

Royaume du Maroc



*Direction des Etudes et des
Prévisions Financières*

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

mai 2010

Table des matières

Introduction.....	2
1. Cadre réglementaire des relations du maroc avec l’Afrique Subsaharienne	2
2. Courants d’échanges entre le maroc et ses partenaires africains	4
2.1. Facteurs pénalisant les échanges	5
2.2. Intensité des échanges bilatéraux du Maroc avec ses partenaires africains.....	6
3. Quelques opportunités d’exportation vers l’Afrique.....	7
4. Présence des entreprises marocaines sur le marché africain : quelques exemples de réussite	8
5. Conditions de base pour un renforcement du positionnement économique du maroc en Afrique	10
Conclusion.....	11
Bibliographie	13

Introduction

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. Il s'agit en particulier de l'annulation de la dette pour des pays moins avancés du continent (PMA), de l'exonération totale de leurs produits des droits de douane à l'entrée du marché marocain, des actions menées pour promouvoir les échanges, de la signature d'accords avec l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) et de l'adhésion à la Communauté des Etats Sahélo-Sahariens (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, notamment à travers les objectifs de développement du Millénaire.

En effet, selon le FMI, la croissance des pays d'Afrique Subsaharienne devrait s'accroître de 4,7% en 2010 contre 2,1% en 2009. Après avoir connu une décélération de la croissance pendant la récession mondiale, la plupart des pays de la région sont en train de rebondir. Les perspectives pour 2011 sont prometteuses. L'activité s'accélénera pour atteindre 5,9%, bénéficiant de l'amélioration de la conjoncture économique mondiale. Le FMI s'attend à ce que les taux de croissance de la plupart des pays subsahariens ne soient alors que légèrement inférieurs à ce qu'ils étaient au milieu de la décennie 2000.

Après une présentation du cadre réglementaire des relations du Maroc avec les pays d'Afrique subsaharienne et une analyse de l'évolution des flux commerciaux et d'investissements, cette note vise à circonscrire les facteurs pénalisant les échanges et à identifier les opportunités d'exportation et d'investissement en Afrique. La note conclura en rappelant quelques conditions de base pour un renforcement du positionnement économique du Maroc en Afrique.

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

Le renforcement de 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 la promotion 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

africains¹. 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)
Tchad	04-12-1997	15-02-2000	commercial et douanier	
Guinée	12-04-1997	09-07-2003	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. Ainsi, suite aux efforts fournis au niveau officiel, l'Afrique est devenue 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 : participation à des foires internationales et des salons, organisation de missions d'hommes d'affaires "caravanes à l'export", 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 les pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest 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 encore prêtes à la concurrence des entreprises 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. 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.

¹ Plus de 300 accords, tous secteurs confondus, ont été signés entre le Maroc et les pays d'Afrique subsaharienne durant la dernière décennie, selon le Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération (MAEC).

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 et 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 de la 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, du secteur minier, du génie civil, du logement, de l'eau et de la formation. Il y a lieu de signaler la coopération maroco-africaine dans les domaines de la formation universitaire. Ainsi, parmi les 6000 étudiants africains au Maroc, l'Agence marocaine de coopération internationale offre près de 3000 bourses pour des étudiants africains de 3^{ème} cycle ou dans les grandes écoles.

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 dans le cadre de l'initiative pays pauvres très endettés (PPTE). 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 et a exonéré leurs produits des droits de douane à l'entrée du marché national.

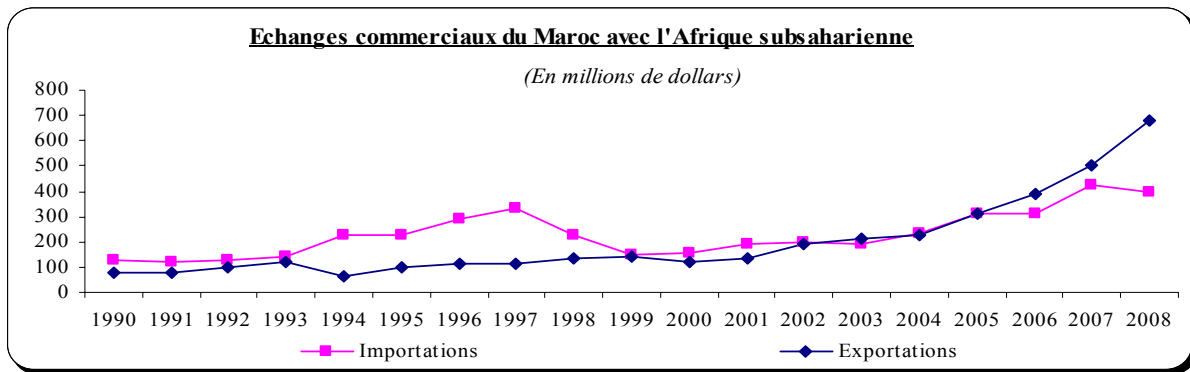
En plus des aides urgentes, le Maroc accorde environ 300 millions de dollars par an à ses amis africains au titre de l'aide publique au développement (APD), soit 10% de la totalité de ses échanges avec l'Afrique.

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

Dans un contexte international marqué par une dynamique particulière des échanges mondiaux, 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 1998, le montant global des échanges commerciaux du Maroc avec les pays d'Afrique subsaharienne² s'est élevé, en moyenne annuelle, à 300,6 millions de dollars, soit seulement 2,1% de la valeur totale des échanges extérieurs du Maroc. Cependant, entre 1998 et 2008, les échanges commerciaux entre le Maroc et ces partenaires d'Afrique subsaharienne ont enregistré une nette amélioration. Ils se sont établis à 529 millions de dollars en moyenne annuelle et ont atteint un milliard de dollars en 2008. Par ailleurs, les échanges commerciaux du Maroc avec ses partenaires africains ont dégagé un excédent de 282,8 millions de dollars en 2008 contre un déficit annuel moyen de 101 millions de dollars sur la période 1990-1998.

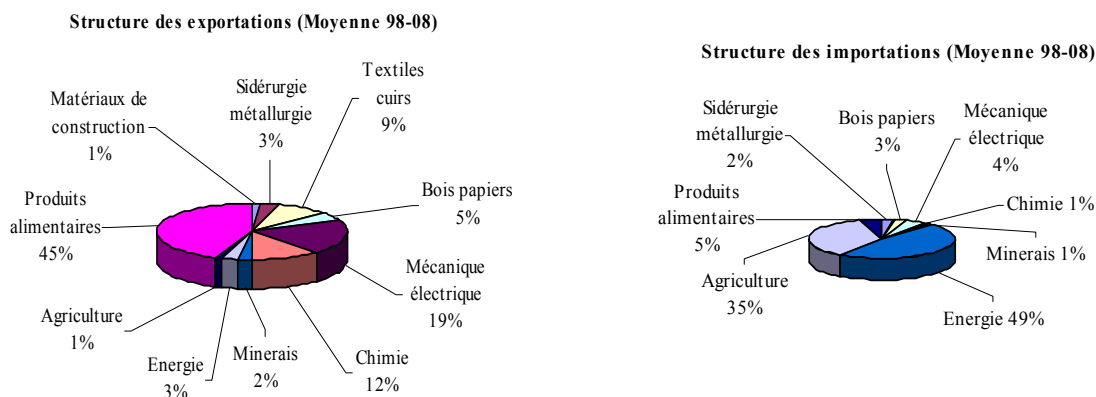
² L'Afrique subsaharienne est composée de 56 pays dans la base de données Chelem.



Source : Chelem

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

La désagrégation des exportations marocaines, par produits, fait ressortir le poids important de l'agroalimentaire, des produits mécaniques et électriques et des produits chimiques qui ont représenté, en moyenne annuelle entre 1998 et 2008, respectivement 45%, 19% et 12% du total des exportations marocaines vers cette région. Il est à noter que depuis 2005, les exportations marocaines de la conserve de pélagique, en volume et en valeur, à destination de l'Afrique sont en progression régulière, soit respectivement 10% et 7% en moyenne annuelle.



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 49% et 35% respectivement de produits énergétiques et de produits agroalimentaires.

Il convient de signaler que la structure des échanges entre le Maroc et ses partenaires africains est restée globalement inchangée 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 relativement protectionnistes. En effet, selon le FMI³, les régimes commerciaux en Afrique restent plus restrictifs que ceux d'autres

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

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 partout ailleurs.

Les mesures non-tarifaires, comme les certificats d'importation, 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, avec 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.

Dans ce sens, la programmation par la société marocaine de transport et de logistique Timar d'une dizaine de camions de 35 tonnes chaque semaine, à partir du Maroc et à destination du Sénégal, serait de nature à promouvoir les échanges entre les deux pays et permettra aussi de gagner en termes de temps et de coûts.

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 1998-2008 laisse suggérer qu'un potentiel de développement du commerce existe, comme en témoigne la référence à l'indicateur d'intensité bilatérale⁴ qui ne dépasse pas aujourd'hui 0,46.

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.

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'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 2008 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 à plus de 1 milliard de dollars par an, toutes choses égales par ailleurs.

3. Opportunités d'exportation 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'exportation 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 faible adaptation de l'appareil productif national aux spécificités du marché africain.

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

- Entre 1998 et 2008, les ventes de produits agricoles sur le marché africain n'ont pas dépassé 0,3% de nos exportations globales de ces produits et 0,05% des importations globales de l'Afrique de ces produits.
- 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 0,35% 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 2,5% 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 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) possible dans plusieurs filières où le Maroc dispose d'avantages comparatifs.

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'Accord Textile-Vêtement (ATV).

Dans ce cadre, le Ministère marocain du Commerce Extérieur a organisé en décembre 2009 la première caravane de l'export en Afrique de l'Ouest (Sénégal, Mali et Côte d'Ivoire). Cette opération a rassemblé soixante entreprises marocaines représentant cinq secteurs : agroalimentaire, BTP et équipement, chimie et pharmaceutique, électricité et technologie de l'information et de la communication. La 2^{ème} caravane de l'export en Afrique organisée du 16 au 22 mai a ciblé le Cameroun, la Guinée Equatoriale et le Gabon. Près de 90 chefs d'entreprises ont pris part à cette caravane avec pour objectif de développer les échanges et l'investissement (B to B) avec ces pays d'Afrique.

Au-delà des biens et services, le Maroc ambitionne de revendre son savoir faire en matière d'électrification, d'accès à l'eau potable, de construction des barrages, d'infrastructures routières et ferroviaires, de télécommunications et de nouvelles technologies. C'est donc tout un modèle de développement économique que notre pays se propose d'exporter sur le continent africain. Il dispose pour cela de trois atouts : la proximité géographique, l'expertise avérée et le coût compétitif.

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

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. Toutefois, les investissements marocains en Afrique subsaharienne restent limités, quand les projets de la Chine dans la région ont dépassé 9,5 milliards de dollars en 2006⁵.

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

Du côté des investissements bancaires et financiers, Attijariwafa bank 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 sénégaléo-tunisienne BST) et au Mali (acquisition de 51% des actions de la Banque Internationale du Mali pour près de 60 millions d'euros). En 2009, l'opérateur a renforcé sa présence en Afrique subsaharienne avec l'acquisition de 5 filiales de Crédit agricole en Côte

⁵ Finances et Développement, mars 2008.

d'Ivoire, Sénégal, Gabon et Congo (l'acquisition de la filiale de la banque française au Cameroun est en cours de finalisation). Ainsi, le PNB des filiales de Attijariwafa bank en Afrique de l'Ouest s'est établi à 1,47 milliard de dirhams contre 539 millions de dirhams dans la zone centrale. De plus, le groupe envisage, de se positionner bientôt au Cameroun et dans six autres pays de la zone UEMOA et de la CEMAC.

D'un autre côté, Attijariwafa bank a organisé les 29 et 30 avril 2010 à Casablanca la première édition du Forum Afrique Développement «Davos africain». Les interventions des participants à ce forum, qui a rassemblé plus de 500 chefs d'entreprises (essentiellement des PME), ont été organisées autour de trois panels, à savoir : transport et logistique, cadre réglementaire et protection des investissements et financement des investissements et des échanges commerciaux. Cette première édition du forum Afrique Développement a été clôturée par le rappel de la nécessité de repenser le cadre juridique régissant les échanges entre les pays africains, d'initier des négociations avec les pays du CEMAC et de trouver d'autres formules et sources de financement multilatérales et bilatérales privés.

BMCE Bank, a été la première banque marocaine à investir à l'étranger, est présente dans une dizaine de pays africains. 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). Par ailleurs, 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.

Les télécommunications occupent 25% de l'encours global des IDE marocains en Afrique. Ainsi, Maroc Telecom est actionnaire majoritaire de l'opérateur mauritanien Mauritel, détient 51% du capital de l'opérateur burkinabais ONATEL et autant du capital de Gabon Telecom depuis 2007 et de l'opérateur malien depuis juin 2009.

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.

De son côté, le groupe ONA intervient 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 Barloworld Equipment.

La cimenterie demeure encore un secteur stimulant des entreprises marocaines à investir à l'international. Dans ce cadre, LAFARGE-Maroc 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). Dans le domaine énergétique, l'ONE a remporté un projet d'électrification durant 25 ans des zones rurales au nord du Sénégal. La filiale a signé avec le gouvernement gabonais, le 13 mai 2010, une convention d'exploitation de la mine aurifère de Bakoudou, qui nécessite un investissement de 32 millions de dollars.

En matière de transport, Royal air Maroc 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. Cette dynamique complète la politique de libéralisation du secteur du transport aérien et d'ouverture du ciel marocain et

renforce la volonté des pouvoirs publics de faire du Maroc un passage privilégié entre l'Afrique d'une part, et l'Europe, l'Asie et le Moyen-Orient, d'autre part.

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).

Dans le domaine de l'éducation, les Fondations BMCE Bank et Congo Assistance ont signé le 30 mars 2010 à Casablanca, une convention de partenariat qui porte sur le financement et la construction par la Fondation BMCE Bank, d'une école moderne à Oyo (Congo). Cette convention, qui constitue un nouveau jalon dans le renforcement de la coopération entre les deux pays, s'inscrit dans le cadre de la coopération entre les pays du sud. Ce partenariat sera créateur de valeurs sociétales au bénéfice d'un développement harmonieusement intégré, durable et équitable en Afrique.

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.

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 et 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 dans la conception de politique d'enseignement technique et de formation professionnelle appropriées, surtout en Afrique francophone.

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

Il est à signaler que le Maroc a adopté une nouvelle démarche qui permet de donner au secteur bancaire toute la flexibilité nécessaire dans sa stratégie de croissance externe et lui permettre d'accompagner les entreprises marocaines sur les marchés extérieurs, notamment africains.

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 1998-2008 laisse suggérer qu'un potentiel de développement du commerce existe, comme en témoigne la référence à l'indicateur d'intensité bilatérale.

La faible intensité bilatérale des échanges du Maroc avec ses partenaires africains met en exergue la nécessité de résorber les contraintes structurelles (institutionnelles 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. Les entreprises marocaines, ciblant le marché africain, devraient privilégier une stratégie de pénétration basée sur des considérations de coûts (Cost leadership).

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 permet de mettre à la disposition des projets de développement et notamment des infrastructures l'expertise et le savoir faire des entreprises marocaines.

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.

Sur le plan de la coopération universitaire, le Maroc a triplé ces cinq dernières années le nombre d'étudiants étrangers sur son sol, soit 7.500 étudiants dont 68% sont constitués d'Africains provenant d'une quarantaine de pays du continent. Il est à noter qu'en 2008, plus de 85% de ces étudiants africains ont bénéficié d'une bourse accordée par le Royaume, selon l'Agence Marocaine de Coopération Internationale (AMCI). C'est là une voie de progrès.

En effet l'approfondissement de la coopération universitaire et culturelle entre le Maroc et les pays de l'Afrique subsaharienne serait de nature à apporter un enrichissement durable et un rapprochement culturel favorisant le renforcement des liens entre les peuples et à encourager les flux d'investissement et de partenariat. Cette coopération peut véritablement contribuer à une plus grande interaction et connaissance entre cultures et sociétés et à la création d'une atmosphère nouvelle d'échange et de partage.

Performances économiques de l'Afrique subsaharienne et impacts de la crise internationale

Les pays d'Afrique subsaharienne ont affiché des résultats économiques décevants durant la décennie 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 (8,6% du PIB en 2008) 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 5,6% en 2008 après 7,2% en 2007 et 6,4% en 2006.

Cependant, l'Afrique subsaharienne devrait enregistrer en 2009 une croissance de 2,1% seulement, suite aux impacts de la crise économique mondiale qui a entraîné une réduction considérable des exportations d'un grand nombre de pays d'Afrique subsaharienne et une baisse des flux de capitaux à destination de la région. En termes de perspectives, la croissance de l'Afrique subsaharienne atteindrait 4,7% en 2010, selon le FMI.

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.

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 2010.
- ❖ Commission Economique pour l'Afrique (CEA): Rapport intitulé "Aperçu des conditions économiques et sociales en Afrique en 2009".
- ❖ Base de données Chelem.

Direction des Etudes et des Prévisions Financières

Ministère de l'Economie et des Finances

<http://www.finances.gov.ma/depf/depf.htm>

Boulevard Mohamed V. Quartier Administratif, Entrée D, Rabat-Maroc

Téléphone : (+212) 537.67.74.15/16

Télécopie : (+212) 537.67.75.33

E-mail : depf@depf.finances.gov.ma