

**EXPORTATIONS ALIMENTAIRES SUR
LE MARCHE DES ETATS-UNIS D'AMERIQUE**

Guide de l'opérateur

Avril 2006

SOMMAIRE

PREAMBULE	1
DONNEES GENERALES	2
I/ PROFIL ET ORGANISATION COMMERCIALE DU MARCHE AMERICAIN	
1.1. Population et revenu	7
1.2. Consommation alimentaire	10
1.3. Modes de transport sur les Etats-Unis	11
1.4. Modes de vente sur les Etats-Unis	13
II/ CONDITIONS ADMINISTRATIVES ET TECHNIQUES D'ACCES AU MARCHE AMERICAIN	
2.1. Réglementation générale à l'importation	18
2.2. Loi sur le bioterrorisme	19
2.3. Enregistrement des entreprises de traitement des aliments acidifiés et à faible teneur en acides	27
2.4. Autres dispositions techniques	28
III/ DISPOSITIONS DE L'ACCORD DE LIBRE ECHANGE MAROC /USA	
3.1. Programme de démantèlement tarifaire	35
3.2. Contingents tarifaires	45
3.3. Clause de sauvegarde agricole	45
3.4. Mesures sanitaires et phytosanitaires	48
IV/ ANNEXES	
Annexe 1 : Procédure d'obtention du visa d'affaires américain	49
Annexe 2 : Liens utiles	51
V/ BIBLIOGRAPHIE	52

PREAMBULE

L'Accord de libre échange conclu entre le Maroc et les Etats-Unis, et entré en vigueur le 1^{er} janvier 2006, offre des opportunités importantes aux opérateurs privés des deux pays.

Afin de traduire ces opportunités en parts de marché, l'exportateur marocain des produits alimentaires a besoin de l'information pertinente sur les conditions d'accès à un marché réputé être très difficile et jonché d'exigences et de procédures complexes.

Le présent guide est l'outil de vulgarisation que nous mettons à votre disposition pour que vous preniez connaissance de l'essentiel des termes de l'Accord ainsi que des procédures à respecter pour accéder aux Etats-Unis. Il vise également à vous permettre de mieux connaître les dimensions humaine, géographique et économique qui caractérisent ce marché fortement segmenté.

Ceci dit, l'EACCE n'a pas la prétention d'avoir brassé de façon exhaustive l'ensemble des clauses de l'Accord et des procédures d'accès au marché des USA. Aussi, a-t-il mis à votre disposition une adresse spéciale: eacceveille@eacce.org.ma pour répondre à vos questions et demandes d'informations complémentaires.





LES ETATS-UNIS D'AMERIQUE: DONNEES GENERALES



Géographie

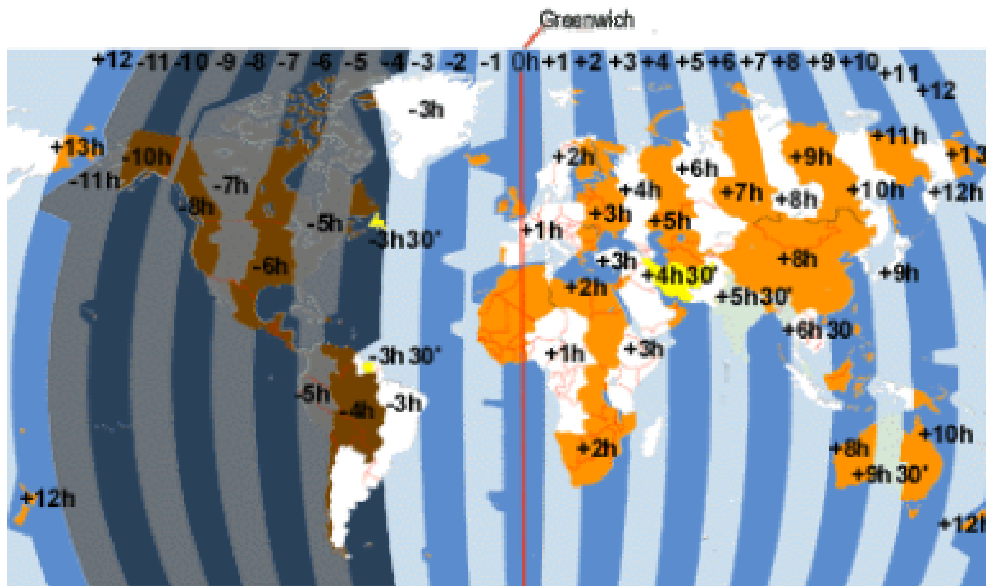


D'une superficie de 9 158 960 km², les Etats-Unis sont bordés au Sud par le Golfe du Mexique et le Mexique, à l'Ouest par l'Océan Pacifique, au Nord par le Canada et à l'Est par l'Océan Atlantique.

Les États-Unis d'Amérique est un Etat fédéral composé de 50 Etats fédérés, dont 48 Etats d'un seul tenant (le Mainland) et deux états séparés géographiquement par le Canada (Alaska) et par l'Océan Pacifique (Hawaï). Le Mainland a les dimensions d'un continent : 4 500 km d'Est en Ouest et 2 000 km du Nord au Sud.



Décalage horaire



GMT-5 en hiver, GMT-4 en été à New-York et Washington
GMT-8 en hiver, GMT-7 en été à Los Angeles

Statut Politique

Les **Etats-Unis d'Amérique** sont une fédération constituée de cinquante États (représentés par les cinquante étoiles du drapeau).

Les États-Unis sont membres de l'OTAN (Organisation de l'atlantique Nord), de l'ALENA (Accord de Libre-Échange Nord-Américain), du G8 et membres permanents du Conseil de sécurité des Nations unies.

C'est une **République Fédérale** avec un **régime présidentiel**. Le président de la république est élu pour quatre ans, renouvelable une fois. Le parlement fédéral comprend la chambre des Représentants (435 membres élus pour 2 ans) et le Sénat (100 sénateurs élus pour 6 ans, renouvelable par tiers tous les 2 ans), tous deux élus au suffrage universel direct. Les deux principaux partis sont les Démocrates et les Républicains.

Etats Fédéraux américains :

Les 50 Etats des Etats-Unis sont :

Alabama, Alaska, Arizona, Arkansas, California, Colorado, Connecticut, Delaware, Florida, Georgia, Hawaii, Idaho, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Kentucky, Louisiana, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, Minnesota, Mississippi, Missouri, Montana, Nebraska, Nevada, New Hampshire, New Jersey, New Mexico, New York, North Carolina, North Dakota, Ohio, Oklahoma, Oregon, Pennsylvania, Rhode Island, South Carolina, South Dakota, Tennessee, Texas, Utah, Vermont, Virginia, West Virginia, Washington, Wisconsin, Wyoming.

Washington, DC (ou *District of Columbia*) est la capitale fédérale du pays, avec un statut spécial (ce n'est pas un État et n'est pas non plus membre d'un État fédéré). D'autres territoires ont des statuts spécifiques, notamment des États qui ne sont pas



membres *de jure* de la fédération (anciennes colonies), mais qui sont en pratique intégrés : les Samoa américaines, Guam, les îles Mariannes du Nord, Porto Rico et les îles Vierges américaines.

Economie

Taux de chômage	5,2% (mars 2005)
Création de nouveaux emplois	2,2 millions (2003)
Taux de croissance du PNB	3,2 % (2003)

Les États-Unis possèdent la plus puissante économie du monde, avec un PNB qui s'élève à 11 649 milliards de dollars (2004). Ils génèrent plus de 20% du PIB mondial. Les trois États les plus riches du pays sont la Californie, l'État de New York et le Texas.

Dans cette économie de marché, les secteurs les plus dynamiques sont l'électronique, l'aérospatiale, les biotechnologies et les industries de l'armement. L'agriculture américaine fournit 60% de la production mondiale; les principales cultures sont le soja, le maïs, le blé et les agrumes.

Le principal atout du pays reste le secteur tertiaire (services bancaires, production cinématographique, tourisme ...). Le taux de chômage est relativement faible. Les États-Unis souffrent toutefois d'un fort déficit commercial.

Plusieurs atouts expliquent la puissance de l'économie américaine : le territoire américain est immense, bien doté en ressources minières (deuxième producteur mondial de charbon, pétrole, gaz naturel, or, cuivre ...) et agricoles. Il est situé entre les deux grands océans de la planète, l'Océan Atlantique et l'Océan Pacifique. Le territoire américain est particulièrement ouvert sur le monde grâce à un réseau de transport varié (Grands Lacs, voies ferrées, ports, aéroports).

La population est cosmopolite et mobile. Le niveau moyen de vie est élevé, même si les inégalités sociales sont importantes. Le dollar et la langue anglaise ont un rayonnement international.

En 2003, les États-Unis réalisaient 30% de leur commerce extérieur avec les pays de l'ALENA. Leurs trois premiers clients sont le Canada, le Mexique et le Japon. Les trois premiers fournisseurs sont le Canada, la Chine et le Mexique. Les États-Unis augmentent fortement leurs importations depuis les pays à très faible coût de production, notamment la Chine qui est devenue le 3ème partenaire commercial. Les premiers déficits bilatéraux sont ceux enregistrés avec la Chine, le Japon, le Canada, le Mexique et l'Allemagne. Enfin, les États-Unis importent principalement des biens d'équipement, des produits manufacturés, des hydrocarbures et des produits chimiques.

Monnaie

L'unité monétaire est le dollar (USD), divisée en 100 cents.



Taux de change

Cours Dollar US/ dirham (Source: l'économiste)

	Cours virement		Billets de banque	
	Achat	Vente	Achat	Vente
1 dollar USA	9,09308	9,18433	8,957	9,411

Cours Dollar US/ euro (source: the Financial Times)

1 USD= 0,83665 Euro

1 Euro= 1,19524 USD

Les taux sont mentionnés à titre indicatif

Fêtes et jours fériés

Date	Nom français	Nom local	Remarques
1 ^{er} janvier	Jour de l'an	New Year's Day	
Troisième lundi de janvier	Jour de Martin Luther King	Martin Luther King Day	Naissance de Martin Luther King, militant pour les droits civiques
12 février	Anniversaire de Lincoln	Lincoln's Birthday	Naissance de Abraham Lincoln, le 16 ^e président des États-Unis.
Troisième lundi de février	Jour des présidents	Presidents' Day	Naissance de George Washington, le premier président des États-Unis.
4 juillet	Jour de l'indépendance	Independance Day	Commémoration de la déclaration d'indépendance de 1776
Premier lundi de septembre	Fête du Travail	Labor Day	
Deuxième lundi d'octobre	Jour de Christophe Colomb	Columbus Day	
11 novembre	Jour des anciens combattants	Veteran's Day	Commémoration de la fin de la Première Guerre mondiale
Quatrième jeudi de novembre	Action de grâces	Thanksgiving	
25 décembre	Noël	Christmas Day	Naissance présumée de Jésus



Certains jours sont fériés dans un état mais pas dans l'autre : en Californie par exemple, le "*Cesar Chavez Day*" (31 mars) ou le "*Native American Day*" (le 4e lundi de septembre), les écoles publiques peuvent être fermées.

Langues

Il n'existe pas de langue officielle au niveau fédéral, bien que l'anglais soit utilisé par tous les organismes fédéraux. Chaque état est libre d'avoir, ou non, sa ou ses propres langues officielles.

Contrairement au gouvernement fédéral, de nombreux Etats américains ont adopté l'anglais comme langue officielle. La présence de fortes minorités hispanophones dans des agglomérations importantes, sans compter les populations asiatiques (chinois, coréens, japonais, etc.), a conduit plusieurs Etats à adopter des lois (ou des règlements) décrétant l'unilinguisme anglais.

L'utilisation de l'Espagnol reste toutefois répandue dans certaines zones du pays (Californie, Floride...).

Religions

En 2002, les Américains étaient :

- Protestants 52,0%
- Catholiques 24,5%
- Israélites 1,3%
- Musulmans 0,5%
- Sans religion 14,1%
- Athées 0,4%
- Divers 7,2%



I/ APERÇU SUR LE PROFIL ET L'ORGANISATION DU MARCHÉ AMÉRICAIN

1. POPULATION ET REVENUS

1.1. La population

Les Etats-Unis sont l'un des pays du monde les plus dynamiques en termes de démographie. Cette croissance s'explique principalement par l'immigration mais aussi par une reprise de la natalité récemment amorcée.

Principaux indicateurs démographiques

Population	295 267 686 habitants (janvier 2005)
Densité	30,25 hab./km ²
Espérance de vie des hommes	74,8 ans (en 2005)
Espérance de vie des femmes	80,1 ans (en 2005)
Taux de croissance de la population	0,92 % (en 2004)
Taux de natalité	14,13/1000 (en 2004)
Taux de mortalité	8,34/1000 (en 2004)
Taux de fécondité	2,7 enfants/femme (en 2004)
Taux de migration	3,41/1000 (en 2004)
Age médian	35,6 ans (2001)

Avec une population de 295 millions d'habitants, les EU se situent au troisième rang des pays les plus peuplés du monde, enregistrant un taux de croissance annuelle de 0,92%. Le Sud et l'Ouest représentent les 2/3 de cette croissance et 80% de la population urbaine vivent dans les métropoles.

Principales villes américaines

Principales villes	Population
New York	16 400 000
Los Angeles	12 600 000
Chicago	6 900 000
San Francisco	5 600 000
Philadelphie	4 300 000



La société américaine est considérée comme un agrégat de communautés, car outre les blancs non-hispaniques, elle est constituée de nombreuses minorités dont 39 millions d'Hispaniques, 35 millions d'Afro-Américains et 11,5 millions d'Américains d'origine asiatique. La part de ces minorités dans la population totale devrait passer de 28% actuellement à 48% en 2050.

Structure de la population américaine par minorités ethniques

Ethnies	Population en 2002 %	Pouvoir d'achat en \$/an	Régions à forte densité ethnique
Caucasiens (Blancs)	69	46 300	-
Afro-américains	12,1	33 600	New York, Chicago, Washington, Atlanta
Hispaniques	12,5	29 500	Los Angeles, New York, Miami
Asiatiques	3,6	53 600	Los Angeles, New York, New Jersey
Amérindiens et natifs de l'Alaska	1,3	-	-
Autres	1,5	-	-

A chaque communauté correspond un style de vie, un langage, une façon de s'habiller, de se nourrir; soit un rapport à la consommation divergent d'un groupe à l'autre. De ce constat est né le concept de *marketing ethnique*, ou *marketing multiculturel*, dont la pratique se répand au sein des entreprises. Il s'agit de cibler les consommateurs en fonction de leurs origines ethniques ou socioculturelles en adaptant l'offre aux besoins de chaque communauté.

Le ciblage par l'appartenance ethnique ou culturelle passe avant tout par un mode de communication adapté à l'univers de référence de chaque cible. Une marque ne s'adresse pas de la même façon à un consommateur noir, asiatique, blanc ou hispanique. Le packaging ou la publicité d'un produit doit reproduire l'identité et les codes du groupe auquel il s'adresse.

Pour mieux vendre un produit auprès de ces minorités, il importe que celui-ci corresponde aux attentes du consommateur-cible. Ainsi, le double affichage devient une pratique de plus en plus courante, qu'il s'agisse des unités de mesures (mètres, inches, onces) ou de la langue (anglais, espagnol, japonais.). Selon Ricardo Flores, cabinet d'études marketing américain, en 2002, 69% des Hispaniques affirment saisir plus d'informations sur un produit dont la publicité est en espagnol.



En tant que première minorité des Etats-Unis, les Hispaniques représentent un marché à fort potentiel. Mais cette population est elle-même loin d'être homogène; on distingue ainsi trois types de comportements parmi les Hispaniques :

- *Les acculturés (13%)* : parfaitement intégrés, maîtrisent la langue américaine, partagent la même culture et disposent d'un pouvoir d'achat équivalent à celui des Américains de souche; ils ont le même comportement d'achat que ces derniers.
- *les moyennement acculturés (59%)* : maîtrisent les deux langues mais parlent majoritairement l'Espagnol chez eux et hors de leur domicile. De ce fait, cibler ces consommateurs nécessite des plans marketing sur mesure.
- *les non acculturés (28%)* : parlent peu ou pas du tout la langue américaine et consultent uniquement les media hispanophones.

1.2. Les revenus

Le revenu moyen d'un ménage américain est de 42 228 \$. La population asiatique dispose du revenu par habitant le plus élevé, suivie des blancs non hispaniques, des hispaniques et des Afro-américains.

Pouvoir d'achat par groupe ethnique

Ethnies	Pouvoir d'achat \$/an
Blancs non hispaniques	46 300
Afro-américains	33 600
Hispaniques	29 500
Asiatiques	53 600

Le pouvoir d'achat des minorités est appelé à augmenter; d'après le Selig Center for Economic Growth de l'Université de Géorgie, en 1990, il représentait 15% du pouvoir d'achat total américain et devrait passer à 23% en 2007.

Les revenus les plus élevés se situent principalement dans le Nord (Minnesota, Wisconsin), l'Est (New York, New Jersey), puis dans l'Ouest (Californie) et le Sud Est (Miami) des Etats-Unis.



2. CONSOMMATION ALIMENTAIRE

En 2002, les Américains ont consacré 13% de leur budget aux produits alimentaires. Les fruits et légumes représentent 17% du budget alimentaire dont 62% en fruits et légumes frais et 38% en fruits et légumes transformés.

La tendance de consommation des ménages américains montre une hausse de la demande des **fruits et légumes frais et congelés** au détriment de celle des produits conservés et déshydratés. Cette tendance concerne notamment, les fruits exotiques, les clémentines et hybrides, les melons cantaloup, les épinards, les aubergines, les asperges et les laitues. La consommation d'oranges, de raisins, de pastèques, de brocolis, de piments forts, d'ail et de tomates, enregistre également une hausse de la consommation mais dans une moindre mesure.

Les ventes de **l'huile d'olive** sur le marché américain enregistrent une croissance importante, soit 6,5% par an, représentant un chiffre d'affaires de 400 millions \$ en 2002.

Les achats du consommateur américain sont exigeants en terme de rapport qualité/prix et peu impulsifs. C'est un consommateur informé, pressé, peu fidèle aux marques et amateur de nouveautés. Il s'intéresse de plus en plus à des produits commodes et faciles à consommer tels que les fruits et légumes frais découpés et les salades emballées.

Les habitudes alimentaires des consommateurs américains subissent des changements profonds en raison de la croissance des minorités ethniques et du niveau d'éducation de la population. Ainsi, tout en restant exigeant sur la qualité sanitaire et gustative, le consommateur américain recherche de plus en plus les produits ethniques, du terroir, diététiques et biologiques.

Par ailleurs, entre 5 et 10% de la population américaine serait végétarienne et environ 25% des américains achèteraient au moins occasionnellement des produits végétariens. Le marché des **produits végétariens**, dont la taille augmente de 20% à 40% par an, a ainsi vu ses ventes dépasser le milliard de dollars en 2001. Les prévisions tablent sur une augmentation pouvant atteindre 125% sur une période de 5 ans (entre 2001 et 2006).

Enfin, et bien qu'il concerne un marché de niche, le marché des **produits biologiques** croît rapidement avec une croissance moyenne de 20% par an et un chiffre d'affaires de 20 milliards de dollars prévu pour 2005. Les produits "bios" les plus vendus sont les fruits et légumes (42% du total des ventes). Une enquête menée en 2000 a montré que la moitié des américains préféraient les produits bios mais ne pouvaient pas payer plus cher pour se les procurer ; 65% des consommateurs estimaient pourtant que la différence des prix se justifiait largement.

Autre marché potentiel pour les produits marocains: **les produits de l'alimentation fine**. C'est un marché très important de 800 milliards de \$ par an. Il représente 6 000 points de vente et est appelé à se développer dans les années à venir.



3. MODES DE TRANSPORT SUR LES USA

3.1. Transport maritime

La Côte-Est est desservie, de manière hebdomadaire, via un transbordement sur les ports européens. De manière générale, les compagnies maritimes présentent des structures de prix très rapprochées (20 pieds : 1500-1700 \$, 40 pieds : 2400-2800 \$) ; ces tarifs sont négociables en fonction de la nature de la marchandise, des quantités...

Le transit-time varie selon qu'il s'agit d'un affrètement – navire reliant directement un port marocain à la Côte-Est- ou d'une formule avec transbordement, via un port européen (c'est al formule la plus courante). Dans le premier cas, le transit-time est de 8 jours tandis qu'il est de 14 à 21 jours dans le cas du transbordement. La formule de l'affrètement est donc plus avantageuse, surtout pour les produits périssables, mais toutes les compagnies ne l'offrent pas.

De même, certaines entreprises offrent des navires avec température dirigée, ce qui présente un grand avantage pour les produits frais.

3.2. Transport aérien

Actuellement, les exportations se font via la RAM et ses partenaires Air France et Delta-lines. La RAM transporte les marchandises dans ses vols réguliers de passagers. Ces vols ne permettent pas plus de 20 tonnes par avion soit un maximum de 100 tonnes/semaine.

En se basant sur une hypothèse de 200 à 300 tonnes/semaine de tomates, trois scénarios peuvent être avancés :

3.2.1. Vols directs

Les vols réguliers n'offrant que des capacités limitées, la seule option possible reste celle des vols charters. Le coût d'un aller-retour sur un avion charter est de 330.000 \$ soit 3,3 \$ par kg exporté. Ce coût est trop élevé et donc non compétitif pour les exportations marocaines.

Une solution consisterait à trouver un chargement pour le vol de retour. Auquel cas, le coût du retour serait pris en charge par l'expédition US-Maroc et le coût pour l'exportateur marocain sera alors de 1,7 \$/kg.

Cependant, cette solution reste aléatoire car fortement tributaire d'un chargement de retour sur lequel on n'a aucune maîtrise.

3.2.2. Vols combinés : camion-avion

Le coût de revient du transport par camion jusqu'à a un aéroport européen est de 0,3 \$/kg, la rupture de charge coûterait 0,1 \$/kg et l'avion Europe/USA 1,2 \$/kg. Le coût total de l'opération serait alors de 1,6 \$/kg.



L'avantage coût est évident, mais les contraintes sont multiples : les emballages doivent être adaptés au transport par avion (pour ne pas perdre de l'espace à bord) et au transport par camion; ce qui risque d'être coûteux. De même, il n'est pas évident de trouver des capacités sur des vols Europe/ USA parce que les échanges entre ces deux continents sont très intenses. De ce fait, la programmation doit se faire des mois à l'avance (6 mois au minimum). L'exportateur marocain doit donc prévoir les volumes destinés à l'export et non se contenter d'expédier les volumes non-écoulés par ailleurs.

3.3.3. Vols triangulaires: Casablanca-New York- Europe

Il serait relativement aisé de trouver un chargement retour vu la densité des échanges entre l'Europe et les Etats-Unis. Seulement, le vol Europe-Casablanca serait plus difficile à charger. Mais, globalement, le gain escompté du chargement US- Europe devrait compenser partiellement ce coût.

Le vol aérien présente de nombreuses contraintes parfois difficiles à surmonter. En premier lieu, la contrainte de prix ne pourrait être résolue que si le vol du retour est rempli. Ceci est d'autant plus difficile que même au niveau du vol aller (expéditions Maroc/US), les capacités de production marocaines sont loin d'être suffisantes pour amortir les frais de transport.

De même, si on prend l'hypothèse de 200 tonnes par semaine, le coût financier en serait 1,5 millions de \$ par mois. L'ampleur de ces chiffres fait que les compagnies aériennes ne prendront aucun risque et exigeront de solides garanties financières, et dans la majorité des cas des paiements partiels, avant d'expédier.

Enfin, la mise en place d'un tel montage logistique nécessite le concours d'experts internationaux qui réclament des honoraires très élevés. Ce qui est de nature à alourdir davantage la facture des expéditions marocaines vers les USA.



4. MODES DE VENTE SUR LE MARCHE AMERICAIN

4.1. La vente directe

La vente directe consiste à vendre directement aux utilisateurs finaux américains. L'utilisateur final peut être une entreprise ou un particulier.

Il existe plusieurs modes de vente directe :

- **Établissement d'une présence aux États-Unis:** Pour établir une présence sur le marché américain, l'exportateur peut ouvrir une succursale ou créer une filiale distincte de son entreprise. Bien que l'option soit onéreuse et parfois complexe (d'où le recours indispensable à un avocat), elle présente l'avantage de permettre d'exploiter un magasin de détail au cœur même du marché cible.
- **Vente par catalogue:** il faudra alors publier et distribuer un catalogue et se procurer une liste d'envoi bien ciblée. Il faudra aussi mettre sur pied un mécanisme pour prendre les commandes et recevoir les paiements et prévoir une façon de s'occuper des retours et des garanties.
- **Vente par correspondance:** il faut envoyer des dépliants et d'autres documents publicitaires à un grand nombre de clients potentiels. Comme pour la vente par catalogue, une liste d'envoi ciblée et des mécanismes pour prendre les commandes et gérer les retours, sont indispensables.
- **Vente par Internet:** Internet peut offrir à l'entreprise un circuit de vente très efficace. Toutefois, même en menant les ventes en ligne, les questions telles que l'expédition et les règlements douaniers restent à régler. De plus, l'entreprise doit être capable de convaincre ses clients potentiels que ses transactions électroniques sont sécurisées et que leurs renseignements personnels et leur vie privée seront protégés.
- **Prise de commandes dans le cadre de salons et foires commerciaux aux États-Unis:** c'est une excellente opportunité pour prendre des commandes et expédier les articles une fois de retour au Maroc. La participation à des salons professionnels est fortement recommandée comme première étape d'une démarche export. Les salons sont organisés par secteur d'activité et la tendance actuelle privilégie les salons régionaux très spécialisés où les visiteurs peuvent établir un contact personnalisé avec la distribution locale.



4.2. La vente par l'entremise d'un intermédiaire

Les intermédiaires les plus courants sont les distributeurs, les maisons de commerce et les représentants (ces derniers sont aussi appelés « agents », « agents du fabricant » ou « représentants du fabricant »). Un intermédiaire présente l'avantage d'une présence immédiate dans le marché américain sans avoir besoin de mettre sur pied un service de vente propre à l'entreprise exportatrice. Par contre, l'intermédiaire présente l'inconvénient d'éloigner l'exportateur de sa clientèle et partant, réduit de son pouvoir de décision sur la stratégie marketing du produit exporté.

4.2.1 Le Courtier ou l'agent représentant

Ces agents représentent un élément particulièrement important du circuit de distribution pour les exportateurs. Ils travaillent à la commission et se spécialisent habituellement dans des types de produits similaires. Contrairement aux distributeurs, les représentants ne sont en aucun moment propriétaires des produits qu'ils offrent. Ils ont souvent un territoire donné et vendent à une certaine catégorie de clients.

Le représentant conclut un contrat avec un client américain au nom de l'exportateur et il suit la transaction jusqu'au bout. La principale responsabilité du courtier consiste donc à vendre des produits pour le compte du producteur et ensuite à transmettre les commandes au fabricant pour qu'il y donne suite.

Dans le contrat le liant au courtier, obligatoirement préparé par un avocat, l'exportateur doit spécifier la région de distribution, les critères de rendement, le recouvrement des créances, l'exclusivité, les conditions de paiement, la durée de l'accord et les procédures de résiliation du contrat.

Pour obtenir un meilleur service du représentant, il est conseillé de lui fournir une documentation pertinente sur le produit et de répondre rapidement à ses questions et à ses demandes. Il importe aussi que l'exportateur établisse des relations d'affaires étroites et dynamiques avec le courtier choisi, dans le but de veiller à ce que son produit bénéficie de la meilleure image. Il doit programmer plusieurs visites sur place dans le but d'assurer un suivi de son produit.

4.2.2. Le Distributeur

Le distributeur achète un produit, l'importe aux États-Unis et le vend aux utilisateurs finaux.

Ce mode de vente nécessite un effort plus important de la part du producteur afin de localiser des acheteurs en gros ou en détail aux États-Unis, et de négocier avec chacun un accord d'achat. Si cela est faisable avec quelques acheteurs importants tels que supermarchés ou chaînes hôtelières, cela devient nettement plus difficile et complexe avec les petits acheteurs.

Pour l'exportateur, l'inconvénient réside dans une réduction de la marge de profit et un contrôle immédiat moins important sur son produit. De plus, il ne sait pas qui sont ses clients, ce qui risque d'avoir une incidence sur ses décisions concernant la fabrication et la méthode de marketing. En outre, s'il cesse d'utiliser le distributeur, il doit en général se refaire une clientèle.



Les distributeurs préfèrent généralement travailler sur un segment étroit, dans une zone géographique délimitée, et être performants sur ce segment, pour ensuite augmenter leurs ventes en élargissant leur zone d'influence commerciale. Il est important d'effectuer une recherche documentaire sur l'entreprise susceptible de distribuer les produits sur le territoire américain. Les renseignements de notoriété habituellement demandés concernent la situation financière, des références commerciales et les antécédents juridiques.

En plus du contrat qui régit la distribution des produits sur le marché américain, il faut également se prémunir des risques dits de "product liabilities" qui recouvrent la responsabilité du fabricant vis à vis du produit ainsi que les "trademarks" afin de ne pas voir sa marque utilisée par un tiers.

4.2.2.1. Le distributeur grossiste

Ce mode de vente consiste à établir un contact direct avec le distributeur grossiste qui dessert le marché américain du détail. Sa fonction réside dans l'entreposage et la livraison des produits aux points de vente choisis. De même, le distributeur grossiste peut aider l'exportateur à nouer des relations avec les détaillants.

Le caractère particulier du grossiste tient non seulement à la nature spécialisée des produits, mais aussi aux types de services de commercialisation. Il peut fournir de nombreux types de services au fabricant, au détaillant et au consommateur.

Le grossiste a des droits sur le produit du fabricant, contrairement au courtier. Il s'agit d'une considération importante car le distributeur peut offrir des rabais spéciaux, s'occuper des produits gâtés ou endommagés, accorder du crédit et, de fait, mieux vendre les produits du fabricant.

4.2.2.2. Le distributeur détaillant

Ce mode de vente consiste à écouler les produits directement aux consommateurs à travers des supermarchés/hypermarchés ou des magasins. Ce canal est dominé par les géants de la **grande distribution** (Wal Mart, Kroger, Target,...).

✓ Les supermarchés/hypermarchés:

La grande distribution américaine représente quelques 3 000 milliards de dollars et occupe de loin la première place de la distribution mondiale. Ce secteur est un des moteurs de l'économie américaine.

Les Etats-Unis disposent d'une multitude de supermarchés, qui opèrent souvent dans un ou plusieurs Etats. Les distributeurs les plus importants de produits alimentaires détiennent 50% du marché.



Top 5 des distributeurs aux Etats-Unis

	Nombre de magasins	CA en milliards de \$
Wal-Mart	3408	118
Kroger	2223	26,6
Safeway	1370	22,5
Costco Wholesale	289	21,48
American stores	1550	19,1

En dehors des "Top 5", il y a de nombreuses chaînes de supermarchés, souvent régionales, qui offrent d'excellentes opportunités de vente avec, parfois, moins d'exigences que les groupes dominants.

Les produits sont commercialisés sous le nom du producteur, du vendeur en gros ou du vendeur en détail. Les produits commercialisés sous la marque du distributeur, appelés "private labels ou store brands" représentent un article sur cinq vendus chaque jour dans les grandes surfaces généralistes américaines, les chaînes de drugstores et les chaînes de supermarchés.

Avec un chiffre d'affaires de 46,2 milliards de dollars en 2004, les marques de distributeurs représentent 15,2% des ventes totales en valeur et 19,4% en volume. D'après le magazine Supermarket News, sur les 12 premières semaines de l'année 2005, la part en dollars des marques de distributeurs a augmenté de 2,3%.

✓ Les magasins d'alimentation fine :

La profonde segmentation de la consommation qui s'établit selon les générations, les groupes ethniques, voire les groupes sociaux ou religieux a poussé les distributeurs à s'adapter. Une des conséquences les plus notables de cette absence d'homogénéité est l'émergence, ces dernières années, des "**Specialty Stores**", véritables chaînes de distribution spécialisées (Home Depot, Best Buys etc) qui représentent à l'heure actuelle 11% des ventes.

De ce fait, une « niche », une petite part de marché, peut faire la différence pour l'exportateur marocain. La complexité géographique de l'industrie alimentaire devrait être traduite en autant d'opportunités commerciales.

Les points de vente des produits de l'alimentation fine sont très variés. Super/hypermarchés, Gourmet stores, Cheese stores ainsi que les débouchés non traditionnels (TV, web...). Les supermarchés occupent une partie de plus en plus importante dans ce marché, et aujourd'hui, 70 % des super/hypermarchés ont un rayon spécial alimentation fine.



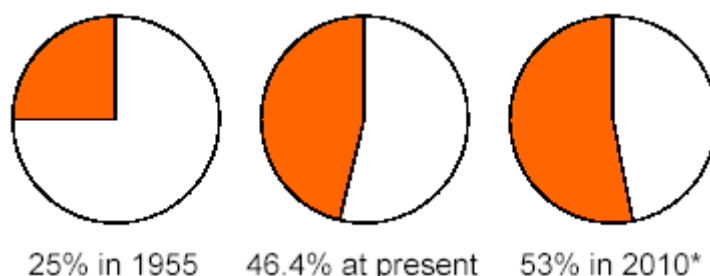
4.2.3. Les maisons de commerce

Si un exportateur veut exporter sans se charger du travail que cela nécessite, une maison de commerce est tout indiquée. La maison de commerce — établie aux États-Unis — se chargera de tout le processus de l'exportation du produit, y compris des études de marché initiales. Cependant, l'exportateur n'aura pas l'occasion d'améliorer son savoir-faire sur ce marché et n'aura aucune maîtrise quant à la manière dont son produit est représenté et vendu.

4.2.4. La restauration collective

Ce segment de marché est constitué de clientèles d'hôtels, restaurants, écoles et autres institutions. Il est servi par les distributeurs de gros et certains détaillants spécialisés.

Le marché de la restauration occupe 46,4% du marché de l'alimentation aux USA; les ventes quotidiennes moyennes avoisinent les 1,2 milliards de dollars. Ce marché est appelé à progresser significativement durant les années à venir puisque 27% des consommateurs voudraient manger plus souvent à l'extérieur.



*projected
Source: National Restaurant Association

Le consommateur américain dépensera donc plus à l'extérieur mais demandera des plats plus variés, de plus en plus sains, soit une nourriture plus riche en fruits et légumes et en poisson. Avec des perspectives de croissance de 4,6%, c'est donc un marché qui recèle d'énormes potentialités pour le secteur des fruits et légumes frais et transformés et de produits de la pêche.

4.3. Vente dans le cadre d'une alliance stratégique

Il s'agit de la formation d'une alliance stratégique avec une entreprise américaine pour s'implanter dans un marché donné des États-Unis. Toutefois, pour établir une telle alliance, il est très important que chaque partie se fasse aider par un avocat, un comptable, une banque, etc., afin d'être absolument sûr de ses droits et responsabilités.

Une alliance donnera à l'exportateur une grande latitude quant au type de relations qu'il veut établir. Les principales options sont les franchises, les licences, le marketing jumele ...



III/ CONDITIONS TECHNIQUES D'ACCES AU MARCHÉ AMÉRICAIN

1. RÉGLEMENTATION GÉNÉRALE ET HORIZONTALE À L'IMPORTATION

L'importation de fruits et légumes frais est assujettie à un certain nombre de règlements et de lois horizontaux ayant pour objectif la protection du consommateur et la sécurité alimentaire.

Les textes réglementaires affectant l'importation des fruits et légumes frais sont les suivants :

❶ *Federal food, drug and Cosmetic Act*

Selon lequel la Food And Drug Administration (FDA), Agence fédérale dépendant du Ministère de la santé, vérifie que fruits et légumes sont en conformité avec les normes d'hygiène des produits. Ce texte existe sous la référence 21CFR9. Il régit depuis 1939 la salubrité des aliments, des médicaments et des produits cosmétiques. Il définit aussi ce qu'est un aliment, un ingrédient alimentaire, etc.

❷ *Plant quarantine act*

Le "**Plant Protection Quarantine**" (PPQ), service de l'Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) de l'US Department of Agriculture, fixe les exigences phytosanitaires (Réglementation produite par l'AMS: Agriculture Marketing Service), contrôle les importations et délivre les permis d'importation. Certains produits peuvent être importés sans autorisation, tandis que d'autres doivent être accompagnés d'un permis spécifique. A leur arrivée aux États-Unis, tous les produits sont soumis à une inspection par un Agent de la PPQ.

❸ *Agricultural Marketing Agreement Act of 1937*

Durant les périodes où les exigences concernant les importations des États-Unis sont fondées sur une ordonnance de commercialisation intérieure, prévue au 8^{ème} article de la loi intitulée *United States Agricultural Marketing Agreement Act of 1937*, il est interdit d'importer des produits d'une catégorie ou d'une qualité inférieure à celle permise par l'ordonnance.

❹ *Federal Insecticide, Fungicide, and Rodenticide Act*

Selon cette loi, l'agence américaine de l'Environnement (US Environmental Protection Agency) enregistre tous les pesticides utilisés aux USA et établit des tolérances de résidus de produits chimiques trouvés dans les produits alimentaires locaux ou importés. La FDA est responsable du respect des produits importés à cette législation.



⑤ PACA: *Perishable Agricultural Commodities Act*

Cette loi pour les marchandises périssables, est destinée à encourager les pratiques loyales dans le commerce des fruits et légumes frais et transformés; elle interdit les pratiques déloyales et frauduleuses. Toute personne qui désire acheter ou vendre des quantités commerciales de fruits et légumes doit être préalablement agréée.

Pour l'application de cette loi, l'**Agricultural Marketing Service AMS**, un service de l'USDA, édite un certain nombre de normes contraignantes dans le domaine des fruits et légumes frais et transformés.

2. LOI SUR LE BIOTERRORISME

2.1 Immatriculation des entreprises auprès de la FDA

① *Obligation d'immatriculation des entreprises alimentaires*

Les entreprises nationales et étrangères qui fabriquent/transforment, conditionnent ou stockent les produits alimentaires, tels que définis par la réglementation, destinés à la consommation humaine ou animale aux Etats-Unis, doivent procéder à leur immatriculation auprès de la FDA. En effet, cette nouvelle mesure est indispensable dans la mesure où elle aide la FDA à :

- Localiser et trouver l'origine d'un incident bioterroriste potentiel ou d'une épidémie d'origine alimentaire ; et
- Prévenir rapidement les autres établissements alimentaires susceptibles d'être touchés.

② *Agent américain*

Les entreprises étrangères doivent également désigner un agent américain qui assure une intermédiation auprès de la FDA, pour les communications routinières et à caractère urgent. Cet agent peut être toute personne qui réside ou qui dispose d'une adresse professionnelle aux Etats-Unis et qui y est physiquement présente.

③ *Quelles sont les entreprises qui doivent s'immatriculer ?*

Les fabricants/transformatateurs, conditionneurs, ainsi que les sites de stockage nationaux ou étrangers qui traitent les produits alimentaires régis par la réglementation.

Les produits alimentaires qui nécessitent l'immatriculation de l'entreprise sont les suivants:

- Fruits et légumes frais
- Poissons et produits de la mer
- Aliments en conserve ou congelés
- Boissons (y compris les boissons alcooliques et l'eau en bouteille)
- Compléments alimentaires et ingrédients diététiques



- Aliments pour enfants
- Produits laitiers et œufs
- Matière première agricole
- Pâtisseries, snacks et confiseries (chewing-gum compris)
- Animaux vivants destinés à être consommés
- Aliments pour animaux

4 *Fréquence de l'immatriculation*

Une seule immatriculation par établissement reste obligatoire. Cependant, si les renseignements requis concernant l'immatriculation viennent à changer, ils doivent être mis à jour.

5 *Coût de l'immatriculation*

Il n'y a pas de frais ni pour l'immatriculation initiale ni pour les mises à jour.

6 *Qui peut procéder à l'immatriculation ?*

Le propriétaire, le dirigeant ou l'agent responsable d'une entreprise ou une personne mandatée par l'un d'entre eux, peut procéder à l'immatriculation de l'entreprise. Pour le dernier cas, la FDA exige une attestation supplémentaire stipulant que les renseignements fournis sont exacts et précis et que la personne qui les soumet est dûment autorisée à le faire.

7 *Comment immatriculer votre entreprise ?*

L'immatriculation initiale et la mise à jour se font grâce au formulaire **3537**. Ce formulaire est disponible sous forme électronique (sur Internet) ou papier. Une entreprise possédant de multiples établissements peut également s'immatriculer sur CD-ROM. Cependant, l'immatriculation électronique reste la plus sollicitée, car elle est la moins chère et la plus efficace pour l'entreprise et pour la FDA.

Avec cette méthode, il faut fournir tous les renseignements utiles avant que le système n'accepte l'immatriculation. Une fois acceptée, les candidats reçoivent une confirmation de la réussite de l'opération ainsi que leur numéro d'immatriculation. Par contre, en cas de recours au support papier, les délais de transmission sont plus longs. De plus, si le formulaire 3537 présente des omissions ou des erreurs, la FDA le renverra pour correction sans immatriculation de l'intéressé, ce qui implique des délais supplémentaires.



Comment s'immatriculer ?

En ligne	Aller à http://www.access.fda.gov/ (24 heures sur 24, 7 jours sur 7)
Par courrier ou par fax	1- Demander un formulaire 3537 à la FDA (composer le +1 301-575-0156) 2- Envoyer le formulaire dûment complété par courrier ou par fax à l'adresse suivante : <p style="text-align: center;">US Food and Drug Administration HFS-681 Fishers lane Rockville, MD 20857 USA Fax : +1 301-210-0247</p>
Sur CD-ROM	1- Télécharger le formulaire 3537 à partir du site http://www.cfsan.fda.gov~furls/papercd.html 2-Créer des fichiers électroniques distincts pour chaque établissement. 3- Envoyer les fichiers sur CD-ROM (format CD-R ou CD-RW ISO 9660). 4- Inclure une attestation de certification dûment signée. 5- Envoyer le tout à l'adresse ci-dessus.

2.2 Avis Préalable des expéditions des produits alimentaires d'importation

❶ Obligation de notification préalable

Conformément à la loi sur le bioterrorisme, la FDA doit recevoir à l'avance une notification de toutes les expéditions de produits alimentaires destinés à la consommation humaine ou animale aux Etats-Unis, et ce à partir du 12 décembre 2003. Cette procédure est obligatoire car elle donne à la FDA le temps de :

- Vérifier et évaluer les informations fournies avant que le produit alimentaire n'arrive aux États-Unis ;
- Mettre en place de meilleure manière les ressources requises pour effectuer les inspections ;
- Aider à intercepter les produits contaminés.

❷ Quels sont les secteurs d'activité concernés par la notification préalable ?

- Les transporteurs nationaux et étrangers transfrontaliers (ferroviaires, routiers, maritimes, aériens)
- Les importateurs nationaux et étrangers de produits alimentaires à destination des États-Unis
- Les exportateurs nationaux et étrangers de produits alimentaires à destination des Etats-Unis.



- Les déclarants de ces produits et courtiers nationaux et étrangers
- Les fabricants et cultivateurs nationaux et étrangers

③ *Quels sont les produits alimentaires qui nécessitent une notification préalable?*

Dans le cadre de la notification préalable, le terme « produit alimentaire » est défini comme suit:

- Produits destinés à l'alimentation ou à la boisson humaine ou animale ;
- Chewing-gums ; et
- Articles entrant dans la composition des produits sus-mentionnés.

Il faut signaler également que le terme « produit alimentaire » ne couvre ni les substances en contact avec un produit alimentaire ni les pesticides.

Les importations de produits alimentaires exigeant une notification préalable sont les suivantes:

- Produits alimentaires destinés à être utilisés, stockés ou distribués aux Etats-Unis (y compris les cadeaux, les contrôles commerciaux et de qualité/assurance qualité ainsi que les échantillons pour la recherche commerciale);
- les produits alimentaires transférés via les États-Unis vers un autre pays ;
- les produits alimentaires importés aux fins d'exportation ultérieure ;
- les produits alimentaires destinés à une zone d'échange commerciale, à moins qu'ils ne figurent sur la liste des exceptions.

④ *Quand soumettre une notification préalable ?*

La FDA doit recevoir et confirmer électroniquement la notification préalable au plus tard 5 jours avant l'arrivée de l'expédition au premier port des Etats-Unis. Le délai de soumission de la notification dépend également du mode de transport utilisé.

Pour les expéditions	La notification préalable sera transmise
Arrivant par avion	Pas moins de 4 heures avant l'arrivée à l'aéroport
Arrivant par voie maritime	Pas moins de 8 heures avant l'arrivée au port
Arrivant par courrier international	Avant l'expédition du produit
Transportées directement par ou accompagnant une personne	Dans les délais correspondant au mode de transport applicable



5 Qui peut fournir une notification préalable ?

Toute personne disposant des informations requises peut transmettre une notification préalable. Il s'agit notamment des fabricants, exportateurs, courtiers, importateurs et agents présents aux États-Unis.

6 Comment transmettre une notification préalable ?

La notification préalable doit être transmise par voie électronique via l'un des systèmes suivants :

- L'ACS (Automated Commercial System) du Bureau des douanes et de la protection des frontières (Customs and Border Protection Service, CBP) ;
- L'interface Internet de la FDA pour les notifications préalables de la FDA (Prior Notice System Interface: <http://www.access.fda.gov>)

7 Mode de confirmation de la réception de la notification préalable

Une fois que les informations requises concernant la notification préalable sont transmises, la FDA envoie à l'entreprise concernée (directement ou via l'ACS du CBP), un accusé de réception portant un numéro de confirmation.

Certes, cette confirmation indique que la notification préalable est complète, mais elle ne signifie en aucun cas que la FDA a déclaré que l'avis préalable est exact, ni qu'elle a approuvé l'expédition des produits concernés, ni même qu'elle affirme que l'expédition peut se poursuivre sans autre mesure de sa part. Les examens ultérieurs effectués par le système et pratiqués par le personnel de la FDA peuvent donner lieu à une inspection des expéditions de produits alimentaires d'importation à l'arrivée ou à toute autre mesure.

2.3. Nouvelle législation FDA relative à la Traçabilité

A partir du 9 juin 2006, une nouvelle réglementation FDA relative à la traçabilité sera appliquée à l'égard des entreprises marocaines employant 11 à 499 personnes à plein temps. Elle concerne précisément les conditions de création et de tenue des registres. Ces derniers sont requis afin de pouvoir identifier les sources immédiates d'approvisionnement et les destinataires directs du produit alimentaire, conditionnement inclus, de manière à traiter les menaces susceptibles d'entraîner de graves conséquences sanitaires ou de décès d'êtres humains ou d'animaux.

1 Qui doit élaborer et tenir des registres ?

Toute personne sur le territoire national qui fabrique, traite, conditionne, transporte, distribue, **reçoit**, conserve ou **importe** des produits alimentaires, ainsi que toute personne :

- étrangère qui transporte ces produits à l'intérieur des USA ;
- qui met directement ces produits en contact de leur emballage final.



Le terme personne inclut les individus, les partenaires, les entreprises, et les associations.

2 Que doivent contenir ces registres ?

Le législateur américain précise que ces registres doivent contenir les informations nécessaires pour identifier les sources d'approvisionnement immédiates autres que le transporteur, qu'elles soient étrangères ou nationales, de tous les produits alimentaires reçus. Ils doivent également identifier les destinataires directs autres que le transporteur de ces produits. En outre, ils doivent aussi inclure des informations pour identifier les sources spécifiques de chaque ingrédient entrant dans la composition de chaque lot du produit fini.

3 Comment les registres doivent-ils être tenus ?

La FDA insiste sur une **obligation de résultats** et non une obligation de moyens. De ce fait, les registres pourront être tenus sous n'importe quelle forme, sur support papier ou électronique, à condition que les informations requises soient complètes.

4 Disponibilité des registres

Quand la FDA a une suspicion raisonnable qu'un produit alimentaire est altéré et représente une menace de graves conséquences sanitaires ou de décès d'êtres humains ou d'animaux, tous les registres ou toute autre information à laquelle la FDA a accès doivent être disponibles à des fins d'inspection et de reproduction par photocopie ou autres moyens dans un délai ne dépassant pas les **24 heures** qui suivent la demande officielle. Les registres demandés pourraient avoir un lien avec la fabrication, le traitement, le conditionnement, le transport, la distribution, la réception, la conservation ou l'**importation** des produits alimentaires.

5 Pendant combien de temps ces registres doivent-ils être conservés ?

Les registres devront être créés au moment de la réception, de l'expédition ou du transport du produit alimentaire. La période durant laquelle les registres doivent être conservés dépend de la **périssabilité** des produits alimentaires :



Type de produit alimentaire	Période de conservation des registres pour les non transporteurs	Période de conservation des registres pour les transporteurs ou les personnes les remplaçant
Aliments avec risque significatif: Dommages, manque de valeur ou manque d'acceptabilité survenus dans 60 jours.	6 mois	6 mois
Aliments avec risque significatif : Dommages, manque de valeur ou manque d'acceptabilité survenus après 60 jours à minimum, mais dans 6 mois.	1 an	1 an
Aliments avec risque significatif : Dommages, manque de valeur ou manque d'acceptabilité survenus dans une période n'excédant pas 6 mois.	2 ans	1 an
Alimentation animale	1 an	1 an

6 *Quels sont les registres exclus de cette réglementation ?*

Les recettes, données financières, prix, renseignements personnels, données de recherche et de ventes sont exclus de ces exigences. La FDA définit une recette comme étant la formule, y compris les ingrédients, contenant les quantités et les instructions utilisées pour la fabrication du produit alimentaire.

7 *Quand la conformité avec la loi sur la conservation des archives est-elle exigée ?*

Toutes les entreprises soumises à cette législation doivent s'y conformer dans 12 mois à partir du 9 décembre 2004, date de publication de cette réglementation. Les petites entreprises (11-499 employés à plein temps) devront appliquer la réglementation définitive dans les 18 mois à partir de cette date et les très petites entreprises (10 employés ou moins de leur équivalent en plein temps) devront le faire dans les 24 mois à partir de la date déjà mentionnée.



2.4. Détention administrative des aliments destinés à la consommation humaine et animale

Selon le « Food and Drug Act », la FDA disposait déjà de l'autorité statutaire de refus d'admission des produits alimentaires présentés à l'importation. Dans la pratique, cette agence jouissait déjà d'une grande latitude d'appréciation pour rejeter les produits importés. La loi sur le bioterrorisme lui donne l'autorité de **détenir par voie administrative** tout produit mis en circulation sur le territoire des Etats-Unis, y compris les produits domestiques sur lesquels elle n'avait jusqu'alors aucune autorité.

❶ Critères de la consigne administrative

Elle est prononcée par un agent mandaté par la FDA dès lors que celui-ci reçoit une preuve ou information crédible établissant que l'aliment en question constitue une menace grave pour la santé ou la vie des hommes ou des animaux. La nouvelle réglementation touche toutes les formes de contamination.

❷ Délivrance de l'avis de mise en consigne

Il est délivré au propriétaire ou, à défaut, à l'opérateur responsable des denrées. Cet avis fournit les informations relatives à la date, à l'heure, au lieu et à l'adresse de mise en consigne, mais aussi à l'identification des produits, à la durée et aux motifs de la détention. Le déplacement des denrées alimentaires est alors interdit, sauf autorisation de la FDA ou expiration de la période maximale de consigne. Les frais de stockage et de transport (éventuels) sont **à la charge du propriétaire**.

❸ Procédure d'appel de la décision

Tout ayant droit peut faire appel de la décision administrative auprès du Directeur Régional de la FDA où se trouve l'article incriminé. Cet appel peut se faire en personne, par courrier écrit ou électronique, ou encore par télécopie.

❹ Levée de la consigne

Elle est délivrée par un agent de la FDA à toutes les personnes ayant reçu l'avis de mise en consigne. Si la FDA ne délivre aucun document de levée de consigne à l'issue de la période prévue, la consigne est considérée comme levée.

	Produits périssables	Produits non périssables	Remarques
Durée max de détention	4 jours	20 jours + 10 jours dans le cas d'une action judiciaire	Les frais de stockage et/ou de transport sont à la charge du propriétaire
Procédure d'appel	doit se faire dans les 2 jours après la délivrance du certificat de détention	doit se faire dans les 4 jours après la délivrance du certificat de détention	Tout ayant droit (propriétaire ou opérateur) peut faire appel, soit en personne, ou par courrier écrit, électronique ou par télécopie
Délais de réponse de la FDA à l'appel	5 jours	5 jours	Si la FDA n'a pas répondu au bout de 5 jours, la détention se termine d'office



3. ENREGISTREMENT DES ENTREPRISES DE TRAITEMENT DES ALIMENTS ACIDIFIÉS ET A FAIBLE TENEUR EN ACIDES

❶ *Qu'est-ce qu'un LAF et AF ?*

Par définition, les aliments à faible teneur en acides (LAF : Low Acid Food) sont ceux qui, en dehors des boissons alcoolisées, présentent un indice pH supérieur à 4,6 et une activité d'eau dépassant 0,85. Plusieurs aliments en conserve répondent à la définition des LAF et leurs producteurs se trouvent par conséquent, soumis aux exigences relatives à l'enregistrement et à l'homologation.

Les Aliments dits acidifiés (AF : Acid Food) sont ceux qui sont naturellement à faible teneur en acides et auxquels de l'acide ou des ingrédients contenant de l'acide ont été ajoutés pour amener leur indice pH à 4,6 ou moins.

❷ *Obligation de l'enregistrement auprès de la FDA*

Conformément au titre 21 du Code des Réglementations Fédérales -**CFR - 108.25** et **108.35**, tout établissement de traitement des aliments acidifiés ou à faible teneur en acides en récipients hermétiques qui expédie ses produits aux Etats-Unis doit être enregistré auprès de la FDA. Ces règlements exigent également que tous les récipients hermétiquement fermés contenant des aliments acidifiés ou à faible teneur en acide soient marqués d'un code d'identification toujours visible à l'œil nu. Cette information comportera en code, le nom de l'entreprise où le produit a été emballé, le type de produit contenu dans le récipient, la date de l'emballage et l'heure à laquelle le produit a été emballé.

❸ *En quoi consiste cet enregistrement ?*

Les entreprises concernées doivent remplir le formulaire « **Food Canning Establishment Registration Form, FDA-2541** ». A la réception de ce formulaire, la FDA attribue un numéro (**No. FCE**) à l'entreprise qui assure la fabrication et le traitement thermique. Ce numéro aide la FDA à suivre l'inscription de l'entreprise et ses dossiers de traitement.

❹ *Comment savoir si l'entreprise qui a traité le produit est déjà inscrite ?*

Il suffit de contacter l'entreprise concernée pour vérifier son inscription chez la FDA et obtenir son numéro de Food Canning Establishment Number (**FCE #**).

❺ *Qu'est-ce qu'un procédé établi ?*

La durée et la température du procédé, ainsi que tous autres facteurs critiques (par exemple le poids égoutté, la formule, l'espace libre, l'activité de l'eau) dudit procédé. Il doit être établi par un expert en traitement thermique visant un degré de stérilité commercial.

❻ *Pour quels LAF& AF en récipients hermétiques, l'entreprise de traitement doit déposer un procédé établi?*

Les transformateurs doivent déposer un procédé établi pour chaque produit et chaque genre de produit, ainsi que pour chaque taille de récipient, pour tous les



aliments acidifiés ou à faible teneur en acide en récipients hermétiques qu'ils désirent exporter aux Etats-Unis. Ceci doit se faire avant l'expédition des produits. A cet égard, l'entreprise de traitement peut définir le procédé et choisir les formulaires adéquats à remplir à savoir :

- « Form FDA-2541a » pour toutes les méthodes sauf celles aseptiques à faible teneur en acide,
- « Form FDA-2541c » pour emballage aseptique à faible teneur en acide.

⑦ Est-ce que les renseignements concernant le procédé établi doivent être enregistrés auprès de la FDA ?

Le procédé complet établi doit se trouver dans les dossiers de la FDA avant que l'entreprise puisse offrir ses produits pour l'importation aux Etats-Unis. Les techniciens alimentaires de la FDA vérifient la totalité des renseignements concernant le procédé établi. Cette activité importante demande une grande attention. Etant donné le grand nombre de formulaires, cet examen peut prendre plusieurs semaines.

⑧ Est-ce que la FDA délivre des certificats pour les entreprises ayant déposé leurs procédés établis ?

La FDA ne certifie pas les procédés. Il incombe au transformateur d'aliments d'obtenir des procédés établis par un expert en traitement thermique et d'assurer que les procédés déposés sont suivis.

4. AUTRES DISPOSITIONS TECHNIQUES

4.1. Réglementation des pesticides aux Etats-unis et sécurité alimentaire

① Les textes de base et le rôle des agences fédérales

Le Federal Insecticide, Fungicide, and Rodenticide Act (FIFRA) régleme les modalités de vente, de distribution et d'utilisation des pesticides et définit les **procédures d'autorisation de mise sur le marché**, mises en oeuvre par l'Environmental Protection Agency (EPA).

Le Federal Food, Drug, and Cosmetic Act (FFDCA) attribue à l'EPA la mission de définir les Limites Maximales de Résidus (LMR), appelées tolérances, dans l'alimentation humaine et animale.

Le Food Quality Protection Act (FQPA) de 1996 modifie et harmonise le FIFRA et le FFDCA et introduit un changement fondamental dans la réglementation des pesticides.

Les tolérances devront désormais garantir « **une certitude élevée d'absence de risque pour la santé humaine** » (« a reasonable certainty of non harm on human health»), quels que soient les bénéfices de l'utilisation du pesticide. L'évaluation des risques devra également prendre en compte l'exposition globale aux pesticides et renforcer les mesures de protection des enfants et des nourrissons. Un programme de révision des tolérances sur 10 ans est mis en place. Grâce à ces mesures, l'EPA



entend promouvoir l'homologation de pesticides plus respectueux de l'environnement et de la santé publique.

La loi exige également une **participation plus importante du public** et a conduit à la création de comités de consultation et de conseil, tel que le « Food Safety Advisory », le « Pesticide Program Dialogue Committee » ou « Tolerance Reassessment Advisory Committee ».

Enfin, de nouvelles mesures d'enregistrement et d'autorisation des pesticides sont mises en place.

Les **programmes de contrôle** du respect des LMR sont conduits par la Food and Drug Administration (FDA) pour tous les aliments produits aux Etats-Unis ou importés, sauf ceux relevant de la compétence de l'US Department of Agriculture (viandes, volailles et produits à base d'œufs) qui sont contrôlés par le FSIS (Food Safety and Inspection Service). Par ailleurs, le service de marketing agricole de l'USDA (AMS) effectue chaque année une campagne de **collecte de données** sur les résidus et a imposé une **obligation d'enregistrement** des traitements phytosanitaires chez les applicateurs individuels.

🌀 Les tolérances

Les tolérances sont définies par l'EPA dans le cadre de la procédure d'homologation des pesticides en vue de garantir aux consommateurs l'absence de risques pour leur santé. Elles s'appliquent aussi bien aux aliments d'origine américaine qu'aux **produits importés**.

En application du FQPA, l'évaluation des risques prend désormais en compte toutes les sources d'exposition aux pesticides comprenant l'alimentation, l'eau de boisson, les espaces verts, l'école..., les effets cumulés dans le temps des pesticides ayant un mode de toxicité identique, ainsi que les conséquences sur le système endocrinien. Par ailleurs, la loi a également mis en place des mesures renforcées pour la protection des enfants et des nourrissons.

Les LMR font l'objet d'une normalisation internationale dans le cadre du **Codex Alimentarius**, menée conjointement par la FAO et l'OMS. Lorsque les tolérances proposées par l'EPA sont différentes des seuils du Codex, l'agence doit publier une notice d'explication au public. Une étude menée par l'association «Consumer Union» en 2000 fait savoir que les normes américaines sont souvent voisines, voire identiques, aux normes internationales du Codex.

Comment trouver les LMR ?

- Les données sont codifiées par matière active dans le Code of Federal Regulations, Title 40, Part 180 : Tolerances and Exemptions from Tolerances for Pesticide Chemicals in Food ;
- L'EPA a créé une base de données dont l'utilisation est commode car elle permet d'obtenir les LMR par pesticide et par produit végétal;



- Cependant dans la mesure où les données changent constamment, les informations de la base ne sont pas forcément à jour, et il est préférable de demander à l'EPA une confirmation des données extraites.

4.2. Additifs, colorants et autres substances utilisées dans les produits alimentaires

Il n'existe pas de liste de substances interdites dans les produits alimentaires. Ne sont permises que les substances expressément autorisées par la FDA et l'U.S.D.A. Pour tout nouveau produit, il convient donc de déposer une demande d'autorisation auprès des organismes précités. De plus, les additifs ou colorants doivent faire partie des composants du produit figurant sur l'étiquette.

📌 La réglementation de la FDA

Un additif ne peut être utilisé que s'il a été autorisé au préalable par la FDA. Son utilisation peut intervenir aux différents stades de commercialisation du produit alimentaire : lors de sa fabrication, de sa production, de son traitement, de son emballage, de son transport ou encore de son emmagasinage.

Toute personne intéressée peut demander à ce qu'un additif soit autorisé dans la composition d'un produit; elle doit adresser à l'Office of Premarket Approval de la FDA une requête, en anglais, apportant la preuve que l'additif ainsi que tout matériel mis en contact avec celui-ci (21CFR170.20 a) est sain et sans danger pour la consommation humaine.

La FDA exige un certain nombre d'informations (21CFR71.1 c et 171.1 c) très diverses. Par exemple : le nom de l'additif alimentaire, le nom et les coordonnées du requérant, le nom et les coordonnées des éventuels fabricants, emballeurs, le produit pour lequel on veut l'utiliser, la quantité, etc.

De plus, il faut avoir effectué des **tests scientifiques** portant sur la composition et les propriétés de la substance (21CFR71.1 c et 171.1 c). L'administration peut demander des échantillons de l'additif (21CFR71.4) pour des examens supplémentaires. La FDA utilise l'« Adverse Reaction Monitoring System » pour contrôler la sûreté des additifs de façon continue.

✓ Les exemptions. 21CFR71.18

Certaines substances ne nécessitent pas l'obtention d'une autorisation préalable. Il s'agit dans un premier temps des substances déjà autorisées par la FDA, et ensuite de celles reconnues comme **GRAS** (Generally Recognized As Safe). Les substances reconnues comme GRAS (21CFR182, 184 et 186) ont été reconnues comme généralement sûres par des experts suite à leur utilisation étendue dans l'histoire ou à des preuves scientifiques (ex.: sel, épices, sucre...). Cependant, une dénomination GRAS peut toujours être annulée si une nouvelle preuve suggère que la substance n'est pas sûre. Une notification des substances GRAS est publiée tous les mois par la FDA.



✓ Les substances autorisées 21CFR73.1 à 73.615, 172, 173, 175 à 178, 180, 182.1 à 186

La FDA, après avoir autorisé les nouvelles substances, va énumérer les différents produits dans lesquels on peut les utiliser, en quelle quantité (suivant les exigences des 'Good Manufacturing Practices') et comment les identifier sur l'étiquetage. Elle peut aussi publier une réglementation ou faire une déclaration donnant un statut GRAS à la substance.

② La réglementation de l'USDA, titre 9CFR

Les substances utilisées dans les viandes, viandes de volailles et ovoproduits font aussi l'objet d'une demande d'autorisation auprès de l'USDA/FSIS (9CFR318.7.a.1). Elles doivent avoir été approuvées au préalable par la FDA pour une utilisation particulière ou bien déclarée comme GRAS par celle-ci.

4.3. Réglementation américaine sur l'étiquetage

Toutes les réglementations portant sur l'étiquetage sont contenues dans les titres 9, 21 et 27 du Code of Federal Regulations. En effet, la loi stipule que toute étiquette de produits alimentaires doit être exposée de façon **visible** et dans des termes **facilement lisibles et compréhensibles** par le consommateur ordinaire lors des conditions normales d'achat. Ainsi, tout manquement à cette réglementation est sanctionné par la saisie du produit alimentaire dès l'entrée aux Etats-Unis. D'où la nécessité absolue de bien connaître toutes les réglementations portant sur l'étiquetage.

① Réglementation de la FDA

Les détails portant sur la taille, l'emplacement de l'étiquette ou encore les mentions obligatoires devant y figurer sont soumises aux dispositions de l'art. 21CFR101. Les mentions obligatoires sont à porter sur **l'étiquette principale** (principal display panel) et elles sont écrites **impérativement en anglais** (si certaines mentions sont en anglais et en français, l'ensemble de l'étiquette doit être bilingue). Les autres types d'informations peuvent être portés sur **l'étiquette dite d'information**. Le panneau principal est la partie de l'étiquette la plus susceptible d'être présentée ou examinée par l'acheteur (21CFR101.1).

Le panneau d'information est celui qui se trouve en principe directement à droite du panneau principal ou adjacent à celui-ci (21CFR101.2 b et d). Les mentions obligatoires sont les suivantes :

- **Nom du produit** : Il s'agit du nom commun ou usuel du produit. Il doit figurer sur le panneau principal d'une façon manifeste et il doit être en général parallèle à la base de l'emballage ;
- **Poids ou contenance** : C'est le poids net qui est en principe indiqué (non égoutté). Dans quelques cas spécifiques, quand le liquide en question n'est pas consommable (les olives par exemple), on donne le poids brut. Le poids doit être indiqué en système métrique et en système de mesure américain (onces et pounds) ;



- **Hauteur des caractères** : C'est la surface de l'étiquette principale de l'emballage qui va déterminer quelle est la hauteur minimum exigée des caractères. La taille des lettres et des chiffres ne peut mesurer moins de 1/16 inches, soit 1.6 mm. **Le non-respect de l'une de ces règles peut entraîner la saisie du produit dès l'entrée de celui-ci aux Etats Unis ;**
- **Pays d'origine** : Le pays d'origine doit être indiqué et même s'il ne se trouve pas forcément sur l'étiquette principale, il doit être manifeste. Il est recommandé de l'inscrire sous le nom du produit ;
- **Nom et adresse complète du fabricant et/ou du distributeur** : L'étiquette doit mentionner le nom et l'adresse complète du fabricant, et/ou de l'emballer et/ou du distributeur. On entend par adresse complète, la rue, le numéro, la ville, l'Etat et le code postal ;
- **Liste des ingrédients** : La liste complète des ingrédients doit être indiquée en ordre décroissant d'importance sur l'étiquette principale ou le cas échéant sur l'étiquette d'information. Il faut toujours utiliser le nom commun ou usuel de l'aliment à moins qu'une réglementation ne prévoise un terme différent. Une attention toute particulière doit aussi être apportée quant à l'énonciation des conservateurs chimiques, des colorants et des épices ou arômes. Certains termes spécifiques peuvent être utilisés selon que le colorant ou l'arôme est artificiel ou non ;
- **Informations nutritionnelles** : Il s'agit d'indiquer en principe par portion le nombre de calories, le taux de matières grasses, le taux de cholestérol, de sodium, de potassium, d'hydrate de carbone, de protéines, de minéraux et de vitamines ; et
- **Mentions spéciales portant sur la santé** : À ce niveau, il s'agit d'avertir le consommateur sur le contenu nutritif d'un aliment, par exemple pour signaler la présence de certaines vitamines ou minéraux, et la haute teneur en fibres. Les mentions spéciales autorisées doivent avoir été définies par la FDA au préalable. Ces mentions sont généralement placées sur l'étiquette principale ou sur l'étiquette d'information.



② Réglementation de l'USDA

Les règles énoncées précédemment s'appliquent aussi aux produits contenant plus de 2% de viande. En outre, l'étiquetage des produits carnés doit, lui, être soumis à l'agrément préalable de l'U.S.D.A. Seules les étiquettes dites génériques n'ont pas à recevoir d'agrément.

4.4. Réglementation américaine sur le traitement phytosanitaire des emballages en bois

La Norme Internationale pour les Mesures Phytosanitaires - NIMP 15 - prévoit que les bois circulant dans le monde ne peuvent entrer dans un territoire indemne sans désinsectisation.

Actuellement, il est proposé deux méthodes de traitement : le traitement thermique et la fumigation au Bromure de Méthyle. Cependant, cette dernière pratique n'a pas été retenue chez les USA car elle participe à la diminution de la couche d'ozone.

A partir du 16 septembre 2005, date d'entrée en vigueur de cette norme aux USA, les emballages en bois doivent être indemnes d'insectes vivants et ne doivent pas comporter d'écorce. **En outre, le certificat phytosanitaire n'est pas demandé.**

Dans le cas où les exigences de ladite norme ne sont pas satisfaites, le produit sera immédiatement détruit ou réexporté vers une autre destination.

Le modèle du cachet doit comporter des informations concernant le pays d'origine, le numéro d'agrément et le procédé de traitement utilisé. Pour le cas du Maroc, c'est la DPVCTRF qui se charge de cet agrément.

4.5. Agriculture biologique

En 1990, le Congrès a voté la loi « Organic Foods Production Act » (**OFPA**) définissant l'emploi du terme « organic » (biologique) et établissant des normes de production. Cette loi prévoyait également la mise en place par l'USDA d'une réglementation que l'on trouve maintenant dans le Code of Federal Regulations : 7 CFR 205 National Organic Program. Cette réglementation est entrée en vigueur le 21 octobre 2002.

① Certification 7 CFR 205 Sous-partie E

La réglementation prévoit une certification biologique sous quatre dénominations :

- **100% Organic** (100% de produits bio) ;
- **Organic** (95% au moins de produits bio) ;
- **Made with organic** (70% au moins de produits bio) ;
- **Contains some organic ingredients** (moins de 70% de produits bio).

Afin de pouvoir utiliser l'une de ces quatre dénominations, **le produit devra être certifié par une agence accréditée par l'USDA**. Cette accréditation est accordée pour une période de 5 ans. Sur l'étiquette du produit devra figurer : « **Certified organic by.....** » suivi du nom de l'agence qui a accordée la certification.



Pour être certifiés « biologiques », les producteurs doivent mettre en place un **protocole de production** (Organic System Plan, **OSP**), qui doit être approuvé par l'agence de certification (7 CFR partie 205.406). Ce protocole doit notamment veiller à minimiser l'impact de la production sur l'environnement et tenir compte du bien-être des animaux d'élevage. L'agence de certification doit aussi procéder à l'inspection sur place des installations de production (7 CFR partie 205.403). Cette procédure d'inspection payante se répète tous les ans.

② Etiquetage : 7 CFR Sous-partie D

Le produit certifié pourra porter le logo ci-contre s'il contient au moins 95% d'ingrédients biologiques. Mais il s'agit là d'un **choix volontaire**, ce logo ne doit pas obligatoirement figurer sur le produit.



Pour les produits composés d'un seul ingrédient tels que, par exemple, les fruits, les légumes, la viande, le lait, les œufs, le fromage, le sigle « *Aorganic@* » et une petite version autocollante du logo pourront être apposés directement sur le produit ou au-dessus de l'étalage où est présenté le produit.

Le nom complet de l'agence ayant certifié le produit devra apparaître sur l'étiquette principale, en dessous du nom du fabricant ou du distributeur (7 CFR partie 205.303(b)(2)).

C'est également cette même agence qui devra donner son accord sur l'ensemble de l'étiquetage du produit.

③ Substances et procédés de fabrication autorisés ou interdits : 7 CFR 205 Sous-partie G

Sont notamment interdits :

- les farines animales dans l'alimentation du bétail (déjà interdites par la réglementation américaine pour les ruminants), des porcs et des volailles ;
- les antibiotiques comme facteur de croissance ;
- les hormones de croissance ;
- la plupart des pesticides conventionnels ;
- les fertilisants chimiques et les boues d'épuration ;
- les OGM ;
- les méthodes d'irradiation.

Par contre, peuvent entre autres être utilisés :

- les médicaments homéopathiques pour les animaux ;
- les fertilisants naturels (fumier, purin, engrais verts).



III/ DISPOSITIONS DE L'ACCORD DE LIBRE ECHANGE MAROC - USA

Le chapitre III de l'Accord relatif à "*l'agriculture et aux mesures sanitaires et phytosanitaires*", commence dans une première section, par la définition de s modalités de gestion des contingents tarifaires, des subventions aux exportations et s'attarde sur la question des Mesures de Sauvegarde Agricoles. Les mesures SPS font l'objet de la seconde section de ce chapitre.

En ce qui concerne l'accès de nos exportations au marché américain, le chapitre agricole renvoie au schéma de démantèlement douanier des Etats-Unis où est détaillé, par position tarifaire, le rythme d'élimination des tarifs.

1. PROGRAMME DE DEMANTELEMENT TARIFAIRE

Le rythme de libéralisation des exportations d'un produit est fonction de la liste où il figure. Dans son volet exportations marocaines, l'Accord prévoit 7 listes qui diffèrent quant à la durée de la période transitoire (0 à 18 ans) et au mode de dégrèvement (linéaire ou non). Le démantèlement est linéaire quand les droits sont réduits de la même proportion durant chaque année de la période transitoire.

Liste A

Les droits sur les produits inscrits sur cette liste sont démantelés (ramenés à 0%) dès *l'entrée en vigueur de l'Accord*.

PRODUITS DE LA LISTE A

Catégorie	Produits
Légumes frais (07 01 à 07 09)	Pommes de terre, tomates, oignons, aulx, choux-fleurs, choux de Bruxelles, choux, brocolis, laitues, chicorées, carottes, radis, betteraves, concombres, pois, haricots, artichauts, asperges du 15/09 au 15/11 transportées par voie aérienne, aubergines, céleris non réduits de taille, piments, poivrons, courgettes, potirons, olives.
Légumes congelés (07 10)	Pommes de terre, pois, haricots, tomates, choux de Bruxelles.
Légumes conservés provisoirement (07 11)	Olives, câpres, concombres, cornichons, truffes, oignons.
Légumes séchés (07 12)	Champignons, truffes, olives, pommes de terre, tomates.



<p>Légumes transformés (Chapitre 20)</p>	<p><u>Légumes au vinaigre:</u> Concombres et cornichons, câpres, artichauts, oignons, piments.</p> <p><u>Légumes autrement qu'au vinaigre:</u> Tomates en poudre, pommes de terre, haricots, mélanges de légumes, olives vertes, olives noires et tournantes avec noyau, maïs doux, carottes, oignons, piments.</p>
<p>Fruits frais (08 01 à 08 10)</p>	<p>Amandes sans coques, noisettes, noix en coque, pistaches, noix de pékan, plantains, dattes entières, figues, ananas, avocats, mangues, oranges, petits fruits d'agrumes, pamplemousses du 01/08 au 30/09, limes, raisins, raisins secs, pastèques, cantaloup, melons Ogen et Galia, papayes, poires, abricots, pêches et nectarines du 01/06 au 30/11, fraises.</p>
<p>Fruits congelés (08 11)</p>	<p>Fraises, bananes, ananas, mangues, melons.</p>
<p>Fruits séchés (08 13)</p>	<p>Abricots, prunes trempées en saumure, pêches.</p>
<p>Fruits transformés (Chapitre 20)</p>	<p>Ananas au sucre, agrumes et écorces d'agrumes au sucre, marmelades et confitures d'agrumes, confitures de fraises, confitures d'abricots, confitures de pêches, confitures de cerises, confitures d'ananas, purées et pâtes de pommes et de coings, écorces d'agrumes, pulpes d'abricots, bananes, figues, papayes, jus de limes, jus de tomates.</p>
<p>Huiles végétales</p>	<p>Huile d'olives, huile de tournesol autre que brute</p>
<p>Epices et aromates</p>	<p>Paprika, gingembre moulu, mélanges d'épices.</p>
<p>Produits de la pêche frais et congelés (chapitre 3)</p>	<p>Tous les produits de la pêche frais et congelés accèdent au marché américain en libre accès (0% de droits de douane), soit dans le cadre de la liste A soit dans la liste L (voir plus loin).</p>
<p>Conserves de poissons (16 04)</p>	<p>A l'exception des sardines entières à l'huile et des jus de palourdes, tous les autres produits de la pêche transformés accèdent au marché américain en libre accès (0% de droits de douane). Ces produits sont inscrits soit dans la liste A, soit dans la liste L (voir plus loin)</p>



Liste B

Les droits sur les produits figurant sur cette liste seront démantelés **2 ans** après l'entrée en vigueur de l'Accord. Cette catégorie ne concerne aucun des produits marocains d'exportation.

Liste C

Cette liste comprend les produits dont les droits seront démantelés **5 ans** après l'entrée en vigueur de l'Accord. C'est notamment le cas des melons autres que des variétés Cantaloup, Ogen et Galia, des cerises séchées et des confitures de pêches.

Année 1 : réduction de 20%, soit 80% des droits initiaux à payer
Année 2 : réduction de 20% supplémentaires, soit 60% à payer
Année 3 : réduction de 20% supplémentaires, soit 40% à payer
Année 4 : réduction de 20% supplémentaires, soit 20% à payer

Année 5 : démantèlement des 20% restant, soit 0% à payer

☞ *Exemple: confitures de pêches, droits de douane de 7%*

Année 1 : réduction de 20% sur un droit de douane de 7%, soit 5,6% à payer
Année 2 : 4,2%
Année 3 : 2,8%
Année 4 : 1,4%
Année 5 : 0%

PRODUITS DE LA LISTE C

Catégorie	Produits
Légumes frais (07 01 à 07 09)	Salsifis, céleris, champignons, maïs doux.
Légumes congelés (07 10)	Champignons, maïs doux.
Légumes provisoirement conservés (07 11)	Champignons.
Légumes transformés (Chapitre 20)	Conserves de champignons autrement qu'au vinaigre.
Fruits frais (08 01 à 08 10)	Noisettes sans coques, noix sans coques, dattes autres qu'entières, citrons, melons autres que Ogen et Galia du 01/06 au 30/11
Fruits séchés (08 13)	Cerises.



Fruits transformés (Chapitre 20)	Purées et pâtes d'agrumes, purées et pâtes de fraises, confitures de pêches, conserves de cerises (position 20 08 60 00), dates, conserves de raisins (position 20 08 99 29), jus d'ananas sucrés mais non concentrés, mélanges de jus de fruits.
Huiles végétales	Huile de tournesol brute
produits de la pêche transformés (16 04)	Jus de palourdes.

Liste D

Les droits sur ces produits seront démantelés **6 ans** après l'entrée en vigueur de l'Accord ; le démantèlement, contrairement aux catégories précédentes, se fera de manière non linéaire. En effet, 50% des droits de douane seront éliminés à l'entrée en vigueur de l'Accord, tandis que les 50% restantes seront éliminées en tranches égales de l'année 2 à l'année 6.

Liste E

Elle concerne les produits dont les droits seront éliminés au bout de **8 ans**. Les asperges fraîches et les jus de raisins sont classés dans cette catégorie.

- Année 1 : réduction de 12,5%, soit 87,5% des droits initiaux à payer
- Année 2 : réduction de 12,5% supplémentaires, soit 75% à payer
- Année 3 : réduction de 12,5% supplémentaires, soit 62,5% à payer
- Année 4 : réduction de 12,5% supplémentaires, soit 50% à payer
- Année 5 : réduction de 12,5% supplémentaires, soit 37,5% à payer
- Année 6 : réduction de 12,5% supplémentaires, soit 25% à payer
- Année 7 : réduction de 12,5% supplémentaires, soit 12,5% à payer

Année 8 : démantèlement des 12,5% restant, soit 0% à payer

☞ Exemple: asperges fraîches de la position 07 09 20 90, droits de douane de 21,3%

- Année 1 : réduction de 12,5% sur un droit de 21,3%, soit 18,64% à payer
- Année 2 : 15,98%
- Année 3 : 13,31%
- Année 4 : 10,65%
- Année 5 : 7,99%
- Année 6 : 5,33%
- Année 7 : 2,66%

Année 8 : 0%



Liste F

Les droits sur les produits inscrits sur cette liste seront démantelés **9 ans** après l'entrée en vigueur de l'Accord. Les sardines entières à l'huile sont produits soumis à cette liste.

- Année 1 : réduction de 11,11%, soit 88,89% des droits initiaux à payer
- Année 2 : réduction de 11,11% supplémentaires, soit 77,78% à payer
- Année 3 : réduction de 11,11% supplémentaires, soit 66,67% à payer
- Année 4 : réduction de 11,11% supplémentaires, soit 55,56% à payer
- Année 5 : réduction de 11,11% supplémentaires, soit 44,44% à payer
- Année 6 : réduction de 11,11% supplémentaires, soit 33,33% à payer
- Année 7 : réduction de 11,11% supplémentaires, soit 22,22% à payer
- Année 8 : réduction de 11,11% supplémentaires, soit 11,11% à payer
- Année 9 : démantèlement des 11,11% restant, soit 0% à payer**

➤ Exemple: Sardines à l'huile de la position 16 04 13 20, droits de douane de 15%

- Année 1 : réduction de 11,11% sur un droit de 15%, soit 13,33 % à payer
- Année 2 : 11,67% à payer
- Année 3 : 10,00% à payer
- Année 4 : 8,33% à payer
- Année 5 : 6,67% à payer
- Année 6 : 5,00% à payer
- Année 7 : 3,33% à payer
- Année 8 : 1,67% à payer
- Année 9 : 0% à payer.**

Liste G

Les produits qui y figurent seront libéralisés la **10^{ème} année** de l'Accord, selon le schéma suivant :

- Année 1 : réduction de 10%, soit 90% des droits initiaux à payer
- Année 2 : réduction de 10% supplémentaires, soit 80% à payer
- Année 3 : réduction de 10% supplémentaires, soit 70% à payer
- Année 4 : réduction de 10% supplémentaires, soit 60% à payer
- Année 5 : réduction de 10% supplémentaires, soit 50% à payer
- Année 6 : réduction de 10% supplémentaires, soit 40% à payer
- Année 7 : réduction de 10% supplémentaires, soit 30% à payer
- Année 8 : réduction de 10% supplémentaires, soit 20% à payer
- Année 9 : réduction de 10% supplémentaires, soit 10% à payer
- Année 10 : démantèlement des 10% restant, soit 0% à payer.**

➤ Exemple: Olives noires et tournantes dénoyautées (20 05 70 60), droit spécifique de 10,1 cents/kg net égoutté

- Année 1 : réduction de 10% sur un droit de 10,1 cents/kg, soit 9,09 cents/kg à payer
- Année 2 : 8,08 cents/kg à payer



- Année 3 : 7,07 cents/kg à payer
 Année 4 : 6,06 cents/kg à payer
 Année 5 : 5,05 cents/kg à payer
 Année 6 : 4,04 cents/kg à payer
 Année 7 : 3,03 cents/kg à payer
 Année 8 : 2,02 cents/kg à payer
 Année 9 : 1,01 cents/kg à payer
Année 10 : 0 cents/kg à payer.

PRODUITS DE LA LISTE G

Catégorie	Produits
Légumes frais (07 01 à 07 09)	Poireaux, choux frisés, choux-raves, céleri de taille réduite, épinards.
Légumes congelés (07 10)	Epinards, choux de Bruxelles de taille réduite.
Légumes provisoirement conservés (07 11)	Champignons.
Légumes transformés (Chapitre 20)	Olives, noires et tournantes, dénoyautées, en saumure, en boîtes. Conserves d'artichauts autrement qu'au vinaigre.
Fruits frais (08 01 à 08 10)	Amandes en coques, avocats.
Fruits congelés (08 11)	Papayes.
Fruits provisoirement conservés (08 12)	Cerises.
Fruits séchés (08 13)	Prunes et prunelles sans saumure, mélanges de fruits séchés.
Fruits transformés (Chapitre 20)	Pâtes et purées de papayes, pulpes d'oranges (position 20 08 30 35), préparations d'avocats (position 20 08 99 10), jus d'ananas non sucrés et non concentrés.
Huiles végétales	Huile de soja.



Liste H

Le démantèlement pour ces produits se fera de la manière suivante :

- Années 1 à 4 : réduction de 3% des droits par an.
- Années 5 à 10 : réduction du reliquat en tranches annuelles égales.

Aucun produit exporté par le Maroc ne figure sur cette liste.

Liste I

Les droits sur les produits figurant sur cette liste seront démantelés, de manière linéaire, **12 ans** après l'entrée en vigueur de l'Accord. Seules les conserves de cerises au sucre figurent sur cette liste.

Liste J

Une période transitoire de **15 ans** est prévue avant la libéralisation des produits de cette liste. Le démantèlement se fait comme suit:

- Année 1 : réduction de 6,67%, soit 93,33% des droits initiaux à payer
- Année 2 : réduction de 6,67% supplémentaires, soit 86,67% à payer
- Année 3 : réduction de 6,67% supplémentaires, soit 80,00% à payer
- Année 4 : réduction de 6,67% supplémentaires, soit 73,33% à payer
- Année 5 : réduction de 6,67% supplémentaires, soit 66,67% à payer
- Année 6 : réduction de 6,67% supplémentaires, soit 60,00% à payer
- Année 7 : réduction de 6,67% supplémentaires, soit 53,33% à payer
- Année 8 : réduction de 6,67% supplémentaires, soit 46,67% à payer
- Année 9 : réduction de 6,67% supplémentaires, soit 40,00% à payer
- Année 10 : réduction de 6,67% supplémentaires, soit 33,33% à payer
- Année 11 : réduction de 6,67% supplémentaires, soit 26,67% à payer
- Année 12 : réduction de 6,67% supplémentaires, soit 20,0% à payer
- Année 13 : réduction de 6,67% supplémentaires, soit 13,33% à payer
- Année 14 : réduction de 6,67% supplémentaires, soit 6,67% à payer
- Année 15 : démantèlement des 6,67% restant, soit 0% à payer.**

☞ Exemple: Conserves d'asperges (20 05 60), droit ad-valorem de 14,9%

- Année 1 : réduction de 6,67% sur un droit de 14,9%, soit 13,91% à payer
- Année 2 : 12,91% à payer
- Année 3 : 11,92% à payer
- Année 4 : 10,93% à payer
- Année 5 : 9,93% à payer
- Année 6 : 8,94% à payer
- Année 7 : 7,95 % à payer
- Année 8 : 6,95 % à payer
- Année 9 : 5,96% à payer
- Année 10 : 4,97% à payer
- Année 11 : 3,97% à payer
- Année 12 : 2,98% à payer
- Année 13 : 1,99% à payer
- Année 14 : 0,99% à payer
- Année 15 : 0 % à payer.**



PRODUITS DE LA LISTE J

Catégorie	Produits
Légumes transformés (Chapitre 20)	Conserves d'asperges autrement qu'au vinaigre
Fruits frais (08 01 à 08 10)	Pamplemousses du 01/10 au 31/07
Fruits transformés (Chapitre 20)	Jus d'oranges à l'exception des jus congelés, non fermentés, sans ajouts de spiritueux (20 09 11 00), jus de pamplemousses, jus d'oranges fortifiés aux vitamines et aux minéraux.

Liste K

Les droits sur les produits de cette catégorie seront abolis en **18 années**.

Le démantèlement se fera selon le schéma suivant :

Années 1 à 6 : taux plein, soit 100 % des droits de douane à payer

Années 7 à 12 : réduction de 5,6 % du taux de base par an

Année 7 : réduction de 5,6% du taux de base, soit 94,4% à payer
 Année 8 : réduction de 5,6% supplémentaires, soit 88,8% à payer
 Année 9 : réduction de 5,6% supplémentaires, soit 83,2% à payer
 Année 10 : réduction de 5,6% supplémentaires, soit 77,6% à payer
 Année 11 : réduction de 5,6% supplémentaires, soit 72% à payer
 Année 12 : réduction de 5,6% supplémentaires, soit 66,4% à payer

Années 13 à 17: réduction de 11,1 % du taux de base par an

Année 13 : réduction de 11,1% du taux de base, soit 55,3% à payer
 Année 14 : réduction de 11,1% supplémentaires, soit 44,2% à payer
 Année 15 : réduction de 11,1% supplémentaires, soit 33,1% à payer
 Année 16 : réduction de 11,1% supplémentaires, soit 22% à payer
 Année 17 : réduction de 11,1% supplémentaires, soit 10,9% à payer

Année 18 : démantèlement complet, soit 0% à payer.



➤ Exemple: *Conserves d'abricots autre q'en pulpes (20 08 50 40), droit ad-valorem de 29,8%*

Année 1 à 6: droits de douane pleins, soit 29,8% à payer

Année 7 : réduction de 5,6% sur un droit de 29,8%, soit 28,3% à payer

Année 8 : réduction de 5,6% supplémentaires, soit 26,5% à payer

Année 9 : réduction de 5,6% supplémentaires, soit 24,8% à payer

Année 10 : réduction de 5,6% supplémentaires, soit 23,1% à payer

Année 11 : réduction de 5,6% supplémentaires, soit 21,5% à payer

Année 12 : réduction de 5,6% supplémentaires, soit 19,8% à payer

Année 13 : réduction de 11,1% du taux de 29,8, soit 16,5% à payer

Année 14 : réduction de 11,1% supplémentaires, soit 13,2% à payer

Année 15 : réduction de 11,1% supplémentaires, soit 9,9% à payer

Année 16 : réduction de 11,1% supplémentaires, soit 6,6% à payer

Année 17 : réduction de 11,1% supplémentaires, soit 3,2% à payer

Année 18 : démantèlement complet, soit 0% à payer.

PRODUITS DE LA LISTE K

Catégorie	Produits
Fruits transformés (Chapitre 20)	Poires (position 20 08 40 00), abricots autres qu'en pulpes, pêches et nectarines (positions 20 08 70 10 et 20 08 70 20), mélanges de fruits (position 20 08 92 90), jus d'oranges congelés, fermentés et sans ajouts de spiritueux.



Liste L

Cette liste comprend les produits qui, dans le cadre du tarif douanier américain, sont importés en franchise douanière et ce, quel que soit le pays d'origine. De ce fait, l'accès en franchise au marché américain du fait de la liste L est valable pour le Maroc mais aussi pour tous ses concurrents, tandis que dans le cadre de la liste A (démantèlement immédiat), c'est un traitement préférentiel obtenu dans le cadre de l'Accord qui concerne donc seulement le Maroc.

PRODUITS DE LA LISTE L

Catégorie	Produits
Légumes frais (07 01 à 07 09)	Navets, truffes.
Légumes séchés (07 12)	Truffes, fenouil, marjolaine, estragon, sarriette, non transformés pois fondus, haricots du 01/05 au 31/08
Légumes transformés (Chapitre 20)	Truffes, pois autres qu'au vinaigre.
Fruits frais (08 01 à 08 10)	Noix de coco, noix de Brésil, noix de cajou, châtaignes, bananes, raisins du 1/4 au 30/06, pommes, poires et coings du 1/04 au 30/06, cerises, pêches et nectarines du 01/12 au 31/05, kiwi.
Huiles végétales	Huile d'olives impropre à l'alimentation, huile de palme.
Epices et aromates	Poivre, gingembre non moulu, cannelle, clous de girofles, noix de muscade, cardamome, safran, noix de muscade, anis, thym, aneth, origan, curry, curcuma, caroube.
Produits de la pêche frais et congelés (chapitre 3)	Tous les produits de la pêche frais et congelés accèdent au marché américain en libre accès (0% de droits de douane), soit dans le cadre de la liste A (détaillée supra) soit dans la liste L.
Conserves de poissons (16 04)	A l'exception des sardines entières à l'huile et des jus de palourdes, tous les autres produits de la pêche transformés accèdent au marché américain en libre accès (0% de droits de douane). Ces produits sont inscrits soit dans le cadre de la liste A (détaillée supra), soit dans la liste L.



2. CONTINGENTS TARIFAIRES

Certains produits transformés sont soumis à un système de **quotas tarifaires**. Les droits de douane sur les quantités exportées dans le cadre du quota sont abolis dès l'entrée en vigueur de l'Accord, tandis que les droits hors-quotas sont démantelés progressivement sur 15 ans.

Parmi les produits faisant l'objet de contingent tarifaire on trouve notamment :

- **Les oignons séchés:** les quantités exportées en franchise douanière vont de 10 000 tonnes la 1^{ère} année à 16 651 tonnes la 14^{ème} année. La franchise douanière sans limites quantitatives sera effective à partir de la 15^{ème} année suivant la date d'entrée en vigueur de l'Accord.
- **Les aulx séchés:** les contingents en exonération des droits de douane vont de 5 000 tonnes la 1^{ère} année à 8 325 tonnes la 14^{ème} année. Ce produit pourra être exporté à 0% de droits de douane à partir de la 15^{ème} année.
- **Les conserves de tomates :** ces quotas vont de 312 tonnes la 1^{ère} année de l'Accord à 520 tonnes la 14^{ème} année. A partir de la 15^{ème} année, ce produit sera exporté en franchise douanière.
- **Les sauces tomate :** ces quotas vont de 208 tonnes la 1^{ère} année de l'Accord à 346 tonnes la 14^{ème} année. A partir de la 15^{ème} année, ce produit sera exporté en franchise douanière.

3. CLAUSE DE SAUVEGARDE AGRICOLE

Outre les périodes transitoires, certains produits transformés sont protégés également par le biais de la **clause de sauvegarde agricole** basée sur un système de prix. En vertu de ce système, si le prix à l'importation d'un produit est inférieur au prix de déclenchement, la clause de sauvegarde est appliquée sous forme d'un droit additionnel proportionnel à la différence entre ce prix à l'importation et le prix de déclenchement.

Le prix de déclenchement de chaque produit est déterminé par les Etats-Unis dans l'Accord. Plus ce prix est élevé, plus le produit local américain est protégé et plus il est difficile pour nos exportations de pénétrer ce marché. A titre d'illustration, le prix de déclenchement pour les olives noires coupées est de 1,79 dollars par kilo, tandis que pour le jus d'orange non fermenté, ce prix est de 0,20 dollars le kilo.

Les produits concernés par cette clause y resteront assujettis durant toute la période transitoire les régissant. Ils sont pour la plupart inscrits dans les listes ayant les périodes transitoires les plus longues, 15 et 18 ans, ce qui étend considérablement la durée d'application de cette clause.



PRODUITS SOUMIS A LA CLAUSE DE SAUVEGARDE

Code	Dénomination	\$/kg
07 12 20 20 00	Farine ou poudre d'oignons séchés	0,77
07 12 20 40 00	Oignons séchés entiers ou coupés, mais non préparés	1,26
07 12 90 40 20	Farine ou poudre d'ail	0,53
07 12 90 40 40	Ail séché	0,48
20 02 10 00 20	Tomates, entières ou en morceaux, conservées, dans des emballages de moins de 1,4 kg	0,52
20 02 10 00 80	Tomates, entières ou en morceaux, conservées, dans des emballages sup. ou égaux à 1,4 kg	0,43
20 02 90 80 10	Pâte de tomates dans des emballages de moins de 1,4 kg	0,64
20 02 90 80 20	Pâte de tomates dans des emballages supérieurs ou égaux à 1,4 kg	0,56
20 02 90 80 30	Purée de tomates en emballage inférieur à 1,4 kg	0,46
20 02 90 80 40	Purée de tomates en emballage supérieur ou égal à 1,4 kg	0,31
20 02 90 80 50	Tomates en conserve, non spécifiées ou comprises ailleurs	0,69
20 05 60 00 00	Asperges en conserves, non congelées, non spécifiées ou comprises ailleurs	1,59
20 05 70 20	Olives, autres que vertes, entières, dénoyautées, conservées, en saumure, en emballage sup. à 3 kg	1,61
20 05 70 60 30	Olives, autres que vertes, entières, dénoyautées, conservées, en saumure, en emballage inf. à 3 kg	1,56
20 05 70 60 50	Olives, autres que vertes, coupées en tranches, conservées, en saumure	1,79
20 05 70 60 60	Olives, autres que vertes, découpées/hachées, conservées, en saumure	0,97
20 05 70 60 70	Olives, autres que vertes, découpées/cassées, conservées, en saumure	1,5



20 08 40 00 20	Conserves de Poires, emballage inf. 1,4 kg, non spécifiées ou comprises ailleurs	0,65
20 08 40 00 40	Conserves de Poires, emballage sup. ou égal à 1,4 kg, non spécifiées ou comprises ailleurs	0,63
20 08 50 40 00	Conserves d'abricots, autres qu'en pulpes, non spécifiées ou comprises ailleurs	1,21
20 08 70 10 20	Conserves de nectarines, emballage inf. à 1,4 kg, non spécifiées ou comprises ailleurs	0,58
20 08 70 10 40	Conserves de nectarines, emballage sup. ou égal à 1,4 kg, non spécifiées ou comprises ailleurs	0,55
20 08 70 20 20	Conserves de pêches, emballage inf. à 1,4 kg, non spécifiées ou comprises ailleurs	0,58
20 08 70 20 40	Conserves de pêches, emballage sup. ou égal à 1,4 kg, non spécifiées ou comprises ailleurs	0,55
20 08 92 90 30	Mélanges de fruits avec poires et pêches, dans du liquide, dans un emballage de 1,4 litres	0,83
20 08 92 90 35	Mélanges de fruits avec poires et pêches, dans du liquide, dans un emballage sup. à 1,4 litres	0,75
20 08 92 90 40	Mélanges de légumes contenant des oranges ou des pamplemousses	1,21
20 08 92 90 50	Mélanges de fruits, non spécifiés ou compris ailleurs	0,80
20 09 11 00 20	Jus d'oranges, non fermentés, congelés, emballage 0,946 litres	0,23
20 09 11 00 40	Jus d'oranges, non fermentés, congelés, emballage 0,946-3,785 litres	0,22
20 09 11 00 60	Jus d'oranges, non fermentés, congelés, emballage sup. à 3,785 litres	0,20
20 09 12 45 00	Jus d'oranges, non fermentés, non congelés, non spécifiés ou compris ailleurs, d'un brix inf. à 20	0,54
20 09 19 00 00	Jus d'oranges, non fermentés, non spécifiés ou compris ailleurs	0,50
21 03 20 40 20	Sauces à base de tomates, emballage inf. à 1,4 kg, non spécifiées ou comprises ailleurs	0,84
21 03 20 40 40	Sauces à base de tomates, emballage sup. ou égal à 1,4 kg, non spécifiées ou comprises ailleurs	0,94



4. MESURES SANITAIRES ET PHYTOSANITAIRES

L'accord Maroc /USA confirme pour les parties les droits qui découlent de l'accord SPS de l'OMC. Ce dernier préserve le droit des pays membres de l'OMC à prendre des mesures nécessaires afin de protéger la vie et la santé des humains, des animaux et des plantes.

Concernant les différends éventuels en matière SPS, l'accord Maroc /USA préconise de les régler dans le cadre du Comité conjoint SPS.

La déclaration conjointe sur la coopération dans le domaine SPS stipule aussi que les parties devaient mettre en place un groupe de travail devant identifier les priorités et mettre en place des plans d'action de coopération.



ANNEXE 1

PROCEDURE D'OBTENTION DU VISA D'AFFAIRES AMERICAIN

➤ INSTRUCTIONS GENERALES POUR FAIRE UNE DEMANDE DE VISA DE NON-IMMIGRANT (B1-B2)

Les entretiens pour les demandes de visas s'effectuent au Consulat Général des Etats-Unis entre 7h45 et 10h00 les lundis, mardis, mercredis et jeudis excepté les jours fériés marocains et américains. Les visas accordés sont généralement retirés le lendemain à 15h00 au guichet du Consulat Général des Etats-Unis.

Tous les demandeurs de visas non-immigrants doivent prendre [un rendez-vous](#) en ligne pour un entretien de visa sur notre site Internet.

Délai d'attente pour obtenir un rendez-vous:

Pour déterminer la période d'attente pour fixer un rendez-vous, veuillez consulter le site web: http://travel.state.gov/visa/temp/wait/tempvisitors_wait.php

Le jour de l'entretien, chaque demandeur doit avoir:

- Un passeport d'une validité d'au moins six mois.
- Les frais de demande de visa non-remboursables qui sont de \$100 ou l'équivalent en dirhams.
- Le formulaire de demande de visa non-immigrant (DS-156/DS-157) entièrement rempli avec une photographie du visage, prise de face, agrafée ou collée sur le dossier de visa dans l'espace approprié. La photographie doit avoir été prise depuis moins de six mois et mesurer 5cm x 5cm. La tête doit être centrée dans le cadre.

Note: Il est recommandé de présenter les justificatifs d'emploi ou registre de commerce, les trois derniers relevés de compte bancaires, titres de propriétés et tout autre document prouvant que vous avez des relations ou des liens solides au Maroc. Veuillez noter que l'Officier Consulaire prendra en considération vos propres ressources financières et non pas celles de votre famille, associés ou ami (e)(s) au Maroc ou aux Etats-Unis.

➤ LES VISAS D'AFFAIRES

Le Consulat Général des Etats-Unis à Casablanca s'engage à faciliter les voyages d'affaires aux Etats-Unis. Généralement, les demandes de **visas d'affaires (B-1)** doivent être liées à des activités telles que:

- Réunions avec des associés.
- Participations à des conventions ou conférences scientifiques, professionnels, éducatives durant des dates précises.



- Négociations de contrats.
- Participations à des stages de courtes durées.

Si vous souhaitez vous rendre aux Etats-Unis pour affaires et n'obtenez pas un rendez-vous pour un entretien de visa permettant de l'effectuer à temps, veuillez envoyer un e-mail à casablancabusiness@state.gov pour demander un rendez-vous à une date plus rapprochée.

Votre demande de rendez-vous urgent par e-mail doit inclure les informations suivantes:

- Date prévue du voyage.
- Détails précis de votre planning aux Etats-Unis incluant les dates des réunions, sujets à traiter et informations relatives à vos contacts aux Etats-Unis.
- Explications des conséquences qu'encourent la société ou l'organisme si vous ne pouvez pas voyager à temps.
- Raison pour laquelle le voyage ne peut être effectué par un collègue qui se trouve déjà en possession d'un visa valide.

Ces informations seront étudiées et vous pourriez obtenir un rendez-vous dans les plus brefs délais dans la mesure du possible. Si la décision est favorable, la date et l'heure du rendez-vous, vous seront communiquées par e-mail. Veuillez noter que ces rendez-vous à dates rapprochées ne sont accordés qu'aux individus concernés et non pas aux membres de leurs familles.

Avis important: Il est important de préciser qu'un rendez-vous obtenu dans un court délai ne garantit pas l'obtention d'un visa. En outre, ces rendez-vous ne changent rien au temps requis pour effectuer les procédures administratives ou les mesures de sécurité qui ont lieu après l'entretien et qui peuvent durer plusieurs semaines. Même si ces procédures n'affectent que quelques postulants, le temps nécessaire qu'elles prennent reste difficile à prévoir et n'est pas de notre ressort. Nous vous recommandons donc de prendre un rendez-vous bien à l'avance de la date du voyage d'affaire projeté.

Les postulants qui bénéficient de rendez-vous urgents devraient fournir durant l'entretien avec l'officier consulaire les informations citées dans la demande envoyée par e-mail pour accélérer la procédure, ainsi que les lettres ou autres documents des contacts aux Etats-Unis.

Source: Services consulaires américains



ANNEXE 2: LIENS UTILES

➤ REGLEMENTATION TECHNIQUE D'ACCES AU MARCHÉ AMÉRICAIN

- U.S. Department of Agriculture : <http://www.usda.gov>
- U.S Food and Drug Administration : <http://www.fda.gov>
- Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) : <http://www.aphis.usda.gov>
- International Plant Protection Convention (IPPC) : <https://www.ippc.int>
- Réglementations produits américains : <http://www.ams.usda.gov/standards/>
- The Bioterrorism Act of 2002 : <http://www.fda.gov/oc/bioterrorism/bioact.html>

➤ DISPOSITIONS DE L'ACCORD DE LIBRE ÉCHANGE MAROC/USA

- Pour l'ensemble du texte de l'Accord, dont le chapitre agricole :
http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/Bilateral/Morocco_FTA/Final_Text/Section_Index.html
- Pour identifier le produit par son code SH, la base de données de la douane américaine :
<http://dataweb.usitc.gov/scripts/tariff2005.asp>
- Pour déterminer les droits applicables au produit ainsi identifié, chercher par code de nomenclature dans le chapitre concerné:
<http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm>
- Pour déterminer le schéma de démantèlement tarifaire lié au produit : se référer à l'annexe IV
http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/Bilateral/Morocco_FTA/Final_Text/Section_Index.html



BIBLIOGRAPHIE

➤ OUVRAGES ET ETUDES

- **Service canadien d'exportation agroalimentaire**, *"Le marché des aliments ethniques aux Etats-Unis"*, juillet 2005.
- **Agriculture and Agri-food Canada**, *The U.S. Food industry resource directory*, Third Edition: June 2005.
- **National Restaurant Association**, *Restaurant Industry Forecast*, 2004.
- **Agriculture et Agroalimentaire Canada**, *"Un coup d'œil sur les Etats-Unis"*, 2004.
- **Missions économiques françaises**, fiches de synthèse, *"Le marketing multiculturel aux Etats-Unis : la rencontre du commerce et de la culture"*, mars 2004.
- **Agriculture et Agroalimentaire Canada**, *"Etude de marché de l'alimentation au détail, de la restauration et de la distribution de produits alimentaires dans le Sud-Est des Etats-Unis"*, juin 2002.
- **Gerry Wong**, *"Profil de l'alimentation asiatique et hispanique et demande d'aliments asiatiques et hispaniques dans la région métropolitaine d'Atlanta"*, Dalhousie University, juillet 2002.
- **Service canadien de développement économique**, *"Région de la Nouvelle-Angleterre : secteur des aliments biologiques"*, 2002.
- **Centre Français de Commerce Extérieur**, *"Exporter aux Etats-Unis"*, édition 2002.

➤ SEMINAIRES ET ATELIERS

- **USAID/RAISE**, *"Fruits et légumes transformés sur le marché américain"*, Casablanca, le 29 janvier 2004.
- **USAID/RAISE**, *"Fruits et légumes frais sur le marché américain"*, Agadir, le 29 janvier 2004.
- **Ateliers de l'AmCham** sur *le marché américain*, Casablanca: 19-20/02/04, 2004, 24/02/2005, 16/03/2005, 17/05/2005.

➤ SITES WEB

- <http://www.census.gov/>
- <http://www.economicindicators.gov/>
- <http://www.ats-sea.agr.gc.ca/info/mkinfo.htm>
- http://www.agr.gc.ca/index_e.phtml
- <http://www.interex.fr/>
- <http://www.ubifrance.fr>
- <http://www.missioneco.org>

