

APRÈS LA DISLOCATION DU PAVILLON NATIONAL DANS LE MARITIME

Le transport international routier marocain à l'agonie

- Les transporteurs marocains ne contrôlent que 5% du marché des marchandises industrielles.
- Ils sont gênés par le système des autorisations d'accès pour chaque pays mis en place en Europe.
- Certains transporteurs accusent leurs concurrents étrangers de pratiquer le dumping.

L'histoire risque bien de se répéter. Après la dislocation du pavillon national dans le maritime, c'est dans le transport international routier que le Maroc risque de perdre sa «souveraineté». Depuis quelques années, la part de marché des opérateurs nationaux ne cesse de décliner au profit des compagnies étrangères. Certains professionnels parlent même d'une disparition totale des transporteurs marocains sur certaines branches d'activité, notamment l'industrie. Après de l'Association marocaine des transports routiers internationaux (AMTRI), on confirme, sans être alarmiste, la faiblesse de la part de marché dans le segment industriel. «Les transporteurs nationaux ne représentent que 5% de l'activité liée à l'industrie, y compris le textile», explique Jamal Haddi, président de l'association.

Les sociétés locales réalisent encore 50% du transport de produits agricoles

Pour mieux comprendre la situation du secteur, il faut savoir qu'il se divise principalement en deux catégories. La première est le transport frigorifique. Les principaux clients dans ce domaine sont les entreprises agricoles qui exportent des agrumes vers l'Europe, et particulièrement vers l'Espagne et la France. «Vu que les donneurs d'ordre sont principalement des Marocains, les opérateurs nationaux peuvent assurer jusqu'à 50% du transport international d'agrumes», souligne Jamal Haddi. Mis à part les aléas climatiques qui affectent la production agricole au Maroc, comme c'était le cas il y a quelques mois avec les inondations, ils parviennent donc à tirer leur épingle du jeu sur ce segment du frigorifique. Ce qui n'est pas le cas pour le transport de mar-



chandises industrielles. Les donneurs d'ordre étant principalement des étrangers ou des filiales de groupes étrangers, rares sont les entreprises nationales qui peuvent rivaliser avec les transporteurs étrangers qui négocient souvent des contrats couvrant l'activité de leurs clients dans plusieurs pays. De plus, «la

réglementation contraignante imposée en Europe rend les transporteurs marocains moins compétitifs que leurs homologues étrangers», ajoute le président de l'AMTRI. En fait, pour qu'un opérateur national puisse faire entrer ses véhicules en Europe, il a besoin d'une autorisation permettant d'accéder à un pays

donné. Dès lors, il ne peut offrir ses prestations qu'aux clients de ce pays, ou prendre des autorisations pour chacun des pays où il doit livrer. D'un point de vue procédural, cette démarche n'est pas facile à gérer.

Une concurrence malsaine entre les transporteurs locaux

D'un autre côté, les transporteurs nationaux sont obligés de revenir à vide s'ils ne trouvent pas de clients dans le pays de livraison. Ceci rend donc l'opération peu rentable, surtout que leurs concurrents étrangers, qui ne sont pas soumis à la même obligation, peuvent logiquement proposer des prestations à des tarifs moins élevés. «Dès qu'une livraison dépasse la France, l'opération n'est généralement plus rentable pour le transporteur marocain», confirme le président de l'AMTRI.

Au-delà de cette contrainte, d'autres professionnels pointent du doigt une concurrence malsaine qui s'est installée au Maroc. «Le transfert de marges est

une pratique courante dans le secteur», témoigne un opérateur marocain. Ce dernier affirme en effet que plusieurs transporteurs étrangers, travaillant avec des filiales de groupes étrangers installées au Maroc, recourent à cette pratique pour contourner le cadre fiscal contraignant, et pouvoir ainsi proposer un tarif défiant toute concurrence sur le marché. «Quand on a un client avec qui on travaille dans plusieurs régions dans le monde, on recourt souvent à cette pratique pour profiter d'un cadre fiscal avantageux offert dans un autre pays», ajoute notre source. En fait, le schéma serait assez simple. Le client et son fournisseur se mettent d'accord sur la facturation au Maroc d'une prestation à un prix très bas, qui sera compensée par la facturation d'un prix élevé dans un pays offrant des avantages fiscaux. «Il n'y a qu'à voir les prix des prestations au Maroc pour s'en rendre compte. Comment un transporteur arrive-t-il à proposer jusqu'à 30% moins cher que son coût de revient ?», s'interroge le transporteur.

Rappelons que c'est quasiment le même scénario qu'a vécu le transport maritime de passagers. Avec des transporteurs étrangers appliquant des tarifs extrêmement bas, les opérateurs nationaux n'ont pu survivre. Et dès lors que ceux-ci ont disparu, les prix appliqués pour la traversée ont été multipliés par trois, voire par quatre.

Finalement, ce sont les passagers marocains qui en ont payé le prix. C'est ce qui est craint aujourd'hui pour le transport international de marchandises. «Une fois qu'il n'y aura plus aucun transporteur marocain, je ne serais pas étonné de voir les exportateurs marocains payer cher les prestations de transport», conclut notre source ■

YOUNÈS TANTAOUI

L'Afrique comme relais de croissance ?

S'il est de plus en plus difficile pour un opérateur marocain pour faire du transport international vers l'Europe, la piste africaine semble être une alternative que beaucoup de professionnels explorent. Les partenariats conclus par le Maroc avec certains pays de l'Afrique subsaharienne offrent en effet la possibilité de contourner le système des autorisations mis en place dans le Vieux continent. Un transporteur peut ainsi ramener une marchandise d'Afrique subsaharienne vers le Maroc, avant de poursuivre son chemin vers un autre pays européen. Mais pour que cette solution puisse atténuer les difficultés sur le marché européen, il faudrait avant tout que les exportations africaines vers l'Europe se développent d'une manière considérable et que les infrastructures routières suivent. Pour l'instant, certains transporteurs se veulent optimistes, à condition de se positionner sur ce circuit dès maintenant avant que la concurrence étrangère ne le fasse ■