	Quatrième session ordinaire du Conseil de la Présidence (Casablanca, septembre 1991)	Algérie : 1996 Tunisie : 1992 Libye : 1993 **Mauritanie : non ratifié** **Maroc : non ratifié**
	Protocole N°6 relatif aux conditions de production, d'importation et d'offres en gros de médicaments des animaux	Cinquième session ordinaire du Conseil de la Présidence (Nouakchott, novembre 1992)	**Algérie : non ratifié** **Tunisie : non ratifié** **Libye : 2004** **Mauritanie : non ratifié** **Maroc : non ratifié**
	Déclaration relative à la création d'une zone de libre-échange maghrébine entre les pays de l'UMA	Sixième session ordinaire du Conseil de la Présidence (Tunis, avril 1994)	**Algérie : non ratifiée** **Tunisie : non ratifiée** **Libye : non ratifiée** **Mauritanie : non ratifiée** **Maroc : non ratifiée**
	Protocole relatif aux règles d'origines	Sixième session ordinaire du Conseil de la Présidence (Tunis, avril 1994)	Algérie : 1996 Tunisie : 1994 Libye : 1996 Mauritanie : 1997 **Maroc : non ratifié**
	Protocole relatif à l'application du droit de compensation unique d'un taux de 17,5%	Sixième session ordinaire du Conseil de la Présidence (Tunis, avril 1994)	**Algérie : non ratifié** Tunisie : 1995 Libye : 1996 **Mauritanie : non ratifié** Maroc : 2001
	Convention de coopération inter-administrative pour lutter contre les contraventions douanières et de sa répression	Sixième session ordinaire du Conseil de la Présidence (Tunis, avril 1994) **(b)**	Algérie : 1996 Tunisie : 1995 Libye : 1996 **Mauritanie : non ratifié** **Maroc : non ratifié**

Décisions de commissions ministérielles spécialisées			
Commerce extérieur	Projet de convention relative à la création d'une zone de libre-échange maghrébine entre les pays de l'UMA (portant amendement de la convention commerciale et tarifaire de 1991 et de l'accord sur l'échange des produits agricoles de 1990)	Neuvième session de la commission ministérielle spécialisée chargée de l'économie et des finances (Ministres du commerce) (Tripoli, juin 2010)	**Algérie : non ratifiée** **Tunisie : non ratifiée** **Libye : non ratifiée** **Mauritanie : non ratifiée** **Maroc : non ratifiée**

(a) La première session ordinaire du Conseil de la Présidence s'est tenue à Tunis en janvier 1990.
Source : Secrétariat Général de l'UMA
(b) Une septième session ordinaire du conseil de la présidence était prévue de se tenir à Alger en décembre 2003, mais a été reportée à ce jour. La présidence de l'UMA a été cédée à la Libye depuis 2003.

A ce titre, il faudrait accélérer la ratification des conventions pour éviter les retards récurrents en cette matière. Les retards et/ou absences de ratification s'expliquent par l'exigence prévue par tous ces accords que leur entrée en vigueur soit subordonnée à leur ratification par tous les États membres de l'UMA.

IV. Implications et portées techniques des accords commerciaux

Comme souligné auparavant, les blocages majeurs au niveau des accords régionaux, et particulièrement les retards dans l'implémentation d'une zone de libre-échange, tiennent à l'absence de convergence de positions en matière : (i) de politiques tarifaires et de démantèlement des droits de douane, (ii) d'harmonisation des règles d'origine (et de cumul de règles d'origine), et (iii) de convergence et/ou de standardisation des politiques et des mesures non tarifaires appliquées par les pays de la région. Ces divergences expliquent les retards accumulés des statuts d'application des accords ci-dessus. A cela s'ajoute, la prévalence des mesures de contrôle de change sur les opérations courantes dans les pays du Maghreb.

IV.1. Implications des accords en matière de politiques tarifaires et de droits de douane

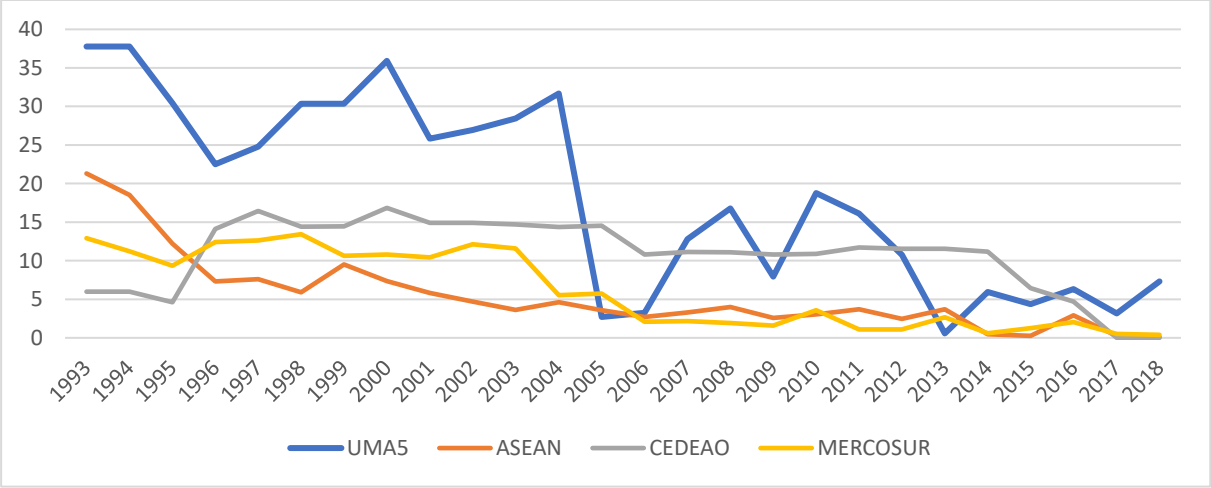
Compte tenu de l'ensemble des accords existants, on va, dans cette section, présenter la situation des pays de l'UMA en matière de droits de douane. La question à laquelle nous essayons de répondre est celle de savoir si une entreprise de l'un des pays de l'UMA a intérêt à exporter (ou à importer) vers un (ou d'un) des autres pays de l'UMA. Pour cela, on mettra en évidence les droits de douane appliqués entre les pays du Maghreb en comparaison avec les tarifs appliqués sur les autres pays, ainsi que les droits de douane appliqués par les autres pays, notamment sur les pays de l'UMA. Les données utilisées proviennent de l'UN Trains.

IV.1.1. Du point de vue des droits de douane appliqués par l'UMA

Le graphique 8 montre l'évolution de la moyenne des droits de douane appliqués au sein de l'UMA (moyenne des tarifs effectivement appliqués par l'UMA sur les importations en provenance de l'ensemble des pays membres), comparée à trois groupes de Communautés Economiques Régionales (CER) qui ont mis en place un accord commercial, en Afrique (CEDEAO), et dans le monde (ASEAN, MERCOSUR). Il s'agit plus précisément de la moyenne des tarifs appliqués par l'ensemble des pays de chaque groupe sur les importations en provenance des partenaires du groupe concerné. On constate que globalement, la moyenne des droits de douane au sein de la zone UMA est plus élevée que pour ces trois autres communautés économiques. De plus, contrairement à ces autres communautés économiques, on n'a pas eu sur longue période une tendance progressive à la baisse des tarifs. L'évolution de la moyenne des droits de douane de cette zone a été, au contraire, assez erratique, avec des alternances de baisses et de hausse.

Entre 1993 et 2004, la moyenne des tarifs entre pays de l'UMA a oscillé entre 38% et 23%, alors que celle des autres communautés se situaient entre 17% et 4,6%. La moyenne des droits de douane de l'UMA a baissé très fortement en 2005. Elle est passé en effet de 32% en 2004 à 2,7% en 2005. Cette baisse rapide des tarifs est liée à la mise en application, dans le cadre de la Zone Arabe de Libre Échange (cf. plus haut), de la Convention de Facilitation et de Développement des échanges commerciaux interarabes qui est entrée très progressivement en vigueur à partir de 1998 et qui s'est surtout traduite par la mise en place, au 1er janvier 2005, d'une exonération douanière des produits industriels et agricoles (à l'exception d'une liste commune de produits prohibés). Cette Convention a été appliquée par tous les pays de l'UMA, exceptée la Mauritanie. En 2007, la moyenne des droits de douane de l'UMA est remontée et a dépassé à nouveau la moyenne des tarifs des autres communautés économiques. Après avoir atteint 19% en 2010, cette moyenne revient à la baisse jusqu'en 2013 (où les tarifs sont au niveau de 0,6%) et repart de nouveau légèrement à la hausse. En 2018, la moyenne des droits de douane au sein de l'UMA est de 7,5% contre quasiment 0% pour le MERCOSUR, l'ASEAN et le CEDEAO[2].

Graphique 8. Évolution de la moyenne des droits de douane appliqués dans la zone UMA en comparaison avec d'autres communautés économiques entre 1993 et 2018 (moyenne simple, droits de douane effectivement appliqués)

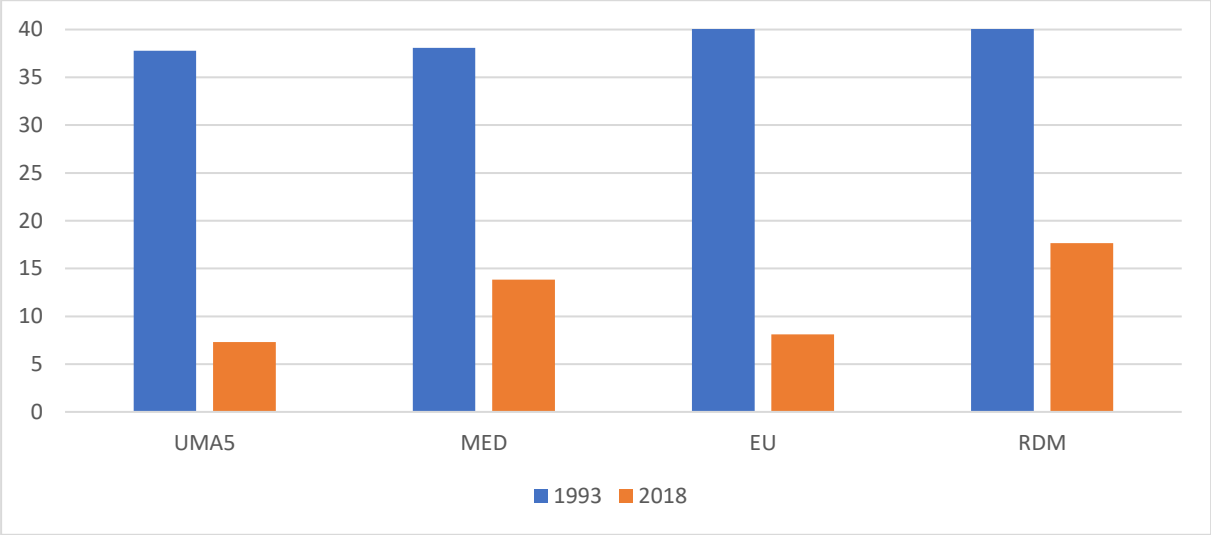


Source : UN-TRAINS

Le graphique 9 présente la moyenne des droits de douane appliqués par l'ensemble des pays de l'UMA selon la provenance comparée de leurs importations, en provenance de l'ensemble des pays membres de l'UMA et en provenance de trois autres principaux partenaires commerciaux : l'ensemble des autres pays méditerranéens (Égypte, Jordanie, Liban, Turquie), l'Union Européenne (UE) et le Reste du Monde (RdM), qui correspond à l'ensemble des pays sans les pays de l'UMA, sans le reste des pays méditerranéens et sans les pays de l'UE.

On constate d'abord que, quel que soit la provenance des importations, l'ensemble des pays de l'UMA ont considérablement réduit, en moyenne, leurs droits de douane, lesquels se situaient autour de 40% en 1993. On observe ensuite, que non seulement, comme on vient de le voir, la moyenne des droits de douane entre les pays de l'UMA reste élevée (avec un taux, rappelons-le, de 7,3%), mais en plus, elle se situe presque au même niveau que la moyenne des tarifs que l'ensemble des pays de l'UMA appliquent aux importations en provenance de l'UE (8,1%). En revanche, les droits de douane appliqués aux importations en provenance des autres pays méditerranéens et du RdM sont beaucoup plus élevés. La moyenne de ces droits de douane est respectivement de 13,9% et 17,7%. Par conséquent, en termes de moyenne tarifaire, les pays de l'UMA ont un léger avantage à échanger entre eux, plutôt que d'importer des biens en provenance de l'UE. Cet avantage est beaucoup plus significatif si l'arbitrage s'effectue entre des importations de la zone UMA et des importations en provenance des autres pays méditerranéens ou en provenance du RdM.

Graphique 9. Moyenne des droits de douane appliqués dans la zone UMA selon la provenance des importations, en 1993 et en 2018 (moyenne simple, droits de douane effectivement appliqués)



Source : UN-TRAINS

[2] La moyenne des droits de douane au sein de l'UMA est également au-dessus de celle de la COMESA (2,4%) et de la CEEAC (0%). Nous n'avons pas intégré ces 2 communautés économiques africaines pour ne pas rendre le graphique X1 illisible.

IV.1.2. Du point de vue des droits de douane appliqués par chacun des membres de l'UMA

Au-delà de la moyenne des droits de douane appliquée par la zone UMA, on peut se demander si ce constat est vérifié pour chacun des pays membres. La série de graphiques 10 montre que les droits de douane appliqués par chacun des pays du Maghreb ont beaucoup diminué, quelle que soit la provenance des importations.

En particulier, une légère marge préférentielle en faveur des importations en provenance des pays du Maghreb peut être observée dans le cas de l'Algérie et du Maroc. La moyenne des droits de douane appliqués par l'Algérie est de 5,1% pour les importations en provenance des quatre autres pays membres de l'UMA, de 7,65% pour les importations en provenance des autres pays méditerranéens, de 13,9% pour les importations en provenance de l'UE et de 18,3% pour les importations en provenance du RdM. Pour le Maroc, les différentiels de taux sont moins importants sauf pour les tarifs appliqués sur les importations en provenance du RdM (0,27% vis-à-vis des pays membres de l'UMA, 0,73% vis-à-vis des autres pays méditerranéens, 0,74% vis-à-vis de l'UE et 9% vis-à-vis du RdM).

En Libye, la moyenne des droits de douane est de 0% depuis 2006, quelle que soit l'origine géographique des importations. En Mauritanie, la moyenne des droits de douane en provenance des autres pays du Maghreb est légèrement en-dessous du RdM et des autres pays méditerranéens (12,4% contre respectivement 13,2% et 13,7%), mais elle se situe au-dessus de l'UE (11,8%). En Tunisie, la moyenne des droits de douane appliqués aux pays membres de l'UMA est plus élevée que celle appliquée à l'UE, aux autres pays méditerranéens et au RdM (14,8% contre respectivement 9,8%, 10,1% et 12,6%).

C'est donc uniquement en Algérie et au Maroc, qu'il existe, en moyenne, un avantage en termes de droits de douane à importer en provenance des pays du Maghreb. En Mauritanie, il est plus avantageux d'importer des produits de l'UE. En Tunisie, ce sont les importations en provenance des autres pays de l'UMA qui supportent, en moyenne, les droits de douane les plus élevés.

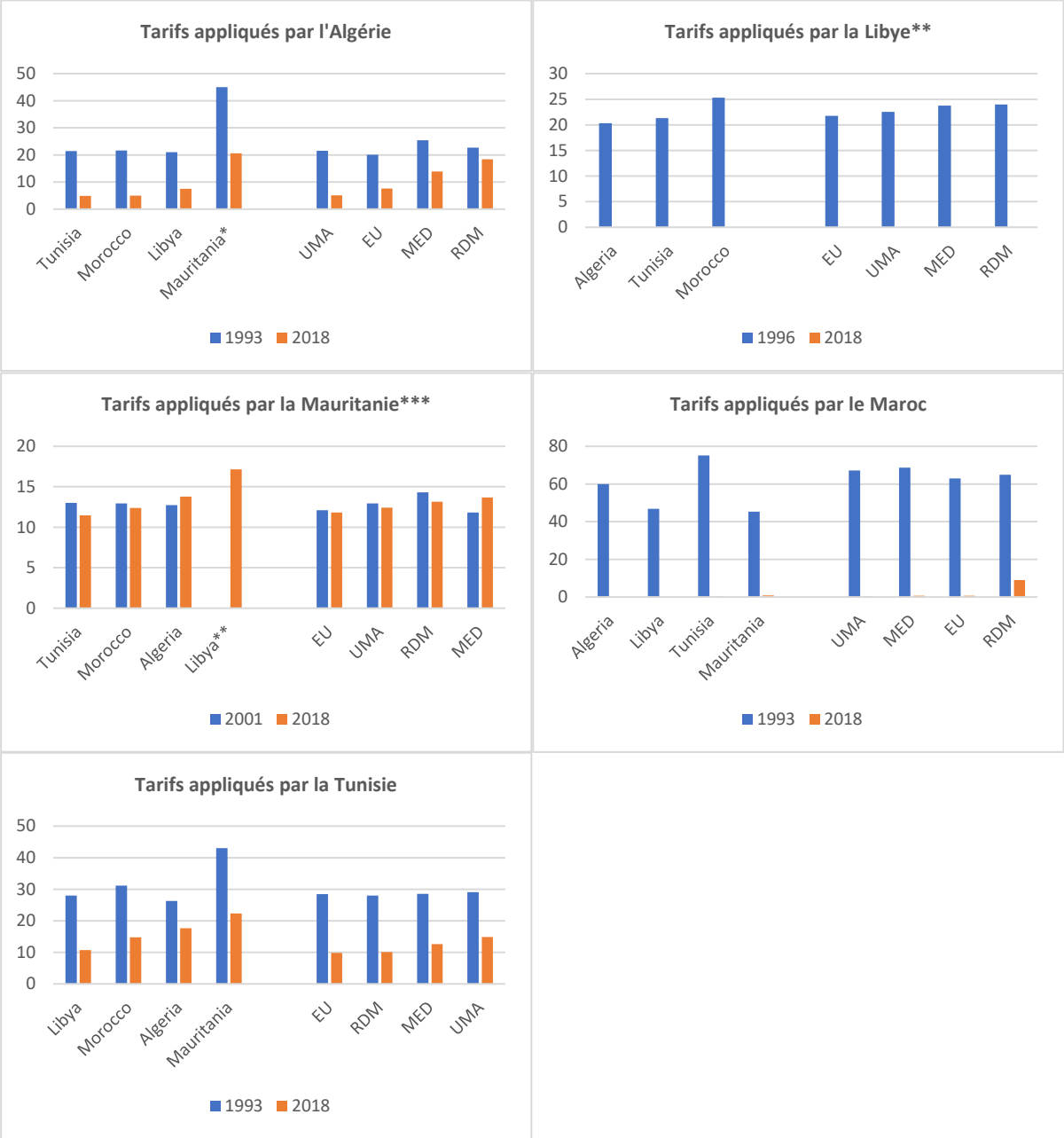
Le tableau 2 résumé la variation des droits de douane appliqués par les pays de l'UMA selon la provenance des importations. Ces réductions de tarifs sont assez hétérogènes et elles n'ont pas forcément été plus marquées entre les pays du Maghreb. Pour l'Algérie, les baisses les plus importantes ont porté sur les importations en provenance du Maroc et de la Tunisie (-16 points de pourcentage). En Libye, les réductions de droits de douane ont été à peu près équivalentes, quelle que soit l'origine des importations, puisqu'elles ont été comprises entre -20 pts de pourcentage pour l'Algérie à -25 pts de pourcentage pour le Maroc. La Mauritanie a augmenté fortement ses tarifs sur les importations libyennes (+17 pts de pourcentage).

Vis-à-vis des autres partenaires, la moyenne des droits de douane s'est accrue beaucoup plus légèrement (entre +2 pts de pourcentage pour l'Algérie à 0,85 pts pour la Tunisie). Les plus fortes baisses de tarifs ont été réalisées par le Maroc, en premier lieu sur les importations tunisiennes (-75 pts de pourcentage), suivi des autres pays méditerranéens (-68 pts), de l'UE (-62pts), de l'Algérie (-60 pts), du RdM

(-56 pts), de la Libye (-47 pts) et de la Mauritanie (-45 pts). La réduction des droits de douane appliqués par la Tunisie a été de moins grande ampleur, quelle que soit la provenance des importations (-21 pts de pourcentage vis-à-vis du Mauritanie, -19 pts vis-à-vis de l'UE, -18 pts vis-à-vis du RdM, -17 pts vis-à-vis de la Libye, -16 pts vis-à-vis du Maroc et -9 pts vis-à-vis des pays méditerranéens).

De plus, entre les pays de l'UMA, les tarifs sont loin encore d'avoir converger vers un taux unique, à l'exception de la Libye et du Maroc où la moyenne des droits de douane sur les importations des quatre autres membres de l'UMA est à 0% (ou quasiment 0%). Le tableau 3 synthétise la moyenne des droits de douane appliquée entre les pays du Maghreb et met en évidence non seulement cette absence de convergence (puisqu'ils vont de 0% à 22,3%), mais également l'existence de moyenne tarifaire très élevé. L'Algérie applique des droits de douane de 5% sur les importations en provenance du Maroc et de la Tunisie, de 7,5% en provenance de la Libye et de 20,6% en provenance de la Mauritanie. Ce pays applique quant à lui un tarif moyen de 11,5% sur les importations en provenance de la Tunisie, de 12,4% en provenance du Maroc, de 13,8% en provenance de l'Algérie et de 17,4% en provenance de la Libye. La Tunisie applique également des droits de douane élevés : 10,8% en moyenne pour les importations en provenance de la Libye, 14,8% en provenance du Maroc, 17,7% en provenance de l'Algérie et 22,3% en provenance de la Mauritanie.

Graphique 10. Moyenne des droits de douane appliqués par chacun des pays membres de l'UMA selon la provenance des importations, en 1993 et en 2018 (moyenne simple, droits de douane effectivement appliqués)



Source : UN-TRAINS

(*) Pour les tarifs appliqués par l'Algérie sur les importations en provenance de Mauritanie, la première année disponible est 1997

(**) Pour la Libye, les données sur les tarifs sont disponibles dans la base TRAINS seulement pour trois années (1996, 2002 et 2006). En 2006, tous les tarifs, quelle que soit la provenance des importations, sont à 0%. On a donc supposé qu'en 2018, l'ensemble des droits de douane étaient toujours à 0%. En revanche la moyenne des droits de douane appliqués par la Libye sur les importations de la Mauritanie n'est pas disponible

(***) Pour la Mauritanie, la première année disponible est 2001

(****) Précisons également que les données les plus récentes sont 2017 pour le Maroc et 2016 pour la Tunisie

Tableau 2. Variation des droits de douane appliqués par les pays de l'UMA selon l'origine des importations entre 1993 et l'année la plus récente

(Points de pourcentage)		Origine des importations							
		Algérie	**Libye**	**Mauritanie**	**Maroc**	**Tunisie**	**MED**	**EU**	**RDM**
Pays importateurs	**Algérie**		-13,5	**21**	-17	-16,5	-11,5	-12,4	-4,35
	Libye	-20		n.a	-25	-21	-24	-22	-24
	Mauritanie	2	17		0,93	0,9	1,8	1	0,95
	Maroc	-60	-47	-44,5		-75	-68	-62	-56
	Tunisie	-9	-17	-21	-16		-16	-19	-18

Source : UN-TRAINS
(*) Moyenne simple (droits de douane effectivement appliqués, en points de pourcentage).

Tableau 3. Moyenne des droits de douane appliqués entre les pays de l'UMA pour l'année la plus récente

		Origine des importations				
		Algérie	**Libye**	**Mauritanie**	**Maroc**	**Tunisie**
Pays importateurs	**Algérie**		7,5%	**20,6%**	5%	5%
	Libye	0%		n.a	0%	0%
	Mauritanie	13,8%	**17,4%**		12,4%	11,5%
	Maroc	0%	0%	0,8%		0,3%
	Tunisie	**17,7%**	10,8%	**22,3%**	14,8%	

Source : UN-TRAINS
(*) Moyenne simple (droits de douane effectivement appliqués).

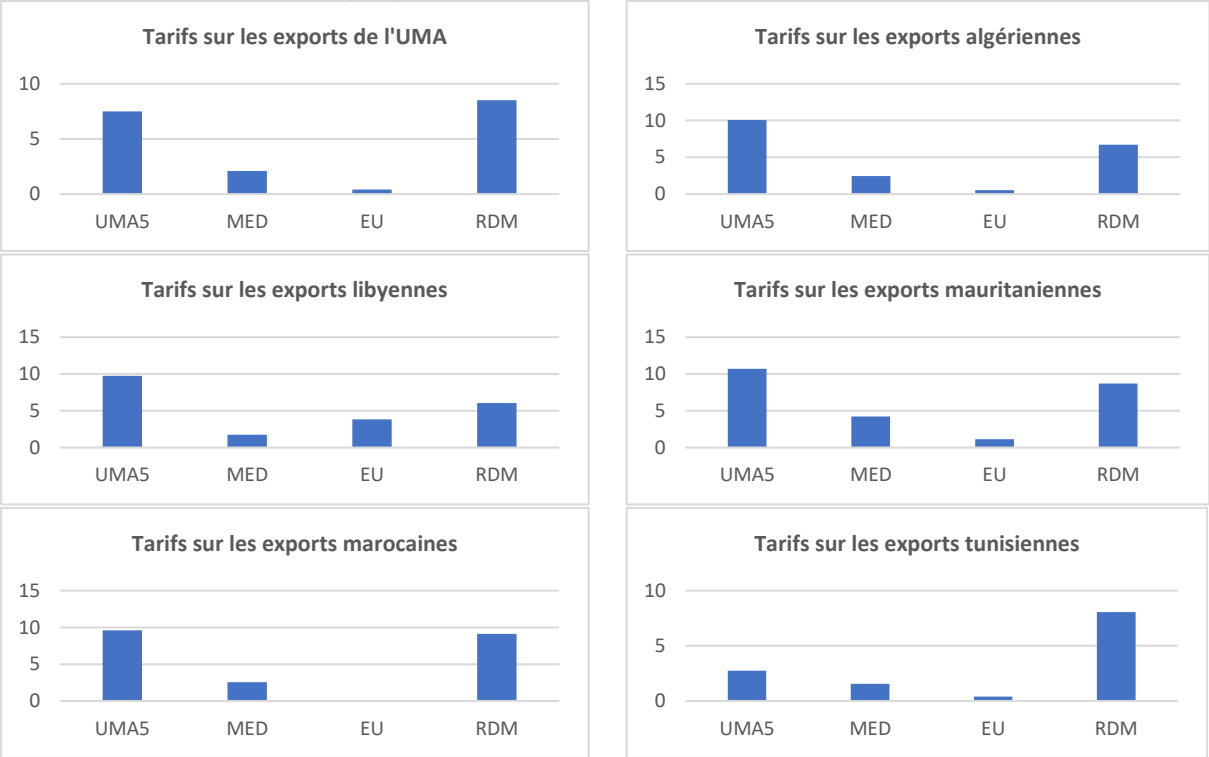
IV.1.3. Du point de vue des tarifs appliqués sur les exportations de l'UMA par les principaux partenaires commerciaux

Cette partie revient à se demander si, du point de vue des droits de douane, un exportateur maghrébin a intérêt à exporter vers la zone UMA. Comme le montre la série de graphiques 11, la réponse est clairement non. En effet, même si, comme on l'a vu dans ce qui précède, la moyenne des droits de douane appliqués par les cinq pays du Maghreb a beaucoup baissé, cette moyenne reste élevée comparativement à leurs autres partenaires commerciaux. Avec une moyenne appliquée à leurs propres exportations, comme on l'a déjà noté, de 7,5%, les tarifs de l'UMA sont à peu près au même niveau que la moyenne des droits de douane appliqués par le RdM sur les exportations maghrébines (7,8%), mais ils se situent beaucoup plus haut que la moyenne appliquée par les autres pays méditerranéens (1,65%) et par les pays européens (0,4%) sur leurs exportations.

Ces différences de tarifs sont encore plus persuasives pour un exportateur algérien (en moyenne, les droits de douane appliqués sur ses exportations sur le marché maghrébin est de 10%, contre 6,7% sur les marchés du RdM, 2,4% sur les marchés des autres pays méditerranéens et 0,4% sur le marché européen), pour un exportateur libyen (la moyenne des tarifs appliqués sur ses exportations sur le marché maghrébin est de 9,6%, contre 6% sur les marchés du RdM, 1,7% sur les marchés des autres pays méditerranéens et 3,8% sur le marché de l'UE) et pour un exportateur mauritanien (pour lequel la moyenne des tarifs appliqués sur le marché de l'UMA sur ses exportations est de 10,7%, contre 8,7% sur les marchés du RdM, 4,2% sur les marchés des autres pays méditerranéens et 1,1% sur le marché européen). Dans le cas d'un exportateur marocain, le tarif moyen appliqué sur le marché maghrébin est presque

similaire à celui appliqué sur les marchés du RdM (9,6% contre 9,1%), mais il est, comme pour les trois autres pays, beaucoup plus élevé que celui appliqué sur les marchés des autres pays méditerranéens (2,5%) et sur le marché européen (0%). C'est seulement sur les exportations tunisiennes que la moyenne des droits de douane appliqués sur les marchés de l'UMA (2,7%) est inférieure à celle appliquée sur les marchés du RdM (8%). Cette moyenne des tarifs appliqués par les pays maghrébins sur les exportations tunisiennes est toutefois, comme pour les autres pays, supérieure à celle appliquée sur les marchés des autres pays méditerranéens (1,6%) et sur le marché de l'UE (0,4%).

Graphique 11. Moyenne des droits de douane appliqués sur les exportations de l'UMA et de chaque pays membres selon leur destination en 2018 (moyenne simple, droits de douane effectivement appliqués)



Source : UN-TRAINS

En résumé, lorsque l'on regarde la moyenne des tarifs appliqués sur leurs exportations, une entreprise algérienne, libyenne, mauritanienne et marocaine ont intérêt à vendre partout ailleurs que dans la zone UMA. Une entreprise tunisienne a davantage intérêt à exporter vers la zone UMA comparativement au RdM, mais pas comparativement aux autres pays méditerranéens ou à l'UE.

Aussi, même si on sait que seule, la baisse des droits de douane ne suffit pas à intégrer un ensemble de pays, il est clair que dans le cas de la zone UMA, les écarts de taux en défaveur des pays maghrébins sont élevés ce qui laisse penser qu'il reste encore des marges de manœuvre au niveau de la politique tarifaire. On peut en effet raisonnablement penser qu'une baisse des droits de douane, voire mieux, une exonération totale des tarifs entre les pays de l'UMA pourrait avoir un effet positif sur les échanges intra-régionaux.

IV.2. Implications des accords en matière de règles d'origine (et de cumul de règles d'origine)

Les règles d'origine stipulent le pourcentage de transformation que chaque pays de la région doit réaliser pour que le produit final puisse être échangé sans droits de douane dans la zone de libre-échange. Ce concept n'admet pas qu'un exportateur de la région puisse écouler sans droits de douane un produit qui comprend, pour plus d'un certain seuil de sa valeur, des intrants importés en provenance de pays en dehors de la zone (règle de non double origine). En revanche, la zone admet que si ces intrants proviennent d'un pays de la région, ils puissent être considérés comme des produits réalisés localement. La mesure technique qui permet cela est le cumul des règles d'origine entre les pays faisant partie de la zone.

IV.2.1. Les points importants à connaître concernant les règles d'origine et de cumul

Les règles d'origine établissent les critères permettant de déterminer le pays d'origine d'un produit, ce qui permet de savoir si le produit en question peut bénéficier de droits de douane préférentiels lorsqu'il est vendu sur le marché d'un partenaire avec lequel un accord commercial bilatéral ou régional a été signé. Ainsi pour éviter qu'un pays non-membre d'un accord commercial ne profite de tarifs préférentiels auxquels ses produits ne sont pas éligibles ("détournement commercial"), il est indispensable d'intégrer dans tout accord commercial, un ensemble de règles ayant pour but de définir la nationalité économique d'un produit qui peut être différente de sa nationalité géographique. Du point de vue de leur principale utilité, les règles d'origine ne constituent pas un instrument de politique commerciale. Dans les faits, sous la pression notamment des lobbies industriels, les règles d'origine sont devenues un puissant outil de politique économique et peuvent constituer une barrière aux échanges entre les membres d'un accord commercial ou entre des pays "spoke"[3] qui auraient intérêt pourtant à échanger davantage.
Elles peuvent ainsi fortement atténuer l'effet positif attendu sur les échanges d'une baisse des tarifs entre États membres, être un frein à l'accélération de l'industrialisation et à la diversification des systèmes productifs des pays en développement et émergents et empêcher le développement de chaînes de valeur régionales. Cadestin et al. (2016) ont, par exemple, estimé que les règles d'origine, dans certains accords de libre-échange, pouvaient réduire d'un tiers les effets positifs de ces accords sur les flux commerciaux et que cet effet négatif des règles d'origine était particulièrement important sur les échanges de biens intermédiaires, lesquels sont essentiels pour la formation de chaînes de valeur internationales. D'un point de vue technique, il faut distinguer, dans les règles d'origine, (i) les règles elles-mêmes, c'est-à-dire les règles spécifiques par produit ("specific-product rules" et appelées aussi critères d'origine principaux) et (ii) les divers mécanismes qui permettent s'assouplir ces règles ("regime-wide rules", c'est-à-dire les règles applicables à l'ensemble du régime), dont le plus important d'entre eux est la règle de cumul. Parmi les mécanismes qui permettent s'assouplir les règles spécifiques par

[3] Lorsqu'une série d'accords commerciaux est mis en place par un partenaire, comme par exemple l'UE avec les accords d'Association Euro-Méditerranéens, l'UE est qualifiée de pays "Hub" et les partenaires méditerranéens de pays "Spoke". Selon la façon dont sont définies les règles d'origine, elles peuvent encourager les échanges entre chacun des pays Spoke et le pays hub mais décourager les échanges entre les pays spoke.

produit, on trouve également les clauses de minimis (ou tolérance) qui stipulent le pourcentage maximum d'inputs non originaires qui peuvent être utilisés sans affecter l'origine du produit final. Les règles spécifiques par produit et les différentes possibilités de cumul sont présentées dans les encadrés 1 et 2.

Encadré 1. Les règles spécifiques par produit

Pour conférer le caractère originaire à un produit, il existe deux règles de base : le produit en question doit être, soit entièrement obtenu, soit suffisamment transformé.

- La règle du produit entièrement obtenu est appliquée pour la plupart des produits agricoles, les produits végétaux, les animaux et les ressources naturelles.
- La règle de la transformation suffisante s'applique lorsqu'un bien exporté par le pays A vers le pays, contient des intrants (matières premières, biens intermédiaires) que le pays A a importés. Pour qu'un tel bien puisse être considéré comme originaire du pays A, la transformation réalisée dans ce pays doit être suffisante, ce qui s'évalue en utilisant un ou plusieurs des critères suivants :
  - ✓ Le premier type de critère est le changement de position tarifaire (CP) qui impose qu'un bien exporté doit relever d'un code différent dans la classification tarifaire de celui des produits importés utilisés pour sa production. La classification tarifaire est le système harmonisé (HS). Le changement de code imposé peut être spécifié au niveau du chapitre ("chapter" qui est un code à 2-digit), du titre ("heading", code à 4-digit), du sous-titre (subheadind, code à 6-digit) ou au niveau de la ligne tarifaire (code à 8-digit).
  - ✓ Le second type de critère est le contenu en valeur ajouté (VA), appelé aussi pourcentage ad valorem. Ce critère impose que le produit ait acquis une valeur local minimale, c'est dire qu'une part minimale de valeur ajoutée ait été réalisée dans le pays d'exportation (cette part étant généralement comprise entre 30% et 60%). Ce CVA peut prendre diverses formes puisqu'il peut fixer la part maximale des biens intermédiaires importés dans le total des intrants ou une part minimale de valeur ajoutée locale dans le prix du produit ou encore un écart minimum entre la valeur du bien final et le coût des inputs importés, etc. Ce que l'on entend par valeur locale (avec ou sans les frais généraux, avec ou sans les coûts de distribution, etc.) et la définition utilisée pour le prix du bien (prix départ-usine, prix acheminement jusqu'à la frontière compris) varient d'un accord à l'autre et sont sujets à des négociations.
  - ✓ Le troisième critère correspond aux opérations spécifiques d'ouvraison ou processus de fabrication (OS) qui impose une opération de fabrication spéciale à un produit pour pouvoir acquérir le caractère originaire. Il est appliqué dans un nombre limité de secteurs, qui sont généralement les plus sensibles, comme par exemple le textile et l'habillement.

Ces trois critères utilisés pour savoir si un produit a été suffisamment transformé, peuvent être combinés. Il est donc possible qu'un bien soit soumis simultanément à deux ou trois de ces critères pour pouvoir bénéficier d'un tarif préférentiel.

Jusqu'à ce jour, on ne dispose pas de bases quantitatives indiquant le niveau de restrictivité de ces règles spécifiques[4]. Des indices de restrictivité ont été construits dans le cadre de certains accords, comme par exemple le travail fait par Estevadeordal (2000, qui a été amélioré avec Suominen, 2008) sur les règles spécifiques de l'ALENA et le travail de Anson et al. (2005) et Harris (2007), qui ont proposé des variantes à la classification réalisée par Estevadeordal. Les principes qui sont généralement partagés dans la littérature concernant le degré de restrictivité des règles spécifiques sont les suivants :

- La restrictivité du critère du changement de position tarifaire (CP) est plus élevé quand le changement imposé implique que le bien transformé doit avoir un nouveau code qui le place dans une catégorie de produits très différent des intrants. Ainsi, un changement de classification au niveau des chapitres (2-digit) est plus

[4] L'OECD DESTA Classification of ROOs est une initiative menée par l'OCDE pour essayer de construire une base sur le degré de restrictivité des règles d'origine (Angeli et al., 2019).

difficile à satisfaire qu'un changement au niveau des titres (4-digit) et un changement au niveau des titres est plus contraignant qu'un changement au niveau des sous-titres (6-digit). De même, un changement au niveau des sous-titres est plus restrictif qu'un changement au niveau de la ligne tarifaire (8-digit).

- L'utilisation d'un seul critère est plus facile à satisfaire que l'obligation de se conformer à la combinaison de plusieurs critères (le degré de restrictivité augmentant avec le nombre de critères imposés).
- Donner aux entreprises le choix entre plusieurs critères rend les règles spécifiques plus flexibles.
- Concernant la règle "entièrement obtenu", son niveau de sévérité dépend de la nature des produits auxquels il s'applique. S'il s'agit de produits agricoles non transformés ou de ressources naturelles, la règle "entièrement obtenu" est la moins restrictive. Mais si cette règle est appliquée à des produits transformés, elle devient extrêmement restrictive. Lorsqu'ils calculent les équivalents ad valorem (EAV) des effets estimés des différentes règles spécifiques sur les échanges, Cadestin et al. (2016, déjà cité) trouvent que la règle "entièrement obtenu" est la plus restrictive, en particulier pour les produits intermédiaires (ils trouvent un EAV de 45%).
- Concernant le degré de restrictivité des trois critères utilisés (changement de position, contenu en VA et opérations spécifiques) pour évaluer la conformité à la règle de la transformation suffisante, bien qu'il ne soit pas facile de les classer, plusieurs études considèrent que le critère le plus facile à satisfaire pour les entreprises est le changement de position tarifaire, suivi du contenu en VA, puis des opérations spécifiques (Angeli et al., 2019, Carrère et al., 2011). Cette hypothèse est confirmée par Cadestin et al., qui trouvent un EAV de 0% pour le changement de position tarifaire (quel que soit le type de produits), contre 12,4% pour les biens intermédiaires et 19,6% pour les biens finals lorsqu'ils sont soumis au critère du contenu en VA ou au critère des opérations spécifiques. Ils trouvent également un EAV de 11,4% pour les biens intermédiaires et de 6,3% pour les biens finals lorsque le changement de position tarifaire est combiné avec le contenu en VA ou avec une opération de fabrication spécifique.

Il ressort, par conséquent, de cette analyse que des règles spécifiques plus souples impliquent que (i) le critère du changement de position tarifaire soit préféré au critère du contenu en VA et au critère de l'ouvraison spécifique, (ii) que ce changement de position tarifaire s'effectue au niveau le plus désagrégé possible, (iii) que ne soient pas imposés, à un même produit/secteur, plusieurs critères simultanément, (iv) que le choix entre plusieurs critères soit laissé aux entreprises et que (v) la règle "entièrement obtenu" soit imposée uniquement aux produits agricoles non transformés et aux ressources naturelles, mais qu'elle ne s'applique surtout pas à un produit transformé.

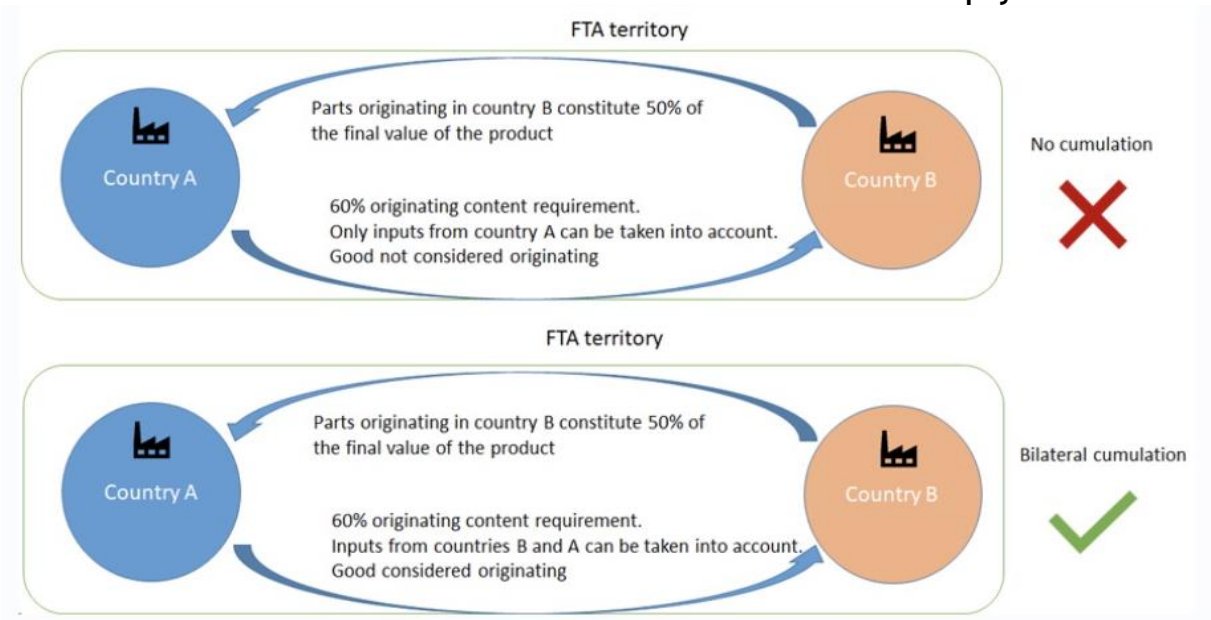
Au-delà du caractère plus ou moins contraignant de ces règles spécifiques, un des mécanismes qui permet le plus efficacement d'assouplir les règles d'origine est le système du cumul. Le cumul permet de considérer comme originaires des intrants non originaires d'un pays donné (par exemple le pays A) ou des opérations de transformation effectuées dans un autre pays (par exemple le pays B), comme étant originaires ou comme ayant été réalisées dans le pays A en question. A notre connaissance, toutes les études empiriques qui ont analysé l'effet du cumul ont mis en évidence son efficacité à assouplir les règles d'origine et, de là, son impact positif sur les échanges (Augier et al, 2005 ; Gasiorek et al., 2009 ; Benassi et al., 2011 ;

Bombarda et Gamberoni, 2013 ; Andersson, 2016).

Il existe quatre types de cumul :

- Le cumul bilatéral concerne deux pays faisant partis du même accord commercial. Les producteurs dans chacun des pays peuvent utiliser des intrants de l'autre pays, comme s'ils étaient originaires de leur propre pays. Comme le montre le schéma 2, dans le cas du cumul bilatéral, lorsque le pays A exporte un bien dans le pays B, les inputs importés par le pays A en provenance du pays B sont considérés comme originaires du pays A.

Schéma 2. Illustration du non-cumul et du cumul bilatéral entre deux pays

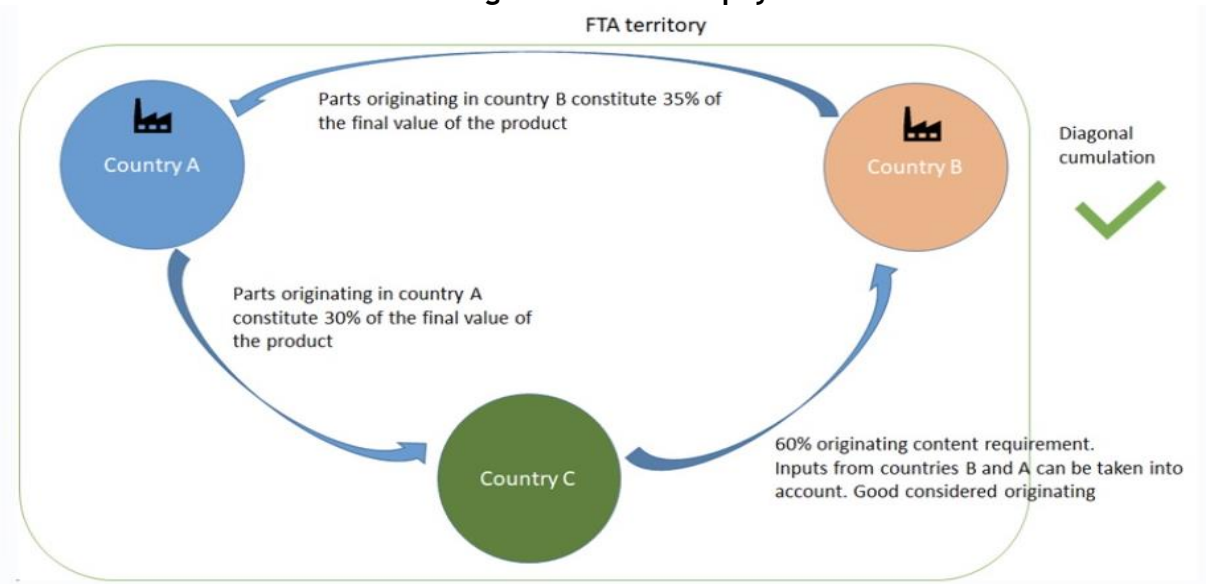


Source : Rules of Origin Facilitator, Centre du Commerce International, Organisation Mondiale des Douanes et Organisation Mondiale du Commerce, https://findrulesoforigin.org/home/index

- Le cumul diagonal (appelé aussi cumul régional) fonctionne comme le cumul bilatéral mais concerne plus de deux pays ayant conclus des accords bilatéraux ou régionaux entre eux. Il permet aux producteurs de chacun des pays d'utiliser des intrants de chacun des autres pays, comme s'ils étaient originaires de leur propre pays. Le schéma 3 montre, par exemple, qu'une entreprise située dans le pays (A) importe des intrants originaires du pays (B). Les intrants sont ensuite transformés dans le pays (A), puis vendus à un client dans le pays (C). Dans ce pays, le bien intermédiaire originaire de (A) est de nouveau transformé et le produit final est exporté dans le pays (B). Les marchandises sont soumises à une règle de valeur ajoutée fondée sur une exigence de contenu en valeur locale de 60 %. Sans cumul, l'entreprise dans le pays (C) ne pourrait pas cumuler les intrants originaires du pays (B) et du pays (A) avec sa valeur ajoutée. Le cumul diagonal dans le cadre de ces trois pays A-B-C permet d'additionner les intrants de (A) et de (B) à la valeur ajoutée de (C) lorsque la marchandise est exportée par (C) vers (B). En revanche, pour bénéficier du cumul diagonal, les pays concernés doivent non seulement avoir signés entre eux un accord régional ou plusieurs accords bilatéraux (entre A et B, entre A et C et entre C et B), mais il faut aussi que ces pays aient des règles d'origine communes. Autrement dit, dans le cas de plusieurs accords bilatéraux, les protocoles en matière de règles d'origine associés à chacun de ces accords doivent être

identiques.

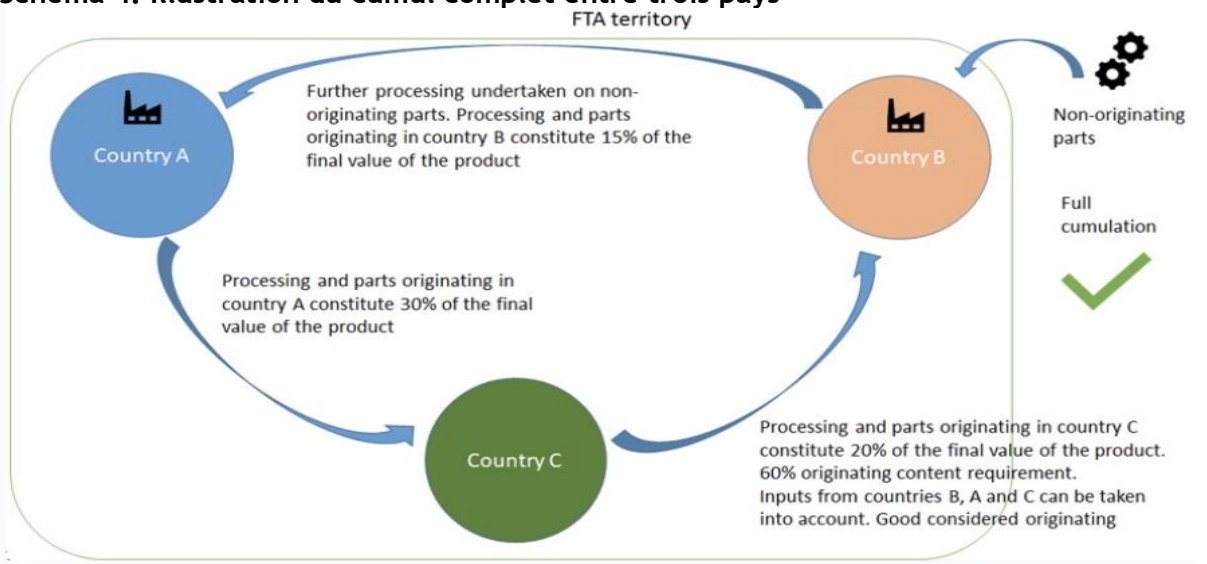
Schéma 3. Illustration du cumul diagonal entre trois pays



Source : Rules of Origin Facilitator, Centre du Commerce International, Organisation Mondiale des Douanes et Organisation Mondiale du Commerce, https://findrulesoforigin.org/home/index

- Le cumul complet permet, pour une entreprise d'un pays donné, de considérer les transformations effectuées dans un des pays concernés par ce cumul, comme ayant eu lieu dans son propre pays lorsque cette entreprise exporte vers un autre pays concerné aussi par ce cumul. Autrement dit, on regarde si la règle est satisfaite lorsque les inputs utilisés et les transformations effectués dans toute la zone du cumul sont additionnés. Avec le cumul complet, tout se passe comme si les trois pays A, B et C, dans l'exemple donné dans le schéma 4, ne constituait qu'un unique territoire. Comme dans le cumul diagonal, les pays doivent avoir, entre eux, mis en place un accord régional ou des accords bilatéraux et avoir des règles d'origine similaires.

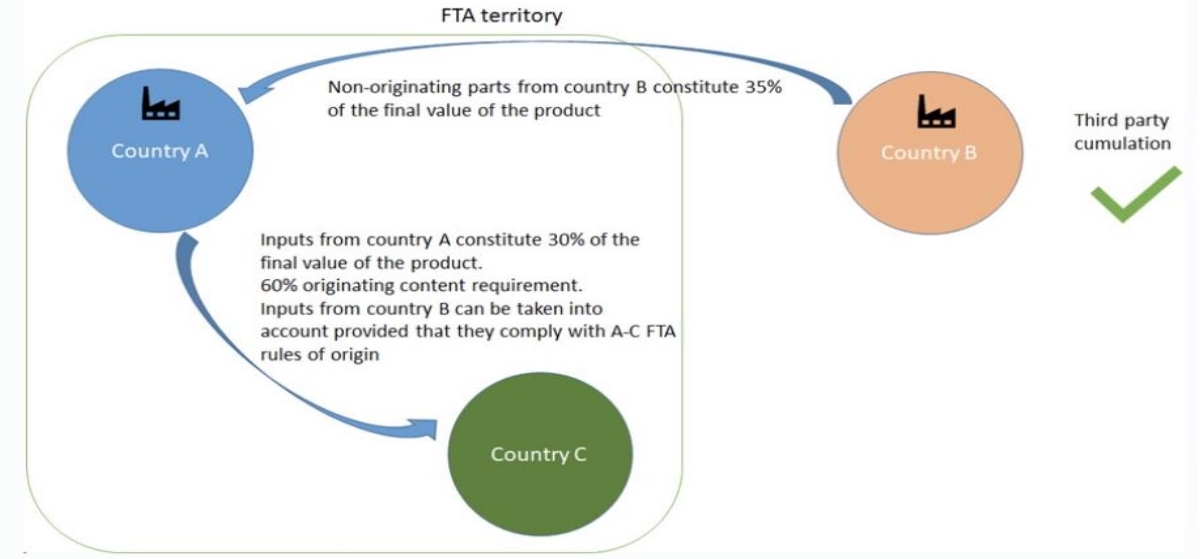
Schéma 4. Illustration du cumul complet entre trois pays



Source : Rules of Origin Facilitator, Centre du Commerce International, Organisation Mondiale des Douanes et Organisation Mondiale du Commerce, https://findrulesoforigin.org/home/index

- Le cumul étendu (également appelé cumul avec des tiers ou cumul croisé) permet l'un des types de cumul précédents (le plus souvent bilatéral ou diagonal) entre des pays qui ne sont pas liés par un accord commercial ou qui sont liés par un accord commercial avec des règles d'origine différentes. Comme l'illustre le schéma 5, il permet ainsi d'utiliser des intrants provenant d'un pays tiers et de les considérer comme originaires à condition qu'ils respectent les règles d'origine prévues par l'accord commercial concerné.

Schéma 5. Illustration du cumul étendu entre trois pays



Source : Rules of Origin Facilitator, Centre du Commerce International, Organisation Mondiale des Douanes et Organisation Mondiale du Commerce, https://findrulesoforigin.org/home/index

Le mécanisme du cumul permet clairement d'assouplir la nature restrictive des règles d'origine. Le cumul bilatéral est le type de cumul le plus courant, prévu dans tous les accords préférentiels. Selon Brenton (2003), les avantages liés à ce type de cumul sont relativement modestes et il implique, le plus souvent, du "trade diversion" (càd une baisse des échanges avec les pays tiers) et le développement de relations commerciales de type "hub and spoke", en particulier lorsque les accords commerciaux lient un pays du Nord et un pays du Sud (comme c'est le cas dans le cadre des accords d'Association Euro-Med). Le cumul bilatéral est donc moins efficace pour assouplir les règles d'origine que le cumul diagonal, lequel est moins efficace que le cumul complet. Le mécanisme qui permet le plus de flexibilité est le cumul étendu.

Le cumul étendu est appliqué (ou a été appliqué) dans le cadre d'un certain nombre d'accords commerciaux. On peut citer pour exemple l'accord Canada-Colombie et l'accord Canada-Pérou, qui prévoient que des intrants originaires des Etats-Unis puissent être utilisés pour la production de véhicules. De même, l'importation de nylon en provenance du Canada, du Mexique ou d'Israël est possible dans le cadre de l'accord commercial entre la Colombie et les Etats-Unis. Du côté européen, l'accord entre l'UE et le Vietnam prévoit le cumul étendu avec les pays de l'ASEAN pour l'importation de sèches et de calamars. L'UE admet également le cumul étendu pour certains produits dans le cadre de l'accord SPG. On voit donc que jusque-là, le cumul étendu est appliqué seulement en ciblant quelques produits. Pour Jerzewska (2018), on peut s'attendre à ce que, dans des futurs accords, il soit étendu à des

secteurs entiers. Compte tenu du temps que peut prendre l'harmonisation des règles d'origine associées à différents accords, le cumul étendu peut être vu comme une approche alternative qui a la particularité d'être plus souple que la règle de tolérance, tout en étant complémentaire. Comme souligné auparavant, lorsqu'une règle de tolérance est introduite dans un protocole de règles d'origine, celle-ci s'applique indifféremment à tous les pays susceptibles de fournir les intrants non originaires "tolérés".

IV.2.2. La situation de l'UMA en matière de règles d'origine et de cumul

Dans le contexte de l'UMA, la situation en matière de règles d'origine est extrêmement complexe. Aucun protocole régional n'est appliqué. La Convention Commerciale et Tarifaire entre les pays de l'UMA, signée par les cinq pays en mars 1991 indique dans le Chapitre II, Article 3, que "*Sont considérés comme d'origine locales :*

- Les produits fabriqués en totalité dans chacun des États des parties contractantes, y compris les produits d'origine agricole, animale, de pêche, animaux vivants et les ressources naturelles qui n'ont subi aucune transformation industrielle.
- Les produits industriels dont le pourcentage de la valeur ajoutée dans le pays exportateur n'est pas inférieur à 40% de sa valeur globale ou les produits dont la valeur des matières première locales ou maghrébines n'est pas inférieure à 60% de la valeur globale des matières premières.
- Les autres produits industriels inclus dans les listes qui fixent les critères de transformation imposés sur chaque produit à condition que cette transformation soit suffisante et constitue un justificatif économique ; ces listes seront arrêtées d'un commun accord entre les États de l'Union."
Mais cette Convention n'a pas été ratifiée. Un Protocole relatif aux Règles d'Origine entre les pays de l'UMA a été signé en février 1994, mais il n'a pas, non plus, fait l'objet d'une ratification. En conséquence, les règles d'origine qui s'appliquent entre les pays de l'UMA sont (i) soit celles prévus dans les accords bilatéraux mis en place entre ces cinq pays, (ii) soit celles prévus dans des accords régionaux impliquant plus d'un pays de l'UMA, à savoir : (i) la Convention Régionale des Règles d'Origine Pan-Euro-Méditerranéennes (Convention PEM), qui concerne l'Algérie, le Maroc et la Tunisie, (ii) le protocole prévu dans le cadre de la Grande Zone Arabe de Libre Échange (GZALE), mise en place par la Ligue Arabe et qui concerne l'ensemble des pays-membres de l'UMA, à l'exception pour le moment de la Mauritanie (signataire de l'accord GZALE).

Précisons que nous n'avons pas mentionné ici l'Accord d'Agadir (impliquant, parmi les pays de l'UMA, le Maroc et la Tunisie), dans la mesure où une des caractéristiques de cet accord est qu'il applique les règles d'origine du système Pan-Euro-Méditerranéen. De plus, il faudra également, dans quelques temps, prendre en compte le protocole sur les règles d'origine contenu dans la Zone de Libre Échange Continentale Africaine (ZLECA) qui n'influence pas encore, pour le moment, les règles d'origine entre les pays de l'UMA dans la mesure où cet accord signé par les cinq pays de l'UMA en mars 2018, n'a été ratifié que par la Mauritanie en janvier 2019.

Concernant les règles d'origine appliquées entre l'Algérie, le Maroc et la Tunisie, dans les accords d'Association Euro-Med, il est prévu la possibilité d'un cumul complet entre ces trois pays, qui n'a jamais été appliqué dans les faits. Avec la mise en place en 2005 du Système de Cumul Pan-Euro-Méditerranéen (SCPEM), ces trois pays ont, théoriquement, la possibilité de bénéficier d'un cumul diagonal avec l'ensemble des pays-membres de ce système. En fait, le Système de Cumul Pan-Euro-Méditerranéen résulte de l'extension du Système de Cumul Pan-Européen créé en 1997 et comprenant les pays de l'UE, de l'AELE (Islande, Suisse, Liechtenstein, Norvège), les Îles Féroé, les États Baltes, les pays d'Europe Central et de l'Est, la Slovénie et la Turquie.

Toutefois, comme on l'a précisé plus haut, le cumul diagonal impose que les pays aient conclu des accords de libre-échange entre eux et qu'ils appliquent les mêmes règles d'origine. Le Journal Officiel de la Commission Européenne (2019/C 158/06) indique les possibilités de cumul au 1er Mars 2019, la date à laquelle un cumul diagonal est applicable et avec quels pays de la zone Pan-Euro-Méditerranéenne, laquelle comprend actuellement l'UE, l'AELE, les Îles Féroé, l'**Algérie**, l'Égypte , Israël, la Jordanie, le Liban, le **Maroc**, la Palestine, la Syrie, la **Tunisie**, la Turquie, l'Albanie, la Bosnie Herzégovine, la Macédoine du Nord, le Monténégro, la Serbie, le Kosovo, la Moldavie, la Géorgie et l'Ukraine. Aussi, dans les faits, la situation de l'Algérie, du Maroc et de la Tunisie dans le cadre de la zone Pan-Euro-Méditerranéennes (PEM) est la suivante :

- L'Algérie a seulement un cumul bilatéral avec l'UE,
- Le Maroc a un cumul diagonal avec l'UE et l'AELE depuis 2005 et également avec l'Égypte, la Jordanie, la Tunisie et la Turquie (mais pour la Turquie, sans la Jordanie) depuis 2006 ;
- La Tunisie bénéficie d'un cumul diagonal avec l'AELE depuis 2005, avec l'UE, l'Égypte, la Jordanie et le Maroc depuis 2006 et également avec la Turquie (mais pour la Turquie, sans la Jordanie) depuis 2007.

Compte tenu de cette situation, il est clair que les règles d'origine en place jusqu'à présent dans le cadre de la zone PEM n'aident pas l'UMA à tirer profit de l'importance des échanges de ces trois pays avec l'UE. Seuls le Maroc et la Tunisie peuvent en effet bénéficier du cumul diagonal lorsqu'ils exportent vers l'UE. Dans ce contexte, négocier un cumul étendu dans certains secteurs qui autoriseraient un cumul diagonal entre l'ensemble des pays de l'UMA lorsque l'un des cinq exporte vers l'UE, pourrait être favorable à une augmentation des échanges intra-régionaux.

Plus récemment, la Convention Régionale sur les règles d'origine Pan-Euro-Méditerranéennes a été publiée au Journal Officiel de la Commission Européenne en 2013. Cette initiative avait auparavant été approuvée en 2007 par les Ministres Euro-Méditerranéens. L'objectif de cette Convention Régionale est de remplacer par un protocole unique et commun à tous les partenaires, les quelques 60 protocoles qui étaient en vigueur dans la zone Pan-Euro-Méditerranéenne. Cette Convention Régionale sur les règles d'origine Pan-Euro-Méditerranéennes est entrée en vigueur en janvier 2015 en Tunisie, en mars 2017 en Algérie et en juillet 2019 au Maroc. La Convention ne modifie pas, dans le cas de ces trois pays, les règles d'origine spécifiques par produit parce qu'elles sont identiques à celles qui existait déjà depuis 2005 avec la mise en place du Système du Cumul Pan-Euro-Méditerranéen.

Ainsi dans la Convention PEM, les règles spécifiques qui s'appliquent, dépendent des secteurs. Dans l'agriculture, c'est la règle du produit entièrement obtenu qui est le plus fréquemment imposée. Dans le secteur des matériaux, la règle qui s'applique le plus souvent est le changement de position tarifaire (CP). Pour les produits de la chimie, le choix entre le contenu en VA et le CP est laissé aux entreprises. Dans le textile, c'est la règle de l'ouvraison spécifique (OS) qui domine. Dans le secteur des véhicules, la règle du contenu en VA est la plus fréquente. En ce qui concerne les produits manufacturés avancés, les machines, l'électronique et les autres produits manufacturés, sont imposés aux entreprises, soit la règle du contenu en VA, soit la combinaison du contenu en VA et de la règle du CT. L'ensemble de ces règles spécifiques sont donc assez contraignantes pour les exportateurs maghrébins lorsqu'ils vendent sur le marché européen.

Une large partie des conditions sont donc réunies pour que soit activée la possibilité d'un cumul complet entre ces trois pays de l'UMA lorsqu'ils exportent vers l'UE. Idéalement, ce cumul complet devrait être étendu aux deux pays de l'UMA, à savoir la Libye et la Mauritanie.

Pour ce qui est de la Grande Zone Arabe de Libre-Échange, celle-ci est devenue effective depuis janvier 2005 et concerne quatre pays de l'UMA : l'Algérie, la Libye, le Maroc et la Tunisie. La Mauritanie a signé la Convention instituant cette GZALE mais ne l'applique pas. En plus des quatre membres de l'UMA, les pays impliqués dans la GZALE sont l'Arabie Saoudite, Bahreïn, l'Égypte, les Émirats Arabes Unis, l'Iraq, la Jordanie, le Koweït, le Liban, la Palestine, le Qatar, le Soudan, le Sultanat d'Oman, la Syrie et le Yémen. Dans le cadre de la GZALE, les critères qui défissent le caractère originaire d'un produit sont : (i) l'entière obtention du produit dans un des États membres, (ii) la transformation suffisante du produit qui impose une part de valeur ajoutée dans le pays d'origine qui ne doit pas être inférieur à 40% de sa valeur finale. En plus de cette règle générale, pour de très nombreux produits s'ajoutent le critère du changement de position tarifaire et/ou le critère de l'ouvraison spécifique, ce qui rend ces règles spécifiques très contraignantes (Malkawi et El-Shafie, 2019).

Pour assouplir ces règles spécifiques, le cumul diagonal est autorisé, ce qui signifie au niveau de l'UMA que lorsque l'un des quatre pays (Algérie, Libye, Maroc et Tunisie) exporte vers l'un des pays membres de la GZALE, il bénéficie du cumul diagonal. On peut seulement regretter que le niveau des échanges dans cette zone reste encore très faible, ce qui, du coup, a peu d'impact sur le commerce intra-UMA.

Pour ce qui concerne les accords bilatéraux entre les pays de l'UMA, dans chacun d'eux, le critère permettant de satisfaire la règle de la transformation suffisante qui confère l'origine est le contenu en valeur ajouté, avec presque toujours, la possibilité de cumul bilatéral, à l'exception de l'accord entre la Mauritanie et le Maroc.

Par conséquent, lorsque par exemple une entreprise marocaine exporte un produit vers la Tunisie, la règle d'origine spécifique qu'il doit satisfaire est (i) la même que s'il exportait dans un des quatre autres pays de l'UMA (à l'exception de l'absence de cumul diagonal avec la Mauritanie) mais (ii) elle peut être différente pour ce même produit si l'entreprise exporte sous le régime préférentiel de l'accord GZALE. Une

autre différence est que l'accord GZALE prévoit le cumul diagonal. De plus, les preuves documentaires à fournir (certificats d'origine) ne sont pas les mêmes. Précisons encore que si cette entreprise marocaine veut exporter sous le régime de l'accord d'Agadir, les règles d'origine à satisfaire sont celles de la Convention Régionale sur les règles d'origine Pan-Euro-Méditerranéennes.

En gardant toujours comme exemple le cas d'une entreprise marocaine, si celle-ci exporte le produit en question vers l'UE, ce sont les règles d'origine de la Convention Régionale Pan-Euro-Méditerranéennes qui s'appliquent et, pour bénéficier du cumul diagonal, cette entreprise marocaine aura intérêt à s'approvisionner, parmi les pays de l'UMA, seulement auprès de la Tunisie. Si cette même entreprise marocaine exporte vers un autre pays avec lequel un accord préférentiel existe (États-Unis, Turquie, Égypte, etc.), ce sont d'autres règles d'origine, propres à chacun des accords, qui s'appliquent toujours à ce même produit, avec également, là encore, des preuves documentaires à fournir différents.

Si à la place d'une entreprise marocaine, on avait choisi le cas d'une entreprise tunisienne, le constat serait analogue. Pour les trois autres pays, la situation est légèrement simplifiée par le fait qu'ils sont engagés dans un moins grand nombre d'accords.

IV.3. Implications des accords en matière de mesures non tarifaires appliquées par les pays de la région

Pour assurer le bon fonctionnement d'une zone de libre-échange, les mesures (de protection) non tarifaires (MNT) doivent être supprimées ou, au moins, harmonisées. La suppression des quotas, sauf dans quelques domaines très spécifiques, doit être généralisée. Les différentes normes sanitaires, d'environnement, et techniques doivent être harmonisées, faute de quoi s'installent dans la zone de libre-échange des protections « déguisées » qui contrarient l'effet de la baisse des tarifs douaniers. Concernant les MNT dans la région du Maghreb, les données proviennent de la base NTM (Trains) de la CNUCED et de la Banque Mondiale. Cette base ne contient aucune information sur la Libye. On analysera du point de vue des importations et des exportations de chacun des pays de l'UMA : (i) le ratio de fréquence, c'est à dire la part des lignes HS6, à l'intérieur d'un groupe donné de produits, qui sont soumises à au moins une mesure, (ii) le ratio de couverture, c'est à dire la part de la valeur des lignes HS6, à l'intérieur d'un groupe de produits, qui sont soumises à au moins une mesure, (iii) le type de MNT utilisé, le nombre de produits concernés par la mesure.

Les MNT sont des mesures qui doivent s'appliquer à tous les produits vendus sur un territoire national donné, y compris aux biens produits par des entreprises locales. Par conséquent, les accords commerciaux, qu'ils soient multilatéraux ou bilatéraux ne devraient pas avoir d'impact sur ces MNT. En revanche, ces accords pourraient inciter à une convergence des NMT appliquées par les pays de l'UMA.

IV.3.1. Impact potentiel des mesures non tarifaires sur les échanges

Les MNT sont définies comme "des mesures de politiques économiques, autres que les droits de douane, qui peuvent potentiellement avoir un effet sur les échanges de biens, en modifiant les quantités échangées ou les prix, ou encore en modifiant les

deux" (UNCTAD, 2009). Plus précisément, les MNT spécifient les conditions d'accès à un marché donné en définissant un certain nombre d'exigences qui peuvent porter sur les processus de production des biens concernés par les mesures, leur contenu, leurs caractéristiques techniques, leur étiquetage et leur emballage ainsi que sur les procédures appliquées pour la vérification de ces obligations. Elles englobent donc un large éventail de mesures, à la fois très hétérogènes et souvent complexes, allant, entre autres, des quotas, au contrôle des prix, à des mesures réglementaires et techniques, à l'obligation de licences, à l'exigence de paiements de taxes ou encore aux mesures sanitaires et phytosanitaires.

Comme les droits de douane, ces MNT peuvent réduire le commerce parce qu'elles augmentent les coûts de production et/ou les coûts de transaction, ce qui se répercutent sur les prix des biens vendus sur le marché concerné. Mais bien qu'un grand nombre de ces mesures constituent un frein aux échanges entre les pays, contrairement aux droits de douane, certaines d'entre elles sont nécessaires pour protéger l'environnement et la santé des personnes. Elles peuvent aussi assurer aux consommateurs et aux producteurs une meilleure transparence sur le contenu des produits (biens de consommations et inputs), leurs origines géographiques et leur qualité.

Les MNT peuvent ainsi répondre aux intérêts collectifs de la société tout en contribuant à dynamiser les échanges. Il a, en effet, été montré dans la littérature que certaines mesures pouvaient avoir un impact positif sur le commerce international (Cardamone, 2011). D'autres études ont mis en évidence que les MNT pouvaient avoir à la fois un effet parfois positif, parfois négatifs, selon les secteurs/produits concernés par les mesures, selon le type de mesures appliquées et selon parfois aussi le niveau de développement des pays qui doivent respecter les mesures (Timini et Conesa, 2019 ; Ghodsi et al., 2017 ; Beckman et Arit, 2016 ; Xiong et Beghin, 2011).

Mais la plus large partie de la littérature empirique suggère que les MNT constituent une barrière aux échanges (Murina et Nucita, 2017 ; Dal Bianco et al., 2016 ; De Melo et al., 2014 ; Ghoneim et Péridy, 2013 ; Peterson et al., 2013 ; Hoeckman et Nicita, 2011). Pour certains, comme par exemple Chemingui et al. (2019), dont l'étude se focalise sur les pays arabes, l'impact négatif des MNT sur les échanges serait plus important encore que celui des tarifs.

Une autre caractéristique des NTM qui les différencient des droits de douane est que certaines d'entre elles ne s'appliquent qu'aux importations des pays (il s'agit généralement de mesures non-techniques, qui relèvent souvent de mesures de contingentement des imports et qui peuvent potentiellement avoir pour effet de protéger les entreprises domestiques de la concurrence extérieure, comme par exemple, les mesures anti-dumping, les mesures de sauvegarde, les quotas, les contrôles de prix, les taxes, les licences), d'autres s'imposent aussi bien aux importateurs qu'aux producteurs locaux (il s'agit généralement des mesures techniques et des mesures sanitaires et phytosanitaires) et quelques-unes d'entre elles concernent uniquement les exportations (ces mesures incluent des taxes spécifiques sur les exports, des quotas et des interdictions d'exporter).

Concernant les pays du Maghreb (particulièrement le Maroc et la Tunisie), on trouve

dans la littérature des études qui montrent que les MNT que ces pays appliquent, ont un effet négatif sur leurs importations (Ghoneim et Péridy, 2013 ; Ghali et al., 2013 ; Kee et al., 2009) et que surtout ces mesures peuvent constituer un obstacle important à l'intégration régionale des pays méditerranéens (Augier et al., 2013 ; Ghoneim, 2009). En revanche, à notre connaissance, aucune étude ne s'est consacrée à l'analyse de l'impact des MNT sur les échanges entre les pays de l'UMA.

IV.3.2. Les mesures non tarifaires dans les pays de l'UMA

On va, dans ce qui suit, dresser un état des lieux sur la situation des MNT appliquées par les pays du Maghreb. Notre analyse est basée sur les données qui proviennent de la base NTM (Trains) de la CNUCED (UNCTAD NTMs TRAINS database). Cette base est la plus complète et la seule qui fournit des informations sur le "stock" de MNT, c'est-à-dire sur le nombre de mesures imposées par chaque pays au niveau des produits ou des secteurs à une période donnée. En revanche, cette base ne contient aucune information sur la Libye.

La base NTM (UNCTAD NTMs TRAINS Database) distingue 8 types de NTM : les mesures Sanitaires et Phytosanitaires (SPS), les Barrières Techniques aux échanges (TBT), les mesures d'Inspection avant expédition (INSP), les mesures de contingentement qui ont un effet de protection commerciale (CTMP), le contrôle des quantités (QC), le contrôle des prix (PC), les mesures sur les exportations (EXP) et les autres mesures (OTH). Cette distinction est basée sur la classification réalisée et régulièrement révisée par le MAST Group, dans lequel ont été impliquées les principales organisations internationales et les experts internationaux. Cette classification est structurée en chapitres (cf. tableau 4). La correspondance entre les chapitres et la distinction des différents types de mesures utilisée dans la UNCTAD NTMs TRAINS Database est précisée dans le tableau 5.

Tableau 4. La classification des MNT en chapitres (de A à P)

Import-related measures	Technical measures	A	Sanitary and Phytosanitary (SPS) measures
		B	Technical barriers to trade (TBT)
		C	Pre-shipment inspections and other formalities
	Non-technical measures	D	Contingent trade-protective measures
		E	Non-automatic licensing, quotas, prohibitions and quantity-control measures
		F	Price-control measures, including additional taxes and charges
		G	Finance measures
		H	Measures affecting competition
		I	Trade-related investment measures
		J	Distribution restrictions
		K	Restrictions on post-sales services
		L	Subsidies (excl. export subsidies)
		M	Government procurement restrictions
		N	Intellectual property
		O	Rules of origin
Export-related measures		P	Export-related measures

Source : UNCTAD (2017)
(*) Pour les chapitres de J à O, les données ne sont pas collectées

Tableau 5. Correspondance entre les différents types de mesures, distinguée dans la Global Database on Non-Tariff Measures et les chapitres

Acronyme	Types de mesures	Chapitres
SPS	**Sanitary and Phytosanitary** Mesures de restrictions en matière de substances, d'obligations d'hygiène, mesures de conformité liées à la sécurité alimentaire (certification, test, inspection et quarantaine), mesures pour éviter la dissimination de maladies.	A
TBT	**Technical Barriers to Trade** (non-SPS) Mesures de labélisation et toutes autres mesures de protection de l'environnement et de conformité (certification, test et inspection).	B
INSP	**Pre-shipment Inspection and other formalities** Mesures liées aux contrôles réalisés dans le pays d'exportation avant expédition	C
CTMP	**Contingent Trade-Protective Measures** Mesures destinées à contrecarrer les effets néfastes des importations sur le marché domestique, liés à des pratiques d'échange déloyales.	D
QC	**Non-automatic licences, quotas and other quantity measures** (not SPS or TBT related). Ces mesures ont pour objectif de limiter les quantités échangées	E
PC	**Price Control measures** Mesures mises en place pour contrôler (ou modifier) les prix des biens importés ou supporter les biens domestiques lorsque les prix de ces biens importés sont trop bas ou pour protéger le marché domestiques des fluctuations des prix internationaux ou encore pour augmenter/préserver des revenus fiscaux. Sont donc aussi inclus les mesures fiscales autres que les droits de douane.	F
EXP	**Export measures** Regroupe les mesures qu'un pays applique à ses exportations. Il peut s'agir de taxes, de quotas ou d'interdictions.	P
OTH	**Other measures** Cette catégorie englobe les mesures comprises dans 3 chapitres : Chapitre G : Mesures liés au financement des échanges qui peuvent restreindre le paiement des importations comme par exemple l'accès (et le coût d'accès) aux devises. Chapitre H : concerne les mesures qui affectent la concurrence (accord exclusif, préférences ou privilèges attribués à un ou à un groupe limité d'opérateurs. Chapitre I : ensemble des mesures qui limite les échanges liés à l'investissement étranger en exigeant un contenu local ou en exigeant que l'investissement soit lié à des exports pour équilibrer l'importation.	G, H et I

Source : A partir des informations de l'UNCTAD - NTMs TRAINS Database (2017)

Le tableau 6 indique le "stock" de MNT, c'est-à-dire le nombre de mesures appliquées actuellement par les pays de l'UMA, par type de mesures. Bien que le nombre de MNT ne soit pas comparable dans la mesure où la nature de chaque mesure peut être très différente, nous avons ajouté, à titre d'information, le stock de MNT de six autres pays (UE, Etats-Unis, Chine, Indonésie, Mexique et Chili). Contrairement à ce que l'on peut lire dans des papiers ou des rapports, en "comparaison" avec ces autres pays (développés ou émergents), les pays du Maghreb n'appliquent pas un nombre très élevé de MNT. Les six pays que l'on a ajouté dans le tableau 6 appliquent un nombre de mesures techniques (Sanitaires et Phyto-sanitaires-SPS, Barrières Techniques-TBT et Inspection avant expédition-INST) beaucoup plus élevé que les pays de l'UMA.

En matière de mesures SPS, les Etats-Unis en appliquent 3244, la Chine 1642, contre 208 pour le pays de l'UMA qui en compte le plus, à savoir ici le Maroc. Pour les Barrières Techniques, la Chine en applique 4054, les Etats-Unis 2583, contre un maximum de 122 pour l'Algérie concernant les pays de l'UMA. De la même façon, les Etats-Unis et la Chine appliquent respectivement 481 et 113 mesures d'Inspection avant expédition, contre un maximum de 21 pour la Tunisie. Concernant les mesures non techniques (CTPM, QC, PC, OTH et EXP), même si les écarts sont moins importants, le constat est le même. Les pays de l'UMA n'ont aucune mesure de

contingentement (CTMP), alors que le Mexique et, dans une moindre mesure le Chili, en appliquent. En matière de contrôle des quantités (QC), le nombre de mesures en place dans l'ensemble des pays du Maghreb correspond (ou est légèrement inférieur) au nombre de mesures dans l'UE (36), mais il est en-dessous de tous les autres pays non-UMA. Pour ce qui est des mesures de contrôle des prix (PC), même si la Tunisie, avec un nombre de 46, se distingue largement par rapport aux autres pays de l'UMA, ce chiffre reste inférieur à celui de la Chine (51). On peut faire le même constat concernant les mesures qui touchent au financement des échanges, à la concurrence et à l'investissement, incluses dans la catégorie des autres mesures (OTH) : les pays de l'UMA appliquent, avec la Tunisie, un maximum de 12 mesures, contre 58 pour la Chine et 13 en Indonésie. Pour les mesures imposées à leurs propres exportations (EXP), le nombre maximum de mesures appliquées au sein de l'UMA est, là aussi, observé dans le cas de la Tunisie (87), mais ce chiffre est inférieur à tous les pays non-UMA, à l'exception de l'UE (2) et du Chili (28).

Parmi les pays du Maghreb, c'est la Tunisie qui applique le plus grand nombre de MNT, mais les écarts entre eux ne sont pas très élevés (415 pour la Tunisie, 387 pour le Maroc, 289 pour l'Algérie et 234 pour la Mauritanie). Ce nombre total de mesures appliquées en Tunisie est presque le même que celui pour l'UE (417). En revanche, il est beaucoup plus faible que pour les autres pays de comparaison (7256 pour la Chine, 6697 pour les Etats-Unis, 1279 pour le Chili, 971 pour l'Indonésie et 872 pour le Mexique).

En termes de changement au cours de ces 20 dernières années, pour chacun des quatre pays de l'UMA, le nombre de mesures appliquées a augmenté entre 2000 et 2019 (tableau 7). L'ensemble de la région applique 715 MNT de plus comparées à 2000, passant d'un nombre total de 610 en 2000 à 1325 mesures en 2019. Ces nouvelles mesures concernent essentiellement les mesures techniques : on trouve 252 mesures sanitaires et phytosanitaires et 235 barrières techniques aux échanges en plus. Les autres catégories de MNT comptent également plus de mesures (+89 mesures sur les exportations, +83 pour le contrôle des quantités, +21 pour le contrôle des prix et +13 pour les autres mesures). C'est en Tunisie que le nombre de MNT appliquées a le plus augmenté (+269), suivi de la Mauritanie (+189), de l'Algérie (+162) et du Maroc (+95).

Ainsi, pour toutes les catégories de mesures, leur nombre a au moins doublé entre 2000 et 2019 (graphique 12). Les mesures sanitaires et phytosanitaires sont passées de 261 mesures en 2000 à 495 en 2019. Elles représentent actuellement 39% du total des MNT appliquées par les pays de l'UMA (graphique 13). Les barrières techniques aux échanges sont celles, qui, proportionnellement, ont le plus augmenté, passant de 150 mesures en 2000 à 381 en 2019. Elles représentent actuellement 30% du nombre total de MNT. Toutefois, la part totale des mesures techniques (SPS+TBT+INSP), qui s'élève à 71% du total des MNT appliquées par les pays de l'UMA, est restée quasiment la même que celle en 2000 (70%).

L'augmentation importante du nombre de mesures techniques dans les pays de l'UMA peut s'interpréter comme le signe d'un processus de modernisation des MNT, davantage axé sur un système réglementaire, plutôt qu'un système de protection et davantage en lien avec les préoccupations de santé publique, de protection de l'environnement et de transparence. Dans le même temps, cette augmentation peut

aussi cacher l'utilisation croissante de réglementations techniques comme des barrières aux échanges. Seule, une analyse détaillée de ces nouvelles mesures au cas par cas, sur la base de case studies, peut éclairer cette interrogation sur la façon d'interpréter cette augmentation importante des mesures SPS et TBT.

Tableau 6. Nombre de MNT appliquées dans les pays de l'UMA par type de mesures et comparaison avec d'autres pays (décembre 2019)

	SPS	TBT	INSP	CTPM	QC	PC	OTH	EXP	Total
Algérie	114	122	4	0	34	1	1	13	**289**
Mauritanie	99	55	4	0	23	4	7	42	**234**
Maroc	208	91	4	0	35	6	1	42	**387**
Tunisie	96	117	21	0	36	46	12	87	**415**
EU	98	273	6	0	36	0	2	2	**417**
USA	3244	2583	481	0	131	39	1	218	**6697**
Chine	1642	4054	113	0	312	51	58	1026	**7256**
Indonésie	239	432	55	0	83	19	13	130	**971**
Mexique	180	335	3	70	141	3	1	139	**872**
Chili	850	262	3	2	122	12	0	28	**1279**

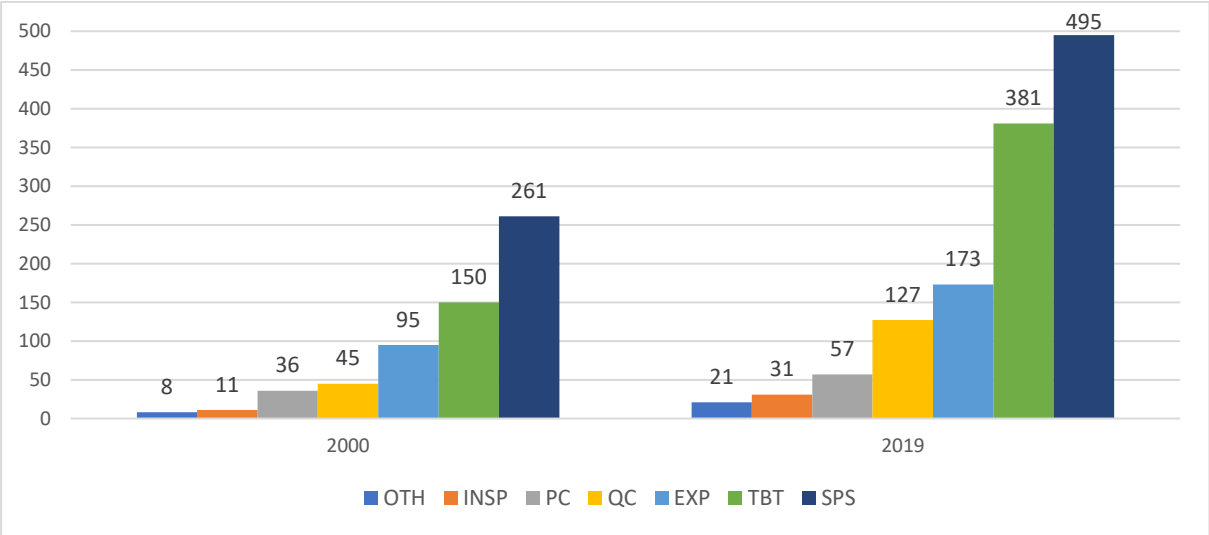
Source : UNCTAD NTMs TRAINS Database (https://trains.unctad.org/)

Tableau 7. Changement du nombre de MNT appliquées dans les pays de l'UMA par type de mesures entre 2000 et 2019

	SPS	TBT	INSP	CTPM	QC	PC	OTH	EXP	Total
Algérie	+55	+63	+3	0	+30	+1	+1	+9	**+162**
Mauritanie	+84	+45	+3	0	+20	+4	+4	+29	**+189**
Maroc	+47	+23	+1	0	+8	0	+1	+15	**+95**
Tunisie	+66	+104	+15	0	+25	+16	+7	+36	**+269**
UMA	**+252**	**+235**	**+22**	**0**	**+83**	**+21**	**+13**	**+89**	**+715**

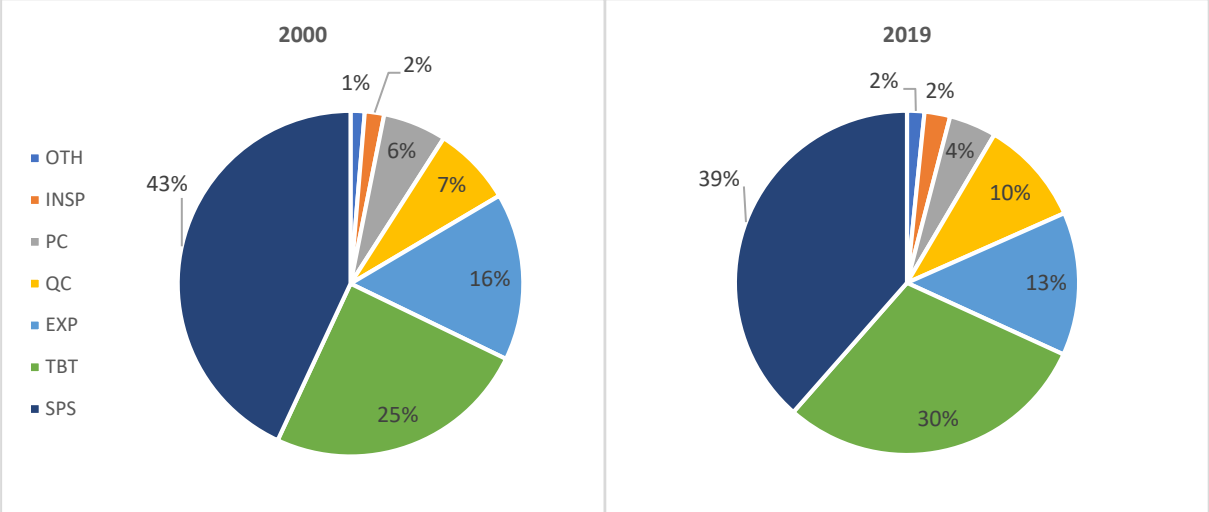
Source : UNCTAD NTMs TRAINS Database (https://trains.unctad.org/)

Graphique 12. Nombre de MNT appliquées par l'UMA par type de mesures en 2000 et en 2019



Source : UNCTAD NTMs TRAINS Database (https://trains.unctad.org/).

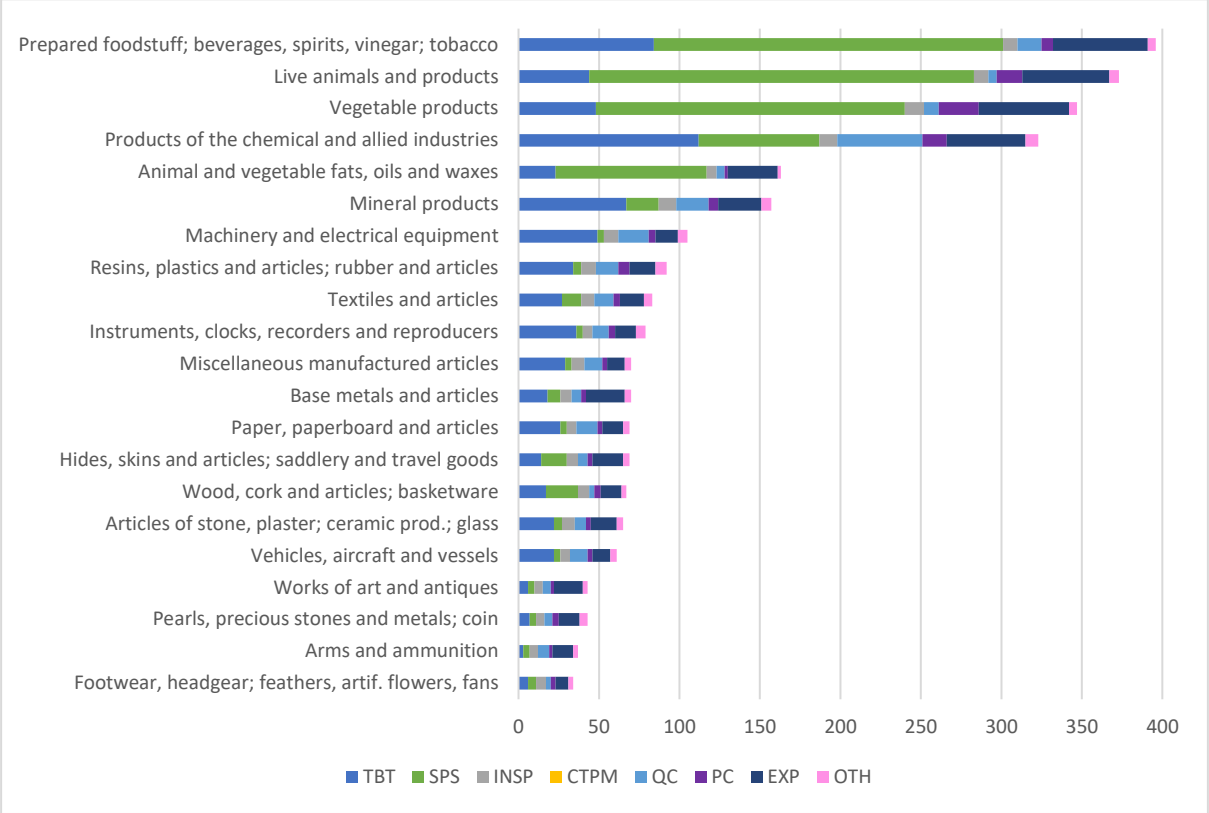
Graphique 13. Part de chaque type de mesures dans le total des MNT appliquées par l'UMA en 2000 et en 2019



Source : UNCTAD NTMs TRAINS Database (https://trains.unctad.org/).

Le "stock" de MNT peut aussi être analysé par grand secteur d'activité. La base UNCTAD TRAINS regroupe les produits de la nomenclature HS-6 digit en 21 sections. Le graphique 14 montre que les secteurs les plus concernés par les MNT appliquées par l'UMA sont l'agro-alimentaire, boissons et tabac (396 mesures), suivi par animaux et viande (373 mesures), les légumes et fruits (347 mesures) et les produits chimiques (323 mesures). Comme on peut s'y attendre, les MNT dans les secteurs agricoles sont largement dominées par les mesures Sanitaires et Phytosanitaires (SPS). Dans les secteurs produits chimiques, minéraux, machines et équipements électrique, plastique et caoutchouc, machines et électroniques, produits manufacturés divers, ce sont les Barrières Techniques aux Echanges (TBT) qui sont les plus nombreuses.

Graphique 14. Nombre de MNT par secteur et par type de mesures appliquées par l'UMA (décembre 2019)



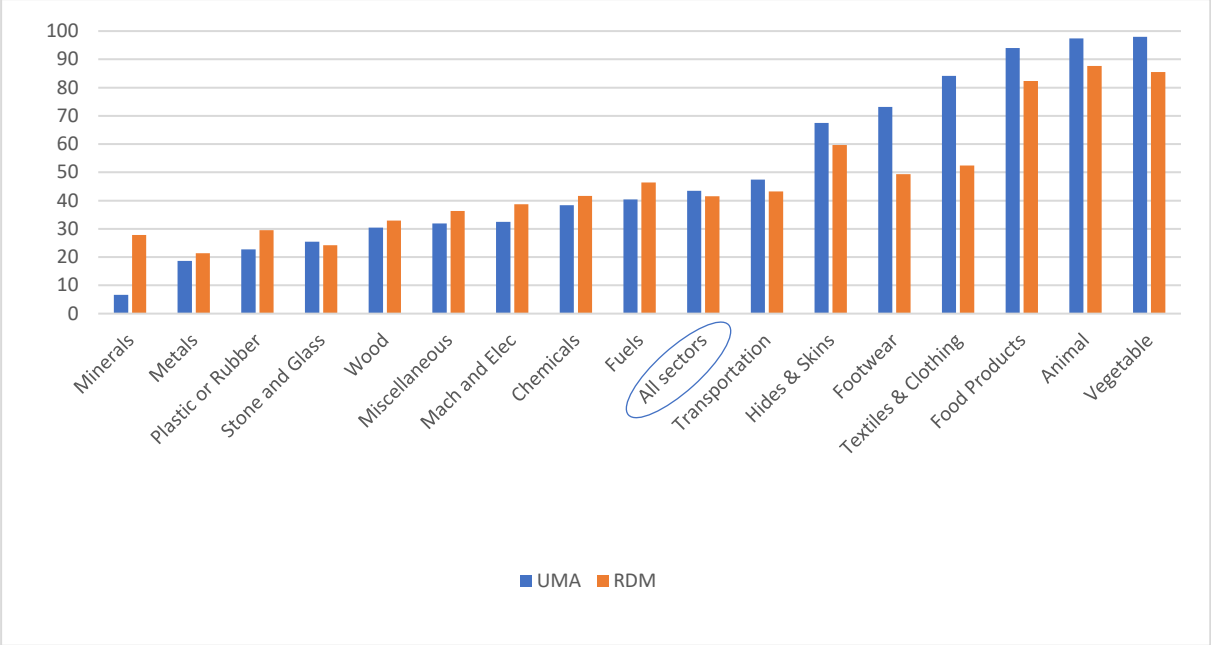
Source : UNCTAD NTMs TRAINS Database (https://trains.unctad.org/)

Pour compléter les informations concernant le "stock" de MNT appliquées par les pays de l'UMA, on a ajouté le calcul du ratio de fréquence, du ratio de couverture et la prévalence des MNT. Ces calculs sont réalisés par WITS (World Integrated Trade Solution) sur la même base MNT de l'UNCTAD-TRAINS. A la différence des informations sur le stock des MNT qui indiquent le nombre de mesures qui existent dans chacun des pays, le ratio de fréquence, le ratio de couverture et la prévalence des MNT sont calculés sur la base des mesures appliquées aux produits qui sont échangés entre les pays. Plus précisément, les calculs sont effectués sur les importations des pays de l'UMA. Les résultats obtenus par secteurs peuvent donc être différents de la répartition sectorielle du stock de MNT indiquée dans le graphique 14.

Le ratio de fréquence indique le pourcentage de produits importés (au niveau HS-6 digit) sur lesquels s'applique au moins une MNT. Le pourcentage est calculé pour un groupe donné de produits. Le graphique 15 montre que 43% des produits importés par l'UMA sont soumis à au moins une MNT, ce qui correspond quasiment au ratio de fréquence des produits échangés par le RdM. Dans sept secteurs, le ratio de fréquence est supérieur à ce taux moyen de 43% et leur ratio est supérieur à celui du RdM. Il s'agit du secteur des fruits et légumes, du secteur animaux & viande (dans ces deux secteurs, presque la totalité des produits sont soumis à une MNT), suivi de l'agro-alimentaire (avec un ratio de fréquence de 94%), du textile et habillement (84%), des chaussures (73%), des peaux et cuir (63%) et des véhicules (47%). Les secteurs dont les ratios de fréquence sont en-dessous le taux moyen de l'ensemble des produits échangés sont les produits pétroliers (40%), la chimie (38%), les

machines électriques (32%), les autres produits (32%), le bois (30%), les pierres et le verre (25%), le plastique et le caoutchouc (23%), le métal (19%) et les minerais (7%). Dans tous ces secteurs, le ratio de fréquence est le plus généralement inférieur au ratio de fréquence calculé pour le RdM.

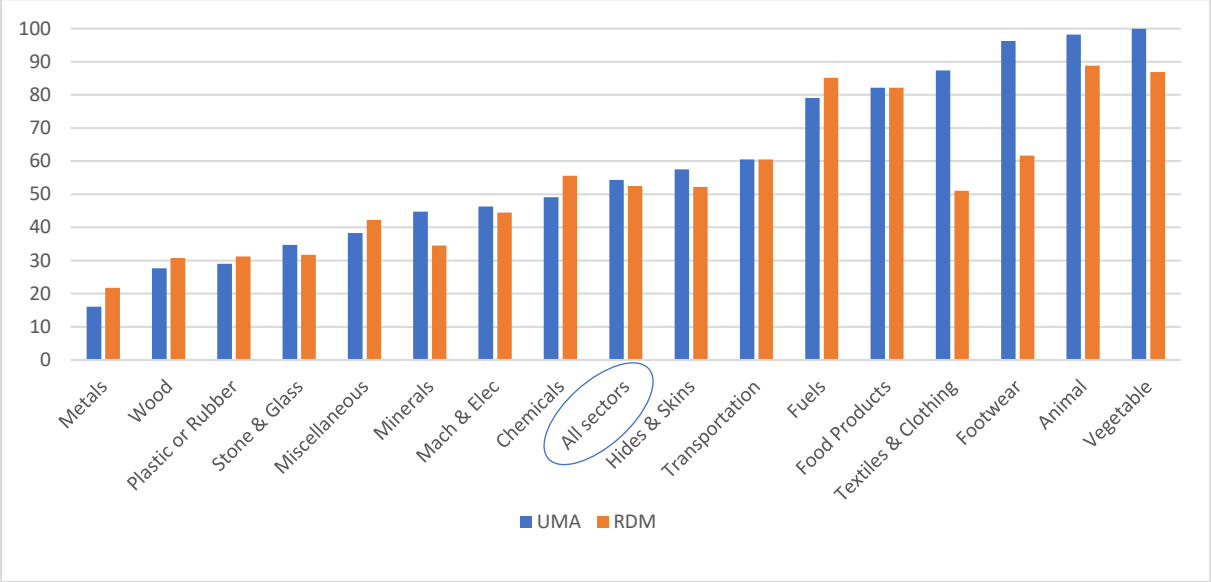
Graphique 15. Le ratio de fréquence des MNT appliquées par l'UMA par secteur, comparaison avec le Reste du Monde en décembre 2019



Source : UNCTAD NTMs TRAINS par WITS (http://wits.worldbank.org/register.html)

Le ratio de couverture mesure le pourcentage de la valeur des importations de chaque bien (au niveau HS-6 digit) soumis à au moins une MNT dans le total des importations d'un groupe donné de produits. Pour l'ensemble des secteurs, le ratio de couverture obtenu pour les MNT appliquées par l'UMA sur ses importations est de 54%, ce qui est, là encore, très proche du ratio de couverture pour les MNT appliquées par le RdM (graphique 16). Au-dessus de ce taux moyen, on retrouve les mêmes sept secteurs que dans le cas du ratio de fréquence, avec en plus, cette fois-ci, les produits pétroliers.

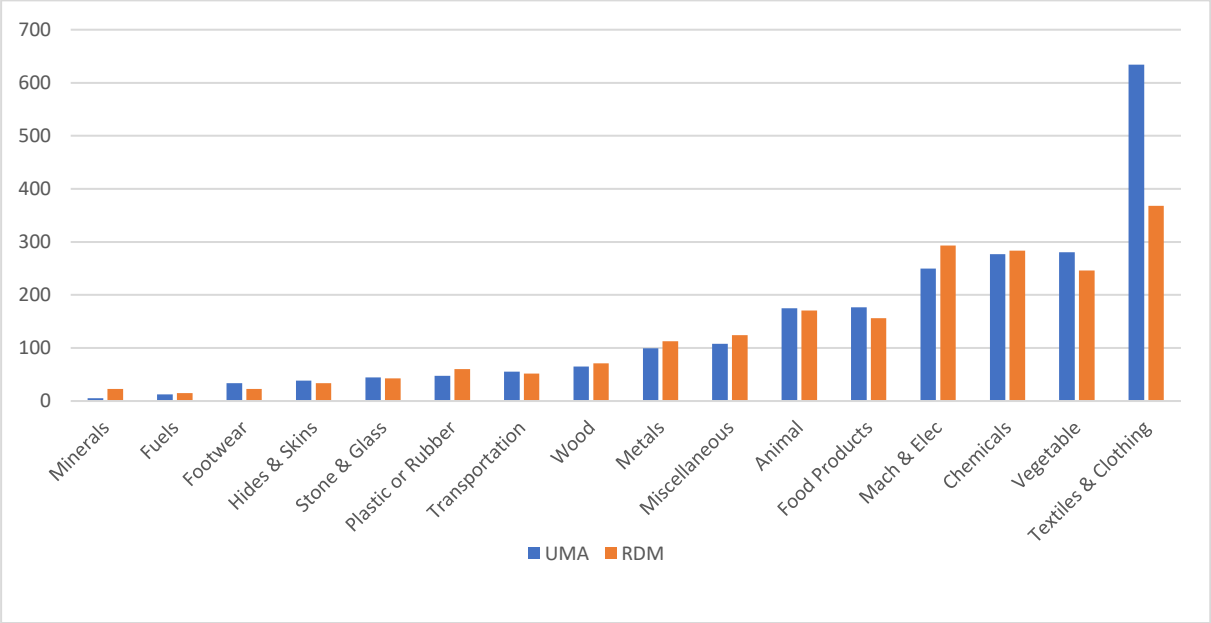
Graphique 16. Le ratio de couverture des MNT appliquées par l'UMA par secteur, comparaison avec le Reste du Monde en décembre 2019



Source : UNCTAD NTMs TRAINS par WITS (http://wits.worldbank.org/register.html)

Si l'on considère le nombre de produits au niveau HS-6 digit soumis à au moins une MNT appliquée par les pays de l'UMA sur leurs importations, le secteur du textile - habillement se distingue largement avec 634 mesures, contre 368 pour le RdM (graphique 17). Pour tous les autres secteurs, le nombre de mesures imposées par l'UMA est proche de celui du RdM. Par ordre décroissant, viennent après le secteur du textile habillement, les fruits et légumes (281 mesures pour l'UMA contre 246 pour le RdM), la chimie (277 mesures pour l'UMA contre 283 pour le RdM), les machines électriques (250 mesures contre 293 pour le RdM), l'agro-alimentaire (176 mesures contre 156 pour le RdM), le secteur animaux et viande (175 mesures contre 171 pour le RdM), les autres produits (108 mesures contre 124), le métal (100 mesures contre 113), le bois (47 mesures contre 60), les véhicules (55 mesures contre 51), le plastique et caoutchouc (47 contre 60), les pierres et le verre (45 contre 43), le cuir et peau (38 contre 34), les chaussures (33 contre 23), les produits pétroliers (12 contre 15) et les minéraux (5 contre 23). Il faut toutefois garder en tête que le nombre de produits soumis à au moins une MNT dépend non seulement du nombre de MNT existantes par secteur pour chacun des pays mais également du nombre de produits importés dans chacun des secteurs.

Graphique 17. Le nombre de produits soumis à au moins une MNT appliquée par l'UMA sur ses importations, par secteur, comparaison avec le Reste du Monde en décembre 2019

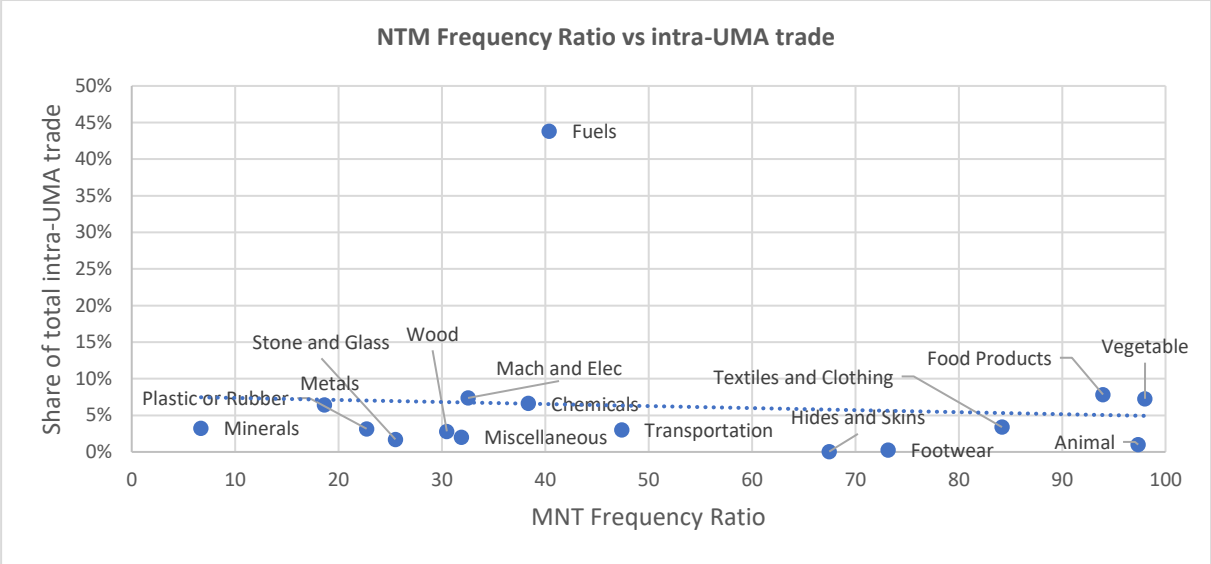


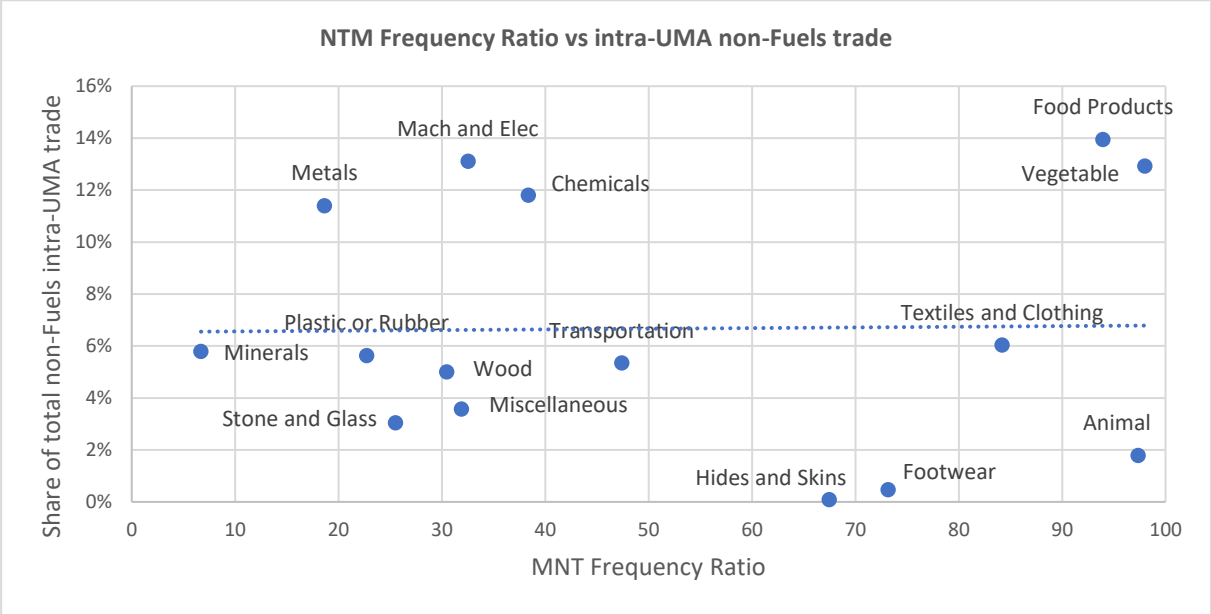
Source : UNCTAD NTMs TRAINS par WITS (http://wits.worldbank.org/register.html)

Enfin, on a placé sur un même graphique, la part sectorielle des échanges intra-régionaux (avec et sans produits pétroliers) et le ratio de fréquence (graphique 18). Comme on l'a déjà précisé, les flux régionaux sont largement dominés par les produits pétroliers, lesquels représentent presque la moitié des échanges. Dans ce secteur, le ratio de fréquence est peu élevé, puisque seulement 40% des produits sont soumis à au moins une MNT.

Pour mieux visualiser la situation des autres secteurs, on a, dans un second cadran, enlever les produits pétroliers et recalculer les parts des principaux secteurs échangés dans la région. Parmi les secteurs les plus échangés, on trouve aussi bien des produits ayant un ratio de fréquence très élevé (produits agricoles, fruits et légumes, textile et habillement), que des secteurs pour lesquels les ratios de fréquence sont faibles (machines électrique, chimie, métaux). De la même façon, parmi les secteurs peu échangés entre les pays de l'UMA, certains ont des ratios de fréquence élevés (animaux, chaussures, peau et cuir) et d'autres ont des ratios de fréquence faibles (pierre et verre, bois, minéraux, plastique et caoutchouc, véhicules). Ce graphique ne fait donc pas apparaître de corrélation négative, ni positive d'ailleurs, entre le ratio de fréquence des secteurs et leur part dans les échanges régionaux. On ne peut pas toutefois en déduire que les MNT n'ont pas d'effet négatif sur les échanges, d'autant que le ratio de fréquence indique, rappelons-le, le pourcentage de produits soumis à au moins une mesure, mais n'informe en rien sur le niveau de sévérité des MNT et donc sur leur effet réel sur les échanges. Ce graphique montre seulement que les secteurs les plus échangés par les pays de l'UMA ne sont pas les plus concernés par les MNT. De la même façon, les secteurs les moins échangés ne sont pas non plus les plus concernés par les MNT.

Graphique 18. Part sectorielle des échanges intra-UMA (avec et sans produits pétroliers) et ratio de fréquence des MNT





Source : UNCTAD NTMs TRAINS par WITS (http://wits.worldbank.org/register.html) et COMTRADE-UNCTAD.

D'une façon générale, il est important de souligner les limites de cette analyse des MNT. En effet, le nombre de MNT, le ratio de fréquence ou le ratio de couverture ne disent rien sur le degré de sévérité des MNT et sur leur capacité à influencer les échanges. Une mesure peut, par exemple, avoir un impact beaucoup plus négatif sur les échanges que cinq mesures cumulées pour un même produit. Il faut donc voir cette analyse comme un état des lieux sur l'étendue et le type de mesures mises en place par les pays de l'UMA.

Ce que l'on sait, en revanche, c'est que dans toutes les communautés économiques dans lesquelles des initiatives de convergence ont été mises en place, le commerce intrarégional s'est développé. L'exemple de convergence la plus aboutie est celle de l'Union Européenne avec l'acquis communautaire qui définit un très grand nombre de MNT harmonisées entre les pays membres. L'ASEAN, qui au Sud, est la

communauté économique qui échange le plus entre ses pays-membres, a également mis en place, depuis quelques années, une stratégie qui a permis l'élimination d'un grand nombre de MNT intra-régionales. Les MNT constituent donc, sans aucun doute, un des obstacles au développement des échanges entre les pays de l'UMA.

IV.3.3. Comment réduire l'effet négatif des mesures non tarifaires sur les échanges régionaux ?

L'atténuation de l'impact négatif des MNT sur les échanges entre les pays de l'UMA passe à la fois par, lorsque cela est possible, l'élimination d'un certain nombre de mesures entre les pays membres et, également, par un processus de convergence des MNT : (i) les mesures qui limitent les quantités échangées et celles qui ne relèvent pas de la protection de la santé des personnes et de la préservation de l'environnement pourraient faire l'objet d'une potentielle élimination dans chacun des pays, (ii) un processus de convergence pourrait être initié en s'appuyant à la fois sur les procédures d'harmonisation, d'équivalence et de reconnaissance mutuelle.

L'harmonisation des mesures non tarifaires consiste à adopter un ensemble d'exigences qui s'appliquent de la même façon aux groupes de pays concernés, ce qui revient à remplacer plusieurs MNT par une seule. Cette harmonisation peut concerner des mesures et/ou des procédures d'évaluation de la conformité. La mise en place progressive de mesures compatibles et cohérentes entre les pays de l'UMA contribuerait à augmenter la taille du marché des entreprises arabes et à faire évoluer le contenu des échanges intra-régionaux en favorisant les exportations et les importations de produits manufacturés à plus forte valeur ajoutée. Cette évolution de la structure des échanges, actuellement dominée par les ressources naturelles, vers des secteurs industriels, permettrait à chacun des pays arabes d'exporter des produits à plus fort contenu d'emplois.

Le fait que les membres de l'UMA sont aussi engagés dans d'autres accords commerciaux nécessite de s'interroger sur l'approche que ces pays doivent choisir pour procéder à ces harmonisations. Parmi les accords commerciaux dans lesquels des membres de l'UMA sont impliqués, les Accords d'Association Euro-Méditerranéens sont les seuls qui comprennent un volet sur les MNT et qui poussent explicitement à un alignement du système réglementaire et institutionnel sur l'acquis communautaire. Dans le cadre de la Politique Européenne de Voisinage, le Maroc a été le premier pays partenaires du Sud à acquérir le Statut Avancé et à adopter des mesures harmonisées sur l'acquis communautaire. Il a ensuite été suivi par la Tunisie.

Se pose alors la question de savoir si les pays de l'UMA ont intérêt ou non à harmoniser leurs MNT sur l'acquis communautaire européen. L'harmonisation aux standards européens peut aider les pays de la région à améliorer l'accès aux marchés des pays développés en réduisant l'incertitude quant à la qualité des produits. Mais ce choix impliquerait pour les entreprises arabes de produire à des coûts plus élevés, ce qui réduirait leur compétitivité-prix sur les marchés des pays en développement et émergents pour lesquels les standards ne confèrent pas un avantage. Ce choix aurait aussi comme effet d'augmenter les prix de vente sur le marché domestique. La même question se pose concernant la possibilité de choisir d'harmoniser les MNT sur les standards internationaux, qui peut être un moyen de réduire les coûts de

conformité à différents standards. D'une façon générale, que la référence du processus d'harmonisation soit l'acquis communautaire ou les standards internationaux, la limite d'un tel choix est qu'il ne donne pas la possibilité aux pays de l'UMA d'établir des mesures régionales qui correspondent aux besoins des industries locales et aux besoins des consommateurs de la région.

Pour rendre cohérent le processus engagé entre certains pays de l'UMA et l'UE dans le cadre des Accords d'Association et de la Politique de Voisinage et pour pouvoir profiter des opportunités que peuvent apporter une harmonisation aux standards européens ou aux standards internationaux, l'UMA pourrait adopter une approche flexible en adaptant leur choix d'harmonisation en fonction des produits concernés et de leur potentiel d'exportation. Pour les secteurs/produits dont les exportations potentielles sont destinées en priorité aux marchés européens et, plus largement, aux marchés des pays développés, une harmonisation aux normes européennes et/ou internationales pourrait être bénéfique à l'ensemble des pays de l'UMA. Pour les secteurs/produits dont le potentiel d'exportation est essentiellement au Sud, les standards européens ou internationaux ne sont pas, dans ce cas, adaptés comme référence pour harmoniser les MNT de la région. Une harmonisation sur les MNT européennes et/ou internationales aurait, en revanche, du sens lorsque ces mesures concernent des questions de santé publique, de sécurité et de protection de l'environnement.

Toutefois, même si une volonté politique forte émanait des différents États membres et que chaque pays soit d'accord pour déléguer une partie de son pouvoir à un niveau supranational, l'adoption de MNT régionales est un lourd processus législatif impliquant une large diversité de domaines comme l'agriculture, l'alimentation, les ressources naturelles, les transports, la santé, l'environnement, l'industrie, etc., qui exige beaucoup de temps. Il est en outre nécessaire que les engagements régionaux puissent être adoptés par les législations nationales des pays membres. Pour qu'une convergence régionale des MNT puisse se mettre en place plus rapidement, l'UMA pourrait également utiliser l'équivalence et la reconnaissance mutuelle.

Un accord de reconnaissance mutuelle entre un groupe de pays qui n'appliquent pas, pour un produit donné, la même MNT, signifie que la mesure et/ou les procédures d'évaluation de la conformité en vigueur dans un pays du groupe qui exporte le produit, sont suffisantes pour que le produit en question puisse être vendu sur le marché de chacun des autres pays du groupe. Autrement dit, tout produit légalement fabriqué et commercialisé dans l'un des Etats membres doit pouvoir être exporté dans tout autre Etat membre. Dans le cadre de la reconnaissance mutuelle, l'ensemble des pays acceptent donc les MNT des autres membres du groupe comme équivalente aux siennes et réciproquement.

Dans le cas d'un accord d'équivalence, un pays du groupe décide, pour un produit donné, de considérer les exigences imposées par un autre ou plusieurs autres pays du groupe comme équivalentes à celles imposées sur son marché mais sans qu'il y ait réciprocité. L'équivalence est donc une reconnaissance unilatérale mais pas mutuelle.

Ainsi les accords de reconnaissance mutuelle et, dans une moindre mesure les accords d'équivalence, sont une façon de réduire les barrières à l'entrée sur les

marchés sans une pure harmonisation des MNT. Ils sont donc plus souples et plus faciles à mettre en place. Ils ont aussi l'avantage de préserver la diversité réglementaire en permettant aux pays de conserver leurs préférences nationales en matière de MNT. Comme on l'a déjà précisé, ces accords de reconnaissance mutuelle peuvent s'appliquer aux mesures/réglementations à proprement parlé et, également, aux procédures de vérification de la conformité à la règle. En réduisant l'effet de fragmentation des marchés que créent les MNT, la mise en place d'accords de reconnaissance mutuelle (ou d'accords d'équivalence) aura donc le même impact positif sur les échanges que l'harmonisation.

Dans les faits, la reconnaissance mutuelle peut être très difficile à mettre en place entre des pays qui ont des préférences sociales trop éloignées et des écarts de niveaux de vie trop importants. A l'échelle d'un groupe de pays, le risque lié à la mise en place d'accords de reconnaissance mutuelle est que l'un des pays applique des exigences moins fortes que les autres pays membres ce qui pourrait inciter les entreprises à se délocaliser dans ce pays et quitter les pays qui imposent des mesures plus contraignantes. De plus, comme dans le cadre d'un accord de reconnaissance mutuelle ou d'un accord d'équivalence appliquée aux règles de conformité, le pays qui importe exige la certification de conformité fournie par le pays qui exporte, chacun des pays doit avoir des infrastructures d'évaluation de conformité adaptées et des laboratoires indépendants et accrédités. Le manque de laboratoires suffisamment équipés et de personnels qualifiés dans certains pays de l'UMA pourrait éventuellement être un frein à la mise en place des accords de reconnaissance mutuelle.

Avant de passer aux obstacles liés aux cadres d'investissement, notons que les opérateurs privés peuvent être confrontés à un autre type de difficultés pour échanger entre les pays de l'UMA. Il s'agit des blocages liés aux opérations de commerce extérieur et de transferts courants. Ces facteurs sont présentés en **Annexe 1**.

Partie II. Les politiques d'investissement : l'hétérogénéité est-elle un facteur bloquant pour les aspects incitatifs ?

V. La désynchronisation des cadres réglementaires et des régimes d'investissement

Les pays de la région sont caractérisés par des bas niveaux d'investissement de la part du secteur privé et par des entrées de capitaux qui restent faibles. Les pays du Maghreb reçoivent autour de 5% des investissement directs étrangers (IDE) destinés aux pays en développement et émergents, alors que 50% vont dans les pays d'Asie de l'Est. D'après les données 2018 du Financial Times, en proportion du PIB, les IDE reçus représentent 4,7% au Maroc, 2% en Algérie et 1,25% en Tunisie. Il est donc crucial, premièrement, de relancer l'investissement dans cette région, deuxièmement, de s'assurer que ces investissements soient de qualité compte tenu des objectifs de développement durable et des préoccupations en termes d'inclusivité et, troisièmement, de les rendre les plus homogènes possible pour favoriser l'intégration économique de la région.

Des réformes législatives et institutionnelles ambitieuses visant à promouvoir l'investissement ont été entreprises dans tous les pays du Maghreb. Les dernières novations introduites dans les lois et régimes d'investissement ont permis l'amélioration du rendement de l'investissement étranger grâce aux mesures transversales suivantes: (i) la réduction ou l'exonération des droits de douane sur les biens d'équipements, voire sur les intrants et les matières premières utilisées par les investisseurs, (ii) la réduction ou l'exonération des impôts sur les bénéfices au moins sur une période donnée, (iii) la contribution de l'Etat à l'infrastructure, en particulier dans les zones industrielles, (iv) l'application d'un régime d'amortissement favorable. Par ailleurs, il est prévu que les investisseurs étrangers, et notamment maghrébins, à qui le transfert des revenus est garanti, soient intéressés par la qualité et le coût compétitif des facteurs de production, et accompagnés par des institutions de promotion de l'investissement pour les aider à surmonter les difficultés du climat des affaires.

De même, les nouvelles lois accordent une plus grande part à l'idée de projets d'intérêt national. Ce dispositif qui se trouve désormais dans toutes les nouvelles lois sur l'investissement de la région du Maghreb, autorise l'Etat à engager des négociations avec l'investisseur pour décider des avantages à accorder en fonction de l'intérêt du projet pour le pays. Le dernier domaine d'amélioration concerne les garanties présentées aux investisseurs étrangers, les lois d'investissement des pays de l'UMA établissant clairement le respect des droits des investisseurs au rapatriement des bénéfices, des produits de cession ou de liquidation et le recours à l'arbitrage. Ainsi, la région de l'UMA se présente comme une destination particulièrement sécurisée pour l'investissement direct étranger, et notamment inter-maghrébin.

Les pays de l'UMA s'orientent aussi vers des structures de régimes d'investissement assez semblables aussi bien du point de vue des critères de découpage que des critères pour obtenir l'appui de l'État. Il y a en général trois régimes : le commun, l'éligible aux avantages et l'exceptionnel. Les critères sont ceux de la localisation, l'exportation, l'emploi et l'innovation. L'accès au foncier est une question qui est soulevée à propos de l'investissement à deux occasions : (i) l'acquisition du foncier en tant qu'actif immobilier, et (ii) l'acquisition du foncier en tant qu'actif complémentaire pour les besoins d'un investissement direct étranger. Dans le premiers cas, l'acquisition du foncier est possible, quoi que soumise à quelques procédures. Les solutions pour le second cas sont encore à l'étude.

On présente ci-après une architecture comparée des cadres et régimes d'investissement dans les pays du Maghreb, en fonction de quelques repères à fort impacts sur le processus d'intégration, suivant en cela l'analyse de la BMICE (2019). Nous avons privilégié les textes réglementaires issus des réformes entreprises dans les cinq pays du Maghreb.

Aussi, les cadres et régimes d'investissement en vigueur découlent : (i) en Algérie, de la loi de promotion de l'investissement (loi N°2016-09 du 3 août 2016) et la note de la Banque d'Algérie de juin 2018, (ii) au Maroc, de la charte de l'investissement promulguée en 2018 et de la loi cadre N°18-1995 du 6 décembre 1995 formant charte de l'investissement (avec fixation des objectifs de l'Etat pour les dix années à venir), (iii) en Mauritanie, de la loi N°52-2012 portant code des investissements, qui a été mise à jour par la loi N°2016-12 du 13 avril 2016, (iv) en Tunisie, de la loi de l'investissement du 30 septembre 2016 et du décret N°2018-417 du 11 mai 2018 fixant la liste des activités à autorisation, les procédures et les délais, de même que, pour les mesures et situations transitoires, de l'ancien code des incitations aux investissements (loi N°1993-120 du 27 décembre 1993), et (v) en Libye, de la loi 2010-09 relative à l'incitation aux investissements.

V.1. Domaines d'application

Algérie

- Activités de production de biens et services
- Participation dans une société ou acquisition d'actifs
- Sont considérés comme investissement au sens de la loi N°2016-09 du 3 août 2016) : (i) les acquisitions d'actifs dans le cadre de la création d'activités nouvelles, d'extension de capacités de production et/ou de réhabilitation, et (ii) les participations dans le capital d'une société
- La reprise d'une activité dans le cadre d'une privatisation est exclue des dispositions de la loi. Elle demeure régie par d'autres textes d'application
- Les biens (état neuf et/ou rénovés) peuvent constituer des apports extérieurs en nature entrant dans le cadre d'opération de délocalisation d'activité á partir de l'étranger
- Bien faisant l'objet d'une levée d'option d'achat, par le crédit preneur, dans le cadre du leasing international (uniquement ceux introduits, sur le territoire national, á l'état neuf)

Maroc

- Secteurs autres que l'agriculture et précisions particulières pour certains cas.

Mauritanie

- Autres que secteurs du commerce, banque, leasing, assurance, mines et hydrocarbures qui sont régis par des dispositions particulières.
- Dans le secteur de la pêche, le capital étranger est plafonné à 49%.

Libye

- Le tourisme, l'industrie, la santé, les services ou l'agriculture sont des secteurs définis comme étant ouverts aux investissements étrangers. Les domaines d'activités autorisés aux filiales étrangères sont précisés par le décret N°13 du 9 janvier 2005 : BTP, électricité (hors production), hydrocarbures (sauf extraction, le secteur pétrolier étant réglementé par la loi pétrolière N°25 de 1955 amendée à plusieurs reprises et notamment en 1983), industrie, topographie, environnement, informatique, ingénierie et études techniques, santé.

Tunisie

- Tous les emplois de capitaux de façon durable, soit par investissement direct soit par prise de participation.
- Contrairement à l'ancien code d'incitation aux investissements, la nouvelle loi sur l'investissement couvre tous les secteurs d'activité y compris le commerce, la consommation sur place, la banque, l'assurance, l'hydrocarbure et les mines. Néanmoins, une liste des activités soumises à autorisation est fixée pour tenir compte de la sécurité, de la rationalisation des subventions, de la préservation des ressources naturelles et du patrimoine culturel, de la protection de l'environnement et de la santé. Selon le décret N°2018-417, huit rubriques de domaines d'application soumis à autorisation préalable sont énoncées, il s'agit des ressources naturelles, les matériaux de construction, le transport (routier, maritime, aérien), la banque, l'assurance, le marché financier, les produits dangereux ou polluants, la santé, l'éducation, la communication, et quelques activités de commerce et services.
- Les personnes physiques et morales, qui ne possèdent pas la nationalité tunisienne, ne peuvent exercer directement ou indirectement une activité commerciale que dans les conditions définies dans le décret-loi N°61-14 du 30 août 1961 (carte de commerçant).
- Les avantages fiscaux spécifiques accordés dans le cadre de lois spéciales demeurent applicables. Il s'agit notamment des activités régies par les textes suivants : (i) la loi N°94-42 du 7 mars 1994, fixant le régime applicable à l'exercice des activités des sociétés de commerce international, (ii) la loi N°92-81 du 3 aout 1992 portant création des parcs d'activités économiques, (iii) la loi N°2001-94 du 7 août 2001, relative aux établissements de santé prêtant la totalité de leurs services au profit des non-résidents, et (iv) la loi N°85-108 du 6 décembre 1985 portant encouragement d'organismes financiers et bancaires travaillant essentiellement avec les non-résidents.

- Des dispositions particulières sont aussi prévues, concernant la fixation des délais pour la réponse de l'administration à, 60 jours (pour les autorisations dont les textes juridiques et réglementaires n'ont pas spécifié de délais) et 180 jours (pour les autorisations nécessitant l'approbation du conseil supérieur de l'investissement).

V.2. Restrictions

Alors qu'au Maroc, aucune restriction n'est imposée, les autres pays les réglementent comme suit :

Algérie

- Les modalités d'application ainsi que certains seuils sont fixées par voie réglementaire
- Les différents sont réglés par tribunaux en Algérie (sauf autre arrangement avec l'investisseur)
- Autorisation requise en cas de cession des actifs ayant bénéficié d'avantages. La cession s'effectue soit sur autorisation à condition de poursuite de l'activité par le repreneur, soit en remboursant les avantages.
- L'État exerce aussi son droit de préemption sur toute cession d'actifs ou parts sociales par ou au profit d'étrangers

Mauritanie

- Fixation d'une liste positive pour les biens d'équipements bénéficiant d'avantages
- Pour les zones franches, la douane fixe les voies d'accès et heures d'ouverture.
- Pas de recours prévu en cas de refus par le guichet unique
- Emploi en priorité des nationaux mauritaniens

Tunisie

- Dans les sociétés d'exploitation agricole et de pêche, la participation étrangère est limitée à un plafond de 66%.
- La participation étrangère par l'achat de valeur mobilières en devises convertibles est limitée à 50% si cela donne droit au vote.
- L'autorisation préalable de la commission supérieure d'investissement, antérieurement exigée en cas de participation étrangère supérieure à 50% dans certaines activités de services autres que totalement exportatrices, a été supprimée. Cette mesure concerne : le transport, les communications, le tourisme, l'éducation, l'enseignement et la formation professionnelle, la production et les industries culturelles, l'animation des jeunes, les loisirs, l'encadrement de l'enfance et la protection des personnes âgées, les travaux publics, la promotion immobilière, service, informatique et autres services fixés par décret.

Libye

- Le secteur financier, les télécommunications ainsi que la vente en gros et au détail sont réservés.

- Le pourcentage détenu par des Libyens ou des sociétés libyennes dans le cadre de cette loi ne peut être inférieur à 51%.

V.3. Régimes et catégories d'investissement *(sans spécifications particulières pour le cas de Libye)*

Algérie

- Régime des investissements communs
- Régime des investissements à avantages spécifiques
- Régime des investissements à intérêt particulier

Maroc

- Régime commun
- Régime offshore (une zone franche dans chaque région dans la nouvelle charte) et entreprises exportatrices (avec statut de zone franche dans prochaine charte)
- Projets de développement régional : entreprises installées dans des provinces ou préfectures à traitement fiscal préférentiel autres que les banques, assurances, agences immobilières et attributaires de marchés publics
- Projets conventionnés avec contrats avec l'État

Mauritanie

- Régime des PME (avec un seuil d'investissement et au moins 10 emplois durables)
- Régime des zones économiques spéciales placées sous contrôle de la douane, avec : (i) régimes de zone franche (surveillance douanière, seuil d'investissement, emploi d'au moins 50 permanents et exportations d'au moins 80%), (ii) pôles de développement en dehors de la ville de Nouakchott (entreprise nouvelle avec seuil minimal d'investissement et emploi d'au moins 10 personnes)
- Conventions d'établissement (pour les investissements importants en agriculture, pêche, élevage, industrie et tourisme, hors de la ville de Nouakchott)

Tunisie

- Introduction dans la nouvelle loi de l'investissement d'une prime au titre des opérations d'investissement direct et de la notion de projet d'intérêt national
- Les catégories d'investissement sont subdivisées en : (i) produits d'exportation, (ii) produits agricoles, (iii) projets dans les régions (en fonction de la région), (iv) diplômés du supérieur, (v) éducation, formation, production culturelle et transport, (vi) avantages par décret pour les projets ayant un intérêt national, et (vii) organismes financiers et bancaires pour les opérations avec des non-résidents non installés en Tunisie avec des opérations en devises.

V.4. Avantages et incitations

Algérie

- Pour les investissements communs : (i) exonération des impôts sur les bénéfices pendant 3 ans, (ii) autres exonérations de différentes taxes (enregistrement, franchise de TVA et exonération de droits de douane sur les importations d'équipements), et (iii) avantages plus accentués pour les investissements en dehors des régions du nord, avec prise en charge éventuelle par l'État des travaux d'infrastructures
- Pour les investissements à avantages spécifiques : (i) exonération des impôts sur les bénéfices pour 5 ans, (ii) autres exonérations de différentes taxes
- Pour les investissements à intérêt particulier pour l'économie : avantages conventionnés (en plus des mesures d'incitations prévues aux niveaux mentionnés ci-dessus, s'ajoute l'allongement de la durée des avantages d'exploitation, pour une période pouvant aller jusqu'à 10 ans, autres dispositifs d'aides ou de soutiens financiers renforcés)

Maroc

- Régime commun : (i) droit de douane minima de 2,5% pour l'acquisition des équipements, (ii) autres exonérations de différentes taxes
- Régime Offshore et entreprises exportatrices : Exonération d'impôts sur le bénéfice sur 5 ans et réduction de 50% pour la suite
- Développement régional : (i) en plus des exonérations précédentes, prise en charge partielle par l'État des coûts d'aménagement des zones industrielles
- Projets conventionnés avec contrats avec l'État : (i) contribution de l'État à des dépenses d'acquisition de terrains, d'infrastructures externes et de formation professionnelle, (ii) contribution aux coûts d'investissement par le Fonds de Développement Industriel et des Investissement, (iii) contribution de l'État à certaines dépenses pour la promotion de l'investissement dans des secteurs déterminés et le développement des technologies (Fonds Hassan II), et en particulier dans les secteurs de l'industrie automobile, l'aéronautique, l'électronique, l'industrie chimique, l'industrie pharmaceutique, la nanotechnologie, la microélectronique et la biotechnologie

Mauritanie

- Régime des PME : (i) droit fiscal sur les importations de 3,5% seulement pendant la période d'exploitation pour les biens d'équipement selon liste positive, (ii) exonération des taxes sur les opérations financières pour la phase d'installation
- Régime des zones économiques spéciales : (i) régime de zone franche (exonération des impôts ayant pour base les salaires et substitution aux taxes foncières d'une taxe communale plafonnée, franchise des droits de douane sur les importations selon liste positive), (ii) régime des pôles de développement en dehors de Nouakchott (0% de droit fiscal à l'importation de biens d'équipements et pièces de rechange selon liste positive, exonération des importations industrielles et commerciales pendant 8 années pour les entreprises nouvelles et d'extensions générant plus de 10 emplois nouveaux emplois)

- Conventions d'établissement (exonération pendant 20 ans négociée et approuvée par le conseil des ministres)

Tunisie

- Primes au titre des opérations d'investissement direct : (i) primes de l'augmentation de la valeur ajoutée et de la compétitivité, (ii) prime de développement de la capacité d'employabilité (prise en charge des charges sociales pendant 10 ans au plus et partie des salaires des tunisiens en fonction du taux d'encadrement), (iii) prime de développement régional et prime de développement durable
- Projet d'intérêt national : (i) déduction des bénéfices de l'assiette fiscale, (ii) prise en charge de l'État d'une partie du coût de l'investissement, (iii) prise en charge des coûts de l'infrastructure.

Libye

- Des avantages sous formes d'exonérations fiscales sont réservés aux projets exécutés dans le cadre de la loi 2010-09 relative à l'incitation aux investissements, sans spécifications particulières par régimes

V.5. Garantie et protection des investisseurs

Algérie

- Les personnes physiques et morales étrangères reçoivent un traitement juste et équitable eu égard à leurs droits et obligations
- Garanti du transfert du capital investi et revenus y afférant en cas d'apport initial en devises convertibles.

Maroc

- Nouveaux textes et accords internationaux qui garantissent la protection de l'investisseur étranger.

Mauritanie

- Nouveaux textes et accords internationaux qui garantissent la protection de l'investisseur étranger.
- Garantie contre tout risque de nationalisation, expropriation ou de réquisition sur tout le territoire.
- Garantie de stabilité des conditions juridiques fiscales et douanières pendant 20 ans depuis le certificat d'investissement.
- Bénéficie de l'amélioration éventuel des avantages.
- Garantie par l'État de la disponibilité de devises pour les opérations courantes des entreprises.
- Garantie de transferts des revenus et de cessions pour les capitaux étrangers.
- Garantie de transfert de revenu à l'étranger des employés étrangers travaillant pour l'investisseur étranger.

- Garantie de l'accès aux matières premières.
- Droit de participation aux marchés publics.

Tunisie

- Garantie du traitement juste et équitable à l'égard des investisseurs tunisiens et étrangers, en matière de droits et obligations relatifs à l'investissement.
- Protection de la propriété contre les empiètements, sans discrimination entre tunisien et étranger.
- Protection de la propriété industrielle et intellectuelle

V.6. Accès au foncier

Alors qu'au Maroc (sauf pour les zones industrielles) et en Mauritanie (sous forme de concessions pour le cas des pôles de développement), le droit d'accès au foncier est permis, l'Algérie et la Tunisie interdisent l'appropriation du foncier des exploitations agricoles. En Libye, les investisseurs étrangers peuvent accéder librement à la propriété foncière. En particulier, en Tunisie, l'accès au foncier n'est libre que pour les biens meubles et pour les besoins des projets d'investissement. Pour l'agriculture, le foncier dans les projets d'investissement n'est accessible qu'à travers la location et le bail avec participation étrangère de 66% au plus dans la société d'exploitation. Pour l'implantation d'un projet dans une zone industrielle, l'acquisition est libre pour les besoins du projet. En dehors des zones industrielles et pour le logement, des autorisations préalables des gouverneurs est requise. En revanche, l'acquisition de locaux et de terrains pour les activités touristiques ne nécessite pas d'autorisation préalable.

La loi sur l'investissement a élargi le droit des investisseurs étrangers à la propriété foncière (autre qu'agricole), en sus des terrains situés dans les zones industrielles et les zones touristiques, sans l'autorisation préalable du gouverneur, et ce à condition que le terrain affecté au projet d'investissement soit en conformité avec le code de l'urbanisme et des plans d'aménagement du territoire.

VI. Les restrictions latentes aux investissements transfrontaliers entre les pays du Maghreb

Outre la limitation de la participation étrangère (notamment en Algérie avec la règle des 51/49), les différentes législations souffrent encore de l'absence de certaines clarifications et de difficultés de mise en œuvre. On cite ci-dessous quelques domaines présentant de tels points :

- Il existe des accords bilatéraux intra-maghrébins de promotion et de protection des investissements, mais qui ne sont pas en vigueur encore. On peut aussi citer le cas des accords de non double imposition ou ceux des marchés publics qui demeurent inopérants faute de ratification et de textes d'application.
- La question du certificat d'origine pour permettre d'intégrer les approvisionnements des différents fournisseurs intramaghrébins est une urgence là où il y a un enchevêtrement des zones de libre-échange impliquant les pays de la région.

- Les principes de concurrence loyale vont se poser au fur et à mesure de la multiplicité des investissements croisés. Cela concerne les prix d'acquisition, le droit d'utilisation des intrants aux prix du marché - pour les cas où il y a subvention de l'Etats.
- L'utilisation de la main d'œuvre internationale est aussi un corollaire de l'investissement étranger qui souhaite mobiliser ses propres ressources humaines, ce qui s'oppose à la législation de travail dans certains cas.

D'une manière générale, et en dépit de l'aspect textuel et juridique, plusieurs conditions et prérequis, économiques et réglementaires, aux niveaux nationaux, sont encore nécessaires pour faciliter les dispositifs de financements extérieurs des investissements transfrontaliers dans la région, notamment en devises. Les contraintes de nature économique se situent en effet à quatre niveaux : (i) les réglementations bancaires, (ii) les mesures de contrôle de change (restrictions réglementaires sur les prêts en devises, restrictions sur les opérations en capital et instruments de gestion et de couverture contre les risques de change), et (iii) les cadres légaux des sûretés/garanties exigibles. Ces arguments sont présentés en **Annexe 2**.

VII. Peut-on améliorer les cadres d'investissement des pays pour favoriser l'intégration économique de la région ?

Des pistes et voies d'amélioration des cadres et des lois d'investissement sont à rechercher et sont encore nécessaires dans les pays du Maghreb pour une meilleure convergence, harmonisation et par conséquent pour une meilleure dynamique d'intégration régionale. Cette amélioration des cadres d'investissement doit à la fois être cohérente avec les stratégies nationales de développement des pays et également permettre une meilleure harmonisation de ces cadres entre les pays de l'UMA.

VII.1. Une piste ouverte d'harmonisation : le cadre d'action de l'OCDE

Une méthode pour faire évoluer les régimes d'investissement dans les pays du Maghreb est de les analyser à travers le prisme des standards internationaux, en particulier à travers le Cadre d'Action pour l'Investissement développé par l'OCDE[5], lequel propose des lignes directrices d'amélioration et aide à évaluer les progrès réalisés et ceux qui restent à faire.

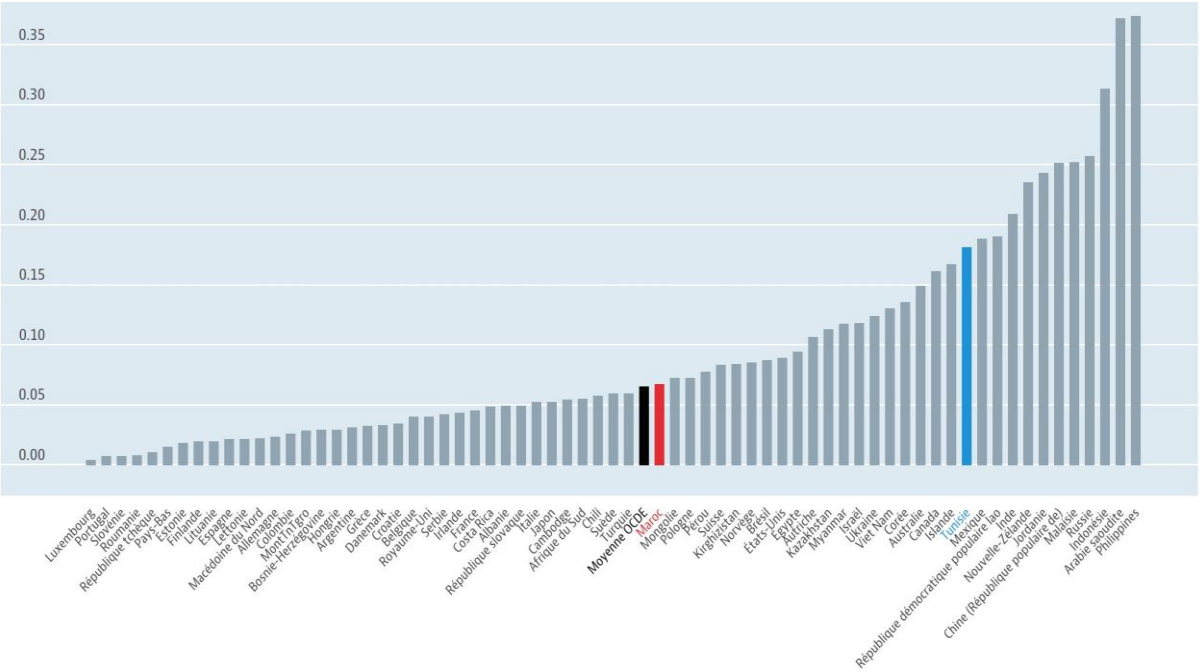
A ce titre, le Maroc (depuis novembre 2009) et la Tunisie (depuis mai 2012) ont adhéré à la Déclaration de l'OCDE sur l'investissement international et les entreprises multinationales et participent au Comité de l'investissement de cette organisation. On voit toutefois, sur le graphique 29, que le degré de restrictivité des Investissements Directs Etrangers (IDE), calculé par l'OCDE, est très différent entre ces deux pays (il est de 0,067 pour le Maroc et de 0,181 pour la Tunisie).

[5] Ce cadre a été initialement développé en 2006 et a été mis à jour en 2015.

L'indice de restrictivité de l'IDE est un indicateur de l'OCDE mesurant le caractère restrictif des règles d'un pays en matière d'investissement direct étranger, en fonction de quatre types de restrictions : seuils autorisés pour les participations étrangères, mécanismes de filtrage ou d'autorisation, restrictions à l'emploi d'étrangers à des postes clés et restrictions à l'exploitation. Les questions d'application ne sont pas étudiées et des facteurs, comme le degré de transparence ou le pouvoir d'accorder des autorisations, ne sont pas pris en compte. L'indicateur est noté de 0 (ouvert) à 1 (fermé). Il n'est pas disponible pour l'Algérie, la Libye et la Mauritanie.

Enfin, même dans le cas des pays les plus avancés dans ce domaine, des améliorations doivent encore être apportées à ces cadres pour développer des stratégies d'investissement inclusives qui maximisent l'impact sur la création d'emplois, qui assurent un développement territorial équilibré et qui favorisent des investissements intrarégionaux.

Graphique 19. Degré de restrictivité des IDE



Source : OCDE (2018), Restrictivité de l'IDE (indicateur)

L'exercice d'évaluation des cadres d'investissement pour deux pays témoins de la région du Maghreb selon le cadre d'action commun et harmonisé de l'OCDE concerne aussi les investissements transfrontaliers entre les pays de la région du Maghreb et s'avère fondamental pour montrer que des améliorations sont encore nécessaires afin de favoriser, non seulement l'attractivité des investissements internationaux dans la zone, mais aussi des investissements croisés entre les pays de la zone. Comme le montre les deux focus-pays ci-après, les pistes ouvertes d'harmonisation, devraient être à la fois cohérente avec les stratégies nationales de développement des pays étudiés (Maroc et Tunisie), mais également permettre une meilleure harmonisation de leurs cadres d'investissement avec les autres pays de l'UMA (Algérie, Libye et Mauritanie).

a. La situation de la Tunisie

Depuis le 1er Avril 2017, la nouvelle loi sur l'investissement a été progressivement mise en œuvre. Jusque-là, l'investissement en Tunisie était régi par le Code d'Incitation à l'Investissement qui avait été promulgué en décembre 1993.
Ce nouveau cadre juridique en matière d'investissement cherche à mettre la loi en conformité avec les exigences actuelles et les nouveaux besoins pour le développement du pays. Il s'inscrit dans le cadre d'un ensemble de réformes structurelles visant à améliorer le climat des affaires, relancer l'économie, diminuer le chômage, équilibrer les régions et favoriser le développement durable. En soi, c'est une loi simplifiée puisqu'elle contiennent 36 articles (contre 75 précédemment) et 3 décrets d'application (contre 33 dans l'ancien code). Même si ce nouveau cadre ne règle pas tous les problèmes encore présents en Tunisie, il constitue une réelle avancée dont le pays avait incontestablement besoin. Les principaux éléments de cette nouvelle loi sont les suivants :

- Le système des autorisations a été allégé : La liste positive qui spécifiait les secteurs autorisés a été remplacée en mai 2018 par une liste négative des activités qui exigent une autorisation préalable. Pour les activités qui restent soumises à autorisation, les procédures d'octroi devront être simplifiées d'ici 2020. Le délai d'obtention sera fixé par la loi, avec obligation de motiver le refus. La non-réponse au-delà des délais vaut autorisation, validée par l'instance tunisienne d'investissement.

- Certaines restrictions pesant sur les investisseurs étrangers ont été allégées et une grande partie des différences de traitement entre investisseurs étrangers et tunisiens ont été supprimées :

  - Le nombre maximum de cadres étrangers que peut embaucher une entreprise (4 dans la législation antérieure) est remplacé par un pourcentage qui évolue au cours du temps : 30% des cadres d'origine étrangère pendant les 3 premières années et 10% à partir de la quatrième année, avec un minimum de 4 cadres étrangers autorisés dans tous les cas. Au-delà des taux ou limites prévus, l'entreprise doit obtenir une autorisation du gouvernement. Cet assouplissement répond au besoin d'accroître les transferts de compétences et de nouvelles technologies et à celui exprimé par les investisseurs de pouvoir recruter des hautes compétences étrangères. Actuellement, 80% des cadres étrangers ne dépassent pas un séjour de 3 ans en Tunisie.

  - Les investisseurs étrangers ont désormais le droit d'acquérir des biens immobiliers (non-agricoles), alors que jusqu'à présent l'acquisition de biens immobiliers ne pouvait se faire que dans les zones industrielles ou touristiques. L'objectif ici est de réduire les obstacles pour la propriété du foncier pour les investisseurs étrangers.

  - Il est permis aux investisseurs étrangers de transférer librement leurs bénéfices et leurs actifs à l'étranger.

  - Les investisseurs étrangers ont désormais le droit d'acquérir des valeurs mobilières tunisiennes donnant le droit de vote dans des entreprises installées en

Tunisie.

o Dans la nouvelle loi, est affirmé le traitement juste et équitable à l'égard des investisseurs tunisiens et étrangers en droits et obligations relatifs à l'investissement. L'ancien code de prévoyait pas de dispositions portant sur les garanties et les obligations de l'investisseur. Dans la nouvelle loi, l'obligation pour les investisseurs de respecter les réglementations en vigueur relatives à l'emploi, la sécurité sociale, la santé, la concurrence, la protection du consommateur et la protection de l'environnement est spécifiée et s'applique aussi bien aux investisseurs étrangers que tunisiens. Il est en effet important pour l'économie tunisienne de pouvoir attirer des investisseurs responsables.

o Les biens et les droits de propriété intellectuelle de l'investisseur étranger sont garantis par la même loi que celle s'appliquant à l'investisseur tunisien.

- Le cadre pour le règlement des différends entre l'État et les investisseurs a été amélioré : La nouvelle loi laisse une large place à la voie de la conciliation. Elle autorise désormais le recours à l'arbitrage comme mode de règlement judiciaire des affaires à caractère international pour les investisseurs tunisiens (ce système était jusqu'à présent réservé aux investisseurs étrangers). Concernant le règlement judiciaire des différends entre l'État tunisien et l'investisseur étranger, la loi préconise la conciliation mais offre la possibilité d'un arbitrage international.

- Les incitations pour promouvoir l'investissement dans les zones défavorisées et pour soutenir certaines activités/secteurs importants ont été revalorisées : Les investissement dans les zones défavorisées sont exonérés d'impôt sur les sociétés pendant les 5 à 10 premières années. Avec l'ancien Code, seules 7,5% des incitations fiscales et 10,2% des incitations financières étaient déboursées au titre du développement régional. Les investissements dans le secteur de l'agriculture, la pêche, les activités de transformation des produits agricoles ainsi que les investissements d'intérêt national, bénéficient des mêmes avantages. Pour les secteurs prioritaires (20 activités définies par décret) et/ou les régions défavorisées, le versement d'une prime (de 15% à 30% du montant de l'investissement avec un plafond), ainsi que la prise en charge des cotisations patronales et des dépenses d'infrastructure par le gouvernement est envisagée. Les primes sectorielles et de développement régional sont cumulables (avec un plafond). Il existe aussi des primes transversales dans l'investissement dans la formation, les nouvelles technologies, la recherche et développement, le développement durable et l'adoption de technologies propres.

Le précédent Code d'Investissement comportait de nombreuses incitations fiscales et financières qui bénéficiaient principalement à un petit nombre d'entreprises, souvent exportatrices. De plus, comme on l'a déjà souligné, peu d'incitations ont été consacrées au développement des régions en difficulté. Plusieurs travaux ont mis en évidence les limites de l'ancien code d'investissement. L'étude de Ghazouani (2011) sur l'évaluation des incitations à l'investissement de l'ancien Code, a montré que son impact sur la croissance, la création d'emplois et l'investissement privé avait été limité, tout en générant, dans le même temps, des coûts budgétaires élevés (2,5% du PIB pour les seules incitations douanières et fiscales et 10% des recettes fiscales). La multiplicité des mesures d'incitations et les différents ajustements

apportés au fil du temps, en avaient fait un système peu transparent dans son application et extrêmement complexe. Il a fortement favorisé les activités d'exportation et a soutenu, de façon indifférenciée, les activités traditionnelles basées essentiellement sur une main d'œuvre peu qualifiée et les activités à plus forte valeur ajoutée. Ces choix n'ont pas facilité l'emploi des jeunes diplômés.
Aussi, si la nouvelle loi sur l'investissement maintient ce principe d'incitations aux investissements, le ciblage est différent puisque ces incitations fiscales vont bénéficier dorénavant aux régions les plus défavorisées et à certains secteurs-clé, notamment ceux à haute valeur ajoutée, susceptible de créer des emplois pour les jeunes diplômés.

Il faut enfin souligner la création récente, en Tunisie, d'un cadre juridique dédié aux startups, appelé Le Startup Act et qui a été adopté fin 2018. Ce cadre juridique prévoit 20 mesures qui attribuent une série d'avantages aux entrepreneurs, aux startups et aux investisseurs. L'accès à ces avantages repose sur l'attribution d'un label de mérite qui peut être accordé à toute société de droit tunisien qui vérifie les cinq critères de labélisations suivants : (i) la société doit avoir moins de 8 ans, (ii) elle doit compter moins de 100 employés et réaliser moins de 15 millions de dinars de CA annuel, (iii) le capital de la société doit posséder à plus des deux tiers par des personnes physiques, des organismes d'investissement réglementés ou des startups étrangères, (iv) le modèle économique de la société doit être innovant (càd apporter une solution intéressante et différenciée à un problème donné) et (v) le marché cible doit être grand et homogène, la solution apportée adaptée au marché et l'équipe en place doit être capable d'implémenter le projet. La labélisation ouvre droit à trois catégories d'avantages :

- Les avantages aux entrepreneurs (obtention d'une bourse, prise en charge par l'État des procédures et des frais d'enregistrement des brevets, le droit à un congés de création, facilitation des procédures de liquidation en cas d'échec, etc.) ;
- Les avantages aux startups (création d'un portail pour faciliter l'ensemble des démarches, prise en charge par l'État des charges salariales et patronales, possibilité d'ouverture d'un compte en devises, exonération de l'impôts sur les sociétés, etc.) ;
- Les avantages aux investisseurs qui sont une série de mesures pour encourager les investisseurs à investir dans les startups (dégrèvement fiscal, exonération de l'impôt sur la plus-value, création d'un fonds de garantie, etc.).

Ce Startup Act est une avancée majeure pour faciliter le développement de ce type d'activité.

Au total, bien que l'entrée en vigueur de la nouvelle loi d'investissement soit récente et que sa mise en œuvre soit progressive et donc encore en cours, on peut déjà en souligner un certain nombre de limites :

- La première est que le choix fait de poursuivre le principe d'incitations sectorielles dans le contexte particulier des pays méditerranéens caractérisé par un système de connivence important entre l'Etat et une élite des affaires, fait peser le risque de captation de ces incitations par des groupes d'intérêts particuliers. Dans ce type de contexte, il est généralement recommandé la mise en place de politiques de type transversales (c'est-à-dire qui concernent l'ensemble du système productif). Il faudra par conséquent la mise en place de garde-fous pour éviter une mauvaise

utilisation de ces politiques sectorielles ciblées.

- Comme le souligne Joumard et al. (2018), le cadre institutionnel pour la mise en œuvre de la nouvelle loi sur l'investissement reste complexe. L'Instance Tunisienne de l'Investissement a été créée en parallèle aux structures déjà existantes pour encourager l'investissement, telles que l'Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation (APII), le Foreign Investment Promotion Agency (FIPA), les agences sectorielles (comme par exemple l'ONTT pour le tourisme, l'APIA pour le secteur agricole, le CEPEX pour les exportateurs), ainsi que les offices de développement régional. La superposition de ces structures peut rendre difficile la mise en œuvre des actions en faveur de l'investissement, même si des conventions cadres ont été signées entre l'Instance Tunisienne de l'Investissement et les autres acteurs pour améliorer la gouvernance du système. En conséquence une simplification de ce cadre institutionnel sera nécessaire, d'autant plus la nouvelle loi prévoit de converger vers un guichet unique pour l'investisseur, ce qui signifie que l'Instance Tunisienne de l'Investissement devrait, selon la loi, devenir l'interlocuteur unique pour l'investisseur. Ces évolutions particulièrement souhaitables nécessiteront un certain nombre de transferts de compétences et forcément une rationalisation de ce cadre institutionnel.

- Bien que, comme on l'a vu, le système des autorisations a été allégé, ces obligations d'autorisation demeurent et restent très étendu. Elles sont loin de ne concerner que des secteurs où elles sont indispensables pour des raisons de sécurité. Or on sait clairement que ce système d'autorisation entretient des situations de rente dont profitent principalement les entreprises connectées avec le pouvoir et qu'il est un facteur de blocage important pour le développement du secteur privé et donc de la création d'emplois (FEMISE, 2019). De plus, l'ensemble de ce système rend les procédures administratives de création d'activités extrêmement lourdes. Il est donc indispensable de poursuivre les efforts de dérèglementation déjà entreprises en allant beaucoup plus loin et également de simplifier l'ensemble des procédures administratives qui touchent les entreprises, aussi bien pour les tunisiens que pour les investisseurs étrangers.

- Même si la nouvelle loi a supprimé certaines restrictions pesant sur les investisseurs étrangers, des améliorations demeurent encore à faire pour alléger l'ensemble des procédures et contraintes auxquelles ils doivent encore faire face (la limite du nombre de cadres étrangers, les procédures de transferts des devises, les lourdeurs administratives, etc.).

- Enfin, il est important de prévoir une évaluation régulière de ce système d'octroi des incitations à l'investissements et, plus généralement, du contenu de la nouvelle loi, à la fois sur l'efficacité de sa mise en œuvre, ainsi que sur l'investissement, la croissance, les créations d'emplois et le développement régional. Il est en effet indispensable de mettre en perspectives l'efficacité de ces dispositifs et leurs coûts, de façon à pouvoir les améliorer au fil du temps. Pour cela, il serait très utile qu'un système de feedbacks, aussi bien des opérateurs privés (entrepreneurs ou potentiels entrepreneurs tunisiens, investisseurs ou potentiels investisseurs étrangers) que des personnes impliquées dans ces dispositifs, puissent être mis en place.

b. La situation du Maroc

La politique et le cadre juridique de l'investissement au Maroc sont régis par la Charte de l'Investissement de 1995. Depuis le début des années 2000, les pouvoirs publics ont progressivement mis en place des mesures incitatives et de nombreuses dispositions pour encourager l'investissement. Mais l'ensemble de ces mesures et dispositions sont éparpillées à travers les actions de plusieurs types d'intervenants et sont donc peu visibles. Aussi un nouveau cadre unique et coordonné devient indispensable. C'est ce qui va être fait avec la nouvelle Charte de l'Investissement, en préparation depuis 2016, mais qui n'est pas encore sorti à ce jour.

Malgré l'attente de cette nouvelle Charte, de nombreuses avancées ont été réalisées par le Maroc au cours de ces dernières années :

- Au niveau institutionnel, l'Agence Marocaine de Développement des Investissements (AMDI) a été créée début 2009 en remplacement de la Direction des Investissements. Elle a pour objectif de mener toute action de promotion et de communication dans le but d'encourager l'investissement et d'assurer l'accueil des investissements étrangers. Parallèlement, il existe 16 Centres Régionaux d'Investissement (CRI) qui jouent le rôle de guichet unique décentralisés. D'autres institutions, comme le Fonds Hassan II et le Fonds de Promotion des Investissements) soutiennent les actions de promotion de l'investissement. L'AMDI a récemment fusionnée avec Maroc Export et est devenue l'AMDIE (Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations).

- En matière de stratégie, le Maroc a adopté des politiques sectorielles ambitieuses. Un Plan Émergence a tout d'abord été lancé en 2005, et a cherché à repositionner le tissu industriel marocain vers les Métiers Mondiaux du Maroc (MMM), avec une orientation sectorielle forte sur 7 filières, comprenant des secteurs traditionnels (Transformation des produits de la mer, Textile et Agroalimentaire) et des secteurs qui s'appuient sur les investissements directs étrangers (Offshoring, Automobile, Aéronautique et Électronique). Ce plan a été par la suite suivi d'un Pacte National pour l'Émergence Industriel (PNEI), lancé en 2009, et qui a été défini dans le prolongement de la stratégie du Plan Émergence (sans la filière de transformation des produits de la mer).

- Le Maroc a aussi mis en place, depuis 2014, le Plan d'Accélération Industriel (PAI) dont l'objectif était de créer 500 000 emplois, de faire passer à 23% la part de l'industrie dans le PIB marocain à l'horizon 2020 et de promouvoir les exportations. L'objectif qui a été assigné à ce nouveau plan est de faire jouer au secteur industriel un rôle plus affirmé dans l'économie nationale. A cet effet, un certain nombre d'actions ont été identifiés et conçus, qui s'articulent autour de trois axes principaux :

○ Le premier axe, repose sur une logique dite d'amélioration de l'écosystèmes. La démarche consiste à relever la qualification des ressources humaines, instaurer et animer de nouvelles relations entre les entreprises "locomotives" et les PME. Dans ce cadre un dispositif d'intégration est prévu pour encourager la régularisation du secteur informel consistant en la reconnaissance d'un statut de l'auto-entrepreneur, l'adoption d'un volet fiscal aménagé, l'instauration d'une couverture sociale et

l'agencement d'un mode de financement adapté. Ce volet ambitionne, par l'introduction de l'offset ou compensation industrielle, d'optimiser les retombées de la commande publique en vue de démultiplier l'investissement et d'améliorer la balance des paiements en encourageant les achats de produits de fabrication locale.

o Le second axe, quant à lui, se préoccupe de la mise en place d'outils de soutien pour galvaniser l'entreprise privée en tant que moteur de la croissance, fortifier son action de restructuration compétitive et épauler ses efforts d'investissement. Aussi, il s'agit de la mobilisation du financement nécessaire, par l'allocation d'un fonds d'investissement dédié (20 milliards de dirhams d'ici 2020 en plus de taux d'intérêts préférentiels), de la flexibilité/disponibilité du foncier (mise à disposition de 1000 hectares en location en plus des Plateformes Industrielles Intégrées) et la mise en œuvre d'un système de formation adapté en s'appuyant sur l'expérience positive du champion industriel national Office Chérifien des Phosphates. Ainsi, à titre d'exemple, la dotation du fonds servira, dans un premier temps, à assister le lancement de plusieurs écosystèmes, en appuyant le financement de projets d'investissement importants. La priorité est accordée au textile et à l'automobile, ainsi qu'à l'identification de nouvelles niches industrielles. Une attention particulière sera réservée à l'appui de l'aménagement de zones industrielles à foncier locatif.

o Enfin, le troisième axe vise à renforcer le rayonnement à l'international du Maroc en améliorant son attractivité comme destination des investissements étrangers dans le domaine industriel. Il est attendu de mettre l'accent sur l'amélioration de la compétitivité de l'offre exportable du Royaume en concentrant les efforts d'accompagnement sur les secteurs à fort potentiel d'exportation.

En matière d'actions conduites dans le cadre de ce plan, on peut déjà noter :

o qu'au niveau de la qualification des ressources humaines, un plan de formation détaillé a été élaboré au profit des 427.000 emplois potentiels ventilés par année et par région, afin de répondre aux besoins en compétences des écosystèmes industriels. Ainsi, le Maroc dispose désormais d'une cartographie inédite des besoins des industriels en termes de ressources humaines permettant de mieux planifier la formation par secteur, profil et région, et

o que, s'agissant de l'offre foncière, les efforts engagés par les pouvoirs publics ont permis la mobilisation de 1 147 hectares de foncier industriel répartis sur l'ensemble des régions du Maroc. En outre, les pouvoirs publics poursuivent leur politique de développement régional par l'accompagnement des acteurs locaux dans la création de zones d'activité économiques et la réhabilitation d'anciennes zones industrielles pour assurer un développement équilibré au niveau régional.

- Concernant la création d'entreprises, les principales mesures mises en place ont été la suppression d'un capital minimum exigé, la réduction des frais d'enregistrement (avec un droit fixe de 1 000 DH, soit à peu près 90 €, à la place d'un droit proportionnel de 1%), la suppression du dépôt de déclaration au Ministère de l'Emploi, la création d'une plateforme en ligne (ON LINE CREOL), et la mise en place du statut d'auto-entrepreneur en mars 2015. Ce statut procure un avantage en matière de procédure de création et de radiation (à travers une plateforme dédiée)

avec la possibilité d'exercer l'activité à domicile et un régime de fiscalité réduite (1% pour les activités commerciales, industrielles ou artisanales, et 2% pour les prestations de services). De plus, le projet de loi N°98-15 relatif au régime de l'assurance maladie de base pour les catégories des professionnels, des travailleurs indépendants et des personnes non salariées exerçant une activité libérale dont l'auto-entrepreneur a été adopté. Pour l'année 2017, il est prévu un déploiement régional et local des programmes d'appui aux auto-entrepreneurs. De plus, l'identifiant commun d'entreprise (ICE), qui existait depuis 2011, a été rendu obligatoire en juin 2016. Cette mesure vise à (i) fluidifier la communication inter et intra-administration (Jusque-là, chaque administration utilisait son propre identifiant (identifiant fiscal pour les impôts, n° de RC pour le Registre du Commerce, n° d'affiliation pour la CNSS), sans aucune convergence entre les bases de données des administrations détentrices de ses informations), (ii) ouvrir de réelles opportunités de simplification et de facilitation de l'accès aux services publics pour les entreprises, (iii) fournir moins de pièces et de documents à chaque administration lors de l'accomplissement d'une démarche administrative, (iv) faciliter la mise en place de l'Observatoire de la TPME et, (v) permettre la création en ligne de l'entreprise. Cet ICE doit également apparaître sur les factures éditées par les entreprises ainsi que sur l'ensemble des documents comptables.

- Sur le plan fiscal, les autorités marocaines ont considérablement simplifié les procédures, notamment en mettant en place un accès en ligne. De plus, après avoir mis en place à partir de janvier 2016, la proportionnalité de l'Impôt sur les Sociétés, la Loi de Finances de 2018 a introduit le principe de la progressivité. En effet, entre janvier 2016 et décembre 2017, les taux sur l'IS étaient de 10% pour les sociétés réalisant un bénéfice net fiscal inférieur ou égal à 300.000 dirhams, 20% pour les sociétés dont le bénéfice net fiscal est compris entre 300.000 dirhams et un million de dirhams et 30% pour celles réalisant un bénéfice net compris entre un million et 5 millions de dirhams. Un taux de 31% s'appliquait aux entreprises qui réalisaient plus de 5 millions de dirhams de bénéfice net fiscal. L'IS est dorénavant de 10% pour tout bénéfice net fiscal inférieur à 300.000 DH, un taux de 20% pour les bénéfices entre 300.001 et 1 million DH et enfin 31% pour tout bénéfice net supérieur à 1 million DH. L'effet attendu de ce passage de la proportionnalité à la progressivité est une réduction de la charge fiscale des entreprises qui devrait renforcer leur trésorerie et leur capacité à financer des projets d'investissement.

Toujours sur le plan fiscal, des changements importants ont été mis en place à partir de janvier 2016 visant à soutenir l'industrie et en particulier l'exportation. Les trois principales mesures sont les suivantes :

- Avant janvier 2016, seul le chiffre d'affaires à l'exportation en devise était exonéré d'IS sur les cinq premières années d'exportation et bénéficiait d'un IS réduit à 17,5 % ensuite. Désormais, le chiffre d'affaires des entreprises industrielles lié à la vente de produits utilisés dans la fabrication de produits exportés in fine, et le chiffre d'affaires en devise des entreprises industrielles et de services réalisés avec des entreprises situées à l'étranger ou dans des Zones franches d'exportation (ZFE) bénéficient des mêmes avantages : (i) les privilèges dont profitent les entreprises installées dans les ZFE - exonération d'IS les 5 premières années, puis un taux réduit à 8,7% - sont élargies à toutes les entreprises, quelle que soit leur localisation, (ii) les entreprises industrielles de moins de 5 ans bénéficient également d'une

exonération totale de l'IS.

o Sur le plan législatif, le Maroc offre une meilleure protection aux opérateurs privés, ainsi qu'aux investisseurs minoritaires : le pays a clarifié les structures de propriété et de contrôle et exigé une plus grande transparence des entreprises. Il a été permis aux actionnaires minoritaires d'obtenir tout document non confidentiel auprès de l'entreprise pendant un procès et l'obligation de divulgation des rapports annuels a également été imposée (cf. graphique 19). De plus, l'entrée en vigueur de la réforme de la loi sur les Sociétés Anonymes (SA) facilite et simplifie davantage les procédures de constitution et de fonctionnement des sociétés anonymes (renforcement des droits des actionnaires, garantit de transparence en cas de fusions ou de scissions, etc.). En matière de propriété intellectuelle, le Maroc a adopté un certain nombre de mesures visant à harmoniser la législation nationale avec les engagements pris par le Maroc dans le cadre de Traités et d'Accords internationaux. Dans le domaine du règlement des conflits, le pays a, là aussi, mis en place une série de mesures pour harmoniser la législation commerciale marocaine avec les principes internationaux.

- En matière d'innovation, Le Maroc s'est doté, depuis juin 2009, d'une stratégie nationale de l'innovation, Initiative Maroc Innovation, rendue opérationnelle en mars 2011 et coordonnée par le Centre d'Innovation Marocain, qui sert de guichet unique pour les porteurs de projets innovants et qui gère les programmes et fonds de soutien à l'innovation. De plus, un Comité interministériel national pour la recherche scientifique et le développement technologique a été créé en 2011 pour coordonner l'action publique dans le domaine de la recherche.

Le Maroc dispose d'une bonne accessibilité d'informations aux services de soutien à l'innovation pour les entreprises. Une base de données en ligne, le Club de l'innovation, fournit des informations sur les critères de sélection pour les entreprises désireuses de participer aux programmes de soutien à l'innovation. Plusieurs mécanismes financiers existent pour appuyer la promotion de l'innovation, tels que le Fonds national de soutien de la recherche scientifique et au développement technologique, le Fonds de R&D des technologies avancée, les fonds d'amorçage Sindibad et Intilak, PTR et les programmes que l'on a évoqué de Maroc PME. On peut également noter la création du fonds "Innov invest" doté d'une somme de 50 millions de dollars financée par un prêt auprès de la banque mondiale (signé en juillet 2016).

En 2016, a été adopté le Plan "Maroc Digital 2020" qui vise à mettre en adéquation le cadre institutionnel avec les actions menées sur le terrain en vue d'intégrer les nouveaux dispositifs, les mesures d'accompagnement en vigueur et les meilleures pratiques internationales dans le domaine de l'économie numérique. Une Agence dédiée à l'économie numérique qui sera chargée de mettre en œuvre la stratégie de l'Etat et de favoriser la diffusion des outils numériques, a également été créée. Elle va assurer, en coordination avec les autres organismes concernés, la mise en œuvre de la stratégie de développement, de promotion et d'incitation à l'investissement dans le secteur de l'économie numérique.

Malgré l'ensemble de ces avancées, de nombreuses lacunes juridique et administratives persistent et, dans la pratique, certains investisseurs rencontrent un

certain nombre de problèmes qui entravent le déroulement de leurs opérations. On peut notamment souligner les points de faiblesses suivants :

- Les procédures administratives liées à la réalisation des investissements sont encore lourdes et complexes.
- La transparence au niveau des procédures et approbations fait souvent défaut.
- La mise en œuvre de la législation et les moyens qui y sont alloués sont insuffisants, notamment en ce qui concerne la propriété intellectuelle et l'immatriculation foncière.
- Peu de zones économiques sont encore opérationnelles et la visibilité pour les investisseurs est faible.

En résumé, le Maroc est en attente de la nouvelle Charte des Investissements, qui aurait déjà dû remplacer la précédente depuis 2005. Même si de nombreuses mesures ont été adoptées, le pays a besoin d'un cadre cohérent, simplifié et plus visible pour les investisseurs.

VII.2. Une piste ouverte pour une meilleure intégration économique : l'initiative Maghreb du FMI

Dans le cadre de son « Initiative Maghreb », le FMI avait entrepris une série d'études pour la dynamisation de l'intégration maghrébine. Cette initiative, lancée en 2005, avait pour objectif d'accélérer les efforts d'intégration régionale des pays de l'UMA. Ainsi, trois grands axes ont été définis pour approfondir l'intégration et développer les perspectives de croissance dans les pays du Maghreb : (i) la facilitation du commerce, (ii) les réformes du secteur financier et l'intégration financière, et (iii) la promotion du rôle du secteur privé.

Cinq conférences régionales de haut niveau ont été par la suite organisées par les autorités monétaires nationales, en collaboration avec le FMI, pour examiner et adopter des plans d'action afin de progresser dans chacun de ces domaines clés. Des mesures opérationnelles tirées de ces cinq conférences régionales ont été à ce titre mises en œuvre.

Une première conférence sur la facilitation du commerce a été organisée à Alger en octobre 2005. Elle s'est concentrée sur les obstacles aux échanges commerciaux dans le Maghreb et sur les mesures que les pays de l'UMA pourraient prendre pour faciliter le commerce entre eux et avec le reste du monde. Tout en faisant constat de la poursuite des efforts en matière de libéralisation du commerce extérieur, le plan d'action adopté par les gouverneurs des banques centrales a comporté certaines mesures, dont en particulier : (i) l'élimination d'un certain nombre d'obstacles non tarifaires qui subsistaient, (ii) la simplification et la diminution de la dispersion des niveaux tarifaires, (iii) la modernisation de l'administration des douanes et la simplification des formalités douanières. Une commission technique a été à ce titre créée pour mettre en place un portail dédié au commerce extérieur et instaurer dans la région un dispositif de reconnaissance mutuelle des normes de qualité et des organes de contrôle. En outre, il a été aussi question d'aboutir à un support commun des règles d'origine pour le commerce intra-maghrébin sur la base du Protocole Pan Euro Med, l'Algérie, le Maroc et la Tunisie ayant adopté ce type de protocole sur les règles d'origine avec l'Union Européenne. La Libye et la Mauritanie ont largement

simplifié les normes et homologations requises pour le commerce avec les autres pays maghrébins.

Lors de la sixième session périodique du conseil des gouverneurs des banques centrales des pays de l'UMA qui s'est réunie à Tripoli en août 2006, il a été décidé la formation de trois commissions chargées de promouvoir l'intégration financière des cinq pays membres : (i) la première concerne l'harmonisation des régimes de change de manière à favoriser les échanges de monnaies et les moyens de paiements entre les banques centrales des pays membres, (ii) la deuxième a trait au développement de la supervision bancaire et à l'unification des critères adoptés en la matière dans les pays de l'UMA, et (iii) la troisième est relative aux systèmes des paiements et les échanges des expériences entre les pays. Cette session a aussi permis de convenir d'un certain nombre de dispositions dont la création d'un comité de supervision bancaire, d'un groupe d'experts pour la modernisation des systèmes de paiements et de l'intégration et d'un groupe chargé du suivi de la convergence monétaire et des régimes de change.

Une deuxième conférence, qui s'est déroulée à Rabat en décembre 2006, s'est concentrée sur les réformes à entreprendre. Une matrice d'un plan d'action proposé par le FMI a été adoptée et porte sur cinq piliers essentiels suivants : (i) la facilitation du commerce intramaghrébin, (ii) les réformes des secteurs financiers et l'intégration financière, (iii) le suivi de la convergence monétaire, (iv) l'harmonisation des réglementations prudentielles, et (v) la promotion du rôle du secteur privé (tableau 8).

Tableau 8. Piliers du plan d'actions

Facilitation du commerce intramaghrébin	Réformes des secteurs financiers et intégration financière	Suivi de la convergence monétaire	Harmonisation des réglementations prudentielles	Promotion du rôle du secteur privé
Acteurs du plan d'actions				
Commission technique commune chargée du commerce extérieur intramaghrébin	Commission technique chargée de l'intégration financière intramaghrébine	Comité spécialisé chargé de la convergence monétaire	Comité des superviseurs bancaires des banques centrales	Comités mixtes banques centrales - secteurs privés
Levée des obstacles aux échanges commerciaux et libéralisation du commerce extérieur	Harmonisation des systèmes de paiements et des plateformes techniques (clearing, netting, SVGM, ect…)	Harmonisation des réglementations de change et des instruments de couverture contre les risques de change	Harmonisation des réglementations régissant la supervision bancaire et financière	Amélioration du climat et des pratiques des affaires
Mise en place d'un support commun des règles d'origine pour le commerce intramaghrébin	Réformes des instruments de financement du commerce extérieur et des investissements au Maghreb	Coordination des politiques monétaires	Suivi des évaluations des joint FSAP's (WB-FMI) pour garantir la convergence aux normes internationales : (i) Conformité aux normes bâloises (BCP's) pour un contrôle bancaire efficace, (ii) marchés des capitaux (OICV), et (iii) normes comptables (IAS-IFRS) et d'audit (ISA)	Levée des obstacles à l'accès aux sources de financement
Diminution des niveaux tarifaires et élimination des obstacles non tarifaires	Renforcement de la coopération et de la coordination entre les institutions et les acteurs des secteurs bancaire et financier	Renforcement de la stabilité financière	Coopération entre autorités de supervision par le biais de l'assistance technique et de l'échanges d'informations	Harmonisation des normes comptables aux standards internationaux

Facilitation du commerce intramaghrébin	**Réformes des secteurs financiers et intégration financière**	**Suivi de la convergence monétaire**	**Harmonisation des réglementations prudentielles**	**Promotion du rôle du secteur privé**
Acteurs du plan d'actions				
Commission technique commune chargée du commerce extérieur intramaghrébin	Commission technique chargée de l'intégration financière intramaghrébine	Comité spécialisé chargé de la convergence monétaire	Comité des superviseurs bancaires	Comités mixtes banques centrales - secteurs privés
Modernisation de l'administration des douanes et simplification des formalités douanières (guichet unique régional, portail dédié au commerce extérieur)	Promotion des investissements intra-maghrébins et directs/étrangers		Elaboration d'un portail (fenêtre) d'informations sur les réglementations et informations concernant le secteur financier	Harmonisation des cadres d'investissements en vue d'éliminer les obstacles aux investissements intermaghrébins
Instauration d'un dispositif de reconnaissance mutuelle des normes de qualité et des organes de contrôle	Développement des investissements transfrontaliers		Renforcement commun des cadres AML/CFT	Mise en place de produits financiers innovants pour la facilitation de l'accès des PME au financement
Elaboration d'un portail (fenêtre) d'informations sur les réglementations et informations concernant le commerce et les échanges				Suivi de projets d'intérêt commun entre les pays de la région
Développement du commerce transfrontalier				

Source : IMF (2007) et Autorités monétaires nationales

Le plan d'action relatif à l'intégration du secteur financier a été affiné par le FMI (2007), et approuvé par les cinq Etats membres. Pour chacun des cinq piliers, un pays leader a été désigné pour promouvoir l'intégration régionale. Ainsi, l'Algérie est le pays leader pour le commerce et les échanges, le Maroc pour le secteur financier et la Tunisie pour le secteur privé. Dans le même temps, il était question que la Mauritanie interviendrait comme leader dans les questions liées à l'investissement intra-maghrébin et directs/étrangers et leurs impacts sur l'emploi, alors que pour la Libye dans les questions de la promotion et le suivi de projets d'intérêt commun entre les pays de la région. Notons que ce plan n'envisageait pas, à ce stade, la création d'une monnaie unique ou d'une banque centrale unique, ni une intégration totale. En conservant une ligne de conduite modeste, ce plan est peut-être plus réaliste, mais la seule lacune est qu'il n'a pas prescrit de points de référence précis pour sa réalisation, ni de délais bien établis pour la réalisation des objectifs.

Il est à signaler que dans le cadre du suivi de la deuxième conférence de Rabat de 2006 sur les réformes du secteur financier et l'intégration financière au Maghreb, et à la demande des gouverneurs des banques centrales des pays de l'UMA, une mission régionale d'assistance technique du FMI sur le système financier au Maghreb s'était rendue dans trois pays à savoir l'Algérie, le Maroc et la Tunisie au cours du mois de juin 2009. L'objectif de cette mission était : (i) de faire le point sur l'état d'avancement du plan d'action établi après la conférence de Rabat, (ii) d'appuyer les efforts des commissions spécialisées et groupes de travail établis par le conseil des gouverneurs des Banques Centrales des pays de l'UMA lors de sa sixième session, et (iii) d'intégrer d'autres aspects relatifs à la convergence/coordination des politiques monétaires ainsi que la stabilité financière.

Une troisième conférence, sous l'égide du FMI, a été organisée en 2007 à Tunis et s'est concentrée sur les progrès en matière de réformes visant à promouvoir le rôle du secteur privé et sa contribution au développement économique et à l'intégration régionale du Maghreb. Un plan d'actions spécifiques de la commission technique de suivi de la troisième conférence de Tunis a abouti aux recommandations suivantes :

- Simplification et harmonisation des procédures relatives à la création de projets et d'entreprise,
- Mise en place d'une plateforme électronique pour la création d'entreprises dans des délais réduits,
- Coordination des conventions en matière de protection et de promotion des investissements en vue d'éliminer les obstacles aux investissements intermaghrébins,
- Modernisation et harmonisation des cadres juridiques,
- Accélération de l'adoption des normes comptables internationales (IAS), des normes internationales d'information financière (IFRS) et des normes internationales d'audit (ISA),
- Facilitation de l'accès des PME au financement, notamment en diversifiant les mécanismes de financement, en développant le secteur du leasing et du factoring, et en encourageant la création par le secteur privé de fonds de placement ou de portefeuille maghrébins (spécialisés dans le capital-risque) ou de holdings,
- Accélération de la construction de l'autoroute maghrébine et du développement du transport maritime et aérien,

- Augmentation de la fréquence des vols intermaghrébins et étude de la possibilité d'élargir l'application des accords existants (ciel ouvert) à d'autres compagnies aériennes maghrébines
- Organisation d'un forum annuel des investisseurs maghrébins, de foires commerciales annuelles pour promouvoir le produit maghrébin et d'une journée de l'entreprise maghrébine regroupant les hommes d'affaires de la région,
- Élaboration d'un programme en vue de décerner un prix à l'entreprise maghrébine la plus performante en matière d'intégration et d'innovation,
- Création d'un Institut maghrébin de formation destiné aux jeunes promoteurs.
- Création d'un observatoire d'entreprises au sein de l'Union Maghrébine des Entrepreneurs (UME), chargé de suivre l'évolution de l'investissement et du commerce extérieur au Maghreb.

En outre, une commission mixte publique/privée a été aussi instituée pour préparer un programme de mesures plus détaillées pour améliorer le climat des affaires et promouvoir l'activité du secteur privé, en particulier par : (i) la simplification du système fiscal et l'abaissement des taux d'imposition, (ii) l'amélioration de l'administration fiscale et de la qualité des services pour les contribuables, (iii) l'amélioration de l'accès aux sources de financement, (iv) l'adhésion aux normes comptables internationales, et (v) la réduction des obstacles administratifs entravant notamment la création d'entreprises. Un accent particulier a été porté sur les initiatives en matière de développement des investissements et du commerce transfrontalier dans la région. Une commission technique de suivi a été aussi instaurée.

Une quatrième conférence a été organisée à Tripoli en 2008 pour évaluer les progrès accomplis depuis la première conférence d'Alger, et aussi pour discuter de la promotion de projets communs entre les pays de la région.

Une cinquième conférence s'est déroulée en janvier 2013 à Nouakchott pour l'étude des réformes financières et des perspectives de relance du processus d'intégration financière régionale. Cette conférence a été aussi l'occasion pour le lancement de l'initiative Mauritanienne portée sur les questions de l'investissement intra-maghrébin et directs/étrangers et leurs impacts sur l'emploi.

D'autres travaux ont porté sur plusieurs aspects liés à l'intégration financière, dont, en particulier, et à titre indicatif, ceux de la BAD (2010), le Secrétariat Général de l'UMA (2010), la CEA (2008, 2012). En dépit d'une période d'inaction depuis 2010, les étapes cruciales analysées auparavant pour la poursuite du processus d'intégration maghrébine ont été réactivées en décembre 2015 avec la création effective de la Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur (BMICE). A cette occasion, des plaidoyers ont été initiés à la faveur de la reprise et de la consolidation de ce processus par l'OMC (2015) et le World Economic Forum, Davos (2017).

VII.3. Une piste ouverte pour un meilleur dispositif de règlement des opérations de commerce extérieur : la révision de la convention de paiement unifiée entre les Etats de l'UMA

Dans le but d'encourager les échanges intermaghrébins, une convention de règlements (paiements extérieurs) unifiés entre les Etats de l'UMA a été adoptée par le Conseil des Gouverneurs des Banques Centrales Maghrébines lors de sa troisième session ordinaire tenue à Tripoli en juin 1991, et ratifiée lors de la quatrième session ordinaire du Conseil tenue à Rabat en décembre 1991. Elle a pour but d'instaurer un mécanisme de compensation (clearing/netting) selon lequel les règlements des opérations de commerce extérieur peuvent se faire dans la devise du pays exportateur (même si le contrat commercial est libellé en devises étrangères), et ce afin de neutraliser les risques de change, permettant ainsi à l'exportateur d'être payé dans sa monnaie locale (non convertible) et à l'importateur de régler son importation dans sa propre monnaie locale.

Les banques centrales ont par la suite mis en application ce dispositif au niveau bilatéral tout en apportant certains assouplissements. Cette convention a été révisée lors de la septième session ordinaire du Conseil des Gouverneurs tenue à Tripoli en février 2008, en ce sens que la procédure de règlements unifiée est devenue facultative, en laissant la latitude aux opérateurs maghrébins du commerce extérieur de pouvoir aussi recourir aux paiements en devises étrangères en utilisant les moyens de paiements d'usage entre les pays.

Le conseil ne s'est pas réuni depuis 2008 jusqu'en novembre 2018 à Tunis où il a été entériné un plan d'action en quatre axes (tableau 9).

Tableau 9. Matrice du plan d'action des banques centrales

Piliers du plan d'action	Mesures	Composantes	Recommandations
Fintech et crypto-monnaie	Fintech, crypto-monnaie et cybersécurité	Cryptomonnaies Paiements électroniques et mobile banking Blockchains	Instauration d'une nouvelle commission technique sur les Fintech et les mobiles paiements
		Services financiers mobiles/numériques Finance digitale	
		Microfinance Microcrédits Micro-assurance	
Inclusion financière	Facilitation de l'accès des entreprises maghrébines aux sources de financement	Echange d'expériences et partage de l'expertise en matière d'éducation financière	Organisation de séminaires d'échanges assurés par les experts de la région en matière d'éducation financière
		Levée des obstacles légaux et réglementaires à l'accès au financement des entreprises maghrébines	Comité d'experts pour l'élaboration d'études thématiques dédiées
	Réformes des instruments de financement du commerce extérieur et des investissements au Maghreb	Promotion des investissements intramaghrébins et directs/étrangers et développement des investissements transfrontaliers	
		Facilitation du commerce intramaghrébin	
		Réformes des réglementations de change (opérations courantes, en capital et financière)	
		Couverture des risques de change en matière de financement intermaghrébin	
		Facilitation des procédures légales en matière de des sûretés/garanties exigibles	
		Levée des obstacles au climat des affaires et de l'investissement	
Finance islamique	Harmonisation des instruments de financement	Echange de l'expertise sur les aspects réglementaires de la finance islamique	Organisation d'un comité ou l'instauration d'une plateforme travaillant sur les aspects légaux et réglementaires
	Création d'un mécanisme de refinancement	Fenêtres et véhicules de finance islamique	
		Harmonisation des cadres légaux régissant les activités de finance islamique	

AML/CFT	Renforcement commun des cadres AML/CFT	Coopération, échanges de données et assistance technique entre les autorités de supervision bancaire	Instauration d'une nouvelle commission technique AML/CFT
		Réformes, harmonisation et consolidation du cadre légal, réglementaire et contextuel organisant les procédures AML/CFT	
		Création d'un centre de renforcement des capacités et de développement des stratégies AML-CFT au Maghreb. Ce centre aura pour missions essentielles : (i) la formation et le développement des compétences en matière de lutte contre la criminalité financière, et en particulier le blanchiment d'argent, le financement du terrorisme, les crimes sous-jacents et particulièrement la contrebande , la corruption et l'économie criminelle en général, (ii) faire bénéficier les CRF de la région des expertises disponibles, (iii) évaluer les menaces et les vulnérabilités communes des dispositifs nationaux de lutte BA/FT et proposer les politiques adéquates pour atténuer les risques BA/FT, (iv) mettre les conditions favorables pour une convergence des politiques de lutte BA/FT pour une meilleur efficacité des dispositifs nationaux, (iv) mener les études et partager la typologie et développer les échanges d'informations entre les membres, (v) préparer les conditions favorables pour mettre en place à terme le réseau « Maghreb FIU net », (vi) se concerter au sujet des différentes questions et dossiers à l'ordre du jour des plénières du MENAGAFI pour une position commune dans l'intérêt des pays membres et œuvrer à proposer à l'UMA de devenir membre observateur au MENAGAFI au même titre que le Conseil de Coopération des pays du Golfe Arabe (GCC).	

Source : Conseil des Gouverneurs des Banques Centrales des pays du Maghreb – Document de la Banque Centrale de Tunisie (2018)

Partie III. Est-ce que l'environnement des affaires peut-il être un facteur contribuant à la faible intégration économique de la région ?

De nombreux facteurs qui relèvent de l'environnement des affaires peuvent constituer des obstacles potentiels à l'intégration régionale, en particulier ceux concernant la facilitation du passage des marchandises aux frontières, les infrastructures, la logistique, le règlement des conflits commerciaux, etc. Pour analyser ces facteurs, nous utiliserons les indicateurs du Doing Business (Banque Mondiale) qui évaluent chaque année la facilité à faire des affaires dans quasiment tous les pays du Monde. Nous utiliserons également l'indice de performance logistique calculé également par la Banque Mondiale et surtout les données du Global Competitiveness Index qui fournit des informations sur la qualité des infrastructures de transport (routes, rail, air et mer), sur la perception de la corruption, sur les droits de propriété, sur la protection de la propriété intellectuelle, etc. Dans ces bases, les 5 pays sont renseignés, à l'exception de la Libye, pays pour lequel certaines données sont manquantes. Pour compléter ces informations, l'étude recouvrera aussi les données d'entreprises de la base Entreprise Surveys (Banque Mondiale) qui a l'avantage d'apporter le point de vue des entreprises concernant les contraintes qui pèsent sur leur environnement.

VIII. L'environnement des affaires et ses contraintes majeures dans les pays du Maghreb

L'environnement des affaires dans les pays du Maghreb connait encore des contraintes majeures dans un contexte où les entreprises agissent face à une prolifération des activités informelles qui limitent le dynamisme du secteur privé et créent une inertie dans sa contribution à l'investissement global dans ces pays.
En dépit des progrès réalisés, d'autres blocages récurrents sont aussi inhérents aux réglementations et contraintes administratives, qui peuvent constituer un frein à l'entreprenariat, au développement et à l'internationalisation des entreprises, ainsi qu'aux rigidités de l'environnement financier de l'investissement, avec des obstacles rémanents en matière d'accès aux sources de financement, alimentés par les contraintes de rationnement des crédits bancaires aux PME et des rigidités d'ordre réglementaire liées aux marchés de capitaux, des déficiences du climat des affaires et de la compétitivité, une faible qualité des institutions et de la gouvernance, et des obstacles à la liberté économique, avec des restrictions latentes à l'attractivité internationale des investissements étrangers et la prévalence des barrières tarifaires et non tarifaires.

VIII.1. Le poids du secteur informel

L'essentiel des activités de services marchands dans les pays du Maghreb s'opère en mode informel. En Tunisie, par exemple, la prolifération des activités informelles durant la période de transition post-2011 représenterait près de 40% du PIB et 35,6% de la main d'œuvre, contre 29,2% auparavant (cf. World Bank, 2014).

Aucune mesure spécifique n'a été prise à ce sujet par les différents gouvernements de transition. Il s'agit pourtant d'un secteur qui pose plusieurs problèmes en raison notamment du manque à gagner en termes de recettes fiscales, d'une part, et des conditions de travail ainsi que de l'absence de tout système de protection sociale pour les travailleurs, d'autre part. L'informalité de l'emploi est aussi caractéristique du Maroc, et de manière plus prononcée, avec une moyenne de 53,3% des travailleurs en auto-emploi. Il en est résulté dans ces deux pays une détérioration de la qualité de l'emploi avec une part de l'emploi vulnérable dans le total emploi en nette augmentation. Notons également que les activités dans le secteur informel sont caractérisées par une faible productivité qu'il est très difficile de faire progresser.

Tableau 10. Informalité et qualité de l'emploi

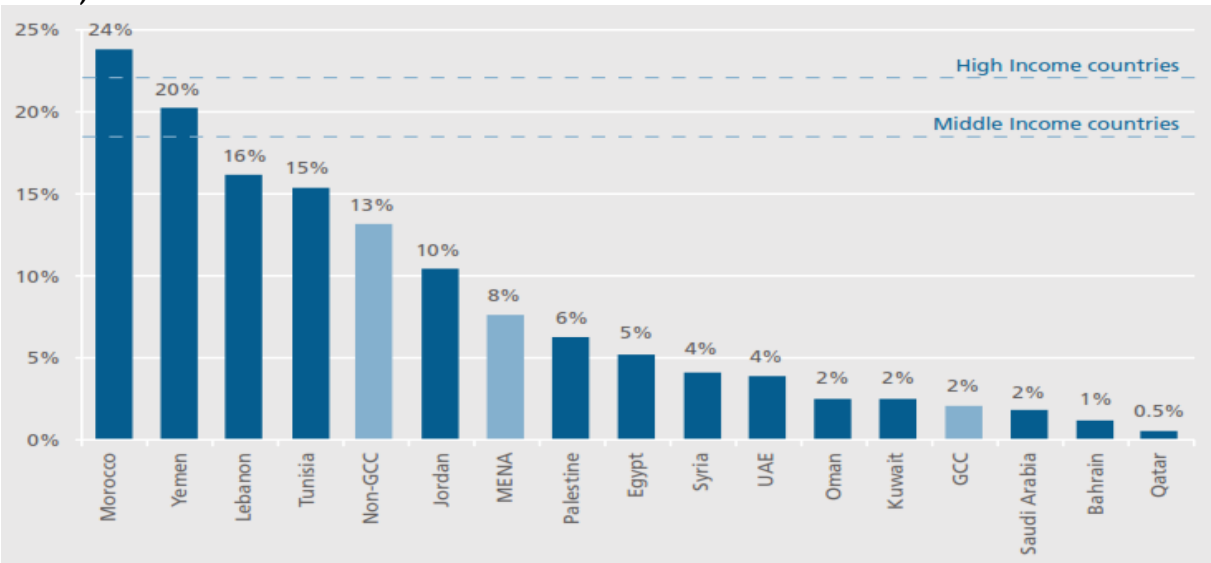
	Informalité de l'emploi		**Qualité de l'emploi**	
	Total des travailleurs en auto-emploi (en %)		**Part de l'emploi vulnérable dans le total emploi (en %)**	
	Milieu 1990's - Début 2000's	**2011 et + (Moyenne)**	**Milieu 1990' - Début 2000's**	**2011 et + (Moyenne)**
Algérie	na	na	na	na
Libye	na	na	na	na
Maroc	51,5	53,3	47,5	50,5
Mauritanie	na	na	na	na
Tunisie	29,2	35,6	20,9	na
Comparateurs régionaux				
Amérique Latine	33,9	33,4	29,4	28,2
ASEAN	69,3	65,3	67,1	63,2
BRICS	21,6	17,4	17,9	13,6

Source : KILM Database (International Labor Organisation)

VIII.2. Les rigidités de l'environnement financier de l'investissement

Le système bancaire demeure une source importante de financement du secteur privé dans les pays du Maghreb. Il l'est d'autant plus que, relativement aux autres outils de financement non bancaire (factoring, leasing, marché boursier, capital-risque), qui jouent un rôle mineur, il représente quasiment la source privilégiée de levée de fonds. Néanmoins, les difficultés et obstacles d'accès aux sources de financement par les T-PME, confrontées à des contraintes de rationnement des crédits bancaires, préfigurent toujours comme l'un des obstacles majeurs du climat des affaires et des investissements. Une récente enquête conjointe menée par l'IFC-World Bank et l'Union des Banques Arabes (2016) sur 130 banques de la région MENA montre que seulement une moyenne de 8% des encours de crédits sont adressés aux T-PME, contre une moyenne de 18% dans les pays à revenu intermédiaire (graphique 20). Dans la région du Maghreb (l'enquête n'a englobé que le Maroc et la Tunisie), cette moyenne est de l'ordre de 19,5%. D'une manière générale, l'accès aux sources de financement est contraint par les difficultés dans la pratique des affaires (inefficience des cadres de régulation, inadéquation de l'infrastructure financière, supports inadéquats au niveau des collatéraux et des garanties exigibles, etc.).

Graphique 20. Benchmark des encours de prêts aux T-PME (Maroc – Tunisie versus – Pays MENA)



Source: Union of Arab Banks & World Bank Survey - IFC (2016)

Cet ensemble d'handicaps explique forcément la part limitée du secteur privé dans l'investissement global. En effet, l'une des faiblesses des schémas de croissance dans les pays du Maghreb a trait au blocage structurel du moteur de l'investissement privé. La contribution de la Formation Brute de Capital Fixe (FBCF) privée au PIB n'a été en moyenne que de l'ordre de 23,2% durant la dernière décennie, en recul par rapport aux économies des pays émergents d'Asie (sur un benchmark raisonné des pays comparateurs suivants : Malaisie, Corée du Sud, Thaïlande et Indonésie) ou des pays BRICS hautement performants (notamment Chine et Inde).

Tableau 11. Taux d'investissement privé (FBCF privée, en % du PIB), par pays/régions

	1990-2000 (Moyenne)	2001-2010 (Moyenne)	2011 et + (Moyenne)
Maghreb	16,8	21,7	23,2
Comparateurs régionaux			
ASEAN	24,8	25,2	27,0
BRICS	24,8	25,9	29,6

Source: World Data Indicators (WB) and World Economic Outlook (IMF)

VIII.3. Les déficiences des climats des affaires et de la compétitivité

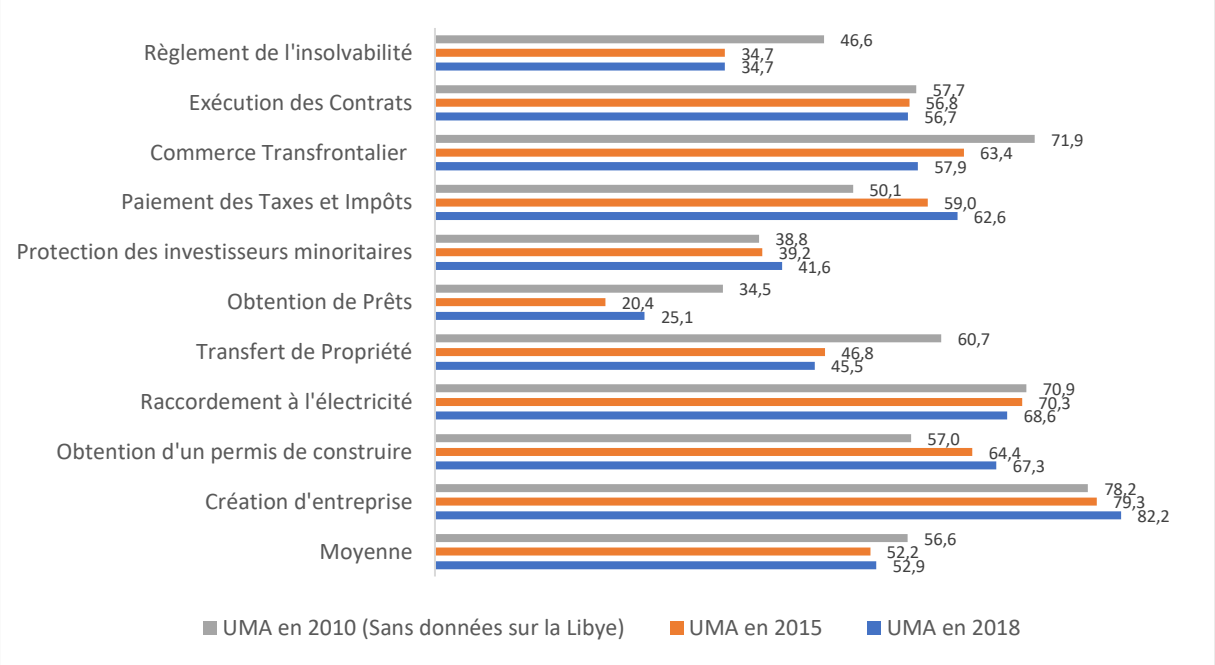
VIII.3.1. La pratique des affaires

Outre les obstacles d'accès aux sources de financement évoqués auparavant, le positionnement à partir des rangs intermédiaires par composantes de réformes facilitant la pratique des affaires dans les pays du Maghreb permet de relever d'autres domaines problématiques, et en particulier l'exécution des contrats, le règlement de l'insolvabilité et la protection des investisseurs. Ces entraves peuvent contribuer à expliquer la baisse du taux d'investissement ainsi que la faible attractivité en termes d'investissement direct étranger. En particulier, l'analyse de l'évolution de la « distance à la frontière » (DF) dans la région du Maghreb montre que le climat des affaires est encore peu stimulant pour le secteur privé.

L'analyse en termes de distance de la frontière donne une idée de l'éloignement d'une économie par rapport à la meilleure performance (la frontière) i.e. par rapport aux meilleures pratiques observables dans l'ensemble des économies. Cette distance est l'écart entre la valeur d'un indicateur particulier d'un pays donné et la valeur la plus élevée observée depuis 2005 dans tous les pays. Les distances à la frontière sont normalisées pour être comprises entre 0 (la plus faible performance) et 100 (la frontière ou la meilleure performance).

Pour la région de l'UMA, les distances moyennes à la frontière sont calculées en pondérant les observations des pays par le nombre d'entreprises enquêtées pour les données *Entreprise Surveys*. Ce choix s'explique par le fait que le climat des affaires est ressenti par les entreprises. Il s'ensuit que la région a légèrement amélioré sa performance en termes de (DF) entre 2015 et 2018, mais cela a eu lieu après que la région ait connue une régression cinq ans plus tôt. Le graphique ci-dessous représente la moyenne des DF pour les trois années 2010, 2015 et 2018 pour les différentes composantes du climat des affaires. Cependant les DF des différentes composantes restent encore très faibles même si en termes relatifs, les défis sont de différentes intensités en fonction de la composante du climat des affaires, comme on peut le constater sur les données du graphique ci-dessous.

Graphique 21. Évolution de la distance à la frontière dans l'UMA pour les composantes du climat des affaires en 2018-2019

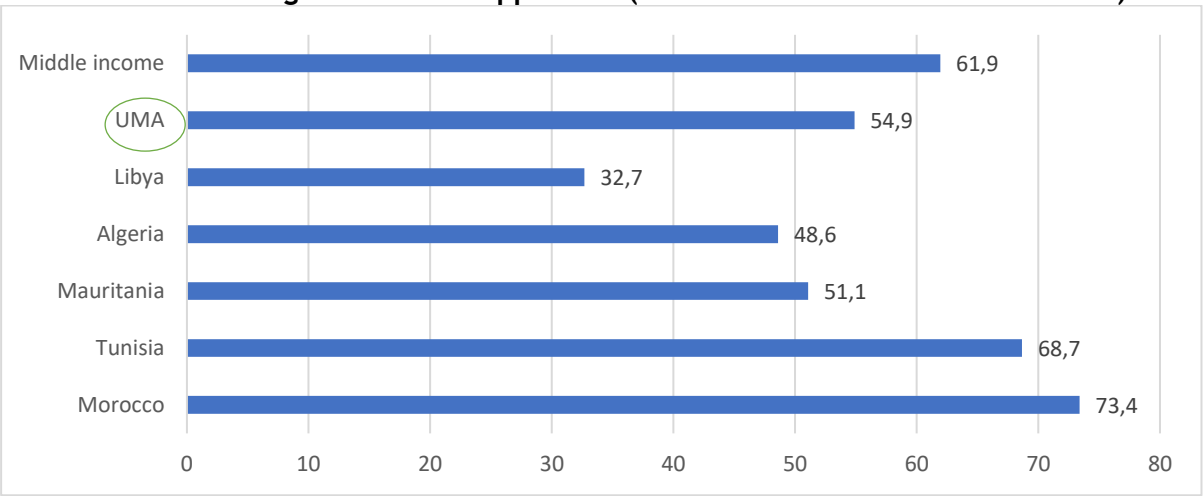


Source : BMICE – BAD (2019) à partir de Doing Business

En appliquant la même méthodologie pour les données de l'indice général sur la facilité à faire des affaires issues du dernier rapport 2019-2020 de Doing Business, on remarque que bien que la région de l'UMA ait légèrement améliorée son score, le cadre réglementaire demeure moins favorable aux entreprises que celui de la moyenne des pays à revenu intermédiaire.

Le score de la DF est, en effet, de 54,9 pour l'UMA en 2019-2020 (contre (52,9 en 2018-2019), contre 61,9 pour les pays intermédiaires. Mais les pays maghrébins ne forment pas du tout un ensemble homogène : deux pays sont clairement au-dessus de la moyenne régionale. Il s'agit du Maroc (avec un score de 73,4) et de la Tunisie (68,6). Trois pays sont en dessous : La Mauritanie (avec un score de 51), l'Algérie (48,6) et la Libye (32,7) (graphique 22).

Graphique 22. Indice général sur la Facilité à Faire des Affaires pour l'ensemble des pays Med et des autres régions en développement (Score de la distance à la frontière*)



Source : Doing Business 2020
(*) L'échelle est comprise entre 0 et 100, 100 étant la frontière, i.e. l'objectif à atteindre.

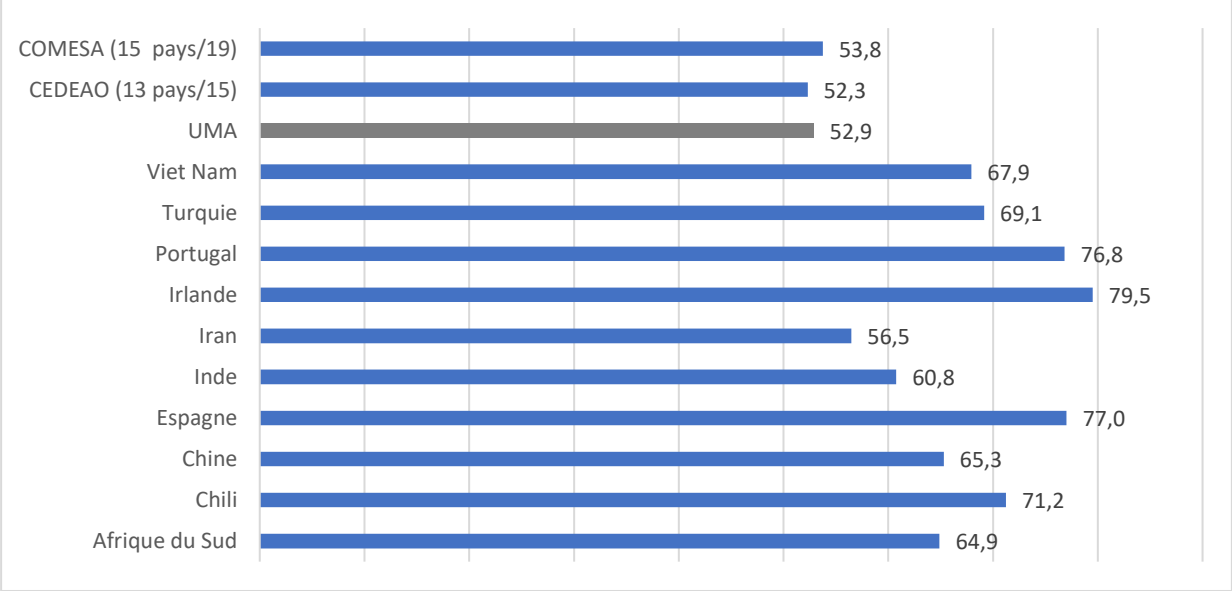
La décomposition de l'indice général sur la facilité à faire des affaires du Doing Business (graphique 23) montre que les domaines dans lesquels les pays de l'UMA sont moins bien positionnés par rapport à l'ensemble des pays à revenu comparable, sont largement majoritaires (sept domaines sur les dix qui composent l'indice général). Cet écart défavorable pour les pays de l'UMA est particulièrement élevé dans le cas de cinq indicateurs : l'obtention de crédit, la protection des investisseurs minoritaires, le transfert de propriété, le règlement de l'insolvabilité et l'obtention d'un permis de construire.

Graphique 23. Positionnement des pays de l'UMA par rapport à l'ensemble des pays à revenu comparable sur les 10 indicateurs du Doing Business en 2019-2020*

Source : Doing Business 2020
(*) L'échelle est comprise entre 0 et 100, 100 étant la frontière, i.e. l'objectif à atteindre

Globalement, le positionnement international du climat des affaires des pays de l'UMA est défavorable à l'intégration régionale. La proximité géographique et les similitudes culturelles et linguistiques devraient entraîner une plus grande part de commerce régional que ce qui est observé dans la région. Les pays comparateurs ont une qualité du climat des affaires, mesurée par la distance à la frontière, bien meilleure que celle de l'UMA (graphique 24). Certains des pays comparateurs, d'Europe essentiellement, sont des partenaires commerciaux historiques. D'autres pays, comme la Chine et la Turquie sont des pays émergents dont la politique commerciale a été très dynamique vis-à-vis du Maghreb au cours des deux dernières décennies. La troisième catégorie est celle des pays d'Afrique car le continent est devenu un centre d'intérêt pour les échanges Sud-Sud. La qualité du climat des affaires du Maghreb est en revanche dans le même ordre de grandeur que celle des communautés de la CEDEAO et de la COMESA.

Graphique 24. Comparaison de la qualité du climat des affaires entre l'UMA, la CEDEAO, le COMESA et un échantillon de pays en 2018-2019 (mesurée par la distance à la frontière)



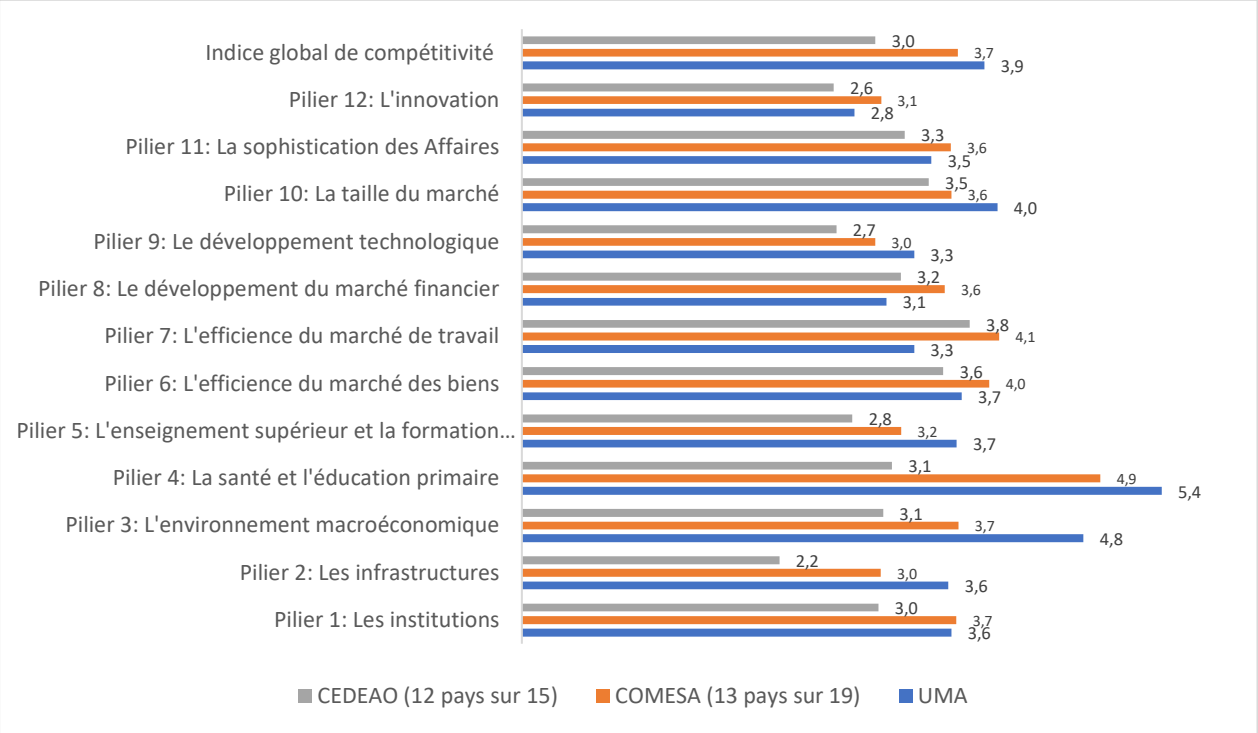
Source : BMICE – BAD (2019) à partir des données de la Banque mondiale
Note : Les moyennes sont pondérées par les effectifs des entreprises, disponibles dans les *Entreprise Surveys*.

VIII.3.2. Les obstacles compétitifs majeurs

Des contraintes touchant au positionnement compétitif caractérisent aussi les pays du Maghreb tel que cela ressort du Competitive Global Index (CGI) du World Economic Forum (WEF). En effet, les évolutions de l'indice de compétitivité globale indiquent que la détérioration et les déficiences du climat compétitif et des affaires, ces dernières années, sont tout particulièrement attribuées à la faiblesse des facteurs d'efficience (efficiency enhancers). D'une manière générale, le score de la région a régressé de presque 1,3 point de pourcentage entre 2008-2009 et 2017-2018. La régression du score de la région de l'UMA a concerné tous les piliers de la compétitivité, particulièrement les facteurs d'innovation et de sophistication. Ces derniers qui étaient déjà à des niveaux relativement faibles en 2008-2009, sont ceux qui ont le plus régressé au Maghreb.

Cependant, et relativement à d'autres comparateurs de CER en Afrique, quatre piliers importants pour le futur affichent des progrès. Il s'agit de l'infrastructure, la santé et l'éducation, l'ouverture à la technologie et la taille du marché (graphique 25). Les deux premiers piliers sont relatifs aux paramètres de base mais avec des effets à long terme sur la compétitivité. Les deux autres relèvent des sources d'efficience. La productivité de l'entreprise et le potentiel du développement du secteur privé de l'UMA dépendent de ces évolutions et constituent un enjeu pour la compétitivité de la région.

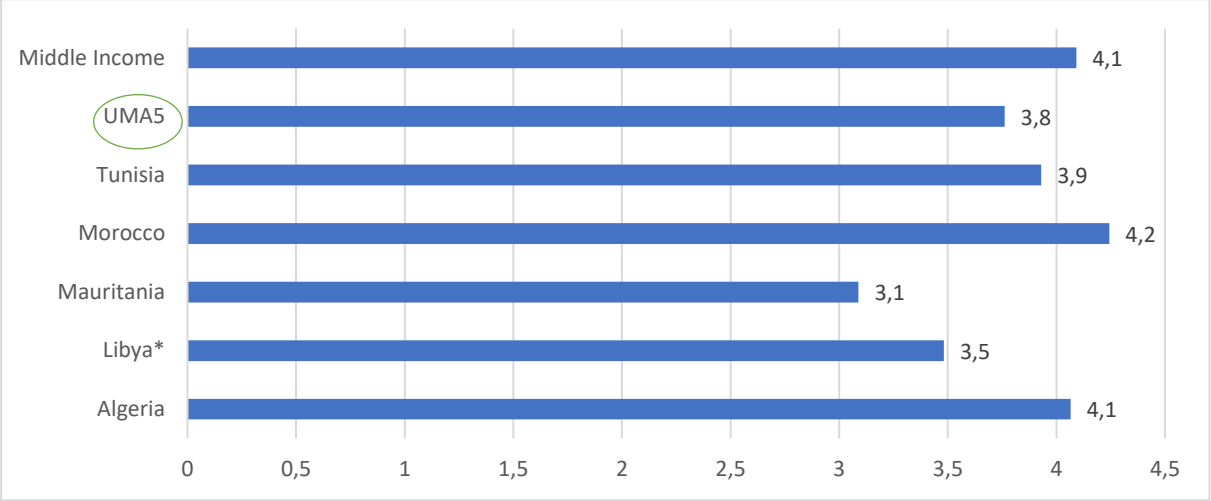
Graphique 25. Comparaison des scores de compétitivité de l'UMA avec la CEDEAO et le COMESA en 2018



Source : BMICE – BAD (2019) à partir des données du WEF (https://www.weforum.org)
Note : Les moyennes des régions sont calculées en pondérant les scores des pays avec les effectifs des entreprises disponibles dans les *Entreprise Surveys* de Banque Mondiale. Pour la Libye, ce sont les données disponibles les plus récentes de 2013-2014.

Selon le dernier rapport du WEF, le score global pour les pays de l'UMA, a aussi régressé, passant de 3,9 à 3,76, et demeure en-dessous de celui des pays à revenu équivalent (4,09). Cette fois-ci, ce sont trois pays (au lieu de 2) qui ont un score au-dessus de la moyenne régionale : On a toujours le Maroc (avec, là encore le score le plus élevé des pays de l'UMA, à savoir 4,24) et la Tunisie (3,93), avec en plus l'Algérie (avec un score de 4,06). La Libye (avec un score de 3,48) et la Mauritanie (3,08) sont en-dessous de la moyenne régionale (graphique 26). Cette différence par rapport au score du Doing Business s'explique par le fait que, comme on l'explique dans les encadrés 2 et 3, l'indice général sur la Facilité à Faire des Affaires est focalisé sur le cadre réglementaire des pays, alors que le Competitive Global Index englobe des indicateurs plus larges comme par exemple la situation macroéconomique, les infrastructures, la santé, etc.

Graphique 26. Competitive Global Index (CGI) pour les pays de l'UMA comparé à l'ensemble des pays à revenu intermédiaire (Distance à la frontière)**



Source: Global Competitive Index, World Economic Forum
* Pour la Libye, la dernière année disponible est 2015
** L'échelle du CGI est de 0 à 5, avec 5 représentant la frontière, i.e un objectif à atteindre pour chaque indicateur

VIII.4. Focus sur les composantes à fort impact sur l'intégration régionale

Les composantes fondamentales du climat des affaires ayant un impact direct sur l'intégration régionale demeure sans conteste les échanges transfrontaliers, et celles qui sont en relation avec l'investissement étranger telles que la protection des investisseurs minoritaires, l'exécution des contrats et le règlement des insolvabilités. L'entreprise étrangère, notamment maghrébine, qui fait affaire dans un pays du Maghreb est intéressée par les conditions, les coûts monétaires, les délais et la complexité des recours en justice.

Dans les pays de l'UMA, le commerce transfrontalier affiche une mauvaise performance avec la forte baisse de la distance à la frontière depuis 2010. De plus, les composantes qui relèvent de la législation et du fonctionnement de la justice, la protection des investisseurs minoritaires, l'exécution des contrats et le règlement de l'insolvabilité sont, comme on l'a vu précédemment, parmi les composantes du climat des affaires les plus critiques dans l'espace de l'UMA. Les retards pris dans ces domaines risquent de freiner les opportunités d'expansion et de développement du secteur privé sur l'ensemble de l'espace maghrébin.

Une composante importante qui conditionne le commerce transfrontalier est la logistique. Or les questions qui touchent la logistique englobent un grand nombre de dimensions : le temps de transport, les coûts, la qualité, l'efficience et la fiabilité du service, la qualité des infrastructures routières, ferroviaires, maritimes ou aériennes, etc. Elles couvrent ainsi l'organisation des transports, le transport à proprement parler des marchandises, l'entreposage et le stockage. Elles relèvent donc à la fois des services et des infrastructures. Ces questions concernent, de plus, tout aussi bien le niveau national (logistique domestique) que les échanges au-delà des frontières (logistique pour l'exportation et l'importation).

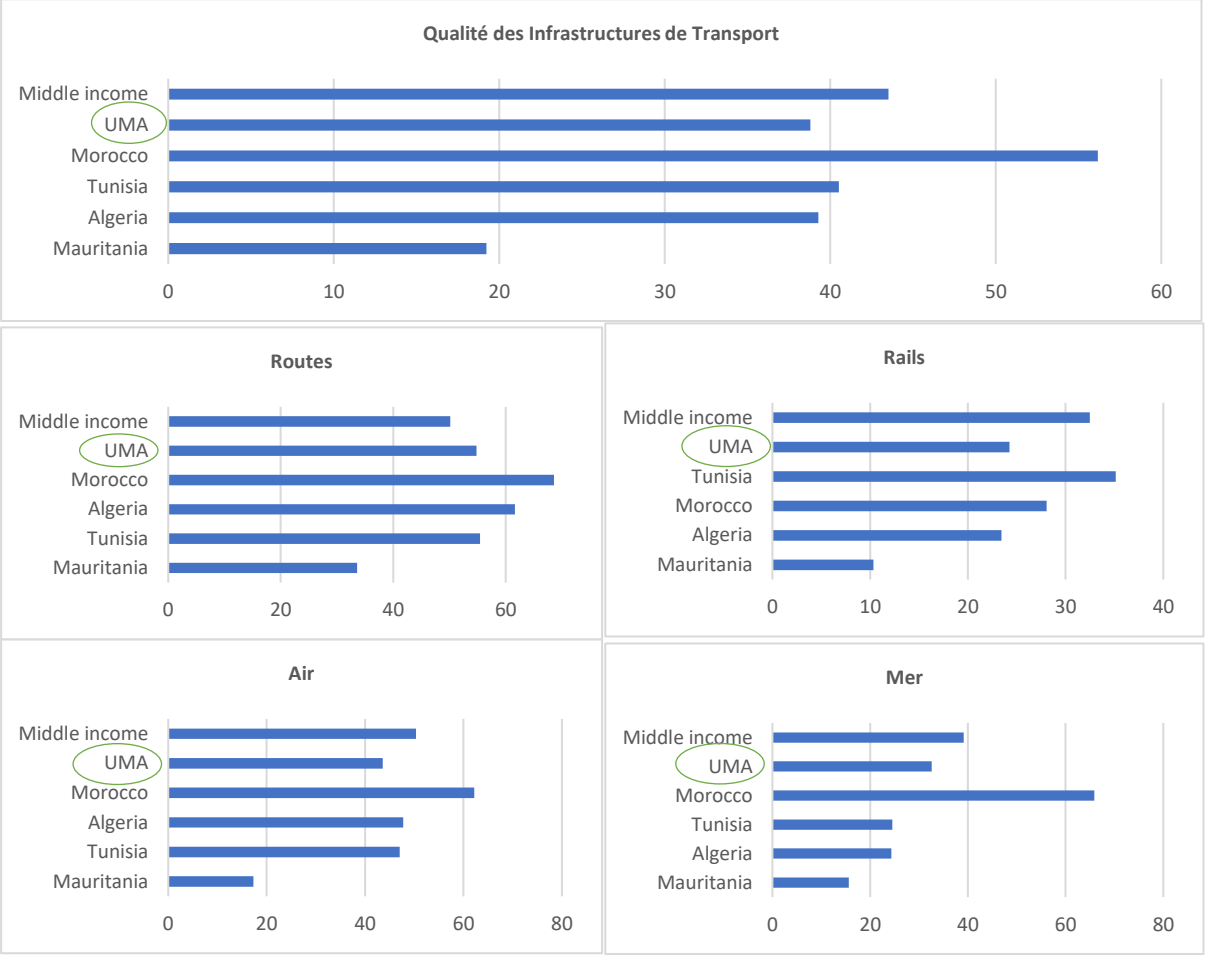
Plusieurs études empiriques ont montré que les infrastructures de transport jouaient un rôle important sur l'intégration des pays dans les chaînes de valeur et qu'en particulier, la qualité des infrastructures régionales (c'est à dire en prenant en compte les pays voisins), étaient plus importante encore (Shepherd, 2016). Freund et Rocha (2011) ont, dans leur étude, estimé que chaque jour supplémentaire ajouté au temps nécessaire pour qu'un bien passe du vendeur à l'acheteur, était équivalent à 1,5% de taxe additionnelle. Dans le même sens, Djankov, Freund et Pham (2010) ont montré qu'un jour supplémentaire de temps d'exportation réduisait les échanges bilatéraux d'au moins 1%. Le rôle d'une réduction des coûts liés au temps passé à obtenir les certifications d'échanges a également été mis en évidence, en particulier sur les biens intermédiaires qui sont le type de biens qui entrent essentiellement dans les chaînes de valeur (Feenstra et Ma, 2014 ; Zaki, 2015). Précisons aussi que Hoeckman et Shepherd (2015) ont montré que les exportations des PME étaient plus sensibles à une baisse du temps nécessaire pour exporter que celles des grandes entreprises, ce qui est un élément important à prendre en compte dans le cas des pays maghrébins où l'activité d'exports des PME est un enjeu important pour la croissance de ces économies et pour la création d'emplois.

Tout ce qui touche à la logistique et, plus généralement, au commerce transfrontalier, est donc très important à prendre en compte pour améliorer les échanges entre les pays de l'UMA.

La qualité des infrastructures de transport

L'évaluation des infrastructures de transport réalisée dans le cadre du pilier "Infrastructure" du Competitive Global Index, montre que l'indice global de la qualité des infrastructures de transport obtenu pour l'ensemble des pays de l'UMA est inférieur à celui des pays à revenu intermédiaire (38,9 contre 43,5, cf. graphique 27). C'est aussi le cas pour le rail (24 pour l'UMA contre 32,5 pour les autres pays à revenu intermédiaire), le fret maritime (32,6 contre 39) et le fret aérien (43,4 contre 50,3). Seule la qualité des routes est meilleure dans le cas des pays de l'UMA (54,8 contre 50,2 pour les pays à revenu intermédiaire). On constate que parmi les pays de l'UMA, c'est le Maroc qui a, d'une façon générale, la meilleure qualité des infrastructures (avec un indice de 56), suivi de la Tunisie (40,5) et de l'Algérie (39,3).

Graphique 27. Évaluation des infrastructures de transport dans les pays de l'UMA (Indice*)



Source: Global Competitive Index 2018, World Economic Forum
* L'indice est compris entre 0 et 100, 100 étant l'objectif à atteindre

L'importance du maillage infrastructurel

Une question tout aussi importante concerne le maillage infrastructurel maghrébin comme catalyseur du commerce transfrontalier régional, d'une part, et comme vecteur d'un meilleur accès au marché africain. Avec le lancement du projet de l'autoroute trans-maghrébine et la modernisation de ligne des chemins de fer entre les pays du Maghreb, la BAD (2018) a aussi consacré des analyses thématiques sur le financement des infrastructures dans les pays du Maghreb.

Algérie

L'Algérie s'est engagée dans d'ambitieux programmes de développement de ses infrastructures à grande échelle, couvrant l'ensemble de son territoire particulièrement dans les secteurs de l'énergie, transports, eau et assainissement ainsi que des télécommunications et technologies de l'information. Les infrastructures ont été financées sur fonds propres à travers un plan d'investissement quinquennal d'une valeur de 233,7 milliards d'euros entre 2015 et 2019.

Au niveau de l'énergie, trois gazoducs transcontinentaux de transport par canalisation des hydrocarbures ont été réalisés, reliant l'Algérie à l'Europe à travers le Maroc et la Tunisie (pétrole brut, condensat, gaz naturel et gaz pétrole liquéfié). Parmi les autres infrastructures importantes figurent : (i) 22 systèmes de transport par canalisations d'une longueur de 21 000 km, intégrant 82 stations de pompage et de compression dont 50 stations destinées aux hydrocarbures liquides, et (ii) de nombreux postes de chargement à quai de pétrole brut, de condensa*t*, de GNL et des produits pétroliers au niveau des trois ports pétroliers (Arzew, Bejaia et Skikda). Dans le même temps, le réseau de transport électrique algérien est relié aux deux réseaux marocain et tunisien via plusieurs lignes électriques, très haute tension (THT- 400 kV). La longueur totale du réseau national de distribution de moyenne et basse tension de l'électricité, atteint 263 600 km.

Les infrastructures de transport comprennent aussi le réseau routier, les aéroports, les ports maritimes, les réseaux ferroviaires et urbains ferrés. L'Algérie dispose d'un réseau de 133 741 Km, revêtu à 80% et réparti en 4.545 Km de voies rapides dont 1145 km d'autoroutes, 30.932 Km de routes nationales, 27.356 Km de routes de wilaya (départementales) et 70 908 Km de chemins communaux. Sur la trentaine d'aérodromes ouverts à la circulation aérienne publique, treize ont le statut d'aéroport international. La prédominance de l'aéroport d'Alger qui génère 85% du trafic global aérien, est très prononcée. L'Algérie dispose d'un littoral long de plus de 1280 Km, et d'une infrastructure portuaire comprenant quarante-six (46) ports en service, dont onze ports de commerce mixtes (commerce, pêche et hydrocarbures), deux ports spécialisés en hydrocarbures (Skikda Est et Béthioua), 31 ports et abri de pêche dont six à l'intérieur des ports de commerce et un port de plaisance à Alger. Le réseau des chemins de fer s'étend sur 4498 km et couvre 30 gouvernorats (wilayas) sur 48. Le schéma directeur d'aménagement ferroviaire, outre sa modernisation, a prévu de porter la longueur du réseau à 12500 km en 2025. 2300 km de voies ferrées sont en cours de construction.

Les infrastructures du secteur des télécommunications et technologies de l'information, se décomposent en plusieurs réseaux : téléphonies fixe et mobile et Internet. Le réseau de téléphonie mobile est contrôlé par trois opérateurs dont deux publics (62% du marché) et un privé (28% de part de marché). Les services de téléphonie mobile ont connu une nette amélioration : le réseau a atteint 113 % de taux de pénétration. La 4G a été lancée en octobre 2016 et les connexions par fibre optique se poursuivent.

Des projets structurants d'infrastructures ont été aussi lancés, dont notamment le port de Djendjen, le port en eau profonde d'El Hamdania, le port de Ténès, l'autoroute Est-Ouest, la route trans-saharienne et le renforcement des linéaires routiers devant recevoir de gros camions TIR à destination des villes du Sud Algériens et des pays Sub-sahariens à partir des ports d'El Hamdania ou de Djendjen. D'autres chantiers comprennent aussi la réalisation de nouvelles infrastructures structurantes telles que les autoroutes des hauts plateaux, les voie rapides Nord-Sud, revues dans le Schéma directeur 2005-2029 et non encore réalisées.

Maroc

Selon le classement mondial de la compétitivité 2018 du Forum économique mondial, le Maroc possède le 3e meilleur niveau d'infrastructure en Afrique. Le pays est particulièrement bien positionné en matière de qualité de ses infrastructures portuaires, ferroviaires et routières. Les autorités font du renforcement et développement des infrastructures une priorité pour faire du Maroc une plateforme d'accès au reste du continent africain.

L'accès à l'électricité est universel, l'accès à l'eau potable en milieu urbain est universel et 89% des ménages ont au moins à un service élémentaire d'assainissement. L'accès à la téléphonie mobile est de l'ordre de 92 %. Le pays dispose d'un important réseau routier d'une longueur de 60 000 km, de l'un des meilleurs réseaux ferroviaires d'Afrique, d'un port de classe internationale à Tanger et d'un réseau aéroportuaire développé comptant 25 aéroports dont 19 internationaux, assurant une couverture de l'ensemble du territoire avec au moins un aéroport par région administrative.

Les services d'infrastructure sont principalement fournis par des établissement et entreprises publiques (EEP), dont la plupart couvrent leurs coûts d'exploitation. Dix grands EEP opèrent dans les services d'infrastructure : Autoroutes du Maroc (AdM) pour les autoroutes ; l'Agence nationale des ports (ANP), Agence spéciale Tanger-Méditerranée (TMSA) et Marsa Maroc pour les ports ; l'Agence marocaine pour l'énergie durable (MASEN) et l'Office national de l'électricité et de l'eau potable (ONEE) pour l'électricité, l'eau et l'assainissement ; l'Office national des chemins de fer (ONCF) pour les chemins de fer ; et l'Office national des aéroports (ONDA) pour les aéroports ; Royal Air Maroc (RAM), la compagnie aérienne nationale. En outre, le Maroc a une bonne expérience en matière de participation du secteur privé aux infrastructures et de mobilisation de financements commerciaux, à travers des partenariats public-privé (PPP).

D'importants projets d'infrastructures autoroutière, ferroviaire et portuaire sont en cours de réalisation en vue d'améliorer l'attractivité du pays et de ses différentes régions aux investissements étrangers, tels que la liaison autoroutière avec le nouveau port Nador West Med. Dans le domaine ferroviaire, la réalisation des projets de connectivité ferroviaire des ports de Nador West Med et du port de Safi se poursuit, ainsi que l'extension d'infrastructures portuaire et maritime. Dans le cadre de la mise en œuvre du nouveau modèle de développement des provinces du sud, des montants importants ont été alloués à plusieurs projets afférents notamment au raccordement au réseau électrique et à la production des énergies renouvelables.

Mauritanie

La Mauritanie a effectué un nombre important de projets d'infrastructure de base. C'est dans ce cadre que se situent l'extension et la modernisation des réseaux routiers, portuaires, aéroportuaires, énergétiques, sanitaires et de télécommunications. Ainsi, dans le domaine des transports, le linéaire des routes bitumées a constamment été amélioré et des infrastructures importantes ont été construites, dans les domaines (i) portuaire (entre autres extension du PANPA et du port de Nouadhibou, Tanit), (ii) aéroportuaire (nouvel aéroport international de Nouakchott), (iii) énergétique (centrales et réseaux électriques ayant porté la production d'électricité de la SOMELEC à plus de 750 millions KW, enregistrant ainsi une hausse de 80%).

Dans le secteur des transports, l'un des défis majeurs est celui du développement du réseau routier qui reste faible au regard de l'étendue du territoire national, le désenclavement de certaines régions par la liaison des différentes villes et des zones de production et de consommation. Dans le secteur des télécommunications, le double défi qui se pose désormais aux opérateurs est, d'une part, de renforcer leurs infrastructures afin d'intégrer les différentes alternatives de fourniture d'internet à haut débit (VSAT, 3G, 3G+, WiMAX, etc) et, d'autre part, de résoudre l'équation de la fourniture d'un service de qualité optimale à un coût raisonnable. Ces deux défis sont liés à l'immensité du territoire national.

Tunisie

La Tunisie dispose d'un réseau d'infrastructures plutôt bien développé par rapport aux autres pays de la région. Concernant les transports, la Tunisie dispose de 20 000 km de routes (dont 80% revêtues), 2 222 km de réseau ferroviaire, 8 ports et 8 aéroports. De manière générale, la qualité des infrastructures de transport a diminué au cours des dernières années et le parc existant nécessite une importante modernisation et une mise à niveau.

Concernant le secteur énergétique, il est intégré verticalement et comprend une seule société de production et de distribution du gaz détenant une position de monopole d'Etat - la Société tunisienne d'électricité et de gaz (STEG). 85% des besoins en énergie primaire proviennent des ressources pétrolières et gazières. Les énergies renouvelables représentent environ 6% de la capacité nationale installée qui est actuellement de 5224 MW.

En matière de télécommunications, des investissements importants réalisés dans les années 90 ont permis à la Tunisie d'atteindre l'un des taux de pénétration des télécommunications les plus élevés du continent. 97% des ménages disposaient d'au moins une ligne mobile et 94% de la population d'une couverture par le réseau mobile 4G. Concernant l'accès à l'Internet, la Tunisie se situe au-dessus de la moyenne régionale MENA (48%) et des pays à revenu moyen (42%).

Le besoin de financement annuel pour la maintenance des infrastructures représenterait à lui seul 60% des besoins d'investissements totaux. Les contraintes budgétaires actuelles de la Tunisie privilégiant les dépenses courantes par rapport aux dépenses d'investissement, les difficultés à dégager un espace fiscal supplémentaire à court-moyen terme et les limites posées par l'augmentation rapide du taux d'endettement devraient imposer de recourir de manière accrue à des schémas de financement alternatifs passant notamment par l'établissement de partenariats publics-privés (PPP). Cependant, la participation du secteur privé dans la gestion et le financement des infrastructures en Tunisie reste encore limitée.

Le principal défi posé à la Tunisie en matière d'infrastructures est l'obsolescence du parc existant notamment concernant le domaine du transport. La qualité des routes et des ports a diminué au cours des dix dernières années et la connectivité entre la côte et les régions centrales défavorisées est plutôt faible. Les voies ferrées doivent être harmonisées - deux types de voies (métriques et normales) ont été historiquement construites dans le nord et le Sud. Les ports sont anciens, entourés de villes, constitués d'eaux peu profondes et ne peuvent pas être facilement agrandis.

Les délais et les coûts des exportations et des importations dans les pays de l'UMA

Le Doing Business répertorie les délais et les coûts liés au processus logistique des exportations et des importations de marchandises. Ces délais et ces coûts (hors droits de douane) sont évalués pour les deux principales procédures auxquelles les entreprises doivent se conformer, soit pour exporter, soit pour importer, à savoir, le respect des exigences en matière de documentation et le respect des procédures de commerce transfrontalier. Le respect des exigences en matière de documentation couvre les délais et les coûts associés à la compilation de la documentation exigée par toutes les agences gouvernementales de l'économie d'origine, de l'économie destinataire et de toutes les économies de transit. Le respect des procédures de commerce transfrontalier englobe le délai et le coût associés au respect des réglementations douanières et autres réglementations imposant de procéder à des contrôles (inspections sanitaires et phytosanitaires, contrôles de conformité, etc.) pour qu'une cargaison puisse passer les frontières, ainsi que le délai et le coût de manutention au port ou à la frontière.

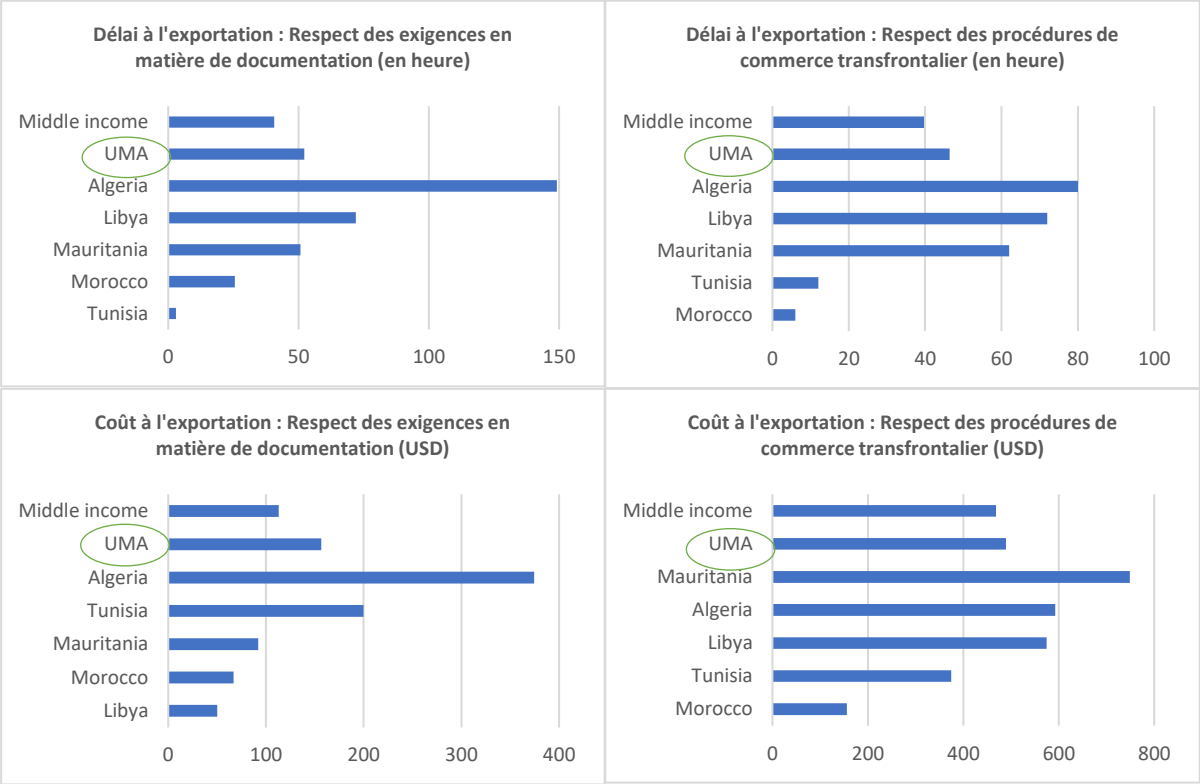
Les délais impliqués par l'ensemble des procédures imposées aux entreprises sont, dans le cas des pays de l'UMA, toujours supérieurs à ceux de l'ensemble des pays à revenu comparable, aussi bien lorsque ces entreprises exportent ou importent. Concernant l'exportation (les deux cadrans du haut sur le graphique 28), la charge totale de travail dédiée à la préparation de tous les documents nécessaires pour faire sortir un produit est estimée pour les pays de l'UMA à plus de 52 heures, contre un peu moins de 40 heures pour l'ensemble des pays à revenu comparable. En Algérie, ce délai est même de 150 heures. Il est de 72 heures en Libye, de 51 heures en Mauritanie, de 26 heures au Maroc et de 3 heures en Tunisie. Le respect des règlements douaniers et de tout autre contrôle à la frontière nécessite pour les pays de l'UMA plus de 46 heures, contre 38 heures pour les pays à revenu intermédiaire. C'est encore en Algérie que ce délai est le plus long avec 80 heures, suivi de la Libye (72 heures), de la Mauritanie (62 heures), de la Tunisie (loin derrière avec 12 heures) et le Maroc (6 heures).

Du côté des importations (les deux cadrans du haut sur le graphique 29), les délais nécessaires pour faire entrer une marchandise sont, en moyenne, dans la région UMA, encore plus élevés que dans le cas de l'export. Le respect des exigences en matière de documentation représente une charge de travail pour les entreprises évaluée à 62 heures pour les pays de l'UMA contre 55 heures dans l'ensemble des pays à revenu intermédiaire. Pour l'Algérie et la Libye, ce délai s'établit à 96 heures, pour la Mauritanie, il est de 64 heures et pour la Tunisie et le Maroc, il est respectivement de 27 et 26 heures. Les formalités liées au respect des règlements douaniers et de tout autre contrôle nécessitent un délai de 99 heures, en moyenne pour les pays du Maghreb, contre 77 heures pour les pays à revenu intermédiaire. C'est encore l'Algérie qui a le délai le plus long (avec 210 heures), suivi cette fois-ci de la Tunisie (80 heures), de la Libye (79 heures), de la Mauritanie (69 heures) et du Maroc (57 heures).

La moyenne des coûts d'exportations est également plus élevée pour les pays de l'UMA que pour les pays à revenu intermédiaire, quelle que soit le type de procédure. Les coûts liés à la compilation de tous les documents nécessaires pour exporter un produit s'élève en moyenne, dans les pays du Maghreb à 157$(US) contre 113$ pour l'ensemble des pays à revenu intermédiaire. En Algérie et en Tunisie, ces coûts dépassent la moyenne régionale (avec respectivement 374$ et 200$). En revanche, ils sont plus bas en Mauritanie (92$), au Maroc (67$) et en Libye (60$). Pour ce qui est des procédures douanières et de l'ensemble de tout autre contrôle imposés pour faire sortir une marchandise, les coûts sont estimés à 490$ pour l'ensemble des pays de l'UMA, contre 469$ pour les autres pays à revenu intermédiaire. Trois pays sont au-dessus de la moyenne régionale : Mauritanie (749$), Algérie (593$), Libye (574$). La Tunisie, avec un coût estimé à 375$ et le Maroc, avec un coût estimé à 156$ sont en-dessous de la moyenne régionale.

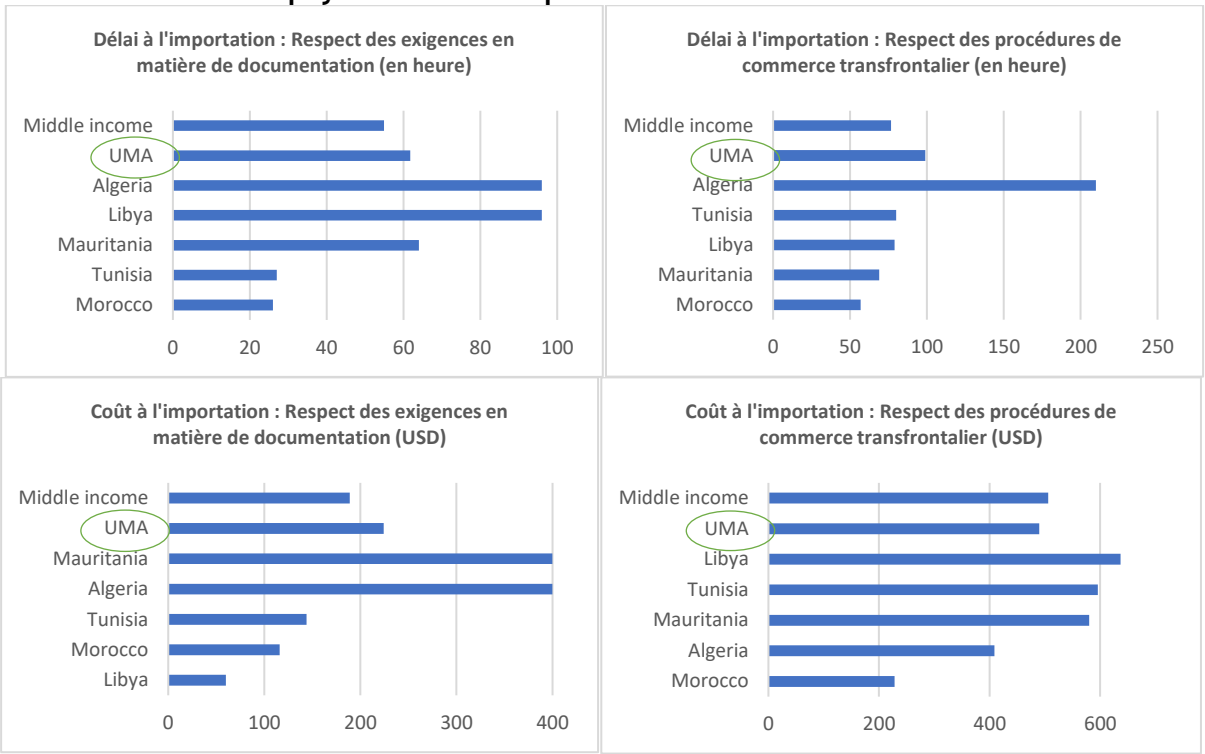
La moyenne des coûts d'importation pour les pays de l'UMA est plus élevée que celle des pays à revenu intermédiaire pour ce qui est des exigences en matière de documentation, mais légèrement en-dessous pour ce qui est des procédures douanières. Les coûts liés à la compilation des documents pour pouvoir importer un produit sont de 224$ pour l'UMA contre 189$ pour les autres pays à revenu équivalent. Deux pays du Maghreb sont au-dessus de la moyenne régionale : la Mauritanie et l'Algérie (400$ estimés pour chacun). Trois sont en-dessous : Tunisie (144$), Maroc (116$) et Libye (60$ comme pour les exports). Les coûts liés aux formalités douanières pour faire entrer une marchandise sont estimées, pour l'ensemble des pays de l'UMA, à 490$ (comme pour les exports), contre 506$ pour les autres pays à revenu intermédiaire. Parmi les pays du Maghreb, la Libye a les coûts les plus élevés, avec 637$, suivi de la Tunisie (596$), la Mauritanie (580$), l'Algérie (409$) et le Maroc (228$).

Graphique 28. Délais et coûts à l'exportation dans les pays de l'UMA en comparaison avec l'ensemble des pays à revenu comparable



Source : Doing Business 2020

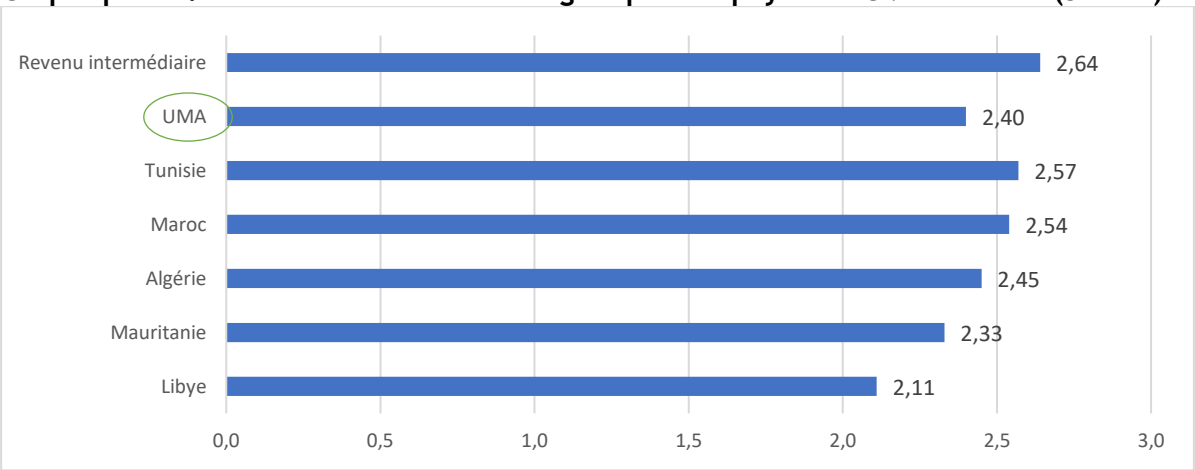
Graphique 29. Délais et coûts à l'importation dans les pays de l'UMA en comparaison avec l'ensemble des pays à revenu comparable



Source : Doing Business 2020

Les informations collectées par la Banque Mondiale pour construire le Logistics Performance Index (LPI) complètent les indicateurs du Doing Business. Le score global de ce Logistics Performance Index (compris entre 1 pour le plus faible et 5 pour le plus élevé), est de 2,4 pour l'ensemble des pays de l'UMA, contre 2,6 pour les pays à revenu intermédiaire. Ce score est de 2,57 pour la Tunisie, 2,54 pour le Maroc, 2,45 pour l'Algérie, 2,33 pour la Mauritanie et de 2,11 pour la Libye (graphique 30).

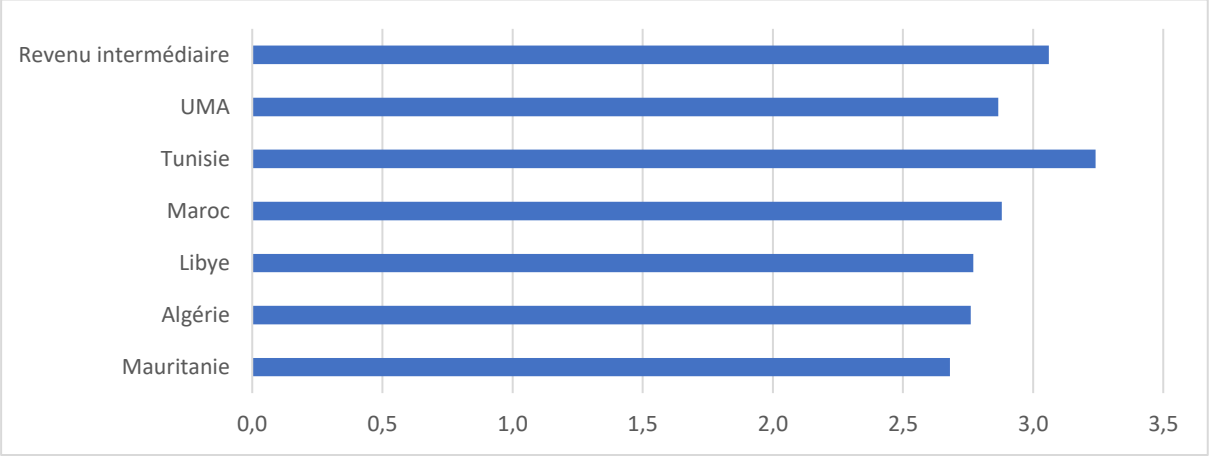
Graphique 30. Indice de Performance Logistique des pays de l'UMA en 2018 (Score*)



Source : Logistics Performance Index (2018), Banque Mondiale
* Le score est compris entre 1 (le plus faible) et 5 (le plus élevé)

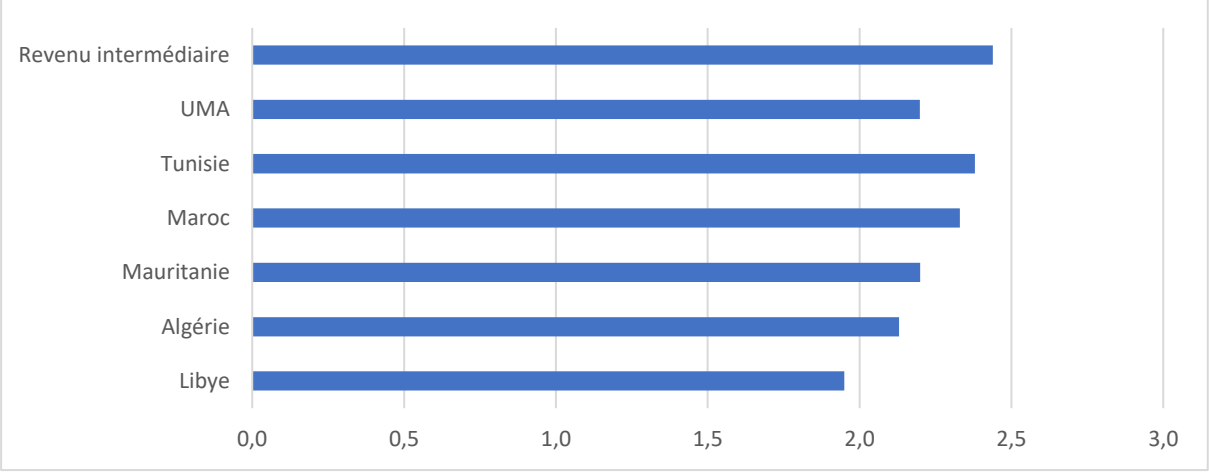
Les trois graphiques qui suivent indiquent les scores des principales composantes du LPI. On voit sur le graphique 31 que le score obtenu par l'ensemble des pays de l'UMA concernant la fréquence à laquelle les expéditions atteignent leur destinataire dans les délais fixés, est plus faible que celui des autres pays à revenu intermédiaire. Il est plus élevé que la moyenne régionale pour la Tunisie et le Maroc. Le constat d'un positionnement des pays de l'UMA pris dans leur ensemble moins favorable que celui des autres pays à revenu intermédiaire est vérifié également sur l'efficacité des procédures de dédouanement (graphique 32) et sur la facilité à obtenir des prix compétitifs sur les expéditions (graphique 33). De plus, quelque soient les indicateurs, le Maroc et la Tunisie ont quasiment toujours les meilleurs positionnements parmi les pays de l'UMA et font presque aussi bien que la moyenne des autres pays à revenu intermédiaire.

Graphique 31. Fréquence à laquelle les expéditions atteignent leur destinataire dans les délais fixés (Score*)



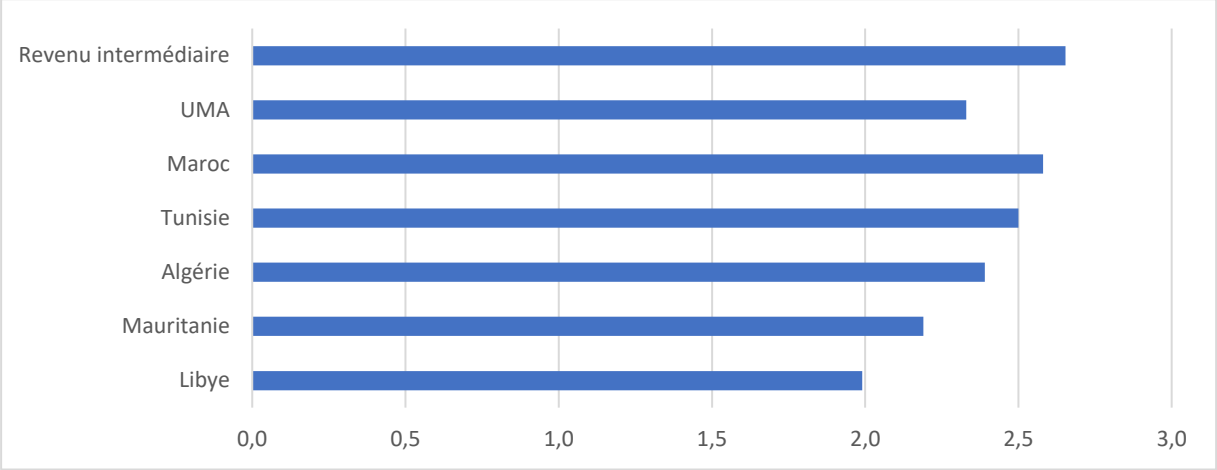
Source : Logistics Performance Index (2018), Banque Mondiale
* Le score est compris entre 1 (le plus faible) et 5 (le plus élevé)

Graphique 32. Efficacité des procédures de dédouanement (Score*)



Source : Logistics Performance Index (2018), Banque Mondiale
* Le score est compris entre 1 (le plus faible) et 5 (le plus élevé)

Graphique 33. Facilité à obtenir des prix compétitifs sur les expéditions (Score*)



Source : Logistics Performance Index (2018), Banque Mondiale
* Le score est compris entre 1 (le plus faible) et 5 (le plus élevé)

Conclusions et recommandations opérationnelles

Cette dernière partie résulte des analyses qui précèdent et fait une synthèse des principaux obstacles à l'intégration des pays de l'UMA. Il s'agit particulièrement de conclure sur des propositions opérationnelles, pistes stratégiques et voies à suivre pour : (i) une meilleure convergence des cadres d'investissement et de commerce pro-intégration maghrébine, et (ii) également de proposer des recommandations de politique économique pour favoriser le développement des relations économiques entre ces 5 pays.

A. Pour une meilleure convergence des cadres d'investissement

A.1. Réformes du cadre juridique et réglementaire de l'environnement des investissements dans les pays du Maghreb

Au niveau des investissements transfrontaliers maghrébins, une convention pour l'encouragement et la garantie des investissements a été adoptée par le Conseil de la Présidence lors de sa deuxième session ordinaire tenue à Alger en juillet 1990, et ratifiée par les cinq pays (Algérie : 1991, Tunisie : 1992, Libye : 1992, Mauritanie : 1992 et Maroc : 1993). Elle est de ce fait entrée en vigueur le 14 juillet 1993. Selon son article 21, sa durée de validité est limitée à dix années, aucune clause de prorogation n'a été prévue. La reconduction de cette convention est impérative, avec une nouvelle mention de traitement préférentiel qui devrait être accordé aux investissements maghrébins, dès lors que l'investissement maghrébin ne bénéficiait pas de protection ou d'encouragement spécifiques, avec des formules utilisées qui étaient imprécises. Aussi, et à l'instar d'une recommandation déjà émise par l'UMA (2009), il conviendrait d'élargir et d'assouplir le traitement national afin de l'étendre aux investisseurs maghrébins en vue de les distinguer des autres investissements non-maghrébins. De même, il conviendrait de faire référence à cette convention dans les législations nationales sur l'investissement, à l'instar d'autres conventions régionales prévues par les législations nationales au Maghreb.

A.2. L'harmonisation fiscale

Dans le cadre d'une intégration régionale renforcée, l'harmonisation fiscale occupe une place essentielle. L'enseignement tiré des expériences d'intégration régionale dans le monde indique que l'essentiel réside dans l'identification des axes de reformes, assortie d'un planning de priorisation, dont la mise en application doit être à la fois réaliste et rigoureuse.

B. Pour une meilleure convergence des cadres de commerce pro-intégration maghrébine

B.1. Renforcement des accords commerciaux existants

Selon l'UMA (2009), une "Convention maghrébine sur la liberté d'établissement" serait de nature à harmoniser les règles à cet égard, et devra être fondée sur le traitement national et le traitement de la nation la plus favorisée en particulier en matière de propriété immobilière ou d'exercice des professions libérales.

D'autres secteurs de la vie économique peuvent à ce titre faire l'objet de codification tel que le tourisme, les secteurs financiers et bancaires, la réglementation du change et du commerce international.

B.2. Mesures d'harmonisation des politiques visant à transformer l'environnement commercial

a. Harmonisation des règles d'origine

Que faire pour que les règles d'origine et de cumul ne soient pas une contrainte au développement des échanges intra-régionaux ?

- La première difficulté vient du fait que lorsqu'une entreprise d'un des pays de l'UMA veut exporter vers un autre pays membre, elle peut avoir le choix entre plusieurs régimes préférentiels (celui d'un accord bilatéral ou celui de l'accord GZALE ou de l'accord d'AGADIR ou dans quelques temps celui de l'accord ZLECA). C'est le choix du régime préférentiel qui détermine les règles d'origine qui sont appliquées. Par conséquent, l'application de règles d'origine et de cumul propres à l'UMA doit passer par la création d'une zone de libre-échange à part entière, avec une exonération totale des droits de douane pour tous les produits.

- Dans le cadre de l'UMA, un groupe de travail sur les règles d'origine a été mis en place en 2010 dans le but de préparer le protocole maghrébin sur les règles d'origine qui sera rattaché à l'accord de libre échange des pays de l'UMA. Il est en effet indispensable d'unifier, dans un document juridique unique, les règles d'origine et de cumul appliquées entre les pays membres. A notre connaissance, aucune information sur les propositions de ce groupe de travail n'a été publiée. Comme on a pu le mettre en évidence dans ce qui précède, la tâche impartie à ce groupe de travail est particulièrement compliquée. Concernant le contenu de ce futur protocole maghrébin en matière de règles d'origine, notre analyse nous amène aux recommandations suivantes :

- Assouplir au maximum les règles spécifiques en ajoutant au critère du contenu en valeur ajouté, la possibilité pour les entreprises de choisir le critère du changement de la position tarifaire, défini à un niveau le plus désagrégé possible.
- Associer à ces règles spécifiques, la possibilité d'un cumul complet régional pour que l'UMA fonctionne comme s'il s'agissait, en matière de règles d'origine, d'un seul pays. D'une façon générale, compte tenu de ce que l'on sait sur cette question dans la littérature (cf. l'analyse de la section III.3.2), on peut être assuré que, dans le cadre de l'UMA, la mise en place d'un système de cumul le plus souple possible est largement souhaitable.
- Uniformiser et simplifier au maximum les procédures administratives liées aux documents à fournir pour prouver l'origine des biens.

- Rendre cohérent l'accord UMA avec les autres accords dans lesquels les pays membres sont déjà engagés en utilisant le cumul étendu, autorisant l'utilisation d'intrants originaires de pays membres de ces accords sans que le caractère originaire d'un des pays de l'UMA soit remis en question. Il est clair que l'UMA pourrait négocier la réciprocité de ce cumul étendu avec les autres communautés économiques (GZALE, AGADIR, ZLECA et UE). Le recours au cumul étendu peut donner la possibilité de dépasser le "spaghetti bowl" engendré par la superposition des accords et des règles d'origine qui leur sont associées. Ce type de cumul donne de la flexibilité en termes de choix des fournisseurs en étendant le statut d'origine à des produits/secteurs particuliers et à des pays ciblés.
- D'une façon générale, la conception de ce protocole maghrébin des règles d'origine, ainsi que le recours au cumul étendu, doivent être réalisés en étroite coopération avec les opérateurs privés et en analysant de manière approfondie la situation et les besoins des secteurs. De plus, il est important de garder en tête, que l'intensification des échanges entre les pays de l'UMA se fera plus facilement encore si la taille du marché arabe devient conséquente. Il faut donc, d'ores et déjà, anticiper de pouvoir élargir la zone de libre-échange au-delà des cinq pays de l'UMA pour optimiser les possibilités de développer l'industrie et de construire des chaînes de valeur régionales

b. Convergence, standardisation et harmonisation des mesures non tarifaires (MNT)

Nos recommandations en matière de MNT sont les suivantes :

- Une meilleure intégration commerciale nécessite que les pays de l'UMA fassent converger ou du moins simplifient leurs réglementations en matière de MNT. Pour cela, il serait nécessaire qu'une agence régionale au niveau de l'UMA soit dédiée à ce tripe objectif de transparence, de rationalisation et de convergence des MNT, secondée par des sous-agences nationales dans chacun des pays membres. Ce type de coopération au niveau technique et législatif en matière de MNT a montré son efficacité dans d'autres régions et il est, dans le cas de l'UMA, indispensable pour accroître les échanges régionaux.

- Un état des lieux de l'ensemble des MNT appliquées par chacun des pays, en repérant celles qui sont déjà communes à certains d'entre eux pourrait être une première étape pour établir, assez rapidement, une base de MNT régionales, communes aux cinq pays de l'UMA. Si par exemple il existe déjà la même MNT pour un produit ou un secteur donné dans deux pays de l'UMA, cela peut-être une opportunité d'étendre la MNT en question à l'ensemble de la région.

- Cet état des lieux pourrait également être utilisé pour éliminer ou simplifier un certain nombre de mesures particulièrement contraignantes pour les entreprises qui échangent (ou qui pourraient potentiellement échanger) entre pays arabes, sans que leur élimination et/ou leur simplification ne remette en question la santé des personnes et la protection de l'environnement. Cet état des lieux devrait donc être compléter par des case-studies (série d'interviews par exemple) auprès d'entreprises des cinq pays pour aider à identifier les mesures les plus restrictives pour les échanges. D'une façon générale, une convergence et/ou une rationalisation des MNT doivent impérativement impliquées le secteur privé. Un tel état des lieux pourrait également permettre d'éliminer les restrictions quantitatives qui ont le plus fréquemment comme principal objectif de protéger certains opérateurs sur des segments du marché domestique, mais qui ne servent pas à protéger l'environnement ni la santé des consommateurs.

- Après avoir repéré les secteurs prioritaires (i.e. ceux qui ont le plus fort potentiel d'augmentation des échanges intra-régionaux), l'étape suivante pourrait être de mettre en place, lorsque c'est possible, des accords de reconnaissance mutuelle pour les produits de ces secteurs. Pour assurer le bon fonctionnement des accords de reconnaissance, il est important que la communauté internationale soutienne ces pays pour qu'ils puissent améliorer leurs infrastructures en matière de tests et de certifications de la conformité aux mesures exigées.

- En matière d'harmonisation, une analyse approfondie devrait être menée pour déterminer dans quels secteurs/produits, l'UMA pourrait aligner les MNT régionales soit sur l'acquis communautaire, soit sur les standards internationaux.

c. Renforcement des mesures et des programmes de facilitation du commerce

A l'instar du Guichet Unique Régional (GUR) de l'UEMOA, un guichet unique maghrébin peut concourir à la facilitation des échanges en accélérant les délais et en réduisant les coûts. Il impliquerait plus de transparence et permettrait une meilleure traçabilité. Ce guichet, quel que soit le modèle auquel il se réfère, doit être en mesure de fournir les avantages suivants : (i) fiabiliser les données échangées entre les partenaires, (ii) accélérer les temps de traitement de l'information grâce à l'élimination de la ressaisie et à la disponibilité en temps réel des informations, (iii) améliorer la collaboration entre entités différentes (publiques ou privées) qui échangent désormais électroniquement, (iv) diminuer les coûts grâce au traitement automatique des informations, à la réduction des délais et à la limitation des déplacements, (v) permettre une meilleure coopération transfrontalière et régionale en matière de commerce grâce à la possibilité d'avoir des échanges de données et de documents informatisés, (vi) accroître la compétitivité des entreprises des pays et augmenter l'attractivité des ports et des programmes de promotion des investissements et (vii) uniformiser les documents de douanes demandées aux entreprises.

Un guichet unique peut conduire par ailleurs à une meilleure combinaison des systèmes et mécanismes officiels existants tout en favorisant une plus grande ouverture et disponibilité dans la façon dont les pouvoirs publics fonctionnent et communiquent avec les entreprises. Par exemple, comme les opérateurs commerciaux fourniront l'ensemble des informations et documents exigés par l'intermédiaire d'une seule entité, il sera possible d'améliorer l'efficacité des systèmes afin de valider et diffuser ces informations plus rapidement et avec une plus grande fiabilité à toutes les administrations publiques concernées. Cela permettra également d'instaurer une meilleure coordination et coopération entre les autorités publiques qui interviennent dans les activités liées au commerce.

Les techniques de gestion des risques utilisées pour les contrôles et la lutte contre les infractions peuvent, elles aussi, se trouver renforcées par la mise en place d'un guichet unique qui rassemble systématiquement toutes les données et contribue ainsi à une plus grande sécurité et efficacité des procédures commerciales. En outre, si un guichet unique est assorti d'un système de paiement, les autorités et administrations publiques auront l'assurance que les droits et toutes autres impositions leur seront versés rapidement et en totalité.

Au total, cette étude montre que malgré des progrès, plus ou moins marqués dans certains domaines et, plus ou moins significatifs dans certains pays, des améliorations considérables restent encore à faire. Un engagement politique fort et des décisions courageuses et d'envergure de la part des décideurs des cinq pays sont indispensables pour apporter de réels changements nécessaires à une meilleure intégration des économies maghrébines. Au-delà des recommandations que nous avons préconisées à l'issus de cette étude, des travaux d'analyse plus précis et plus approfondis devront être menés dans chacun des différents domaines pour pouvoir identifier les actions concrètes à mettre en œuvre, définir une feuille de route et adopter le cadre institutionnel le plus adapté et le plus efficace pour la mise en place de ces actions et de ces mesures.

Références bibliographiques

- Andersson, A. (2016), Export Performance and Access to Intermediate Inputs: The Case of Rules of Origin Liberalisation, The World Economy, pp. 1048-1080. doi: 10.111/twec.12308.
- Angeli, M., J. Gourdon, I. Gutierrez and P. Kowalski (2019), Mapping Rules of Origin in Preferential Trade Agreements, forthcoming in Handbook of Deep Trade Agreements.
- Anson, J., O. Cadot, A. Estevadeordal, J. De Melo, A. Suwa-Eisenmann and B. Tumurchudur (2005), Rules of Origin in North-South Preferential Trading Arrangements with an Application to NAFTA, Review of International Economics, 13(3), pp. 501-517.
- Augier, P. and Péridy, N. (2010), The Inventory of NTMs in MENA Countries, World Bank Report, International Trade Department.
- Augier, P., Gasiorek, M. & Lai-Tong, C. (2005), « The impact of rules of origin on trade flows », Economic Policy, 20 (43): 567-624.
- Augier, P.; Cadot, O.; Gourdon, J.; and Malouche, M. (2012), Non-tariff measures in the MNA region: Improving Governance for Competitiveness, Working Paper Series N°56, The World Bank.
- BAD (2010), Intégration du secteur financier dans trois régions d'Afrique : Comment l'intégration financière régionale peut soutenir la croissance, le développement et la réduction de la pauvreté ?
- BAD (2018), Perspectives économiques en Afrique, Analyses thématiques : le financement des infrastructures dans les pays du Maghreb.
- Beckman, J. and Arita, S. (2016), Modeling the Interplay between Sanitary and Phytosanitary Measures and Tariff-rate Quotas under Partial Trade Liberalization', American Journal of Agricultural Economics, Vol. 99(4), pp. 1078–1095.
- Benassi, S. L. Marquez-Ramos and I. Martinez-Zarazoso (2011), Economic Integration and the Two Margins of Trade: The Impact of the Barcelona Process on North African Countries' Exports, Journal of African Economics, 21(2), pp. 228-65.
- BMICE – BAD (2019), Rapport sur l'Intégration Economique Régionale au Maghreb (RIRM 2019), Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur et Banque Africaine de Développement, Mouley. S et A. Verdier Eds.
- BMICE (2018-a), Architecture comparée des réglementations de change dans les pays du Maghreb, Technical Policy Note - Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur (Pôle des Etudes Économiques et de la Coopération).
- BMICE (2018-b), Prévalence des barrières non-tarifaires et contrôle des changes dans les pays du Maghreb, Background Paper, Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur (Pôle des Etudes Économiques et de la Coopération) et Secrétariat du Conseil des Gouverneurs des Banques Centrales des Pays du Maghreb (Banque Centrale de Tunisie).
- BMICE (2019), Architecture comparée des cadres réglementaires et des régimes d'investissement dans les pays du Maghreb, Technical Policy Note - Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur (Pôle des Etudes Économiques et de la Coopération).
- BMICE (2020), Les contraintes économiques majeures du périmètre opérationnel d'intervention de la BMICE dans les pays du Maghreb, Technical Policy Note - Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur (Pôle des Etudes Économiques et de la Coopération).

- Bombarda, P. and E. Gamberoni (2013), Firm Heterogeneity, Rules of Origin and Rules of Cumulation, International Economic Review, 54, pp. 3017-328.
- Brenton, P. (2003), Integrating the Least Developped Countries into the World Trading System: The Current Impact of EU Preferences under Everything But Arms", Journal of World Trade, 37, pp. 623-46.
- Cadestin, C., J. Gourdon and P. Kowalski (2016), Participation in Global Value Chains in Latin America: Implications for Trade and Trade-Related Policy, OECD Trade Policy Papers, n° 192, http://dx.doi.org/10.1787/5jlpq80ts8f2-en
- Cardamone, P. (2011), The effect of preferential trade agreements on monthly fruit exports to the European Union', European Review of Agricultural Economics, Vol. 38(4), pp. 553-586.
- Carrère, C., O. Cadot, J. de Melo and B. Tumurchudur (2011), Product Specific Rules of Origin in EU and US Preferential Trading Arrangements: An assessment, halshs-O-00564704.
- CEA (2008), Etat de l'intégration régionale en Afrique III, vers l'intégration monétaire et financière en Afrique
- CEA (2012) Rapport sur l'intégration financière et la gouvernance régionale en Afrique du Nord
- Chemingui, M.; Feki, K.; and Sloan, J. (2019), Non-Tariff Measures in the Arab Region, The Economic Research Forum, Available Online at https://theforum.erf.org.eg/2019/01/15/non-tariffmeasures-arab-region/
- Cnuced (2012), Classification of Non-tariff Measures, February, United Nations, New York and Geneva.
- Disdier, Fontagné et Cadot (2014), North-South Standard Harmonization and International Trade, World Bank Economic Review.
- Djankov, S., Freund, C. et Pham, C., (2010), Trading on time, Review of Economics and Statistics, 92(1), pp. 166-173.
- Estevadeordal, A. (2000), Negotiating Preferential Access: The Case of the North American Free Trade Agreement, Journal of World Economy, 34(1), pp. 141-66.
- Estevadeordal, A. and K. Suominen (2008), Trade Effects of Rules of Origin, in A. Estevadeordal and K. Suominen (eds.), Gatekeepers of Commerce: Rules of Origin and International Economic Integration, Inter-American Development Bank, Washington, DC.
- Feenstra, R. et Ma, H., (2014), Trade facilitation and the extensive margin of exports, Japan Economic Review, 65, pp. 158-177.
- Femise, (2012) « Rapport sur l'Investissements Directs Etrangers (IDE) et libéralisation du commerce de services : une évaluation de l'influence du partenariat Euro-méditerranéen » (FEM34-19)
- FEMISE, (2019), Le Secteur Privé dans les Pays Méditerranéens : Principaux Dysfonctionnements et Opportunités de l'Entreprenariat Social.
- Freund, C. et Rocha, N., (2011), What constraints Africa's exports?, World Bank Economic Review, 25(3), pp. 361-386.
- Gasiorek, M., P. Augier and C. Lai-Tong (2009), Multilateralizing Regionalism: Lessons from the EU Experience in Relaxing Rules of Origin, in P. Low and R. Baldwin (eds), "*Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*", Cambridge University Press.

- Ghali et al. (2013), Effects of NTMs on the Extensive and Intensive Margins to Trade: The Case of Tunisia and Egypt (December 2, 2013). ERF Working Paper Series N°820.
- Ghazouani, K., (2011), Evaluation des incitations à l'investissement privé : Cas du Code d'Incitation à l'Investissement, La Maison de l'Entreprise, Juin, IACE.
- Ghodsi, M., Grübler, J., Reiter, O. et Stehrer, R. (2017), The Evolution of Non-Tariff Measures and their Diverse Effects on Trade, Research Report 419, May.
- Ghoneim, A. and Peridy, N. (2013), Middle East and North Africa Integration: through the Lens of Non-Tariff Measures, Journal of Economic Integration, 28(4), 580-609.
- Gourdon, J (2014), CEPII NTM-MAP: A Tool for Assessing the Economic Impact of Non-Tariff Measures, Working Paper N°2014-24 – December
- Harris, J. (2007), Measurement and Determination of Rules of Origin in Preferential Trade Agreement (PTAs), PhD Thesis, University of Maryland College Park, MD.
- Hoeckman, B. et Shepherd, B., (2015), Who profits from trade facilitation initiatives? Implications for african countries, Journal of African Trade, 2, pp. 51-70.
- Hoekman, B. and Nicita, A (2011), Trade policy, trade costs, and developing country trade' World Development, Vol. 39(12), pp. 2069-2079.
- IFC-World Bank and Union of Arab Banks (2016), Overcoming Constraints to SME Development in MENA Countries and Enhancing Access to Finance.
- International Monetary Fund (2007), Financial Sector Reforms and Prospects for Financial Integration in Maghreb Countries, IMF Working Paper N°WP/07/125, Tahari A., Brenner P., De Vrijer E., Moretti M., Senhadji A., Sensenbrenner G. and Sole J.
- International Monetary Fund (2019), Economic Integration in the Maghreb: An Untapped Source of Growth, N°19/01.
- International Trade Center – ITC (2012), Maroc : Perspectives des entreprises. Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires.
- International Trade Center – ITC (2014), Tunisie : Perspectives des entreprises. Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires.
- Jerzewska, A., (2018), Brexit and Origin: A Case for the Wider Use of Cross-Cumulation, RTA Exchange, Geneva, International Center for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and the Inter-American Development Bank (IDB). www.rtaexchange.org/
- Joumard, I., Kechida, S. et Larbi, H., (2018), Relancer l'investissement en Tunisie, Document de travail du Département des Affaires Economiques de l'OCDE, N°1477.
- Kee H.L., Nicita, A. and Ollarreaga, M. (2009), Estimating Trade restrictiveness indices, The Economic Journal, 119: 172-199
- Melo, O., Engler, A., Nahuehual, L., Cofre, G. and Barrena, J (2014), Do sanitary, phytosanitary, and quality-related standards affect international trade? Evidence from Chilean fruit exports', World Development, Vol. 54, (2014) pp. 350-359.
- Murina, M. et Nicita, A. (2017), Trading with conditions: The Effect of Sanitary and Phytosanitary Measures on the Agricultural Exports from Low-Income Countries, The World Economy, Vol. 40, pp. 168-181.

- Nicita, A. and J. Gourdon (2012), "A Preliminary Analysis on Newly Collected Data on Non-Tariff Measures", Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series, N°53.
- OCDE (2015), Cadre d'Action pour l'Investissement, Edition 2015, Editions OCDE, Paris.
- OMC (2015), Plaidoyer pour un nouveau palier du processus d'intégration économique au Maghreb : les aspects financiers de l'intégration, Forum pour le développement de l'Afrique du Nord
- Organisation de l'Unité Africaine, Centre de Commerce International, Commission Économique pour l'Afrique (2019), Impact potentiel de la Zone de Libre-Échange Continentale Africaine (ZLECAf) sur les économies maghrébines : Résultats des estimations d'impact au niveau continental et sous régional
- Secrétariat Général de l'UMA (2010), Intégration financière au Maghreb et ses perspectives, Réunion d'experts sur le financement du développement en Afrique du Nord
- Shepherd, B., 2016, "Infrastructure, tarde facilitation, and network connectivity in Sub-Saharan Africa", Journal of African Trade, 3, pp. 1-22.
- Timini, J. et Conesa, M (2019), Chinese Exports and Non-Tariff Measures: Testing for Heterogeneous Effects at the Product Level, Vol. 34(2), pp. 327-345.
- UMA (2009), Etude pour le projet de création d'une Communauté Economique Maghrébine.
- UNCTAD (2009), Non-Tariff Measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda, United Nations publication. UNCTAD/DITC/TAB/2009/3.
- UNCTAD (2017), UNCTAD-TRAINS: The Global Database on Non-Tariff Measures, United Nations publication. UNCTAD/DITC/TAB/2017/3.
- World Bank (2016), Simplified Enterprise Survey and Private Sector Mapping : Libya 2015.
- World Bank (2016), Qu'est-ce qui retient le secteur privé dans la région Mena ? Enseignements tirés de l'enquête sur les entreprises.
- World Bank (2019), Doing Business, MENA Regional profile, World Bank.
- World Economic Forum, Davos (2017) The Maghreb union: one of the world's worst-performing trading blocs
- Xiong, B. and Beghin, J. 2014. Disentangling Demand-Enhancing and Trade-Cost Effects of Maximum Residue Regulations, Economic Inquiry, Vol. 52(3), pp. 1190-1203.
- Zika, C., 2015, How does trade facilitation affect international trade?, European Journal of Development Research, 27(1), pp. 156-185.

Annexes

Annexe 1. La prévalence des mesures de contrôle de change sur les opérations courantes

Le rapport stratégique BMICE – BAD (2019) souligne que tous les pays du Maghreb ont accepté les dispositions de l'Article VIII des statuts du FMI relatives à la convertibilité courante aux dates suivantes : Algérie (septembre 1997), Libye (juin 2003), Maroc (janvier 1993), Mauritanie (juillet 1999) et Tunisie (janvier 1993). Néanmoins, certains blocages demeurent récurrents sur les opérations de commerce extérieur et de transferts courants. En fait, l'Article VIII autorise les pays ayant adopté la convertibilité courante de recourir, sous dérogation du FMI, à des mécanismes transitoires de plafonnement des flux courants sortants, pour éviter les pressions sur les paiements extérieurs. Ces plafonnements de contrôle de change s'ajoutent en fait aux autres mesures non tarifaires, techniques et non techniques au commerce.

a. Opérations de commerce extérieur sur les biens et services

Qu'il s'agisse de la rétrocession ou du rapatriement des recettes d'exportation, de la vente à l'exportation au comptant et à terme ou du règlement des importations, les procédures existantes dans les différents pays de l'UMA sont encore très contraignantes.

Procédures de règlement des recettes d'exportation (rétrocession et/ou rapatriement)

En Algérie, la rétrocession des recettes d'exportation a été modifiée en faveur des exportateurs qui peuvent désormais conserver 50% de leur chiffre d'affaires à l'exportation en devises. Néanmoins, les entreprises ne sont pas libres d'utiliser les fonds en devises à leur convenance, les sommes doivent être utilisées dans le cadre de l'activité de l'entreprise. Un contrôle très rapproché du régulateur demeure en vigueur, notamment en matière de respect de la réglementation des changes. Les opérateurs bancaires et les opérateurs économiques risquent d'être verbalisés pour les actes de défaut de rapatriement des recettes d'exportation. En revanche, les délais de rapatriement ont été allongés. Longtemps fixés à 120 jours, ils ont été portés à 360 jours à partir de décembre 2016 par la Banque d'Algérie.

Au Maroc, l'assouplissement des procédures a concerné le relèvement des plafonds, de 3 000 à 10 000 dirhams pour les exportations sans caractère commercial et de 10 000 à 20 000 dirhams pour les échantillons destinés aux clients étrangers des exportateurs.

En Mauritanie, depuis 2012, seul le rapatriement des recettes en devises nées des opérations de commerce extérieur de la Société Mauritanienne de Commercialisation de Poissons a été exclusivement délégué à la Banque centrale.

En Tunisie, les recettes d'exportation doivent être rapatriées dans les 10 jours qui suivent la date d'exigibilité du paiement mais elles peuvent être entièrement conservées dans des comptes professionnels en devises. Les entreprises non résidentes ne sont pas soumises aux formalités de commerce extérieur et ne sont pas tenues ni de rapatrier ni de céder leurs recettes d'exportation.

Procédures de ventes à l'exportation au comptant et à terme

En Algérie, en Mauritanie et en Tunisie, les procédures de ventes au comptant auprès des intermédiaires agrées sont libres. En revanche, les ventes à crédit, prévoyant des délais de règlement allant jusqu'à 360 jours à compter de la date d'expédition, doivent être assorties d'une garantie de paiement, d'un accréditif irrévocable ou d'une lettre de crédit stand-by, d'une traite avalisée ou d'une police d'assurance-crédit à l'exportation auprès des intermédiaires agrées.

Au Maroc, les entreprises attributaires de marchés de travaux de services à l'étranger sont autorisées à transférer jusqu'à 20% du montant du contrat pour leur permettre de faire face aux dépenses préliminaires nécessaires dans l'attente des premiers encaissements. Une délégation est donnée aux banques pour garantir les paiements des exportateurs au titre d'engagements pris à l'égard de non-résidents. Dans le cas des ventes par consignation à l'étranger, les frais de transport du parcours Maroc/pays étranger peuvent être réglés en devises aux transporteurs non-résidents et non représentés au Maroc, soit par prélèvement direct à l'étranger sur le produit des exportations, soit à partir du Maroc via le débit d'un compte en dirhams convertibles ou en devises, ouvert au nom de l'exportateur concerné. Les sociétés titulaires de marchés à l'étranger peuvent ouvrir des comptes auprès de banques étrangères dans le cadre des marchés qui leur sont attribués.

Procédures de règlement des importations

Alors qu'au Maroc, en Mauritanie et en Tunisie, ces procédures sont libres auprès des intermédiaires agrées, il subsiste quelques contraintes dans les deux autres pays de l'UMA.

En Algérie, pour les importations destinées à la revente en l'état, une instruction de la Banque d'Algérie stipule l'obligation pour tout importateur d'immobiliser auprès de sa banque en Algérie 120% de la contrevaleur en dinars de la somme nécessaire pour acquérir un bien importé, au moins 30 jours avant la date du bon de livraison. En Libye, les règlements des importations par virements bancaires sont confrontés, depuis 2011, à des retards et des difficultés d'exécution des paiements des banques libyennes au profit des exportateurs étrangers. Seules les lettres de crédit adossées à des comptes à l'étranger sont éligibles à l'exécution des paiements par les banques libyennes. De ce fait, les acteurs libyens ou étrangers, opérant à partir de l'étranger et ayant une activité de commerce international ou d'investissement en Libye, sont parfois amenés à ouvrir des comptes en dehors de la Libye, principalement à Malte et en Turquie. Le plus souvent, les importateurs libyens peinent à obtenir des lettres de crédit auprès des banques libyennes qui exigent parfois des dépôts de garanties en liquide.

b. Opérations de transferts courants

En Algérie, les transferts au titre des voyages d'affaires, d'études, de soins et de tourisme sont plafonnés mais la réglementation varie en fonction de la qualité de l'opérateur. Compte tenu de l'importance des sorties de capitaux observées en 2017, des restrictions ont été apportées au sein de la Loi de Finances 2018 sur la liberté, pour un particulier, de transférer librement les devises qu'il détient sur ses comptes bancaires. Les entreprises demeurent soumises à plusieurs restrictions précises en fonction de leur statut d'exportateur ou non, et de l'objet du transfert. Les entreprises non exportatrices ont un recours limité au paiement en devises d'une opération commerciale.

En Libye, les transferts sont autorisés uniquement dans le cadre des projets d'investissements régis par la loi de 2010 relative à l'incitation aux investissements.

Au Maroc, les facilités de change ne sont pas limitées pour les voyages d'affaires des opérateurs économiques (exportateurs de biens et services, titulaires de compte en dirhams convertibles ou en devises). Pour les autres sociétés et les personnes physiques, les dotations au titre des voyages d'affaires ont été assouplies en 2019, avec le relèvement des limites maximales sans autorisation préalable de l'Office des Changes à hauteur de :

• 100% du montant de l'impôt sur les sociétés (ou de l'impôt sur le revenu ou du montant de la cotisation minimale) pour les sociétés et succursales, dans la limite de 500 000 dirhams par an ;
• 100% du montant de l'impôt sur le revenu, payé par les personnes physiques exerçant une profession libérale à titre, dans la limite de 100 000 dirhams par an ;
• 60 000 dirhams par an pour les sociétés dont le montant de l'impôt sur les sociétés est inférieur à 60 000 dirhams, les sociétés exonérées de l'impôt sur les sociétés, les sociétés ayant un crédit d'impôt, les associations de micro-crédit ou reconnues d'utilité publique, les coopératives et fédérations professionnelles marocaines.

En Mauritanie, en vertu d'une loi de 2004, les opérations de transferts courants sont totalement libres. Cependant, depuis 2017, les transferts peuvent, au cas par cas, faire l'objet de restrictions temporaires de change par la Banque Centrale de Mauritanie en raison de l'insuffisance des réserves. Ces mesures ont été autorisées par le FMI fin 2018 aux termes des consultations de l'Article IV.

En Tunisie, les transferts au titre des opérations courantes ont été libéralisés en 1993 sans plafond pour toutes les opérations à part celles relatives aux frais de séjour à l'étranger (voyage d'affaires, d'études, de soins et de tourisme). Les allocations pour voyages d'affaires des exportateurs sont limitées à 25% des recettes d'exportation avec un plafond de 500 000 dinars par an et celles des autres activités, à 8% du chiffre d'affaires avec un plafond de 50 000 dinars par an. En 2017, une circulaire a plafonné le montant en devises à exporter matériellement par les voyageurs non-résidents à la contrevaleur de 30 000 dinars. Il est interdit de transférer des économies sur salaires au profit des Tunisiens non-résidents, essentiellement les binationaux et les conjoints étrangers de résidents.

Il n'existe pas de dispositifs propres aux nouveaux moyens de paiement électronique par cartes, téléphone mobile et Internet ni de comptes communs pour les groupements conjoints et solidaires d'entreprises résidentes et non résidentes, titulaires de marchés en Tunisie.

Annexe 2. Les restrictions latentes aux investissements transfrontaliers entre les pays du Maghreb

Le rapport stratégique BMICE – BAD (2019) mais aussi les travaux de la BMICE (2018-a, 2018-b, 2020), les investissements transfrontaliers entre les pays du Maghreb sont contraints par des obstacles majeurs, dont, notamment : (i) les réglementations bancaires, (ii) les mesures de contrôle de change et (iii) les cadres légaux des sûretés/garanties exigibles.

1. Les réglementations bancaires

Sauf en Algérie, les lois bancaires des autres pays du Maghreb prévoient une exception qui dispose qu'une institution financière internationale n'est pas soumise aux dispositions des lois bancaires nationales pour exercer librement et accorder des financements d'investissement en devises aux opérateurs nationaux ou étrangers. C'est le cas au Maroc avec l'article 23 de la loi bancaire N°103-12 de 2012 qui stipule que ne sont pas soumises aux dispositions bancaires nationales « *…les institutions financières internationales et les organismes publics de coopération étrangers autorisés par une convention conclue avec le gouvernement...* ». En Tunisie, l'article 3 de la nouvelle loi bancaire N°2016-48 de 2016 relative aux banques et aux établissements financiers stipule que ses dispositions « *… ne s'appliquent pas aux institutions financières internationales, à leurs représentations ou aux agences de coopération financière créées en vertu d'accords conclus avec le gouvernement...* ». En Mauritanie, l'article 1er de la loi bancaire N°2018-36 de 2018 portant réglementation des établissements de crédit exempte aussi « *…les organismes financiers étrangers ou de coopération dont l'activité en Mauritanie est autorisée en vertu de traités, accords ou conventions conclues avec la République Islamique de Mauritanie...* ». Enfin, en Libye, il s'agit des mêmes dispositions, sauf que les articles 43 et suivants de la loi N°2012-46 de 2012, amendant la loi N°2005-01 de 2005, portant loi bancaire, stipulent qu'une formalité d'agrément préalable doit être notifiée en cas d'implantation de bureau ou succursale en Libye.

En revanche, l'activité bancaire et de crédit en Algérie est régie par l'ordonnance N°03-11 de 2011 relative à la monnaie et au crédit. L'article 68 de cette ordonnance dispose que « *constitue une opération de crédit (…) tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'aval, cautionnement ou garantie* ». Son article 70 dispose que « *seules les banques sont habilitées à effectuer à titre habituel toutes les opérations décrites à l'article 68 ci-dessus* ». L'article 80 dispose que nul ne peut être fondateur d'une banque ou d'un établissement financier (…) s'il a fait l'objet d'une condamnation (..) ou s'il a été déclaré en faillite.

Les articles 82 et suivants disposent que « *la constitution de toute banque ou de tout établissement financier de droit algérien doit être autorisée par le conseil (de la monnaie et du crédit), sur la base d'un dossier comprenant, notamment les résultats d'une enquête relative au respect des dispositions de l'article 80 ci-dessus* ».

Aussi, cette ordonnance accorde le monopole bancaire à la Banque d'Algérie qui seule est autorisée à contracter des emprunts en devises auprès d'entités non établies en Algérie, et libellés dans n'importe quelle monnaie étrangère régulièrement cotée (article 40 et 51 de l'ordonnance). Elle peut par ailleurs prêter aux banques agrées en Algérie (article 43 de l'ordonnance).

D'autre part, des restrictions subsistent à la faculté de l'investisseur établi en Algérie de souscrire un emprunt en devises auprès d'une banque étrangère et de rembourser le prêteur en devises. Un opérateur algérien ne peut pas non plus rembourser en devises y compris si l'emprunt est effectué en Algérie (règlement de la Banque d'Algérie N°07-01 de 2007). Une banque algérienne ne peut payer vers l'étranger, à une banque non agrée par la Banque d'Algérie, la commission de rémunération pour la garantie que consent cette banque afin de sécuriser le prêt consenti par la banque algérienne à l'opérateur algérien, sauf si la banque garante est considérée comme une banque multilatérale.

Par ailleurs, l'article 55 de la loi de finance pour 2016, qui régit partiellement le cadre des investissements étrangers en Algérie, dispose que les « … *financements nécessaires à la réalisation des investissements étrangers, directs ou en partenariat, à l'exception de la constitution du capital, sont mis en place, en règle générale, par recours au financement local. Néanmoins, le recours aux financements extérieurs indispensables à la réalisation des investissements stratégiques par des entreprises de droit algérien, sont autorisés, au cas par cas, par le Gouvernement. Les modalités d'application de la présente disposition, sont précisées, en tant que de besoin, par voie réglementaire* ». A la lecture de cet article, il apparait que la faculté pour un opérateur algérien (entreprise ou banque), établi en Algérie, de recourir à un emprunt en devises à l'étranger est conditionné par une autorisation individuelle du Gouvernement, et n'est possible que dans les situations remplissant les conditions suivantes : (i) auprès de son actionnaire ou dans les cas limitativement prévu par l'article 55, (ii) il se fait dans le cadre d'un projet global dans lequel un investisseur étranger (non–résident) investit en Algérie, (iii) il faut entendre par cela que cet investisseur étranger fait des apports de l'étranger vers l'Algérie et (iv) le projet doit être considéré « stratégique ». La notion de « stratégique » n'est pas définie.

2. Les mesures de contrôle de change

a. Les restrictions réglementaires pour le recours des entreprises résidentes et des banques aux emprunts extérieurs

Alors que seule la Mauritanie n'impose aucune restriction aux opérateurs privés (entreprises et banques) de recourir à des emprunts en devises, les réglementations de change dans les autres pays du Maghreb demeurent contraintes par certains blocages. En effet, en plus des restrictions de la loi bancaire analysées auparavant, la réglementation de change en Algérie interdit le recours des banques et des entreprises résidentes aux emprunts extérieurs pour le financement des investissements. En Libye, le recours à l'emprunt extérieur n'est autorisé que pour les entreprises concernées par la loi N°2010-09 relative à l'incitation aux investissements.

Au Maroc, et en dépit d'un statut relativement avancé dans l'assouplissement de la réglementation de change, certaines restrictions persistent à la faculté de l'emprunteur établi au Maroc de souscrire un emprunt en devises auprès d'une banque et de rembourser le prêteur en devises. De même, les opérations d'emprunts extérieurs dans le cadre d'investissement à l'étranger sont limitées en montant par la réglementation des changes. Cependant, les banques peuvent accorder aux opérateurs du commerce extérieur des prêts en devises et les exportateurs peuvent ouvrir des comptes à l'étranger. L'office des changes exige néanmoins des formalités pour que l'emprunteur puisse procéder à des paiements extérieurs en guise de remboursement de prêts en devises.

En Tunisie, les conditions de recours par les entreprises résidentes et les banques aux emprunts extérieurs en devises ont été récemment assouplies :

(a) Les emprunts extérieurs en devises, dont la durée de remboursement n'excède pas douze mois, peuvent être contractés librement dans la limite de : (i) 25 Millions de DT (en contrevaleur devises), par année civile, pour les banques et les établissements financiers agréés, (ii) 10 Millions de DT (en contrevaleur devises), par année civile, pour les autres entreprises. A ce titre, la réglementation a rendu les sociétés et institutions de microfinance éligibles au financement extérieur en devises.

(b) Les emprunts extérieurs en devises, dont la durée de remboursement excède douze mois, sont contractés librement dans les conditions ci-après : (i) sans limite de montant pour les banques et les établissements financiers cotés en bourse ou ayant obtenu une notation, (ii) dans la limite de 50 Millions de DT (en contrevaleur devises), par année civile, pour les autres entreprises, y compris les sociétés de microfinance, à condition que ces entreprises soient cotées en bourse ou aient obtenu une notation (contre 10 Millions de DT auparavant), (iii) dans la limite de 30 Millions de DT (en contrevaleur devises), par année civile, pour les entreprises ne remplissant pas les conditions précédentes (contre 3 Millions de DT auparavant).

b. Octroi par les banques locales de financements en devises

Non autorisées en Algérie et en Libye, les procédures d'octroi de financements en devises sont totalement libres auprès des intermédiaires agrées en Mauritanie. Au Maroc, cette possibilité est accordée pour la constitution et l'émission par les banques de cautions pour le compte de sociétés non résidentes non établies au Maroc, sous réserve de la contre-garantie des banques étrangères.

Contrairement à la Tunisie, (i) l'émission de garanties par des banques résidentes en couverture de crédits contractés par les filiales des sociétés résidentes installées à l'étranger est totalement libre et (ii) les engagements par signature de couverture des crédits de gestion en faveur des filiales de sociétés résidentes implantées à l'étranger, et en faveur de sociétés non résidentes établies au Maroc ne nécessitent pas l'accord préalable de la Banque centrale.

En Tunisie, les conditions d'octroi par les banques de financements en devises aussi bien aux résidents qu'aux non-résidents, sont particulièrement restrictives. Le cadre règlementaire ne permet aux banques d'accorder des crédits en dinars à court terme en faveur des sociétés non résidentes installées en Tunisie uniquement pour le financement de l'achat sur le marché local des produits et des marchandises nécessaires à l'exploitation et pour la couverture de leurs dépenses de fonctionnement.

Les entreprises industrielles non résidentes installées en Tunisie n'ont pas accès aux ressources du marché monétaire en devises pour le financement des investissements d'extension, l'investissement initial devant être financé au moyen d'une importation de devises. Au niveau des engagements par signature, les banques peuvent, avec l'accord préalable de la Banque centrale, émettre des cautions : (i) pour le compte de sociétés non résidentes non établies en Tunisie, ayant des marchés en Tunisie sous réserve de la contre-garantie des banques étrangères, (ii) pour le compte des exportateurs et prestataires de services résidents, sollicitées à l'étranger.

c. Autres mesures de contrôle sur les opérations en capital et financières

Opérations en capital des non-résidents

En Algérie, les investissements par des étrangers non-résidents sont soumis à la règle 51/49 qui limite la part de participation d'un investisseur étranger dans une société de droit algérien à 49%. En Libye, seuls les investissements régis par la loi N°2010-09 relative à l'incitation aux investissements sont concernés par la liberté de transfert des revenus d'investissement, des produits de cession et de rapatriement des dividendes. Au Maroc et en Mauritanie, les investisseurs étrangers non-résidents ont l'entière liberté de transférer les revenus d'investissement et le produit de cession et de liquidation de l'investissement, y compris la plus-value éventuelle. En Mauritanie, une autorisation préalable est toutefois demandée pour les investissements réalisés dans certaines activités comme la pêche ou l'industrie extractive.

En Tunisie, des obstacles persistent pour le transfert du produit réel net de cession ou de liquidation et des dividendes. Les investissements doivent être réalisés au moyen d'une importation de devises matérialisée par une fiche d'investissement auprès d'un intermédiaire agréé. En plus, des autorisations préalables demeurent requises par la Banque Centrale de Tunisie (BCT) pour les investissements réalisés dans les activités non régies par le code des investissements (holding, commerce de détail, transport).

Opérations en capital des résidents

A l'exception de la Mauritanie où les opérations en capital des résidents sont totalement libres et sans restriction en termes de plafonds autorisés, les autres pays maintiennent certains obstacles. En Algérie, un règlement de la Banque d'Algérie de novembre 2014 subordonne l'investissement à l'étranger des entreprises algériennes, publiques et privées, à la complémentarité de l'investissement réalisé à l'étranger avec une activité déjà existante en Algérie. Seules les entreprises exportatrices peuvent investir à l'étranger dans la limite d'un montant proportionnel au chiffre d'affaires réalisé à l'export.

Au Maroc, les plafonds autorisés des investissements des personnes morales ont été relevés à 50 millions de dirhams. Les institutions financières sont autorisées à effectuer des placements à l'étranger mais des montants limités à 5% ou 10% de leurs actifs.

Les entreprises doivent justifier un délai d'exercice d'au moins 3 années, disposer d'un quitus fiscal et d'un quitus de change, démontrer de bonnes performances financières (solidité, transparence, comptes certifiés) et investir dans une activité en rapport avec l'activité résidente. En Tunisie, les plafonds des transferts en devises sont limités à 3 millions de dinars pour les entreprises exportatrices et 500 000 dinars pour les autres mais les investissements restent soumis à des lourdeurs administratives et des doubles contrôles, a priori et a postériori.

Comptes en devises des non-résidents

En Algérie et en Libye, l'ouverture par les personnes, physiques ou morales non résidentes, de comptes en devises à vue ou à terme auprès des intermédiaires agréés est autorisée à condition qu'ils soient alimentés par des ressources en devises provenant d'opérations avec l'extérieur. Au Maroc, l'ouverture est autorisée sous forme de comptes d'attente et de comptes de capital rémunérés ainsi que les opérations de débit pour le financement d'investissements productifs, avec garantie de transfert. En Mauritanie, l'ouverture de comptes en devises à vue, au nom de personnes physiques ou morales non-résidentes, de nationalité mauritanienne ou étrangère est autorisé. En Tunisie, les inscriptions au crédit des comptes non productifs d'intérêt sont libres. Toutefois, ils peuvent être librement débités pour la réalisation de quelques opérations comme la souscription aux émissions d'obligations ou de bons du Trésor à court terme.

Comptes en devises des résidents

En Algérie, les personnes physiques de nationalité étrangère, résidentes et non résidentes, ainsi que les personnes morales mais uniquement non-résidentes, sont autorisées à ouvrir des comptes en devises auprès des intermédiaires agréés, à condition qu'ils soient alimentés par des ressources en devises provenant d'opérations avec l'extérieur et qu'ils ne dépassent le seuil fixé par le règlement d'avril 2016. Cependant, les mesures complémentaires en matière d'inclusion financière de juin 2018, portant sur l'épargne en devises des particuliers, autorisent désormais les personnes physiques de nationalité algérienne (résidentes et non résidentes) à ouvrir librement des comptes dans une monnaie étrangère convertible, sans aucune autorisation préalable. L'alimentation de ces comptes, sans limitation de montant, s'effectue librement. A ce titre, la Banque d'Algérie dispense désormais les banques de l'exigence de la justification de l'origine des fonds.

En Libye, les comptes en devises des personnes physiques et morales résidentes doivent être alimentés par des ressources en devises provenant d'opérations avec l'extérieur.
Au Maroc, le versement de billets de banque étrangers dans les comptes en devises ou les comptes étrangers en dirhams convertibles, détenus par les résidents exportateurs ou les personnes physiques ou morales de nationalité étrangère résidentes ou non résidentes, est totalement libre. De plus, l'amnistie de change, instituée par la loi de finances 2014, a introduit une contribution libératoire au titre des avoirs et liquidités détenus à l'étranger. Elle a permis aux résidents de maintenir ouverts ou d'ouvrir des comptes à l'étranger après régularisation de leurs avoirs et liquidités détenus à l'étranger en infraction à la réglementation des changes et à la législation fiscale.

Les banques agréées en Mauritanie sont autorisées à ouvrir des comptes en devises à vue, au nom des personnes physiques ou morales résidentes, de nationalité mauritanienne ou étrangère.

En Tunisie, une circulaire de 2017 de la Banque centrale a introduit la consolidation des comptes en devises des personnes physiques résidentes à cause de la nature fortement hétérogène, et parfois compliquée, du cumul de différents comptes (allocations pour voyage d'affaires, allocation touristique, compte professionnel, compte prestataires et tous autres comptes). La réglementation offre la liberté aux titulaires de comptes de résidents en devises d'investir à l'étranger (avoirs et titres), mais l'octroi des autorisations d'ouverture de ces comptes demeure fortement contraignant et sélectif.

Souscription par des étrangers non-résidents aux titres d'emprunt émis sur le marché obligataire domestique

Dans l'UMA, seul le Maroc a totalement déplafonné la souscription des étrangers aux titres d'emprunt émis par l'État ou par les sociétés résidentes. En Algérie, ce type de souscription est interdite. En Tunisie, le dispositif de souscription reste extrêmement encadré. L'acquisition des bons du Trésor assimilables émis par l'État et des obligations émises par les entreprises résidentes, cotées en bourse ou ayant obtenu une notation, demeure plafonnée à hauteur de 20% du montant total semestriel estimé des émissions et de l'encours de chaque ligne d'émission, avec liberté de transfert du montant du principal et des intérêts. Tout dépassement de la limite doit être autorisé au cas par cas par la Banque centrale et le Ministère des Finances. Le passage au déplafonnement progressif est tributaire de l'amélioration du risque pays et de l'évolution du comportement des investisseurs étrangers, ce qui contribuerait à dynamiser le compartiment secondaire du marché obligataire.

d. Instruments de gestion et de couverture contre les risques de change

En 2017, l'Algérie a instauré un marché des changes et des instruments de couverture contre les risques de change mais limités aux seules opérations de change à terme classiques (les options de change et les swaps de devises ne sont pas considérés). En Libye, il n'existe pas d'instruments de couverture.

Au Maroc, les changements majeurs suivants ont été introduits en 2017 :
-Les opérations à terme en devises contre des dirhams ou en devises contre des devises effectuées par les intermédiaires agréés portent sur des durées librement négociées entre les parties.
Les opérations à terme en devises contre des dirhams doivent inclure une commission de 2‰ dont le produit est versé à la Banque centrale.
Les contrats de swap sont librement négociés entre les parties mais doivent être conformes aux dispositions de l'*International Swap and Derivatives Association*.
Les seules options de change autorisées sont de type standard européen dites « vanille », dont l'échéance maximale ne peut dépasser un an. Les devises couvertes sont l'euro et le dollar. Les intermédiaires agréés doivent de gérer leurs positions nettes et les risques selon l'approche delta neutre.

Depuis janvier 2007, la Mauritanie s'est dotée d'un marché des changes au comptant et à terme. La Banque centrale est l'unique acteur sur le marché, agissant via le dispositif des adjudications (ou appels d'offre) de change offertes aux opérateurs de deux secteurs productifs, les minerais de fer et les activités de pêche. A la suite d'une mission d'assistance technique du Fonds monétaire international en 2017, le marché des changes a été réformé. Un système compétitif d'adjudication à prix multiples a été introduit en accord avec les meilleures pratiques internationales, afin de créer un véritable marché des changes interbancaire. Des matelas (ou filets) de sécurité ont été mis en place en cas de chocs négatifs sur la liquidité ou d'extrême volatilité du taux de change. Les opérations de swap de change sont désormais devenues des instruments de la politique monétaire.

En Tunisie, les intermédiaires agréés peuvent effectuer librement des transactions de change en devises sur le marché des changes interbancaire avec les intermédiaires agréés locaux et les établissements financiers étrangers. Au niveau des instruments de couverture, depuis 2001, les banques locales peuvent offrir des couvertures à terme et effectuer des opérations de swap. Les banques et les entreprises peuvent aussi couvrir le risque de taux d'intérêt en devises par des accords de garantie de taux.

3. Les cadres légaux des sûretés/garanties exigibles

Au Maroc, le transfert à l'étranger des produits de réalisation des garanties et suretés (garantie à première demande, hypothèque, lettre de confort, délégation de créances, nantissement, cautions personnelles et solidaires, etc…) consenties en garantie du remboursement d'un financement est soumis à l'autorisation préalable de l'office des changes. En pratique, le contrat de financement doit stipuler l'obtention de cette autorisation préalable de l'office des changes comme condition suspensive au premier tirage du prêt. Néanmoins, l'émission de garanties par des banques résidentes en couverture de crédits contractés par les filiales des sociétés résidentes installées à l'étranger est totalement libre. Il en est de même de la liberté des engagements par signature pour la couverture des crédits de gestion en faveur des filiales de sociétés résidentes implantées à l'étranger, et en faveur de sociétés non résidentes établies au Maroc, qui ne nécessitent pas l'accord préalable de la Bank El Maghrib.

En Mauritanie, une instruction de la Banque Centrale de Mauritanie, en application de la loi N°2004-42 fixant le régime applicable aux relations financière avec l'étranger et à l'enregistrement statistique, a défini, d'un point de vue du contrôle des changes, ce que sont les opérations courantes avec l'étranger. A ce stade, la réglementation ne prévoit pas spécifiquement ce sujet, et il n'est pas sûr de pouvoir considérer que le transfert à l'étranger des produits de réalisation des garanties et suretés entre dans le champ des "opérations courantes" libres au terme de la réglementation des changes. En pratique, la prudence commande de demander l'autorisation préalable de la banque centrale.

En Tunisie, la nouvelle circulaire N°2020-13 du 2 Juin 2020, qui a instauré un assouplissement des conditions réglementaires relatives aux recours par les entreprises résidentes et les banques aux emprunts extérieurs en devises auprès de non-résidents, sous forme notamment de crédits acheteurs, crédits fournisseurs, crédits financiers, crédits leasing et avances en comptes courants associés, a rendue totalement libre pour l'emprunteur l'émission et la constitution de garanties dans le cadre des emprunts contractés (article.6).

Auparavant, et selon la circulaire aux intermédiaires agréés N°93-16 du 7 Octobre 1993, modifiée par les circulaires N°2005-03 du 4 Janvier 2005 et N°2007-01 du 9 Janvier 2007, les garanties consenties par un opérateur résident, pour garantir le remboursement d'un emprunt en devises consenti par la BMICE étaient soumises à autorisation préalable de la Banque Centrale de Tunisie. Cette autorisation ne portait pas sur l'engagement de la caution envers la BMICE mais sur l'engagement de l'emprunteur de rembourser à la caution les montants que celle-ci paierait à la BMICE. D'autres contraintes opérationnelles concernent : (i) les procédures lourdes et les délais liés à l'inscription au registre foncier en cas de garanties ou suretés sous forme d'hypothèques, (ii) les risques de change que peut potentiellement subir la BMICE en cas de liquidation de la garantie en dinar tunisien.