

Quelles mesures pour accroître

Export

» Les exportations affichent un recul de -1,1% en 2013, à cause d'une baisse des exportations de phosphate et dérivés.

» Même si les Métiers Mondiaux du Maroc, notamment l'automobile et l'industrie agroalimentaire ont permis aux exportations hors phosphate et dérivés d'enregistrer une hausse de 6,7%, soit un chiffre record de 145,7 milliards de DH en 2013, il n'en demeure pas moins que beaucoup reste à faire.

L'offensive marocaine à l'export, lancée depuis quelques années, est en train de porter ses fruits. En effet, sur les dix dernières années, nombreuses sont les entreprises marocaines qui se sont ouvertes aux nouveaux marchés, notamment en Afrique subsaharienne, et au vu des prévisions de croissance pour ces nouveaux marchés dans les années à venir, il s'avère aujourd'hui important de prendre de significatives mesures d'incitation pour encourager les entreprises afin de maintenir la dynamique. Ces mesures d'incitation à l'export existent, mais encore faut-il qu'elles soient totalement connues des exportateurs. Ainsi, en vue de sensibiliser les parties prenantes aux mesures de promotion et de développement de l'offre marocaine sur les marchés internationaux, Attijariwafa Bank a réuni, le 30 janvier dernier, pouvoirs publics (Office des Changes, Ministère du Commerce extérieur...) et secteur privé dans le cadre d'un séminaire. Quel cadre réglementaire et quels programmes d'appui à l'export ? Quelles perspectives pour les exportations



marocaines ? Autant de thèmes qui ont constitué l'ossature de cette rencontre enrichissante, au cours de laquelle les institutions concernées ont exposé aux exportateurs, les diverses mesures incitatives dont ils pourront bénéficier. Pour Jawad Hamri, directeur général de l'Office des changes, son institution a élaboré une batterie de mesures d'incitation pour encourager les entreprises exportatrices. « En termes d'investissements, l'Office des Changes a opéré une grande avancée. Nous avons une série de mesures pour l'ensemble des opérateurs économiques », a-t-il affirmé. Jawad Hamri, a exposé plusieurs dispositifs mis en place par son institution pour faciliter l'investissement. Parmi ces mesures, on peut citer les facilitations en termes d'ouverture de compte capital. « Un opérateur économique peut s'adresser directement à son intermédiaire agréé lorsque son investissement à l'étranger, hors Afrique est de 50 millions de DH et en Afrique à 100 millions de DH, par une simple procédure auprès de sa banque, il peut opérer des investissements à l'étranger, soit sous forme de création d'entité ex nihilo ou de création de plateforme de bureau de représentation. Je pense qu'il y a très peu d'opérateurs qui savent cela », a souligné le directeur général de l'Office des Changes.

Des mesures incitatives

« Nos mesures visent à engager les opérateurs sur un business plan, avec des promesses de retour sur investissement pour que la sortie

de devises puisse se traduire par un retour de devises à terme pour le Maroc », a-t-il soutenu. Il faut aussi faire remarquer que les entreprises exportatrices bénéficient d'un statut particulier au niveau de l'office, qui leur permet de réaliser diverses opérations. On peut donc citer la liberté d'ouverture de compte en devises, cela permet la possibilité d'avoir, sur chaque opération d'exportation, 70% du montant rapatrié. L'office a également mis en place un dispositif de couverture contre les risques financiers en ce qui concerne les prix des produits à haute volatilité sur les marchés internationaux. Les exportateurs peuvent aussi bénéficier d'un ensemble de dispositifs spécifiques pour les opérations de prêt à l'international. Selon Jawad Hamri, l'Office des Changes peut favoriser les possibilités d'emprunt, par l'intermédiaire d'une banque marocaine, de crédits pour le financement d'une opération à l'exportation. Concernant le secteur des infrastructures (BTP), les exportateurs concernés peuvent, dans des cas précis, avoir des autorisations spécifiques de l'office afin d'ouvrir des comptes à l'étranger pour pouvoir gérer les chantiers. Cependant, Jawad Hamri prévient : il est du devoir des exportateurs de rapatrier les avoirs à l'étranger. « Le Maroc produit de la valeur, cette valeur est exportée, sa contrepartie en devises doit revenir au Maroc. C'est la seule manière de reconstituer les réserves en devises pour financer les importations. C'est vraiment un devoir économique national », a-t-il insisté. De son côté, le ministère du Commerce ex-

les exportations marocaines



térieur, représenté par Mohamed Mouhtadi, chef de la Division de la promotion commerciale, a appelé les entreprises exportatrices marocaines à s'activer davantage, car, selon les statistiques qu'il a avancées, le nombre des importateurs a connu une hausse de 7% par rapport aux exportateurs sur la période 2008-2012. « Il nous manque des entreprises exportatrices. Aujourd'hui, nous devons travailler à l'émergence et la consolidation de champions nationaux à l'export », a-t-il laissé entendre. Il est revenu sur la stratégie mise en place par le ministère pour promouvoir les exportations. Dans le cadre de cette stratégie, un programme a été mis en place avec l'Université Akhawayn et l'Université Internationale de Rabat, en partenariat avec la Coopération coréenne pour la formation (diplômante) des cadres des entreprises exportatrices. Parmi les mesures prises par le ministère, on peut citer l'audit à l'export, les consortiums d'exportation et le contrat de croissance à l'export. L'audit à l'export, permet à toute entreprise d'identifier son potentiel à l'export. Ce programme, couvrant la période 2011-2015, est doté d'un budget de 27 millions de DH et cible les PME. Notons que 100 PME ont été sélectionnées, 250 en 2012 et 200 en 2013. Cette année 250 PME seront sélectionnées et 300 en 2015.

L'Afrique, un marché stratégique

A travers cet audit, les entreprises sélectionnées bénéficient, entre autres, d'une stratégie et d'un plan d'action export.

Pour être éligible, il faut être une entreprise de droit marocain et fiscalement domiciliée au Maroc et être en règle avec la CNSS (Caisse Nationale de Sécurité Sociale). Malgré les efforts de vulgarisation auprès des entreprises, nous avons remarqué qu'il n'y a pas eu d'engouement pour ce programme», a déploré Mohamed Mouhtadi. Concernant le contrat de croissance à l'export (2011-2015), dont l'objectif est de renforcer le développement des entreprises exportatrices sur les marchés internationaux, son budget est de 937 millions de DH. Les entreprises confirmées à l'export, dont le chiffre d'affaires varie entre 50 millions et 500 millions de DH par an sur les deux dernières années, bénéficient d'un appui financier de 5 millions de DH. Pour les entreprises exportatrices émergentes, dont le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions de DH par an sur les deux dernières années, l'appui financier est de 2 millions de DH. A la date d'aujourd'hui, pas moins de 74 entreprises ont bénéficié de ce programme d'exportation et vont générer un chiffre d'affaires additionnel à

l'export de 1,5 million de DH. Les secteurs ayant bénéficié de ce programme sont l'agro-alimentaire (21 entreprises), le textile (16 entreprises), l'électrique (10 entreprises), l'industrie pharmaceutique, l'automobile etc. La troisième offre du ministère aux exportateurs concerne les consortiums d'exportation. L'objectif de ce programme est de regrouper les exportateurs qui disposent des produits similaires ou complémentaires. Le but pour le ministère est d'accompagner ces entreprises regroupées à l'horizon 2015. Ce programme est doté d'un budget total de 120 millions de DH. Ce programme compte à ce jour 14 consortiums d'exportation, à raison de cinq entreprises de droit marocain par consortium. Notons que la majorité de ces entreprises ciblées réalisent leur chiffre d'affaires sur les marchés africains. « L'Afrique est un marché stratégique pour le Maroc », a d'ailleurs souligné Mohamed Mouhtadi. Abondant dans le même sens, Larbi Bourabaa, secrétaire général de Maroc Export, le fer de lance des exportations marocaines, a également mis en exergue l'importance du marché africain pour les exportations marocaines. « Tous les

groupes que nous accompagnons sont intéressés par l'investissement en Afrique », a-t-il concédé. Il a fait savoir que Maroc Export est en train d'opérer une étude d'évaluation d'étapes de ses stratégies, dont les résultats seront présentés lors du prochain conseil

d'administration. Il a exposé le plan d'action de Maroc Export qui s'étalera sur les trois prochaines années et qui se traduira par trois actions de promotion par semaine sur des marchés cibles. L'institution est également en train de mettre en place un système de veille des marchés, afin de donner de la visibilité aux entreprises marocaines intéressées par l'export. ■

LE CHIFFRE
145,7
milliards de DH

C'est le chiffre record des exportations marocaines hors phosphate et dérivés en 2013.