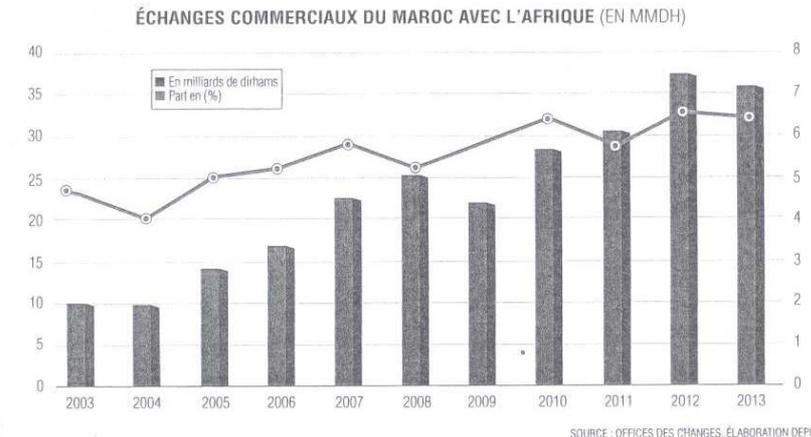


# Afrique, le potentiel est dans les services !

● **Mesures non tarifaires, multiplicité des régimes fiscaux, absence quasi totale de lignes directes de transport terrestre ou maritime, manque d'information, non adaptation de l'offre à la spécificité de la demande... autant de facteurs qui pénalisent le développement des échanges commerciaux avec les pays africains.**

« Les politiques commerciales de l'Afrique subsaharienne restent relativement

protectionnistes avec une forte emprise de l'État sur l'économie, des degrés de restriction des échanges, très élevés (20% en moyenne)... Elles ont un impact négatif sur le volume des échanges commerciaux avec le Maroc ». Le rappel de cette situation revient à la Direction des études et des prévisions financières (DEPF) du ministère des Finances. Il faudra aussi compter avec les mesures non tarifaires, (certificats d'importation, contrôles qualité...) appliquées de manière non équitable ainsi qu'avec les multiples régimes fiscaux. Un coût non négligeable des transactions commerciales avec les pays africains. Il y a aussi, et c'est connu depuis toujours, le problème des infrastructures pour le transport des marchandises. Sur ce point, la DEPF rappelle que l'absence « quasi totale de lignes directes de transport terrestre ou maritime, génère des surcoûts et limite incontestablement la compétitivité-prix des produits échangés ». Il faut également garder à l'esprit que les accords bilatéraux préférentiels conditionnent l'octroi des avantages fiscaux à l'application de la règle du transport direct. Bien évidemment cela revient à dire que le transit d'un produit en territoire tiers occasionne, de facto, une rupture avec la règle et constitue un motif de soustraction du produit du bénéfice du régime préférentiel. Pour éviter de tomber dans cette situation, la DEPF préconise d'emboîter le pas à certains opérateurs économiques marocains. C'est le cas « de la programmation, par la société 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,



qui serait de nature à promouvoir les échanges entre les deux pays et permettra aussi de gagner en termes de temps et de coûts », note la DEPF. Dans le même sillage, il ne faut pas oublier que l'effort colossal entrepris par RAM pour se positionner sur le continent africain peut bénéficier aux échanges commerciaux entre le Maroc et le continent.

## Manque d'information

Les handicaps au développement de ces échanges ne se limitent pas à ce qui a précédé. L'un des plus grands obstacles est, sans aucun doute, « le manque d'information sur le cadre préférentiel du commerce avec les pays partenaires ». Ce qui nécessite une révision des approches de la communauté des affaires et du gouvernement notamment lors de préparation des accords commerciaux. Dans ce cadre-là, il faut savoir que « la progression soutenue des échanges entre le Maroc et ses partenaires africains, depuis 2000, laisse suggérer qu'un potentiel de développement de commerce existe, comme en témoigne la référence à la part du marché des exportations marocaines sur le marché de cette

région qui n'a pas dépassé 0,4% en 2012 », souligne la DEPF. Ainsi, de l'examen des échanges entre le Maroc et les pays africains, réalisé par le ministère des Finances, il ressort que le commerce bilatéral entre le Maroc et les pays de l'Afrique subsaharienne reste faible au regard de son potentiel. Il en ressort aussi la nécessité de trouver des solutions aux obstacles créés par les contraintes structurelles (institutionnelles, politiques et logistiques) aux développements des relations commerciales avec ces pays.

## Faible utilisation du régime de commerce préférentiel

L'autre frein au développement des coopérations se rapporte à la polarisation sur les produits les moins dynamiques de la demande

● ● ●  
**«Un potentiel de développement des échanges existe cependant. Il s'offrirait, notamment, à la faveur de la libéralisation par les pays africains du secteur des services».**

mondiale. « Un potentiel de développement des échanges existe cependant. Il s'offrirait, notamment, à la faveur de la libéralisation par les pays africains du secteur des services. En effet, les services représentent l'activité de commerce mondial qui a connu l'expansion la plus rapide depuis vingt ans et ils représentent un produit intermédiaire essentiel dans la production », affirme la DEPF. Celle-ci qui a étudié les opportunités d'exportation vers l'Afrique, note que « la faible utilisation par les exportateurs marocains du régime de commerce préférentiel établi avec ces pays, rend faible le niveau des échanges commerciaux entre le Maroc et ses partenaires africains ». Mais il y a aussi la non-adaptation de l'offre marocaine à la spécificité de la demande africaine et au niveau de vie des Africains. Sur ce point, il faut savoir que les ventes des produits agricoles en Afrique ne dépassent pas 1,5% des exportations marocaines de ces produits. Quant au textile, des importations africaines proviennent de la Chine, de l'Inde et même de la France. Les exportations marocaines de ce secteur ne représentent que 0,2% des importations de textile-habillement de cette région. « compte tenu 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 », préconise la DEPF.

PAR JALAL BAAZI  
 j.baazi@leseco.ma

## Les investissements directs marocains

Selon la Direction des études et des prévisions financières, les investissements marocains dans le continent africains sont majoritairement des investissements directs en Afrique subsaharienne qui représentent 85% du total des flux des IDE sortants vers le continent et 51% du total des IDE marocains à l'étranger entre 2003 et 2013. Ils représentent jusqu'à 88% des flux d'IDE sortants en 2010.