
***Journée nationale de l'IGT
«Libéralisation du commerce des services et
le droit l'établissement entre le Maroc et
l'Union Européenne»***

***Mohammed BENAYAD
SG du CNCE***

***Samedi 1^{er} novembre 2008
Ecole Nationale du Commerce et de Gestion d'El Jadida***

1

Plan

1. Cadrage des négociations

1.1. Objectifs

1.2. Projet du protocole d'accord

2. Processus de préparation des négociations

2.1. Maîtriser les enjeux des négociations

2.2. Les engagements de référence

2

1. Cadrage des négociations

3

1.1. Objectifs des négociations

- Offrir des opportunités additionnelles d'accès au marché **des deux parties** ;
- Couvrir un nombre substantiel de secteurs ;
- Prévoir l'élimination de toute discrimination dans les secteurs visés par :
 - les mesures discriminatoires existantes ;
 - l'interdiction de nouvelles mesures discriminatoires.

4

1.2. Projet du protocole d'accord

Le projet du protocole d'accord couvre entre autres:

- Le traitement de la nation la plus favorisée (NPF),
 - La NPF générale;
 - La NPF régionale.
- Les principes d'accès au marché et du traitement national;
- Les modes de fournitures des services.

5

1.2.1. Le traitement de la nation la plus favorisée

- **La NPF générale**
 - L'UE accordera aux fournisseurs de services et investisseurs marocains un traitement non moins favorable que celui accordé à tout pays tiers.
 - Le Maroc accordera aux fournisseurs de services et investisseurs européens un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à tout partenaire commercial majeur.
- **La NPF régionale**
 - L'UE accordera en général aux fournisseurs de services, et investisseurs de tout autre pays du pourtour méditerranéen un traitement non moins favorable que celui qu'elle accorde au Maroc.
 - Le Maroc accordera en général aux fournisseurs de services, et investisseurs de tout autre pays du pourtour méditerranéen un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à l'UE et à tout autre PPM.

6

1.2.2 Accès au marché et traitement national

- Accès au marché : un traitement qui n'est pas moins favorable que celui prévu dans la liste des engagements spécifiques;
- Traitement national : un traitement qui n'est pas moins favorable que celui accordé à ses propres services similaires, à ses propres fournisseurs de services similaires, à ses propres établissements et investisseurs similaires.

7

1.2.3. Les modes concernés par les négociations

- **Le commerce transfrontière (Mode1)**
Lorsque le service se déplace, ex. : Consultation en évaluation de la propriété immobilière à distance depuis le Maroc est réalisée en faveur d'un client établi dans un État membre de l'UE.
- **La consommation à l'étranger (Mode2)**
Le consommateur se déplace, ex. : Un client se déplace vers un État membre de l'UE pour obtenir un service.
- **Établissement d'une présence commerciale**
ex. : Un cabinet de topographie originaire d'un État membre de l'UE établit sa représentation au Maroc.
- **Mouvement de personne physique**
ex. : un expert géomètre marocain se rend temporairement dans un pays membre de l'UE pour réaliser sa consultation.

8

1.2.4. Mouvement des personnes physiques

- **Personnel clé:** Toute personne physique employée par une personne morale qui est responsable de la création ou du contrôle, et du fonctionnement adéquats d'un établissement.
- **Visiteurs en déplacement d'affaires:** Cadres supérieurs responsables de la création d'un établissement mais n'intervenant pas dans des transactions directes avec le public et ne perçoivent pas de rémunération d'une source sise dans la partie hôte.
- **Personnes transférées temporairement par leur société :**
 - **1. Cadres supérieurs** qui assurent au premier chef la gestion de l'établissement, qui reçoivent principalement leurs directives générales du conseil d'administration ou des actionnaires des entreprises;
 - **2. Experts** qui possèdent des connaissances essentielles concernant la production, le matériel de recherche, les techniques ou l'administration de l'établissement.

9

2. Processus de préparation des négociations

10

2.1. Maîtriser les enjeux des négociations

Objectifs et approche

- Des négociations qui porteront sur 50% du PIB marocain
- Nécessité de maîtriser les données de base et les principaux enjeux des négociations futures avec l'UE;
- Élaborer des rapports sur les états des lieux des secteurs concernés, leurs perspectives et les enjeux spécifiques des négociations ;
- Accorder une importance particulière aux mesures d'accompagnement en vue de mieux :
 - gérer l'ouverture du marché national ;
 - Profiter de l'ouverture du marché européen.

11

2.1. Maîtriser les enjeux des négociations

Canevas des états des lieux

- **A. Données de base et potentiel de développement**
 - Analyse de la production du secteur
 - Perspectives de développement et potentiel de croissance
- **B. Echanges extérieurs et niveau d'ouverture**
 - Niveau et structure des importations
 - Niveau et structure des exportations
 - Niveau comparé d'ouverture
- **C. Cadre juridique et engagements internationaux du Maroc**
 - Cadre juridique national
 - Engagements internationaux du Maroc
 - Perspectives de coopération avec l'Union européenne

12

2.2. Les références des négociations

Les concessions de référence comprennent (voir base de donnée du Conseil national du commerce extérieur) :

- L'offre de concessions du Maroc à l'OMC;
- L'offre de concessions du Maroc aux Etats-Unis;
- L'offre de concessions des Etats-Unis au Maroc;
- L'offre de concessions de l'UE à l'OMC;
- L'offre de concessions de l'UE au Chili.
- Les offres de concessions à l'OMC des pays du pourtour méditerranéen (Tunisie, Égypte, Jordanie et Turquie)

13

2.2.1. Engagements internationaux du Maroc

Accès au marché (Mode 1 et 2 : commerce transfrontière)
Services professionnels de la géométrie:

Code CPC	Libellé	Offre marocaine à l'OMC	Offre marocaine initiale à l'OMC	Offre marocaine au USA	Offre potentielle à l'UE??
86721	Services de conseils et de consultation en matière d'ingénierie	Non Consolidé	Non Consolidé	Aucune Limitation	
8675	Services connexes de consultations scientifiques et techniques	Non Consolidé	Non Consolidé	Aucune Limitation	
86751	Services de prospection géologique, géophysique et autres services de prospection scientifique	Non Consolidé	Non Consolidé	Aucune Limitation	

La matrice comparative des offres de concessions présente l'ensemble des engagements du Maroc concédés à l'OMC qu'aux États-unis

14

2.2.2. Engagements internationaux du Maroc

Accès au marché (Mode 3 : Droit d'établissement)
Services professionnels de la géométrie:

Code CPC	Libellé	Offre marocaine à l'OMC	Offre marocaine initiale à l'OMC	Offre marocaine au USA	Proposition Offre potentielle à l'UE???
86721	Services de conseils et de consultation en matière d'ingénierie	Non Consolidé	Non Consolidé	Aucune Limitation	
8675	Services connexes de consultations scientifiques et techniques	Non Consolidé	Non Consolidé	Aucune Limitation	
86751	Services de prospection géologique, géophysique et autres services de prospection scientifique	Non Consolidé	Non Consolidé	Aucune Limitation	

15

2.2.3. Engagements internationaux du Maroc

Traitement national (Mode 4 : Mouvement de personnes)
Services professionnels de la géométrie:

Code CPC	Libellé	Offre marocaine à l'OMC	Offre marocaine initiale à l'OMC	Offre marocaine au USA	Offre potentielle à l'UE???
86721	Services de conseils et de consultation en matière d'ingénierie	Non Consolidé	Non Consolidé	Exclu des négociations	
8675	Services connexes de consultations scientifiques et techniques	Non Consolidé	Non Consolidé	Exclu des négociations	
86751	Services de prospection géologique, géophysique et autres services de prospection scientifique	Non Consolidé	Non Consolidé	Exclu des négociations	

16

2.2.4. Engagements internationaux de l'UE

Accès au marché (Mode 1 et 2 : commerce transfrontière) Services professionnels de la géométrie:

Code CPC	Libellé	Offre de l'UE à l'OMC	Offre de l'UE au CHILI	Offre potentielle de l'UE au Maroc ???
86721	Services de conseils et de consultation en matière d'ingénierie	1. Les professionnels étrangers seront en mesure de fournir des plans, dessins, projets, cahiers des charges ou devis à des clients établis dans l'UE sans subir de discrimination du fait de leur nationalité. 2. Aucune limitation	1. Les professionnels chiliens seront en mesure de fournir des plans, dessins, projets, cahiers des charges ou devis à des clients établis dans l'UE sans subir de discrimination 2. Accès libre	
8675	Services connexes de consultations scientifiques et techniques	1. Accès libre sauf pour la France qui n'a pas consolidé la prospection 2. Accès libre	1. Accès libre sauf pour la France qui n'a pas consolidé la prospection 2. Accès libre	
86751	Services de prospection géologique, géophysique et autres services de prospection scientifique	1. Accès libre sauf pour la France qui n'a pas consolidé la prospection 2. Accès libre	1. Accès libre sauf pour la France qui n'a pas consolidé la prospection 2. Accès libre	

17

2.2.5. Engagements internationaux de l'UE

Traitement national (Mode 3 : Droit d'établissement) Services professionnels de la géométrie:

Code CPC	Libellé	Offre de l'UE à l'OMC	Offre de l'UE au CHILI	Offre potentielle de l'UE au Maroc ???
86721	Services de conseils et de consultation en matière d'ingénierie	En France, accès réservé aux seules SEL (sociétés anonymes, à responsabilité limitée ou en commandite par actions), SCP, SA et SARL. En Italie: certaines activités de prospection liées à l'industrie extractive (minéraux, pétrole, gaz, etc.) peuvent faire l'objet de droits exclusifs. En Espagne: l'accès aux professions de géomètre et géologue est réservé aux personnes physiques. En Portugal, l'accès réservé aux personnes physiques. En Italie, l'accès aux professions de géomètre et géologue est réservé aux personnes physiques. L'association professionnelle de personnes physiques est autorisée (sauf sous la forme de sociétés).	En France, accès réservé aux seules SEL (sociétés anonymes, à responsabilité limitée ou en commandite par actions), SCP, SA et SARL. En Italie: certaines activités de prospection liées à l'industrie extractive (minéraux, pétrole, gaz, etc.) peuvent faire l'objet de droits exclusifs. En Espagne: l'accès aux professions de géomètre et géologue est réservé aux personnes physiques. En Portugal, l'accès réservé aux personnes physiques. En Italie, l'accès aux professions de géomètre et géologue est réservé aux personnes physiques. L'association professionnelle de personnes physiques est autorisée (sauf sous la forme de sociétés).	
8675	Services connexes de consultations scientifiques et techniques	Idem	Idem	
86751	Services de prospection géologique, géophysique et autres services de prospection scientifique	Idem	Idem	

18

2.2.6. Engagements internationaux du Maroc

Traitement national (Mode 4 : Mouvement de personnes) Services professionnels de la géométrie:

Code CPC	Libellé	Offre de l'UE à l'OMC	Offre de l'UE au CHILI	Offre potentielle de l'UE au Maroc ????
8672 1	Services de conseils et de consultation en matière d'ingénierie	Non consolidé, sauf comme indiqué sous "Engagements horizontaux".	Non consolidé, sauf comme indiqué sous "Engagements horizontaux".	
8675	Services connexes de consultations scientifiques et techniques	Non consolidé, à l'exception des dispositions figurant aux points i) et ii) de la rubrique «Engagements horizontaux», et sous réserve des limitations particulières ci-après: D: condition de nationalité pour les géomètres recrutés dans l'administration. F: «Levés» - Les opérations liées à la détermination des droits de propriété ou au droit foncier sont réservées aux «experts géomètres» communautaires.	Non consolidé, à l'exception des dispositions figurant aux points de la Rubrique «Engagements horizontaux», et sous réserve des Limitations particulières ci-après: Condition de nationalité pour les Géomètres recrutés dans l'administration en Allemagne. F: «Levés» - Les opérations liées à la Détermination Des droits de propriété ou au droit foncier sont réservées aux «experts géomètres» communautaires.	

19

Merci de votre attention

20