

Lettre du Maghreb



Au sommaire

Décryptage

Investissement au Maghreb : les écueils à éviter en France.
pages 2-3

Interview

« Le Maroc récolte les fruits de ses réformes »
Christian Estève, responsable Renault de la région Euromed.
pages 4-5

Enjeux

Zone Paneuromed : vers le démantèlement tarifaire.
pages 6-7

Business

La lente et difficile intégration régionale.
page 8



Conférence de presse commune à l'issue du Sommet de Paris pour la Méditerranée.

De gauche à droite : José Manuel Barroso, Hosni Mubarak, Nicolas Sarkozy et Ban Ki-moon.

Édito

Un numéro « spécial », sous le signe de l'Union pour la Méditerranée

Pour ce nouveau numéro de notre *Lettre du Maghreb*, nous n'avons pu éluder le lancement de l'Union pour la Méditerranée, le 13 juillet dernier à Paris. À peine née, l'UPM est l'objet de nombreuses attaques mais elle suscite aussi beaucoup d'enthousiasme de la part des chefs d'entreprises, plus encore du côté sud de la Méditerranée¹. Et parmi ces attentes, les entrepreneurs français mettent en avant l'harmonisation fiscale.

Aussi, plutôt que de vous proposer, comme à l'accoutumée, des articles spécifiques sur l'un ou l'autre des pays du Maghreb, nous avons opté pour une approche plus transversale, le but étant de faire le point sur les relations multilatérales « maghrébines » qui portent les enjeux économiques, politiques et sociaux de cette

région du monde. En plus des contributions de nos spécialistes en prix de transfert et en douanes, nous avons également demandé à l'un de nos clients, le constructeur automobile Renault, plus précisément son leader de la région Euromed, M. Christian Estève, de nous donner son point de vue. Dans un prochain numéro, nous entrerons plus en détail sur les aspects pratiques de ces échanges entre pays du Maghreb. Toutes les équipes de CMS Bureau Francis Lefebvre vous souhaitent une excellente rentrée. ■

¹ Selon un sondage réalisé par Ipsos et KPMG à l'occasion du salon Planète PME le 3 juin à Marseille.

شريعة

CHARI'Â

Le terme *chari'â* renvoie à l'idée de rectitude. Ce terme consacre en science du droit islamique les notions élémentaires : *Char'* (le droit donné), *Tachri'* (le droit posé), *Chari'* ou *Muchari'* (le législateur). Les fonds *Chari'â* se basent sur quatre principes du droit islamique : prohibition de l'usure (*Tiba*), partage du profit et des pertes, interdiction de la spéculation (*Gharar*) et le principe de la tangibilité de l'actif objet du financement.

Investissement au Maghreb : les écueils à éviter en France

Par **Stéphane Gelin**, avocat associé du cabinet CMS Bureau Francis Lefebvre, spécialiste en prix de transfert.



Installer une filiale au Maghreb permet d'obtenir des allègements fiscaux intéressants, mais peut aussi alourdir la fiscalité de l'entreprise en France. Quelques mesures à prendre...

Nombreuses sont les entreprises françaises qui établissent des filiales au Maghreb, notamment au Maroc et en Tunisie, afin de bénéficier des coûts réduits de main-d'œuvre ou pour accompagner un client venu s'y établir. Ces investissements sont favorisés par un certain nombre de régimes fiscaux dérogatoires qui permettent à la filiale nouvellement implantée de diminuer significativement ses coûts fiscaux locaux, voire de les supprimer pendant une période donnée. Ce régime fiscal privilégié est cependant de nature à créer une certaine pression fiscale en France, tant en matière de prix de transfert (article 57 du CGI) que d'imposition immédiate des profits des filiales en France (article 209B du CGI).

Les activités réalisées par les filiales des entreprises françaises au Maghreb sont de natures extrêmement variées. Pour illustrer les conséquences fiscales en France, nous prendrons deux exemples typiques : l'installation d'un centre d'appel télé-

phonique et la construction d'une usine de sous-traitance. Ces deux activités peuvent être facturées directement au client final ou, le plus souvent, être facturées au sein du groupe. Les facturations intra-groupe suscitent évidemment la question classique des prix de transfert, mais elles auront également un impact sur l'application de l'article 209B.

Les prix de transfert

Il sera tentant pour le groupe français de localiser une marge importante au niveau de sa filiale locale, afin de bénéficier au maximum du régime fiscal avantageux ; cependant, l'article 57 du CGI requiert que les transactions entre sociétés du même groupe respectent le principe de pleine concurrence, c'est-à-dire que les prix pratiqués soient comparables à ceux qui seraient appliqués entre deux sociétés indépendantes. Il est souvent difficile d'identifier des prix comparables pratiqués par des



Les transactions entre sociétés du même groupe doivent respecter le principe de pleine concurrence.

POINTS-CLÉS

.....> Conjuguer les économies opérationnelles et une réduction du taux effectif d'imposition

en bénéficiant des exonérations fiscales dans les pays du Maghreb, d'une remontée de dividendes sans retenue à la source et d'une imposition des dividendes limitée à 5 % de ceux-ci.

.....> **Dépasser l'approche du sous-traitant** bénéficiant d'une rémunération sur la base de ses coûts, dans la mesure où le résultat net de la société locale ne pourra représenter qu'une faible fraction de ces coûts, déjà largement réduits par rapport aux coûts encourus en France pour la même activité.

.....> **Favoriser une approche « profit-split »** en intégrant dans la rémunération de la société du Maghreb une part des économies opérationnelles dont bénéficie le groupe; identifier et documenter les économies réalisées grâce à cette implantation.

.....> **S'assurer de pouvoir mettre en évidence** une activité effective localement.

.....> **Structurer juridiquement les opérations au Maghreb** afin d'éviter que la société locale ne soit qu'un simple prestataire de services internes: privilégier la vente de produits finis et éviter les opérations de façonnage; facturer les services directement aux clients finaux.

En savoir plus

Prix de Transfert, Éditions Francis Lefebvre, rédigé par le Département international de CMS Bureau Francis Lefebvre.

sociétés indépendantes sur le marché local: les services ou les produits sont la plupart du temps spécifiques, et l'intégration verticale des groupes internationaux diminue le nombre des acteurs indépendants dans l'industrie en question.

En outre, s'il existe effectivement des transactions comparables, l'observation des prix pratiqués reste très problématique. C'est la raison pour laquelle les entreprises (et les administrations fiscales) utilisent habituellement la méthode dite du coût de revient majoré pour fixer les prix des prestations de services ou des produits fabriqués en sous-traitance. Cette méthode ne permet généralement pas de localiser un résultat important au niveau du prestataire ou du sous-traitant, la marge pratiquée se situant souvent entre 5 et 10 %. Une telle approche revient, en fait, à transférer intégralement au client ou au donneur d'ordre français la totalité des économies.

Une autre approche consisterait à partager l'économie réalisée entre le prestataire et le client, par l'intermédiaire de la méthode dite du partage des profits. Il convient donc d'identifier ces économies, et de les répartir entre les deux parties en utilisant une technique économique issue de la « théorie des jeux » qui permet de modéliser un processus de négociation; généralement, cette approche permet de localiser une part de profit plus importante dans la filiale que la méthode du coût de revient majoré.

La mise en œuvre de l'article 209B du CGI

Selon les dispositions de cet article, le profit réalisé par une filiale dans un pays dit à fiscalité privilégiée (taux effectif d'impôt inférieur à 50 % du taux français), est immédiatement imposable entre les mains de la société mère française. La condition à l'application de cet article est que la société française ait

une participation directe ou indirecte minimale de 50 % dans la société installée à l'étranger. Les filiales implantées au Maghreb peuvent cependant échapper au dispositif si elles y ont une activité effective industrielle ou commerciale, ce qui sera généralement le cas: l'article 209B vise ici les sociétés « boîte aux lettres » sans réelle substance locale. Toutefois, même si la société locale a une activité effective, l'article 209B trouvera à s'appliquer lorsque plus de 20 % du profit de la société étrangère provient de certaines opérations de gestion sur des actifs financiers ou des actifs incorporels, pour son propre compte ou celui du groupe. Il en est de même lorsque ce pourcentage atteint le seuil des 50 %, lorsqu'on ajoute à ces opérations et la fourniture de prestations de services internes.

En pratique donc, si la société locale a une activité de prestataire de service au bénéfice d'autres sociétés du groupe, son résultat qui bénéficie d'une exonération locale sera soumis à l'impôt français entre les mains de la société mère française. Cela s'appliquera même si le service est en réalité apporté à un client extérieur au groupe (par exemple, une assistance téléphonique) s'il est facturé à la société du groupe qui a vendu au client les services ou produits qui nécessitent cette assistance. Si, en revanche, la société locale facture directement le client extérieur au groupe, son activité ne sera pas considérée comme une prestation interne.

En matière industrielle, il sera ainsi recommandé d'éviter l'activité de façonnage au profit d'autres sociétés du groupe, car c'est bien un service qui est rendu; à l'inverse si l'usine locale achète des matières premières et vend un produit fini à une société du groupe, c'est activité ne sera pas considérée comme une prestation de service interne, et les profits correspondants pourront ainsi échapper à l'application de l'article 209B. ■

Renault au Maghreb

« Le Maroc récolte les fruits de ses réformes »



Christian Estève est responsable Renault de la région Euromed (Europe orientale, Russie, CEI, Turquie et Maghreb). Alors que Renault multiplie les projets dans la région, il décrypte les atouts et les obstacles à la création d'un marché maghrébin.

Le marché maghrébin est encore très éclaté. Comment cela se traduit-il pour l'industrie automobile ?

Christian Estève : Entre les trois pays de la région, il existe de fortes différences. La Tunisie est un peu à part. Elle a un système de quotas revus d'année en année. Les marchés marocain et algérien sont aussi très différents, bien que tous deux en très forte expansion. L'Algérie a totalement libéralisé ses droits de douanes, c'est un marché ouvert à tous les vents avec des véhicules venus du Far East, de Chine, d'Iran, etc. Cent mille véhicules y ont été écoulés cette année. Avec Dacia et Renault, nous sommes aux deux premières places. On assiste à une guerre des véhicules importés, sans tissu industriel local. Le Maroc présente, pour sa part, une combinaison un peu plus savante, avec un démantèlement des droits de douanes et la mise en place d'une industrie automobile locale.

Comment la stratégie de Renault s'inscrit-elle dans ce contexte compliqué ?

C. E. : En Tunisie, nous avons un importateur. Il nous permet d'avoir un droit de tirage de 8 800 véhicules par an. En Algérie, notre filiale commerciale devrait réaliser cette année entre 35 000 et 40 000 ventes. Nous y avons développé toute la panoplie Renault, en nous appuyant, notamment, sur un réseau commercial, un magasin de pièces de rechange et un centre de formation pour les techniciens.

Au Maroc, nous avons trois activités. Tout d'abord, une activité commerciale avec Renault Maroc (réseau, pièces de rechange et formation). Nous avons également une usine à Casablanca qui sort 55 000 et 60 000 voitures par an et dont la production va doubler pour atteindre les 100 000 véhicules au début de l'année prochaine. Enfin, nous venons de démarrer la construc-



Christian Estève,
responsable Renault
de la région Euromed.

tion d'une usine dans la zone franche de Tanger. Elle sera spécialisée dans les véhicules à bas coûts destinés à l'international, pour une production de 300 000 véhicules par an au 1^{er} janvier 2011. Ce sera l'un des plus grands centres de production de la région. Plusieurs fournisseurs vont accompagner ce projet et permettre de créer un tissu industriel très important au Maroc.

REPÈRES

Près d'un siècle de présence au Maghreb

Implanté sur le sol maghrébin depuis le début des années 1920, Renault est aujourd'hui présent via ses filiales Renault Algérie, Renault Maroc et l'importateur Artes en Tunisie. Le groupe dispose d'un vaste réseau de distribution des marques Renault, Dacia et Nissan et occupe une place de leader sur les marchés marocain et algérien. Il dispose également d'une usine à Casablanca et possédera, à partir de 2011, d'une seconde unité à Tanger capable de sortir 400 000 véhicules par an, soit le plus gros site du bassin méditerranéen.

Est-ce que l'idée de l'Union pour la Méditerranée (UPM) pourrait faciliter la constitution d'un marché unique ?

C. E. : Si l'idée de cette Union est de créer une grande zone de libre-échange du type de l'Europe continentale, cela nous intéresse. Aujourd'hui, le Maghreb est empêtré dans les contraintes. Introduire en Algérie une Logan construite au Maroc est extrêmement compliqué. Il serait bon d'imposer une discipline. Or, pour l'heure, le volet économique de l'UPM n'est pas celui qui est mis en avant.

Depuis l'accord d'Agadir signé entre l'Égypte, la Jordanie, le Maroc et la Tunisie en 2004, il existe un cadre juridique pour une zone de libre-échange, mais il est très difficile à faire appliquer.

Comment voyez-vous l'évolution du Maghreb ?

C. E. : De plus en plus, les entreprises sont obligées d'aller produire dans les pays à bas coûts, comme la Chine. Or, il suffit de prendre une carte : nous avons à nos portes, au sud de la Méditerranée, une base francophone avec quantité d'atouts. C'est donc à ces pays du Maghreb de se rendre attractifs car les entreprises créent de la richesse là où elles trouvent le plus de facilités. Aujourd'hui, les rapports sont complètement inversés : la concurrence se situe de plus en plus au niveau des pays. Le Maroc a entrepris de nombreuses réformes, celles que les pays de l'Est ont déjà adoptées. Il commence à en récolter les fruits. C'est un exemple à suivre. ■

La succursale de Renault à Casablanca au Maroc.
Le groupe automobile est implanté depuis le début des années 1920 dans ce pays.



Frédéric Elbar,
 avocat associé, responsable
 Maghreb de CMS Bureau
 Francis Lefebvre

.....➤ **Comment êtes-vous structurés pour accompagner vos clients dans les pays du Maghreb ?**

Nos clients ont besoin qu'on les aide à maîtriser l'environnement juridique et culturel dans lequel ils évoluent. C'est ce que nous leur apportons grâce à nos équipes locales (par l'intermédiaire de nos bureaux de Casablanca et d'Alger qui totalisent 17 consultants ou par le biais de nos correspondants en Tunisie ou en Libye). Ils ont également besoin d'une expertise de qualité dans ces régions qui ont connu une évolution significative de leur droit des affaires. Nos meilleurs experts travaillent étroitement avec nos équipes locales.

.....➤ **Précisément, l'exemple de Renault illustre ces évolutions en cours. Comment se traduisent-elles ?**

Auparavant, ces pays connaissaient des lois fiscales un peu éparses, beaucoup de doctrine non officielle pour initiés. Les administrations se sont progressivement ouvertes vis-à-vis des usagers, des contribuables et une véritable doctrine officielle se fait jour. Le droit fiscal a tendance à entrer dans un cadre législatif beaucoup plus accessible. Le Maroc a ainsi engagé en 2000-2001 une réforme de la fiscalité. Depuis deux ou trois ans, l'Algérie s'est dotée d'une direction des grandes entreprises et la Libye a pris des dispositions pour gérer l'afflux de nouveaux investisseurs.

.....➤ **Dans ce contexte mouvant, comment assurez-vous le suivi de vos clients ?**

Les activités des entreprises ont des incidences juridiques, fiscales et douanières aussi bien dans le pays d'investissement qu'en France où elles ont leur siège. C'est aussi vrai en matière de ressources humaines. Il leur est donc nécessaire de s'assurer des incidences de leurs opérations en local par rapport à leurs règles de « compliance » vis-à-vis de leur siège. En ce sens, la coordination entre nos équipes « parisiennes » et locales est, pour elles, un gage de sécurité. En somme, nous gérons les investissements « des deux côtés ».

Incitation aux investissements

Zone Paneuromed : vers le démantèlement tarifaire

Par **Nathalie Pétrignet**, avocate associée du cabinet CMS Bureau Francis Lefebvre, spécialiste en politique commerciale, distribution et droit douanier.



L'entrée en vigueur du cumul d'origine – qui repose sur des accords bilatéraux de libre-échange étendus à toute la zone Paneuroméditerranéenne – et du certificat Eur-Med qui en découle vont changer le commerce sur le pourtour méditerranéen. Explications.

L'Union européenne a créé, avec un certain nombre de pays du pourtour méditerranéen et des pays européens, une zone Paneuroméditerranéenne de libre-échange destinée, notamment, à renforcer l'intégration économique entre les différents partenaires. Son principe a été défini dans la déclaration de Barcelone adoptée lors de la Conférence euro-méditerranéenne des 27 et 28 novembre 1995. Les partenaires ont convenu d'une stratégie visant à créer une zone de paix, de stabilité, de prospérité partagée par l'instauration progressive d'une zone de libre-échange entre l'Union européenne et ses partenaires méditerranéens et entre les partenaires eux-mêmes, tels que Israël, la Cisjordanie et la bande de Gaza, Chypre, Malte, la Jordanie, l'Égypte, le Liban, la Syrie, la Turquie, les Îles Féroé et les pays du Maghreb (Algérie, Maroc et Tunisie), d'ici 2010'. C'est ainsi que des accords d'association euroméditerranéenne ont été conclus entre l'Union européenne et ses partenaires de la Méditerranée prévoyant l'octroi de préférences commerciales réciproques qui se sont substituées aux accords commerciaux bilatéraux conclus jusqu'alors. Afin de ne pas retarder le processus, il a été admis que le système puisse entrer en vigueur de façon progressive entre un certain nombre de pays sans attendre que l'ensemble des pays



L'instauration d'un certificat Eur-Med, destiné à justifier l'origine acquise en application du cumul élargi, va bouleverser le commerce méditerranéen.

concernés aient signé entre eux des accords de libre-échange. Puis a été mis en place, dans la zone de libre-échange, un cumul d'origine dit « diagonal ».

Cependant, pour que le mécanisme de cumul puisse fonctionner, il est nécessaire que tous les pays de la zone concluent entre eux des accords de libre-échange et adoptent dans ces accords une règle commune de la détermination de l'origine préférentielle. Le cumul paneuroméditerranéen est ainsi fondé sur un certain nombre d'accords préférentiels qui comportent des règles identiques d'origine.

Enfin, l'entrée en vigueur progressive du cumul paneuroméditerranéen implique la création et l'utilisation d'une nouvelle preuve de l'origine : le certificat Eur-Med ou la déclaration sur facture Eur-Med.

Les règles d'origine communes aux accords préférentiels

Le principe de base commun à tout système préférentiel repose sur le principe suivant lequel les produits réputés originaires d'un pays sont obtenus dans ce pays, soit entièrement, soit après transformation suffisante des produits qui y sont importés. C'est ainsi que les produits obtenus à partir de matières premières importées de pays tiers doivent avoir fait l'objet d'une transformation suffisante pour être éligibles à la préférence tarifaire. Le caractère suffisant de la transformation dans les accords conclus

CHIFFRES-CLÉS

43

pays composent le système paneuroméditerranéen : les 27 États membres de l'Union européenne, les États membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE), 4 États européens (Islande, Lichtenstein, Norvège et Suisse), la Turquie, ainsi que les signataires de la convention de Barcelone : Algérie, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Syrie, Tunisie, Cisjordanie et bande de Gaza et, dernièrement, les Îles Féroé.

par l'Union européenne est fondé sur la mise en œuvre des critères suivants :

- **le critère du changement de position tarifaire** au sein de la nomenclature douanière : un changement de position tarifaire est intervenu entre le produit fini et les produits non originaires mis en œuvre dans sa fabrication ;
- **le critère de la valeur ajoutée** : la valeur des produits importés incorporés dans le produit obtenu peut bénéficier de l'origine préférentielle à condition qu'elle n'excède pas un certain pourcentage de la valeur de ce produit ;
- **le critère de l'ouvroison spécifique** : une ouvroison spécifique doit être effectuée sur la marchandise importée afin de bénéficier de l'origine préférentielle. Cette règle est fréquemment utilisée pour les produits du secteur textile.

Notion de cumul multilatéral de l'origine

Si, dans tout système préférentiel, les produits tiers sont soumis à l'obligation de la règle de la transformation suffisante afin de se voir reconnaître un caractère originaire, les règles dites de « cumul » sont un assouplissement à cette règle puisqu'elles permettent l'utilisation, dans un pays, de matières importées d'autres pays partenaires en n'appliquant pas à ces matières importées originaires de ce pays partenaire l'obligation de la transformation suffisante.

Le cumul multilatéral partiel ou le cumul paneuroméditerranéen vise à établir un espace unique de cumul d'origine permettant l'utilisation de matières originaires de la Communauté et des pays tiers suivants : Algérie, Bulgarie, Égypte, Îles Féroé, Islande, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Norvège, Roumanie, Suisse, Lichtenstein, Syrie, Tunisie, Turquie, Cisjordanie et bande de Gaza.

Les pays participant à la zone Euromed ont mis en place des règles de « cumul diagonal » : les produits ayant obtenu le caractère originaire dans l'un des 43 pays en application des règles d'origine du protocole Euromed peuvent être ajoutés aux produits originaires d'un autre de ces 43 pays sans perdre leur caractère originaire au sein de la zone Paneuromed.

Cependant, le cumul ne peut être appliqué que si les pays de production et de destination finale ont conclu des accords de libre-échange ayant des règles d'origine identiques avec tous les pays impliqués dans l'acquisition du caractère originaire des mar-

ÉCONOMIE EN CHIFFRES

 **12** milliards d'euros

C'est le montant des exportations de textile de l'Union européenne vers les pays de la zone Euromed.

 **23** milliards d'euros

C'est le total des importations de vêtements de l'Union européenne vers les pays partenaires de la zone Euromed, ce qui place l'industrie textile de cette zone au deuxième rang mondial après la Chine.

chandises, c'est-à-dire avec tous les pays dont proviennent les matières utilisées. Les matières originaires d'un pays qui n'a pas conclu d'accord avec les pays de production ou de destination finale doivent être traitées comme non-originaires (c'est le principe dit « de géométrie variable »). Ainsi, si un pays de la zone Paneuromed n'est pas lié aux autres pays de la zone par un accord de libre-échange, il ne peut, dans la pratique, bénéficier du cumul.

Il convient donc de vérifier régulièrement les dispositions applicables ainsi que la liste des accords et le tableau indiquant les protocoles applicables entre les divers pays partenaires publiés au Journal officiel des communautés européennes et mis à jour régulièrement.

Les certificats d'origine

Enfin, il a été institué un nouveau certificat de circulation Eur-Med destiné à justifier l'origine acquise en application du nouveau cumul élargi. Il est également possible, afin de justifier le caractère originaire des produits dans la zone Euromed, de procéder à une déclaration d'origine sur facture Eur-Med dont les libellés diffèrent de ceux utilisés pour la déclaration sur facture existant dans les autres régimes préférentiels. ■

¹ Cette date peut être repoussée en fonction de la date effective d'entrée en vigueur de chaque accord.

POINTS-CLÉS

..... Le système paneuroméditerranéen de cumul de l'origine consiste à étendre progressivement le système de cumul paneuropéen à d'autres pays.

..... Les mêmes règles de cumul détermineront progressivement l'origine des produits échangés entre les pays partenaires de la zone Paneuroméditerranéenne.

..... Les matières « originaires » des pays partenaires ne sont pas soumises à la règle de la « transformation suffisante ».

..... Le cumul paneuromed ne peut fonctionner que s'il existe un accord de libre-échange entre les pays concernés, c'est-à-dire le pays de fabrication, le pays fournissant les matières et le pays de destination et à condition que l'accord comporte les mêmes règles d'origine préférentielles.

..... L'entrée en vigueur de cumul paneuromed implique la création et l'utilisation d'une nouvelle preuve de l'origine : le certificat Eur-Med ou la déclaration sur facture Eur-Med.

Marché maghrébin

La lente et difficile intégration régionale

Par Jean-Jacques Lecat, avocat associé, coresponsable de l'équipe Afrique du cabinet CMS Bureau Francis Lefebvre.

L'intégration économique des pays du Maghreb n'en est qu'à ses balbutiements. Pourtant, entre coopérations régionale, bilatérale et, à présent, multilatérale avec l'Union pour la Méditerranée, de nombreux jalons sont posés.

Le projet d'intégration régionale des pays du Maghreb au sein d'une même organisation a principalement donné lieu à la signature, en 1989, du traité créant l'Union du Maghreb Arabe (UMA) entre l'Algérie, la Libye, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie.

Une trentaine de conventions a été signée dans le cadre de ce traité, dont sept ont été ratifiées à ce jour (mais pas toujours appliquées). Il en va ainsi de la convention sur l'encouragement et la protection réciproque des investissements, de la convention fiscale de non-double imposition ou de la création d'une Banque maghrébine de l'investissement et du commerce extérieur. Les dispositions visant à instaurer une zone de libre-échange et une union économique entre ces pays sont demeurées lettre morte.

Les accords d'association conclus entre la Communauté européenne et chacun des pays d'Afrique du Nord (à l'exception de la Libye) dans le cadre du partenariat euroméditerranéen de Barcelone, bien que bilatéraux, tendent aussi à créer une convergence entre les économies et les réglementations de ces pays : ils prévoient, au-delà de la création d'une zone de libre-échange, des objectifs communs tels que la libéralisation des paiements, l'instauration de règles de protection de la concurrence s'inspirant de celles qui ont cours dans la Communauté, la protection effec-



tive des droits de propriété intellectuelle et industrielle et des investissements. Ils visent également à favoriser des actions à impact régional : développement d'infrastructures, recherche, développement d'institutions régionales et de programmes harmonisés. L'appui financier à la mise en œuvre de ces accords, assuré par le programme Meda et la BEI, s'est élevé à près de 12 milliards d'euros de 2000 à 2007. Cependant, l'harmonisation des règles et des régimes des trois pays est freinée par l'entrée en vigueur des accords à des dates éloignées et par des conceptions divergentes de leur application.

L'Union pour la Méditerranée doit constituer un cadre multilatéral qui s'inscrit désormais dans les accords euroméditerranéens : tous les membres de l'Union sont appelés à y participer. Les projets concernés sont proposés par la Commission. Ils couvriront des domaines spécifiques (dépollution de la Méditerranée, création d'une « autoroute est-ouest de la mer », plan solaire...). Leur mise en œuvre sera placée au plus haut niveau politique avec un financement élargi au-delà des fonds européens. ■

CONTACTS • À Paris Frédéric Elbar, associé, tél. : +33 (0)1 47 38 43 51 – frederic.elbar@cms-bfl.com & Jean-Jacques Lecat, associé, tél. : +33 (0)1 47 38 56 82 – jean-jacques.lecat@cms-bfl.com • À Alger Samir Sayah, avocat, tél. : +213 21 37 07 07 – samir.sayah@cms-bfl.com • À Casablanca Wilfried Le Bihan, avocat, tél. : +212 22 48 14 82 – wilfried.lebihan@cms-bfl.com

CMS Bureau Francis Lefebvre

1-3, villa Émile-Bergerat – 92522 Neuilly-sur-Seine CEDEX – Tél. : +33 (0)1 47 38 55 00 – Fax : +33 (0)1 47 38 55 55

CMS Bureau Francis Lefebvre est membre de CMS, regroupement de 9 grands cabinets d'avocats européens indépendants offrant aux entreprises un éventail complet de services juridiques et fiscaux en Europe et dans le reste du monde. Fort de plus de 4 600 collaborateurs, dont plus de 2 200 avocats et 595 associés, CMS s'appuie sur 48 implantations dans le monde.

Implantations mondiales principales et secondaires des cabinets membres de CMS :

Amsterdam, Berlin, Bruxelles, Londres, Madrid, Paris, Rome, Vienne, Zurich, Aberdeen, Alger, Anvers, Arnhem, Belgrade, Bratislava, Bristol, Bucarest, Budapest, Buenos Aires, Casablanca, Cologne, Dresde, Düsseldorf, Édimbourg, Francfort, Hambourg, Kiev, Leipzig, Ljubljana, Lyon, Marbella, Milan, Montevideo, Moscou, Munich, New York, Pékin, Prague, São Paulo, Sarajevo, Séville, Shanghai, Sofia, Strasbourg, Stuttgart, Utrecht, Varsovie et Zagreb.
www.cms-bfl.com

Lettre du Maghreb • Newsletter publiée par CMS Bureau Francis Lefebvre • Directeur de la rédaction : Florence Jouffroy • Rédacteur en chef : Frédéric Elbar • Rédaction des textes juridiques : CMS Bureau Francis Lefebvre • Conception-réalisation : entrc.com – Tél. : +33 (0)1 42 04 43 29 – www.entrc.com

• Photos : AFP, Getty, Jupiter • ISSN : 1770-0019.