



# GUIDE DE L'OPÉRATEUR DU COMMERCE EXTÉRIEUR



[www.mce.gov.ma](http://www.mce.gov.ma)

**Royaume du Maroc**

Ministère Délégué auprès du Ministère de  
l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement  
et de l'Economie Numérique

**Chargé du Commerce Extérieur**



**المملكة المغربية**

الوزارة المنتدبة لدى وزارة  
الصناعة والتجارة والاستثمار  
والاقتصاد الرقمي

المكلفة بالتجارة الخارجية



## MOT DU MINISTRE

### GUIDE DE L'OPÉRATEUR DU COMMERCE EXTERIEUR



**Mohamed Abbou**

Ministre délégué auprès du Ministre de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie numérique, Chargé du Commerce Extérieur.

Le commerce international ne cesse de se développer et devient de plus en plus un moteur incontestable de la croissance économique, avec des biens et services de plus en plus élaborés. Les métiers se spécialisent et les chaînes de valeur se fragmentent à l'échelle internationale à tel point qu'un pays ne peut plus être économiquement autarcique.

Considérant la place prépondérante du commerce extérieur dans l'économie nationale, le Maroc s'est résolument engagé dans une politique d'ancrage de son tissu productif dans l'économie internationale.

Cet engagement s'est traduit concrètement par l'accession au système commercial multilatéral du GATT/OMC, né au Maroc, à Marrakech en 1995, et par l'adoption de la loi 13-89 consacrant le principe de libéralisation des échanges et matérialisant la rupture avec le modèle du commerce administré. Par la suite, la politique d'ouverture s'est traduite par l'adoption de textes visant l'amélioration de l'environnement juridique des affaires et des investissements.

L'élan d'intégration à l'économie internationale s'est particulièrement accéléré durant la dernière décennie à travers la conclusion de plusieurs accords de libre-échange permettant un accès préférentiel aux exportations marocaines en direction des pays européens, des Etats Unis d'Amérique et des pays arabes.



A travers ces accords, le Maroc visait, d'une part, à consolider ses acquis auprès des partenaires commerciaux traditionnels et améliorer les performances de ses exportations dans les marchés de ces pays, et, d'autre part, à devenir une plate-forme régionale d'investissement, de production et d'exportation vers les marchés européens, arabo-méditerranéens, africains et américains conforté en cela par les garanties juridiques requises pour être un partenaire économique et commercial crédible et sûr, sur la scène internationale.

Dans cette lignée, le développement des exportations, axe prioritaire du programme du gouvernement, s'est particulièrement accentué au cours de ces dernières années. En effet, outre les mesures incitatives traditionnelles (incitations fiscales, assurance à l'export, ...), de nouveaux instruments et programmes d'appui direct aux exportateurs ont été déployés avec un renforcement substantiel des actions de promotion des exportations à l'étranger.

La dimension développement des exportations a été également au cœur des stratégies sectorielles visant à doter le Maroc d'une offre exportable compétitive en le plaçant sur les créneaux d'avenir où la demande mondiale est prometteuse.

Néanmoins, toute politique publique aussi ambitieuse soit-elle, ne peut réussir sans mobilisation des acteurs auxquels elle est destinée. Aussi, afin que les entreprises impliquées dans des opérations du commerce extérieur et particulièrement les PME, puissent opérer d'une manière efficace, elles doivent au moins être informées sur l'environnement procédural et institutionnel dans lequel elles agissent. D'où l'édition de ce guide qui fournit des réponses à plusieurs questions que se pose un opérateur avant son engagement à l'international.

Cette publication, qui n'a toutefois pas la prétention d'être exhaustive et ne saurait remplacer l'assistance et le conseil que l'entreprise peut trouver auprès des services du Ministère, est un outil d'information supplémentaire sur les mesures mises en place par les pouvoirs publics pour le développement des exportations et sur les réglementations et procédures encadrant les opérations du commerce extérieur.





## 1 INTRODUCTION

- A. Pourquoi ce guide ?
- B. Autres sources d'information

## 2 CONTEXTE ET POLITIQUES PUBLIQUES EN MATIÈRE DE COMMERCE EXTÉRIEUR

- A. Aperçu général
- B. Politique du commerce extérieur
- C. Développement à l'international
- D. Compétitivité logistique
- E. Accords commerciaux préférentiels

## 3 INSTRUMENTS DE COUVERTURE DES RISQUES

## 4 IMPORTER AU MAROC

- A. Schéma récapitulatif de la procédure d'importation
- B. Descriptif de la procédure d'importation

## 5 EXPORTER DU MAROC

- A. Schéma récapitulatif de la procédure d'exportation
- B. Descriptif de la procédure d'exportation
- C. Organiser son processus d'exportation
- D. Outils à disposition des opérateurs

## 6 ANNEXES

- A. Fiches spécifiques accords commerciaux de libre-échange
- B. Critères d'origine
- C. Questionnaire d'évaluation de l'exportateur





# INTRODUCTION

1

GUIDE DE L'OPÉRATEUR DU COMMERCE EXTERIEUR



## A. POURQUOI CE GUIDE ?

Le développement des opérations de commerce extérieur entre le Royaume du Maroc et ses partenaires commerciaux résulte de la combinaison de plusieurs atouts dont notamment :

- une position géographique favorable, au carrefour des marchés Nord et Sud,
- une dynamique d'ouverture à l'international de l'économie nationale et de renforcement de sa compétitivité, faisant du Maroc une plate-forme idéale de production et d'investissement.
- le déploiement d'un ensemble de dispositifs d'accompagnement et de programmes d'appui pour soutenir les opérateurs économiques dans leurs stratégies de développement,
- le potentiel de développement du marché intérieur national et sa capacité de rayonnement sur les marchés environnants.

Ce guide a pour objet d'informer les opérateurs économiques, d'une part sur les dispositifs et mesures d'accompagnement déployés par les pouvoirs publics pour contribuer au développement de leurs opérations de commerce extérieur, et d'autre part, sur l'évolution des réglementations en la matière. Il se veut aussi un outil de persuasion adressé aux opérateurs économiques soucieux de disposer de visibilité pour leurs investissements futurs au Maroc orientés vers le commerce international.

## B. AUTRES SOURCES D'INFORMATION

Compte tenu des enjeux des opérations de commerce extérieur et de leur diversité, divers acteurs institutionnels publics ou privés composent le référentiel national du commerce extérieur :

### Gouvernance

- Ministère chargé du Commerce Extérieur : [www.mce.gov.ma](http://www.mce.gov.ma)
- Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie Numérique: [www.mcinet.gov.ma](http://www.mcinet.gov.ma)
- Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération : <http://www.diplomatie.ma>
- Ministère de l'Economie et des Finances : [www.finances.gov.ma](http://www.finances.gov.ma)
- Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime : [www.agriculture.gov.ma](http://www.agriculture.gov.ma)
- Ministère de l'Equipeement, du Transport et de la logistique : [www.mtpnet.gov.ma](http://www.mtpnet.gov.ma)
- Ministère de la Santé : <http://www.sante.gov.ma>
- Ministère de l'Energie, des Mines, de l'Eau et de l'Environnement : <http://www.mem.gov.ma/>
- Ministère de l'Artisanat, de l'Economie Sociale et Solidaire : <http://www.artisanat.gov.ma/>
- Ministère du Tourisme : <http://www.tourisme.gov.ma/>

### Appui des opérateurs

- Centre Marocain de Promotion des Exportations (CMPE) : [www.marocexport.ma](http://www.marocexport.ma)
- Confédération Générale des Entreprises du Maroc : [www.cgem.ma](http://www.cgem.ma)

- Office des Foires et Expositions de Casablanca (OFEC) : [www.ofec.ma](http://www.ofec.ma)
- Agence pour la Promotion de la Petite et Moyenne Entreprise (ANPME) : [www.anpme.ma](http://www.anpme.ma)
- Fédération Marocaine des Chambres de Commerce, d'Industrie et de Services : [www.fcmcis.ma](http://www.fcmcis.ma)
- Association Marocaine des Exportateurs : [www.asmex.org](http://www.asmex.org)
- Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation (SMAEX) : [www.smaex.com](http://www.smaex.com)

### Contrôle des opérations

- Office des Changes (OC) : [www.oc.gov.ma](http://www.oc.gov.ma)
- Administration des Douanes et Impôts Indirects (ADII) : [www.douane.gov.ma](http://www.douane.gov.ma)
- Office National de Sécurité Sanitaire des Produits Alimentaires (ONSSA) pour le contrôle des produits agroalimentaires à l'import : <http://www.onssa.gov.ma>
- Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations (EACCE) pour le contrôle des produits agroalimentaire à l'export : [www.eacce.org.ma](http://www.eacce.org.ma)
- Institut Marocain de Normalisation (IMANOR) pour le contrôle de la qualité des produits industriels importés : <http://www.snima.ma/>
- Laboratoire National de Contrôle des Médicaments pour le contrôle des médicaments importés : <http://www.sante.gov.ma>



CONTEXTE ET  
POLITIQUES PUBLIQUES  
EN MATIÈRE DE  
**COMMERCE  
EXTÉRIEUR**

2

GUIDE DE L'OPÉRATEUR DU COMMERCE EXTÉRIEUR



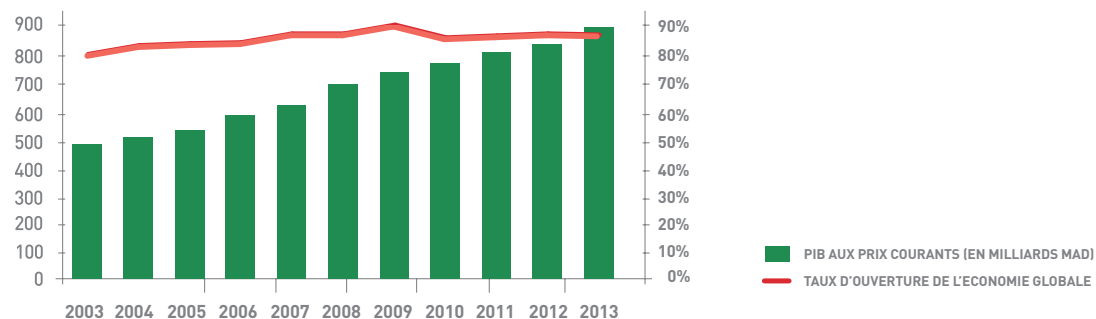
## A. APERÇU GÉNÉRAL

Le Royaume du Maroc bénéficie d'une situation géographique favorable, à moins de 3 heures de temps de vol des principaux marchés partenaires.

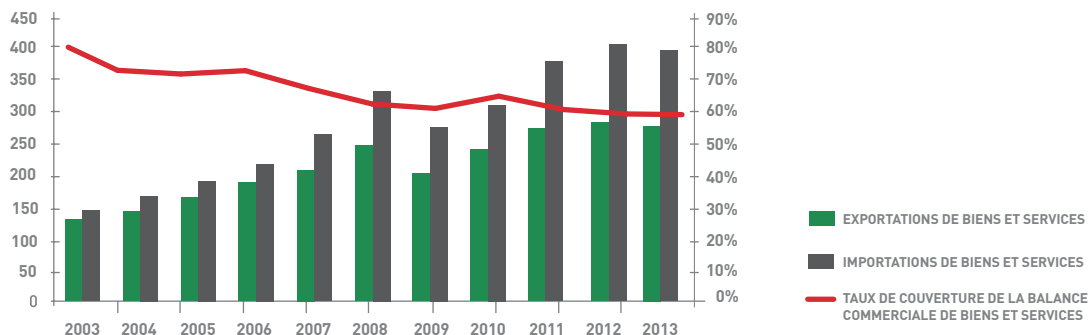
L'économie nationale a connu une croissance moyenne durant les cinq dernières années de près de 5% avec une inflation maîtrisée à moins de 1%, notamment du fait de la dynamique des secteurs tertiaire et secondaire. Le PIB national est estimé à 890 milliards de MAD (équivalent 80 milliards d'euros) à prix courants à fin 2013.

Du fait des politiques ambitieuses d'ouverture économique internationale, le volume des opérations de commerce extérieur a connu une croissance soutenue. Les exportations en biens et services représentent en 2013 0,116% des exportations mondiales alors que les importations sont estimées à 0,24% des importations mondiales.

EVOLUTION DU PIB ET TAUX D'OUVERTURE DU MAROC (Milliards MAD)



EVOLUTION DES IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS MAROCAINES (Milliards MAD)



La dynamique économique observée durant les dernières années a été insufflée, d'une part par la mise en œuvre de **politiques publiques sectorielles** visant à renforcer la compétitivité de l'offre industrielle et de services et sa capacité de développement sur les marchés internationaux, et d'autre part, l'ouverture de marchés partenaires au travers du **déploiement d'accords commerciaux** avec plus de 55 pays représentant un marché potentiel de plus de 1,5 milliards de consommateurs.

Les politiques sectorielles sont articulées sur un dispositif de contrats programmes mobilisant les partenaires publics et privés sur la **modernisation et le développement de filières économiques**, le renforcement des **infrastructures** et des **processus de promotion et de prospection** des marchés à fort potentiel.

De même, diverses facilitations en matière de procédures de change et de douane et d'incitations sous diverses formes (fiscales, programmes d'appui, ...) ont été déployées pour soutenir les opérateurs économiques dans leurs stratégies de développement industriel et commercial.

Parmi les leviers de dynamisation de l'économie marocaine, figurent notamment :

- La mise en œuvre de plusieurs accords commerciaux avec les principaux partenaires du Maroc, représentant un marché potentiel de plus de 1,5 milliards de consommateurs ;

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Maroc – U.E</li> <li>- Maroc – A.E.L.E</li> <li>- GAFTA (ligue arabe)</li> <li>- Maroc – E.A.U</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accords d'Agadir</li> <li>- Maroc – USA</li> <li>- Maroc – Turquie</li> <li>- Conventions commerciales et tarifaires bilatérales</li> </ul>
--	--

- Le déploiement de programmes de développement sectoriel ambitieux, notamment pour les branches industrielles, agro industrielles, agricoles, artisanat, services à valeur ajoutée, ... ; ces programmes visent notamment à renforcer le potentiel exportateur des branches concernées;

- Plan Maroc export plus
- Industrie : pacte émergence
- Agriculture : plan Maroc vert
- Stratégie nationale de l'artisanat
- Pêche : halieutis
- Tourisme : vision 2020
- Logistique
- Énergie : plan solaire
- NTIC : Maroc numeric 2013
- Commerce : Rawaj 2020
- Logement
- Finance : casa finance city

### PLAN MAROC EXPORT PLUS

Date de lancement : 2008

#### Objectifs :

- Tripler le volume des exportations et augmenter le PIB,
- Créer 380 000 emplois additionnels à l'horizon 2018.
- Maroc Export Plus repose sur 3 axes stratégiques :
  - Le ciblage des secteurs et des produits afin d'orienter, en priorité, les efforts vers les produits dont l'offre est déjà disponible, puis ceux issus des plans sectoriels en cours;
  - Le ciblage des marchés pour consolider la position du Maroc sur ses marchés traditionnels, et se diversifier vers de nouveaux marchés à fort potentiel;
  - L'accompagnement des acteurs pour mettre à la disposition de l'ensemble des entreprises, les outils nécessaires à leur développement à l'international.

### INDUSTRIE: PACTE EMERGENCE

Date de lancement : 2009

#### Objectifs à l'horizon 2020 :

- Contribution du secteur industriel de 23% dans le PIB
- 500 000 création d'emplois
- Secteurs-clés: Automobile; aéronautique; électronique; offshoring...

### AGRICULTURE : PLAN MAROC VERT

Date de lancement : 2008

#### Objectifs :

- Moderniser le secteur agricole
- 10 milliards US\$ de PIB additionnel d'origine agricole
- 15 milliards US\$ d'investissement public et privé.

### STRATÉGIE NATIONALE DE L'ARTISANAT « VISION 2015 »

Date de lancement : 2006

#### Objectifs :

- Doubler le chiffre d'affaires de l'artisanat à contenu culturel,
- Multiplier par 10 les exportations,
- Générer 4 milliards de dirhams de PIB supplémentaire pour atteindre 10 milliards de DH en 2015,
- Créer 117.500 emplois d'ici 2015,
- Créer des entreprises capables de pénétrer les canaux de distribution adaptés aux consommateurs ciblés, en favorisant la création d'acteurs de référence et en développant un tissu de PME structurées.

### PÊCHE : HALIEUTIS

Date de lancement : 2008

#### Objectifs :

- 1,5 milliard US\$ de PIB additionnel – Atteindre un PIB de 21,9 milliards de DH
- Création de 75 000 emplois à l'horizon 2020 – Atteindre 115 000 emplois directes
- Accroissement de la valeur des exportations des produits de la mer à plus de 3,1 milliards de dollars.
- 1,6 milliards de tonnes de production halieutique.

### TOURISME : VISION 2020

Date de lancement : 2010

#### Objectifs :

- 20 Millions de touristes en 2020
- 200 000 nouveaux lits
- PIB Tourisme: de 6 milliards US\$ en 2010 à 14 milliards US\$ en 2020.

### LOGISTIQUE

Date de lancement : 2010

#### Objectifs :

- Améliorer la compétitivité logistique du pays
- Réduire le coût logistique de 20% à 15% du PIB
- Réseau national intégré de 70 zones logistiques multi-flux.

### ENERGIE : PLAN SOLAIRE MAROCAIN

Date de lancement : 2009 (Solaire) et en 2010 (Eolienne) avec un budget de 15 milliards US\$

#### Objectifs :

- Plus de 40% de la production nationale d'origine renouvelable en 2020
- Capacités : 2 000 MW solaire + 2 000 MW éolien.

### NTIC : MAROC NUMERIC 2013

Date de lancement : 2008

#### Objectifs :

- Accès généralisé à l'Internet haut débit
- E-gouvernement
- Encourager l'utilisation des IT dans les PME

Le Maroc a enregistré la plus forte augmentation du nombre d'internautes en Afrique du nord en 2011.

### COMMERCE : RAWAJ 2020

Date de lancement : 2008

#### Objectifs :

- Un PIB du commerce de 98 Milliards de DH soit une contribution de 12,5% au PIB du Maroc.
- Créer plus de 200 000 emplois

D'autres programmations sont également lancées par le Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie Numérique pour promouvoir l'innovation, valoriser la R&D et générer la propriété industrielle et intellectuelle au Maroc dont **Intilak**, **Tatwir** et **PTR** (<http://www.cmi.net.ma/PTR.html>).

## LOGEMENT

Date de lancement : 2009

Objectifs :

- Réduire le déficit des unités (800 000)
- Construire 100 000 par an
- Développer les logements sociaux

Le Maroc premier pays au monde dans la lutte contre les bidonvilles (6e édition du Forum urbain mondial à Rome).

## FINANCE : CASABLANCA FINANCE CITY

Date de lancement : 2010

Objectifs :

- Faire de Casablanca un hub régional vers le Maghreb et l'Afrique de l'Ouest.

## B. POLITIQUE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Des progrès notables sont réalisés par le Maroc avec la libéralisation des échanges internationaux des biens et services avec le respect de la réglementation en vigueur.

Les licences d'importation sont supprimées, sauf pour certains produits pour des raisons de sécurité, d'ordre public ou de mesures de restrictions quantitatives à l'importation, notifiées à l'OMC. L'adoption de la loi sur le commerce extérieur en 1993 s'est traduite par l'élimination des restrictions quantitatives et le recours aux tarifs douaniers comme principal moyen de protection de la production intérieure.

Le Maroc poursuit le processus visant la simplification, la transparence et la rationalisation de la fiscalité douanière, à titre d'exemple :

- la réduction du nombre de quotités du droit d'importation,
- l'allègement de la fiscalité douanière appliquée aux produits (pour lutter contre la contrebande notamment),
- la confirmation du rôle économique du droit de douane par la réduction et l'harmonisation du tarif appliqué aux matières premières et aux intrants.

Outre le respect de ses engagements vis-à-vis de l'OMC, le Maroc vise à travers ces différentes mesures la promotion de l'investissement, l'amélioration de la compétitivité du tissu économique national et la lutte contre la contrebande.

Dans la structure tarifaire actuellement en vigueur, le droit d'importation est strictement ad-valorem sur la valeur CAF des marchandises. Il n'existe donc aucun droit spécifique ou mixte.

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

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

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

Outre son adhésion à l'OMC en janvier 1995, le Maroc a conclu des accords de libre-échange avec l'Union européenne (1996), la Zone arabe de libre-échange (1997), l'AELE (2000), l'Accord d'Agadir (2004), la Turquie (2004) et les Etats-Unis (2004).

D'autres accords avec des pays arabes et africains ont également vu le jour et s'inscrivent dans le cadre du renforcement de la coopération avec les pays du Sud.

## C. DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

Un plan de développement des exportations est mis en œuvre par les pouvoirs publics depuis 2008 à travers le Ministère chargé du Commerce Extérieur. La stratégie de développement et de promotion des exportations vise à tripler le volume de l'export et la création de 380 mille emplois à l'horizon 2018.

In fine, cette stratégie permettra de soutenir les opérateurs exportateurs dans leur développement commercial sur des marchés à caractère stratégique, traditionnel ou émergent. En particulier, les secteurs dits « métiers mondiaux » font l'objet d'une attention particulière : industrie automobile, aéronautique, textile et cuir, offshoring, électronique, ....

Cette stratégie est basée sur trois Axes Stratégiques qui se traduisent par des mesures opérationnelles :

### 1. Ciblage des secteurs et des marchés :

Ciblage de 7 secteurs stratégiques et de 30 marchés prioritaires. A cet égard, les moyens de Maroc Export (organisme de promotion : CMPE) ont été sensiblement renforcés en vue de diversifier la nature et les modes de son intervention (Missions B2B, Incoming missions, Campagnes de communication, Caravanes de l'export en Afrique, Salons professionnels, Exécutive Marketing).

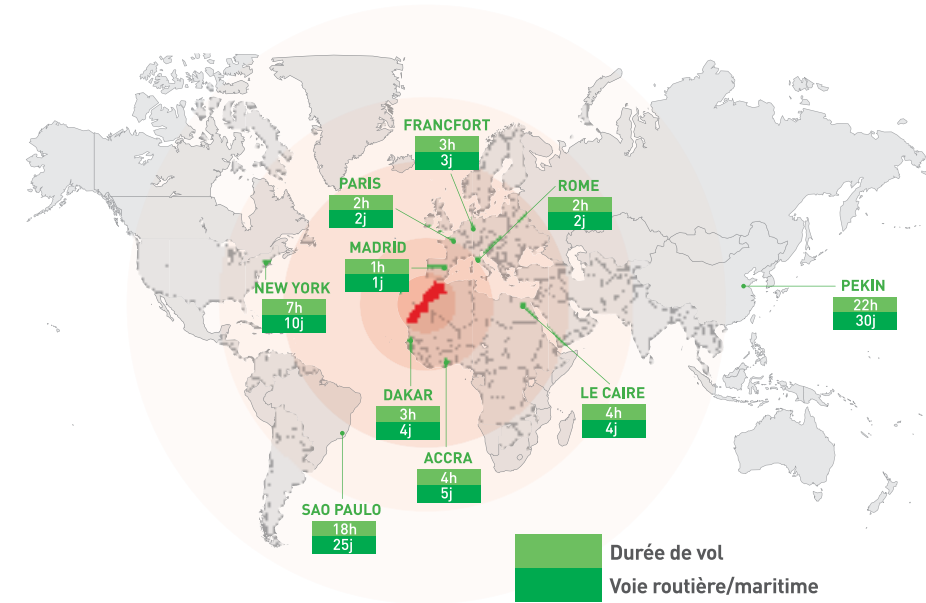


## 2. Accompagnement des acteurs :

- Refonte du dispositif réglementaire du commerce extérieur ;
- Agrégation de la petite offre exportable, notamment à travers les consortiums d'exportation ;
- Mise en place de formations spécifiques aux métiers du commerce international ;
- Appui direct et individualisé aux entreprises ayant des programmes ambitieux de développement des exportations (contrats de croissance à l'export).

## 3. Organisation et Gouvernance :

- Présence régionale du Ministère chargé du commerce extérieur à travers la création de délégations régionales pour plus de proximité avec les entreprises exportatrices actuelles et potentielles ;
- Implantation de Maroc Export dans les marchés stratégiques à travers la création de délégations internationales de promotion des exportations ;
- Mise en place d'un Observatoire Marocain du Commerce Extérieur en tant que Système d'information, de veille commerciale, réglementaire et concurrentielle et qui peut constituer une Force de proposition en matière de Politique Commerciale Extérieure ;
- Redéfinition des rôles des organismes sous tutelle du Ministère.



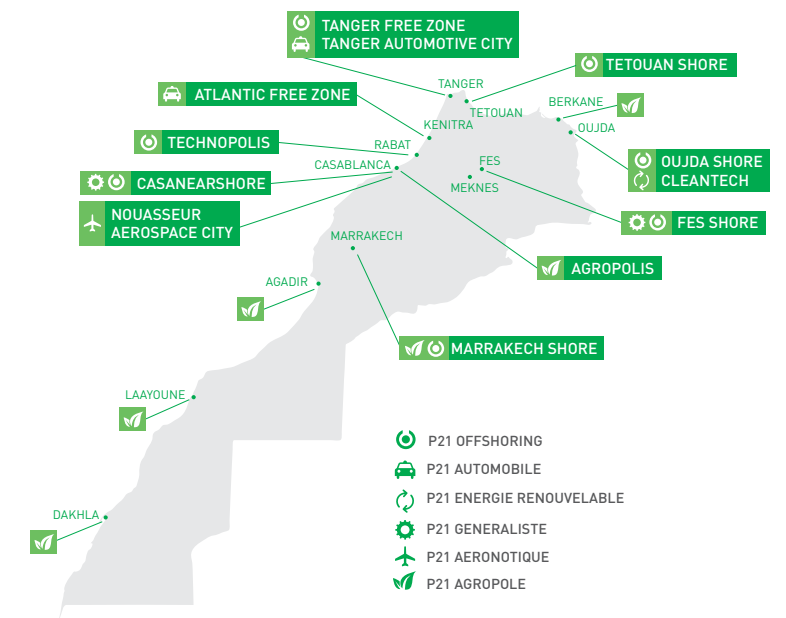
## D. COMPÉTITIVITÉ LOGISTIQUE

Un programme ambitieux d'infrastructures et de services logistiques est en déploiement dont l'objectif est le renforcement de la compétitivité des opérateurs. Il vise notamment à développer à l'horizon 2020, 70 plateformes logistiques pour une surface de 10 millions de mètres carrés afin d'accompagner le développement de l'industrie et du commerce.

Cette stratégie s'articule autour de plusieurs axes clés :

- Développement et mise en œuvre d'un réseau national intégré de Zones Logistiques Multi-Flux (ZLMF) à travers la mise en place d'un Schéma National Intégré, qui consiste en des zones d'activité logistique regroupant un ou plusieurs types de plateformes :
  - plateformes conteneurs,
  - plateformes de distribution et de sous-traitance logistique,
  - plateformes d'agro-commercialisation,
  - plateformes de matériaux de construction,
  - plateformes céréalières.
- Optimisation et massification des flux de marchandises,
- Mise à niveau et incitation à l'émergence d'acteurs logistiques intégrés et performants,
- Développement des compétences à travers un plan national de formation dans les métiers de la logistique,

22 PLATEFORMES INDUSTRIELLES INTÉGRÉES (P2I)



- P21 OFFSHORING
- P21 AUTOMOBILE
- P21 ENERGIE RENOUVELABLE
- P21 GENERALISTE
- P21 AERONOTIQUE
- P21 AGROPOLE

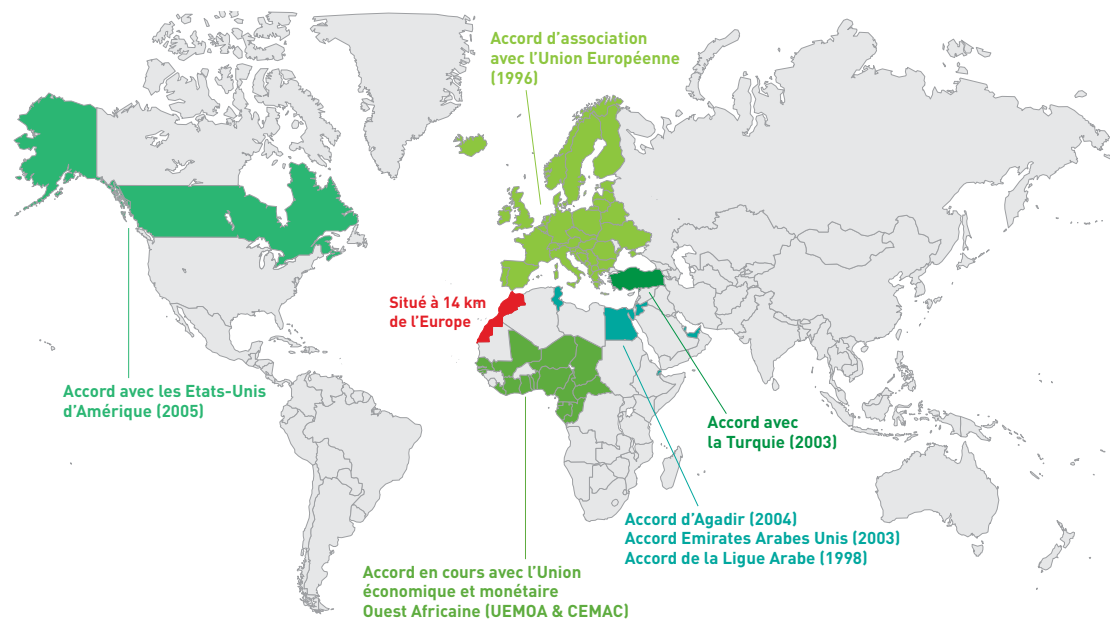
Un guichet unique virtuel des formalités du commerce extérieur est en phase de mise en œuvre par l'Agence Nationale des Ports. Ce projet s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre du Plan National de Simplification des Procédures et de généralisation de l'EDI (Echange de Données Informatisées) à tous les opérateurs du commerce extérieur.

Il contribuera à réduire le coût de la logistique par une programmation optimale des escales portuaires avant leur arrivée et assure le transit et le passage portuaire grâce à une meilleure connaissance des informations des marchandises transitant par les ports marocains.

Pour toute information complémentaire : <http://www.portnet.ma>

## E. ACCORDS COMMERCIAUX PRÉFÉRENTIELS

Afin d'améliorer les conditions d'accès aux marchés, un ensemble d'accords commerciaux préférentiels a été établi avec des pays partenaires commerciaux.



Accords bilatéraux de libre-échange	- Etats-Unis - Turquie - Jordanie - Tunisie	- Egypte - Emirats Européene - Union Européene
Accords de libre-échange régionaux	- Accords d'Agadir : Pays Arabes Méditerranéens - Ligue Arabe	
Accords de libre-échange avec des groupements économiques	- Association Européenne de Libre-Echange : A.E.L.E	
Accords multilatéraux	- Accords de l'OMC - SGP - SGPC	
Conventions commerciales et tarifaires	- Algérie - Guinée - Irak - Libye	- Mauritanie - Arabie Saoudite - Sénégal

Ces accords précisent notamment :

- Les conditions d'accès aux marchés,
- Le démantèlement tarifaire,
- Les restrictions quantitatives à l'importation et l'exportation,
- Les règles d'origine générales ou spécifiques,
- Les mesures non tarifaires,
- La facilitation des procédures douanières,
- Les mesures de sauvegarde, concurrence, dumping, subventions, ...
- Les engagements spécifiques à certains secteurs (agriculture, textile, ..),
- Les mesures spécifiques aux investissements et services, d'accès aux marchés publics, commerce électronique, droit de propriété intellectuelle...

Pour les accords en vigueur, des fiches spécifiques figurent en annexe. Par ailleurs, des négociations sont en cours pour établir de nouveaux accords commerciaux notamment avec le Canada, l'Union Européenne (DCFTA : Deep and Comprehensive Free Trade Agreement) et l'Union Economique et Monétaire avec la zone Ouest Africaine. En complément des accords commerciaux, un système généralisé de préférence (SGP) permet de faire bénéficier les produits originaires de pays en développement d'un traitement préférentiel non réciproque (par exemple, des droits nuls ou réduits à l'importation) par les pays développés. Les pays octroyant les préférences déterminent unilatéralement les pays et les produits bénéficiaires. Les préférences tarifaires s'étendent aux produits manufacturés, semi-finis, agricoles et de la pêche et de l'artisanat.

### Liste des pays donneurs de préférence au Maroc

- Union Européenne
- Etats-Unis
- Japon
- Australie
- Canada
- Nouvelle Zélande
- Suisse
- Norvège
- Russie
- Bélarusse
- Bulgarie
- Hongrie
- Pologne
- République tchèque
- Slovaquie

**!** Pour plus de détail : Voir les conditions d'obtention des préférences sur le site de l'Administration des Douanes et des Impôts Indirects : [www.douane.gov.ma](http://www.douane.gov.ma)

Enfin, le système global de préférence commerciale (SGPC), permet le bénéfice de concessions commerciales entre pays du groupe des 77, pour promouvoir et régulariser le commerce mutuel et le développement de la coopération économique entre pays en développement. Les participants au SGPC ont élargi et approfondi l'accès aux marchés des marchandises à l'issue du Cycle de São Paulo en 2010 (dit Protocole de São Paulo). Les préférences tarifaires échangées consistent en la réduction de 20% des droits de douane appliqués pour une liste de produits représentant 70% du tarif douanier national appliqué.

D'autres accords commerciaux sous forme conventions tarifaires sont conclus par le Maroc. Ils prévoient un traitement tarifaire préférentiel, notamment l'exonération de droits de douane et taxes d'effet équivalent pour tous les produits échangés ou selon une liste limitative de produits annexée auxdits accords.

### Conventions tarifaires avec le Maroc

- Algérie
- Guinée
- Irak
- Libye
- Mauritanie
- Arabie Saoudite
- Sénégal

L'initiative des PMA d'Afrique permet aux produits originaires et en provenance des pays les moins avancés d'Afrique de bénéficier de l'exonération du droit d'importation pour certains produits. Les pays bénéficiaires qui sont en nombre de 34 sont nommément désignés au verso du modèle du certificat d'origine disponible sur le site de l'ADII. Le bénéfice des mesures préférentielles de ces accords est généralement acquis dès lors que le critère d'origine tel que prévu par l'accord en question est rempli.

Un certificat d'origine attestant la conformité aux critères d'origine est établi sur des formulaires préétablis et délivrés par l'Administration des Douanes et Impôts Indirects.







INSTRUMENTS  
DE **COUVERTURE**  
DES RISQUES

3

GUIDE DE L'OPÉRATEUR DU COMMERCE EXTERIEUR

Les opérations de commerce extérieur sont soumises d'une part, aux risques de fluctuations des cours de change et des conditions de financement et d'autre part, aux risques de non recouvrement en cas de défaillance de la contrepartie.

Il est possible de souscrire, auprès des établissements financiers agréés, des instruments de couverture des risques de fluctuations de 3 natures :

#### - Couverture de change à terme

La couverture de change à terme consiste à donner la possibilité à l'opérateur économique de se couvrir contre les fluctuations des cours de change. L'opérateur doit s'adresser à une banque marocaine pour établir un contrat de change à terme représentant un engagement de vente (exportation) ou d'achat (importation) à cours fixé à la date de la signature du contrat.

#### - Couverture contre le risque de fluctuation des prix de certains produits de base

Les opérateurs économiques sont autorisés à se couvrir sur le marché international contre le risque de fluctuation des prix de certains produits de base d'origine agricole, minière ou énergétique qui sont, ou peuvent être, négociés sur un marché secondaire.

#### - Couverture contre le risque de fluctuation des taux d'intérêt

Les instruments mis en place par les banques sont les suivants :

- le Swap de taux en devises : instrument de couverture qui permet de transformer un emprunt à taux fixe en un emprunt à taux variable ou inversement ;
- le Cap : instrument de couverture qui permet de garantir à l'opérateur économique contractant un crédit extérieur un taux plafond (CAP) pour un emprunt à taux variable et ce, moyennant le paiement d'une prime ;
- le Forward Rate Agreement (FRA) : instrument qui permet à l'opérateur économique de fixer à l'avance le taux du futur emprunt à une date future précisée sans paiement de prime. Si le taux de référence (Libor ou Euribor) constaté sur le marché s'avère supérieur au taux du FRA, la banque règle le différentiel d'intérêt à l'opérateur économique ; en revanche si le taux de référence est inférieur au taux du FRA, c'est à l'opérateur économique de régler la différence à la banque. En tous les cas, l'opérateur économique fixe par avance son taux d'emprunt.

Pour ce qui concerne la couverture des risques de perte lors du transport ou du fait de la défaillance du client, les instruments d'assurance suivants peuvent être souscrits auprès d'un établissement financier agréé :

#### - Assurance transport

Parmi les assurances transport, on retrouve :

- Franc d'avaries particulières (FAP) : Couverture restreinte, les pertes totales sont couvertes ainsi que les pertes partielles en mer si le navire coule, brûle ou s'échoue.
- Avec avaries (AA) : couverture des pertes partielles en mer.
- Tous risques : Couverture large, couvre contre toutes les pertes ou dommages matériels attribuables à des causes externes.



**A l'importation**, l'assurance couvrant le transport de la marchandise doit être souscrite au Maroc par l'importateur conformément à la législation et à la réglementation des assurances en vigueur. Néanmoins, les guichets domiciliataires sont habilités à domicilier et à régler les titres d'importation prévoyant la souscription d'une police d'assurance à l'étranger.

**A l'exportation**, l'opérateur peut s'adresser à une compagnie d'assurance de son pays, un agent d'assurance, mandataire d'une compagnie d'assurance, un courtier, mandataire de ses clients auprès des compagnies d'assurance ou à son transitaire.

**! A savoir:** La réglementation à l'importation de certains pays (le plus souvent en Afrique du Nord, au Moyen-Orient et en Amérique du Sud) exige parfois la souscription des polices d'assurance transport auprès de compagnies nationales dudit pays. Il est donc prudent de vérifier l'étendue des garanties accordées par ces pays ainsi que les risques de non-indemnisation en cas de sinistre dans la devise du contrat.

### - Assurance-crédit

Cette assurance garantit l'exportateur, suivant les termes du contrat passé avec son débiteur et dans le respect des clauses de la police d'assurance, contre le risque de non recouvrement de sa créance, du fait d'un risque politique, catastrophique, monétaire, ou d'un risque commercial ordinaire ou extraordinaire.

La garantie concerne toutes les destinations et couvre toutes les opérations à l'exclusion de celles traitées par des lettres de crédits irrévocables et confirmées.

Au choix de l'exportateur elle est:

- Globale : elle porte sur l'ensemble du chiffre d'affaires à l'exportation,
- Partielle : le chiffre d'affaires à couvrir doit être au moins égal à 50 %,
- Au cas par cas : elle peut porter sur un seul client étranger.

La quotité garantie ne peut dépasser 90 % de la créance sinistrée. La SMAEX<sup>1</sup> (Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation) est l'organisme en charge de la mission de couverture des exportations.

### - Assurance Publique Complémentaire

Dans le cadre du soutien de l'Etat aux entreprises exportatrices et pour permettre à ces entreprises de maintenir et de renforcer leurs parts de marchés à l'export, un mécanisme d'Assurance Publique Complémentaire à l'assurance-crédit à l'exportation (APC) a été mis en place en 2010, au profit des exportateurs, en vertu de la convention conclue entre le Ministère de l'Economie et des Finances, le Ministère du Commerce Extérieur et la SMAEX.

Suite à la demande exprimée par Euler Hermes ACMAR, compagnie d'assurance spécialisée en assurance-crédit pour faire bénéficier ses clients de l'APC au même titre que la SMAEX et à la volonté des pouvoirs publics d'aider les exportateurs à diversifier leurs marchés d'exportations, ce mécanisme d'APC a été étendu à l'ensemble des exportateurs résidents au Maroc abstraction faite de leur assureur crédit.

La Société Centrale de Réassurance a été chargée, par une convention signée le 30 décembre 2010 avec l'Etat (Ministère de l'Economie et des Finances et Ministère du Commerce Extérieur) de gérer en réassurance ce mécanisme pour le compte de l'Etat.

<sup>1</sup> Pour plus de détails, consultez le site de la SMAEX : [www.smaex.com](http://www.smaex.com)







# IMPORTER AU MAROC

4

GUIDE DE L'OPÉRATEUR DU COMMERCE EXTERIEUR



## A. SCHÉMA RÉCAPITULATIF DE LA PROCÉDURE D'IMPORTATION

SCHEMA RECAPITULATIF					
		DÉMARCHES	ORGANISMES	DOCUMENTS REMIS	
1	ETAPES PRÉLIMINAIRES	Inscription au registre du commerce	OMPIC / Tribunal de Commerce	Numéro de registre du commerce	
		Vérification du statut de la marchandise	Ministère chargé du commerce extérieur	-	
2	INFORMATIONS SUR LES DIFFÉRENTS CONTRÔLES	Prise de contact avec les établissements de contrôles techniques ou sanitaires	Produits alimentaires : ONSSA	Informations sur les normes relatives au produit importé	
			Produits pharmaceutiques et cosmétiques : Ministère de la Santé		
			Produits industriels : MCINT		
3	ETAPES DE LA PROCÉDURE D'IMPORTATION	Souscription au titre d'importation	Domiciliation du titre d'importation	Intermédiaire agréé (Banque)	Titre d'importation
			Autorisation d'importation (licence ou engagement préalable si requis)	Ministère chargé du Commerce Extérieur	
	Obtention des certificats nécessaires		Produits alimentaires : ONSSA	Autorisation d'admission de produits	
			Produits pharmaceutiques et cosmétiques : Ministère de la Santé	Certificat d'enregistrement	
			Produits industriels : MCINT	Certificat de conformité	
	Déclaration douanière		ADII	Imputation douanière de la DUM	
	Enlèvement de la marchandise et mise sur le marché				
Règlement financier des importations		Guichet domiciliaire (Banque)			
Apurement du dossier d'importation		Guichet domiciliaire (Banque)			

## B. DESCRIPTIF DE LA PROCÉDURE D'IMPORTATION

Les principales étapes à considérer pour la réalisation d'une opération d'importation sont les suivantes :

### 1. Etapes préalables

#### - Inscription au registre du commerce

Toute opération d'importation nécessite l'immatriculation au registre du commerce. Cette immatriculation s'effectue auprès du Tribunal de Première Instance du lieu de situation de l'établissement principal du commerçant.

#### - Vérifier le statut de la marchandise

STATUT DE LA MARCHANDISE	
IMPORTATION	
PRINCIPE	Marchandises libres à l'importation.
EXCEPTIONS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Restrictions quantitatives existantes : elles concernent les explosifs, les pneumatiques rechapés ou usagés, la friperie et certains dérivés halogénés des hydrocarbures (CFC)<sup>2</sup>.</li> <li>- Les importations de marchandises causant ou menaçant de causer un préjudice grave à la production nationale peuvent être soumises à une procédure de surveillance et à des mesures de défense commerciale (droits antidumping, compensateur ou additionnel à l'import) dans les conditions fixées par la loi n°15-09 relative aux mesures de défense commerciale.</li> <li>- Restrictions pouvant être émises dans le but de sauvegarder la moralité, la sécurité et l'ordre public, la santé des personnes ou de protéger la faune et la flore, le patrimoine historique, archéologique et artistique national ou de préserver la position financière du pays.</li> </ul>
RÉFÉRENTIEL LÉGISLATIF	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Loi n° 13-89 relative au commerce extérieur et les textes pris pour son application.</li> <li>- Décret n°2-93-415 du 11 moharrem 1414 [2 juillet 1993] pris pour l'application de la loi n° 13-89 relative au commerce extérieur tel qu'il a été modifié et complété par le décret n° 2-99-1261 du 4 mai 2000.</li> <li>- Arrêté du Ministre du Commerce Extérieur n°2570-10 du 8 Septembre 2010, abrogeant et remplaçant l'arrêté n°1518-94 du 28 avril 1994, fixant les modalités de souscription des titres d'importation et d'exportation des marchandises.</li> <li>- Arrêté du ministre du commerce extérieur, des investissements extérieurs et de l'artisanat n° 1308-94 du 19 Avril 1994 fixant la liste des marchandises faisant l'objet des mesures des restrictions quantitatives à l'importation et à l'exportation.</li> <li>- Arrêté n°1518-94 du 28 avril 1994 fixant les modalités de souscription des titres d'importation et d'exportation des marchandises ainsi que les spécimens des formulaires y afférents.</li> <li>- Loi n° 12-94 relative à l'office national interprofessionnel des céréales et des légumineuses et à l'organisation du marché des céréales et des légumineuses.</li> <li>- Dahir portant loi n° 1-72-255 sur l'importation, l'exportation, le raffinage, la reprise en raffinerie et en centre emplitisseur le stockage et la distribution des hydrocarbures.</li> <li>- Loi n° 12-06 relative à la normalisation, à la certification et à l'accréditation.</li> <li>- Dahir portant loi n°1-75-292 du 19 septembre 1977 édictant des mesures propres à garantir les animaux domestiques contre les maladies contagieuses.</li> <li>- Loi n° 24-89 du 10 septembre 1993 édictant des mesures de police sanitaire vétérinaire à l'importation d'animaux, de denrées animales de produits d'origine animale.</li> <li>- Décret n° 2-89-597 du 12 octobre 1993 pris pour l'application de la loi n° 24-89.</li> <li>- Loi n° 24-09 sur la sécurité des produits et des services.</li> </ul>

<sup>2</sup> Conformément aux dispositions de l'arrêté n° 1308-94 du 19 Avril 1994

## 2. Informations sur les différents contrôles

Avant toute action d'importation, il est judicieux de prendre connaissance des différents contrôles techniques que le produit importé pourrait subir avant sa commercialisation au Maroc.

Le contrôle technique des marchandises a pour but de s'assurer de la qualité du produit et de sa conformité avec la réglementation et les normes en vigueur au Maroc. Pour preuve du respect de ces normes, l'Administration des Douanes et Impôts Indirects peut exiger des certificats (sanitaires, phytosanitaires, zoo sanitaires ou techniques). La loi n°24-09 relative à la sécurité des produits et des services a pour objet d'établir les exigences de sécurité que tous les produits et services mis à disposition, fournis ou utilisés sur le marché marocain doivent respecter.

L'opérateur doit pour les produits soumis à une réglementation technique particulière (sauf produits alimentaires, médicaments et spécialités pharmaceutiques) :

- Rédiger une déclaration de conformité,
- Constituer un dossier technique,
- Apposer sur le produit un marquage de conformité si nécessaire.

De plus, le producteur doit fournir à l'utilisateur les informations qui lui permettent d'évaluer les risques inhérents à un produit ou à un service.

Près de 8000 normes sont applicables au Maroc dont près de 200 obligatoires. Les normes obligatoires établies s'appliquent en majorité aux secteurs de l'électricité et l'électronique (41%), de la mécanique (14%), de la construction (12%), de la plasturgie et le caoutchouc (9%) et de l'automobile (7%).

### POINT DE CONTACT POUR PLUS D'INFORMATION SUR LES NORMES OBLIGATOIRES

Service de Normalisation Industrielle Marocaine (SNIMA) Adresse : Angle Avenue Kamal ZEBDI et Rue DADI, secteur 21 Hay Ryad - Rabat .Tel : 037 71.62.14 .Fax : 037 71.17.98 .Email : snima@mcinet.gov.ma Site web : <http://www.snima.ma/>  
Catalogue des normes marocaines disponible sur le site internet du SNIMA

Les produits concernés par ces mesures de contrôle sont :

	MARCHANDISES SOUMISES AU CONTRÔLE	ORGANISMES DE CONTRÔLE
A L'IMPORTATION	Produits agroalimentaires	ONSSA
	Produits industriels	MCINT
	Produits pharmaceutiques et cosmétiques	Ministère de la Santé

POINTS DE CONTACT POUR LE CONTRÔLE DE LA MARCHANDISE, L'IDENTIFICATION ET L'OBTENTION DES CERTIFICATS NÉCESSAIRES À L'IMPORTATION	
<b>PRODUITS AGROALIMENTAIRES</b>	<b>ONSSA</b> - Site internet : <a href="http://www.onssa.gov.ma">www.onssa.gov.ma</a> - Numéro bleu : 080 100 36 37 - Postes d'inspection frontaliers (PIF) - Directions de contrôle et de la qualité (DCQ)
<b>PRODUITS INDUSTRIELS</b>	<b>Ministère chargé de l'Industrie</b> Direction de la qualité et surveillance du marché - Adresse : Angle Av. Kamal Zebdi, rue Dadi secteur 21 Hay Riad, Moulay Hassan Rabat - Tel : +212 537 716215 - Fax : +212 537 711798 - Site internet : <a href="http://www.mci.gov.ma">http://www.mci.gov.ma</a>
<b>PRODUITS COSMÉTIQUES</b>	<b>Ministère de la Santé Direction du médicament et de la pharmacie</b> - Adresse: 335. Avenue Mohamed V, RABAT - Tel : +212 537 76 11 21 - Fax : +212 537 76 38 95 - Email : <a href="mailto:information@sante.gov.ma">information@sante.gov.ma</a>
<b>PRODUITS DE L'ARTISANAT</b>	<b>Ministère chargé de l'Artisanat Délégation Régionale de l'Artisanat</b> - Adresse : 1 rue Oued Sbou, Rabat D. - Tel : +212 5 37 68 07 31 - Site internet : <a href="http://www.wfr.artisanat.gov.ma">http://www.wfr.artisanat.gov.ma</a>

## 3. Etapes de la procédure d'importation

### - Souscription du titre d'importation

Toute importation de marchandises doit donner lieu à la souscription d'un titre d'importation. Il est nécessaire d'obtenir le formulaire intitulé «Engagement d'Importation», «Licence d'importation» ou «Déclaration Préalable d'importation».

	MARCHANDISE LIBRE À L'IMPORTATION	MARCHANDISE SOUMISE À AUTORISATION D'IMPORTATION
<b>REPLISSAGE DU FORMULAIRE</b>	Etablir un engagement d'importation accompagné d'une facture pro forma en 6 exemplaires.	Etablir une licence d'importation accompagnée d'une facture pro forma en 7 exemplaires.
<b>DÉPÔT DU FORMULAIRE</b>	Banque domiciliaire.	Ces documents doivent être déposés au Ministère chargé du commerce extérieur pour visa / autorisation.
<b>DÉLAI DE LA DÉCISION D'OCTROI OU DE REFUS</b>	Accord de la banque.	Le jour du dépôt de la demande ou 30 jours à compter de la date de dépôt de la demande si l'avis technique d'autres départements ministériels est nécessaire.
<b>DURÉE DE VALIDITÉ</b>	6 mois au maximum à compter de la date de sa domiciliation.	6 mois au maximum à partir de la date du visa du Ministère Chargé du Commerce Extérieur.



Le titre d'importation permet le passage en douane, le règlement financier des marchandises et, le cas échéant, vaut autorisation d'importation.

**! A savoir:** Les règlements financiers des importations de marchandises sont dispensés de l'autorisation préalable de l'Office des Changes, lorsque ces importations sont effectuées sous couvert d'un titre d'importation souscrit conformément à la réglementation du commerce extérieur et des changes en vigueur.

Sont dispensées de la souscription de l'engagement d'importation :

- les marchandises importées sous les régimes particuliers visés au 2ème alinéa de l'article 16 de la loi n° 13-89 relative au commerce extérieur ;
- les marchandises importées, sans paiement ;
- les marchandises importées, avec paiement, à titre occasionnel, non destinées à un usage commercial et dont la valeur n'excède pas 20.000 dirhams, en application de l'article 3 du décret n° 2-93-415 du 2 juillet 1993 pris pour application de la loi n°13-89 relative au commerce extérieur, tel qu'il a été modifié et complété.

#### Point de contact pour la souscription de l'engagement d'importation

Ministère du commerce extérieur : Direction de la politique des échanges commerciaux -  
Division de la réglementation et de la facilitation commerciale  
- Site internet : [www.mce.gov.ma](http://www.mce.gov.ma)  
- Adresse : 1, avenue de Tadmouk, Rabat  
- Tel : (+212) 5 37 71 62 15 / 16  
- Fax : (+212) 5 37 73 51 43  
- Mail : [Ministere@mce.gov.ma](mailto:Ministere@mce.gov.ma)

#### - Domiciliation du titre d'importation

Le titre d'importation souscrit avec paiement doit obligatoirement faire l'objet d'une domiciliation auprès d'une banque agréé par l'Office des Changes.

La domiciliation consiste pour l'importateur, à faire le choix d'une banque agréé, auprès de laquelle il s'engage à accomplir les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes en vigueur et à effectuer les règlements financiers relatifs à l'importation.

Pour les marchandises soumises au visa du Ministère chargé du Commerce Extérieur\*, l'opérateur doit pré-domicilier l'engagement auprès d'une banque agréée par l'Office des Changes avant de faire la demande de visa auprès du Ministère. Une fois le visa obtenu il lui est alors possible de domicilier l'engagement.

**! \*La souscription des engagements d'importation est soumise au visa du Ministère chargé Commerce Extérieur pour les personnes physiques et morales non inscrites au registre du commerce et ne disposant pas d'identifiant fiscal, sont dispensées du visa les collectivités locales et leurs groupements. Sont également soumis au visa préalable du Ministère du commerce extérieur les engagements d'importation relatifs à des produits soumis à une surveillance d'importations en vertu de la loi 15/09 relative aux mesures de défense commerciales.**

#### Point de contact pour les banques agréées

Office des changes  
Département des banques agréés ou Département opérateurs :  
Division Information opérateurs  
- Site internet : [www.oc.gov.ma](http://www.oc.gov.ma)  
- Adresse : 31, Av. Patrice Lumumba, B.P. 71 – Rabat  
- Tel : 05 37 27 75 25 ; 05 37 27 74 00/01/02

#### - Présentation de la marchandise à la douane

Les marchandises doivent être présentées en douane par l'importateur ou bien par la personne qui a pris en charge leur transport après cette importation. A l'importation, pour assurer la prise en charge, cette présentation des marchandises doit donner lieu au dépôt ou à la transmission d'une déclaration sommaire, laquelle est établie par le transporteur de la marchandise par procédé informatique.

#### - Enregistrement de la déclaration en détail par voie informatique

Avant de souscrire une déclaration en douane, les caractéristiques suivantes de la marchandise doivent être identifiées :

- espèce tarifaire,
- origine,
- provenance,
- valeur,
- poids,
- d'autres éléments quantitatifs tels que la longueur, la surface, le volume, le nombre.

Toutes les marchandises importées doivent faire l'objet d'une déclaration en détail établie sur un formulaire dénommé «Déclaration Unique des Marchandises», D.U.M (l'exonération des droits et taxes ne dispense pas de cette obligation de déclaration). Dans un premier temps, celle-ci doit être réalisée à partir d'un poste connecté au système de dédouanement électronique «BADR».

La déclaration en détail doit être **déposée dans un délai de 45 jours** à compter de la date du dépôt de la déclaration sommaire en cas de transport aérien ou maritime et à compter de la date de l'arrivée des marchandises au bureau de douane en cas de transport terrestre. Il est possible de déposer une déclaration anticipée pour les marchandises périssables, dangereuses ou inflammables avant l'arrivée des dites marchandises au bureau des douanes.

#### - Remise du dossier d'importation

Avant de se présenter au bureau de douane, l'importateur doit constituer un dossier comprenant la Déclaration Unique de Marchandise (formulaire DUM en vente dans les papeteries) ainsi que les pièces annexes suivantes :

	IMPORTATION
DOCUMENTS RELATIFS AUX DROITS ET TAXES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Attestation bancaire indiquant le nom de la banque domiciliataire et le montant en devises facturées, le taux de change et les références des titres d'importation.</li> <li>- Facture commerciale relative à la marchandise déclarée*.</li> <li>- Détail de la valeur par article.</li> </ul>
DOCUMENTS RELATIFS AUX RÉGIMES DOUANIERS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Certificat d'origine pour couvrir les échanges préférentiels.</li> </ul>
DOCUMENTS RELATIFS AUX DIFFÉRENTES LÉGISLATIONS AUTRES QUE DOUANIÈRES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Attestation de contrôle technique au titre des réglementations non douanières.</li> <li>- Titre d'importation: engagement d'importation, licence d'importation ou déclaration préalable à l'importation.</li> </ul>
AUTRES DOCUMENTS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Titres de transport: connaissements, lettres de transport aérien, lettres de voitures.</li> <li>- Liste de colisage: notes de détail indiquant par colis le poids, le nombre et l'espèce des marchandises importées.</li> <li>- Justificatifs d'inscription au registre du commerce.</li> </ul>

- \* La facture doit comporter toutes les informations relatives à la transaction, notamment :
- la valeur globale et le prix unitaire exprimé en valeur départ usine, FOB, FAS ou FCA ;
  - la quantité exprimée en unités de mesures adéquates ;
  - la désignation commerciale de la marchandise ;
  - les conditions de livraison ; les pays d'origine et de provenance de la marchandise ;
  - les conditions de paiement

Pour les marchandises libres à l'importation, l'opérateur souscrit un engagement d'importation sur le formulaire intitulé Engagement d'importation, Licence d'importation, Déclaration Préalable d'Importation (5 exemplaires).

A l'importation, la copie écrite de la déclaration ou, le cas échéant, les fiches d'imputation pour l'apurement des comptes sous régimes économiques en douane, doivent être déposées contre décharge au bureau de douane concerné, au plus tard le :

- **Jour ouvrable suivant celui de l'enregistrement,**
- **5ème jour ouvrable** suivant celui de l'enregistrement pour les déclarations sous régimes économiques en douane,
- **15ème jour ouvrable** suivant celui de l'enregistrement pour les déclarations de cession sous régimes économiques en douane.

L'apurement doit par la suite être transmis à la banque de domiciliation.

### - Obtention des certificats spécifiques

La loi 28-07 responsabilise le producteur et l'importateur de produits agroalimentaires. En effet, chaque importateur est responsable de ce qu'il importe, les marchandises doivent provenir d'établissements agréés et un plan de rapatriement de la marchandise doit être élaboré. L'importateur doit se renseigner afin de connaître la procédure et obtenir les certificats afférents à son produit si nécessaire.

TYPE DE PRODUITS	PRODUITS AGROALIMENTAIRES		PRODUITS INDUSTRIELS
	VÉGÉTAUX	ANIMAUX OU PRODUITS D'ORIGINE ANIMALE	
CERTIFICATION / ENREGISTREMENT	Facultative mais la certification facilite les procédures de contrôle à l'arrivée.	Obligatoire	Obligatoire si le produit est soumis à des normes obligatoires.
RÉFÉRENTIEL RÉGLEMENTAIRE	La réglementation sanitaire et phytosanitaire, ainsi que les certificats et les procédures pour lesquels l'ONSSA dispose d'accords d'équivalence avec certains pays, sont disponibles à la consultation sur le site internet de l'ONSSA.		Loi 24-09 sur la sécurité des produits et des services.
INFORMATIONS	L'ONSSA a mis en place un centre d'appel qui répond aux questions des opérateurs au numéro bleu : 080 100 36 37.		Le SNIMA

### - Contrôles à l'arrivée

Il est nécessaire de prendre contact avec les établissements de contrôles techniques ou sanitaires compétents à l'arrivée de la marchandise.

Par ailleurs, Il existe environ 200 normes obligatoires, développés par le Service de normalisation industrielle marocaine (SNIMA, consultez le catalogue des normes marocaines : <http://www.snima.ma/index.php/imanor/Information/Catalogue>).

Les normes marocaines sont généralement inspirées des normes internationales et européennes. Des attestations de conformité sont requises pour certaines typologies d'équipements industriels auprès du Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie Numérique. Il en est de même pour les importations de végétaux, d'animaux et de produits d'origine animale lesquelles requièrent des inspections sanitaires et phytosanitaires par les organismes habilités (ONSSA).

MCINT : <http://www.mcinet.gov.ma>

ONSSA : <http://www.onssa.gov.ma/onssa/index.php>

<sup>3</sup> Voir le site : [www.mcinet.gov.ma](http://www.mcinet.gov.ma)

## Produits agroalimentaires

TYPE DE PRODUITS	PRODUITS AGROALIMENTAIRES
RÉGLEMENTATION	L'ONSSA base ses contrôles sur la réglementation marocaine et selon la nature du produit et les risques associés au pays d'origine (ex : les huiles de table et les pesticides sont systématiquement analysés).
CONTRÔLE	A l'importation le contrôle sanitaire a lieu en principe avant le débarquement de la marchandise et dans tous les cas avant que la marchandise ne soit mise sur le marché. Il est conseillé pour les importateurs de lancer la procédure auprès de l'ONSSA le plus tôt possible, et même avant les procédures douanières.
ACCÈS AU MARCHÉ	L'accès au marché des produits alimentaires est subordonné à une «Autorisation d'admission des produits».

## Produits industriels

TYPE DE PRODUITS	PRODUITS INDUSTRIELS
RÉGLEMENTATION	Le contrôle de la qualité à l'importation des produits industriels dont les normes sont rendues d'application obligatoire est institué conformément aux dispositions suivantes : - loi n° 12-06 relative à la normalisation, à la certification et à l'accréditation et de la loi sur la répression des fraudes. - loi n°24/09 sur la sécurité des produits et services.
CONTRÔLE	Le contrôle de ces produits peut aboutir à un prélèvement d'échantillons et leur transmission au laboratoire concerné pour réaliser les essais nécessaires. Le déroulement de ce contrôle est détaillé sur le site web du Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie Numérique <sup>3</sup> .
ACCÈS AU MARCHÉ	L'accès au marché marocain des produits industriels dont les normes sont d'application obligatoire, est subordonné à la présentation d'une « Autorisation d'accès au marché » délivrée par le Ministère chargé de l'industrie.

## Produits cosmétiques

TYPE DE PRODUITS	PRODUITS COSMÉTIQUES
RÉGLEMENTATION	L'enregistrement des produits pharmaceutiques ou cosmétiques est institué conformément à : - La Circulaire du Ministère de la Santé n°48 DMP/20
CONTRÔLE	Ces produits doivent être présentés pour enregistrement au Ministère de la Santé.
ACCÈS AU MARCHÉ	Celui-ci délivre alors à l'opérateur un « Certificat d'enregistrement », obligatoire pour la mise du produit sur le marché.

### - Visite physique des marchandises

La vérification physique des marchandises n'est pas systématique. Elle a lieu en présence du déclarant en douane ou de son représentant dûment mandaté. Cette visite a pour but de vérifier la concordance entre ces marchandises (leur nature, leur espèce, leur origine, leur état, leur quantité et leur valeur) et les énonciations de la déclaration en détail enregistrée.

### - Enlèvement de la marchandise

L'entrée de toute marchandise sur le territoire doit être constatée par une imputation douanière et ne peut être réalisée que suite à la présentation des documents suivants :

	ENLÈVEMENT
DOCUMENTS NÉCESSAIRES	- Quittance de paiement en cas de règlement au comptant ou par obligation cautionnée ; - Quittance de consignation en cas de consignation du montant des droits et taxes dus ; - Production du bon de franchise au vu de la copie de la déclaration en douane (DUM) annotée par le service des douanes.

**Point de contact pour les procédures douanières**

**Administration des Douanes et Impôts Indirects**  
 Direction de la facilitation et de l'informatique : Service des procédures et des méthodes  
 - Site internet : [www.douane.gov.ma](http://www.douane.gov.ma)  
 - Adresse : Avenue Annakhil, Centre des Affaires, Hay Riad 10000, Rabat  
 - Tel : 05 37 71 78 00/01 – 05 37 57 90 00  
 - Fax : 05 37 71 78 14/15  
 - Mail : [adii@douane.gov.ma](mailto:adii@douane.gov.ma)  
 - Numéro Economique : 080 100 7000

**Cellule régionale d'assistance de la Direction Régionale**  
 - Casa-Port : 05 22 54 79 26  
 - Casablanca : 05 22 42 70 33  
 - Nord-Ouest : 05 39 34 04 57  
 - Nord-Est : 05 36 60 88 06  
 - Centre : 05 37 21 78 11  
 - Centre-Sud : 05 24 39 53 59  
 - Agadir : 05 28 29 84 80  
 - Sud : 05 28 99 04 19

**! A savoir :** La Douane propose un service d'assistance au dédouanement des Marchandises à l'importation en ligne appelé « ADIL » et consultable sur le site internet : <http://www.douane.gov.ma/adil/>  
 L'application permet d'obtenir des informations, par produit, sur la fiscalité douanière applicable à l'importation et les documents exigés par la réglementation particulière.

**- Acquiescement des droits de douane**

Les mesures tarifaires, généralement appelées « droits de douanes », sont les droits perçus sur chaque importation dans un pays donné.

Pour consulter le taux de droits appliqués et les quantifier, vous pouvez consulter le site de l'Administration des Douanes et Impôt Indirects : <http://www.douane.gov.ma/adil/>.

En cas d'accord entre les deux pays, les droits de douane peuvent être réduits voire supprimés. Cependant, le paiement de la TVA est une obligation sauf en cas d'exonération.

Sont exonérés du paiement de la TVA :

- L'importation ou l'acquisition au niveau local par les assujettis ou par le biais d'une société de crédit-bail de biens d'équipement, matériels et outillage ainsi que les parties et pièces détachées et accessoires à inscrire dans un compte d'immobilisation et ouvrant droit à déduction ,
- Le matériel et les produits importés dans le cadre des régimes économiques en douanes.

L'exonération de la TVA à l'importation est subordonnée à la production par l'importateur d'une «demande d'exonération de la TVA à l'importation» établie en double exemplaires sur les formulaires fournis par la Direction des Impôts par lequel l'intéressé s'engage à inscrire les biens d'investissement ouvrant droit à déduction qui seront importés dans un compte d'immobilisation.

**- Règlement financier des importations**

Un titre d'importation dûment domicilié et imputé par les services douaniers permet à son titulaire de procéder au règlement par l'entremise du guichet domiciliaire de la valeur de la marchandise y afférente, du fret et des frais

accessoires et ce, à l'échéance fixée par le contrat commercial. Le règlement des importations de marchandises peut être effectué dans une monnaie autre que celle initialement prévue au contrat commercial, étant entendu que ledit règlement ne peut intervenir qu'en l'une des devises cotées sur le marché des changes.

**- Apurement des dossiers d'importation**

L'apurement d'un titre d'importation consiste pour le guichet domiciliaire à réunir les documents commerciaux, financiers et douaniers permettant de dresser la situation de l'opération d'importation qui doit faire apparaître une concordance entre les règlements, les factures définitives et les imputations douanières. Les importateurs sont tenus de remettre aux guichets domiciliaires le titre d'importation imputé et ce, dans un **délaï maximum d'un mois** à compter de l'accomplissement des formalités douanières.

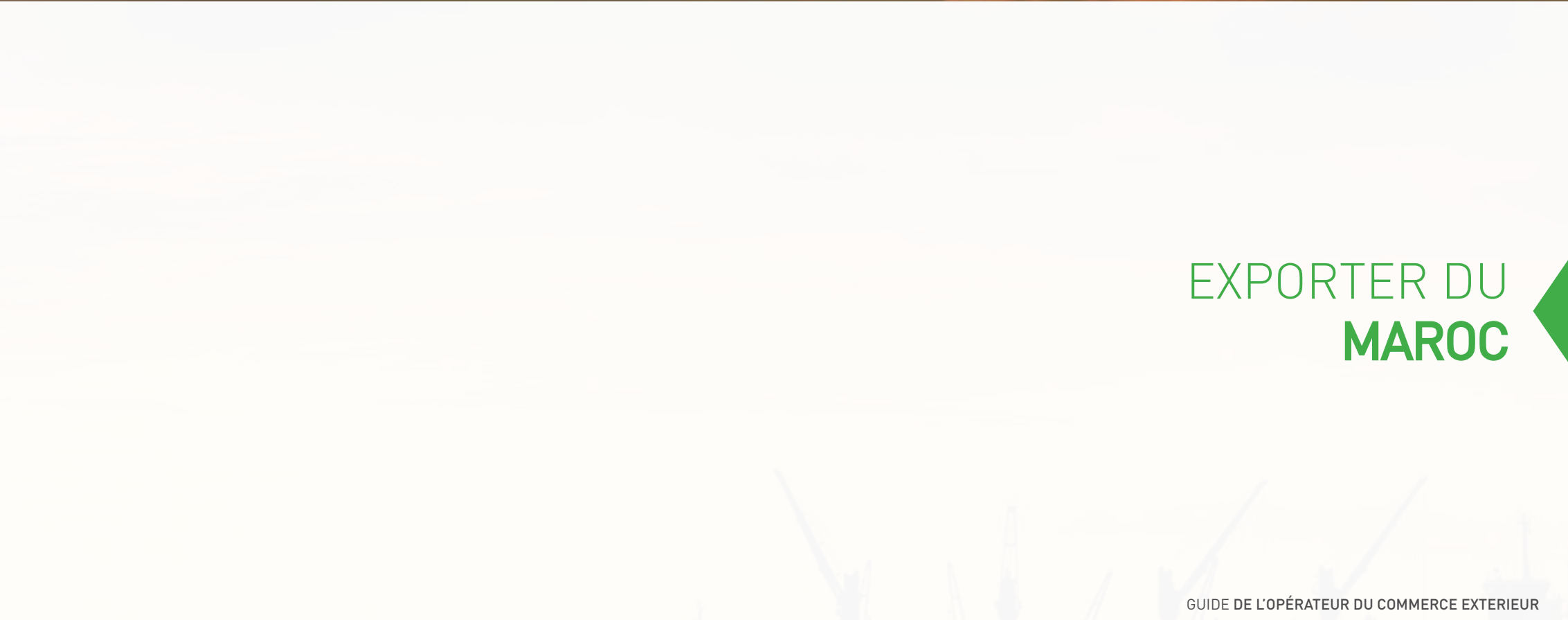
**Point de contact pour les règlements et apurement des dossiers d'importation**

**Office des changes**  
 Département opérateurs : Division Information opérateurs  
 - Site internet : [www.oc.gov.ma](http://www.oc.gov.ma)  
 - Adresse : 31, Av. Patrice Lumumba, B.P. 71 – Rabat  
 - Tel : 05 37 27 75 25 ; 05 37 27 74 00/01/02

**- Organismes d'appui institutionnels**

ORGANISMES D'APPUI INSTITUTIONNEL	RÔLE AU NIVEAU DU COMMERCE INTERNATIONAL	SITE WEB
<b>MINISTÈRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR</b>	Licences, Demande de Franchise Douanière.	<a href="http://www.mce.gov.ma">www.mce.gov.ma</a>
<b>OFFICE NATIONAL DE SÉCURITÉ SANITAIRE DES PRODUITS ALIMENTAIRES (ONSSA)</b>	Inspection et certification des produits alimentaires (certificats sanitaires et phyto-sanitaires).	<a href="http://www.onssa.gov.ma">www.onssa.gov.ma</a>
<b>ADMINISTRATION DES DOUANES ET DES IMPÔTS INDIRECTS (ADII)</b>	Mesures aux frontières.	<a href="http://www.douane.gov.ma">www.douane.gov.ma</a>
<b>OFFICE DES CHANGES</b>	Réglementation des changes.	<a href="http://www.oc.gov.ma">www.oc.gov.ma</a>
<b>INSTITUT MAROCAIN DE NORMALISATION (IMANOR)</b>	Elaboration et publication des normes marocaines pour le secteur industriel.	<a href="http://www.snima.ma">www.snima.ma</a>
<b>MINISTÈRE DE LA SANTÉ</b>	Contrôle des produits cosmétiques Autorisation de Mise sur le Marché (AMM) délivrée pour les produits pharmaceutiques une seule fois.	<a href="http://www.sante.gov.ma">www.sante.gov.ma</a>





EXPORTER DU  
**MAROC**

5

GUIDE DE L'OPÉRATEUR DU COMMERCE EXTERIEUR

## A. SCHÉMA RÉCAPITULATIF DE LA PROCÉDURE D'EXPORTATION

SCHEMA RECAPITULATIF			
	DÉMARCHES	ORGANISMES	DOCUMENTS REMIS
1 ETAPES PRÉLIMINAIRES	Inscription au registre du commerce	OMPIC / Tribunal de Commerce	Numéro de registre du commerce
	Vérification du statut de la marchandise	Ministère chargé du commerce extérieur, Maroc Export, ADII	-
2 CONFORMITÉ TECHNIQUE, SANITAIRE OU PHYTOSANITAIRE	Prise de contact avec les établissements de contrôles techniques ou sanitaires si besoin	Produits alimentaires : ONSSA	Certificat sanitaire et phytosanitaire
		EACCE	Certificat technique (obligatoire)
		Produits pharmaceutiques et cosmétiques : Ministère de la Santé	-
		Produits industriels : MCINT	
Produits de l'artisanat : Ministère de l'Artisanat, de l'Economie Sociale et Solidaire			
3 ETAPES DE LA PROCÉDURE D'EXPORTATION	Souscription au titre d'exportation: Engagement de change ou licence d'exportation	Ministère chargé du commerce extérieur	Titre d'exportation
	Remise du dossier d'exportation	ADII	Imputation douanière
	Expédition de la marchandise	ADII	BAE: Bon à Embarquer
	Rapatriement des recettes d'exportation	Office des Changes	-
	Apurement des dossiers d'exportation	Office des Changes	-

## B. DESCRIPTIF DE LA PROCÉDURE D'EXPORTATION

Pour exporter vers un marché étranger il est essentiel de se renseigner sur les taxes et droits d'importations à régler pour sa marchandise : il faut donc déterminer son classement tarifaire.

Pour accéder à ces informations l'opérateur doit déterminer le code douanier (du Système Harmonisé SH ou autre) de sa marchandise et se renseigner, muni de ce code, auprès des services douaniers du pays cible.

L'opérateur doit également se renseigner sur :

- la réglementation douanière (documentation à fournir, procédure à suivre, ...);
- les normes et certifications obligatoires se rapportant au produit ou à son packaging (emballage et étiquetage);
- les restrictions d'importation mises en place par le pays cible (licences, quotas, interdictions...).

Pour rappel, les principaux documents à préparer pour une opération d'exportation (soi-même ou par l'intermédiaire de son transitaire) sont les suivants :

- Engagement de change
- FCR (Forwarder Certificate of Receipt)
- Lettre de voiture (CMR)
- Lettre de transport aérien (LTA) ou Airway Bill (AWB)
- Connaissance ou Bill of Lading (combiné ou non)
- Certificat d'assurance
- Certificat d'inspection (si nécessaire)
- Certificat d'origine
- Licence d'exportation (si nécessaire)
- Liste de colisage (document qui doit être approuvé par l'EACCE dans le cas d'exportation de produits agroalimentaires)
- Facture commerciale

Pour disposer de fiche pays voir le site internet du Ministère chargé du Commerce Extérieur (<http://www.mce.gov.ma/>) et/ou le site internet de l'ASMEX (<http://www.asmex.org>)

### 1. Etapes préalables

#### - Inscription au registre du commerce

Toute opération d'exportation nécessite l'immatriculation au registre du commerce. Cette immatriculation s'effectue auprès du Tribunal de Première Instance du lieu de situation de l'établissement principal du commerçant ou du siège de la Société pour l'exportation.

Pour les exportateurs, personnes physiques ou morales, non immatriculées au registre du commerce (coopératives agricoles, universités, ambassades, touristes ...), un code particulier tenant lieu de RC peut leur être attribué par la Douane.

Concernant les produits de l'artisanat, l'inscription au fichier des exportateurs de produits de l'artisanat est nécessaire pour toute opération d'exportation. L'inscription à ce fichier est faite sur la base d'une demande déposée auprès du Ministère de l'Artisanat, de l'Economie Sociale et Solidaire ou auprès des délégations de ce département dans les différentes régions du Maroc.

- Vérifier le statut de la marchandise

	EXPORTATION
PRINCIPE	Marchandises libres à l'exportation.
EXCEPTIONS	certaines marchandises sont soumises à des licences d'exportation : farines de céréales sauf de riz, du charbon de bois, de peaux et cuirs, des collections de spécimens pour collection de zoologie et de botanique, des objets pour collections portant un intérêt historique, archéologique, de certains dérivés halogénés (CFC) , de compresseurs, réfrigérateurs et de congélateurs fonctionnant au R12 ou R115, déchets et débris de métaux, insecticides contenant du bromure de méthyle, algues brutes et autres produits chimiques tels que fixés en annexe 2 de l'arrêté mentionné ci-dessous.
RÉFÉRENTIEL LÉGISLATIF	Arrêté n°1308-94 du 19 avril 1994 fixant la liste des marchandises faisant l'objet des mesures des restrictions quantitatives à l'importation et à l'exportation.

## 2. Conformité technique, sanitaire ou phytosanitaire des produits exportés

Le Maroc a mis en place des systèmes de contrôle à l'exportation afin, d'une part, de vérifier la conformité des produits au marché de destination et d'autre part, de protéger l'image des produits du Maroc.

Les produits concernés par ces mesures de contrôle sont :

	MARCHANDISES SOUMISES AU CONTRÔLE	ORGANISMES DE CONTRÔLE
A L'EXPORTATION	Produits agricoles et agro-alimentaires	ONSSA, EACCE <sup>4</sup>
	Produits industriels	Centres techniques et industriels
	Produits pharmaceutiques et cosmétiques	Ministère de la Santé
	Produits de l'artisanat	Ministère de l'Artisanat, de l'Economie Sociale et Solidaire

- Obtention des certificats nécessaires à l'exportation

L'exportateur doit se renseigner auprès des institutions des pays cibles concernant les exigences réglementaires et normatives des produits à exporter.

La typologie des certificats se résume comme suit :

## Produits agricoles et agro-alimentaires

- ONSSA
  - Assure la protection sanitaire du patrimoine végétal et animal national et contrôle les produits végétaux et animaux ou d'origine végétale ou animale, y compris les produits de la pêche, à l'importation, sur le marché intérieur et à l'exportation.
  - Contrôle et procède à l'homologation des pesticides et à l'agrément des établissements qui les produisent, les importent ou les exportent;
  - Le contrôle sanitaire à l'exportation est assuré par les services vétérinaires dans les différentes provinces dont ceux érigées en Directions du Contrôle et de la Qualité aux postes frontières à savoir ; Casablanca, de Tanger et d'Agadir.
  - Constitution et dépôt des dossiers : Préalablement au contrôle, l'exportateur doit constituer

un dossier qui sera remis au service vétérinaire. Ce dossier se compose d'une demande de certification d'export et/ou du certificat sanitaire d'origine.

- EACCE
  - Chargé principalement de garantir la conformité des produits alimentaires marocains destinés à l'exportation aux exigences réglementaires des marchés internationaux et de coordonner l'activité d'exportation des produits soumis à son contrôle technique par une gestion concertée et valorisante de nos exportations.
  - Agrée les unités de fabrication, de conditionnement et de stockage qui destinent leurs productions à l'exportation,
  - Contrôle la qualité des produits alimentaires aux stades de fabrication, du conditionnement et de l'exportation.
  - Adresse : 72, Angle Bd Med Smiha et Rue Med El Baâmarani, Casablanca
  - Tél : 212 (522) 30.51.04
  - Fax : 212 (522) 30.25.67
  - Site internet : <http://web2.eacce.org.ma/>

## Produits de l'artisanat

Le contrôle des produits de l'artisanat est régi par le Dahir portant loi n°1-73-653 du 29 août 1975 permettant le transfert à l'autorité gouvernementale chargée de l'Artisanat, les attributions de l'Office de Commercialisation et d'Exportation en matière de contrôle technique concernant la fabrication, le conditionnement et l'exportation de produits artisanaux.

Ainsi, pour ces produits, l'exportateur est tenu avant chaque expédition, de soumettre le titre d'exportation au visa technique de contrôle de qualité des services du département de l'artisanat, faute de quoi le produit n'est pas considéré comme produit de l'artisanat.

## Produits industriels

L'exportateur peut s'adresser aux laboratoires de contrôle agréés ou aux Centres Techniques et Industriels (CTI) sous la tutelle du Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie Numérique pour obtenir les certificats de conformité aux exigences du pays de destination.

### - Obtenir le certificat d'origine

Pour bénéficier des préférences prévues par les accords et conventions bilatéraux ou multilatéraux, l'exportateur doit obtenir le certificat d'origine adéquat auprès de l'Administration des Douanes et Impôts Indirects.

**A savoir :**

- Les entreprises ayant le statut d'« Exportateur agréé » jouissent, dans un cadre conventionnel, de la reconnaissance mutuelle par les administrations douanières à l'échelon international et sont notamment habilitées par l'Administration à certifier elles-mêmes l'origine des marchandises qu'elles exportent sur les pays de la zone pan-euromed.
- Le statut de l'exportateur agréé est accordé par l'Administration Centrale à la demande de l'entreprise intéressée.

Points de contact pour le contrôle de la marchandise, l'identification et l'obtention des certificats nécessaires à l'exportation

Produits agroalimentaires	Produits cosmétiques
<p><b>ONSSA</b> Département opérateurs : Division Information opérateurs - Site internet : <a href="http://www.onssa.gov.ma">www.onssa.gov.ma</a> - Numéro bleu : 080 100 36 37 - Postes d'inspection frontaliers (PIF) - Directions de contrôle et de la qualité (DCQ)</p>	<p><b>Ministère de la Santé</b> Direction du médicament et de la pharmacie - Adresse : 335. Avenue Mohamed V, Rabat Moulay Hassan Rabat - Tél : +212 537 76 11 21 - Fax : +212 537 76 38 95 - Email : <a href="mailto:information@sante.gov.ma">information@sante.gov.ma</a></p>
<p><b>EACCE</b> Adresse : 72, Angle Bd Med Smiha et Rue Med El Baâmarani, Casablanca - Tél : 212 (522) 30.51.04 - Fax : 212 (522) 30.25.67 - Site internet : <a href="http://web2.eacce.org.ma/">http://web2.eacce.org.ma/</a></p>	<p><b>Produits de l'artisanat</b></p> <p><b>Ministère de l'Artisanat, de l'Economie Sociale et Solidaire</b> Délégation Régionale de l'Artisanat - Adresse : 1 rue Oued Sbou, Rabat - Tél : +212 5 37 68 07 31 - Site internet : <a href="http://wwwfr.artisanat.gov.ma">http://wwwfr.artisanat.gov.ma</a></p>
<p><b>Produits industriels</b></p> <p><b>Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie Numérique (MCINT)</b> Direction de la qualité et surveillance du marché - Adresse : Angle Av. Kamal Zebdi et rue Dadi secteur 21 Hay Riad, Moulay Hassan Rabat - Tél : +212 537 716215 - Fax : +212 537 711798 - Email : <a href="mailto:leministre@mcinet.gov.ma">leministre@mcinet.gov.ma</a> - Site internet : <a href="http://www.mcinet.gov.ma">http://www.mcinet.gov.ma</a></p>	

## 3. Etapes de la procédure d'exportation

### - Souscription du titre d'exportation

Toute exportation de marchandises doit donner lieu à la souscription d'un titre d'exportation. C'est un document par lequel l'exportateur s'engage à respecter les dispositions de la réglementation des changes, en particulier, le rapatriement du produit des exportations dans les délais réglementaires.

Formulaire intitulé «Engagement de change, Licence d'exportation» téléchargeable sur le site Web du Ministère à l'adresse : [www.mce.gov.ma](http://www.mce.gov.ma)

SOUSCRIPTION D'UN TITRE D'EXPORTATION		
ETAPES	MARCHANDISE LIBRE À L'EXPORTATION	MARCHANDISE SOUMISE À LICENCE D'EXPORTATION
REPLISSAGE DU FORMULAIRE	Etablir un engagement de change accompagné d'une facture pro forma* en 3 exemplaires	Etablir une licence d'exportation accompagnée d'une facture pro forma en 6 exemplaires
DÉPÔT DU FORMULAIRE	Banque domiciliataire	La Licence d'exportation est déposée pour visa auprès du Ministère chargé du Commerce Extérieur, contre récépissé.
DÉLAI DE LA DÉCISION D'OCTROI OU DE REFUS	-	30 jours à compter de la date de dépôt de la demande.
DURÉE DE VALIDITÉ	3 mois au maximum à partir de la date du visa du Ministère Chargé du Commerce Extérieur	

- \* La facture pro forma doit comporter toutes les informations relatives à la transaction, notamment :
- la valeur globale et le prix unitaire exprimé en valeur départ usine, FOB, FAS ou FCA ;
  - la quantité exprimée en unités de mesures adéquates ;
  - la désignation commerciale de la marchandise ;
  - les conditions de livraison ; les pays d'origine et de provenance de la marchandise ;
  - les conditions de paiement.

Le formulaire est présenté directement au bureau douanier au moment de l'exportation de la marchandise accompagné d'une facture pro forma en deux exemplaires.

**A savoir :** Il est nécessaire d'obtenir le visa des titres d'exportation par l'Office des Changes pour les opérations suivantes:

- exportation sans valeur commerciale et sans paiement d'une valeur supérieure à 3.000 DH;
- exportation d'échantillons sans paiement d'une valeur supérieure à 10.000DH;
- exportation en vue de la vente en consignation de produits autres qu'agricoles ou artisanaux;
- exportation réalisée avec un délai de paiement supérieur à 150 jours

Les titres d'exportation (engagement de change et licence d'exportation) ne sont pas soumis au visa des banques intermédiaires agréées.

Les opérations d'exportation des marchandises énumérées ci-après sont dispensées de souscrire à un titre d'exportation :

- exportation temporaire réalisée dans le cadre de l'un des régimes économiques en douane (trafic de perfectionnement à l'étranger, exportation temporaire...);
- exportation de marchandises d'un montant égal ou inférieur à 3.000 DH réalisée sans valeur commerciale et sans paiement;
- exportation d'échantillons « sans paiement » dont le montant est égal ou inférieur à 10.000 DH;



- exportation de marchandises d'origine marocaine dont le montant est inférieur ou égal à 50.000 DH effectuée pour le compte du touriste étranger de passage au Maroc.

#### - Remise du dossier d'exportation

Avant de se présenter au bureau de douane l'exportateur doit constituer un dossier comprenant la Déclaration Unique de Marchandise (formulaire DUM en vente dans les papeteries) ainsi que les pièces annexes suivantes :

EXPORTATION	
DOCUMENTS RELATIFS AUX DROITS ET TAXES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Facture commerciale relative à la marchandise déclarée.</li> <li>- Détail de la valeur par article.</li> </ul>
DOCUMENTS RELATIFS AUX RÉGIMES DOUANIERS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Certificat d'origine délivré par l'ADII.</li> </ul>
DOCUMENTS RELATIFS AUX DIFFÉRENTES LÉGISLATIONS AUTRES QUE DOUANIÈRES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Titre d'exportation : engagement de change ou licence d'exportation.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Attestation de contrôle technique au titre des réglementations non douanières.</li> </ul>
AUTRES DOCUMENTS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bulletins de mise à quai, de réception ou de dépôt ou tout autre justificatif de mise en douane en vue de l'exportation des marchandises.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Liste de colisage: notes de détail indiquant par colis le poids, le nombre et l'espèce des marchandises importées.</li> <li>- Justificatifs d'inscription au registre du commerce.</li> </ul>

#### - Visite physique des marchandises

La vérification physique des marchandises n'est pas systématique. Elle a lieu en présence du déclarant en douane ou de son représentant dûment mandaté. Cette visite a pour but de vérifier la concordance entre ces marchandises (leur nature, leur espèce, leur origine, leur état, leur quantité et leur valeur) et les énonciations de la déclaration en détail enregistrée.

#### - Expédition de la marchandise

La sortie de toute marchandise du territoire doit être constatée par une imputation douanière et ne peut être réalisée que suite à la présentation des documents suivants :

### EMBARQUEMENT

#### DOCUMENTS NÉCESSAIRES

- Autorisation d'embarquement dite «mainlevée» délivrée par un agent douanier vérificateur sur l'exemplaire de la déclaration en détail prévu à cet effet à savoir l'exemplaire «Bon A Embarquer» (BAE).
- Etat de chargement, dans le cas où des lots de marchandises à exporter sont groupés dans un conteneur, une remorque ou un ensemble routier.
- Production du bon de franchise au vu de la copie de la déclaration en douane (DUM) annotée par le service des douanes.

#### Point de contact pour les procédures douanières

**Administration des Douanes et Impôts Indirects**  
 Direction de la facilitation et de l'informatique : Service des procédures et des méthodes  
 - Site internet : [www.douane.gov.ma](http://www.douane.gov.ma)  
 - Adresse : Avenue Annakhil, Centre des Affaires, Hay Riad 10000, Rabat  
 - Tel : 05 37 71 78 00/01 – 05 37 57 90 00  
 - Fax : 05 37 71 78 14/15  
 - Mail : [adii@douane.gov.ma](mailto:adii@douane.gov.ma)  
 - Numéro Economique : 080 100 7000

**Cellule régionale d'assistance de la Direction Régionale**  
 - Casa-Port : 05 22 54 79 26  
 - Casablanca : 05 22 42 70 33  
 - Nord-Ouest : 05 39 34 04 57  
 - Nord-Est : 05 36 60 88 06  
 - Centre : 05 37 21 78 11  
 - Centre-Sud : 05 24 39 53 59  
 - Agadir : 05 28 29 84 80  
 - Sud : 05 28 99 04 19

**A savoir :** La Douane propose un service d'assistance au dédouanement des marchandises à l'importation en ligne appelé « ADIL » et consultable sur le site internet : <http://www.douane.gov.ma/adil/>.

L'application permet d'obtenir des informations, par produit, sur la fiscalité douanière applicable à l'importation et les documents exigés par la réglementation particulière.

#### - Rapatriement des recettes d'exportation

##### Obligations de l'exportateur

Tout exportateur de biens est tenu d'encaisser et de rapatrier le produit de ses exportations et de justifier à l'Office des Changes le rapatriement dudit produit.

##### Modalités de règlement

Le règlement du produit des exportations de biens doit intervenir en l'une des devises cotées sur le marché des changes conformément au régime général des règlements entre le Maroc et l'étranger :

- Soit sous forme de virement bancaire en provenance de l'étranger ;
- Soit par débit d'un compte en devises ;
- Soit par débit du compte étranger en dirhams convertibles ouvert dans les livres d'un intermédiaire agréé conformément aux dispositions de la présente Instruction ;
- Soit par chèque établi à l'ordre de l'exportateur, l'exportateur est tenu de présenter immédiatement le chèque à l'encaissement auprès d'un intermédiaire agréé.

Le règlement peut être également effectué soit :

- en devises billets de banques importés au Maroc conformément aux dispositions de la réglementation des changes en vigueur ;
- en une devise cotée sur le marché des changes autre que celle facturée initialement.

#### Délai de rapatriement

L'exportateur dispose d'un délai maximum de 150 jours à compter de la date de l'imputation douanière pour encaisser et rapatrier le produit des exportations réalisées en vente ferme (Circulaire de l'Office des Changes n° 1606 du 21 Septembre 1993).

Tout report d'échéance de rapatriement du produit d'une exportation ou d'une réduction de valeur de ce produit, pour quelque raison que ce soit, doit faire l'objet d'une demande d'autorisation préalable à soumettre à l'Office des Changes avant l'expiration du délai de 150 jours.

Le rapatriement de devises est une obligation légale qui peut être suspendue dans le cas de poursuites judiciaires. Il faut ainsi informer l'Office des Changes de cette situation constatée par une instance judiciaire qui décide de suspendre l'obligation de rapatriement.

#### A savoir :

Dans le cadre de la prestation de service, l'exportateur dispose d'un délai maximum de 30 jours, à compter de la date d'exigibilité du paiement de la prestation, pour rapatrier le produit de son exportation.

#### - Apurement des dossiers d'exportation

##### Obligations de l'exportateur

L'opération d'apurement consiste à déclarer périodiquement à l'Office des Changes, le chiffre d'affaires réalisé à l'exportation et à lui justifier le rapatriement des produits correspondants après déduction des frais et commissions réglés à l'étranger. Toute diminution du montant à rapatrier doit en conséquence être dûment justifiée et préalablement autorisée par l'Office des Changes dans le cadre d'une autorisation particulière ou générale.

##### Délai d'apurement

L'exportateur de biens est tenu d'adresser à l'Office des Changes, dans un délai maximum de 15 jours après la fin de l'exercice considéré, des comptes rendus comprenant les factures définitives, les références du règlement, la DUM...

La transmission de ces documents dûment cachetés et signés dispense l'exportateur de la production des pièces justificatives correspondantes (titres d'exportation, factures définitives, formules bancaires de rapatriement) qu'il doit néanmoins conserver conformément au délai de conservation de documents prévu par le code de commerce et tenus à la disposition de l'Office des Changes pour tout contrôle ultérieur.

#### Point de contact pour le rapatriement des recettes et l'apurement des dossiers d'exportation

##### Office des changes

Département opérateurs : Division Information opérateurs

- Site internet : [www.oc.gov.ma](http://www.oc.gov.ma)

- Adresse : 31, Av. Patrice Lumumba, B.P. 71 - Rabat

- Tel : 05 37 27 75 25 ; 05 37 27 74 00/01/02

**!** Pour plus de détail : Consulter la réglementation des changes en vigueur, ainsi que la circulaire de l'Office des Changes n° 1606 du 21 Septembre 1993.

## 4. Organismes d'appui institutionnels

### Ministère du commerce extérieur

Aide à l'exportation :

- Facilitation à l'exportation/ démarches d'exportation
- Données quantitatives sur les exportations marocaines
- Synthèse des accords de libre-échange et des conventions signés par le Maroc
- Outils et guides d'accompagnement des exportateurs
- Calendrier des manifestations de promotions de l'offre exportable marocaine

### ORGANISMES SOUS TUTELLE DU MINISTÈRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

#### - Maroc Export : Centre Marocain de Promotion des Exportations

Aide à l'exportation:

- Mise en place d'un fonds de promotion des exportations
- Organisation d'événements promotionnels à l'étranger: salons, foires, campagnes de communication sectorielles ou missions B to B
- Démarchage de grands donneurs d'ordre internationaux
- Facilitation des démarches aux entreprises exportatrices confirmées ou non
- Informations commerciales sur les marchés extérieurs (études de marché : monographie par pays, études sectorielles, test de produits...)
- Stages et séminaires de formation en matière de technique de promotion et marketing à l'export
- Assistance aux exportateurs dans leurs efforts de marketing à l'étranger dont l'adaptation des produits,
- Assistance dans l'établissement de contacts commerciaux.

Site web : <http://www.marocexport.ma>

#### - CNCE

- Remise annuelle de trophées d'exportation,
- Emission d'avis et conseils, en matière de relations commerciales extérieures,
- Emission de suggestions visant à l'amélioration de la compétitivité des secteurs exportateurs, tant au niveau de la production qu'à celui des opérations intervenant dans le processus d'exportation.
- Rédaction d'un rapport annuel sur le comportement des importations et exportations marocaines de produits et services

Site web: [www.cnce.org.ma](http://www.cnce.org.ma)

#### - OCE / Société Marocaine de Commercialisation et d'Exportation ou «Maroc Taswiq»

Aide à l'exportation:

- Assure l'exportation des produits agricoles et des produits des industries alimentaires notamment grâce à l'agrégation des petits et moyens producteurs.

Site web : [www.maroctaswiq.com](http://www.maroctaswiq.com)

#### - Office des Foires et Expositions de Casablanca (O.F.E.C)

Aide à l'exportation:

- Organisation de salons professionnels à portée internationale afin de positionner le Maroc en tant que destination internationale de nos secteurs stratégiques (habillement, automobile, offshoring, électronique...).

Site web: [www.ofec.ma](http://www.ofec.ma)

### AUTRES ORGANISMES PUBLICS

#### - EACCE

- Garantit la conformité des produits alimentaires marocains destinés à l'exportation aux exigences réglementaires des marchés internationaux
- S'assure du bon respect de toutes les dispositions obligatoires liées au risque de la santé humaine,
- Agrée les unités de fabrication, de conditionnement et de stockage qui destinent leurs productions à l'exportation,
- Prépare et applique la réglementation relative à la normalisation des produits agro-alimentaires destinés à l'exportation,
- Coordonne l'activité d'exportation des produits soumis à son contrôle technique par une gestion concertée et valorisante de nos exportations.

#### - Maison de l'artisan

Aide à l'exportation:

- Promotion commerciale, études de marchés, organisation d'expositions et de foires à l'intérieur et à l'extérieur du pays
- Assistance des entreprises d'artisanat dans leurs efforts de conception et commercialisation sur les marchés traditionnels et nouveaux.
- Elaboration d'une banque de données sur le secteur au niveau national et international
- Organisation de séminaires de formation dans le domaine de la commercialisation, de la recherche de nouveaux marchés et de l'adaptation aux exigences des consommateurs
- Identification de produits et marchés prioritaires

Site web : [www.mda.ma](http://www.mda.ma)

### ORGANISMES MIXTES

#### - SMAEX : Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation

Aide à l'exportation:

- Sécurise les transactions des exportateurs
- Partage avec les exportateurs les risques de prospection infructueuse
- Conforte les garanties des banques
- Facilite l'accès au financement des assurés

Site web : [www.smaex.com](http://www.smaex.com)

### ORGANISMES PRIVÉS

#### - ASMEX : Association Marocaine des Exportateurs

Aide à l'exportation:

- Promotion des exportations
    - Participation à la réflexion sur la stratégie nationale de promotion commerciale;
    - Organisation d'études, enquêtes et bases de données;
    - Mises en relations;
    - Organisation des missions, foires et salons;
    - Incitation à la création de consortiums d'exportation (Fonds d'appui aux consortium) ;
  - Informations
    - L'organisation de Rencontres avec les organismes Publics et Privés;
    - L'édition de bulletins et revues d'information et d'expression des professionnels;
    - L'organisation d'enquêtes et recueil d'informations utiles aux membres.
  - Coordination
    - Assistance à la définition et à la bonne application des mesures destinées à la promotion des exportations ;
    - Choix des orientations à donner à l'action des exportations.
- Site web : [www.asmex.org](http://www.asmex.org)

#### - Services export des Banques

Aide à l'exportation :

- Informent sur les acheteurs potentiels grâce à leur réseau de correspondants à l'étranger
- Conseillent les entreprises sur les modalités de paiement et les documents exigés pour le règlement de l'exportation.
- Informent sur les possibilités de financement des opérations liées au commerce extérieur telles que la mobilisation de créances nées à l'export.

#### - CGEM : Confédération Générale des Entreprises du Maroc

Aide à l'exportation:

- Accompagner les entreprises dans la compréhension du marché

- Accompagner les entreprises dans leurs démarches en vue d'y exporter leurs produits  
Site web : [www.cgem.ma](http://www.cgem.ma)

#### - Fédérations sectorielles membres de la CGEM

Aide à l'exportation:

- Participent à la résolution des problèmes liés à l'exportation spécifiques à leur secteur d'activité et fournissent des informations concernant ce secteur.
- Capitalisent sur les retours d'expérience des entreprises exportatrices

## C. ORGANISER SON PROCESSUS D'EXPORTATION

### 1. Sélectionner un marché cible

La sélection d'un marché d'exportation passe traditionnellement par les trois étapes successives suivantes :

- Réalisation d'études de présélection : indicateurs géographiques et démographiques, données économiques, financières et monétaires, infrastructure et environnement politique. Cette étude de présélection doit être rapide, peu coûteuse et basée sur l'analyse d'informations générales et synthétiques, par ailleurs facilement accessibles lors d'une recherche documentaire.
- Réalisation d'études globales : environnement légal, structure concurrentielle, facteurs sociaux et culturels, caractéristiques de la demande...etc. Une connaissance globale et approfondie des marchés présélectionnés est à acquérir pour choisir le ou les marchés cibles.
- Réalisation d'études ponctuelles : après sélection du ou des marchés cibles, l'étude ponctuelle a pour but de définir précisément les différents éléments du plan de commercialisation (produit, prix, distribution et communication)

Quelques critères de sélection du marché cible :

ETUDES DE PRÉSÉLECTION	ETUDES GLOBALES	
<b>Étude des marchés étrangers :</b> - Potentialité du marché - Population - PIB, croissance du PIB, PIB par tête - Taille du marché - % de pénétration - Consommation par tête	<b>Accessibilité au marché :</b> - Régime économique et politique - Existence d'accords commerciaux - Code des douanes - Législation sur les investissements - Réglementations économiques spécifiques - Facteurs socio-culturels - Risque pays	<b>Étude de la concurrence locale :</b> - Qui sont les concurrents ? (locaux et étrangers) - Quelle est la structure concurrentielle (nombre de concurrents et PDM) - Quels sont leurs investissements en communication ? - Quels sont les Facteurs Communs de Succès sur le marché ?

L'étude de marché est une technique de collecte et de traitement d'informations commerciales qui va être un appui précieux pour l'exportateur afin de :

- choisir les objectifs et moyens d'action
- contrôler les résultats
- percer les raisons d'éventuels écarts entre objectifs et résultats
- accompagner la démarche de l'entreprise dans ses différentes phases

### 2. Définir une stratégie de pénétration du marché cible

#### - Sélectionner un mode d'entrée

Le choix du mode de pénétration du marché influence l'importance que tiendra la stratégie marketing au sein de la stratégie de l'entreprise. Les différents modes de pénétration à disposition de l'entreprise, dans un contexte d'exportation, peuvent être classés en trois grandes catégories :

- **Exportation concertée** : mode de pénétration par lequel l'entreprise exporte en coopération avec un ou plusieurs partenaires nationaux ou étrangers.
- **Exportation contrôlée (dite directe)**: Il existe deux types d'exportations contrôlées, la vente à distance et l'implantation.
- **Exportation sous-traitée** : recours à des intermédiaires qui ont les ressources et les compétences nécessaires en matière commerciale, culturelle et linguistique, ainsi que l'expérience et la connaissance du marché (modes de transport, clients, fournisseurs, réseaux de distribution, réglementations, ...). Ces intermédiaires prennent en charge la totalité ou partie de la commercialisation du produit. De ce fait l'entreprise a peu ou pas d'emprise au niveau de la distribution et de la promotion de son produit.

#### - Relais et partenaires

##### 1) Partenaires au niveau de la distribution

Exportation sous-traitée :

- **Sociétés de gestion export (SGE)** : Société de service indépendante qui remplit l'ensemble des fonctions du service export d'une entreprise, dans le cadre d'un contrat de mandat.
- **Société de commerce international (SCI) ou négociant (« trader »)** : société d'import-export qui achète pour son propre compte des produits appartenant à d'autres entreprises et qui ensuite les revend en son nom propre sur les marchés étrangers en y appliquant la marge voulue.
- **Bureaux d'achat** : Un bureau d'achat étranger établi dans le pays domestique de l'exportateur est une cellule d'achat mandatée qui agit pour le compte d'une entreprise « maison-mère » étrangère (chaînes de distribution, entreprises industrielles, ...).
- **Les importateurs et concessionnaires (grossistes et autres importateurs)**: commerçant indépendant étranger qui achète ferme les produits de l'exportateur et qui ensuite les revend à son nom et pour son propre compte, donc à ses risques et profits. Il se rémunère en prélevant une marge bénéficiaire.
- Centrale d'achat ou centrales de référencement sont affiliées à une ou plusieurs enseignes de GMS et s'occupent de leurs approvisionnements. Elles sont chargées de négocier les prix et les quantités avec les producteurs.
- **Courtier** : intermédiaire non propriétaire dont le rôle consiste à mettre en rapport vendeur et acheteur.



## Exportation contrôlée :

- Commissionnaire (agent commercial) : il importe les marchandises et signent les documents des exportateurs qu'ils représentent, mais ne prend pas possession des produits. Il se limite à promouvoir, négocier ou concrétiser des opérations au nom et pour le compte d'une ou plusieurs entreprises, moyennant commission et ce dans une zone déterminée.

## 2) Partenaires au niveau de la logistique

- **Transitaire**: personne morale de droit privé ayant pour objet, à titre principal ou accessoire, l'accomplissement pour autrui des formalités de passage d'une marchandise d'un territoire douanier à un autre. Comme tel, il peut revêtir plusieurs statuts selon qu'il est lié à son client par un contrat de mandat (transitaire mandataire) ou par un contrat de commission (transitaire commissionnaire). Il y a les commissionnaires de transport qui organisent de façon autonome la totalité du transport et les commissionnaires agréés en douane (courtier en douane) qui ont pour compétence exclusive la déclaration en détail des marchandises en douane. Si le transitaire est mandataire de transport, il agit sur les instructions de son client mais garde une fonction de conseil en matière de stockage, réexpédition ou dédouanement de la marchandise. S'il est commissionnaire de transport, il organise de façon libre et autonome la totalité du transport pour le compte de l'expéditeur.
- **Courtier en douane** : Le courtier en douane assiste l'opérateur pour toutes les formalités douanières à effectuer.

## - Participation aux manifestations commerciales

La visite d'un salon est la première étape pour préparer sa propre exposition. Les entreprises visitent souvent les manifestations internationales dans le cadre de leur étude de marché où elles mettent à jour leurs connaissances et se procurent de la documentation. L'objectif de la visite consiste à s'informer sur les tendances, les nouvelles technologies, les nouveautés en terme de produits et d'établir les premiers contacts.

La participation aux manifestations commerciales permet de :

- prolonger ou réaliser une étude de marché ;
- suivre l'évolution des techniques ;
- réaliser une étude concurrentielle en examinant les offres des concurrents à travers la collecte de leur documentation technique et publicitaire (catalogue, argumentaire sur le produit, plaquette d'entreprise, conditions de vente, ...);
- réaliser un test de produit ;
- présenter de nouveaux produits ;
- visualiser l'offre mondiale d'un secteur en un seul lieu et en un temps très court, permettant d'optimiser les contacts utiles ;
- communiquer avec votre clientèle actuelle dont les commentaires sont une source d'informations très précieuse et les fidéliser ;
- vous faire connaître auprès des acheteurs potentiels et les influencer à acheter le produit en lui montrant ses caractéristiques techniques et ses avantages distinctifs. La vente et l'enregistrement de commandes restent l'objectif final de toute entreprise qui participe à un salon ;

- rencontrer et sélectionner des agents, des licenciés, des distributeurs et des partenaires potentiels afin de former votre réseau de distribution à l'étranger ;
- rencontrer la presse et les personnalités locales. Vous pourrez profiter de votre participation à un salon ou une foire pour mettre en œuvre une opération de relations publiques.

## 3. Elaborer un plan d'exportation

Une stratégie d'exportation clairement définie offre six avantages immédiats :

1. Identification des forces et faiblesses,
2. Facilitation de l'exécution des orientations,
3. Meilleure communication des objectifs,
4. Meilleure évaluation des résultats
5. Facilité de financement. Ils indiquent aux prêteurs que l'entreprise à une approche sérieuse de l'exportation.
6. Compréhension claire de la gestion

Pour élaborer un plan d'exportation, l'entreprise doit avoir un plan d'affaires axé sur les marchés étrangers, qui définit le ou les marchés cibles, les objectifs d'exportation, les ressources nécessaires et les résultats escomptés. Le site internet [www.rcsec.org/pai/doc/intro\\_ibp.cfm](http://www.rcsec.org/pai/doc/intro_ibp.cfm) propose un plan d'affaires interactif (PAI).

Votre plan d'exportation devrait aborder les éléments suivants : (pages 63 et 64)

### Introduction

- histoire de l'entreprise
- vision et mission
- but du plan d'exportation
- buts et objectifs organisationnels
- buts visés sur les marchés internationaux
- objectifs d'exportation à court et moyen terme
- lieu et installations

### Aspects organisationnels

- propriété
- compétences
- rapports entre l'exportation et les autres activités de l'entreprise
- expérience et connaissances de l'entreprise en matière d'exportation
- alliances stratégiques

### Produits et services

- description des produits et services
- caractéristiques principales
- adaptation et redéfinition en vue de l'exportation
- production des produits et services
- produits et services futurs
- avantages comparatifs sur le plan de la production

### Stratégie d'entrée sur le marché

- marchés cibles
- description des principaux concurrents
- analyse de la position concurrentielle
- positionnement du produit
- stratégie de prix
- conditions de vente
- stratégie de distribution
- stratégie publicitaire/recherche de débouchés
- description des intermédiaires et des partenaires

### Problèmes réglementaires et logistiques

- protection de la propriété intellectuelle
- autres questions touchant la réglementation
- modes de transport et assurance fret des marchandises
- documents commerciaux
- recours à des fournisseurs de services commerciaux

### Facteurs de risque

- risques liés au marché
- risques de crédit et de change
- risques politiques et autres

#### Aperçu du marché

- études de marché
- contexte politique
- contexte économique
- taille du marché
- principaux segments du marché
- méthodes et critères d'achat
- description des membres de l'industrie
- part de marché occupée par les importations
- barrières tarifaires et non tarifaires
- tendances de l'industrie et autres facteurs commerciaux
- perspectives du marché

#### Plan de mise en œuvre

- principales activités
- critères et processus d'évaluation

#### Plan financier

- recettes ou sources de financement
- coûts des ventes
- coûts du marketing et de la publicité
- autres dépenses
- budget d'exploitation

## 4. Exporter des services

Un service est considéré comme étant de l'export si et seulement si ce service a été réalisé dans le pays de destination. Les services exportés ayant un fort potentiel d'exportation sont les services liés aux secteurs suivants :

- Tourisme et voyage
- Environnement (développement durable)
- Transport
- Banque, Finance et Assurance
- Télécommunications et Nouvelles Technologies
- Education et Formations
- Conseil commercial, professionnel et technique
- Divertissement (musiques, films...)
- BTP
- E-business

## D. OUTILS À DISPOSITION DES OPÉRATEURS

### 1. Mesures incitatives et d'encouragement

Les exportateurs disposent d'un large dispositif de mesures de soutien et d'encouragement dont notamment :

- Soutien technique et financier pour le développement des capacités des opérateurs

#### Audit à l'Export

Des experts certifiés par le Centre du Commerce International (ITC) de Genève sont mis à disposition des opérateurs en appui technique. Cet appui vise notamment à évaluer la capacité exportatrice de l'entreprise bénéficiaire et à adapter son plan de développement à l'export.

Les critères d'éligibilité de ce programme sont les suivants :

FICHE SYNOPTIQUE	
<b>BÉNÉFICIAIRES</b>	Entreprises exportatrices ou potentiellement exportatrices, tous secteurs confondus. Le nombre d'entreprises à auditer est de 1000 sur la période 2012-2015.
<b>ORGANISME CONCERNÉ</b>	Ministère en charge du Commerce Extérieur
<b>CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Etre de droit marocain et fiscalement domiciliée au Maroc,</li> <li>- Etre inscrit au Registre du Commerce,</li> <li>- Avoir une situation régulière vis-à-vis de l'administration fiscale et de la CNSS,</li> <li>- Etre en activité depuis au moins 2 ans,</li> <li>- Quote-part fixée à 20% du coût total de l'opération d'audit prise en charge par le bénéficiaire.</li> </ul>

#### Contrat de croissance à l'export

Cet appui vise à accompagner l'opérateur dans la réalisation de son plan de développement à l'export. Ce dispositif d'appui est également accordé au consortium d'exportation. Les critères d'éligibilité de ce programme sont les suivants : (tableau pages 65 et 66)

FICHE SYNOPTIQUE	
<b>BÉNÉFICIAIRES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- « Entreprises confirmées à l'export » dont le chiffre d'affaires à l'export se situe entre 50 et 500 millions de dirhams/an. (75 entreprises exportatrices à l'horizon 2017).</li> <li>- « Entreprises exportatrices émergentes » dont le chiffre d'affaires à l'export est inférieur à 50 millions de dirhams/an. (300 entreprises à l'horizon 2017).</li> </ul>
<b>ACTIONS BÉNÉFICIAIRES DE L'APPUI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identification et prise en charge de relais commerciaux dans les marchés cibles</li> <li>- Mission de prospection dans les marchés cibles</li> <li>- Etudes de marché détaillées dans les marchés cibles</li> <li>- Actions de communication / publicité sur les marchés cibles</li> <li>- Participation à des événements non couverts par le programme du CMPE</li> <li>- Participation aux missions BtoB spécifiques</li> <li>- Acquisition d'outils CRM</li> <li>- Acquisition ou abonnement à des bases de données commerciales</li> <li>- Référencement dans les chaînes de distribution</li> <li>- Financement de frais de location de plateformes de stockages et de distribution au niveau des marchés cibles</li> <li>- Prise en charge des frais d'assurance à l'export</li> </ul> <p><b>Mesures sectorielles spécifiques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Accès aux services de designers (textile et cuir)</li> <li>- Soutien aux frais d'AMM dans les marchés cibles (Pharmacie)</li> </ul>
<b>MODALITÉS</b>	<p>10% du chiffre d'affaires additionnel à l'export pour une année donnée et pendant 3 ans. L'enveloppe d'appui cumulé est plafonnée à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 5 MDH pour les exportateurs confirmés</li> <li>- 2 MDH pour les exportateurs émergents</li> </ul>

<b>ORGANISME CONCERNÉ</b>	Ministère en charge du Commerce Extérieur
<b>CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Etre de droit marocain et fiscalement domiciliée au Maroc,</li> <li>- Etre inscrit au Registre du Commerce,</li> <li>- Avoir une situation régulière vis-à-vis de l'administration fiscale et de la CNSS</li> <li>- Etre en activité depuis au moins 2 ans,</li> <li>- Entreprises, personnes morales uniquement, soumissionnant à titre individuel, ou dans le cadre d'un consortium ou d'un groupement d'entreprises,</li> <li>- Entreprises ayant un chiffre d'affaires à l'export inférieur à 500 MDH,</li> </ul>

#### Consortium d'exportation « Export Synergia »

Ce programme vise à encourager le développement des synergies entre opérateurs du commerce extérieur et notamment d'appuyer les actions entreprises conjointement en matière de promotion et développement commercial à l'international.

Les consortiums bénéficiaires disposent d'un appui technique et financier du Ministère chargé du commerce extérieur. (tableau page 66 et 67)

FICHE SYNOPTIQUE	
<b>BÉNÉFICIAIRES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Programme d'appui de 55 consortiums d'entreprises exportatrices sur la période 2011-2015,</li> <li>- L'appui comporte 3 étapes clés : démarrage et structuration, développement à l'international et consolidation.</li> </ul>
<b>ACTIONS BÉNÉFICIAIRE DE L'APPUI</b>	<p><b>Phase Lancement et Structuration :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Stratégie de développement à l'international du consortium d'exportation : Marketing, Promotionnelle, Commerciale</li> <li>- Structure organisationnelle et mode de gouvernance</li> <li>- Politique de communication du consortium d'exportation (Identité visuelle, Outils de communication, Achat d'espaces publicitaires, Brochures et plaquettes commerciales)</li> </ul> <p><b>Phase Lancement et Structuration (Actions promotionnelles de base)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Salons à caractère international au Maroc.</li> <li>- Salons à l'étranger non couverts par le CMPE.</li> <li>- Conception et aménagement de stands, élaboration de visuels et outils de promotion.</li> <li>- Missions de prospection et B2B.</li> <li>- Invitations de donneurs d'ordre et de clients étrangers.</li> </ul> <p><b>Phase Lancement et Structuration (Actions promotionnelles avancées)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Création et enregistrement de la marque,</li> <li>- Etude des conditions d'implantation d'un relai à l'étranger.</li> <li>- Veille stratégique et concurrentielle.</li> <li>- Prestations liées au développement des compétences.</li> <li>- Formation à caractère transversal et par métier.</li> </ul>

<b>MODALITÉS</b>	<p>Les bénéficiaires disposent d'un appui :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Technique par la mise à disposition d'une expertise externe,</li> <li>- Financier plafonné à hauteur d'un pourcentage des coûts engagés selon les modalités suivantes : 80% pour la 1ère phase, 65% la seconde et 50% la dernière phase, dans la limite globale de 1,5 MDH TTC.</li> </ul>
<b>ORGANISME CONCERNÉ</b>	Ministère en charge du Commerce Extérieur
<b>CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faire partie d'un consortium d'exportation constitué d'au moins cinq entreprises de droit marocain.</li> <li>- Absence de participation croisée dans le capital des entreprises membres.</li> <li>- Justifier de capacités confirmées à l'export.</li> <li>- Etre en situation régulière vis-à-vis de la CNSS et de l'Administration fiscale.</li> <li>- Chiffre d'affaire des membres du groupement inférieur ou égal à 175 millions de dirhams hors taxes par an.</li> </ul>

#### Soutien aux associations professionnelles

Ce programme permet aux associations professionnelles de bénéficier d'un appui pour leurs activités promotionnelles sectorielles, orientées à l'international.

Site web: [www.mce.gov.ma](http://www.mce.gov.ma)

#### - Mesures d'encouragement relatives aux produits d'assurance

##### Assurance Foire

Cette mesure permet aux opérateurs participant à une foire ou à une manifestation commerciale à l'étranger de bénéficier du remboursement d'une partie des frais engagés à l'occasion de cette participation dans le cas où les réalisations commerciales ne couvrent pas entièrement les coûts engagés.

Le remboursement ne peut excéder 50% du montant des dépenses agréées et engagées et la garantie couvre les frais de location et aménagement du stand, voyage, le transport et emballage des articles exposés, le séjour, la publicité, etc.

##### Assurance Prospection

Cette mesure permet aux opérateurs réalisant des actions de prospection de bénéficier du remboursement d'une partie des frais engagés (jusqu'à 50%) si le résultat de ses actions s'avère infructueux ou insuffisant.

Les frais concernés sont les frais d'études de marchés, les frais de déplacement et séjour à l'étranger des délégués de l'entreprise, les frais de participation à des manifestations, foires ou salons, les frais de représentation et de fonctionnement à l'étranger (salaires, gestion), les frais de publicité, etc ...

La SMAEX est en charge de ces produits d'assurance.

- Mesures d'encouragement à caractère fiscal

**Zone Franche d'Exportation**

Les zones franches d'exportation permettent aux opérateurs du commerce extérieur d'opérer dans des espaces déterminés du territoire douanier où les activités industrielles et de services sont soustraites à la réglementation des changes et de douane et bénéficient d'avantages fiscaux spécifiques.

Les principales caractéristiques sont illustrées ci-après :

FICHE SYNOPTIQUE		
<b>CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ</b>	Au moins 85% du chiffre d'affaires doit être réalisé à l'export	
<b>CONDITION</b>	Autorisation d'implantation sur avis conforme de la commission locale des zones franches d'exportation	
AVANTAGES		
DROITS DE DOUANE	FISCALITÉ	CHANGE
<b>EXONÉRATION ILLIMITÉE DE DROITS DE DOUANES</b>	Impôt sur les sociétés : 0% pendant les 5 1ères années puis 8.75% pendant les 20 années suivantes	Aucune restriction en matière de rapatriement de capitaux et de dividendes
	Impôt sur le revenu : 0% pendant les 5 1ères années puis réduction d'impôt de 80 % pendant les 20 années suivantes	
<b>PROCÉDURES DOUANIÈRES SIMPLIFIÉES</b>	Taxe professionnelle Exonération pendant 15 ans	Transactions en devises étrangères libres
	Taxe sur la valeur ajoutée (TVA) Exonération illimitée au titre des produits livrés et les prestations de services rendues aux zones franches d'exportation et provenant du territoire assujetti	

La loi n° 19-94 (Dahir n° 1-95-1 du 26 janvier 1995) relative aux zones franches d'exportation exonère :

- Des droits d'enregistrement et de timbre ;
- De l'impôt des patentes et de la taxe urbaine (pendant les 15 1ères années),
- De la Taxe sur la Valeur Ajoutée ;
- De la participation à la solidarité nationale sur les bénéficiaires assujettis à l'IS ;
- De la taxe sur les produits des actions, parts sociales et revenus assimilés versés aux non-résidents et application d'un taux de 7,5 % libératoire de l'IS ou de l'IGR lorsqu'ils sont versés à des résidents.

<sup>5</sup> Pour plus de détail, consultez <http://www.invest.gov.ma>

**Zones franches d'exportation au Maroc**

ZFE	ACTIVITÉS	SURFACE	CONTACT
<b>TANGER FREE ZONE</b>	Toutes activités industrielles, commerciales et les services afférents.	345 Ha	Adresse: Tanger Free Zone, Route de Rabat, Tanger Tél : + 212 (0) 5 39 39 34 05 Fax : + 212 (0) 5 39 39 34 10 Email : tfz@tangerfreezone.com Site: www.tangerfreezone.com
<b>TANGER MED KSAR EL MAJAZ MELLOUSA 1 ET 2</b>	Toutes activités industrielles, commerciales et les services afférents.	Ksar Al Majaz: 400 ha, Oued Negro: 205 ha, Melloussa I: 300 ha, Melloussa II: 300 ha	Bureaux: Twin Center Tour A Etage 14 Bd Zerkoutni Maarif 20100, Casablanca Tél : + 212 (0) 5 22 95 55 00 Fax : + 212 (0) 5 22 95 89 75/76 Email : tmsa@tmsa.ma Site: www.tmsa.ma
<b>KENITRA</b>	Activités agro-industrielles, textiles et cuirs, métallurgiques et mécaniques, électriques et électroniques incluant l'industrie automobile, les industries chimiques et para chimiques et les services liés à ces différentes activités	ZFE: 199 ha Open zone: 146 ha.	Agence: Edonia Properties Tél : +34 968 57 66 01 Fax: +34 968 57 66 02 Mail: info@edoniaworld.com
<b>KEBDANA ET NADOR</b>	Stockage des hydrocarbures.	intra-portuaire: 20 ha; extraportuaire: de 50 à 300 ha.	Adresse: 12, Rue Mekki Bitauri, Souissi, Rabat Tél : +212(0)37 633 580 Fax : +212(0)37 753 020 Email : info@oriental.ma Site: www.oriental.ma
<b>LAAYOUNE ET DAKHLA</b>	Industries agroalimentaires, congélation, industries textiles et cuirs, industries métallurgiques, mécaniques, électriques et électroniques, industries plastiques et industries d'emballages.	Laâyoune 1: 34,3 ha, Laâyoune 2: 109 ha, Dakhla: 13,5 ha	Adresse: Angle Avenue Moulay Rachid et rue Patrice Lumumba, Rabat Tél : +212(0) 37 21 92 50 Fax : +212(0) 37 70 49 38 Email: lagencedusud@lagencedusud.gov.ma Site: www.lagencedusud.gov.ma

**Impôts sur le résultat**

Les opérateurs exportateurs disposent également d'un régime préférentiel octroyant diverses réductions ou exonérations fiscales en matière d'impôt sur le résultat<sup>5</sup> au prorata du chiffre d'affaires à l'exportation ou chiffre d'affaires en devises :



TYPES D'ENTREPRISES	PENDANT 5 PREMIERS EXERCICES SUIVANT LA DATE D'EXPLOITATION	APRÈS 5 ANS
Entreprises exportatrices de biens et de services	Exonération totale	Application du taux réduit (17,5% pour l'IS ou 20% pour l'IR)
Entreprises exportatrices de produits d'Artisanat	Réduction de 50%	N/A*
Entreprises vendant à des entreprises exportatrices du secteur minier	Réduction de 50% après la première opération d'exportation	N/A*

\* Non applicable

### Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA)

Les produits livrés et les prestations de services rendus à l'exportation par les assujettis sont exonérés de la TVA avec bénéfice du droit à déduction. Les entreprises exportatrices peuvent, sur leur demande et dans la limite du montant du chiffre d'affaires réalisé au cours de l'année écoulée et au titre de leurs opérations d'exportation, recevoir en suspension de la taxe sur la TVA à l'intérieur, les marchandises, les matières premières, les emballages irrécupérables, les services nécessaires auxdites opérations, et susceptibles d'ouvrir droit aux déductions et au remboursement prévus aux articles 17 à 20 inclus de la loi sur la TVA.

Le bénéfice de l'exonération est subordonné à la condition qu'il soit justifié. Un ensemble de mesures fiscales incitatives en matière de droits d'enregistrement, de patente, taxe urbaine et d'édilité font partie intégrante du code général des impôts.

## 2. Régimes économiques en douane

Dans le cadre de l'appui aux opérateurs exportateurs, des mesures douanières incitatives sont mise en œuvre dont les régimes économiques en douane (RED). Ces régimes (à l'exclusion du draw back) permettent à l'entreprise d'importants avantages tels que la suspension des droits et taxes en douane dont sont passibles les marchandises et la levée des prohibitions et restrictions commerciales à l'exception des prohibitions absolues.

Ces régimes suspensifs concernent 4 étapes clés du processus d'exportation à savoir le stockage, la transformation, l'utilisation et la circulation. Ils permettent notamment :

- L'entreposage des marchandises sous douane,
- La transformation de matières premières et demi-produits dont les produits compensateurs sont destinés à l'exportation,
- L'exportation des marchandises pour réparation, complément d'ouvrage, utilisation ou exposition,
- L'utilisation sur le territoire national de matériels provenant de l'étranger pour la production de biens destinés à l'exportation, ou pour la réalisation des grands travaux,
- Le transit des marchandises d'un bureau douanier à un autre ou d'un entrepôt à un autre.

Les régimes économiques en douane comprennent :

- Les régimes suspensifs : entrepôt de douane, entrepôt industriel francs, admission temporaire pour perfectionnement actif, admission temporaire, exportation temporaire pour perfectionnement passif, exportation temporaire, transit et transformation sous douane.
- Le régime du draw back.

Pour connaître les conditions d'octroi des régimes économiques en douane, consultez le site web de l'Administration des Douanes et Impôts Indirects : <http://www.douane.gov.ma/>, rubrique Entreprises & Professionnels → Entreprises → Régimes économiques en douane → Généralités.



Les modalités pratiques des différents régimes suspensifs sont résumées dans le tableau ci-après (tableau page 66 et 67) :

TYPES DE RÉGIMES SUSPENSIFS	NATURE DE L'AVANTAGE	OPÉRATEURS	MARCHANDISES	DURÉE
Entrepôt de douane ou de stockage	Dès leur entrée en entrepôt d'exportation, les marchandises peuvent prétendre immédiatement aux avantages liés à l'exportation effective des marchandises.	entreprises exportatrices	Toutes marchandises	Délai maximum de séjour des marchandises sous ce régime est de trois (03) ans, sauf dérogation accordée par le ministre chargé des finances
Entrepôt industriel franc	Importer ou acquérir en suspension des droits et taxes	entreprises qui entendent réaliser un investissement dans le cadre soit d'une création nouvelle soit d'une extension dont le montant minimum est de 50 millions de dirhams.	- Matériel, équipement et leurs parties et pièces détachées - Marchandises destinées à être mis en œuvre par les dits matériels et équipements.	Durée indéterminée
Admission temporaire pour perfectionnement actif	Importer en suspension des droits et taxes des marchandises destinées à recevoir une transformation ou ouvraison ou un complément de main d'œuvre.	Opérateurs disposant ou pouvant disposer de l'outillage nécessaire à la fabrication, à l'ouvraison ou au complément de main d'œuvre.	Toutes marchandises destinées à recevoir une transformation, une ouvraison ou un complément de main d'œuvre.	Durée de 6 mois, (peut être prolongée jusqu'à 18 mois)

TYPES DE RÉGIMES SUSPENSIFS	NATURE DE L'AVANTAGE	OPÉRATEURS	MARCHANDISES	DURÉE
Exportation temporaire pour perfectionnement passif	Exportation provisoire en suspension de droits et taxes de produits d'origine marocaine pour recevoir hors du territoire une ouvraison ou une transformation.	Toutes entreprises	Tout produit susceptible d'être identifiés au retour.	Durée du temps nécessaire à l'opération envisagée, sans qu'elle puisse excéder un an.
Exportation temporaire	Sortie hors de territoire en suspension de droits et taxes.	Toutes entreprises	Certains matériels, produits et animaux devant être utilisés à l'étranger (Art 153 du Code des douanes et impôts indirects)	Durée du séjour à l'étranger des bénéficiaires et, au maximum pour une durée de six mois, décomptés du jour de leur sortie du territoire assujéti, sauf dérogation.
		Personnes allant séjourner temporairement à l'étranger.	Objets destinés à l'usage personnel	
Transit	Transport de marchandises sous douane d'un bureau ou entrepôt en douane à un autre en suspension de droits et taxes.		Marchandises mises sous douane.	Délai fixé par le bureau douanier de départ.

L'importation et l'exportation des marchandises auxquelles le régime de l'admission temporaire est appliqué peut avoir lieu aux bureaux douaniers cités ci-après :

- Casablanca - Casablanca Nouaceur
- Mohammedia - Rabat-Salé
- Kenitra - Tanger
- Meknès - Fès
- Oujda - EL Jadida
- Safi - Agadir
- Marrakech

Afin de bénéficier des avantages de ces régimes, l'Administration de la Douane exige que les marchandises soient couvertes par une garantie sous forme de caution bancaire (acquit à caution) ou toute autre forme de caution acceptée par la Douane.

Par ailleurs, le régime de **Draw Back** permet, suite à l'exportation de marchandises, le remboursement, d'après un taux moyen, des droits et taxes acquittés initialement sur les matières constitutives et les produits énergétiques importés et entrant dans la fabrication des marchandises exportées.

RÉGIME	OPÉRATEURS	MARCHANDISES	DURÉE	DOSSIER DE REMBOURSEMENT
<b>Drawback</b>	Exportateurs réels des marchandises.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Huiles végétales alimentaires</li> <li>- Emballages en Fer Blanc</li> <li>- Emballages en Etain</li> <li>- Emballages en Aluminium</li> <li>- Caisses en bois, en carton compact ou en carton ondulé</li> </ul>	Le remboursement ne peut avoir lieu pour les exportations réalisées depuis plus de deux ans.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- une copie de la déclaration d'exportation revêtue du visa du service ;</li> <li>- une fiche dite "demande de remboursement au titre du drawback";</li> <li>- des justifications de l'importation préalable, avec mise à la consommation des matières étrangères travaillées au Maroc.</li> </ul>

### 3. Instruments de financement du cycle d'exportation

Les principaux instruments généralement utilisés par les opérateurs de commerce extérieur sont :

FINANCEMENT	UTILITÉ	CONDITIONS DE FINANCEMENT	ORGANISME	CARACTÉRISTIQUES
PRÉFINANCEMENT DES EXPORTATIONS	financement des besoins de trésorerie liés à l'activité exportatrice.	Financement jusqu'à 10% du chiffre d'affaires réalisé; il peut atteindre 15% pour les activités saisonnières.	Banques marocaines	Durée maximum d'un an renouvelable
MOBILISATION DES CRÉANCES NÉES À L'ÉTRANGER	Refinancement d'une créance	En fonction du montant des exportations effectuées	Banque marocaine ou par l'intermédiaire de cette dernière, un correspondant étranger.	Escompte ou avance auprès de sa banque
FACTORING	Cession de créances en vue de refinancement	En fonction de la qualité du client	Banque ou société de factoring	Le factoring fait l'objet d'un contrat entre le factor et l'exportateur. Ce dernier signe une quittance subrogative qui permet au factor de recouvrer les recettes d'exportation objet du contrat.
FORFAITING	Financement à l'aide de traites comportant une échéance de 2 à 5 ans.	En fonction garantie donnée par une banque de premier ordre du pays importateur.	Banques marocaines	Le forfaiting est une technique de financement international qui consiste à l'escompte des traites sans recours contre le tireur (l'exportateur), en cas de non paiement.

Il est également possible aux opérateurs d'étaler le paiement de leurs droits et taxes d'importation à l'Administration des Douanes en souscrivant des obligations cautionnées auprès d'un établissement bancaire agréé (jusqu'à 120 jours avec caution bancaire).

### 4. Action de garantie

Dans le cadre du plan de redressement économique engagé par le gouvernement pour appuyer l'investissement et promouvoir l'offre Maroc, la Caisse Centrale de Garantie met à la disposition des exportateurs les produits suivants :

- Produit « Mezzanine Export », pour encourager l'investissement en faveur de l'export, à travers un cofinancement entre les banques et la Caisse Centrale de Garantie, cette dernière intervenant via un prêt participatif permettant de cofinancer jusqu'à 40% du programme d'investissement à un taux de 2% ;
- Produit « Damane Export », pour soutenir la trésorerie des entreprises exportatrices, à travers la réduction de 70% du risque pris par les banques au titre des crédits d'exploitation accordés aux entreprises exportatrices ;
- « Le cautionnement des marchés à l'export », pour renforcer l'accès aux marchés à l'international, à travers la garantie des financements bancaires accordés au titre des cautionnements exigés des entreprises marocaines soumissionnaires ou titulaires de marchés de travaux, de fournitures ou de services à l'étranger.

! Pour plus d'information: prendre contact avec la Caisse Centrale de Garantie,  
Centre d'Affaires, Boulevard Ar Ryad, Hay Ryad - Rabat, B.P 2031,  
Département Communication et Marketing  
Tél : 05.37.71.76.05 / 05.37.71.76.06 - Site web : [www.ccg.ma](http://www.ccg.ma)





# ANNEXES

# 6

## A. FICHES SPÉCIFIQUES ACCORDS COMMERCIAUX DE LIBRE-ÉCHANGE

### 1. Accords commerciaux bilatéraux

Union Européenne (U.E)						
DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR	01/03/2000 (produits industriels) & 01/10/2012 (produits agricoles)					
CHAMP D'APPLICATION	Produits industriels		Produits agro-industriels		Produits agricoles et de la pêche	
	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations
RÉGIME PRÉFÉRENTIEL EN 2012	Exemptés de droit d'importation	Exemptés de droit d'importation	Exemptés de droit d'importation	-	- Concessions tarifaires - Libéralisation avec effet immédiat de 70% des droits de douanes sur une période de dix ans	- Octroi de préférences au titre du DI - Libéralisation avec effet immédiat de 55% des droits de douane
RESTRICTIONS	Produits usagés	Produits usagés	Certains produits restent soumis à un droit réduit.		Certains produits restent soumis à des contingents, calendriers et/ou prix d'entrée.	Octroi de préférences au titre du DI dans le cadre de contingents
DOCUMENTATION NÉCESSAIRE À L'EXPORTATION	Selon la marchandise : - Certificat de circulation des marchandises EUR.1 et déclaration sur facture ou, - Certificat de circulation des marchandises EUR-Med et déclaration sur facture Eur-Med					
MESURES NON TARIFAIRES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Produits restreints à l'importation : bœuf aux hormones (interdit), OGM, médicaments à usage humain, déchets végétaux ou animaux vivants</li> <li>- Standards et exigences techniques très strictes</li> <li>- Réglementation de l'emballage et de l'étiquetage très stricte.</li> <li>- Désignation d'une personne responsable établie dans la Communauté pour chaque produit mis en circulation sur le marché</li> <li>- Transmission obligatoire de la déclaration sommaire d'entrée (ENS « Entry Summary Declaration ») au bureau de douane du pays d'entrée, avant l'entrée des marchandises dans le territoire douanier de l'Union européenne.</li> <li>- Subventions agricoles dans le cadre de la Politique agricole commune</li> <li>- A partir de 2018, enregistrement des substances chimiques</li> </ul>					

Etats-Unis				
DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR	01/01/2006			
CHAMP D'APPLICATION	Produits agricoles et de la pêche, produits industriels, services, marchés publics			Produits textiles
	Exportations	Importations		Exportations
RÉGIME PRÉFÉRENTIEL EN 2012	Produits avec préférences tarifaires (exonération ou démantèlement progressif des droits de douane)	Produits au bénéfice de préférences tarifaires		Produits textiles et vêtements au bénéfice de l'exonération du DI
RESTRICTIONS	Contingents tarifaires Produits agricoles exportés à des prix inférieurs aux seuils de déclenchement préétabli pour chaque produit, soumis à des mesures de sauvegarde	Contingents tarifaires Produits agricoles à des quantités dépassant le seuil de déclenchement préétabli pour chaque produit, soumis à des mesures de sauvegarde		Produits textiles avec contingents tarifaires

(Suite du tableau sur la page suivante)

Etats-Unis (suite)	
DOCUMENTATION NÉCESSAIRE À L'EXPORTATION	Déclaration signée reprenant toutes les informations relatives à l'obtention, à la production ou à la transformation du produit, qui se fonde sur les documents fournis par l'exportateur ou le producteur de la marchandise.
MESURES NON TARIFAIRES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Enregistrements, procédures administratives et douanières</li> <li>- Assurance douanière « Custom Bond » obligatoire</li> <li>- Licences d'importations obligatoires et contingents pour de nombreux produits</li> <li>- Subventions pour les agriculteurs américains</li> <li>- Analyse obligatoire des risques de maladie par L' APHIS (Animal and Plant Health Inspection Service)</li> <li>- Réglementation de l'emballage et de l'étiquetage</li> <li>- Normes de suretés nombreuses et gérées par de multiples établissements (il est nécessaire de se renseigner auprès d'un importateur)</li> </ul>

Le texte intégral de l'accord Maroc - USA est consultable sur le lien suivant :

[http://www.moroccoussafta.com/fr/texte\\_integral.htm](http://www.moroccoussafta.com/fr/texte_integral.htm)

TURQUIE				
DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR	01/01/2006			
CHAMP D'APPLICATION	Produits industriels		Produits agricoles	
	Exportations	Importations	Exportations	Importations
RÉGIME PRÉFÉRENTIEL EN 2012	Exonération des droits de douane et des taxes d'effet équivalent	- Exonération totale: biens d'équipement, certaines pièces de rechange, les matières premières et intrants non fabriqués localement - Démantèlement du DI de 10% par an sur les produits fabriqués localement - Démantèlement du DI applicable à certains véhicules automobiles: 15% par an	Bénéfice de préférence tarifaires	Octroi de préférences au titre du droit d'importation
RESTRICTIONS	Produits non couverts par l'accord : certaines préparations et matières première	Produits non couverts par l'accord : certains produits usagés	Préférences tarifaires dans la limite de contingents	Préférences dans le cadre de contingents
DOCUMENTATION NÉCESSAIRE À L'EXPORTATION	Certificat de circulation des marchandises EUR.1, déclaration sur facture, certificat de circulation de marchandises EUR-MED et déclaration sur facture EUR-MED			
MESURES NON TARIFAIRES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Produits interdits à l'importation (11 catégories) pour des raisons de protection de l'environnement, de sécurité, de santé, de moralité ou de respect d'obligations internationales (ex: stupéfiants, substances menaçant l'ozone, colorants...)</li> <li>- Licences automatiques pour certains produits : télécommunication, machines, véhicules automobiles, produits chimiques...</li> <li>- Formalités d'enregistrement pour certains produits agricoles, denrées alimentaires, produits pharmaceutiques et produits cosmétiques</li> </ul>			

Le texte intégral de l'accord Maroc - Turquie est consultable sur le lien suivant :

<http://www.mce.gov.ma/AccordsCommerciaux/Turquie/Maroc-TurquieAnglaise.pdf>

## 2. Accords commerciaux régionaux

Accord d'Agadir : Egypte, Jordanie, Tunisie	
DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR	27/03/2007
CHAMP D'APPLICATION	Produits industriels, agricoles et agro-industriels.
RÉGIME PRÉFÉRENTIEL EN 2012	Exonération totale du droit d'importation et des taxes d'effet équivalent La TVA reste exigible.
RESTRICTIONS	Produits prohibés pour des raisons sanitaires, de moralité, de sécurité publique et de sauvegarde de l'environnement et certains produits agricoles.
DOCUMENTATION NÉCESSAIRE À L'EXPORTATION	Certificat de circulation des marchandises EUR-MED.
MESURES NON TARIFAIRES	Contrôle des prix, licences, limitation quantitative,...

Le texte intégral de l'accord d'Agadir est consultable sur le lien suivant :

<http://www.mce.gov.ma/ccordsCommerciaux/AccordAgadir.asp>

Ligue Arabe :	
Algérie, Arabie Saoudite, Bahreïn, Egypte, Emirats Arabes Unis, Irak, Jordanie, Koweït, Liban, Libye, Palestine, Qatar, Soudan, Sultanat d'Oman, Syrie, Tunisie, Yémen	
DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR	01/01/1998
CHAMP D'APPLICATION	Tous produits
RÉGIME PRÉFÉRENTIEL EN 2012	Exonération totale des droits d'importation et des taxes d'effet équivalent; La TVA reste exigible
RESTRICTIONS	Produits prohibés exclus pour des raisons sanitaires, de moralité, de sécurité publique et de sauvegarde de l'environnement et certains produits agricoles
DOCUMENTATION NÉCESSAIRE À L'EXPORTATION	Certificat d'origine conforme au modèle conventionnel arrêté, comportant l'emblème de la Ligue Arabe, délivré et visé par les autorités compétentes du pays d'exportation
MESURES NON TARIFAIRES	- Produits agricoles : difficultés pour se conformer aux mesures d'évaluation de la conformité appliquées par les pays partenaires de la Ligue; et dans une moindre mesure pour suivre la réglementation d'origine et la réglementation technique - Produits manufacturés : difficultés pour suivre la réglementation d'origine, pour se conformer aux mesures d'évaluation et aux réglementations techniques. - Autres mesures contraignantes: contrôle de la qualité, les impositions et taxes, et les mesures financières telles que les réglementations concernant les délais de paiement pour les importations et les allocations de devises.

Le texte intégral de l'accord de la Ligue Arabe est consultable sur le lien suivant :

<http://www.mce.gov.ma/AccordsCommerciaux/PaysArabes/ZLEA-1.pdf>

## 3. Accords commerciaux avec des groupements économiques

A.E.L.E	
DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR	01/03/2000
CHAMP D'APPLICATION	PRODUITS INDUSTRIELS PRODUITS AGRO-INDUSTRIELS
	EXPORTATIONS IMPORTATIONS EXPORTATIONS IMPORTATIONS
RÉGIME PRÉFÉRENTIEL EN 2012	Exonération des droits de douane et taxes d'effet équivalent pour les produits originaires du Maroc Démantèlement tarifaire sur 12 ans pour les produits originaires de l'AELE à compter de la date d'entrée en vigueur de l'accord Paiement éventuel d'un droit fixe Exonérés de DI ou démantèlement tarifaire 10%
RESTRICTIONS	SH 3501 et 3502 Produits usagés, pneumatiques et véhicules - -
DOCUMENTATION NÉCESSAIRE À L'EXPORTATION	- Certificat de circulation des marchandises EUR.1; - Déclaration sur facture; - Certificat de circulation des marchandises EUR-Med; - Déclaration sur facture EUR-Med
MESURES NON TARIFAIRES	- Standards et exigences techniques très strictes - Réglementation de l'emballage et de l'étiquetage très stricte - Des difficultés pour se conformer aux mesures d'évaluation de la conformité.
A.E.L.E	
DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR	01/03/2000
CHAMP D'APPLICATION	PRODUITS AGRICOLES ET DE LA PÊCHE PRODUITS AGRICOLES
	EXPORTATIONS IMPORTATIONS EXPORTATIONS IMPORTATIONS
RÉGIME PRÉFÉRENTIEL EN 2012	Exonération totale pour tous les produits exportés sauf pour 3 produits Exonérés de Droits d'Importations (DI) ou DI à 2,5% Produits admis en Suisse et en Liechtenstein au bénéfice de concessions tarifaires Produits admis en Norvège avec exonération des droits de douane Produits admis en Islande avec exonération des droits de douane Préférence tarifaire pour la Suisse ou le Liechtenstein - -
RESTRICTIONS	Exceptions pour la Suisse et Liechtenstein - -
DOCUMENTATION NÉCESSAIRE À L'EXPORTATION	- Certificat de circulation des marchandises EUR.1; - Déclaration sur facture; - Certificat de circulation des marchandises EUR-Med; - Déclaration sur facture EUR-Med.
MESURES NON TARIFAIRES	- Standards et exigences techniques très strictes; - Réglementation de l'emballage et de l'étiquetage très stricte; - Des difficultés pour se conformer aux mesures d'évaluation de la conformité.

Le texte intégral de l'accord Maroc - AELE est consultable sur le lien suivant :

<http://www.mce.gov.ma/AccordsCommerciaux/AELE/AccordAELE.pdf>

<sup>6</sup> Voir le site de la douane

<sup>7</sup> Document 3 de l'annexe IV de la circulaire n° 4976/222 du 30 décembre 2005

## B. CRITÈRES D'ORIGINE

ACCORDS	RÈGLES D'ORIGINES	
	CARACTÈRE ORIGINARE DU PRODUIT	AUTRES
ETATS-UNIS	<p>Sont considérés comme originaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les produits entièrement obtenus, ou transformés au Maroc ou aux USA</li> <li>- les produits fabriqués dans ces pays à partir d'intrants d'origine tierce, sous réserve de l'observation de prescriptions<sup>8</sup>.</li> </ul> <p>Il existe une tolérance pour l'incorporation de matières non originaires pour les produits textiles et vêtements (voir le site de la douane)</p> <p>Cumul de l'origine : L'accord prévoit un cumul total de l'origine, sans aucune restriction, entre le Maroc et les USA</p>	Transport direct
TURQUIE	<p>Sont considérés comme originaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les produits entièrement obtenus, ou transformés au Maroc ou en Turquie</li> <li>- Les produits non entièrement obtenus au Maroc ou en Turquie sont considérés comme suffisamment ouverts<sup>9</sup></li> </ul> <p>Il existe une tolérance pour l'incorporation de matières non originaires pour les produits autres que textile (voir le site de la douane)</p> <p>Cumul de l'origine : Le cumul des matières est actuellement applicable entre : - Le Maroc et la Turquie (cumul bilatéral) - Le Maroc, la Turquie et les Etats membres de la Communauté (pour les produits textiles)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transport direct</li> <li>- Principe de territorialité</li> <li>- Règle du « no drawback »</li> </ul>
ACCORDS D'AGADIR	<p>Sont considérés comme originaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les produits entièrement obtenus, ou transformés au Maroc ou dans un état membre</li> <li>- les produits obtenus à partir de matières d'origine tierce lorsque les conditions sont remplies</li> </ul> <p>Cumul de l'origine entre : - les pays membres - les pays membres et la CE, l'AELE et la Turquie</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transport direct</li> <li>- Clause du « no drawback »</li> </ul>
LIGUE ARABE	<p>Sont considérés comme originaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• les produits entièrement obtenus, ou transformés au Maroc ou dans un état membre.</li> <li>• les produits ayant subi une transformation suffisante définie comme suit : - respect des règles spécifiques prévues pour les produits<sup>8</sup> - réalisation d'une valeur ajoutée locale d'au moins 40% pour les produits non repris sur ce document.</li> </ul>	- Transport direct
A.E.L.E	<p>Sont considérés comme originaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les produits entièrement obtenus, ou transformés au Maroc ou dans un état membre.</li> <li>- Les produits considérés comme suffisamment ouverts<sup>9</sup>.</li> </ul> <p>Il existe une tolérance pour l'incorporation de matières non originaires pour les produits autres que textiles.</p> <p>Cumul des matières : Le cumul diagonal des matières est actuellement applicable entre le Maroc, les pays de l'AELE et les Etats membres de la Communauté Européenne.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transport direct</li> <li>- Principe de territorialité</li> <li>- Règle du « no drawback »</li> </ul>

ACCORDS	RÈGLES D'ORIGINES (SUITE)	
	CARACTÈRE ORIGINARE DU PRODUIT	AUTRES
UNION EUROPÉENNE	<p>Sont considérés comme originaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les produits entièrement obtenus, ou transformés au Maroc ou dans un état membre.</li> <li>- Les produits considérés comme suffisamment ouverts, document 3 de l'annexe I circulaire n° 4978/233 du 30 décembre 2005.</li> </ul> <p>Il existe une tolérance pour l'incorporation de matières non originaires pour les produits autres que textiles à condition que : - la valeur totale de ces matières n'excède pas 10 % du prix départ usine du produit ; - l'application de cette tolérance n'entraîne pas un dépassement du ou des pourcentage(s) de la valeur maximale des matières non originaires, indiqué(s) dans le document 3 pour ce produit.</p> <p>Cumul des matières Le cumul diagonal des matières est actuellement applicable entre : - le Maroc, les Etats membres de la Communauté et les pays de l'AELE (1), - Le Maroc, les Etats membres de la Communauté et la Turquie (2)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transport direct</li> <li>- Principe de territorialité</li> <li>- Règle du « no drawback »</li> </ul>
SPG	<p>Sont considérés comme originaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les produits entièrement obtenus, ou transformés au Maroc ou dans un état membre.</li> <li>- les produits contenant des éléments importés ou d'origine indéterminée, ayant subi des transformations substantielles telles que définies par les divers schémas des pays donneurs de préférences (changement de classification tarifaire, critères de l'ouvroison, valorisation,...).</li> </ul>	- Transport direct

## C. QUESTIONNAIRE D'ÉVALUATION DE L'EXPORTATEUR

L'évaluation vous permettra d'examiner si l'exportation est une option viable pour votre compagnie et pour vos produits ou services.

**Votre produit ou service est :**

- en cours de production ou de mise au point
- au stade du prototype
- à l'état de concept

**Votre produit ou service se vend-il sur le marché local ?**

- il se vend et occupe une part grandissante du marché
- il se vend, mais occupe une faible part du marché
- il se vend dans une seule ville du pays

<sup>8</sup> Document 3 annexé à la circulaire n° 5080/233 du 31/12/2007

<sup>9</sup> Document 3 de l'annexe I circulaire n° 4980/233 du 30 décembre 2005

Avez-vous la capacité de production supplémentaire ou les spécialistes voulus pour répondre à une demande accrue relative à votre produit ou service ?

- Oui / Non

Avez-vous les fonds nécessaires pour modifier votre produit ou service en fonction du marché cible et pour en faire la promotion ?

- Oui / Non

La direction de votre entreprise est-elle disposée à soutenir vos efforts en vue de l'exportation ?

- nous avons les ressources financières nécessaires
- nous sommes en train d'arranger le financement
- nous n'avons pas de financement

Votre entreprise respecte-t-elle habituellement ses échéances ?

- Oui / Non

La direction de votre entreprise a-t-elle de l'expérience dans le domaine de l'exportation ?

- Oui / Non

Votre produit ou service possède-t-il un avantage concurrentiel évident (qualité, prix, rareté, innovation) par rapport à celui de vos concurrents ?

- Oui / Non

Avez-vous modifié l'emballage (étiquettes et/ou matériel publicitaire) en fonction du marché cible ?

- Oui / Non

Avez-vous la capacité et les ressources nécessaires pour offrir un service et un soutien après-vente dans le marché cible ?

- Oui / Non

Avez-vous une liste de prix FAB (franco à bord) ou CAF (coût, assurance, fret) pour votre produit, ou une liste de tarifs pour votre service ?

- Oui / Non

Avez-vous effectué une étude de marché à l'étranger ?

- oui nous avons fait des études de marché primaires et secondaires et effectué une visite dans le pays visé
- oui nous avons effectué quelques recherches primaires et secondaires
- non

Votre support publicitaire a-t-il été traduit dans la langue des pays visés (cartes d'affaires, brochures, sites Web) ?

- Oui / Non

Avez-vous commencé à faire de la publicité dans le marché cible ?

- Oui / Non

Avez-vous engagé un représentant, distributeur ou agent local ou conclu un partenariat avec une entreprise locale ?

- Oui / Non

Avez-vous engagé un transitaire ou un courtier en douanes ?

- Oui / Non

#### Résultat du test

**Si vous avez répondu « A » ou « Oui » à 12 questions sur 16 :**

Bravo ! Vous comprenez que le projet d'exportation exige de la détermination, des stratégies et des ressources.

Vous avez la base nécessaire pour conquérir les marchés étrangers

**Entre 7 et 11 réponses :**

Ce n'est pas mal, mais votre stratégie d'exportation comporte quelques lacunes.

Vous auriez intérêt à demander conseil à des spécialistes, à des consultants en exportation, au service commercial de votre banque ou aux organismes de soutien à l'exportation mentionnés dans le présent guide.

**Moins de 7 bonnes réponses :**

Vous êtes sans doute prêt à partir pour des pays lointains, mais vous avez encore du chemin à faire avant de vous lancer dans l'exportation. Pour obtenir de l'aide, adressez-vous aux organismes de soutien à l'exportation mis en place par l'état.

Source : [www.asmex.org](http://www.asmex.org)



GUIDE DE L'OPÉRATEUR DU COMMERCE EXTERIEUR

Guide de  
l'Opérateur  
du Commerce  
Extérieur

[www.mce.gov.ma](http://www.mce.gov.ma)