

Royaume du Maroc



MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES

*Direction des Etudes et
des Prévisions Financières*

Point sur les relations du Maroc avec les pays de l'Afrique subsaharienne

Octobre 2008

<http://www.finances.gov.ma/depf/depf.htm>
Boulevard Mohamed V. Quartier Administratif, Rabat-Maroc
Téléphone : (00212) (0) 37.67.75.01/.../08
Télécopie : (00212) (0) 37.67.75.33
E-mail : depf@depf.finances.gov.ma

Table des matières

Introduction	1
1. Cadre réglementaire des relations du Maroc avec l'Afrique subsaharienne.....	2
2. Courants d'échanges entre le Maroc et ses partenaires africains.....	3
2.1. Facteurs pénalisant les échanges.....	5
2.2. Intensité des échanges bilatéraux du Maroc avec ses partenaires africains.....	5
3. Quelques opportunités d'exportations vers l'Afrique	6
4. Coopération triangulaire : Nouveau processus de relance des relations maroco-africaines.....	7
4.1. Présence des entreprises marocaines sur le marché africain: Quelques exemples de réussite.....	9
5. Conditions de base pour un renforcement du positionnement économique du Maroc en Afrique.....	10
Conclusion.....	12
Bibliographie.....	13

Introduction

Les pays d'Afrique subsaharienne ont affiché des résultats économiques décevants durant les années 80 et au début des années 90. Cependant, les performances se sont améliorées depuis 1995 et le revenu réel par habitant a commencé à progresser dans quelques pays de l'Afrique subsaharienne.

Si le redressement des termes de l'échange y a aussi contribué, cette embellie a été possible avant tout parce que de nombreux pays se sont engagés à mener une politique macroéconomique saine, à s'ouvrir davantage sur l'extérieur, à mieux gérer leurs économies et à relever le défi économique et social lancé à l'ensemble de la région. Ainsi, la croissance des pays d'Afrique subsaharienne c'est établie à 7,2% en 2007 après 6,4% en 2006.

Par ailleurs, malgré les réformes économiques et les vastes réserves de ressources humaines et naturelles, l'Afrique n'arrive toujours pas à tirer parti du nouveau marché mondial. L'Afrique subsaharienne héberge 13% de la population mondiale, et pourtant elle n'a à son actif que 1,6% du commerce international et 1,7% de l'investissement mondial.

Dans le cadre du suivi du processus de libre-échange et du système de coopération économique et commerciale entre le Maroc et les pays du Sud, la Direction des Etudes et Prévisions Financières (DEPF) se propose de mettre en exergue le bilan des relations du Maroc avec les pays d'Afrique subsaharienne, en vue de cerner les contours du positionnement économique du Maroc au niveau de ces marchés.

Pour ce faire, l'étude se propose dans un premier temps d'analyser les relations économiques du Maroc avec les partenaires africains, à la lumière de la nouvelle politique du Maroc vis-à-vis des pays africains (annulation de la dette pour certains pays du continent (PMA), exonération totale de leurs produits des droits de douane à l'entrée du marché marocain, actions menées pour promouvoir les échanges, signature d'accords avec l'UEMOA, adhésion à la COMESSA...).

Une telle analyse permettra d'identifier le potentiel d'échange dont dispose le Maroc avec les principaux pays du continent. En effet, dans un contexte international marqué par l'intensification de la concurrence sur les marchés du Nord, le marché africain pourrait constituer une niche stratégique pour les entreprises nationales, compte tenu de sa taille appelée à gagner en importance avec les efforts déployés par la communauté internationale en faveur du développement de l'Afrique.

Enfin, cette note se propose d'explorer les opportunités issues d'une éventuelle coopération «triangulaire», qui consiste à canaliser les fonds d'aide internationaux pour financer des projets d'infrastructure en Afrique et d'en confier la maîtrise d'œuvre à des prestataires de services marocains, notamment les bureaux d'études, les entreprises de génie civil et autres.

1. Cadre réglementaire des relations du Maroc avec l'Afrique subsaharienne

La coopération économique et commerciale bilatérale a toujours été au centre des préoccupations de la politique commerciale extérieure du Maroc. La formulation d'un cadre réglementaire approprié, au niveau bilatéral, constitue un outil essentiel pour le développement des transactions commerciales avec l'extérieur, en particulier avec les pays disposant d'un niveau de développement comparable.

Durant la dernière décennie, le Maroc a opté pour le renforcement de ses liens économiques avec l'Afrique subsaharienne à travers la négociation et la conclusion de plusieurs accords commerciaux de type classique ou à caractère préférentiel avec 17 pays africains. Une telle initiative visait tout autant à renforcer et à consolider les parts de marché acquises qu'à diversifier l'éventail des débouchés extérieurs.

Conventions commerciales et tarifaires entre le Maroc et ses partenaires africains

<i>Pays</i>	<i>Date signature</i>	<i>Date d'entrée en vigueur</i>	<i>Nature de l'accord</i>	<i>Observations</i>
Sénégal	13-02-1963	13-02-1963	Commercial	Protocole additionnel en 1981
Gabon	17-10-1972	13-10-1974	Commercial	
Niger	07-11-1982	11-03-1993	Commercial	
Côte d'Ivoire	22-09-1973	16-12-1980	Commercial et tarifaire	
Nigeria	04-04-1977	05-07-1978	Commercial	
Cameroun	16-04-1987	28-05-1993	Commercial	
Mali	17-09-1987	29-04-2003	Commercial	
Angola	06-10-1988	23-10-1989	Commercial	
Bénin	07-03-1991		Commercial	En cours (Ratification requise)
Burkina Faso	26-06-1996		Commercial	En cours (Ratification requise)
RD du Congo	18-09-1996		Commercial	En cours (Ratification requise)
Guinée	12-04-1997	06-09-2000	Commercial et tarifaire	
Sénégal	01-03-2002	19-05-2006	non double imposition	

Source : Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération

De plus, des commissions inter-étatiques mixtes ont été créées ou réactivées lors de nombreuses visites de délégations officielles. De plus, le Gouvernement a envisagé d'associer de plus en plus le secteur privé à cette politique. La densité des efforts fournis au niveau officiel a permis à l'Afrique de constituer aujourd'hui une zone d'accueil importante pour les investisseurs marocains.

Par ailleurs, plusieurs actions ont été menées pour promouvoir les relations économiques et commerciales avec les partenaires africains telles : la participation à des foires internationales et des salons, l'organisation de missions d'hommes d'affaires, et enfin la réalisation d'études de prospection commerciale de certains marchés africains par des bureaux de conseils nationaux au profit des hommes d'affaires marocains.

Aussi, le Maroc a signé avec l'Union Economique et Monétaire Africaine (UEMOA) un accord commercial et d'investissement à Rabat en 2002 après quatre ans de discussions préliminaires, mais cet accord n'est pas encore entré en vigueur parce que certains Etats de l'Union, considèrent que leurs économies ne sont pas prêtes à concurrencer les firmes marocaines et souhaitent au préalable la mise en place de mécanismes préférentiels en termes de tarifs et de règles d'origine.

De son côté, le Maroc proposait l'entrée des produits industriels provenant de l'UEMOA sans droits de douane et une réduction sur les produits agricoles. Il était notamment question du libre accès en franchise douanière des produits industriels originaires de l'UEMOA dès l'entrée en vigueur de l'accord. En échange, il était demandé aux pays de l'UEMOA d'appliquer une réduction progressive des droits de douane et des taxes d'effet équivalents pour les produits industriels marocains. Le taux de droits de douane nul devant intervenir avec un différé de quelques années qu'il restait à fixer.

Le Maroc a aussi adhéré la Communauté des Etats Sahélo-Sahariens (COMESSA) en février 2001 lors de son troisième sommet à Khartoum.

Durant la tournée Royale dans cinq pays d'Afrique subsaharienne en 2004 (Bénin, Cameroun, Gabon, Niger et Sénégal), plusieurs conventions ont été signées, des projets inaugurés, dans lesquels le Maroc a pris part, soit par son expertise soit par des apports de fonds. A l'issue de cette visite, le Maroc a signé, avec ces pays, des conventions dont les plus importantes sont celles portant sur le principe du non-double imposition et l'encouragement et la protection des investissements.

De plus, d'autres conventions spécifiques à certains secteurs porteurs ont été signées. Il s'agit en l'occurrence des conventions dans les domaines de la marine marchande, le secteur minier, le génie civil, le logement, l'eau et la formation¹.

L'intérêt du Maroc pour les pays d'Afrique s'est concrétisé par l'adoption d'une stratégie envers les pays les moins avancés (PMA) du Continent. En effet, lors de la conférence du Caire du sommet Europe-Afrique en 2000, le Maroc a procédé à l'annulation de la dette des pays africains les moins avancés, tout en exonérant totalement leurs produits des droits de douane à l'entrée du marché marocain.

2. Courants d'échanges entre le Maroc et ses partenaires africains

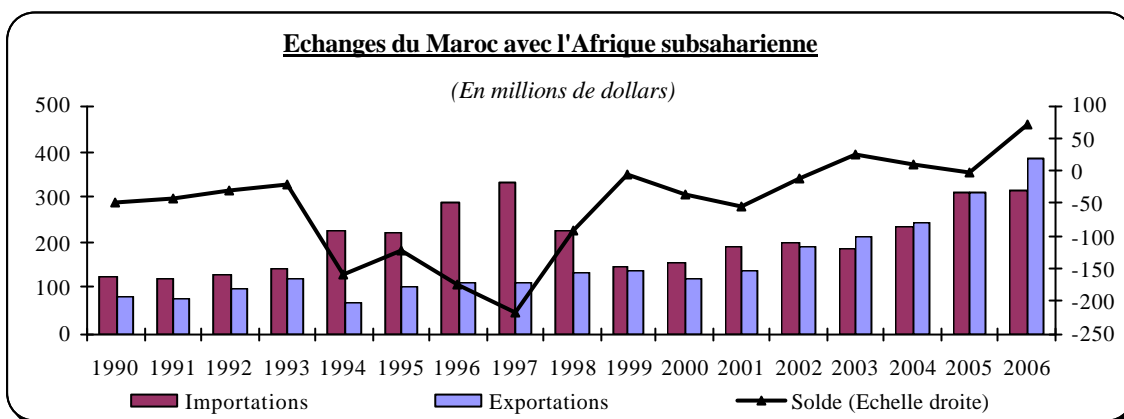
Dans un contexte international marqué par une dynamique particulière des échanges commerciaux internationaux, les échanges commerciaux du Maroc avec les pays africains reproduisent les mêmes faiblesses qui caractérisent les relations commerciales entre les pays du Sud.

Entre 1990 et 1996, le montant global des échanges commerciaux du Maroc avec les pays d'Afrique subsaharienne² s'est élevé, en moyenne annuelle, à 272 millions de dollars, soit seulement 2,2% de la valeur totale des échanges extérieurs du Maroc.

¹ Il y a lieu de signaler la coopération maroco-africaine dans les domaines de la formation universitaire. L'Agence marocaine de coopération internationale offre presque 2000 bourses pour des étudiants africains de troisième cycle ou dans les grandes écoles.

² L'Afrique subsaharienne est composée de 56 pays dans la base de données Chelem.

Cependant, entre 1996 et 2006, les échanges commerciaux entre le Maroc et ces partenaires d'Afrique subsaharienne ont enregistré une nette amélioration. Ils se sont établis à 425 millions de dollars en moyenne annuelle. Par ailleurs, les échanges commerciaux du Maroc avec ses partenaires africains sont caractérisés en général par un déficit évalué, en moyenne annuelle, à 44,4 millions de dollars, durant la même période. Exception faite de l'année 2006 durant la quelle le Maroc a dégagé un excédent de 71 millions de dollars.

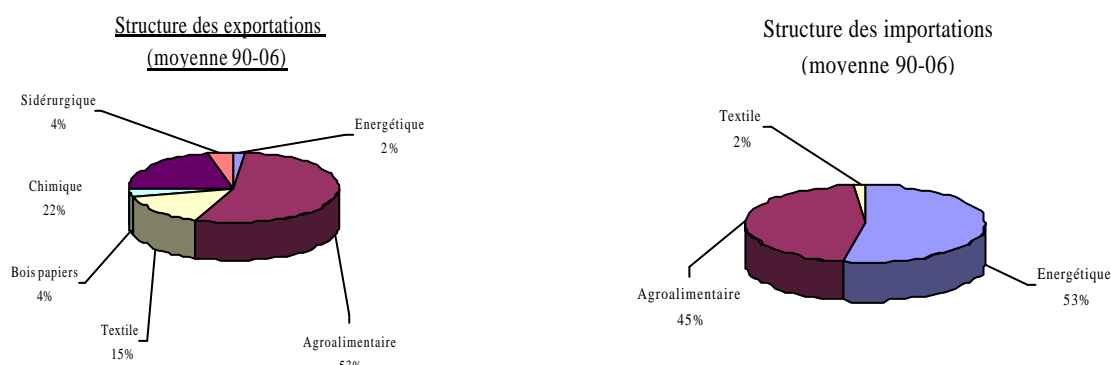


Source : Chelem

A l'exception de la République Sud Africaine, les principaux fournisseurs africains du Maroc sont le Gabon et la Côte d'Ivoire, tandis que nos principaux marchés à l'export sont le Sénégal, le Nigeria et la Côte d'Ivoire.

A titre de comparaison, le Maroc se positionne relativement mieux sur le marché de l'Afrique subsaharienne que d'autres pays de l'Afrique du Nord, notamment l'Egypte et la Tunisie. Durant la période 1990-2006, les échanges de ces derniers avec les pays d'Afrique subsaharienne n'ont pas dépassé 321 millions de dollars pour l'Egypte et 107 millions de dollars pour la Tunisie.

La décomposition des exportations marocaines, par produits, fait ressortir le poids important des produits agroalimentaires, produits chimiques, produits textiles et produits mécaniques qui ont représenté, en moyenne annuelle entre 1990 et 2006, respectivement 53%, 22% et 15% du total des exportations marocaines vers cette région.



Source : Chelem, calcul DEPF

Durant la même période, les importations marocaines en provenance des pays de l'Afrique Subsaharienne ont été constituées à raison de 53% et 45% respectivement de produits énergétiques et de produits agroalimentaires.

Il convient de signaler que la structure des échanges entre le Maroc et ses partenaires africains n'a pas connu de modification durant les deux dernières décennies et se concentre toujours sur les mêmes produits.

2.1. Facteurs pénalisant les échanges

Malgré les progrès substantiels réalisés durant les années 90, les politiques commerciales de l'Afrique Subsaharienne restent, en moyenne, plus protectionnistes. Les pays africains ont en commun une tradition de forte emprise de l'Etat sur l'économie, cohérente avec le modèle de développement autocentré qu'ils avaient généralement adopté.

Selon le FMI³, les régimes commerciaux en Afrique restent plus restrictifs que ceux d'autres régions. Les droits de douane, variable la plus couramment utilisée pour mesurer le degré de restriction des échanges, sont plus élevés (20% en moyenne) en Afrique que par tout ailleurs.

Les mesures non-tarifaires, comme par exemple, les certificats d'importations, les contrôles qualité imposés parfois aux importations de manière discriminatoire et la multiplicité des régimes fiscaux entre les pays, sont de nature à augmenter les coûts de transaction afférents aux échanges extérieurs et ont, en conséquence, un effet négatif sur la compétitivité des industries nationales et sur le volume des échanges.

Outre les facteurs non-tarifaires, des problèmes structurels liés notamment à l'infrastructure des transports limitent l'expansion des relations commerciales entre le Maroc et ses partenaires africains.

L'absence quasi totale de lignes directes de transport terrestre ou maritime, génère des surcoûts et limite incontestablement la compétitivité-prix des produits échangés. Ce handicap est amplifié par les dispositions des accords bilatéraux préférentiels qui soumettent l'octroi des avantages fiscaux à la condition du respect de la règle du transport direct. Ainsi, le transit d'un produit en territoire tiers occasionne de facto une rupture de la règle et constitue un motif de soustraction du produit du bénéfice du régime préférentiel.

De même, malgré l'existence de plusieurs accords commerciaux entre le Maroc et ces pays, le manque d'information au sujet du cadre préférentiel du commerce avec les pays partenaires africains constitue un handicap majeur à la réalisation des objectifs attendus d'un tel dispositif de coopération. Ce déficit informationnel ne se limite pas au manque de diffusion des opportunités et des facilités qu'offre ce cadre aux opérateurs économiques, en fait, ces derniers sont quasiment absents dans l'ensemble du processus de préparation et de négociation des accords.

2.2. Intensité des échanges bilatéraux du Maroc avec ses partenaires africains

La progression soutenue des échanges entre le Maroc et ses partenaires africains durant la période 1996-2006 laisse suggérer qu'un potentiel de développement du commerce existe, comme en témoigne la référence à l'indicateur d'intensité bilatérale⁴.

³ Perspectives économiques régionales : Afrique subsaharienne, FMI, mai 2006.

⁴ L'indicateur d'intensité bilatérale des échanges utilisé pour les exportations est le suivant :

$$I_{ij} = (X_{ij}/X_i)/(M_j/M_w),$$

Avec X_{ij} les exportations du pays i vers le pays j ; X_i le total des exportations du pays i ; M_j le total des importations du pays j et M_w le total des importations mondiales.

L'indicateur pour les importations est son symétrique.

L'examen de l'intensité des échanges bilatéraux du Maroc avec les pays africains fait ressortir les conclusions suivantes :

- Le commerce bilatéral entre le Maroc et les pays d'Afrique Subsaharienne demeure faible par rapport à son potentiel. La référence à l'indicateur d'intensité bilatérale permet de relever que le commerce entre les deux partenaires se situe à un niveau inférieur à ce que laisse supposer les opportunités commerciales qui existent entre eux. Ce potentiel pourrait être atteint à travers la dynamisation et la diversification du cadre de coopération avec ces pays.
- L'intensité bilatérale des échanges du Maroc avec ses partenaires africains, tout en reproduisant la même réalité qui caractérise les échanges Sud-Sud dans leur ensemble, met en exergue la nécessité de résorber les contraintes structurelles- institutionnelles, politiques et logistiques- qui pèsent sur l'expansion des relations de coopération commerciale avec ces pays et ce, dans un souci d'élargissement de la géographie des échanges de notre pays et de diversification des sources de croissance de notre commerce extérieur.
- Les exportations des deux partenaires demeurent polarisées sur les produits les moins dynamiques de la demande mondiale. Un potentiel de développement des échanges existe, pourvu que les pays d'Afrique Subsaharienne optent pour la libéralisation du secteur des services. Les services représentent l'activité du commerce mondial qui a connu l'expansion la plus rapide depuis vingt ans, et ils représentent un produit intermédiaire essentiel dans la production.

Ainsi, pourvu que les obstacles entravant le développement du commerce continental soient atténués, voir levés, le relèvement de l'intensité bilatérale des échanges entre ces partenaires à un niveau comparable à celui observé en 2006 dans certains pays du Sud, notamment entre le Brésil et les pays d'Amérique latine, fait ressortir un gain potentiel d'échanges entre le Maroc et les pays africains estimé, toute chose égale par ailleurs, à plus de 700 millions de dollars par an.

3. Quelques opportunités d'exportations vers l'Afrique

La comparaison de l'évolution de la demande d'importation de l'Afrique subsaharienne à l'offre d'exportation marocaine révèle que d'importantes opportunités d'exportations vers cette région existent. La faiblesse du niveau actuel du commerce avec les partenaires africains s'explique par la faible utilisation par les exportateurs marocains du régime de commerce préférentiel établi avec ces pays (les accords commerciaux et tarifaires), mais également par la non adaptation de l'appareil productif national aux spécificités du marché africain.

L'examen des échanges commerciaux par secteurs entre le Maroc et ses partenaires africains permet de relever les remarques suivantes :

- Entre 1990 et 2006, les ventes de produits agroalimentaires sur le marché africain n'ont pas dépassé 3,6% de nos exportations globales de ces produits et 0,8% des importations globales de l'Afrique de produits agroalimentaires.
- L'essentiel des achats africains de textile s'effectue auprès de la Chine, de l'Inde et de la France. Le Maroc est faiblement présent sur le marché africain, sa part de marché ne représente que 0,6% des importations de textile-habillement de cette région, soit seulement 0,7% des exportations globales marocaines de textile-habillement.

- Concernant les produits chimiques, les exportations marocaines à destination de l'Afrique subsaharienne, n'ont représenté que 0,9% de nos ventes globales et 0,3% des importations globales de l'Afrique de ces produits.

De ce qui précède, il découle que les exportations marocaines à destination de l'Afrique subsaharienne ont évolué en dessous de leur potentiel.

Ainsi, le marché africain peut s'avérer porteur pour les entreprises exportatrices marocaines pourvu que celles-ci adoptent une stratégie d'adaptation à la demande d'importation de cette région. Toutefois, compte tenu la faiblesse du pouvoir d'achat des consommateurs africains, les entreprises marocaines, ciblant le marché africain, devraient privilégier une stratégie de pénétration basée sur des considérations de coûts (Cost leadership) que permettrait le recours à la production de masse de qualité faible ou moyenne, notamment au niveau de la filière textile.

Dans le contexte actuel marqué par la forte concurrence sur le marché européen, les entreprises marocaines, notamment celles qui opèrent dans le secteur du textile, sont appelées à consolider leur présence sur le marché africain pour compenser les pertes liées au démantèlement de l'ATV.

4. Coopération triangulaire : Nouveau processus de relance des relations maroco-africaines

Durant les années 80, les pays d'Afrique subsaharienne ont connu une nette détérioration de leur situation économique. Le produit intérieur brut par habitant pour l'ensemble de la région a fortement baissé, sa part dans les échanges mondiaux a diminué de moitié en l'espace de 20 ans, ses importations de céréales ont triplé, tandis que sa dette extérieure totale a été multipliée par plus de vingt.

Le modèle d'industrialisation étatique⁵ s'est avéré d'une portée limitée, tandis que les nouvelles politiques industrielles mises en œuvre à la fin des années 80, largement fondées sur l'ouverture au marché mondial, ont eu un impact négatif sur les tissus industriels nationaux. En dehors de certaines branches protégées, l'industrie a tendance à régresser au profit des importations.

De plus, les politiques agricoles mises en œuvre se sont révélées inefficaces et même parfois contreproductives. La croissance de la production demeure insuffisante pour répondre à la progression des besoins alimentaires, tandis que la compétitivité de l'Afrique subsaharienne s'est érodée face à la montée en puissance de la concurrence extérieure exercée par les producteurs du Sud-Est asiatique en particulier.

Ce constat a conduit la communauté internationale à engager de multiples programmes de réhabilitation économique et institutionnelle destinés à atténuer la marginalisation dont pâtissent plusieurs pays africains.

La question de modernisation des infrastructures a constitué l'axe majeur du Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique (NEPAD). Considérées comme vecteur essentiel de la croissance économique, le développement des infrastructures est une condition nécessaire pour combler du moins l'écart qui existe entre l'Afrique subsaharienne et les pays émergents.

⁵ Le modèle d'industrialisation basé sur la substitution aux importations a fortement contribué au cloisonnement des économies africaines et a permis la constitution de monopoles et de groupements d'intérêts.

L'ensemble des besoins exprimés par le NEPAD en termes d'infrastructures s'avère ambitieux mais suscite une interrogation quant à leur financement. Le programme d'action reconnaît que face à l'insuffisance des aides et à la faiblesse de financement local, l'amélioration des infrastructures en Afrique devrait être relancée par des financements privés étrangers.

Si les gouvernements africains se sont engagés à réaliser les Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD), les pays riches, notamment le G8, se sont engagés à concrétiser ces objectifs à travers le financement de plusieurs projets d'infrastructure dans les Pays d'Afrique subsaharienne.

Dans ces conditions, le Maroc pourrait jouer un rôle important en suscitant une stratégie de coopération triangulaire, qui consiste à canaliser les fonds d'aide internationaux pour financer des projets d'infrastructure en Afrique et d'en confier la maîtrise d'œuvre à des prestataires de services marocains, notamment les bureaux d'études, les entreprises de génie civil et autres.

Une telle approche transparait déjà dans les discours officiels du Maroc et de la France qui mettent en exergue leur volonté à développer une coopération tripartite avec des pays amis d'Afrique subsaharienne. Les deux parties ont retenu le secteur de l'agriculture, la santé et l'eau comme axes prioritaires de cette coopération.

D'un autre côté, le Maroc et avec ses propres moyens avait déjà prit ses engagements envers l'Afrique avant même la Déclaration du millénaire. Ainsi, durant ces dernières années, le Maroc a choisi de renforcer sa position africaine et d'optimiser sa place comme trait d'union et pont entre l'Europe et l'Afrique. Ainsi, il s'est engagé dans plusieurs initiatives en faveur des pays africains soit comme porte-parole des pays endettés ou président du groupe africain à l'OMC et à l'ONU ainsi que de celui du Groupe des 77 plus la Chine. Il a également réuni à Rabat, les 24 et 25 juin 2003, la Conférence extraordinaire des pays les moins avancés (PMA)⁶.

4.1. Présence des entreprises marocaines sur le marché africain : Quelques exemples de réussite

Les investissements marocains en Afrique subsaharienne restent limités, alors que les projets de la Chine dans la région ont dépassé 9,5 milliards de dollars en 2006⁷. Il y a lieu de constater aujourd'hui que les investissements privés marocains en Afrique commencent à prendre de l'ampleur, d'autant plus que ces marchés sont totalement ouverts aux firmes marocaines et que le Maroc jouit d'une image positive en Afrique.

Les investissements marocains en Afrique s'orientent vers les secteurs des banques et organismes financiers, des télécommunications, de la cimenterie, des mines du transport ou de l'habitat, moyennant des prises de participation au capital des entreprises locales et/ou le montage de filiales.

⁶ Le groupe des 49 pays les moins avancés (PMA) a appelé lors de cette Conférence les pays riches à atteindre l'objectif de consacrer 0,7 % de leur PIB à l'aide au développement. Les participants ont aussi invité l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) à adopter d'autres mesures pour favoriser l'intégration totale des PMA dans le système du commerce mondial

⁷ Finances et Développement, mars 2008.

Du côté des banques et organismes financiers, Attijariwafabank et BMCE Bank sont les premiers groupes à avoir conquis le marché international, en particulier le marché africain. Attijariwafabank est présente en Tunisie, au Sénégal (rachat de 66,67% du capital de la banque sénégalotunisienne BST) ainsi qu'au Mali (acquisition de 51% des actions de la Banque Internationale du Mali pour près de 60 millions d'euros).

BMCE Bank, quant à elle, a été la première banque marocaine à investir à l'étranger. Elle est présente en Europe, en Asie, ainsi que dans une dizaine de pays africains. A titre d'illustration, la BMCE, à travers sa filiale BMCE Capital Dakar, a réalisé une émission d'emprunt obligataire de 50 millions d'euros pour le compte du port autonome de Dakar. En 2007, la BMCE a procédé à une prise de participation à hauteur de 35 % dans le capital de "Bank of Africa", 3^{ème} groupe bancaire de l'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA).

Les principales sociétés financières marocaines intervenant à l'étranger sont la CDG et l'ONA, par le biais de ses deux filiales "*Lessieur Cristal*" qui détient 36% dans le capital de la société tunisienne "*la Raffinerie Africaine*" et la compagnie "*Optorg*" qui a créé une joint venture avec la société sud africaine "*Barloword Equipment*".

Les télécommunications occupent 25% de l'encours global des IDE sortants. Maroc Telecom est actionnaire majoritaire de l'opérateur mauritanien "*Mauritel*" et détient 51% du capital de l'opérateur burkinabais ONATEL. Il déteint également, depuis février 2007, 51% du capital de "*Gabon Telecom*".

Avec une part de 13,8% des IDE marocains, le secteur des holdings occupe la 3^{ème} position. C'est notamment le cas du groupe *Ynna holding*, dont les activités sont multiples en Tunisie, en Côte d'Ivoire et en Egypte. Ce groupe devrait investir dans d'autres pays africains comme le Mali (projets de construction d'une usine de filature de coton, de broyage et de production de ciment), le Gabon et la Guinée-équatoriale.

La cimenterie demeure encore un secteur stimulant des entreprises marocaines à investir à l'international. Dans ce cadre, *LAFARGE* a réalisé, avec le groupe grec *TITAN*, de grands investissements en Egypte.

Dans le secteur minier et de l'énergie, l'ONA, à travers sa filiale minière "*Managem*", détient plusieurs gisements de minerais en Afrique (Guinée, Mali, Burkina Faso et Niger).

L'ONE a remporté un projet d'électrification durant 25 ans des zones rurales au nord du Sénégal.

En matière de transport, Royal air Maroc a renforcé sa présence commerciale en Afrique. Elle a ainsi racheté 51% du capital de *Air Sénégal International* et a signé avec la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) un protocole d'accord sur la création d'une compagnie aérienne sous-régionale, baptisée Air CEMAC. De son côté, la COMANAV, opérant dans le transport maritime, détient 51% de la société mixte sénégalaise "*SOMAT*".

Pour le secteur des infrastructures, le groupe CCGT a réalisé en Guinée, un projet d'aménagement d'un périmètre agricole pour une enveloppe de 70 millions de dirhams. Au Sénégal, le groupe a remporté l'un des plus grands chantiers publics du pays, à savoir, la construction d'une route de 230 kilomètres. De son côté, l'ONEP a remporté en 2007 l'appel d'offres international pour la gestion par affermage de la société nationale des eaux du Cameroun (SNEC).

Au total, la dynamique des relations économique et financière entre le Maroc et les pays de l'Afrique témoigne de la volonté et l'intérêt du Maroc à rééquilibrer ses relations avec les pays du Sud. Cet intérêt croissant est justifié autant par la nécessité d'offrir aux investisseurs marocains des marchés alternatifs, qui serviraient de base arrière pour faire face à l'intensité de la concurrence sur les marchés traditionnels, que par la participation effective du capital marocain dans les grands chantiers ouverts en Afrique dont les retombées ne pourraient qu'être que bénéfiques pour les échanges commerciaux.

5. Conditions de base pour un renforcement du positionnement économique du Maroc en Afrique

En Afrique subsaharienne, de nombreuses infrastructures sont nécessaires pour désenclaver les zones défavorisées et accroître les échanges économiques. Les infrastructures ont un double rôle en faveur du développement :

- ✍ Elles entrent dans les facteurs de production : fourniture d'énergie, transports des biens et des personnes, communications,... La diminution de leur coût et le niveau des services sont déterminants pour la croissance économique.
- ✍ Elles portent sur des services de base dont certains sont considérés comme des droits fondamentaux (l'accès à l'eau et à l'assainissement), tandis que les autres infrastructures (énergie, transport, télécoms etc.) contribuent, indirectement au moins, à réduire la pauvreté. La réalisation d'infrastructures de base constitue une forme efficace de réduction des inégalités.

Cependant, la mauvaise gouvernance dans certains pays africains contribue à une défiance non seulement des opérateurs privés, mais également des bailleurs de fonds. Dans ce contexte, et à côté des aides financières internationales destinées à l'Afrique subsaharienne dans les cadre du NEPAD ou dans un cadre bilatéral, le Maroc est interpellé à jouer un rôle important en mobilisation d'expertise pour faire évoluer les contextes institutionnels (un soutien aux efforts de gouvernance).

Ramener la confiance des opérateurs, puis d'éventuels investisseurs, suppose, d'une part, de clarifier les évolutions institutionnelles des secteurs (gestion déléguée, affermage, concession, privatisation). Cela nécessite une régulation fiable et stable. Dans ce domaine, le Maroc possède une grande expérience et un niveau d'expertise assez probant (Charte d'investissement, centres régionaux d'investissement, réformes de l'administration...) qu'il peut partager avec les pays africains.

De même, dans un contexte marqué par la multiplication des initiatives d'aide financière publique au développement en faveur des pays africains, et dans le cadre d'une coopération triangulaire, le Maroc peut jouer un rôle important en matière d'assistance technique, scientifique, culturelle, ... et d'échange d'expériences dans différents domaines.

Pour ce faire, il faudrait œuvrer activement dans le sens du développement d'une assistance technique en matière de conception de projets permettant de trouver du financement dans des secteurs comme l'eau et l'assainissement, le transport et les technologies de l'information et des communications (TIC). Cette coopération technique pourrait être mise en œuvre par une Agence internationale marocaine de coopération dont la mission essentielle serait l'envoi d'experts, l'accueil des stagiaires, d'étudiants.... Ainsi, il est essentiel :

- De renforcer le dialogue institutionnel : partenariats d'entreprises privées, coopération, institutionnelle bilatérale, échanges techniques entre organisations professionnelles et entreprises publiques.
- D'instaurer un dialogue portant sur le suivi mutuel de la convergence des politiques économiques et commerciales à travers la mise en place d'enceintes de concertation permanente
- De renforcer la coopération dans le domaine de l'éducation et de la formation professionnelle : appuyer les partenaires de dans la conception de politique d'enseignement technique et formation professionnelle appropriées, surtout en Afrique francophone.

Il est aussi nécessaire de renforcer les liens de coopération entre les chambres de commerce des deux partenaires afin de dynamiser une diplomatie commerciale non gouvernementale.

Conclusion

Dans un contexte international marqué par l'insuffisance de la coopération Sud-Sud, les échanges commerciaux du Maroc avec les pays de l'Afrique subsaharienne reproduisent les mêmes faiblesses qui caractérisent les relations commerciales avec les pays du Sud.

Ainsi, l'efficacité des accords de coopération du Maroc avec ces pays demeure soumise à plusieurs entraves qui tiennent aussi bien aux insuffisances structurelles spécifiques aux pays en développement qu'au manque d'information des opérateurs marocains au sujet du cadre préférentiel du commerce avec les pays partenaires. De plus, les mesures non-tarifaires et la multiplicité des régimes fiscaux entre les pays sont de nature à augmenter les coûts de transaction afférents aux échanges extérieurs entre les deux partenaires.

Cependant, la progression soutenue des échanges entre le Maroc et ses partenaires africains durant la période 1996-2006 laisse suggérer qu'un potentiel de développement du commerce existe, comme en témoigne la référence à l'indicateur d'intensité bilatérale.

Cette intensité bilatérale des échanges du Maroc avec ses partenaires africains met en exergue la nécessité de résorber les contraintes structurelles-institutionnelles, politiques et logistiques- qui pèsent sur l'expansion des relations de coopération commerciale avec ces pays et ce, dans un souci d'élargissement de la géographie des échanges de notre pays et de diversification des sources de croissance de notre commerce extérieur.

Ainsi, le marché africain peut s'avérer porteur pour les entreprises exportatrices marocaines pourvu que celles-ci adoptent une stratégie d'adaptation à la demande d'importation de cette région. Toutefois, compte tenu de la faiblesse du pouvoir d'achat des consommateurs africains, les entreprises marocaines, ciblant le marché africain, devraient privilégier une stratégie de pénétration basée sur des considérations de coûts (Cost leadership) que permettrait le recours à la production de masse de qualité faible ou moyenne.

D'un autre côté, si la communauté internationale a engagé de multiples programmes de réhabilitation économique et institutionnelle destinés à atténuer la marginalisation dont pâtissent plusieurs pays africains, le Maroc pourrait jouer un rôle important en suscitant une stratégie de coopération triangulaire, qui consiste à canaliser les fonds d'aide internationaux pour financer des projets d'infrastructure en Afrique et d'en confier la maîtrise d'œuvre à des prestataires de services marocains.

C'est donc une stratégie à long terme qu'il convient de concevoir pour anticiper les évolutions positives qui devraient prendre place en Afrique subsaharienne.

Bibliographie

- ✍ Alain ANTIL : Le Royaume du Maroc et sa politique envers l'Afrique subsaharienne, IFRI, Novembre 2003.
- ✍ Fonds Monétaire International (FMI) : Perspectives économiques régionales : Afrique subsaharienne, mai 2006.
- ✍ Hamid Aqerrou : Le périple royal en Afrique : impulser la coopération Sud-Sud ; Février 2005.
- ✍ Ministère canadienne des Affaires Etrangères et du Commerce International : Commerce et investissement en Afrique subsaharienne, août 2004.
- ✍ Les priorités de la coopération pour l'Afrique subsaharienne et le nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) ; Rapport du groupe de travail présidé par Philippe Hugon, avril 2002.
- ✍ Gumisai Mutume : Stimuler le commerce intra-africain, «Afrique relance», septembre 2002.
- ✍ Gumisai Mutume : Ce que Doha signifie pour l'Afrique, «Afrique relance», décembre 2001.
- ✍ Ernesto Hernández-Catá : Croissance et investissement en Afrique subsaharienne : Que peut on faire ? Finances & Développement / Décembre 2000.
- ✍ FMI : World Economic Outlook avril et juillet 2008.
- ✍ Base de données Chelem.