



DEPF Policy Africa

MAI 2018

Direction des Etudes et des Prévisions Financières



ÉCHANGES COMMERCIAUX MAROC — CEDEAO : **OPPORTUNITÉS PAR PAYS ET PAR PRODUIT**

Equipe de travail :

Mohamed Adam EL HANI (ADII)
Fatima HAMD AOUI (DEPF)
Anass SAIDI (DEPF)

/Table des matières

INTRODUCTION	PAGE 5
1. ÉLÉMENTS DE DIAGNOSTIC DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA CEDEAO	PAGE 6
1.1. PRÉSENTATION DES PRINCIPAUX OBJECTIFS DE LA CEDEAO	PAGE 6
1.2. ÉVOLUTION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX DE LA CEDEAO	PAGE 6
1.3. LA CEDEAO : PARTENAIRES ET PRODUITS	PAGE 10
1.4. COMPLÉMENTARITÉ, CONCURRENCE ET SPÉCIALISATION	PAGE 12
2. LES IMPLICATIONS DOUANIÈRES DE L'ADHÉSION DU MAROC À LA CEDEAO	PAGE 14
2.1. LES RÈGLES D'ORIGINE APPLICABLES DANS LE CADRE DE LA CEDEAO	PAGE 14
2.2. L'HARMONISATION DES POLITIQUES COMMERCIALES	PAGE 15
3. OPPORTUNITÉS COMMERCIALES ENTRE LE MAROC ET LA CEDEAO	PAGE 16
3.1. COMPLÉMENTARITÉ ET CONCURRENCE ENTRE LE MAROC ET LA CEDEAO	PAGE 16
3.2. ÉCHANGES COMMERCIAUX MAROC – CEDEAO : ÉTAT DES LIEUX	PAGE 16
3.3. POTENTIEL COMMERCIAL DES SPÉCIALISATIONS DU MAROC SUR LE MARCHÉ DE LA CEDEAO	PAGE 19
3.4. DES PARTS DE MARCHÉS POTENTIELS POUR LA CEDEAO SUR LE MARCHÉ MAROCAIN DES MATIÈRES PREMIÈRES	PAGE 22
4. POTENTIEL DE COMPLÉMENTARITÉ ENTRE LE MAROC ET LES PRINCIPAUX EXPORTATEURS DE LA CEDEAO	PAGE 24
4.1. NIGÉRIA	PAGE 24
4.2. CÔTE D'IVOIRE	PAGE 24
4.3. GHANA	PAGE 25
4.4. SÉNÉGAL	PAGE 26
CONCLUSION	PAGE 27
ANNEXE A : DONNÉES ET MÉTHODOLOGIES	PAGE 28
ANNEXE B : TABLEAUX RÉCAPITULATIFS DU POTENTIEL COMMERCIAL BILATÉRAL	PAGE 30

/ Liste des figures

FIGURE 1 : ÉVOLUTION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX DE LA CEDEAO	PAGE 7
FIGURE 2 : PRINCIPAUX PAYS EXPORTATEURS DE LA CEDEAO	PAGE 7
FIGURE 3 : PRINCIPAUX PRODUITS EXPORTÉS PAR LA CEDEAO	PAGE 8
FIGURE 4 : PRINCIPAUX CLIENTS DE LA CEDEAO	PAGE 8
FIGURE 5 : PRINCIPAUX PAYS IMPORTATEURS DE LA CEDEAO	PAGE 9
FIGURE 6 : PRINCIPAUX FOURNISSEURS DE LA CEDEAO	PAGE 9
FIGURE 7 : DISTRIBUTION DE L'INDICE DE COMPLÉMENTARITÉ INTRA ET EXTRACOMMUNAUTAIRE (2013)	PAGE 12
FIGURE 8 : MATRICE DE SPÉCIALISATION DU MAROC ET DE LA CEDEAO (2014)	PAGE 16
FIGURE 9 : ÉVOLUTION DES ÉCHANGES DU MAROC AVEC LES PAYS DE LA CEDEAO	PAGE 17
FIGURE 10 : PART DE MARCHÉ DU MAROC PAR PAYS DE LA CEDEAO (MOYENNE 2010-2016)	PAGE 17
FIGURE 11 : PRINCIPAUX PAYS CLIENTS DU MAROC PARMI LES PAYS DE LA CEDEAO (MOYENNE 2010-2017)	PAGE 18
FIGURE 12 : PRINCIPAUX PRODUITS EXPORTÉS PAR LE MAROC VERS LA CEDEAO (MOYENNE 2010-2017)	PAGE 18
FIGURE 13 : PRINCIPAUX PAYS FOURNISSEURS DU MAROC PARMI LES PAYS DE LA CEDEAO (MOYENNE 2010-2017)	PAGE 18
FIGURE 14 : PRINCIPAUX PRODUITS IMPORTÉS PAR LE MAROC DE LA CEDEAO MOYENNE (2010-2017)	PAGE 18

/ Liste des tableaux

TABLEAU 1 : PRINCIPAUX PAYS PARTENAIRES DES MEMBRES DE LA CEDEAO ET DU MAROC (2016)	PAGE 10
TABLEAU 2 : CONCENTRATION ET DIVERSIFICATION DES EXPORTATIONS DES PAYS DE LA CEDEAO (2016)	PAGE 11
TABLEAU 3 : CONCURRENCE ENTRE LES MEMBRES DE LA CEDEAO (2014)	PAGE 13
TABLEAU 4 : RÉCAPITULATIF DES OPPORTUNITÉS POUR LES EXPORTATIONS MAROCAINES VERS LE MARCHÉ DE LA CEDEAO	PAGE 21
TABLEAU 5 : RÉCAPITULATIF DES OPPORTUNITÉS POUR LES EXPORTATIONS DE LA CEDEAO VERS LE MARCHÉ MAROCAIN	PAGE 23
TABLEAU 6 : RÉCAPITULATIF DES OPPORTUNITÉS POUR LES EXPORTATIONS MAROCAINES VERS LE NIGÉRIA	PAGE 30
TABLEAU 7 : RÉCAPITULATIF DES OPPORTUNITÉS POUR LES EXPORTATIONS NIGÉRIANES VERS LE MAROC	PAGE 31
TABLEAU 8 : RÉCAPITULATIF DES OPPORTUNITÉS POUR LE MAROC SUR LE MARCHÉ DE LA CÔTE D'IVOIRE	PAGE 32
TABLEAU 9 : RÉCAPITULATIF DES OPPORTUNITÉS POUR LES EXPORTATIONS IVOIRIENNES VERS LE MAROC	PAGE 33
TABLEAU 10 : RÉCAPITULATIF DES OPPORTUNITÉS POUR LES EXPORTATIONS MAROCAINES VERS LE GHANA	PAGE 34
TABLEAU 11 : RÉCAPITULATIF DES OPPORTUNITÉS POUR LES EXPORTATEURS GHANÉENS VERS LE MARCHÉ DU MAROC	PAGE 35
TABLEAU 12 : RÉCAPITULATIF DES OPPORTUNITÉS POUR LES EXPORTATEURS MAROCAINS SUR LE MARCHÉ DU SÉNÉGAL	PAGE 36
TABLEAU 13 : RÉCAPITULATIF DES OPPORTUNITÉS POUR LES EXPORTATIONS SÉNÉGALAISES VERS LE MAROC	PAGE 37

INTRODUCTION

Créée par le Traité de Lagos le 28 Mai 1975, la CEDEAO s'est donnée pour objectif principal de promouvoir la coopération et l'intégration dans la perspective d'une Union économique de l'Afrique de l'Ouest en vue d'améliorer le niveau de vie de ses citoyens et de maintenir et d'accroître la stabilité économique.

Ce regroupement régional, lié par un accord multilatéral regroupant 15 pays ouest-africains¹, a accompli des progrès notables, notamment, en matière d'harmonisation des politiques et de promotion du commerce dans l'espace communautaire. Les récents développements économiques au sein de cette zone et les perspectives à moyen terme révèlent la présence de réelles opportunités de diversification de la base exportatrice et de création de valeur ajoutée.

Le Maroc, ayant affiché sa volonté d'adhésion à la CEDEAO dans le cadre de sa stratégie d'ouverture au commerce international, se trouve éminemment concerné par les développements que connaît l'environnement institutionnel et économique de la Communauté. À cet égard, il est de première importance d'identifier les opportunités qu'offre le grand marché que constitue la CEDEAO et de proposer des créneaux d'échanges susceptibles de donner lieu à de fortes impulsions aux échanges entre les pays de cette région.

La présente étude s'inscrit dans le cadre de l'axe stratégique du programme de travail de la DEPF, consacré à l'examen de la politique africaine du Maroc dans sa dimension économique financière et commerciale. Elle se veut une contribution au débat actuel sur les perspectives d'adhésion du Maroc à la CEDEAO et tente d'apporter quelques éclairages pertinents sur les enjeux clés y afférents.

Examinant en profondeur la structure des échanges extérieurs de la CEDEAO, sur la base de quelques indicateurs clés du commerce extérieur, l'étude tente de dresser un panorama d'ensemble des spécificités de cette communauté économique régionale, en termes de profils de spécialisation de ses membres et des liens de partenariats que cette communauté tisse tant avec les puissances traditionnelles que celles émergentes.

L'étude en question est le produit d'un travail collaboratif entre la Direction des Etudes et des Prévisions Financières et l'Administration des Douanes et Impôts Indirects. Parallèlement à l'examen des implications douanières consécutives à une adhésion potentielle du Maroc à la CEDEAO, notamment pour ce qui est des règles d'origine et des impératifs d'harmonisation de la politique commerciale, l'étude a passé au crible les opportunités commerciales offertes au Maroc et à la CEDEAO dans un contexte de libre-échange entre les deux parties. Cet exercice a été mené selon une approche globale impliquant l'ensemble des pays de la CEDEAO. Il a été, ensuite, appliqué à quatre économies leaders de cette communauté régionale, en l'occurrence le Nigeria, la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Sénégal.

Le choix des produits, qui pourraient constituer des gisements d'opportunité pour le renforcement des relations commerciales entre le Maroc et la CEDEAO, est basé sur quelques critères objectifs dont notamment le degré de spécialisation, le poids dans les échanges commerciaux des deux parties, la dynamique de leurs importations et les tarifs douaniers appliqués de part et d'autre à l'importation de ces produits.

¹ Les 15 pays membres de la Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) sont : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Libéria, Mali, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone, Togo et Cap-Vert.

1. ÉLÉMENTS DE DIAGNOSTIC DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA CEDEAO

1.1. PRÉSENTATION DES PRINCIPAUX OBJECTIFS DE LA CEDEAO

La CEDEAO s'est déclarée zone de libre-échange en 2000. Elle n'est entrée réellement en application qu'en janvier 2003, date à laquelle le sommet de la CEDEAO a adopté un nouveau plan de libéralisation du commerce dont les règlements devaient être appliqués en totalité par les États.

L'objectif de la CEDEAO, tel qu'il est stipulé dans le troisième article du traité, est de promouvoir la coopération et l'intégration dans la perspective d'une Union économique de l'Afrique de l'Ouest en vue d'améliorer le niveau de vie de ses citoyens et de maintenir et d'accroître la stabilité économique. La Communauté entend poursuivre ces objectifs, à travers, notamment :

- L'harmonisation et la coordination des politiques nationales et la promotion de programmes et de projets dans les différents domaines (agriculture, industrie, transports, communications, énergie, finances, fiscalité, éducation, santé, justice, etc) ;
- La création d'un marché commun à travers la libéralisation des échanges par l'élimination entre les États membres, des droits de douane et des barrières non tarifaires en vue de la création d'une Zone de Libre-Échange au niveau de la Communauté et l'établissement d'un Tarif Extérieur Commun (TEC) et d'une politique commerciale commune à l'égard des pays tiers ;
- La suppression entre les États membres des obstacles à la libre circulation des personnes et des capitaux ainsi qu'aux droits de résidence et d'établissement.
- La création d'une Union monétaire ;
- L'harmonisation des codes nationaux des investissements aboutissant à l'adoption d'un code communautaire unique des investissements.

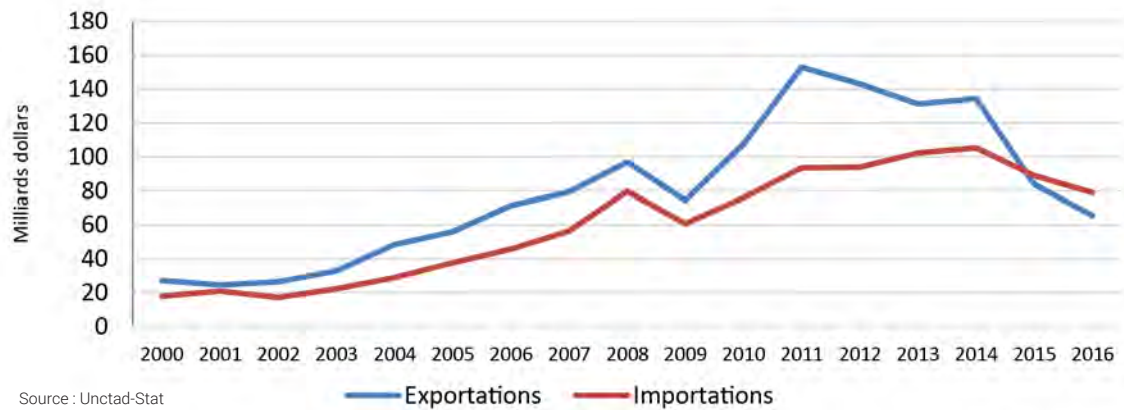
Après 42 ans d'existence, la CEDEAO a enregistré d'importants progrès dans la mise en œuvre des chantiers majeurs de l'intégration régionale. S'agissant de l'objectif de création d'un marché commun régional, les acquis obtenus portent sur la création d'une zone de libre-échange avec la mise en place depuis 1979 d'un Schéma de Libéralisation des Echanges (SLE)², ainsi que l'entrée en vigueur, en janvier 2015, du Tarif Extérieur Commun (TEC-CEDEAO) qui constitue une avancée significative dans la création de l'union douanière.

1.2. ÉVOLUTION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX DE LA CEDEAO

Les échanges commerciaux de la CEDEAO ont représenté, en 2016, 1,1% du commerce mondial, avec une part de 0,5% pour les exportations et 0,6% pour les importations. La CEDEAO apparaît comme une zone orientée vers le commerce extracommunautaire puisque seulement 10,6% des exportations et 7,8% des importations sont réalisées entre les pays membres de cette zone. En valeur, le commerce extérieur de la CEDEAO est passé de 45,3 milliards dollars en 2000 à 144,4 milliards en 2016. Cette région s'est caractérisée par une balance commerciale excédentaire jusqu'en 2014, avant d'enregistrer un déficit à partir de 2015 et qui a atteint 13 milliards dollars en 2016.

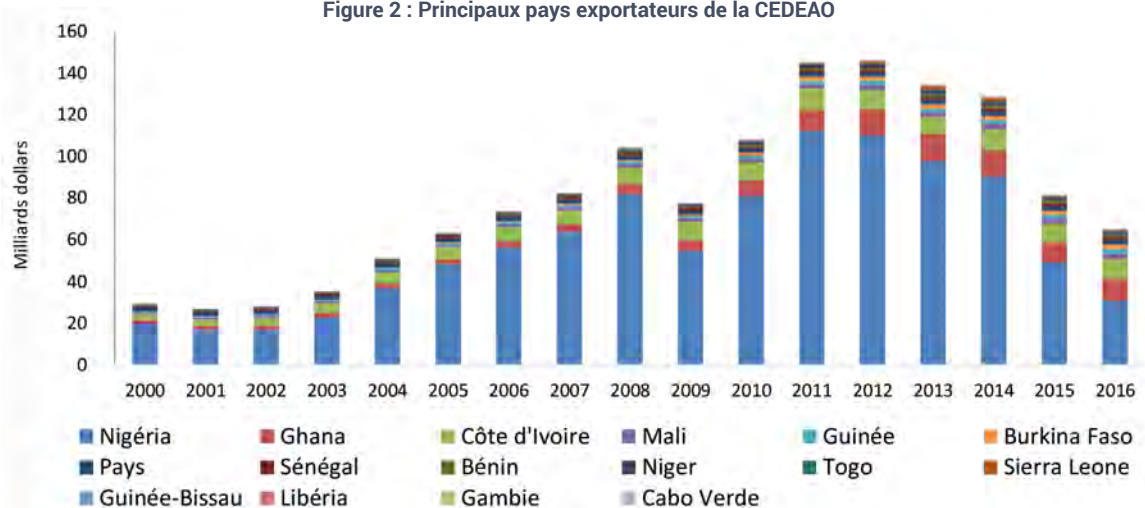
² L'instrument mis en place pour promouvoir l'intégration économique et la mise en place effective de la zone de libre-échange au niveau de la CEDEAO est le Schéma de Libéralisation des Echanges (SLE). Le mécanisme du SLE assure la libre circulation des marchandises dans l'espace CEDEAO et réduit les nombreuses formalités administratives aux frontières. Le SLE a été mis en place en 1979 pour assurer la libre circulation des produits agricoles et des objets de l'artisanat faits à la main. Avec l'élargissement du SLE aux produits industriels en 1990, il s'est avéré nécessaire de définir des règles relatives à la notion de « produits originaires » de la CEDEAO. (Voir Protocole A/P1/1/03 de la CEDEAO en date du 31 janvier 2003).

Figure 1 : évolution des échanges commerciaux de la CEDEAO



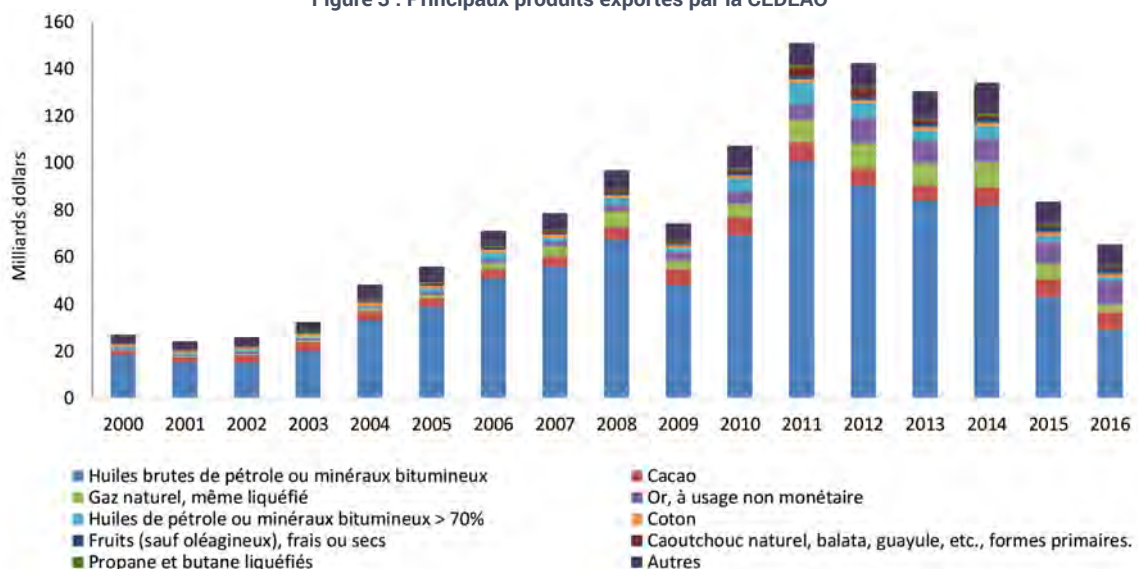
Les exportations de la CEDEAO ont connu une forte progression, passant de 27,3 milliards de dollars en 2000 à un pic de 153 milliards en 2011, avant de s'inscrire dans une tendance baissière et s'établir à 65,5 milliards en 2016. En moyenne annuelle sur la période 2010-2016, le Nigéria a représenté 71% des exportations de la région, suivi du Ghana avec une part de 9,3% et de la Côte d'Ivoire (8%). Pour leur part, le Mali et le Burkina Faso se trouvent en quatrième et cinquième position avec 2% et 1,7% respectivement. La Guinée et le Sénégal représentent chacun 1,5% des exportations globales de la zone. Le reste des pays membres comptent pour moins de 4% des exportations totales de la zone.

Figure 2 : Principaux pays exportateurs de la CEDEAO



La structure des exportations de la CEDEAO est dominée par les produits naturels d'origine énergétique, minière et alimentaire. En effet, les principaux produits à l'export sont les huiles brutes de pétrole ou minéraux bitumineux (61% des exportations totales de la zone en moyenne de la période 2010-2016), suivis par l'or (8%), le gaz naturel même liquéfié (7%), le cacao (6%), le coton (1%) et les fruits (1%).

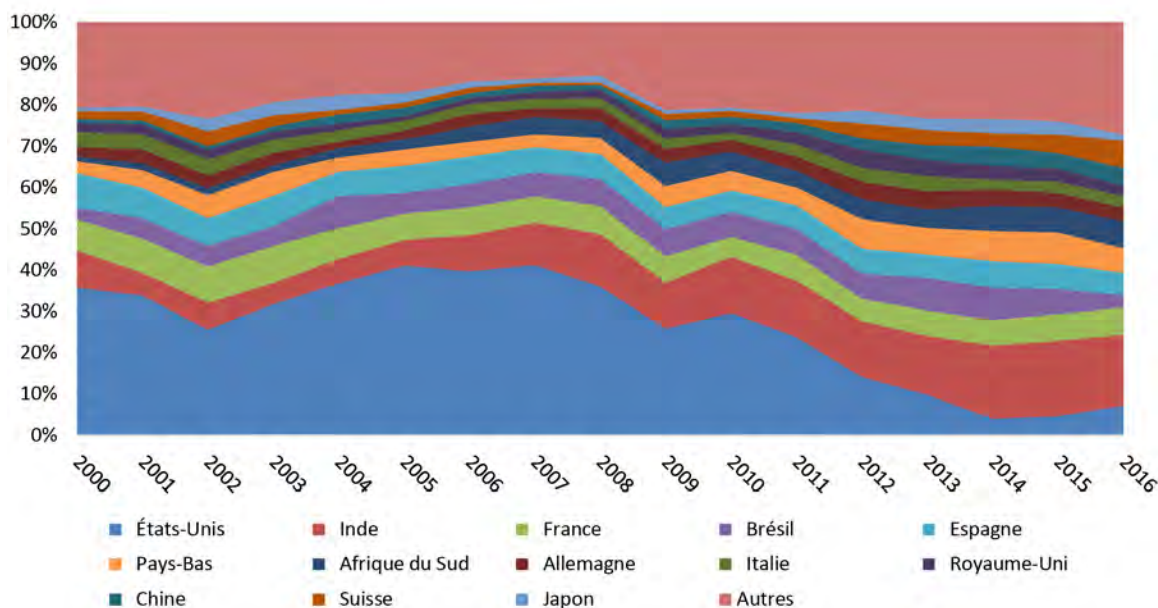
Figure 3 : Principaux produits exportés par la CEDEAO



Source : Unctad-Stat

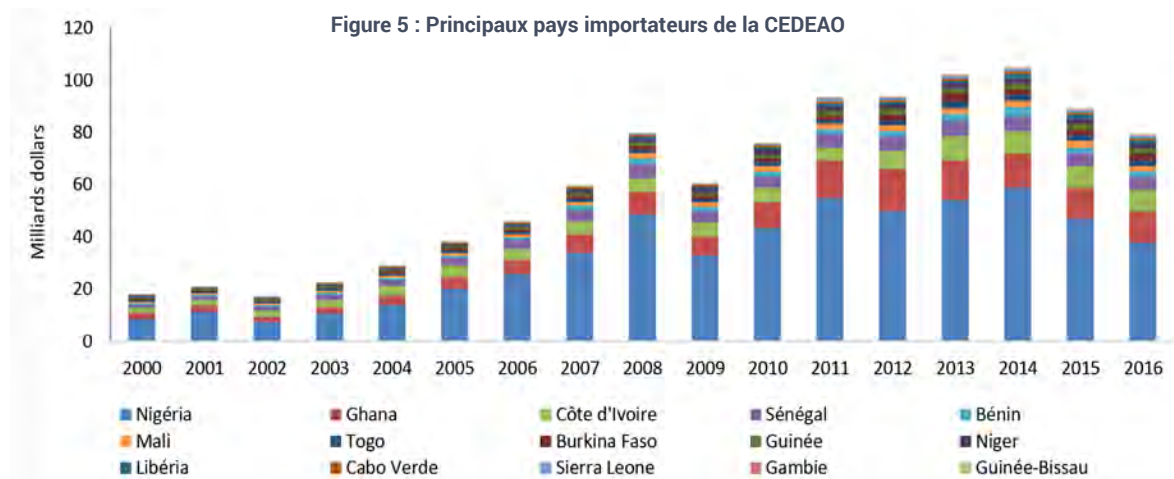
En termes de marchés à l'export, l'Inde est devenue la première destination des exportations de la CEDEAO avec une part de 17% en 2016, suivie des États-Unis (7%), de la Suisse (7%), de la France (7%), de l'Afrique du Sud (6%) et des Pays-Bas (6%).

Figure 4 : Principaux clients de la CEDEAO



Source : Unctad-Stat

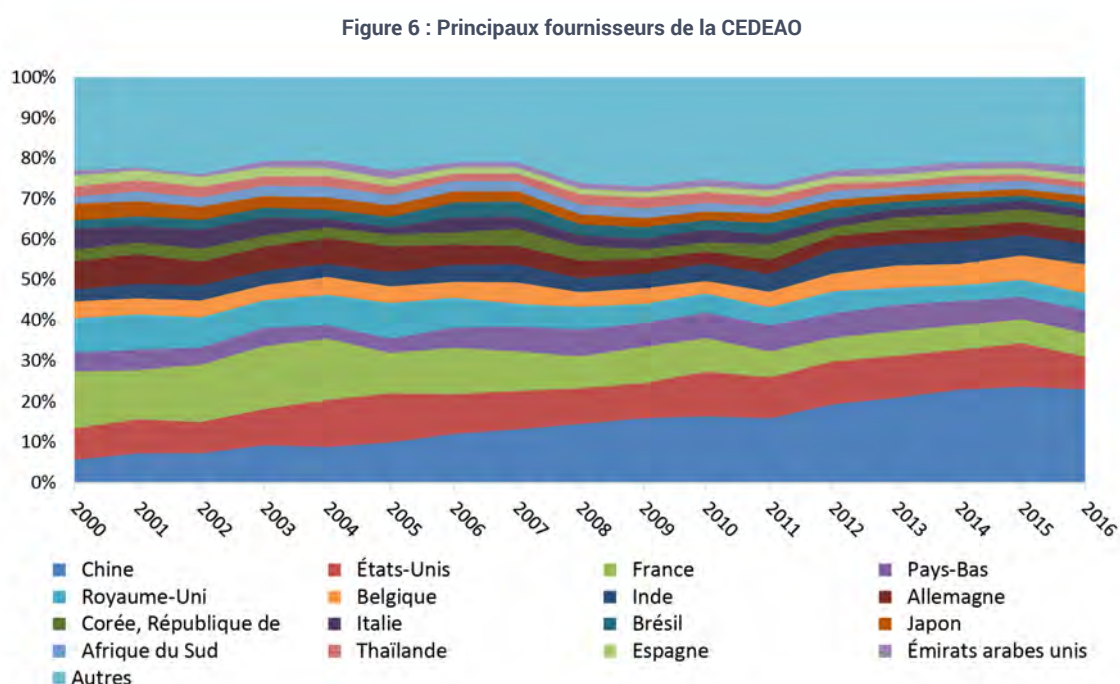
De leur côté, les importations de la CEDEAO se sont inscrites sur un trend haussier, évoluant de 18 milliards dollars en 2000 à 105 milliards en 2014, avant de baisser à 78,8 milliards en 2016. Le Nigéria occupe la première position en matière d'importation, accaparant à lui seul 54% des importations totales de la communauté en moyenne sur la période 2010-2016. Il est suivi du Ghana avec 14%, de la Côte d'Ivoire (8%) et du Sénégal (6%).



Source : Unctad-Stat

Contrairement aux exportations, les importations de la CEDEAO se caractérisent par une structure plus diversifiée. La communauté importe principalement des huiles de pétrole ou minéraux bitumineux (11,5% des importations totales), des véhicules automobiles (4,6%), du riz (3,2%), des équipements de télécommunication (2,8%), des navires, bateaux et engins flottants (2,8%), du froment et méteil (2,5%), des médicaments (2%) et des poissons (1,8%).

Les importations de la CEDEAO proviennent essentiellement de la Chine qui est devenue le premier fournisseur de la Communauté avec une part de 23% en 2016, suivie des États-Unis (8%), de la Belgique (7%), de la France (6%), des Pays-Bas (6%), de l'Inde (5%) et du Royaume-Uni (4%).



Source : Unctad-Stat

1.3. LA CEDEAO : PARTENAIRES ET PRODUITS

L'analyse du profil des échanges commerciaux de la CEDEAO, par partenaire, fait ressortir que cette zone réalise la moitié de ses exportations de marchandises avec sept partenaires. Cette situation cache, toutefois, la diversité des structures des échanges des différents pays membres. Ainsi, la Côte d'Ivoire réalise 51 % de ses exportations avec huit partenaires. D'autres pays réalisent l'essentiel de leurs exportations avec un seul partenaire, comme le Burkina Faso (67 % avec la Suisse), la Sierra Leone (71 % avec la Chine) et la Guinée-Bissau (81 % avec l'Inde).

La prééminence des pays émergents comme source et destination des échanges extérieurs de la CEDEAO reflète un basculement de la grille des partenariats de cette zone au détriment des puissances traditionnelles qui ont accusé des pertes significatives de parts de marché au sein de la CEDEAO. En effet, l'Inde fait partie des principaux clients de sept pays de la CEDEAO. Il en est de même pour la Chine qui détient une position commerciale dominante dans cinq pays de la zone.

Tableau 1 : Principaux pays partenaires des membres de la CEDEAO et du Maroc (2016)

	Parts cumulées des exportations								
CEDEAO	Côte d'Ivoire	Pays-Bas	États-Unis	France	Belgique	Allemagne	Inde	Burkina Faso	Mali
		11%	19%	25%	32%	37%	42%	46%	51%
	Togo	E.A.U	Bénin	Burkina Faso	Nigéria	Inde	Cameroun		
		16%	27%	35%	43%	50%	56%		
	Ghana	Afrique du Sud	E.A.U	Suisse	France	Chine	Italie		
		13%	24%	35%	42%	49%	56%		
	Sénégal	Mali	Suisse	Inde	Chine	Côte d'Ivoire			
		22%	31%	41%	47%	51%			
	Nigéria	Inde	États-Unis	Espagne	France	Afrique du Sud			
		24%	33%	41%	47%	52%			
	Maroc	Espagne	France	Italie	États-Unis				
		24%	43%	47%	51%				
	Libéria	Pologne	E.A.U	Suisse	Pays-Bas				
		19%	32%	42%	51%				
	Bénin	E.A.U	Inde	Nigéria	Mali				
		20%	35%	47%	52%				
	Guinée	Inde	Corée	E.A.U	Espagne				
		17%	32%	47%	53%				
	Niger	France	Chine	E.A.U					
		31%	41%	51%					
	Gambie	Chine	Mali	Inde					
		23%	46%	60%					
	Mali	E.A.U	Suisse						
		33%	52%						
	Cabo Verde	Espagne	Portugal						
		29%	57%						
	Burkina Faso	Suisse							
		67%							
Sierra Leone	Chine								
	71%								
Guinée-Bissau	Inde								
	81%								
Source : Données CNUCED UNCTADstat 2016, calculs DEPF									

Source : Données CNUCED UNCTADstat 2016, calculs DEPF

Du fait de la faiblesse du commerce intra-régional, les pays de la CEDEAO ne comptent que peu de pays de la zone parmi leurs premiers partenaires. A part le Togo, qui compte trois pays de la CEDEAO comme destination de ses exportations, les autres pays en comptent deux partenaires (Bénin, Côte d'Ivoire, Sénégal) voir même un seul partenaire comme c'est le cas de la Gambie dans ses relations avec le Mali. Pour le reste des pays membres de la zone, leurs exportations sont exclusivement orientées vers les marchés tiers. Cette situation pourrait être attribuée à la faible complémentarité des exportations de biens au sein de la CEDEAO (voir 1.3), qui est l'un des facteurs qui limitent les gains potentiels de la libéralisation des échanges.

La concentration des échanges de la CEDEAO peut être, également, relevée au niveau de la structure par produit des exportations des pays membres. Ces derniers présentent généralement une concentration sur un nombre réduit de groupes de produits. A l'extrême, la Guinée-Bissau réalise 88 % de ses exportations sur un seul groupe de produits, celui des « fruits (sauf oléagineux), frais ou secs ». En particulier, les exportations de la noix de cajou vers l'Inde ont représenté 70 % des exportations totales de la Guinée-Bissau en 2015. Ce qui illustre une situation de double concentration par produit et par partenaire.

D'autres pays de la CEDEAO présentent une forte concentration en termes de produits, assortie d'une plus grande diversification en termes de partenaires. C'est le cas du Nigéria, dont les exportations sont polarisées à hauteur de 76% sur le pétrole brut mais destinées, quoique dans des proportions variables, à 35 partenaires.

Tableau 2 : Concentration et diversification des exportations des pays de la CEDEAO (2016)

CEDEAO	Nombre de produits	Indice de concentration	Indice de diversification
Togo	142	0.20	0.69
Sénégal	189	0.22	0.76
Niger	85	0.30	0.81
Bénin	108	0.31	0.77
Cabo Verde	27	0.32	0.77
Libéria	29	0.33	0.76
Gambie	46	0.35	0.80
Côte d'Ivoire	200	0.38	0.74
Ghana	218	0.43	0.80
Guinée	96	0.45	0.85
Sierra Leone	92	0.66	0.87
Nigéria	225	0.73	0.84
Mali	124	0.74	0.90
Burkina Faso	115	0.75	0.87
Guinée-Bissau	29	0.88	0.76

Source : Données CNUCED UNCTADstat – 2016

Globalement, la structure des exportations des pays de la CEDEAO sont peu diversifiées, même pour les pays à faible concentration des exportations. Une observation qui présente un premier indice révélateur de limites structurelles d'ordre interne que subit le développement des échanges extérieurs des pays de la CEDEAO, qui vient s'ajouter aux entraves externes auxquelles sont confrontées leurs exportations extra-communautaires.

Au-delà des insuffisances qui caractérisent la structure du commerce en termes de concentration et de diversification, l'intégration régionale pose aussi la question de la complémentarité des échanges commerciaux entre les pays membres.

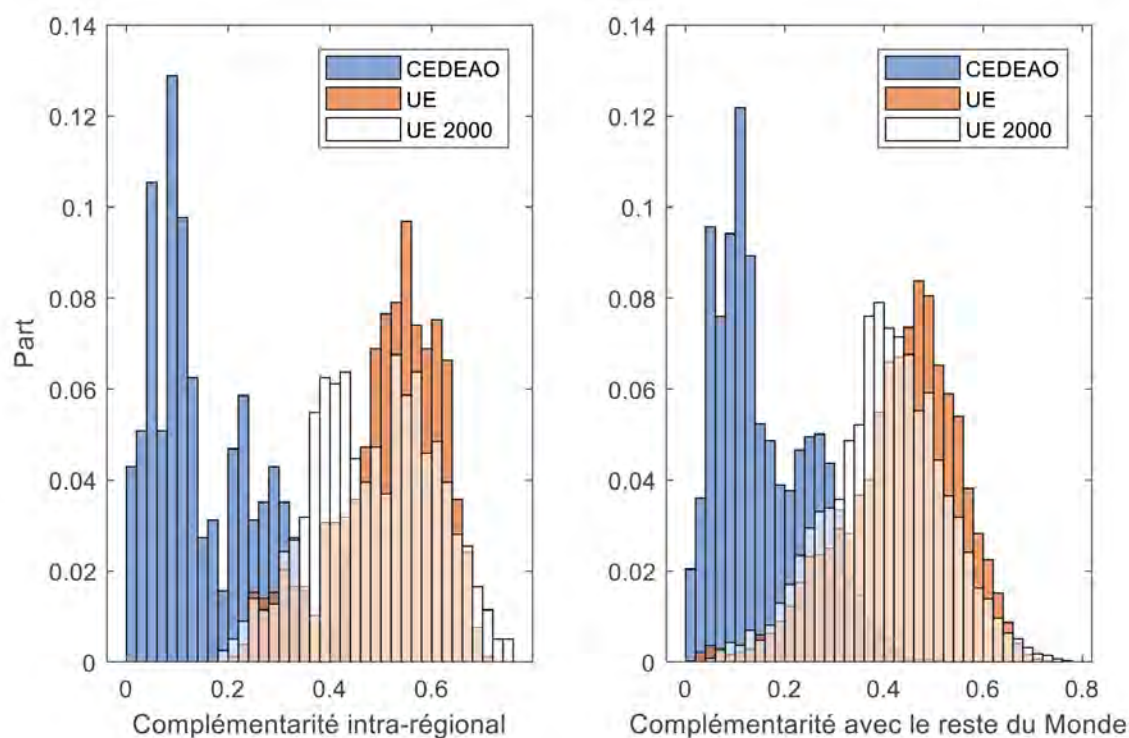
1.4. COMPLÉMENTARITÉ, CONCURRENCE ET SPÉCIALISATION

De manière globale, l'analyse de l'indice de complémentarité de la CEDEAO révèle que cette zone se caractérise par des complémentarités faibles ou modérées. En effet, seule la moitié des paires exportateur-importateur dispose d'une complémentarité des échanges supérieure à 0,12 et elle oscille entre un minimum de 0,01 et un maximum de 0,44. A titre de comparaison, la moitié des paires exportateur-importateur dans l'Union Européenne possède une complémentarité supérieure à 0,53 et la valeur de l'indice varie entre un minimum de 0,20 et un maximum de 0,71.

Au sein de la CEDEAO, les exportations du Sénégal présentent le plus de complémentarité avec les importations des autres membres, notamment la Guinée-Bissau dont l'indice de complémentarité se situe à 0,44. Il en est de même des importations du Sénégal qui présentent la plus forte complémentarité avec les exportations des autres membres, quoiqu'avec une intensité moindre puisque l'indice n'atteint que 0,18.

Néanmoins, le processus d'intégration au sein d'un groupement régional promeut, en lui-même, la complémentarité entre ses membres. A titre d'illustration, certains nouveaux membres de l'Union Européenne ont connu des progrès notables de leurs complémentarités. La Lettonie, qui a intégré l'Union Européenne en 2004, a vu son indice de complémentarité progresser de 66% entre 2000 et 2013. Durant la même période, la Roumanie, membre à partir de 2007, a vu son indice augmenter de 33%. La CEDEAO, grâce à une coopération et une intégration plus approfondie, pourrait voir la complémentarité entre ses membres progresser significativement. Ce qui ouvrirait de nouvelles perspectives aux échanges intra-communautaires.

Figure 7 : Distribution de l'indice de complémentarité intra et extracommunautaire (2013)



Données CNUCED UNCTADstat, 2013

¹ La complémentarité peut être mesurée à travers un indice qui rend compte de la similarité entre la structure des exportations d'un pays et la structure des importations d'un pays partenaire. La valeur de l'indice peut varier entre 0 et 1. Pour une valeur de 0, aucune complémentarité n'existe, puisque l'exportateur n'exporte aucun bien que le pays partenaire importe. À l'autre extrême, une valeur de l'indice de 1 indique que les parts des produits dans les exportations d'un pays donné correspondent exactement à la structure des importations du pays partenaire.

Les exportations des pays de la CEDEAO sont, également, faiblement ou moyennement complémentaires avec le reste du monde. Ce qui signifie que la faible complémentarité des échanges de la Communauté est liée particulièrement à la structure économique interne propre à chaque pays membre qui se reflète, in fine, dans la diversification limitée des exportations des pays de la CEDEAO.

A l'inverse de la logique de complémentarité, l'intégration d'un ensemble de pays dans le cadre d'une zone économique ou d'une zone de libre-échange, pose aussi la question de la concurrence entre les pays membres sur le marché international. L'approche retenue pour appréhender cette question se base sur le calcul du rapport entre le nombre de produits au niveau desquels un exportateur est spécialisé et le nombre de produits similaires pour lesquels un partenaire dispose aussi d'une spécialisation.

Les pays membres de la CEDEAO présentent globalement peu de concurrence entre eux. Deux pays se distinguent, cependant, par une concurrence intense, relativement au reste de la CEDEAO, à savoir, la Côte d'Ivoire et le Sénégal. En effet, le Sénégal pourrait concurrencer la Gambie sur 33,3% de ses produits et 31,1% de ceux du Burkina Faso. La Côte d'Ivoire pourrait concurrencer le Togo sur 33% de ses exportations. A titre de comparaison, au sein de l'Union Européenne, la Suède subit la concurrence de l'Allemagne sur 64,2% de ses exportations et cette dernière subit celle des Pays-Bas sur 46,9% de ses exportations.

Tableau 3 : Concurrence entre les membres de la CEDEAO (2014)

	Concurrent											
	Bénin	Burkina Faso	Côte d'Ivoire	Cabo Verde	Guinée	Gambie	Maroc	Niger	Nigéria	Sénégal	Sierra Leone	Togo
Bénin		21.9	24.3	8.6	11.9	8.6	21.9	9.0	11.4	20.5	2.4	19.5
Burkina Faso	22.3		26.2	8.7	9.7	8.3	21.8	14.1	15.0	31.1	4.9	20.9
Côte d'Ivoire	12.6	13.4		5.0	9.4	7.4	19.1	6.2	16.3	22.0	3.2	17.3
Cabo Verde	9.4	9.4	10.5		6.8	5.8	19.4	5.2	6.8	12.0	2.6	7.9
Guinée	19.7	15.7	29.9	10.2		18.9	21.3	11.8	16.5	29.9	11.8	18.9
Gambie	14.3	13.5	23.8	8.7	19.0		28.6	5.6	13.5	33.3	7.9	9.5
Maroc	6.8	6.6	11.4	5.5	4.0	5.3		4.9	7.7	17.6	2.1	6.9
Niger	15.1	23.0	19.8	7.9	11.9	5.6	26.2		12.7	28.6	7.1	8.7
Nigéria	10.3	13.2	28.2	5.6	9.0	7.3	22.2	6.8		21.4	3.8	14.5
Sénégal	12.1	18.0	25.0	6.5	10.7	11.8	33.4	10.1	14.0		3.4	15.7
Sierra Leone	8.1	16.1	21.0	8.1	24.2	16.1	22.6	14.5	14.5	19.4		19.4
Togo	19.3	20.3	33.0	7.1	11.3	5.7	22.2	5.2	16.0	26.4	5.7	

Source : Données UN Comtrade HS6, 2014 ; Calculs DEPF

Tenant compte de ce qui précède, la CEDEAO apparaît comme une zone modérément complémentaire, avec une faible intensité concurrentielle entre ses pays membres sur le marché international.

2. LES IMPLICATIONS DOUANIÈRES DE L'ADHÉSION DU MAROC À LA CEDEAO

Le Maroc s'apprête à intégrer la CEDEAO. Avant de mettre en exergue les opportunités commerciales qu'offre cette intégration, il serait opportun de dresser au préalable les implications douanières de l'adhésion potentielle du Maroc à cette zone en termes, notamment, des règles d'origine, d'harmonisation des politiques commerciales et des procédures douanières.

2.1. LES RÈGLES D'ORIGINE APPLICABLES DANS LE CADRE DE LA CEDEAO

Les critères de l'origine :

Les règles d'origine font partie intégrante des accords préférentiels et occupent une place importante lors de leur mise en œuvre. Ces règles, définies par le Schéma de Libéralisation des Echanges de la CEDEAO, reposent, à l'instar des autres accords et conventions préférentiels conclus par le Maroc, sur deux critères de détermination de l'origine à savoir « l'entière obtention » et « la transformation suffisante ».

L'entière obtention fait référence à une liste exhaustive reprenant les produits extraits, récoltés, ou fabriqués intégralement dans les Etats membres sans aucune utilisation d'intrants d'origine tierce.

Les produits non entièrement obtenus mais suffisamment transformés dans les États membres doivent répondre au critère de « la transformation suffisante » qui se base sur des règles d'origine moins restrictives s'apparentant à celles requises par les accords tarifaires conclus par le Maroc avec ses pays partenaires. Ces produits peuvent être considérés comme originaires si les matières premières utilisées respectent la règle de changement de position tarifaire par rapport au produit fini ou si elles ont été valorisées à hauteur de 30% du prix de revient.

Il est à préciser que certaines transformations sont considérées comme insuffisantes et ne peuvent en aucun cas conférer le caractère originaire à un produit, même si la règle de transformation suffisante a été respectée (exemple : simple mise en bouteilles ou toute autre opération simple de conditionnement).

A noter que les règles d'origine applicables dans ce cadre sont très souples et permettront, notamment, de stimuler les échanges commerciaux entre les pays membres et d'approfondir l'intégration de leurs marchés.

Le critère du cumul des matières :

Les dispositions de la CEDEAO prévoient dans le cadre de l'intégration régionale, le cumul des matières qui permet aux produits fabriqués dans un pays membre à partir de matières originaires d'un autre Etat membre, d'être considérés comme étant originaires à condition que l'opération y effectuée aille au-delà des opérations jugées insuffisantes.

Dispositions particulières :

Le protocole relatif à la définition de la notion de produits originaires des Etats membres de la CEDEAO exclut des avantages les marchandises transformées dans le cadre de régimes douaniers économiques ou suspensifs et de certains régimes particuliers entraînant la suspension ou l'exonération partielle ou totale des droits d'entrée sur les intrants.

Par conséquent, cette disposition revêt de l'importance dans la mesure où les régimes économiques douaniers et les zones franches constituent deux piliers importants de la stratégie de promotion des exportations du Maroc et un levier de développement économique, d'investissement, de création d'emploi et de richesses

Préférences accordées par le Maroc aux PMA :

Enfin, il est important de signaler que 12 pays (Bénin, Burkina Faso, Cap vert, Gambie, Guinée, Guinée Bissau, Libéria, Mali, Niger, Sénégal, Sierra Leone, Togo) parmi les 15 Etats membres de la CEDEAO bénéficient des préférences accordées par la Maroc aux pays les moins avancés de l'Afrique (PMA) et ce, pour une liste de produits originaires comprenant, notamment, certains produits de la pêche, les fruits exotiques, le café vert, certains bois et le coton.

2.2. L'HARMONISATION DES POLITIQUES COMMERCIALES

Partant des objectifs majeurs de la CEDEAO, il serait réducteur de restreindre l'examen des enjeux et des opportunités de l'adhésion du Maroc à la CEDEAO aux seuls paramètres échanges commerciaux et investissements. Il s'agirait de l'harmonisation et de la coordination des politiques sectorielles dans une logique de création d'une zone de libre-échange entre les Etats membres avec toutes les implications qui en découlent en termes de droits de douane, de barrières non tarifaires, voire la mise en place d'une Union douanière à l'égard des pays tiers et son corollaire l'établissement d'un Tarif Extérieur Commun (TEC).

Par ailleurs, l'analyse des enjeux et des opportunités devra se faire sous deux angles distincts mais complémentaires :

- » La libéralisation des échanges entre les pays membres de la communauté ;
- » Le plafond tarifaire fixé à l'égard des pays tiers. Ce plafond doit prendre en considération les enjeux et les perspectives économiques du Maroc de façon plus large incluant, essentiellement, l'investissement, le développement des chaînes de production et la promotion des exportations et des zones franches.

A ce niveau, il serait utile de souligner que le Maroc conduit des négociations dans le cadre de la Ligue Arabe visant la création d'une union douanière impliquant un Tarif Extérieur Commun (TEC), ce qui entraînera la cohabitation de deux TEC basés sur deux logiques d'harmonisation des politiques commerciales et fiscales. L'Union Douanière Arabe (UDA) est un projet encore en construction et les négociations tarifaires sont en cours. A l'inverse, le TEC de la CEDEAO est achevé et n'ouvre pas les mêmes possibilités de négociation.

Dans le même cadre, l'harmonisation des politiques commerciales suscite deux contraintes majeures pour le Maroc :

- » L'alignement des positions et des traitements vis-à-vis des partenaires commerciaux communs à savoir l'union européenne.
- » Pour les négociations en cours et celles à venir, la coordination du Maroc avec la CEDEAO s'imposerait ; l'union douanière devant négocier en tant qu'un seul territoire. A ce niveau, les bénéfices à tirer des perspectives d'ouverture du Maroc vers d'autres partenaires à travers la conclusion de nouveaux engagements doivent être revus.

A ces contraintes s'ajoute une autre à caractère procédural. En effet, les délais de traitement des opérations douanières pourraient connaître une lenteur en raison de l'application de la procédure d'approbation des produits d'origine qui risque d'ajouter un niveau supplémentaire dans les procédures marocaines.

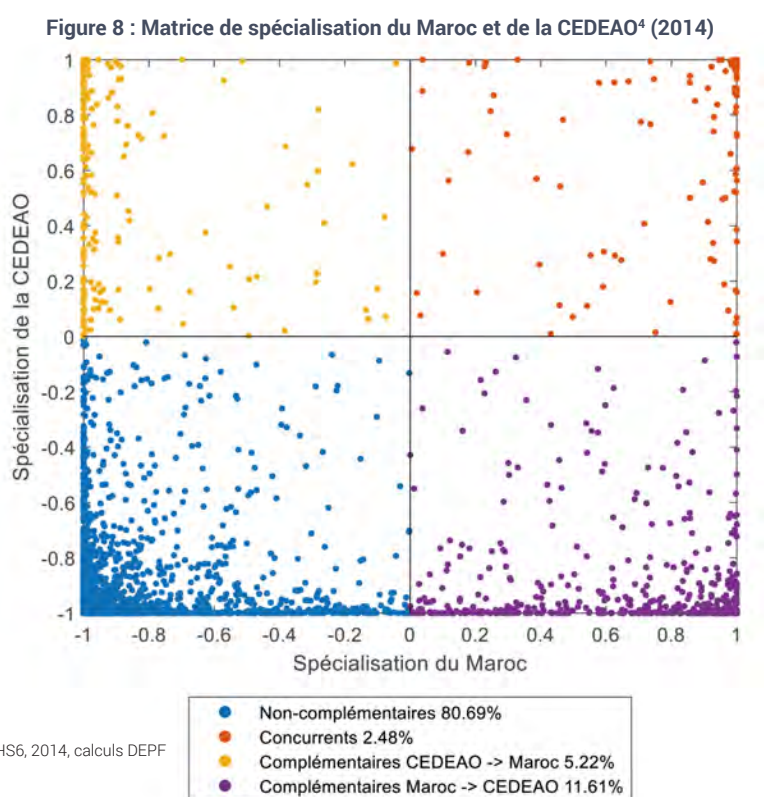
3. OPPORTUNITÉS COMMERCIALES ENTRE LE MAROC ET LA CEDEAO

3.1. COMPLÉMENTARITÉ ET CONCURRENCE ENTRE LE MAROC ET LA CEDEAO

Le Maroc se distingue comme le pays qui possède le moins de spécialisations semblables aux autres membres de la CEDEAO. Plus précisément, le Royaume figure au sixième rang des pays de la zone en termes de complémentarité avec les autres membres avec un indice de 0,22 en moyenne et un maximum de 0,26 avec le Ghana.

Globalement, le Maroc et la CEDEAO effectuent des échanges sur 4349 produits. Pour 80,7% d'entre eux, le Maroc et la CEDEAO en sont des importateurs nets, ce qui exclut d'emblée les possibilités de concurrence pour la majeure partie des produits.

D'un autre côté, 11,6% des produits sont des spécialisations du Maroc et pour lesquelles la CEDEAO est un importateur net, ce qui offre des opportunités de complémentarité non négligeables entre les deux parties. Il en est de même pour 5,2% des produits qui sont des spécialisations de la CEDEAO et qui constituent une opportunité de complémentarité pour la Communauté, puisque le Maroc en est importateur net. De ce fait, les possibilités de concurrence ne concernent que près de 2,5% des produits (figure 8).



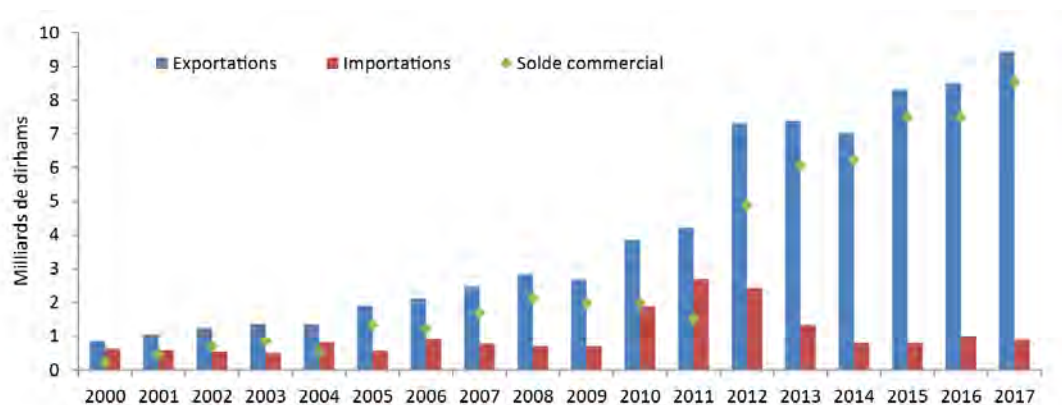
3.2. ÉCHANGES COMMERCIAUX MAROC – CEDEAO : ÉTAT DES LIEUX

Les échanges commerciaux entre le Maroc et les pays de la CEDEAO ont connu une tendance haussière au cours des dernières années. Ils ont atteint 10,3 milliards dirhams en 2017 contre 1,5 milliard en 2000. Ce rebond significatif reflète particulièrement le dynamisme des exportations marocaines, qui sont passées de 2,8 milliards dirhams en 2008 à 9,4 milliards en 2017.

Les importations marocaines en provenance de cette région ont, par contre, augmenté jusqu'en 2011 pour s'établir à 2,7 milliards dirhams, puis se sont inscrites en baisse pour se chiffrer à 0,8 milliard de dirhams en 2017. Le solde commercial est globalement excédentaire en faveur du Maroc (+8,5 milliards dirhams en 2017 après 0,2 milliard en 2000).

⁴ Données agrégées pour 11 pays de la CEDEAO pour lesquels des données en HS6 sont disponibles : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Cap-Vert, Guinée, Gambie, Niger, Nigéria, Sénégal, Sierra Leone et Togo.

Figure 9 : Évolution des échanges du Maroc avec les pays de la CEDEAO

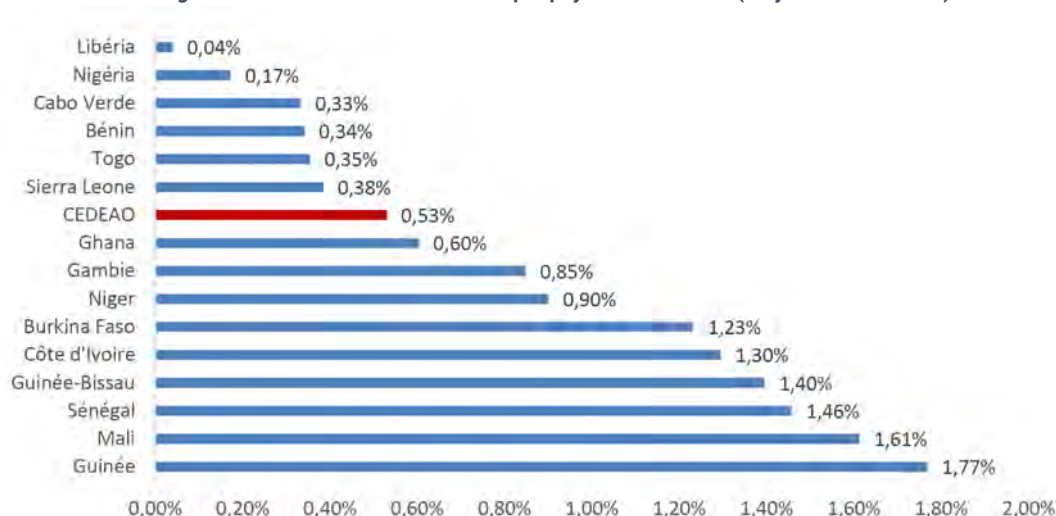


Source : Office des Changes

La CEDEAO représente environ 57% des exportations marocaines vers l'Afrique subsaharienne en moyenne sur la période 2000-2016. Toutefois, la part de cette zone dans le total des exportations marocaines demeure faible malgré son augmentation de 1,1% en 2000 à 3,8% en 2017. La part de marché du Maroc dans les importations de la communauté a progressé, passant de 0,3% en 2000 à 0,8% en 2016.

Malgré le dynamisme observé au cours des dernières années, le positionnement commercial du Maroc au niveau de cette région demeure insuffisant au regard des potentialités existantes. La décomposition par pays montre que le Maroc détient une part de marché plus importante au niveau de la Guinée (1,77%), du Mali (1,61%), du Sénégal (1,46%) et de la Guinée-Bissau (1,40%). En revanche, le Maroc affiche une faible présence au niveau du grand marché nigérian, avec une part de marché à peine de 0,17%.

Figure 10 : Part de marché du Maroc par pays de la CEDEAO (moyenne 2010-2016)



Source : Calculs à partir des données de la CNUCED

Par produit, les exportations du Maroc vers la zone sont composées principalement des « engrais » (19,5% des exportations marocaines vers la CEDEAO en moyenne sur la période 2010-2017), des « poissons, crustacés, mollusques préparés ou conservés » (13,6%), des « huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux » (10,4%).

Il est à signaler que la part des engrais a atteint 30% en 2017, en lien avec la mise en place, par le Groupe OCP en 2014, d'une ligne de production dédiée exclusivement au marché africain, en vue d'accompagner les perspectives de développement du secteur agricole du continent. Ainsi, les exportations marocaines d'engrais vers la Côte d'Ivoire ont été multipliées par 8 entre 2014 et 2015. Celles à destination du Bénin et du Togo ont triplé au cours de la même période.

Au sein de la CEDEAO, le Sénégal est le premier client du Maroc, avec 21,7% du total des exportations marocaines vers cette zone, suivi de la Côte d'Ivoire (15,6%), du Nigéria (14,1%), du Ghana (10,9%) et de la Guinée (8,7%).

Figure 11 : Principaux pays clients du Maroc parmi les pays de la CEDEAO (Moyenne 2010-2017)

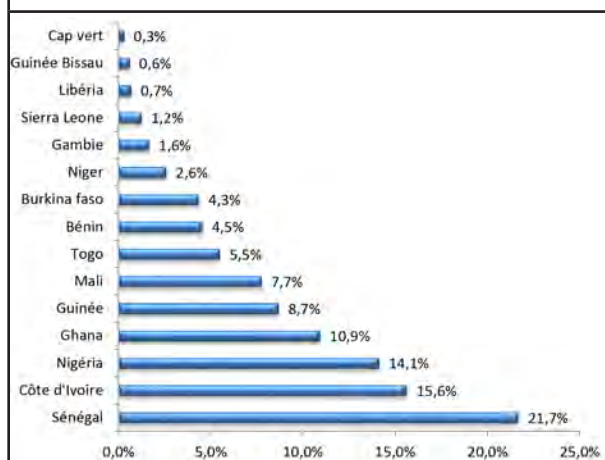
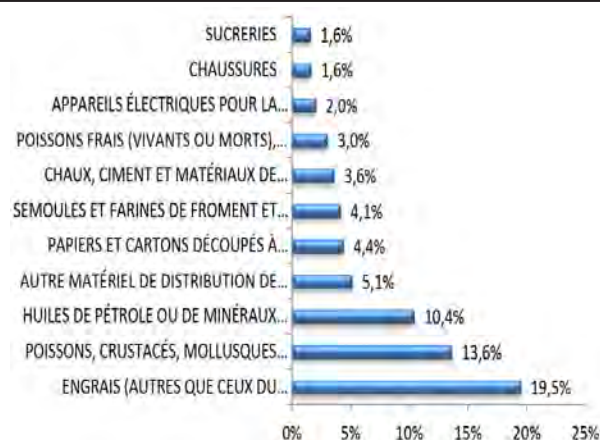


Figure 12 : Principaux produits exportés par le Maroc vers la CEDEAO (Moyenne 2010-2017)



Source : Office des Changes

Quant aux importations, la part de la CEDEAO dans les importations marocaines totales ne dépasse guère 0,8% en moyenne au cours de la période 2010-2017. L'analyse de la structure de ces importations par pays montre que le Nigéria est le principal fournisseur du Maroc, représentant près de 61% des importations marocaines en provenance de la zone. Ces dernières sont constituées à hauteur de 41% de propane et butane liquéfiés, d'aliments pour animaux (13,4%), de café et succédanés de café (12,7%), d'éléments chimiques inorganiques (4,6%) et du coton (4%).

Figure 13 : Principaux pays fournisseurs du Maroc parmi les pays de la CEDEAO (Moyenne 2010-2017)

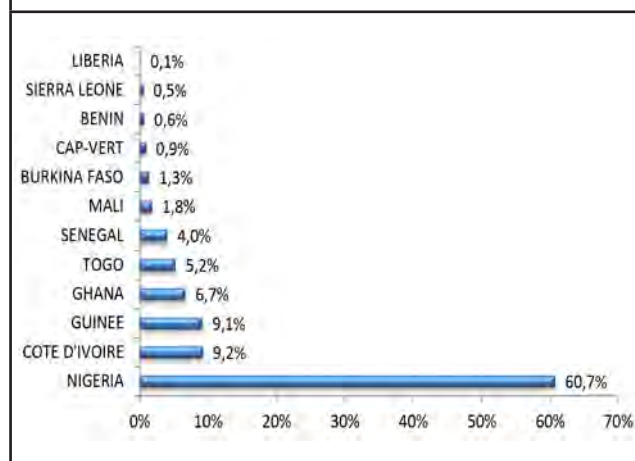


Figure 14 : Principaux produits importés par le Maroc de la CEDEAO Moyenne (2010-2017)



Source : Office des Changes

3.3. POTENTIEL COMMERCIAL DES SPÉCIALISATIONS DU MAROC SUR LE MARCHÉ DE LA CEDEAO

L'analyse des structures des exportations du Maroc et des importations de la CEDEAO a permis d'identifier des opportunités pour les exportations marocaines vers la CEDEAO. La sélection des produits a été effectuée selon les critères suivants : le degré de spécialisation du Maroc, le poids dans les exportations marocaines, le poids dans les importations de la CEDEAO, et la dynamique des importations de la CEDEAO de ces produits.

Articles d'habillement et chaussures

Les produits du textile et habillement pourraient constituer un marché porteur pour le Maroc. Ces produits sont caractérisés à la fois par une forte spécialisation du Maroc (> 70) et par une dynamique importante des importations de la CEDEAO. La part de marché détenue par le Maroc sur ce segment est faible, ne dépassant pas 0,3% dans les meilleurs cas. Les principaux fournisseurs du marché de la CEDEAO pour ces produits sont la Chine et, dans un degré moindre, l'Inde.

Le marché de la CEDEAO des chaussures est, également, un marché porteur, tenant compte de la dynamique de ses importations (5% en moyenne sur les cinq dernières années). Le Maroc est quasi absent sur ce marché avec une part de 0,9% seulement.

En cas d'adhésion du Maroc à la CEDEAO, la suppression des droits à l'importation, fixés actuellement à 20% pour les articles d'habillement et 15% pour les chaussures, serait de nature à renforcer l'accès des produits marocains en favorisant leur compétitivité prix, notamment, dans un contexte marqué par le surenchérissement tendanciel des produits chinois lié, principalement à la hausse des coûts des facteurs (notamment les salaires) conjuguée à son recentrage progressif sur son marché intérieur.

Les engrais

Les « engrais (autres que ceux du groupe 272) » ont représenté 0,7% des importations de la CEDEAO en 2016. Le Maroc est le premier fournisseur de la région avec une part de 32%, suivi par la Russie (11,6%). Les tarifs douaniers appliqués sur ce produit, composé de 21 lignes tarifaires, se situent entre 0% et 5%, avec une moyenne de 1,2%. Les droits d'importation ne constituent, ainsi, pas une barrière au commerce. La part du Maroc pourrait être, néanmoins, renforcée moyennant une meilleure adaptation à la demande de la CEDEAO en engrais.

Équipement pour distribution d'électricité

Le Maroc est présent sur le marché de la CEDEAO des produits « Équipement pour distribution de l'électricité », avec une part de 6,2%. Les principaux fournisseurs de ce produit sont la Chine avec une part de 40%, suivie de loin de l'Inde (7%). La part du Maroc pourrait être améliorée, notamment dans un contexte de spécialisation accrue du Maroc et de suppression de droits de douane prévue à l'issue d'une éventuelle adhésion à la CEDEAO. En effet, les tarifs douaniers appliqués sur ces produits composés de 15 lignes tarifaires se situent entre 5% et 20% avec une moyenne de 12,3%.

Produits agroalimentaires⁶

Les « Légumes, frais, réfrigérés, conservés, séchés » offrent un potentiel à l'export pour le Maroc, compte tenu de sa forte spécialisation en la matière. A noter que la part du Maroc sur le marché de la CEDEAO pour ces produits demeure encore faible (3,6%).

⁵ L'indice de spécialisation est défini pour chaque produit i comme : $IS_i = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i}$
Avec X_i : exportations ; M_i : importations.

⁶ Une étude réalisée par la DEPF, en juin 2017, intitulée « Dynamisation des exportations agroalimentaires marocaines sur le marché africain : Défis et opportunités » a permis d'établir une radioscopie détaillée des potentialités agro-alimentaires sur le marché africain par pays et par produit. (voir <https://www.finances.gov.ma/depf/depf.htm>).

La CEDEAO importe, notamment, les pommes de terre, les oignons, les carottes, les navets, la tomate et les betteraves. Le marché de la CEDEAO des légumes est approvisionné principalement des Pays-Bas (55% des importations de la région), suivis de la Chine (13%). La suppression des droits de douane, prévue en cas d'adhésion du Maroc à la CEDEAO, contribuerait à l'amélioration de la présence marocaine sur ce marché. Les tarifs douaniers appliqués actuellement se situent entre 5% et 35% avec une moyenne de 17,2%. Ces produits sont composés de 79 lignes tarifaires. Un taux supérieur à 20% est appliqué à 50% de ces lignes.

De même, la suppression des tarifs douaniers appliqués sur les « préparations et conserves de légumes » (entre 10% et 35%) serait de nature à améliorer, davantage, l'accès de ces produits au marché de la CEDEAO, sachant que le Maroc détient une faible part de ce marché (0,3%). Les premiers fournisseurs de la région sont la Chine (64%) et le Royaume-Uni (8%). Le Maroc gagnerait, également, à valoriser sa production agricole à travers notamment la stratégie de développement de l'industrie agroalimentaire, tout en s'adaptant à la demande des pays de la CEDEAO.

De son côté, le marché des « fromages » constitue un marché dynamique, avec un taux de croissance annuel moyen de 2% des importations de la CEDEAO. La France est le premier fournisseur de la région avec une part de 46%, suivie du Maroc avec une part de 18%, qui pourrait se renforcer dans un contexte de levée des barrières tarifaires fixées actuellement à 20%, et d'amélioration de l'offre exportable du Maroc, dans le cadre du Plan Maroc Vert.

Poissons frais et conservés⁷

Les « poissons frais, vivants ou morts, réfrigérés ou congelés » représentent 1,1% des importations totales de la CEDEAO. Le Maroc détient seulement 4% de ce marché. Les principaux fournisseurs du marché de la CEDEAO du poisson sont les Pays-Bas et la Mauritanie avec des parts respectives de 19% et 14%. Les taux des droits de douane appliqués sur les produits en provenance du Maroc varient entre 5% et 20%, avec une moyenne de 12,8%. Ce produit étant composé de 138 lignes tarifaires.

Le Maroc est fortement présent sur le marché de la CEDEAO de « préparations ou conserves de poisson ». C'est le second fournisseur de la région avec une part de 38%, juste après la Chine (39%). La suppression des tarifs douaniers, fixés actuellement en moyenne à 19,7%, contribuerait à l'amélioration de la part de marché du Maroc, compte tenu d'une part de sa forte spécialisation (94) et d'une autre part de la dynamique des importations de la région (TCAM de 5%).

Véhicules automobiles pour transport de personnes

Le marché de l'automobile de la CEDEAO recèle des gisements d'opportunités pour le Maroc. Les importations de la CEDEAO d'automobiles représentent 2% des importations totales de la zone. Elles proviennent notamment des États-Unis (33%) et de la Belgique (15%). La part du Maroc ne dépasse pas 0,2% des importations d'automobiles de la CEDEAO. Néanmoins, la levée des tarifs douaniers établis actuellement à 10,2% en moyenne permettrait de renforcer la part du Maroc sur ce marché.

Autres produits

Il s'agit de produits pour lesquels le Maroc ne présente pas une forte spécialisation, mais qui connaissent une forte dynamique des importations de la CEDEAO (avec un TCAM entre 11% et 24%). Il s'agit, en l'occurrence, des « lampes, tubes cathodiques, diodes, circuits intégrés » et des « appareils sanitaires, plomberie, chauffage ». Les premiers fournisseurs du marché de la CEDEAO au titre de ces produits sont la Chine et l'Inde. Les droits de douane appliqués actuellement sur ces produits en provenance du Maroc oscillent entre 9,7% et 15,7%.

⁷ Réalisée par la DEPF en 2015, l'étude « Quelles opportunités pour les produits halieutiques marocains sur le marché africain ? » a analysé le potentiel qui s'offre aux produits halieutiques marocains sur le marché africain aussi bien au niveau des catégories de produits qu'au niveau des marchés (voir <https://www.finances.gov.ma/depf/depf.htm>).

Tableau 4 : Récapitulatif des opportunités pour les exportations marocaines vers le marché de la CEDEAO

Code	Libellé du produit	Indice de spécialisation du Maroc	Part dans les exportations marocaines	Part du Maroc sur le marché de la CEDEAO	Part dans les importations totales de la CEDEAO	Principaux fournisseurs de la CEDEAO	Tarif appliqué sur les importations de la CEDEAO en provenance du Maroc				
							Nombre de lignes tarifaires	Min	Max	Médian	Moyen
842	Articles d'habillement en matières textiles pour femmes	94	7,3%	0,0%	1,0%	Chine (95%) ; Inde (3%)	50	20%	20%	20%	20%
845	Vêtements en matières textiles, n.d.a.	71,0	3,7%	0,3%	0,4%	Chine (50%) ; Inde (30,8%)	48	20%	20%	20%	20%
841	Articles d'habillement en matières textiles pour hommes	81,7	2,3%	0,3%	0,4%	Chine (85,5%) ; Inde (4,4%)	32	20%	20%	20%	20%
844	Articles d'habillement, en bonneterie pour femmes	80,1	1,5%	0,1%	0,2%	Chine (91%) ; Inde (4%)	44	20%	20%	20%	20%
843	Articles d'habillement, en bonneterie pour hommes	39,5	0,3%	0,0%	0,2%	Chine (90%) ; Inde (4,5%)	26	20%	20%	20%	20%
658	Articles en matières textiles, n.d.a.	59,6	1,2%	0,6%	0,5%	Chine (50,1%) ; Inde (18,2%)	53	0%	20%	20%	19,3%
851	Chaussures	32,2	1,5%	0,9%	1,2%	Chine (86,2%)	50	10%	20%	15%	15%
562	Engrais (autres que ceux du groupe 272)	84,7	9,2%	32,0%	0,7%	Maroc (32%) ; Russie (11,6%)	21	0%	5%	0%	1,2%
773	Équipement pour distribution d'électricité, n.d.a.	59,6	11,0%	6,2%	0,6%	Chine (40%) ; Inde (7%)	15	5%	20%	10%	12,3%
54	Légumes, frais, réfrigérés, conservés, séchés	84,9	5,0%	3,6%	0,3%	Pays-Bas (54,7%) ; Chine (13,3%)	79	5%	35%	20%	17,2%
56	Préparations ou conserves de légumes, n.d.a.	59,6	0,7%	0,3%	0,4%	Chine (64%) ; Royaume-Uni (8,4%)	37	10%	35%	20%	20,9%
58	Préparations et conserves de fruits (sauf jus)	71,4	0,5%	0,4%	0,0%	États-Unis (44,4%) ; Ghana (9,2%)	22	5%	20%	20%	19,3%
24	Fromages	18,1	0,4%	18,1%	0,0%	France (46,2%) ; Maroc (18,1%)	5	20%	20%	20%	20%
34	Poissons frais, vivants ou morts, réfrigérés ou congelés	75,2	1,4%	4,0%	1,1%	Pays-Bas (19,2%) ; Mauritanie (14,3%)	138	5%	20%	10%	12,8%
37	Préparations ou conserves de poisson, n.d.a.	94,4	2,8%	38,4%	0,2%	Chine (38,7%) ; Maroc (38,4%)	59	10%	20%	20%	19,7%
781	Véhicules automobiles pour transport de personnes	16,0	10,8%	0,2%	1,9%	États-Unis (33%) ; Belgique (15,6%)	23	5%	20%	10%	10,2%
776	Lampes, tubes cathodiques ; diodes ; circuits intégrés	22,6	2,4%	0,5%	0,2%	Chine (57,3%) ; Inde (7%)	31	0%	20%	10%	9,7%
812	Appareils sanitaires, plomberie, chauffage, n.d.a.	15,7	0,2%	0,8%	0,1%	Chine (72%) ; Inde (8,3%)	7	5%	20%	20%	15,7%

3.4. DES PARTS DE MARCHÉS POTENTIELS POUR LA CEDEAO SUR LE MARCHÉ MAROCAIN DES MATIÈRES PREMIÈRES

Le choix des produits présentant une opportunité pour les exportations de la CEDEAO vers le Maroc est basé sur un certain nombre de critères comme, le degré de spécialisation de la région, le poids dans les exportations de la CEDEAO, le poids dans les importations marocaines ainsi que la dynamique des importations marocaines de ces produits.

Produits énergétiques

Les « Huiles brutes de pétrole ou minéraux bitumineux » ont représenté 0,4% des importations marocaines en 2016. Le marché marocain de ces produits est une opportunité pour la CEDEAO compte tenu de la spécialisation de la Communauté. Néanmoins, la part de la CEDEAO sur le marché marocain ne dépasse pas 3%. Ce dernier s'approvisionne notamment de l'Arabie saoudite (83% des importations marocaines des huiles brutes de pétrole). Le tarif douanier appliqué sur les importations en provenance de la CEDEAO est faible (2,5%).

De même, malgré la faiblesse des droits de douane appliqués par le Maroc (2,5%) et la forte spécialisation de la région, le « gaz naturel, même liquéfié » et le « Gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux » d'origine de la CEDEAO sont absents du marché marocain.

Produits alimentaires

Le « cacao » représente 10% des exportations totales de la CEDEAO, mais la zone ne détient qu'une part de 2,8% seulement du marché marocain. Ce dernier importe essentiellement depuis l'Espagne (54%) et les Pays-Bas (24%). La suppression des droits de douane établis à 2,5% et l'amélioration de la connaissance du marché pour les opérateurs de la CEDEAO contribueront au renforcement de la part de marché marocain détenu par les exportateurs relevant de cette zone.

Le marché marocain du « Chocolat et autres préparations du cacao, n.d.a. » constitue un marché porteur pour la CEDEAO vu la dynamique des importations marocaines de ce produit (10,3% en moyenne annuelle entre 2012 et 2016). La levée de barrières tarifaires fixées actuellement à un taux moyen de 19,8% pourrait améliorer l'accès des produits de la CEDEAO au marché marocain.

De même pour le « Café et succédanés du café », la suppression des droits de douane établis à 21,1% en moyenne serait de nature à renforcer la part de la CEDEAO sur le marché marocain, qui s'établit actuellement à 13%. Les importations marocaines proviennent principalement de l'Indonésie (25%) et du Viet Nam (17%).

Le marché marocain s'avère également porteur pour les exportations de la CEDEAO de « Graines et fruits oléagineux ». Les tarifs douaniers appliqués pour ces produits oscillent en moyenne entre 2,5% et 50%.

Le coton

Le coton de la CEDEAO représente 12% seulement des importations marocaines malgré la forte spécialisation de la région en la matière. Les tarifs douaniers faibles (2,5%) ne constituent pas un obstacle au commerce. Néanmoins, les exportateurs de la CEDEAO gagneraient à mieux connaître le marché marocain et tirer profit de son potentiel.

Bois et produits du bois

La CEDEAO est fortement spécialisée au niveau des produits suivants « Bois bruts ou équarris », « Bois simplement travaillés », « Bois de chauffage ». La levée des barrières tarifaires établies en moyenne entre 2,5% et 11,7% devrait encourager les exportations de la CEDEAO en ces produits vers le Maroc, qui sont actuellement faibles ou inexistantes.

Autres produits

Les exportations de la CEDEAO sont spécialisées dans les produits suivants « Minerais d'aluminium et concentrés », « Plomb », « Cuirs et peaux préparés » et « Etain ». Toutefois, ces produits sont absents du marché marocain. Un effort d'investigation par les opérateurs de la CEDEAO conjugué à la levée des barrières tarifaires devrait permettre aux exportations de la zone de s'adjuger des parts non négligeables sur le marché marocain.

Tableau 5 : Récapitulatif des opportunités pour les exportations de la CEDEAO vers le marché marocain

Code	Libellé du produit	Spécialisation de la CEDEAO	Poids dans les exportations de la CEDEAO	Poids dans les importations totales marocaines	Part de la CEDEAO sur le marché marocain	Principaux fournisseurs du Maroc	Tarif appliqué sur les importations de la CEDEAO en provenance du Maroc				
							Nombre de lignes tarifaires	Min	Max	Médian	Moyen
333	Huiles brutes de pétrole ou minéraux bitumineux	90,3	38,0%	0,39%	2,8%	Arabie saoudite (82,6%) ; Iran (11%)	4	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
344	Gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux, n.d.a.	91,6	0,2%	0,05%	0,0%	Royaume-Uni (62,5%) ; Finlande (35%)	3	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
343	Gaz naturel, même liquéfié	100	4,6%	0,33%	0,0%	Algérie (100%)	2	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
342	Propane et butane liquéfiés	25,9	0,2%	2,31%	0,9%	Algérie (41,8%) ; Royaume-Uni (15%)	4	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
72	Cacao	99,7	10,0%	0,05%	3,5%	Espagne (54,1%) ; Pays-Bas (24%)	6	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
73	Chocolat et autres préparations du cacao, n.d.a.	21,9	0,02%	0,12%	0,0%	EAU (36,7%) ; Italie (18%)	33	17,5%	25%	17,5%	19,8%
71	Café et succédanés du café	32,2	0,1%	0,20%	13,3%	Indonésie (24,5%) ; Viet Nam (17%)	19	2,5%	25%	25%	21,1%
222	Graines et fruits oléagineux (sauf farines)	84,8	0,7%	0,12%	1,2%	États-Unis (62,8%) ; Égypte (18%)	56	2,5%	50%	2,5%	5,9%
223	Graines et fruits oléagineux (dont farines, n.d.a.)	41,5	0,05%	0,02%	0,0%	Pays-Bas (35%) ; États-Unis (20%)	36	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
263	Coton	98,1	1,7%	0,04%	11,7%	Espagne (51,6%) ; Inde (9%)	14	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
247	Bois bruts ou équarris	93,5	0,5%	0,05%	0,0%	Gabon (51,8%) ; France (24%)	81	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
248	Bois simplement travaillés	64,3	0,2%	0,60%	0,1%	Suède (35,6%) ; Finlande (20%)	135	2,5%	25%	10%	11,7%
245	Bois de chauffage (sauf déchets), charbon de bois	90,1	0,04%	0,00%	0,0%	Chine (67,9%) ; EAU (15%)	4	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
611	Cuirs et peaux préparés	94,5	0,3%	0,24%	0,1%	Espagne (38,8%) ; France (28%)	263	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
285	Minerais d'aluminium et concentrés (dont alumine)	92,7	1,0%	0,00%	0,0%	Grèce (55,1%) ; États-Unis (12%)	2	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
685	Plomb	97,3	0,1%	0,01%	0,0%	Malaisie (82,6%) ; Corée (14%)	18	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
687	Étain	96,5	0,03%	0,01%	0,0%	France (53,8%) ; Espagne (24%)	12	2,5%	25%	17,5%	16,3%

4. POTENTIEL DE COMPLÉMENTARITÉ ENTRE LE MAROC ET LES PRINCIPAUX EXPORTATEURS DE LA CEDEAO

4.1. NIGÉRIA

Le Nigéria exporte essentiellement du pétrole et importe une variété de produits dont, notamment, les biens d'équipement. Le Nigéria exporte essentiellement vers l'UE, l'Inde, les États-Unis, l'Afrique du Sud, le Brésil et les pays de la CEDEAO. Ses principaux fournisseurs sont l'UE, la Chine, les États-Unis et l'Inde.

Les échanges commerciaux du Maroc avec le Nigéria se sont établis à 1,7 milliard de dirhams en 2016, soit à peine 0,3% du total des échanges du Maroc. Les exportations marocaines vers le Nigéria sont constituées principalement des engrais naturels et chimiques (80% du total en 2016) et des préparations et conserves de poissons et crustacés (14%). De leur côté, les importations marocaines sont composées notamment des tourteaux et autres résidus (52%) et du gaz de pétrole et autres hydrocarbures (24%).

Sur le marché nigérian, les opportunités à l'export pour les opérateurs marocains concernent, en premier lieu, les articles d'habillement et chaussures, qui se caractérisent par une dynamique des importations du Nigéria. Ces derniers proviennent essentiellement de la Chine et de l'Inde. En revanche, le Maroc est absent du marché nigérian et ses exportations subissent des droits de douane assez élevés.

Le marché nigérian est également porteur pour des produits comme « équipement pour distribution d'électricité », « véhicules automobiles », « appareils sanitaires, plomberie, chauffage » qui sont absents du marché nigérian et supportent des tarifs douaniers assez élevés (entre 12,3% et 26,8%). La levée des barrières tarifaires devrait permettre au Maroc d'améliorer sa part sur le marché nigérian des poissons, et des produits agroalimentaires (fromages, préparations et conserves de légumes et de fruits).

Par ailleurs, le marché marocain présente des opportunités pour les exportations nigérianes de produits énergétiques (huiles brutes de pétrole, propane, butane et gaz naturel). Les tabacs constituent un marché dynamique et porteur pour les exportations nigérianes vers le Maroc, notamment en cas de suppression des tarifs douaniers fixés actuellement à 25%.

Les exportations nigérianes de produits agroalimentaires pourraient voir leur accessibilité au marché marocain s'améliorer en particulier pour ce qui est du cacao, des graines et fruits oléagineux et des épices. Les exportations nigérianes sont spécialisées au niveau d'autres produits comme le coton, le cuir, le bois et le plomb. Ces derniers sont également absents du marché marocain malgré la faiblesse des droits de douane qui y sont appliqués.

4.2. CÔTE D'IVOIRE

La balance commerciale de la Côte d'Ivoire affiche un excédent structurel, grâce au dynamisme des exportations des produits primaires. Les exportations de la Côte d'Ivoire sont dominées par les produits alimentaires (55% en 2016) dont, notamment, le cacao et ses dérivés et la noix de cajou, suivis des produits pétroliers, l'or non monétaire et le caoutchouc. La Côte d'Ivoire importe une variété de produits dont, notamment, le pétrole brut, les céréales, les poissons, les véhicules, les médicaments et les machines et appareils divers.

La Côte d'Ivoire exporte essentiellement vers l'Europe (Pays-Bas, France, Belgique, Allemagne), les États-Unis, l'Inde et les pays de l'Afrique de l'Ouest (Burkina Faso, Mali, Ghana, Nigéria...). Elle importe principalement depuis la France, le Nigéria et la Chine. Les échanges commerciaux du Maroc avec la Côte d'Ivoire se sont établis à 1,6 milliard de dirhams en 2016, soit à peine 0,25% du total des échanges extérieurs du Maroc. La part du Maroc sur le marché ivoirien a nettement progressé depuis 2012, passant de 0,4% à 1,1% en 2016.

Les exportations marocaines vers ce pays sont constituées principalement des engrais naturels et chimiques, des poissons frais et conservés et des ciments, de la chaux et du plâtre. Les importations marocaines en provenance de la Côte d'Ivoire sont composées, essentiellement, des bois préparés et ouvrages en bois, du cacao et des tourteaux et autres résidus des industries alimentaires.

L'analyse a montré que le marché d'habillement en Côte d'Ivoire s'avère un marché porteur pour les opérateurs marocains, compte tenu de sa dynamique. Les exportations marocaines de ces produits pourraient voir leur présence sur ce marché s'améliorer fortement en lien avec la suppression des barrières tarifaires établies actuellement à un taux de 20%. De même, le marché des poissons et des produits agroalimentaires particulièrement les légumes frais ou conservés présente une opportunité réelle pour les opérateurs marocains.

Le Maroc pourrait également améliorer sa part de marché au titre des produits comme « l'équipement pour la distribution d'électricité », les « appareils sanitaires, plomberie, chauffage » et les « lampes, tubes cathodiques, diodes, circuits intégrés ». Le Maroc est présent sur le marché ivoirien des engrais, mais pourrait renforcer sa part de marché en adaptant davantage son offre à la demande ivoirienne.

Pour les opérateurs ivoiriens, plusieurs opportunités sur le marché marocain existent. Il s'agit notamment des produits agroalimentaires et énergétiques. La Côte d'Ivoire est peu présente sur le marché agroalimentaire marocain, malgré sa forte spécialisation dans des produits comme le cacao, le café, le chocolat et les graines et fruits oléagineux. De même, les produits énergétiques ivoiriens (huiles de pétrole et produits résiduels de pétrole) sont absents du marché marocain.

La levée des tarifs douaniers appliqués sur les importations marocaines des tabacs fabriqués en provenance de la Côte d'Ivoire (fixés actuellement à 25%) serait de nature à encourager les exportateurs ivoiriens à cibler le marché marocain, qui connaît une dynamique soutenue.

D'autres produits constituent un marché porteur pour les opérateurs ivoiriens, il s'agit du coton, du bois et ouvrages en bois, du cuir et peaux préparés.

4.3. GHANA

Le Ghana exporte principalement du minerai et des pierres précieuses (or, bauxite, aluminium, manganèse et diamants), du cacao, du bois, du pétrole, du poisson ainsi que des produits horticoles. Ses principaux clients sont l'Afrique du Sud, les pays du Moyen-Orient et les pays de l'Union européenne. La balance commerciale du pays est déficitaire en raison de ses importations importantes de denrées alimentaires et d'équipement. Le Ghana importe principalement de la Chine, qui est devenue son plus grand fournisseur, des États-Unis, de l'Inde et des pays de l'UE.

Les échanges commerciaux du Maroc avec le Ghana se sont établis à 925 millions de dirhams en 2016, soit à peine 0,15% du total des échanges extérieurs du Maroc. Les exportations marocaines vers ce pays sont constituées principalement des préparations et conserves de poissons et crustacés et des engrais naturels et chimiques, suivis par les huiles de pétrole et lubrifiants et du sucre brut ou raffiné.

Les importations marocaines en provenance du Ghana représentent seulement 0,02% des importations totales du Maroc et sont concentrées sur un nombre très réduit de produits alimentaires. Il s'agit, notamment, d'huile de palme, de fruits frais ou secs et de tourteaux et autres résidus des industries alimentaires.

Le marché ghanéen présente des opportunités pour les exportateurs marocains des produits de textile et habillement. En effet, le marché ghanéen d'articles d'habillement est très dynamique et s'approvisionne principalement de la Chine. La levée des barrières tarifaires appliquées sur ces produits (20%), conjuguée à une adaptation à la demande ghanéenne serait de nature à améliorer la part du Maroc sur ce marché.

Le Maroc pourrait renforcer sa présence sur les marchés des engrais. Aussi, le marché des produits alimentaires (poissons frais, semoules, conserves de légumes, fromages et sucreries) semble être un marché porteur pour les exportateurs marocains.

Des produits comme « l'équipement pour la distribution d'électricité », les « appareils sanitaires, plomberie, chauffage » et les « lampes, tubes cathodiques, diodes, circuits intégrés » et les « véhicules automobiles pour transport de personnes » représentent également des opportunités pour les exportateurs marocains,

notamment avec la suppression des tarifs douaniers (fixés actuellement en moyenne entre 9,7% et 15,7%).

Par ailleurs, les exportateurs ghanéens, peu présents sur le marché marocain des produits énergétiques (huiles brutes de pétrole et gaz de pétrole), disposeraient de conditions favorables pour se positionner sur ce marché assez dynamique.

Les produits des minerais (soufre, aluminium, plomb et zinc) sont également absents du marché marocain qui importe des pays comme la Grèce, la Malaisie, la Belgique et l'Espagne. D'autres produits comme le coton, le bois et les pâtes à papier représentent des opportunités pour les exportateurs ghanéens vers le Maroc.

Les exportations ghanéennes sont également spécialisées au niveau de quelques produits agroalimentaires comme le cacao, le chocolat, l'orge, le café et les graines et fruits oléagineux, qui peuvent pénétrer ou améliorer leur positionnement sur le marché marocain.

4.4. SÉNÉGAL

Le Sénégal importe principalement du pétrole, des céréales, des machines et des véhicules. Les principaux fournisseurs du pays sont la France, la Chine, le Nigéria, l'Inde et les Pays-Bas. Les principaux produits exportés par le Sénégal sont l'or, les huiles de pétrole, les poissons et les produits chimiques inorganiques. Le Sénégal exporte essentiellement vers le Mali, la Suisse, l'Inde et la Côte d'Ivoire.

Les échanges commerciaux entre le Maroc et le Sénégal se sont établis à 2 milliards de dirhams en 2016, soit 0,32% du total des échanges extérieurs du Maroc. La part du Maroc sur le marché sénégalais s'est inscrite dans une tendance globalement haussière, malgré sa volatilité, en passant de 0,8% en 2001 à 2,1% en 2016.

Les exportations marocaines vers ce pays ont atteint 1,9 milliard de dirhams en 2016, soit 0,87% des ventes du Maroc à l'étranger. Cette hausse provient essentiellement des engrais naturels et chimiques, qui représentent désormais 32% des exportations totales. Les importations marocaines en provenance du Sénégal se sont établies à 73 millions de dirhams, représentant 0,02% seulement des importations totales du Maroc. Elles sont composées, à hauteur de 80% des poissons, des préparations et conserves de poissons et des fruits.

Le marché du Sénégal recèle des opportunités pour les produits marocains aussi bien primaires que manufacturés. En effet, les exportateurs marocains pourraient tirer profit de la forte dynamique du marché sénégalais de l'habillement, corollaire à une éventuelle suppression des droits de douanes.

Les engrais du Maroc représentent 41% des importations sénégalaises de ces produits. Néanmoins, cette part pourrait se renforcer davantage. De même, les produits agroalimentaires marocains pourraient renforcer leur présence sur le marché sénégalais. Il s'agit en particulier des légumes frais et conservés, des conserves de fruits, du sucre, des fromages et des semoules. En effet, les tarifs douaniers appliqués à l'importation de ces produits sont assez élevés (entre 11,7% et 30%).

Le marché sénégalais est aussi porteur pour les exportations marocaines des produits comme l'« équipement pour la distribution d'électricité », les « appareils sanitaires, plomberie, chauffage » et les « lampes, tubes cathodiques, diodes, circuits intégrés » et les « véhicules automobiles pour transport de personnes ».

Par ailleurs, le marché marocain présente de réelles opportunités pour les produits sénégalais caractérisés par une spécialisation au niveau de l'export et auxquels s'appliquent des droits de douane assez élevés. Il s'agit, en particulier des tabacs fabriqués, avec un taux de droits de douane de 25%, des graisses et huiles végétales douces (38,3%), de la chaux et des matériaux de construction (19,8%).

D'autres produits sénégalais à l'instar de céréales non moulues, de cuirs et peaux, de bois de chauffage et du plomb sont absents du marché marocain et gagneraient à le pénétrer par une meilleure investigation de la part des opérateurs sénégalais.

Par ailleurs, le Sénégal détient des parts faibles sur les marchés marocains du coton et des graines et fruits oléagineux. Cette part pourrait être renforcée notamment à travers la suppression des tarifs douaniers et une meilleure connaissance du marché.

CONCLUSION

Le passage en revue des relations commerciales entre le Maroc et la CEDEAO a permis de relever le dynamisme de leurs échanges bilatéraux au cours de ces dernières années. Néanmoins, ce dynamisme s'avère en deçà du potentiel mobilisable, au vu du caractère plutôt complémentaire que concurrentiel des profils de spécialisation de part et d'autre.

Des gisements d'opportunités existent entre le Maroc et les pays de la CEDEAO dont l'exploitation profiterait conjointement aux deux parties, moyennant la suppression des droits de douanes jusque-là en vigueur. Plusieurs produits pourraient constituer un levier de progression de la part de marché détenue par le Maroc au sein de la CEDEAO. Il s'agit, notamment, des articles d'habillement, des engrais, des équipements pour distribution d'électricité, des produits agroalimentaires au même titre que les véhicules automobiles.

De son côté, le Maroc pourrait constituer un marché porteur pour plusieurs produits originaires de la CEDEAO, en particulier, les produits énergétiques (pétrole et gaz), les produits alimentaires (cacao, café, graines et fruit oléagineux...), le coton, le bois et produits de bois, les cuirs et les minéraux.

Si l'impact de la suppression des tarifs douaniers est susceptible d'impulser potentiellement les échanges entre le Maroc et la CEDEAO, il n'en demeure pas moins vrai que ces tarifs ne constituent que la partie apparente de l'iceberg. D'autres contraintes structurelles devraient être levées pour libérer le potentiel du commerce entre les deux parties. Il s'agit, entre autres, des questions liées à l'insertion dans les chaînes de valeurs régionales, à la compétitivité logistique et à l'intensité de la concurrence qui se déploie au sein des marchés de cette zone, notamment, celle émanant de pays émergents réputés pour leur compétitivité-coût imbattable.

Le dépassement de ces contraintes est tributaire du renforcement de la connaissance par les opérateurs marocains, particulièrement les PME, des spécificités intrinsèques des marchés de la CEDEAO, au même titre que l'optimisation des actions de la diplomatie économique en direction de cette zone pour assurer un accompagnement de qualité au profit de l'offre exportable nationale. D'autres aspects importants méritent d'être pris en ligne de compte dont, notamment, la couverture contre le risque commercial, l'établissement de partenariats avec les entreprises locales au sein de cette communauté régionale, voire même la conclusion d'alliances avec les opérateurs relevant des pays émergents, selon une démarche vertueuse qui prend en considération les intérêts respectifs de toutes les parties prenantes, y compris les pays de la CEDEAO.

En somme, l'ambition marocaine d'adhérer à la CEDEAO prend appui sur une vision stratégique de long terme, portée par la plus Haute Autorité du pays. Elle est totalement affranchie des considérations mercantilistes étroites puisqu'elle s'inscrit dans l'objectif de permettre au Maroc de bâtir une communauté de destin, fondée sur le respect et la confiance mutuels et mue, in fine, par la volonté de mutualiser les moyens et les potentialités pour édifier un avenir commun meilleur.

ANNEXE A : DONNÉES ET MÉTHODOLOGIES

SOURCES DE DONNÉES

CNUCED, UnctadStat : Base de données des exportations bilatérales

WITS, CNUCED – Unctad Trains : Tarifs douaniers au niveau des lignes tarifaires nationales

UN Comtrade : Commerce bilatéral au niveau HS6

Office des Changes : Base de données du commerce extérieur

INDICATEURS DES ÉCHANGES EXTÉRIEURS

Spécialisation

L'indice de spécialisation est donné comme la balance commerciale pour chaque produit. L'idée est que si un pays exporte plus qu'il n'importe d'un produit donné, il est supposé spécialisé dans ce produit. Pour un pays donné, l'indice de spécialisation est donné pour chaque produit i comme :

$$IS_i = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i}$$

Concentration

L'indice de concentration est donné par :
$$H_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_{ij}}{X_j} \right)^2} - \sqrt{1/n}}{1 - \sqrt{1/n}}$$

Avec

H_j = indice du pays ou groupe de pays x_{ij} = valeur des exportations du j pour le produit i

$$X_j = \sum_{i=1}^n x_{ij}$$

Et

n = nombre de produits (de la CTCI rév. 3, position à 3 chiffres)

L'indice de concentration varie entre 0 et 1 (concentration maximale). L'indice de diversification varie entre 0 (diversification maximale) et 1. Pour comparaison, l'indice de concentration pour l'Allemagne est de 0,10 et l'indice de diversification est de 0,32.

Diversification

L'indice de diversification est donné par
$$S_j = \frac{\sum_i |h_{ij} - h_i|}{2}$$

Avec

h_{ij} = part du produit i dans le total des exportations ou importations du pays ou groupe de pays j

h_i = part du produit i dans le total des exportations ou importations mondiales

Reproduit d'après la documentation de la base de données UNCTADstat de la CNUCED. Les calculs ont été effectués en utilisant la nomenclature Classification Type pour le Commerce International Révision 3 (CTCI Rev. 3) au niveau d'agrégation à 3 chiffres qui comprend un maximum de 261 produits. La base de données ne couvre, cependant, pas la Sierra Leone.

Complémentarité

L'indice de complémentarité est donné par :

$$Se_j m_k = 1 - \frac{\sum_i |E_{ij} - M_{ik}|}{2}$$

Avec :

$Se_j m_k$ = Indice de complémentarité commerciale entre l'exportateur j et l'importateur k

i = Produits (position à 3 chiffres de CTCL révision 3)

j = Exportateur (pays ou groupement de pays)

k = Importateur (pays ou groupement de pays)

E_{ij} = La part des produits i des exportations totales du pays j vers le monde

M_{ik} = La part des produits i des importations totales du pays k en provenance du monde

Reproduit d'après la documentation de la base de données UNCTADstat de la CNUCED.

ANNEXE B : TABLEAUX RÉCAPITULATIFS DU POTENTIEL COMMERCIAL BILATÉRAL

Tableau 6 : Récapitulatif des opportunités pour les exportations marocaines vers le Nigéria

Code	Libellé du produit	Indice de spécialisation du Maroc	Part dans les exportations marocaines	Part du Maroc sur le marché nigérien	Part dans les importations totales du Nigéria	Principaux fournisseurs du Nigéria	Tarif appliqué sur les importations du Nigéria en provenance du Maroc				
							Nombre de lignes tarifaires	Min	Max	Médian	Moyen
562	Engrais (autres que ceux du groupe 272)	85	9,2%	65%	0,4%	Maroc (65%) ; Ukraine (19%)	21	0%	5%	0%	1,7%
841	Articles d'habillement en matières textiles pour hommes	82	2,4%	0,0%	0,5%	Chine (82%) ; Inde (9%)	32	20%	20%	20%	20%
842	Articles d'habillement en matières textiles pour femmes	94	7,3%	0,0%	1,6%	Chine (96%) ; Inde (3%)	50	20%	20%	20%	20%
843	Articles d'habillement, en bonneterie pour hommes	40	0,3%	0,0%	0,2%	Chine (82%) ; Inde (11%)	26	20%	20%	20%	20%
844	Articles d'habillement, en bonneterie pour femmes	80	1,5%	0,0%	0,3%	Chine (86%) ; Inde (8%)	44	20%	20%	20%	20%
845	Vêtements en matières textiles, n.d.a.	71	3,7%	0,0%	0,5%	Inde (45%) ; Chine (44%)	48	20%	20%	20%	20%
851	Chaussures	32	1,5%	0,0%	1,2%	Chine (87%) ; Inde (4%)	50	10%	20%	15%	15%
773	Équipement pour distribution d'électricité, n.d.a.	60	11%	0,0%	0,6%	Chine (45%) ; Norvège (10%)	15	5%	20%	10%	12,3%
34	Poissons frais, vivants ou morts, réfrigérés ou congelés	75	1,4%	0,02%	1,34%	Pays-Bas (38%) ; Mauritanie (14%)	138	5%	20%	10%	12,8%
24	Fromages	18	0,4%	4,5%	0,01%	Danemark (35%) ; France (27%)	5	20%	20%	20%	20%
56	Préparations ou conserves de légumes, n.d.a.	60	0,7%	0,06%	0,34%	Chine (51%) ; Royaume-Uni (27%)	37	5%	35%	20%	20,7%
58	Préparations et conserves de fruits (sauf jus)	71	0,5%	0,0%	0,05%	États-Unis (66%) ; Ghana (17%)	22	5%	20%	20%	19,3%
278	Autres minéraux bruts	61	0,4%	0,34%	0,10%	Namibie (38%) ; Brésil (29%)	45	5%	10%	5%	5,3%
411	Huiles et graisses d'origine animale	82	0,3%	0,0%	0,03%	États-Unis (75%) ; Uruguay (20%)	13	5%	20%	10%	10%
522	Produits chimiques inorganiques : éléments, oxydes, sels	74	5,1%	0,0%	0,17%	Chine (59%) ; Pays bas (15%)	69	5%	5%	5%	5%
781	Véhicules automobiles pour transport de personnes	16	10,8%	0,0%	1,7%	États-Unis (43%) ; Inde (12%)	30	0%	35%	35%	26,8%
658	Articles en matières textiles, n.d.a.	60	1,16%	0,0%	0,4%	Chine (61%) ; Inde (18%)	53	0%	20%	20%	19,3%
776	Lampes, tubes cathodiques ; diodes ; circuits intégrés	23	2,42%	0,0%	0,24%	Chine (52%) ; EAU (12%)	31	0%	20%	10%	9,7%
812	Appareils sanitaires, plomberie, chauffage, n.d.a.	16	0,16%	0,0%	0,2%	Chine (87%) ; EAU (3%)	7	5%	20%	20%	15,7%

Tableau 7 : Récapitulatif des opportunités pour les exportations nigérianes vers le Maroc

Code	Libellé du produit	Spécialisation du Nigéria	Poids dans les exportations du Nigéria	Poids dans les importations totales marocaines	Part du Nigéria sur le marché marocain	Principaux fournisseurs du Maroc	Tarif appliqué sur les importations marocaines en provenance du Nigéria				
							Nombre de lignes tarifaires	Min	Max	Médian	Moyen
333	Huiles brutes de pétrole ou minéraux bitumineux	100	74,5%	0,39%	0,6%	Arabie saoudite (86%) ; Iran (11%)	4	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
342	Propane et butane liquéfiés	90	1,2%	2,31%	0,9%	Algérie (42%) ; Royaume-Uni (15%)	4	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
343	Gaz naturel, même liquéfié	100	9,4%	0,33%	0,0%	Algérie (100%)	2	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
344	Gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux, n.d.a.	99,8	0,4%	0,05%	0,0%	Royaume-Uni (63%), Finlande (35%)	3	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
325	Cokes et semi-cokes de houille, lignite ou tourbe	85,1	0,01%	0,02%	0,0%	Koweït (57%) ; Espagne (39%)	5	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
122	Tabacs fabriqués (dont succédanés de tabac)	44,2	0,1%	0,34%	0,0%	Suisse (50%) ; Turquie (25%)	12	25%	25%	25%	25%
72	Cacao	99,9	2,1%	0,05%	0,0%	Espagne (54%) ; Pays-Bas (24%)	6	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
75	Épices	38,5	0,05%	0,09%	10,5%	Inde (44%) ; Chine (11%)	67	2,5%	25%	10%	10,3%
222	Graines et fruits oléagineux (sauf farines)	97,3	0,6%	0,12%	0,13%	États-Unis (63%) ; Égypte (18%)	56	2,5%	50%	2,5%	5,9%
211	Cuir et peaux (sauf pelletteries), bruts	57,5	0,02%	0,001%	0,0%	France (29%) ; Portugal (17%)	90	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
263	Coton	91,3	0,1%	0,04%	0,08%	Espagne (52%) ; Inde (9%)	14	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
245	Bois de chauffage (sauf déchets), charbon de bois	96,6	0,1%	0,00%	0,0%	Chine (68%) ; EAU (15%)	4	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
246	Bois en plaquettes, particules, déchets de bois	74,2	0,0%	0,00%	0,0%	Espagne (57%) ; France (14%)	6	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
247	Bois bruts ou équarris	99,9	0,5%	0,05%	0,0%	Gabon (52%) ; France (24%)	81	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
248	Bois simplement travaillés	82,0	0,03%	0,60%	0,0%	Suède (36%) ; Finlande (20%)	135	2,5%	25%	10%	11,7%
611	Cuir et peaux préparés	96,9	0,6%	0,24%	0,02%	Espagne (39%) ; France (28%)	263	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
683	Nickel	64,6	0,02%	0,01%	0,0%	États-Unis (51%) ; France (24%)	71	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
685	Plomb	97,7	0,1%	0,01%	0,0%	Malaisie (83%) ; Corée (14%)	18	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
687	Étain	97,7	0,1%	0,01%	0,0%	France (54%) ; Espagne (24%)	12	2,5%	25	17,5%	16,3%

Tableau 8 : Récapitulatif des opportunités pour le Maroc sur le marché de la Côte d'Ivoire

Code	Libellé produit	Indice de spécialisation du Maroc	Part dans les exportations marocaines	Part du Maroc sur le marché ivoirien	Part dans les importations totales ivoiriennes	Principaux fournisseurs de la Côte d'Ivoire	Tarif appliqué sur les importations ivoiriennes en provenance du Maroc				
							Nombre de lignes tarifaires	Min	Max	Médian	Moyen
562	Engrais (autres que ceux du groupe 272)	85	9,2%	26,6%	1,4%	Russie (34%); Maroc (27%)	21	0%	5%	0%	1,7%
272	Engrais bruts (sauf ceux de la division 56)	99	3,2%	18%	0,03%	Sénégal (30%); Turquie (21%)	5	0%	5%	5%	3%
842	Articles d'habillement en matières textiles pour femmes	94	7,3%	0,15%	0,8%	Chine (95%)	50	20%	20%	20%	20%
841	Articles d'habillement en matières textiles pour hommes	82	2,3%	2,2%	0,23%	Chine (76%); Thaïlande (6%)	32	20%	20%	20%	20%
844	Articles d'habillement, en bonneterie pour femmes	80	1,5%	0,45%	0,04%	Chine (70%); France (12%)	44	20%	20%	20%	20%
845	Vêtements en matières textiles, n.d.a.	71	3,7%	0,35%	0,2%	France (39%); Chine (33%)	48	20%	20%	20%	20%
851	Chaussures	32	1,5%	0,72%	0,71%	Chine (82%); France (10%)	50	10%	20%	15%	15%
34	Poissons frais, vivants ou morts, réfrigérés ou congelés	75	1,4%	4,2%	3,5%	Chine (27%); Sénégal (24%)	138	5%	20%	10%	12,8%
36	Crustacés, mollusques et invertébrés aquatiques	70	2,6%	0,0%	0,02%	Norvège (59%); France (18%)	38	10%	20%	20%	19,5%
54	Légumes, frais, réfrigérés, conservés, séchés	85	5%	1,3%	0,6%	Pays-Bas (61%); Ghana (13%)	79	5%	35%	20%	17,2%
56	Préparations ou conserves de légumes, n.d.a.	60	0,7%	0,62%	0,49%	Chine (60%); Italie (14%)	37	10%	35%	20%	20,9%
24	Fromages	18	0,4%	17,3%	0,07%	France (71%); Maroc (17%)	5	20%	20%	20%	20%
781	Véhicules automobiles pour transport de personnes	16	10,8%	1%	2%	Belgique (38%); Allemagne (9%)	23	5%	20%	20%	15,4%
773	Équipement pour distribution d'électricité, n.d.a.	60	11%	19%	0,65%	France (30%); Maroc (19%)	15	5%	20%	10%	12,3%
776	Lampes, tubes cathodiques; diodes; circuits intégrés	23	2,4%	1,03%	0,13%	Chine (54%); Inde (9%)	31	0%	20%	10%	9,7%
812	Appareils sanitaires, plomberie, chauffage, n.d.a.	16	0,2%	5,7%	0,12%	Chine (34%), Inde (29%)	7	5%	20%	20%	15,7%
522	Produits chimiques inorganiques : éléments, oxydes, sels	74	3,8%	1,1%	0,2%	Chine (66%); Belgique (13%)	69	5%	5%	5%	5%

Tableau 9 : Récapitulatif des opportunités pour les exportations ivoiriennes vers le Maroc

Code	Libellé du produit	Spécialisation de la Côte d'Ivoire	Part dans les exportations ivoiriennes	Part dans les importations marocaines	Part de la Côte d'Ivoire sur le marché marocain	Principaux fournisseurs du Maroc	Tarif appliqué sur les importations marocaines en provenance de la Côte d'Ivoire				
							Nombre de lignes tarifaires	Min	Max	Médian	Moyen
72	Cacao	100	38,2%	0,05%	3%	Espagne (54%) ; Pays-Bas (24%)	6	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
71	Café et succédanés du café	91	1,6%	0,2%	0,23%	Indonésie (25%) ; Viet Nam (17%)	19	2,5%	25%	25%	21,1%
73	Chocolat et autres préparations du cacao, n.d.a.	80	0,43%	0,12%	0,0%	EAU (37%) ; Italie (18%)	33	17,5%	25%	17,5%	19,8%
422	Graisses et huiles végétales, autres que douces	59	1,26%	0,09%	2,48%	Malaisie (50%) ; Indonésie (36%)	15	2,5%	25%	2,5%	11,5%
222	Graines et fruits oléagineux (sauf farines)	92	0,15%	0,12%	0,0%	États-Unis (63%) ; Égypte (18%)	56	2,5%	50%	2,5%	5,9%
431	Huiles et graisses animales ou végétales, préparées, n.d.a.	71	0,07%	0,10%	0,0%	EAU (45%) ; Malaisie (17%)	44	2,5%	17,5%	10%	9,3%
59	Jus de fruits, non fermentés, sans alcool	40	0,03%	0,03%	0,0%	EAU (24%) ; Égypte (23%)	53	2,5%	40%	40%	30%
223	Graines et fruits oléagineux (dont farines, n.d.a.)	50	0,01%	0,02%	0,0%	Pays-Bas (35%) ; États-Unis (20%)	36	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
334	Huiles de pétrole ou minéraux bitumineux > 70%	68	5,5%	6,8%	0,0%	Espagne (30%) ; Portugal (12%)	41	2,5%	25%	2,5%	8,7%
335	Produits résiduels du pétrole, n.d.a., connexes	51	0,21%	0,39%	0,0%	Espagne (56%) ; États-Unis (26%)	53	2,5%	10%	2,5%	3,8%
122	Tabacs fabriqués (dont succédanés de tabac)	40	0,3%	0,34%	0,0%	Suisse (50%) ; Turquie (25%)	12	25%	25%	25%	25%
263	Coton	100	3,4%	0,04%	0,3%	Espagne (52%) ; Inde (9%)	14	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
248	Bois simplement travaillés	100	0,84%	0,60%	0,04%	Suède (36%) ; Finlande (20%)	135	2,5%	25%	10%	11,7%
634	Placage, contre-plaqué et autres bois travaillés, n.d.a.	94	0,56%	0,31%	0,57%	Espagne (37%) ; Portugal (15%)	186	2,5%	17,5%	17,5%	12,4%
247	Bois bruts ou équarris	99	0,23%	0,05%	0,0%	Gabon (52%) ; France (24%)	81	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
635	Ouvrages en bois, n.d.a.	34	0,03%	0,13%	0,0%	Espagne (40%) ; France (16%)	79	2,5%	25%	25%	22,6%
672	Lingots et autres formes primaires en fer ou acier	75	0,01%	0,78%	0,0%	Russie (45%) ; EAU (20%)	47	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
611	Cuirs et peaux préparés	82	0,01%	0,24%	0,0%	Espagne (39%) ; France (28%)	263	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
232	Caoutchouc synthétique	40	0,01%	0,04%	0,0%	Espagne (29%) ; Italie (23%)	62	2,5%	25%	2,5%	3,2%

Tableau 10 : Récapitulatif des opportunités pour les exportations marocaines vers le Ghana

Code	Libellé du produit	Spécialisation du Maroc	Poids dans les exportations marocaines	Part du Maroc sur le marché du Ghana	Part dans les importations totales du Ghana	Principaux fournisseurs du Ghana	Tarif appliqué sur les importations ghanéennes en provenance du Maroc				
							Nombre de lignes tarifaires	Min	Max	Médian	Moyen
272	Engrais bruts (sauf ceux de la division 56)	99	3,23%	0,0%	0,01%	Thaïlande (40%) ; Chine (38%)	5	0%	5%	0%	2%
562	Engrais (autres que ceux du groupe 272)	85	9,23%	19,5%	0,67%	Maroc (20%) ; Russie (19%)	21	0	5	0	1,2%
522	Produits chimiques inorganiques : éléments, oxydes, sels	74	5,06%	0,0%	0,14%	Chine (61%) ; Belgique (9%)	69	5%	5%	5%	5%
841	Articles d'habillement en matières textiles pour hommes	82	2,35%	0,1%	0,36%	Chine (92%) ; Afrique du Sud (2%)	32	20%	20%	20%	20%
842	Articles d'habillement en matières textiles pour femmes	94	7,30%	0,0%	0,73%	Chine (96%) ; Thaïlande (2%)	50	20%	20%	20%	20%
843	Articles d'habillement, en bonneterie pour hommes	39	0,31%	0,0%	0,46%	Chine (96%) ; Inde (2%)	26	20%	20%	20%	20%
844	Articles d'habillement, en bonneterie pour femmes	80	1,47%	0,0%	0,31%	Chine (96%) ;	44	20%	20%	20%	20%
845	Vêtements en matières textiles, n.d.a.	71	3,67%	0,0%	0,37%	Chine (73%) ; Inde (14%)	48	20%	20%	20%	20%
851	Chaussures	32	1,47%	0,0%	1,80%	Chine (90%) ; Côte d'Ivoire (4%)	50	10%	20%	15%	15%
658	Articles en matières textiles, n.d.a.	60	1,16%	0,0%	0,73%	Chine (53%) ; Inde (30%)	53	0%	20%	20%	19,3%
34	Poissons frais, vivants ou morts, réfrigérés ou congelés	75	1,43%	10%	1,2%	Mauritanie (17%) ; Maroc (10%)	138	5%	20%	10%	12,8%
35	Poissons séchés, salés, fumés	37	0,05%	0,0%	0,01%	Sénégal (75%) ; Mauritanie (10%)	21	10%	20%	20%	19,5%
46	Semoules	80	0,03%	0,0%	0,09%	Turquie (93%) ; Côte d'Ivoire (2%)	3	5%	20%	10%	11,7%
56	Préparations ou conserves de légumes, n.d.a.	60	0,70%	0,1%	0,44%	Chine (72%) ; États-Unis (11%)	37	10%	35%	20%	20,9%
24	Fromages	18	0,39%	10,9%	0,02%	France (28%) ; Belgique (21%)	5	20%	20%	20%	20%
62	Sucreries	31	0,12%	1,5%	0,23%	Chine (53%) ; Inde (11%)	3	20%	35%	35%	30%
91	Margarine et graisses culinaires	15	0,04%	0,0%	0,29%	Pays-Bas (64%) ; Indonésie (30%)	3	20%	20%	20%	20%
773	Équipement pour distribution d'électricité, n.d.a.	60	11,01%	0,2%	0,86%	Chine (39%) ; Turquie (16%)	15	5%	20%	10%	12,3%
776	Lampes, tubes cathodiques ; diodes ; circuits intégrés	23	2,42%	0,0%	0,26%	Chine (72%) ; Mexique (7%)	31	0%	20%	10%	9,7%
781	Véhicules automobiles pour transport de personnes	16	10,84%	0,1%	3,04%	États-Unis (36%) ; EAU (22%)	23	5%	20%	10%	10,2%
812	Appareils sanitaires, plomberie, chauffage, n.d.a.	16	0,16%	0,2%	0,13%	Chine (61%) ; Inde (8%)	7	5%	20%	20%	15,7%

Tableau 11 : Récapitulatif des opportunités pour les exportateurs ghanéens vers le marché du Maroc

Tableau 11 : Recapitulatif des opportunités pour les exportateurs ghanéens vers le marché du Maroc											
Code	Libellé du produit	Spécialisation du Ghana	Poids dans les exportations du Ghana	Poids dans les importations totales marocaines	Part du Ghana sur le marché marocain	Principaux partenaires du Maroc	Tarif appliqué sur les importations ghanéennes en provenance du Maroc				
							Nombre de lignes tarifaires	Min	Max	Médian	Moyen
333	Huiles brutes de pétrole ou minéraux bitumineux	90	27%	0,39%	2,19%	Arabie saoudite (86%) ; Iran (11%)	4	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
344	Gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux, n.d.a.	80	0,003%	0,05%	0,00%	Royaume-Uni (63%) ; Finlande (35%)	3	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
274	Soufre et pyrite de fer non grillées	23	0,001%	1,16%	0,00%	Arabie saoudite (53%) ; Russie (14%)	11	0%	2,5%	0%	0,2%
285	Minerais d'aluminium et concentrés (dont alumine)	21	0,37%	0,00%	0,00%	Grèce (55%) ; États-Unis (12%)	2	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
685	Plomb	98	0,11%	0,01%	0,00%	Malaisie (83%) ; Corée (14%)	18	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
72	Cacao	99	18,43%	0,05%	0,25%	Espagne (54%) ; Pays-Bas (24%)	6	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
71	Café et succédanés du café	11	0,10%	0,20%	0,00%	Indonésie (25%) ; Viet Nam (17%)	19	2,5%	25%	25%	21,1%
73	Chocolat et autres préparations du cacao, n.d.a.	29	0,09%	0,12%	0,00%	EAU (37%) ; Italie (18%)	33	17,5%	25%	17,5%	19,8%
43	Orge non mondée	98	0,001%	0,41%	0,00%	France (76%) ; Russie (5%)	4	2,5%	35%	2,5%	10,6%
223	Graines et fruits oléagineux (dont farines, n.d.a.)	28	0,25%	0,02%	0,00%	Pays-Bas (35%) ; États-Unis (20%)	36	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
431	Huiles et graisses animales ou végétales, préparées, n.d.a.	54	0,03%	0,10%	0,00%	EAU (45%) ; Malaisie (17%)	44	2,5%	17,5%	10%	9,3%
263	Coton	82	0,11%	0,04%	0,00%	Espagne (52%) ; Inde (9%)	14	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
245	Bois de chauffage (sauf déchets), charbon de bois	96	0,03%	0,00%	0,00%	Chine (68%) ; EAU (15%)	4	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
246	Bois en plaquettes, particules, déchets de bois	100	0,06%	0,00%	0,00%	Espagne (57%) ; France (14%)	6	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
247	Bois bruts ou équarris	88	1,18%	0,05%	0,02%	Gabon (52%) ; France (24%)	81	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
248	Bois simplement travaillés	96	0,79%	0,60%	0,03%	Suède (36%) ; Finlande (20%)	135	2,5%	25%	10%	11,7%
634	Placage, contre-plaqué et autres bois travaillés, n.d.a.	74	0,55%	0,31%	0,28%	Espagne (37%) ; Portugal (15%)	186	2,5%	17,5%	17,5%	12,4%
251	Pâtes à papier et déchets de papier	34	0,01%	0,08%	0,00%	États-Unis (42%) ; Finlande (23%)	54	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%

Tableau 12 : Récapitulatif des opportunités pour les exportateurs marocains sur le marché du Sénégal

Code	Libellé du produit	Indice de spécialisation du Maroc	Part dans les exportations marocaines	Part du Maroc sur le marché sénégalais	Part dans les importations totales du Sénégal	Principaux fournisseurs du Sénégal	Tarif appliqué sur les importations du Sénégal en provenance du Maroc				
							Nombre de lignes tarifaires	Min	Max	Médian	Moyen
562	Engrais (autres que ceux du groupe 272)	85	9,2%	41%	0,99%	Maroc (41%); Ukraine (18%)	21	0%	5%	0%	1,7%
54	Légumes, frais, réfrigérés, conservés, séchés	85	5,0%	3,4%	1,20%	Pays-Bas (63%); Chine (21%)	79	5%	35%	20%	17,2%
56	Préparations ou conserves de légumes, n.d.a.	60	0,7%	1,7%	0,30%	Chine (44%); France (16%)	37	10%	35%	20%	20,9%
58	Préparations et conserves de fruits (sauf jus)	71	0,5%	0,0%	0,04%	Thaïlande (37%); France (23%)	22	5%	20%	20%	19,3%
62	Sucreries	31	0,1%	17%	0,16%	Inde (21%); Maroc (17%)	3	20%	35%	35%	30%
91	Margarine et graisses culinaires	15	0,0%	0,1%	0,14%	France (48%); Espagne (13%)	3	20%	20%	20%	20%
24	Fromages	18	0,4%	30%	0,14%	France (50%); Maroc (30%)	5	20%	20%	20%	20%
46	Semoules	79	0,03%	0,0%	0,09%	Italie (34%); Espagne (28%)	3	5%	20%	10%	11,7%
658	Articles en matières textiles, n.d.a.	60	1,2%	2,9%	0,63%	Chine (43%); Inde (21%)	53	0%	20%	20%	19,3%
841	Articles d'habillement en matières textiles pour hommes	82	2,3%	0,2%	0,48%	Chine (87%)	32	20%	20%	20%	20%
842	Articles d'habillement en matières textiles pour femmes	94	7,3%	0,2%	0,43%	Chine (75%); Inde (18%)	50	20%	20%	20%	20%
843	Articles d'habillement, en bonneterie pour hommes	40	0,3%	0,0%	0,36%	Chine (92%)	26	20%	20%	20%	20%
844	Articles d'habillement, en bonneterie pour femmes	80	1,5%	0,1%	0,25%	Chine (96%)	44	20%	20%	20%	20%
845	Vêtements en matières textiles, n.d.a.	71	3,7%	0,6%	0,55%	Inde (50%); Chine (27%)	48	20%	20%	20%	20%
851	Chaussures	32	1,5%	2,3%	1,03%	Chine (89%)	50	10%	20%	15%	15%
773	Équipement pour distribution d'électricité, n.d.a.	60	11,0%	12,4%	0,46%	Chine (36%); France (18%)	15	5%	20%	10%	12,3%
776	Lampes, tubes cathodiques ; diodes ; circuits intégrés	23	2,4%	0,1%	0,62%	Chine (80%); Malaisie (9%)	31	0%	20%	10%	9,7%
781	Véhicules automobiles pour transport de personnes	16	10,8%	0,9%	2,10%	Belgique (38%); États-Unis (17%)	23	5%	20%	20%	15,4%
812	Appareils sanitaires, plomberie, chauffage, n.d.a.	16	0,2%	1,1%	0,16%	Chine (63%); Inde (16%)	7	5%	20%	20%	15,7%

Tableau 13 : Récapitulatif des opportunités pour les exportations sénégalaises vers le Maroc

Code	Libellé du produit	Spécialisation du Sénégal	Poids dans les exportations du Sénégal	Poids dans les importations totales marocaines	Part du Sénégal sur le marché marocain	Principaux fournisseurs du Sénégal	Tarif appliqué sur les importations du Sénégal en provenance du Maroc				
							Nombre de lignes tarifaires	Min	Max	Médian	Moyen
45	Céréales non moulues (sauf froment, riz, orge, maïs)	86	0,01%	0,01%	0,0%	Espagne (30%) ; Canada (29%)	26	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
122	Tabacs fabriqués (dont succédanés de tabac)	86	1,8%	0,34%	0,0%	Suisse (50%) ; Turquie (25%)	12	25%	25%	25%	25%
211	Cuir et peaux (sauf pelleteries), bruts	89	0,08%	0,001%	0,0%	France (29%) ; Portugal (17%)	134	0%	2,5%	2,5%	1,7%
222	Graines et fruits oléagineux (sauf farines)	91	3,03%	0,12%	1,1%	États-Unis (63%) ; Égypte (18%)	58	0%	50%	2,5%	5,7%
245	Bois de chauffage (sauf déchets), charbon de bois	43	0,003%	0,002%	0,0%	Chine (68%) ; EAU (15%)	4	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
263	Coton	96	0,48%	0,04%	3,75%	Espagne (52%) ; Inde (9%)	17	0%	2,5%	2,5%	2,1%
267	Autres fibres textiles synthétiques, pour filature ; déchets	60	0,20%	0,04%	0,0%	Pays-Bas (40%) ; Belgique (27%)	24	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
291	Matières brutes d'origine animale, n.d.a.	62	0,02%	0,15%	0,0%	France (42%) ; Chine (17%)	53	2,5%	40%	2,5%	5,2%
421	Graisses et huiles végétales douces	47	0,65%	1,08%	0,0%	Espagne (29%) ; Allemagne (28%)	36	2,5%	40%	40%	28,3%
611	Cuir et peaux préparés	94	0,28%	0,24%	0,0%	Espagne (39%) ; France (28%)	303	0%	2,5%	2,5%	2,2%
661	Chaux, matériaux de construction fabriqués (sauf argile, verre)	83	6,08%	0,36%	0,0%	Espagne (35%) ; Italie (30%)	62	0%	25%	25%	19,8%
685	Plomb	100	0,23%	0,01%	0,0%	Malaisie (83%)	18	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%



CONTACT

Adresse

DEPF

Boulevard Mohamed V. Quartier
Administratif,
Rabat-Chellah Maroc



Téléphone

(+212) 5 37.67.74.15/16

Online

Email : depf@depf.finances.gov.ma

Site web: www.finances.gov.ma/depf/depf.htm

