

Maroc-Afrique

La carte des échanges peine à se dessiner

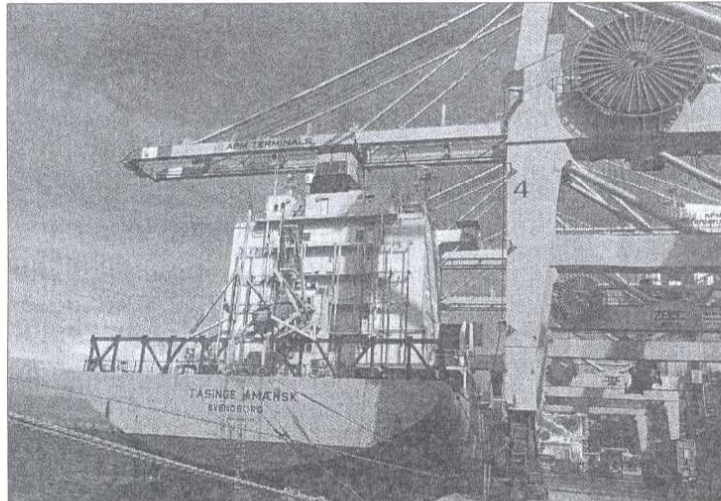
60% des transactions concentrées sur le Maghreb

- Difficile la pénétration des marchés subsahariens
- Déficit de logistique et non-application des accords

TOUT est à l'image de tout. Les échanges commerciaux entre le Maroc et ses partenaires africains ne dérogent pas à l'adage. En dépit de leur nette progression sur la dernière décennie, les flux reproduisent les mêmes faiblesses qui caractérisent les relations commerciales entre les pays du Sud. Elles sont liées aux difficultés de mise en œuvre des accords, aux barrières non tarifaires et au déficit d'infrastructures. Le tout, est aggravé par l'absence de communication sur les cadres préférentiels et les opportunités d'affaires. C'est en substance le constat qui se dégage de la dernière livraison de la Direction des études et des prévisions financières du ministère des Finances sur «les relations Maroc-Afrique».

A fin 2013, la valeur des échanges maroco-africains a atteint 36 milliards de DH dont 19,8 milliards à l'import et 16,3 milliards de DH à l'export. Mais l'essentiel de ces échanges reste concentré sur les pays de l'Afrique du nord : 60%. Et l'Algérie s'y accapare 35%. Les importations à partir de ce pays ayant culminé à 10 milliards de DH l'année dernière, soit plus que la moitié de nos importations totales à partir du continent. Des achats constitués bien évidemment de produits énergétiques.

Néanmoins, les échanges avec l'Afrique subsaharienne ont cru sur la



Une partie des échanges avec les partenaires africains transite par Tanger Med. Mais le déficit des infrastructures et du transport routier demeure le handicap majeur. Ce qui explique, probablement, la forte concentration des flux sur le Maghreb: 60%. (Ph. Bziouat)

dernière décennie de 12% à 14,4 milliards de DH dont 11,7 milliards à l'export, avec à la clé une forte hausse annuelle de 18% depuis 2003. En revanche, les importations sont restées limitées à 2,8 milliards de DH l'année dernière. Mais à l'import comme à l'export, peu de diversification a été apportée aux produits échangés restent peu diversifiés. L'essentiel porte sur l'alimentaire, l'énergie, les intrants et les matières premières. De même, huit pays subsahariens se partagent 67% de l'export marocain : le Sénégal (17%), la Mauritanie (10%), la Côte d'Ivoire (8%), la Guinée (8%), le Nigeria (7,7%), le Ghana (7,3%), l'Angola (4,8%) et la Guinée Equatoriale (3,9%).

A l'import, 6 pays concentrent les deux tiers de nos achats. Des pays pour la plupart anglophones. Avec en tête, l'Afrique du Sud (23,2%), le Nigeria (22,6%) et le Ghana (7%). Le Gabon,

la Côte d'Ivoire et la Guinée participent pour 17%.

Cette cartographie des échanges avec les partenaires africains, en particulier subsahariens reflète, selon la Direction des Finances, les politiques commerciales de ces pays qui restent malgré tout protectionnistes. Ces pays ont en commun une tradition de forte emprise de l'Etat sur l'économie. Selon le FMI, les régimes commerciaux en Afrique sont plus restrictifs que ceux d'autres régions. Les droits de douane, variable la plus 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 imposés parfois aux importations de manière discriminatoire et la multiplicité des régimes fiscaux entre les pays, participent à la hausse des coûts des transactions.

Outre les barrières non-tarifaires, des problèmes structurels liés à l'infrastructure des transports limitent l'expansion des relations commerciales entre le Maroc et ses partenaires africains. Ce handicap est exacerbé 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. A défaut, l'avantage préférentiel saute. Autrement dit, si un produit transite par un pays tiers, le bénéfice du régime préférentiel n'est plus acquis. Une disposition et bien d'autres contenues dans les différents accords commerciaux qui sont souvent méconnues des opérateurs marocains. C'est aussi un handicap majeur au développement des échanges. A tel point, que le relais des investissements directs marocains en Afrique n'arrive pas à lever via le secteur bancaire qui prédomine.

Le Maroc a signé plusieurs accords relatifs à l'investissement avec les pays africains. Mais seules, sont entrés en vigueur, les conventions de promotion et de protection réciproque des investissements (APPI). Ces dernières ont été conclues avec le Gabon, la Mauritanie et le Soudan. Dans ce cadre, l'expansion des entreprises marocaines en Afrique subsaharienne reste freinée par le retard de mise en œuvre de accords conclus. D'où l'urgence d'activer les accords signés récemment avec le Mali et le Congo, principales destinations des IDE marocains. Sans oublier également, la ratification de l'APPI signée avec le Burkina Faso, où l'investissement de Maroc Télécom représente le 2e grand placement.

A. G.