

مكتب معارض الدار البيضاء

يعتبر مكتب معارض الدار البيضاء، وطبقا للظهير الشريف رقم 1.76.535، مؤسسة عمومية تحت وصاية الإدارة المكلفة بالتجارة حيث تسهر هذه المؤسسة حصريا على تنظيم المعارض بمدينة الدار البيضاء. وقد تم إنهاء احتكار المكتب لتنظيم المعارض بالدار البيضاء في سنة 2000 بموجب القانون رقم 72.99 الذي تم بموجبه فتح هذا المجال أمام جميع الفاعلين العموميين والخواص.

ويوظف المكتب 61 عاملا في العام 2015 فيما بلغت ميزانيته للاستثمار حوالي 7,1 مليون درهم وميزانيته للتسيير حوالي 20 مليون درهم وذلك برسم العام 2014.

قام المجلس الأعلى للحسابات في إطار برنامج عمله لسنة 2015، وفقا للمواد 75 إلى 85 من القانون 62.99، بمهمة رقابية حول تسيير مكتب معارض الدار البيضاء. وقد عمل المجلس على تقييم مدى تحقيق أهداف المكتب فيما يخص أنشطته التجارية وتسويق منتجاته والبيئة الوطنية لسوق المعارض التجارية التي يعمل فيها وكذا تقييم اتفاقية تدويل بعض المعارض الموقعة بين المكتب والدولة بالإضافة إلى تقييم التسيير المالي والإداري للمكتب وتدبير الموارد البشرية وعمليات المغادرة الطوعية التي قام بتنفيذها. وتجدر الإشارة إلى أن المكتب كان في السابق موضوع مهمة رقابية من طرف المجلس، وذلك خلال العام 2008.

وبغض النظر عن دور قطاع المعارض والمؤتمرات في تعزيز الأنشطة الاقتصادية لمختلف القطاعات، فإن أهميته تكمن كذلك في مساهمته المباشرة في الناتج الداخلي الخام والنشاط الذي يدره على قطاع سياحة الأعمال. ففي فرنسا على سبيل المثال، بلغت مساهمة القطاع في العام 2015 ما قدره 7,5 مليار يورو في الناتج الداخلي الخام و120.000 فرصة عمل. وقد ناهزت في نفس السنة المعاملات التجارية المنجزة في إطار المعارض التجارية 30,5 مليار يورو. وتكمن أهمية القطاع بالنسبة للمغرب في دور المعارض التجارية في مواكبة مختلف المخططات القطاعية التي أطلقها المغرب (مخطط الاقلاع الاقتصادي، المغرب الأخضر، المخطط الأزرق، الخ) خلال السنوات الأخيرة وكون هذه المعارض تمثل مجالا مهما للتواصل بين الفاعلين والشركاء الاقتصاديين المعنيين.

ورغم حاجة القطاع إلى بنيات تحتية ذات معايير دولية فيما يخص هندستها وجودتها مع التكلفة العالية التي تستوجبها، فإن أهمية هذه البنيات تكمن أيضا في الهيكلية المجالية والمعمارية وكذا الجاذبية الاقتصادية التي تتيحها. وعلى الرغم من الجهود التي بذلها المكتب منذ سنة 2008 والتي مكنته من تقويم وضعيته المالية الحرجة، تتبقي الإشارة إلى وجود العديد من الملاحظات التي تهم التسيير الداخلي للمكتب من جهة وبصفة أوسع قطاع المعارض بالمغرب من جهة أخرى.

I. ملاحظات وتوصيات المجلس الأعلى للحسابات

أ. قطاع المعارض بالمغرب

1. إطلاق مشاريع عدة دون بلورتها في الواقع

عمل المغرب منذ سنة 1977 على إطلاق العديد من الدراسات في قطاع المعارض. وقد كان لمشروع نقل قصر المعارض بالدار البيضاء إلى وجهة مناسبة الحظ الأوفر من بين هذه الدراسات. وتقرر في هذا الشأن نهج سياسة خاصة بهذا القطاع بحيث تكون متلائمة مع الأهداف الرامية إلى الرفع من مردودية القطاعات الرئيسية بالبلاد وقادرة على التواصل بخصوصها على الصعيد الدولي عامة والإفريقي خاصة. وتشير وثيقة منجزة تعود لسنة 1976 وتتعلق بـ "دراسة مالية لمشروع نقل قاعة المعارض الدولية للدار البيضاء" إلى نية تحقيق مشروع قاعة (Parc) للمعارض بمعايير دولية على مساحة مغطاة تفوق 87.000 متر مربع تضم أزيد من تسع قاعات بغلاف مالي إجمالي يناهز 321 مليون درهم وذلك لتجاوز محدودية قصر المعارض وبعده عن المحاور الطرقية وضعف تجهيزاته ومرافقه.

ولقد كان انطلاق مشروع تشييد مسجد الحسن الثاني بجانب قصر المعارض والآثار الجانبية الناجمة عنه سببا لإعادة إحياء الدراسات الرامية إلى نقل قصر المعارض إلى مكان أكثر فسحة وتناسبا. إذ منذ سنة 1989، تم إنجاز العديد من الدراسات التقنية والمالية نذكر منها تلك الخاصة بمشروع "إنجاز قاعة للمعارض بالدار البيضاء-النواصر" من طرف مكتب معارض الدار البيضاء بتعاون مع الشركة المشغلة لمعرض شمال باريس-فيلبانك وكذا مع المركز الدولي لمعرض كولونيا بألمانيا.

وتشير الوثائق الخاصة بهذه الدراسات وكذا المراسلات بين مختلف الفاعلين (مكتب معارض الدار البيضاء - الوكالة الحضرية للدار البيضاء - الجماعة الحضرية للدار البيضاء - ولاية الدار البيضاء- مديرية الأملاك المخزنية - وزارة الداخلية، الخ) أن المشروع كان قد قطع أشواطاً مهمة على مستوى دراسته وإنجازه على مساحة 41 هكتاراً بالنواصر- الدار البيضاء بكلفة تفوق 860 مليون درهم، إلا أنه لم يعرف طريقه للإنجاز الفعلي.

وتجدر الإشارة علاوة على ما سبق أن دور السلطات المحلية والغرف المهنية في تنزيل مشروع تغيير موضع المعرض اتسم بالسلبية.

2. إنهاء احتكار المكتب لسوق المعارض بدون إجراءات مواكبة

على الرغم من احتكار مكتب معارض الدار البيضاء لتنظيم المعارض على الصعيد هذه المدينة قبل سنة 2000 بموجب القوانين السارية المفعول آنذاك، فقد تم تسجيل إنشاء منطقة خاصة لتنظيم المعارض المهنية والقطاعية في تسعينيات القرن الماضي (فضاء طورو). وموازاة مع ذلك تم البدء في تشييد موقع معارض مكتب الصرف حوالي عام 1998، الشيء الذي يؤكد أن القانون رقم 72.99 الصادر سنة 2000 الخاص بإنهاء احتكار سوق المعارض كان بمثابة تسوية لهذه الوضعية وليس إجراء يدخل ضمن استراتيجية متكاملة.

وقد نتج عن رفع هذا الاحتكار منافسة قوية بين المتدخلين مع تسجيل تأثير قوي للاتحادات المهنية. وفي هذا الإطار، تعرض المعرض الدولي للبناء (SIB) مثلاً لمنافسة قوية من لدن معرض باتيمات (Batimat) المنظم من طرف ريدإكزبشن (Reed Exhibition) داخل معارض مكتب الصرف. إضافة إلى ذلك أحدثت الانقسامات التي عرفتها بعض الاتحادات المهنية اندثار بعض المعارض، كمعرض "إليك إكسبو" (Elec Expo) المنظم من طرف الاتحاد المغربي للكهرباء والإلكترونيك والتكنولوجيات الحديثة (FENELEC) الذي تعرض لمنافسة من طرف معرض إلكترونيك (Electritec) المنظم من طرف الاتحاد المغربي للكهرباء (FEM ADEL) المحدث حديثاً.

إن غياب إطار قانوني ومنمط لمواكبة رفع حالة الاحتكار يشير إلى محدودية تدخل الإدارة في إحداث بيئة مساعدة على تنمية قطاع المعارض حتى يتمكن من استقطاب الاستثمارات اللازمة لتنميته من جهة وكذا في مساعدة مكتب معارض الدار البيضاء على تصحيح وضعيته والقيام بمهامه والتوسع فيها من جهة أخرى. وهكذا أمضى المكتب ما يقرب من عشر سنوات للخروج من المشاكل المالية والتنظيمية المتأزمة التي كان يعيشها بدل التركيز على تطوير المهمة الموكلة إليه والرقي بها.

وخلافاً لدول أخرى، فإن المنظومة القانونية المغربية لم تتطرق إلى تحديد المفاهيم الجديدة والمتداولة في هذا القطاع كتحديد مفهوم قاعة المعارض-Parc d'exposition والمعارض-Salon بكل أنواعه بما فيها معرض دولي-Salon international وكذا مسطرة تقييد قاعات المعارض لدى السلطات المهنية، ومسطرة إعلان المعارض والصالونات. وكذلك الأمر بالنسبة إلى مسطرة التصديق على المعارض والتي لم تقنن حتى تتمكن من إضفاء الشفافية اللازمة لهذا القطاع.

ويلاحظ إضافة إلى ما سبق أن عملية رفع الاحتكار لم تتم مرافقتها بالتأطير القانوني والضريبي للعمليات التجارية التي تصاحب المعارض والتي لا تعتبر أماكن للإشهار فحسب، بل أيضاً فضاء للتجارة وإبرام الصفقات.

وإضافة لذلك، تجدر الإشارة إلى أنه لم يتم وضع الآليات لإنشاء مصدر موثوق به على الصعيد الوطني لإضفاء الشفافية اللازمة لهذا القطاع يمكن من التزود بالمعلومات المرتبطة بالبرامج، وكذا لائحة التظاهرات والمعلومات الاحصائية حول مختلف المعارض والصالونات المنظمة على الصعيد الوطني.

ثانياً. الاستراتيجية الوطنية 2011-2017

في يناير 2011، قامت وزارة التجارة الخارجية بإبرام صفقة دراسة "لتحديد استراتيجية تطوير قطاع المعارض والصالونات بالمغرب وتحديد موقع مكتب معارض الدار البيضاء كمتدخل مرجعي في القطاع" وذلك بغلاف مالي قدره 2,4 مليون درهم. وفي فبراير 2014، تعاقبت الوزارة مع نفس مكتب الدراسات لوضع مخطط على مدة خمس سنوات ولمصاحبة الوزارة في تنفيذ الاستراتيجية السالفة الذكر.

وخلال سنة 2015 وبعد مرور أزيد من أربع سنوات على انطلاق هذا الورش، لوحظ أن أيًا من الإجراءات المتعلقة بالرفع من المساحة الإجمالية لدور المعارض أو التي لها علاقة بتطوير الترسانة القانونية أو المسطرية والتنظيمية الخاصة بهذا القطاع لم تجد طريقها للتنفيذ. هذا الانزلاق في أجندة الاستراتيجية والذي يتجاوز ثلاث سنوات يثير الصعوبات التي تواجهها الوزارة والمخاطر التي تعزز احتمالية المزيد من التأخر في النهوض بهذا القطاع الحيوي.

وموازة مع هذه الاستراتيجية، انطلقت مجموعة من المشاريع لبناء دور المعارض على الصعيد الوطني، كدار المعارض بمنطقة زناتة بالدار البيضاء من طرف صندوق الإيداع والتدبير أو المشروع الذي تقوده الشركة المغربية للاستثمارات السياحية على صعيد منطقة طنجة، أو المشروع الذي تقوده غرفة التجارة بفاس وكذا المشروع الذي تقوده الشركة الملكية لتربية الخيول بالجديدة. ورغم الانطلاق الفعلي لهذه المشاريع فإنه تجب الإشارة إلى عدم ارتباطها بالاستراتيجية السالفة الذكر وانعدام التنسيق الواجب بين المتدخلين والإدارة المعنية.

1. الإطار القانوني لمكتب معارض الدار البيضاء

اتسمت سنوات ما قبل 1970 بوجود متدخلين اثنين في قطاع المعارض تمثلهما أولا "الهيئة الدائمة للمعارض بالمغرب" المحدثة سنة 1938 والمكلفة بالسهر على تهيئة البرنامج السنوي للمعارض على الصعيد الوطني وكذا الميزانيات الواجب تخصيصها لذلك، وثانيا "هيئة المعارض الدولي للدار البيضاء" والتي كان يتم إحداثها كل سنة بمناسبة انعقاد المعرض الدولي للدار البيضاء. ولم تصبح هذه الأخيرة هيئة قارة إلا ابتداء من العام 1977 كمؤسسة عمومية تحت وصاية الإدارة المكلفة بالتجارة تحت اسم "مكتب المعارض والصالونات بالدار البيضاء".

وقد أدى انحصار اختصاص المكتب جغرافيا على صعيد الدار البيضاء إلى محدودية تدخل الدولة واقتصاره على هذه المدينة دون باقي المدن.

علاوة على ذلك فإن تركيبة المجلس الإداري للمكتب الذي يفوق أعضاؤه العشرين والممثلين لعدد من الإدارات المعنية (كالدخالية، التجارة، الفلاحة، الخارجية، المالية، الخ...) ولعدد من الغرف المهنية (الفلاحية، التجارية، الصناعية) وإن كانت تترجم الأهمية التي أولتها الدولة لقطاع المعارض وللمكتب، إلا أن الاختصاصات التي تم توليها من قبل المجلس الإداري لم ترق إلى المستوى الاستراتيجي أو التنسيق في هذا المجال.

إضافة إلى ما سبق، فإن قانون إحداث المكتب لسنة 1977 قد خلق بعض اللبس بخصوص تسييره حيث أن المجلس الإداري ترأسه الإدارة المكلفة بالتجارة في حين أن لجنة الإدارة يرأسها والي الدار البيضاء ممثلا لوزارة الداخلية مما يطرح مشاكل في التنسيق.

2. استراتيجية مكتب معارض الدار البيضاء

← تأخير على مستوى التنزيل العملي للاستراتيجية

ظهرت الحاجة إلى بلورة استراتيجية للمكتب منذ فبراير 2006 حيث أعرب أعضاء المجلس الإداري عن ذلك بسبب التحديات التي بدأ يفرضها قطاع المعارض بعد رفع الاحتكار وكذا الانعكاسات المترتبة عن إحداث مسجد الحسن الثاني ومشروع تهيئة الشارع الرابط بين المسجد ومركز المدينة. وتكررت نفس المطالب بمناسبة اجتماع المجلس الإداري المنعقد بمارس 2008 وكذا التقرير الخاص للمجلس الأعلى للحسابات للعام 2009.

وقد سطرت الاستراتيجية الجديدة التي انطلقت منذ عام 2011 عدة جوانب. فبالإضافة إلى التحديات والاكراهات التي يطرحها القطاع، انكبت الاستراتيجية على النواقص التي يعاني منها مكتب معارض الدار البيضاء سواء على مستوى وضعيته القانونية وكذا على مستوى اختصاصاته التنظيمية أو إدارته. ومن بين التدابير المقترحة، أشارت الدراسة إلى وجوب تصحيح الوضعية القانونية للمكتب ووضع إطار تعاقد مع الدولة والرقي بالجانب التسييري والتدبيري. ومن ناحية أخرى فإن الدراسة تضمنت إجراءات دمج المكتب في العديد من المهن على صعيد القطاع كمالك لفضاءات المعارض أو مدبر لها أو منظم أو مصمم للمعارض وكذا كفاعل عمومي للإشهاد والتصديق أو للترويج الاقتصادي ولخدمة الشركات الصغرى والمتوسطة لدعم التصدير.

ومهما يكن، وبغض النظر عن عدم تلاؤم بعض من هذه الاختصاصات كمصمم أو منظم للمعارض ومصدق عليها، فإن المكتب لم يشرع بعد في العمل ووضع الإجراءات التي نصت عليها الدراسة المذكورة خصوصا المتعلقة منها بمهنة العمليات التجارية وعمليات الدعم والتي كان من المقرر الشروع فيها منذ 2014.

← محدودية التوجهات المرتبطة بالمهمة الأساسية للمكتب

استضاف قصر المعارض خلال الفترة 2009-2014 ما يقرب من 127 حدثا من بينها 64 معرضا مختلفا. وقد أبان تحليل لائحة هذه المعارض على أن 33 (52%) منها معارض جديدة في حين أن 14 (25%) معرضا فقط هي معارض قارة ودائمة.

إن ارتفاع معدل المعارض المبتكرة وانخفاض معدل استمراريتها يشير إلى عدم القدرة على إضفاء الطابع القار لهذه الصالونات وإلى تحويلها إلى ماركات قادرة على جعل قطاع المعارض أكثر جاذبية وبالتالي باقي القطاعات الاقتصادية المرافقة.

علاوة على ذلك، فإن الصالونات التي يملكها المكتب قد انخفضت من 11 معرضاً ما بين سنة 1995 و 1997 إلى خمس معارض سنة 2005. وفي العام 2015، تقلص هذا العدد إلى 3 معارض مهنية ومعرض تجاري عمومي فقط والتي يعود إحداثها جميعاً إلى ما قبل 1990. وقد اختار المكتب تفويض تنظيم جميع هذه المعارض منذ 2006 إلى شركات خاصة مقابل عمولات قارة وذلك بغية تأمين إيراداته المالية.

ويستنتج مما سبق ودون الالتفات إلى الجانب النوعي، أن المكتب وعلى مدى أربعين سنة لم يستطع خلق ومنح الاستمرارية اللازمة إلا لأربع معارض مع العلم أنه لا يسهر على تنظيمها بصورة مباشرة، مما يشير على ضعف في الإبداع والخلق اللازمين في هذا المجال وإلى قصور الرؤيا والاستراتيجية لديه.

علاوة على ما سبق، فإن تسع معارض من بين 64 السالفة الذكر، (أي 14% منها) مخصصة للبيع المباشر ونخص على سبيل الذكر "المعرض التجاري لرمضان" و"معرض نهاية السنة" الخ. وبغض النظر عن المخاطر الضريبية المتعلقة بتصاريح رقم أعمال الشركات المشاركة أو حساب المبالغ الضريبية الواجب عليها وكذا الصحية المتعلقة بجودة السلع المعروضة ومطابقتها للمعايير الصحية وخضوعها للرقابة الجمركية الواجبة، فإن القيمة المضافة لهذه المعارض تبقى متدنية على مستوى القطاع نفسه أو على مستوى باقي القطاعات الاقتصادية والصناعية.

ونتيجة لما سبق فإن الدور الوظيفي للمكتب تقلص ليقتصر فقط على التتبع الإداري والمالي لكراء الفضاءات، الشيء الذي يتعارض مع الاختصاصات التي خولها له ظهير إحداثه للعام 1977 أي تنظيم وإدارة وتصفية المعارض الخاصة والعمومية.

أما فيما يخص تدويل المعارض المقامة بفضاء المكتب، فإن 47 معرضاً من بين 64 (37%) شهدت مشاركة أكثر من بلد. إلا أن هذه المشاركة لم يمكن تقييمها لعدم توفير المكتب على المعطيات التفصيلية كالمساحة المخصصة للمشاركين الأجانب وعدد الزوار الأجانب.

← بنية تحتية دون المعايير المهنية

نتيجة لبناء مسجد الحسن الثاني، تقلص فضاء المعارض للمكتب من 16 هكتار إلى خمسة. ويتكون الفضاء حالياً من قسمين: قسم خاص "بالقصر الكبير" والبنائيات الإدارية والتي تعود ملكيتها لمدينة الدار البيضاء وقسم تشمله ساحة خالية من ثلاثة هكتارات تعود ملكيته للشركة الوطنية لتهيئة مدينة الدار البيضاء (صوناداك).

وأمام الآثار المترتبة عن مشروع تهيئة الشارع الملكي الفاصل بين المسجد ومركز المدينة، عمد المكتب إلى تأطير استغلاله للساحة المذكورة بعقد كراء مؤرخ في 4 ديسمبر 2012 بغلاف مالي سنوي قدره 750.000 درهم. إلا أنه في ماي 2015، فوجئ المكتب بإقامة ملاعب للقرب على الساحة المذكورة في إطار المبادرة الوطنية للتنمية البشرية تلاها توصل المكتب برسالة من شركة صوناداك تبلغه إرادتها في فسخ العقدة المذكورة مما يشير إلى انعدام التواصل والرؤيا المشتركة بين المكتب من جهة وباقي الساهرين على مجال تهيئة المدينة.

علاوة على ما سبق، فإن الفضاء الحالي للمكتب لا يرقى إلى المستوى المطلوب بالنسبة لمدينة من حجم الدار البيضاء، العاصمة الاقتصادية للبلاد. إذ أن المعايير المتداولة من قبل الجمعية الدولية للمعارض (UFI) تنص على أن المساحة الدنيا لفضاءات المعارض تقارب 100.000 متر مربع قابلة للتعديل تبعاً للحاجة ومتوفرة على مساحات غير مغطاة أكبر من ذلك مع خدمات أخرى كقاعات للمحاضرات والاجتماعات الكبيرة والثنائية ولقاءات الأعمال وعلى مآرب للسيارات خاصة بها وكل ذلك طبقاً لمعايير السلامة والجودة، وهي المعايير التي لا يتوفر عليها الفضاء الحالي للمكتب.

← غياب المكتب عن الهيئات الدولية

بعد أربعين سنة على إحداثه، لوحظ أن المكتب لم ينخرط في الجمعية الدولية للمعارض، وقد أثر هذا الغياب سلباً على تطوره من جهة وعلى تطور قطاع المعارض من جهة أخرى، إذ تعد هذه الجمعية والتي أحدثت سنة 1925 وبالبالغ عدد منخرطينها ما يزيد عن 670 عضواً مصدراً مهماً للمعايير المعمول بها في الميدان وملتقى للفاعلين الدوليين في هذا القطاع مما يزيد من فرص النجاح على الصعيد الدولي والقاري بصفة خاصة.

ثالثاً. تقييم عمليات تنظيم المعارض

1. تحديد جزافي للأثمان دون الاعتماد على تحليل التكاليف

تنظم جل المعارض في إطار عقود تفويض أو كراء إما بالجملة أو بالمساحة. وفي يناير 2010، عمد المجلس الإداري للمكتب لاتخاذ قرار بتطبيق سومة كرائية للمتر المربع تقدر ب 300 درهم بالنسبة للمعارض المهنية و 350 درهم بالنسبة للمعارض التجارية و 150 درهم بالنسبة للمساحة الغير المغطاة وبإعطاء تفويض لمدير المكتب لتحديد الأثمان بالنسبة لعقود الكراء للمساحات الكبيرة أو لعقود التفويض. إلا أنه يلاحظ أن كل هذه الأثمان لم يتم اعتمادها طبقاً لمعايير محاسبائية تحليلية وموضوعية تأخذ بعين الاعتبار مختلف تكاليف المكتب.

¹ اعتبر المعرض دائماً إذا أقيم بصورة مستمرة ودورية حسب المدة الزمنية اللازمة (1، 2 أو 3 سنوات).

2. تفويض المعارض المملوكة من طرف المكتب

عدم المكتب كما تمت الإشارة إليه سابقا إلى تفويض تنظيم معارضه الأربع المتبقية إلى القطاع الخاص حتى يتسنى له تأمين إيراداته والرفع منها. إلا إنه باستثناء المعرض الدولي للبناء والذي عرفت إيراداته ارتفاعا منذ 2008، فإن باقي الإيرادات لم تعرف أي تحسن واضح بالنسبة للمعرض الدولي للكتاب، والمعرض التجاري لرمضان ومعرض الأدوات الطبية ميدكال اكسبو.

ورغم التأمين عن المخاطر المالية الذي يوفره التفويض المذكور، إلا أنه يمكن أن ينعكس على ضعف المهارات التنظيمية والتسويقية للمكتب مما قد يزيد من تبعية المكتب للمفوضين واحتمال فقده بالتالي للمعارض المذكورة خصوصا مع ضغط المكتب على المفوضين للرفع من حصته في الأرباح والتي تفوق في بعض الأحيان 80%. زيادة على ما سبق ذكره، فإن منطق تفويض التنظيم يطرح إشكالية اختصاصات المكتب التنظيمية وتجعل منه مجرد مؤسسة تعيش على ريع الإيجار لهذا الفضاء.

3. نقائص على مستوى تتبع عقود المكتب

قام المكتب بإبرام العديد من عقود الإيجار والتفويض مع مختلف شركائه، إلا أن المراجعات التي تخضع لها من سنة إلى أخرى والإحالات الخاطئة أحيانا بين بنود هذه العقود تجعل من الصعب تتبع وتعقب التغييرات. كما أن المكتب لا يعمد إلى التفريق فيما بين العقود التي تمثل إطارا مرجعيا بين المتعاقدين والعقود المحددة زمانا وموضوعا وذلك للتقليل من المخاطر التي يمكن أن يطرحها تأويل هذه العقود عند حدوث بعض النزاعات.

ومن ناحية أخرى فإن غياب دفتر تحملات يحدد الواجبات التقنية والقانونية والرقابية لمنظمي المعارض داخل الفضاء تدفع المكتب إلى إضافتها إلى العقود مما يتقلها ويفقدها الوضوح اللازم. إضافة إلى ذلك، لوحظ أن بعض آجال الأداء الواجبة على المتعاقدين تتعدى ستة أشهر مما يعرض المكتب لخطر عدم استخلاص موارده.

أما فيما يخص التتبع والرقابة الواجب القيام بها من طرف المكتب، فإنها لاتزال دون المستوى حيث أنه لا يقوم بالتحقق المنهج لقيام العملاء بالتأمينات اللازمة ولا إلى استعادة قواعد البيانات لديهم والخاصة بالعارضين لغاية استثمارها في التتبع والتحليل. كما أن عدم التصديق المنهج على المعارض المقامة بفضاء المكتب وعدم تتبع المعطيات الخاصة بها كالمساحات المعروضة والمعلومات المتعلقة بالعارضين والزائرين من قبل مصالحه لا يمكن من التحليل الدقيق لها والاستفادة منها لاحقا.

4. نقائص على مستوى البرمجة

رغم انخفاض عدد المعارض المقامة بفضاء المكتب فقد استطاع الحفاظ على رقم معاملاته والذي بلغ متوسطه 24 مليون درهم في الفترة 2009-2014. إلا أن هذا الرقم يتميز بتذبذبات مهمة ما بين السنوات الزوجية والفردية نظرا لدورية بعض المعارض المهمة وانعقادها كل سنتين، الشيء الذي يؤثر سلبا على الخزينة المالية للمكتب.

إضافة إلى ذلك وباستثناء المعارض القارة المبرمجة مسبقا، فإن البرنامج السنوي يبني تبعا لطلبات الحجز من لدن الزبناء حسب احتياجاتهم. ويعرف البرنامج تغييرات وإلغاءات متكررة قدرت نسبتها بـ 25% في الفترة 2009-2014 نتيجة عدم قدرة المنظمين على حشد العدد الكافي من العارضين.

وأبان تحليل المعطيات المتوفرة على أن معدل شغل فضاء المكتب جد منخفض حيث لا يتعدى 17% بالنسبة للمعارض المستأجرة للمتر مربع. وإذا تم القيام بعملية حسابية، فإن البرنامج السنوي للمكتب ككل يعادل برنامجا من 60 يوما على مساحته الكلية (في حالة نسبة شغل تصل إلى 100%).

5. تدويل المعارض

في اجتماعه ليويلوز 2009، قرر المجلس الإداري للمكتب مرافقة السياسات العمومية القطاعية للدولة بتبني الترويج لها على الصعيد الدولي.

◀ ميزانية مهمة وحصيلة محدودة فيما يخص اتفاقية 2011 لتدويل معارض المكتب

في شتنبر 2011 تم توقيع اتفاقية بين المكتب ووزارة التجارة الخارجية ووزارة المالية تقضي بتوفير هذه الأخيرة لاعتمادات تبلغ 60 مليون درهم على مدى أربع سنوات من 2012 إلى 2015 بمعدل 15 مليون درهم سنويا وذلك لتدويل خمس معارض تتعلق بمجالات التكنولوجيات الحديثة وترحيل الخدمات والصناعات الدوائية والمنتجات المحلية والصناعات الكهربائية وصناعة السيارات.

غير أنه لوحظ أن الاعتمادات المبرمجة لم يتم تحويلها إلى "صندوق دعم التدويل" الخاص بهذه الاتفاقية إلا مرة واحدة خلال الفترة من 2012 إلى يونيو 2015 بمبلغ 15 مليون درهم. بالإضافة إلى ذلك لم يتم تدويل سوى معرضين

"معرض الأدوية" و "معرض الكهرباء" بمعدل ثلاثة دورات لكل منهما مما يؤدي إلى معدل إنجاز لا يتعدى 30% بدل 75% خلال الثلاث سنوات الأولى. علاوة على ذلك فقد بلغ حجم الانفاق مبلغ 7,1 مليون درهم خلال الثلاث سنوات الأولى بدل 21 مليون درهم المبرمجة لدورات المعرضين الذين تم إنجازها و45 مليون درهم المبرمجة للاتفاقية ككل في أعوامها الثلاث الأولى.

ويستنتج من هذه المعطيات المغالاة في تحديد الحاجيات المالية من جهة وعدم قدرة المكتب على تنزيل الاتفاقية بمعية شركائه من جهة أخرى.

◀ عدم كفاية آليات التتبع والأداء

أكدت الاتفاقية المذكورة في بندها 16 على القيام بافتحاص لجميع دورات المعارض المدولة، إلا أن دورة واحدة من بين المعارض السنة التي أقيمت شملها هذا الافتحاص، الشيء الذي حد من المعطيات حول المعارض المقامة وإمكانية تحليلها. وقد أبان ما توفر منها أن نسبة المشاركة الدولية كانت متدنية لا من حيث مساحة العرض ولا من حيث عدد الزوار الأجانب الذين لم تتجاوز نسبتهم 3%.

وفي سبيل أجرأة الاتفاقية المذكورة، اشتغل المكتب باتفاق مع الاتحادات المهنية، إلا أن هذه الشراكات لم يتم ترسيمها باتفاقيات تحدد واجبات الأطراف وكيفية القيام بها، إذ إن اختيار الدول المشاركة في المعارض من طرف الاتحادات لم يكن يبني على معايير موضوعية تبين الطلب الحقيقي الذي توفره هذه البلدان للمعرض المغربي ومقدار تواجد الشركات الوطنية بها. إضافة إلى ذلك فإنه لم يتم أي تقييم للإنجازات التي تحققت الشركات الوطنية المشاركة بهذه البلدان والتي لا يتم تغييرها من دورة إلى أخرى إلا نادرا.

علاوة على ما ذكر، فإن إدارة المكتب أكدت على أن "المركز المغربي لإنعاش الصادرات" تتم استشارته كلما تمت الحاجة لذلك. غير أن الاتفاقية الإطار بين مكتب معارض الدار البيضاء والمركز المغربي لإنعاش الصادرات الموقعة بتاريخ 25 يوليوز 2014 لم يتم تفعيلها إذ بقيت مرهونة بوضع خطة العمل التي يؤكد المكتب عدم استطاعته إنجازها لانعدام الرؤيا الاستراتيجية لديه.

إن هذه الاتفاقية الإطار الثنائية بين المكتب ومركز إنعاش الصادرات كانت ستعطي دفعة قوية للمكتب في إطار البعثات التجارية للدول إلى المغرب وتبادل المعطيات وإمكانيات التواصل وكانت ستعينه في سبيل أجرأة اتفاقية التدويل. ومن جهة أخرى، فإن لجنة التتبع المكونة من المكتب ووزارة التجارة الخارجية ووزارة المالية لم يتم اللجوء إليها إلا نادرا رغم كونها عنصرا رئيسيا في إطار تفعيل اتفاقية التدويل لغياب التقارير المرحلية والتقارير الربع السنوية الواجب إنجازها من قبل المكتب.

أما من حيث تأثير هذه الاتفاقية حسب بندها 15، فتجدر الإشارة أن العتبات المحددة قد تم بلوغها إذ إن كل دورات المعارض المدولة قد عرفت مشاركة أزيد من 10% من الشركات الوطنية التي تم توظيفها للمرة الأولى بالنسبة لكل دورة ومشاركة أزيد من 10% من الشركات الأجنبية.

ورغم ما ذكر وبغض النظر عن هذه المعدلات، فإن عملية استقطاب الشركات الوطنية المستفيدة لا تبني على قدراتها على التصدير حيث أن المعلومات المتوفرة عنها لا تتعدى تلك التي تم الإدلاء بها على استثمارات التسجيل والتي تظل غير كافية لتقييم إمكاناتها. أما فيما يخص توظيف الشركات والموردين الأجانب فقد تم تحديده أساسا من طرف الاتحادات المهنية دون الاعتماد على معطيات موضوعية. كما أن اللجنة الخاصة باختيار الشركات المستفيدة الوطنية أو الأجنبية لم تتوفر على معطيات خاصة بخطط تطوير قدراتها وعملياتها التصديرية والاستيرادية.

6. الموارد البشرية للمكتب

يشغل المكتب سنة 2015 حوالي 61 عاملا، ولا يتجاوز معدل التأطير لديه 14%. ورغم توفر المكتب على المناصب المالية اللازمة، فإنه لم يقم بأي توظيف منذ العام 2002 مما يشير إلى انعدام الرؤيا الاستراتيجية لديه في مجال توظيف الكفاءات القادرة على رفع التحديات المطروحة.

وبالرجوع إلى سنة 2008، فقد بلغت نفقات الموظفين آنذاك أزيد من 80% من مجموع النفقات في حين أن عدد الموظفين كان يقارب 118 موظفا. وأمام الوضعية المالية المتأزمة، فقد قرر المجلس الإداري تبني مخطط للمغادرة الطوعية رصدت له ميزانية 9,8 مليون درهم. وفي هذا الإطار قام المكتب بعمليتين، الأولى في يوليوز 2008 والثانية في يونيو 2011 مكنته من تقليص النفقات الخاصة بالموارد البشرية.

وبعد تبني النظام الخاص بالموارد البشرية في أواخر سنة 2011 والرفع في الأجور الذي نتج عن ذلك وكذا خلال السنوات الأخيرة فقد عادت نفقات الأجور للارتفاع لتمثل 75% من مجموع نفقات التسيير لسنة 2014.

علاوة على ذلك، فبتحليل المعطيات الخاصة بالموارد البشرية للمكتب الخاصة بالسن وبالمستوى التعليمي قبل عملية المغادرة الطوعية وبعدها يستنتج أن المكتب لم يفلح لا في تغيير البنية العمرية لموارده البشرية ولا البنية التعليمية لهم، وذلك لعدم تمكن مخطط المغادرة الطوعية من استمالة الموظفين ذوي الرواتب الدنيا أو المستوى التعليمي المنخفض.

بالنظر إلى خلاصات هذه المهمة الرقابية، يوصي المجلس الأعلى للحسابات السلطات الحكومية المكلفة بقطاع المعارض بما يلي:

- تطوير استراتيجية وطنية متكاملة ومفصلة لقطاع المعارض ومتجانسة مع باقي المخططات الاستراتيجية القطاعية مع تنزيلها جهويا وتوضيح دور المكتب في ذلك؛
- وضع إطار قانوني معياري للمفاهيم المتداولة لقطاع المعارض واعتماد المعايير الدولية خصوصا الاحصائية منها؛
- اتخاذ قرار واضح بخصوص مستقبل فضاء المعرض الحالي بتشاور مع باقي المتدخلين (مكتب المعارض، صوناداك، مجلس مدينة الدار البيضاء)؛
- تطوير بنيات تحتية ملائمة لقطاع المعارض نظرا لأهميتها الحيوية خصوصا في مدينة الدار البيضاء كمرکز اقتصادي وطني.

II. جواب مدير مكتب الأسواق والمعارض بالدار البيضاء

(نص مقتضب)

(...)

وإذ أثنى جل الملاحظات التي جاء بها هذا المشروع وبالأخص تلك المتعلقة بضرورة تعجيل تطوير فضاءات العرض بمدينة الدار البيضاء والتي من دونها لا يمكن تفعيل أي استراتيجية في هذا القطاع والتي يشكل عدم تواجدها ضياعا لفرص مؤكدة لتطوير المعارض الموجودة ببيع مساحات أكبر واستقطاب معارض أخرى، يشرفني أن أقدم لكم بعض الايضاحات والتعقيبات التي من شأنها أن تغني هذا المشروع:

1. إن الظهير المؤسس لمكتب الأسواق والمعارض بالدار البيضاء يسند إلى المكتب زيادة على السهر حصريا على تنظيم المعارض بالدار البيضاء المهام الآتية:
 - يكلف بانعاش المساهمات الوطنية والأجنبية بمناسبة كل معرض من هذه المعارض ويتولى لهذه الغاية استقبال وتوجيه رجال الأعمال الأجانب وييسر اتصالاتهم بالجمعيات والهيئات المهنية بالمغرب وقت تنظيم هذه المعارض،
 - يساعد الجمعيات والهيئات المهنية الوطنية على مساهمتها في الأسواق والمعارض المنظمة بالخارج،
 - يقترح النصوص التشريعية اللازمة للقيام بمهمته.
2. لا بد من التذكير بان الوضعية المالية الصعبة التي كان يعرفها المكتب قبل سنة 2008 كانت حائلا دون تبني أي إستراتيجية، وهنا تجدر الإشارة إلى الجهود التي بذلها المكتب من أجل الخروج من تلك الوضعية، وفيما يلي أهم الانجازات التي قام بها بهذا الخصوص:
 - الإصلاح المالي:
 - تحسن ملحوظ في رقم المعاملات السنوي (14,3 مليون درهم في 2007 / 27,9 مليون درهم في 2014) وفي الناتج الصافي (1,09 - مليون درهم في 2007 / 5,94 مليون درهم في 2014) .
 - تصفية ملف الديون الضريبية التي كانت تبلغ أزيد من 40 مليون درهم بحيث قام المكتب بالتفاوض بشأنها وإنهاء تسديدها كليا في نهاية سنة 2011 بتمويل ذاتي.
 - تصفية ملف الديون التجارية والمستحقات.
 - تدقيق الحسابات وتصحيح الحساب الختامي للمكتب.
 - تنفيذ مخطط للمغادرة الطوعية بتمويل ذاتي بحيث تم تقليص عدد الموظفين بنسبة 47%.
 - وضع نظام أساسي للموظفين لأول مرة في تاريخ المكتب.
 - إصلاح وتجديد البنية التحتية قاعة العرض (القصر الكبير) بأزيد من 12 مليون درهم وبتنفيذ ذاتي.
3. فيما يخص إستراتيجية تطوير قطاع المعارض بالمغرب، فقد شرع المكتب في العمل ببعض التوجهات والإجراءات التي جاءت بها هذه استراتيجية والتي لم يكن تنفيذها متعلقا بهيئات أخرى ومن أهمها:
 - مواكبة الاستراتيجيات القطاعية بالتركيز على المعارض القطاعية والتقليص من معارض البيع المباشر بحيث في سنة 2006، كانت نسبة المعارض البيع المباشر تناهز 40% من مجموع المعارض المنظمة وتم تقليص هذه النسبة وبلغت 4% فقط في نهاية 2013 أي معرض تجاري واحد في السنة وهو معرض رمضان التجاري الذي يمتلكه المكتب بالمقابل أعطيت الأولوية للمعارض المهنية التي بلغت 96% خلال نفس السنة.
 - الرفع من نسبة المعارض القارة لجعلها علامات تجارية ولضمان مداخيل قارة للمكتب بحيث عرف معدل استقرار المعارض تطورا ملحوظا من 27% سنة 2006 إلى 76% سنة 2014.
 - الحث على اللجوء إلى مسطرة التصديق "Certification" في تنظيم المعارض لضبط المعطيات الرقمية كالمشاركة الدولية وعدد الزوار الاجانب... الخ. والتي بدأ عدد من المنظمين العمل بها.
 - تموقع المكتب على الصعيد الدولي خاصة الافريقي بحيث ساهم المكتب بشكل فعال في تنظيم المعرض الدولي لباماكو بمالي والمعرض الدولي لأبيدجان بالساحل العاج. وللإشارة فإن المكتب مطالب اليوم بتنظيم دورة من المعارض الدولي للبناء "SIB" ودورة من المعارض الدولي للصحة "MEDICAL EXPO" من طرف السلطات الايفوارية.
 - اقتراح مشروع تغيير القانون المنظم لمكتب الأسواق والمعارض بالدار البيضاء.

- اقتراحات متعددة بخصوص تسيير فضاء العرض التابع لمكتب الصرف من طرف مكتب الاسواق والمعارض بالدار البيضاء قصد توحيد وتأطير البرمجة وتنسيق الأئمة.
 - اقتراح عدة خيارات لتطوير فضاءات العرض بمدينة الدار البيضاء.
4. لقد عرفت المعارض الاربعة التي يمتلكها المكتب نموا ملحوظا في مردوديتها في السنوات الاخيرة وذلك على الشكل التالي:

التسمية	رقم المعاملات بمليون درهم			معدل الارتفاع %
	2014	2007	2006	
المعرض الدولي للبناء	9,4	يقام كل سنتين في السنوات الزوجية	6,00	2014/2006 %57
المعرض الدولي للصحة	1,5	0,4	تأجيل إلى 2007	2014/ 2007 %275
المعرض الدولي للنشر والكتاب	1,00	0,5	0,4	2014/2006 %150
معرض رمضان التجاري	2,00	1,6	1,6	2014/2006 %25

5. إن تحديد الأئمة من طرف مجلس الادارة اعتمد على المعايير الآتية:
- الرفع من ثمن كراء المتر المربع بصفة تدريجية لضمان مداخيل للمكتب تمكنه من تسوية وضعيته المالية الحرجة انذاك وهذا ما حصل.

سعرالمتر المربع الصافي بالدرهم				التسمية
داخل قاعة العرض (الفضاء المغطى)		خارج قاعة العرض (الفضاء الخارجي الغير المغطى)		
المعارض المهنية	المعارض التجارية	المعارض المهنية	المعارض التجارية	
225,00	280,00	125,00	125,00	2006
250,00	280,00	150,00	150,00	2008
300,00	350,00	150,00	150,00	2014-2009

- ضبط هذه الأئمة في سقف محدود حتى لا يفقد المكتب عددا من المعارض لفائدة فضاء العرض لمكتب الصرف والذي ليس لديه مجلس إداري يحدد ثمن الكراء وهو يمارس أئمة منخفضة جدا بالمقارنة مع أسعارالمكتب.

(...)

III. جواب وزير الصناعة والتجارة والاستثمار والاقتصاد الرقمي (نص مقتضب)

(...)

إن الاطلاع المتفحص والمعمق لما جاء في مشروع الملاحظات، يقتضي مني أن أقدم لكم بعض الايضاحات والتعقيبات التي من شأنها أن تغني هذا المشروع:

1. إن الملاحظات التي تطرقت إلى إشكالية قطاع المعارض بالمغرب وكذا سبل تدبير وحكامه مكتب معارض الدار البيضاء الذي يساهم في تدبير هذا القطاع، تتماشى مع التوجهات الاستراتيجية للوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية من أجل تطوير قطاع المعارض المتخصصة ذات الطابع الدولي المنظمة بالمغرب.
2. يتوفر قطاع المعارض على إمكانيات هائلة للتنمية، خصوصا ما يتعلق بجانب الترويج على الصعيد الوطني والدولي للعرض المنبثق عن الاستراتيجيات القطاعية، بالإضافة إلى رغبة المملكة التمتع كمرکز إشعاع على الصعيد الإفريقي في مجال قطاع المعارض القطاعية المتخصصة.
3. من بين العراقيل التي تحد من تطور هذا القطاع، يمكن الإشارة إلى تعدد المتدخلين، غياب قطاع خاص قائم بذاته ومهيكل، غياب عرض منظم في مجال المعارض المتخصصة بالإضافة إلى مسلسل إعادة هيكلة مكتب معارض الدار البيضاء.
4. مكنت استراتيجية تطوير المعارض القطاعية المتخصصة بالمغرب، والتي أطلقتها الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية سنة 2011، من تحديد إمكانيات تطوير هذا القطاع بالمغرب وكذا الآليات والعناصر الاستراتيجية لتطويره وكذا آليات المواكبة بالإضافة إلى إعادة النظر في دور المكتب كفاعل مرجعي أساسي في هذا القطاع.
5. أظهرت هذه الاستراتيجية كذلك الحاجة إلى تطوير في مرحلة أولية البنية التحتية لهذا القطاع لكي تصل إلى 100.000 متر مربع بجهة الدار البيضاء سطات و250.000 متر مربع بباقي جهات المملكة على المدى المتوسط.
6. أعطيت الأسبقية خلال عملية تفعيل هذه الاستراتيجية لجهة الدار البيضاء-سطات وذلك من خلال مقارنة تشاركية ما بين الوزارة وولاية الدار البيضاء الكبرى وباقي الفاعلين الجهويين (الجهة، مجلس المدينة... الخ) مع إعطاء الأولوية لتحديد الموقع المناسب لاحتضان فضاء العرض بالدار البيضاء.
7. فيما يخص التأطير القانوني، خلصت الاستراتيجية إلى وضع المعايير التي من شأنها تنظيم قطاع المعارض الدولية المتخصصة وفقا للمعايير الدولية. فيما يخص التصديق، تم الشروع بالعمل به عن طريق مؤسسات خاصة معترف بها.
8. فيما يخص تسيير مكتب معارض الدار البيضاء ومنذ انجاز مهمة مراقبة المجلس الأعلى للحسابات برسم سنة 2008، فقد عمل المكتب على إطلاق عملية إعادة هيكلته والتي مكنت من تحقيق النتائج الإيجابية التالية:
 - الانعقاد المنتظم لمؤسسات حكامة المكتب خاصة المجلس الإداري واللجنة المديرية.
 - إصلاح الوضعية المالية للمكتب، بحيث يتوفر المكتب حاليا على حسابات مصادق عليها وسليمة.
 - تخفيف ملحوظ من عبء كتلة الأجور وذلك من خلال إطلاق عملية المغادرة الطوعية التي خصت حوالي 50 في المئة من موظفي المكتب. وقد مكنت هذه العملية من تخفيض نسبة تكاليف الأجور من التكاليف العامة من 87 في المئة سنة 2008 إلى 50 في المئة سنة 2014.
 - وضع القانون الأساسي لموظفي المكتب.
 - إعادة تأهيل البنية التحتية للمكتب.
 - إعادة تموقع المكتب لاستقطاب ومواكبة المعارض القطاعية المتخصصة عوض الاكتفاء بالمعارض التجارية.
 - إعادة تأهيل ثمن كراء الفضاء العرض المحدد من طرف المكتب حيث انتقل من 225 درهم للمتر المربع (دون احتساب الرسوم) سنة 2008، 250 درهم للمتر مربع (دون احتساب الرسوم) سنة 2009 ليصل إلى 300 درهم للمتر مربع (دون احتساب الرسوم) سنة 2010. ويعتبر الثمن المناسب الذي بإمكانه الحفاظ على تنافسية فضاء العرض مقارنة بباقي فضاءات العرض بالمنطقة المتوسطة وفضاء العرض الخاص بمكتب الصرف.
 - تثمين خبرة المكتب على الصعيد الإفريقي ما مكن من تحقيق شراكات مهمة لتموقع المغرب في هذا القطاع وبالتالي المساهمة في تنظيم المعرض الدولي لباماكو، المعرض الدولي بأبيدجان... الخ

9. فيما يخص برنامج تدويل المعارض القطاعية، فإن الحصيلة تبقى فعلا متواضعة، بحيث لم يتم تدويل سوى ثلاثة معارض من أصل خمس معارض قطاعية، وتعزى هذه الحصيلة الى الصعوبات التي تواجهها الجمعيات المهنية للقطاعات المعنية خاصة فيما يخص هيكلتها وتمثيليتها وقدرتها على تعبئة مقاولات القطاعات المعنية. ومع ذلك واجمالا فإن هذا البرنامج قد مكن من الترويج لقطاعات أساسية في الاقتصاد المغربي على الصعيد الوطني والدولي، ويتعلق الأمر بقطاع الكهرباء، الإلكترونيك والطاقات المتجددة وقطاع صناعة الأدوية، كما مكن من توسيع قاعدة المعارضين وتلميع صورة قاعدة المعارض بالمغرب، بالإضافة إلى المساهمة في تطوير قطاع سياحة الأعمال.

10. بالنسبة لعملية تفويت تسيير فضاء العرض الخاص بمكتب الصرف لمكتب معارض الدار البيضاء، والتي كان من شأنها ان يكون لها أثر لضمان تنسيق برمجة المعارض وكذا أتمنة كراء فضاءات العرض، فلم يتم تطبيقها رغم العديد من المبادرات.

وفي الأخير ووعيا منها بأهمية هذا القطاع في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، فإن هذه الوزارة ستتخذ جميع الإجراءات الضرورية لتسريع تفعيل استراتيجية تطوير هذا القطاع والتي وضعت أسس تطويره وتأطيره دون اغفال جميع التوصيات التي جاءت في تقرير المجلس الأعلى.

(...)