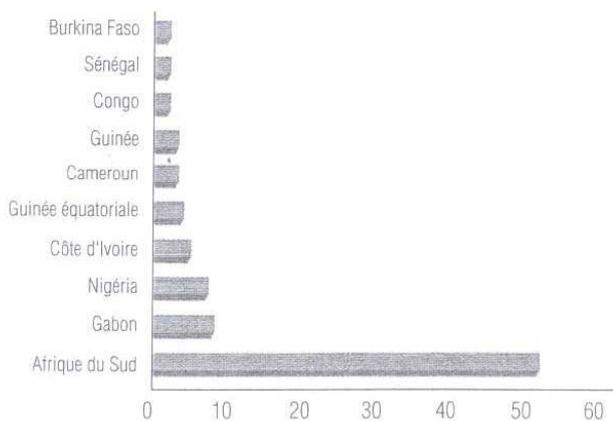


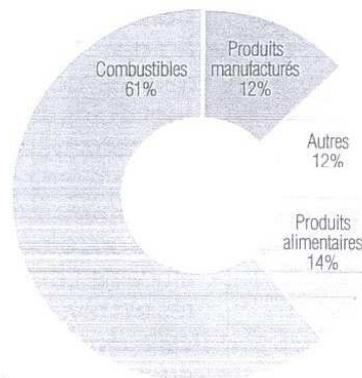
# Le Maroc consolide son positionnement

Avec près de 1.000 entreprises déjà présentes en Afrique, le Maroc se positionne comme un des premiers fournisseurs d'IDE au niveau intracontinental. La nouvelle dynamique de coopération économique offre aux investisseurs marocains de nouveaux relais de croissance.

PRINCIPAUX FOURNISSEURS DU MAROC EN MOYENNE (2000-2010) (EN%)



IMPORTATIONS PAR GROUPE DE PRODUITS



**A**vec près de 2/3 de ses IDE dirigés vers l'Afrique, soit 2 DH sur 3, le Maroc est devenu l'un des plus grands investisseurs au niveau intracontinental. Depuis 2012, et selon les statistiques de la CNUCED, le Maroc est devenu le premier investisseur africain de l'Union économique des États de l'Afrique de l'Ouest (UEMOA) et de la Communauté des États de l'Afrique centrale (CEMAC). Il s'agit là des retombées de la première vague de la dynamique d'expansion des entreprises marocaines en Afrique entamée au tournant des années 2000. Sur les cinq dernières années, l'Afrique a

capté plus de la moitié des IDE marocains à ce jour. Selon les derniers chiffres de Maroc Export, 930 entreprises exportent déjà vers l'Afrique, en plus de la présence déjà bien assise sur le continent. Le nouvel élan insufflé à la dynamique de coopération entre le Maroc et les pays africains, conformément à la vision royale du partenariat Sud-Sud, ainsi que le potentiel de croissance du continent offrent de nouvelles opportunités pour l'expansion des entreprises marocaines en Afrique. Autant dire que la présence marocaine en Afrique est appelée à davantage se consolider, dans le sillage de l'excellence

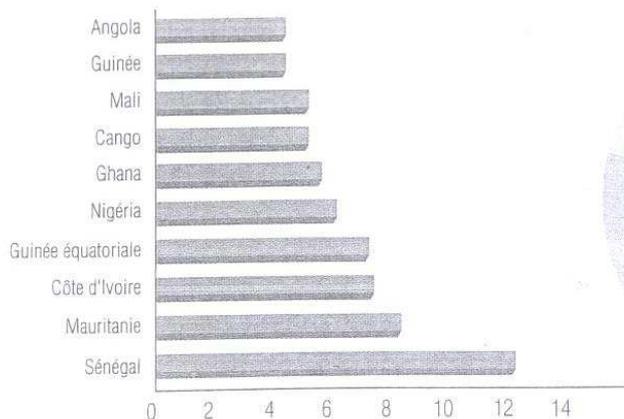
des relations entre les deux parties mais aussi des perspectives économiques assez prometteuses.

## Intégration économique

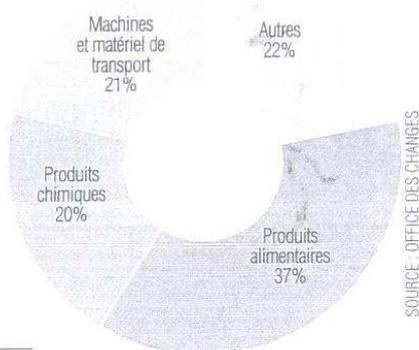
La dernière tournée royale sur le continent a permis de mesurer à quel point les perspectives s'annoncent prometteuses pour les entreprises marocaines sur le continent. En plus de la solidité des relations de coopération politique, l'expertise marocaine est très sollicitée sur le continent. Les axes de la coopération économique, qui s'appuie désormais sur une réglementation juridiquement étoffée, constituent aussi un véritable levier pour la consolidation de cette présence sur le continent. Il convient de noter que, désormais, les investissements marocains s'étendent à presque tous les secteurs, et les marchés cibles vont au-delà des pays d'Afrique de l'Ouest ou francophone. C'est d'ailleurs là un autre moteur de croissance pour les exportateurs marocains. Au-delà de l'approche pays par pays, la feuille de route tracée par le souverain mise davantage sur les communautés économiques régionales (CER) qui offrent plus de potentiel. C'est dans ce sens que les négociations pour des accords préférentiels avec la CEDEAO et la CEEAC ont connu un coup d'accélérateur lors de la tournée royale. «En Afrique, il n'y a plus de chasse gardée», a déclaré Mohammed VI. Une invitation pour les investisseurs marocains à affronter la rude concurrence pour l'accès des marchés africains. 

# Présence marocaine en Afrique

## PRINCIPAUX CLIENTS DU MAROC EN MOYENNE (2000-2010) (EN%)



## EXPORTATIONS PAR GROUPE DE PRODUITS



SOURCE: OFFICE DES CHANGES

### Telecoms et services

Maroc Telecom va désormais bien au-delà de l'impératif de la rentabilité financière de ses activités à travers ses filiales mauritanienne, malienne et gabonaise. L'opérateur historique propose désormais des services à très haute valeur ajoutée. L'extension du réseau de fibres optiques, via le projet «Transafricain», par exemple, est une illustration de cette nouvelle dynamique. Le développement de la 3G et de la 4G au Gabon et les innovations perpétuelles en offres sur le segment de la téléphonie mobile.

### Banques et Finance

Le temps des implantations est révolu. Le secteur est passé à une autre dimension de son expansion en région subsaharienne. Ce nouveau positionnement est celui de véritables financeurs du développement, ce qui en fait des acteurs au cœur des défis socio-économiques des marchés subsahariens, celui de conseillers et d'accompa-

gnateurs aux opérations financières de ces États, ainsi que de l'innovation bancaire. Ces nouvelles missions, les trois principales banques marocaines l'assument désormais pleinement.

### Assurances

C'est l'ère de la maturation. De nouvelles compagnies viennent de marcher sur les pas de Saham Finances dans les opérations de croissance externe. C'est le cas de la RME Watanya. La filiale des assurances du groupe Finance-Com a récemment annoncé son implantation dans trois grands marchés de la Confédération inter-africaine de l'assurance (CIMA). Si les ambitions sont les mêmes – un positionnement souhaité d'acteur panafricain de la bancassurance – les moyens pour y parvenir ne sont pas forcément identiques. Wafa Assurance, de son côté, a également dévoilé ses ambitions, avec plusieurs implantations «greenfield» sur le continent.

### Tourisme

C'est l'un des secteurs d'avenir de la coopération maroco-subsaaharienne. Le royaume a encore beaucoup de potentiels d'affaires à saisir sur ce créneau dans les marchés subsahariens, aussi bien en termes de nouveaux marchés émetteurs de touristes qu'en termes de projets d'investissement. En marge de cette tournée royale, plusieurs accords de coopération ont été conclus dans ce sens, en Côte d'Ivoire et au Gabon. Dans ce dernier pays, une convention de partenariat a été établie entre l'Office national marocain du tourisme (ONMT) et l'Agence nationale de promotion du tourisme et de l'hôtellerie au Gabon.

### Mines

Les mines sont aussi parmi les nouveaux secteurs à potentiel du secteur. Face au développement de l'industrie minière subsaharienne, principal contributeur au PIB de la région et créatrice de richesses, le royaume a de bons coups jouer sur la base de son expertise dans le domaine.

Lors de cette tournée royale en région subsaharienne, plusieurs conventions ont été signées dans le but de développer la coopération avec les économies partenaires du royaume. C'est le cas au Gabon, par exemple, où l'Office national des hydrocarbures et des mines (ONHYM) a concrétisé un partenariat avec la Société équatoriale des mines (SEM). En Guinée, un pays minier par excellence, Managem a établi un partenariat prometteur avec le guinéen Soguipami. (X)