

Contrat de croissance à l'export

Le Souss affiche peu d'engouement

● La région qui a une vocation exportatrice ne représente que 7% des entreprises signataires des contrats de croissance à l'export en 2013 contre 62% pour Casablanca. Le même taux est réalisé durant l'exercice 2014.



● L'escale d'Agadir des rencontres régionales de l'exportation initiée en début de semaine a fait le tour des problématiques liées à l'export au Souss.

Composition du prix d'entrée des fruits et légumes par l'UE aux pays tiers, pénalisation des agrumes à l'export en raison de la qualité gustative, manque de coordination à l'export entre les principaux opérateurs et les groupes exportateurs... l'escale d'Agadir des rencontres régionales de l'exportation initiée en début de semaine par le ministre délégué auprès du ministère de l'Industrie, du commerce, de l'investissement et de l'économie numérique, chargé du Commerce extérieur a fait le tour des problématiques liées à l'export au Souss. Durant les dernières années, les échanges commerciaux ont plus ou moins enregistré une nette amélioration, mais la balance commerciale des biens et des services reste toujours déficitaire. Elle est passée de 22 MMDH en 2000 pour se situer à 123 MMDH en 2013. Cependant, l'atténuation de ce déficit ne peut se faire qu'à travers le développement d'une offre exportable régionale compétitive. «Certes le royaume a

conclu jusqu'à présent 56 accords de libre-échange couvrant près de 1,3 milliard de consommateurs, mais ces traités restent peu exploitables sur le plan des avantages commerciaux et douaniers en raison de la faiblesse de l'offre marocaine», explique Mohamed Abbou, ministre délégué chargé du Commerce extérieur. En effet, l'offre marocaine est marquée par une

Le département d'Abbou accélère la finalisation d'une feuille de route pour le développement de l'offre exportable.

grande proportion de phosphates et de produits faiblement valorisés et transformés, en plus d'une concentration de l'export vers l'Union européenne. D'où la nécessité de diversifier les marchés en vue de minimiser l'attachement

ou la dépendance des produits marocains vis-à-vis du marché européen, surtout après les nouvelles dispositions afférentes au régime d'accès des fruits et légumes, qui seront en vigueur au mois d'octobre. Parmi ces marchés-cibles figure la Russie, le marché nord-américain, mais aussi le continent africain, qui représente depuis des années une réelle opportunité pour le

développement de l'offre exportable en général et pour les produits agroalimentaires en particulier. Les pays de l'Afrique ont affiché une croissance supérieure à la moyenne mondiale (5,3% contre 4%) durant la dernière décennie. Toutefois, la question de la logistique (en l'occurrence aérienne) constitue une entrave pour accéder aux marchés lointains, mais aussi le degré de concentration de la structure des entreprises

exportatrices. «Si le Maroc disposait d'environ 5.000 entreprises exportatrices, seulement 500 ont des activités régulières à l'export et 92% de ce tissu ne dépasse pas un chiffre d'affaires égal à 50 MDH», ajoute le ministre. De surcroît, les programmes dédiés à l'export, notamment les contrats de croissance à l'export, l'audit à l'export et l'appui aux consortiums d'exportation n'ont pas connu beaucoup d'engouement au niveau des régions par rapport à la taille du tissu exportateur. C'est le cas de la région du Souss-Massa-Draa qui a une vocation traditionnellement tournée vers l'export en raison de son activité agroalimentaire et l'export des fruits et légumes. À cet égard, elle est classée 3^e et ne constitue que 7% du total des entreprises si-

gnataires des contrats de croissance à l'export au niveau national, lesquelles étaient au nombre de 74 en 2013 tandis que 129 dossiers ont été déposés en 2014. S'agissant du programme d'audit à l'export et de celui de l'appui aux consortiums d'exportation, la région représente seulement 4% du nombre des entreprises bénéficiaires. C'est pour cela que le département d'Abbou est en train de finaliser sa feuille de route urgente pour le développement de l'offre exportable. Le plan est décliné autour de l'atténuation de la balance commerciale à travers la promotion des exportations en plus de l'augmentation de la plus-value des produits marocains. ●

PAR YASSINE SABER
y.saber@leseco.ma