

# Le Maroc n'émerge pas dans les pays du Golfe

Les pays du Golfe pourraient constituer de véritables débouchés pour les exportations halieutiques marocaines. Pourtant, le Maroc figure à peine au 34<sup>e</sup> rang des fournisseurs de la région avec moins de 0,3% de part de marché. Une situation due notamment à l'éloignement géographique, au manque de campagnes d'information et à l'absence de lignes maritimes directes. Les conclusions d'une étude du ministère de l'Économie et des finances.

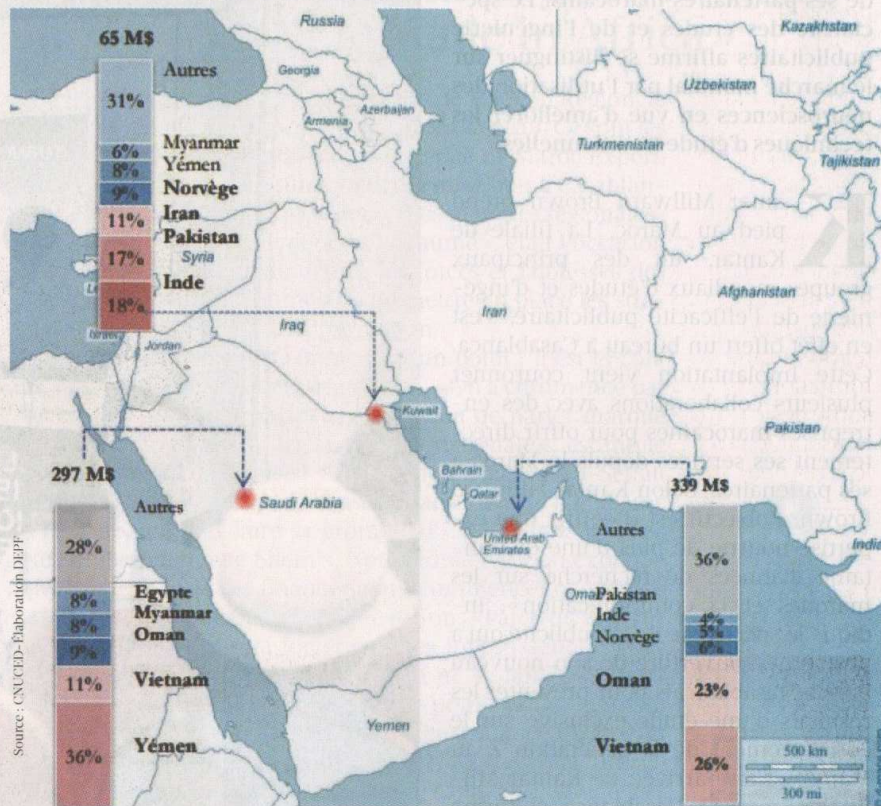
**C**roissance économique soutenue, industrie touristique en plein essor et une population étrangère qui va crescendo. Autant de facteurs qui stimulent la demande en produits halieutiques dans les pays du Golfe. Les importations de ces produits ont atteint 2 milliards de dollars en 2014, en provenance de 50 pays. Un énorme potentiel pour le marché marocain, mais sous exploité. La preuve par les chiffres : sur la période 2010-2014, le Maroc ne pointe qu'au 34<sup>e</sup> rang avec moins de 0,3% de part de marché, pour une valeur globale ne dépassant guère les 4,8 millions de dollars en moyenne annuelle. C'est ce que révèle la Direction des études et des prévisions financières (DEPF), relevant du ministère de l'Économie et des Finances dans une étude intitulée «Opportunités d'exportations marocaines dans le marché des produits halieutiques des pays du Golfe». À l'évidence, «l'Europe constitue actuellement, et de loin, le principal marché pour les exportations de produits de la mer marocains. La diversification

des débouchés de ces exportations halieutiques est importante pour réduire la dépendance du Maroc à l'égard des marchés traditionnels, d'autant plus que la demande européenne reste stable, alors que d'autres régions du globe, dont les pays du Golfe, présentent des tendances de forte croissance de la consommation des produits de la mer», note l'étude. L'approvisionnement des pays membres du Conseil de coopération du Golfe (CCG) en produits halieutiques s'effectue essentiellement auprès de trois pays : la Thaïlande, l'Inde et le Vietnam.

Sur la période 2010-2014, la Thaïlande était le 1<sup>er</sup> fournisseur avec 14% de part de marché. «Alors que les exportations marocaines globales de produits halieutiques sont en progression, la part destinée aux pays membres du CCG a enregistré des améliorations relativement modestes», relève la DEPF. Ainsi, les expéditions du Maroc à travers le monde ont augmenté de 60%, passant de 786 millions de dollars en 2004 à 1,9 milliard de dollars en 2014. Toutefois,

La part du Maroc dans le marché du CCG a été maintenue entre 0,3 et 0,4% au cours des vingt dernières années.

L'approvisionnement des pays membres du CCG en produits halieutiques provient essentiellement de trois pays : la Thaïlande, l'Inde et le Vietnam (parts de marché moyennes sur la période 2010-2014)



sur le marché des pays du CCG la part du Royaume s'est stabilisée autour de 0,3-0,4% sur les vingt dernières années, avec un pic enregistré en 2012 de 0,5%, pour des exportations estimées à seulement 5 millions de dollars. Pourquoi le Maroc peine-t-il encore à se positionner sur ce marché lucratif ? Selon la DEPF, il existe trois principales contraintes : l'éloignement géographique, le manque de campagnes d'information pour la promotion des investissements et l'identification des secteurs porteurs et l'absence de lignes maritimes directes. «Les opérateurs marocains souffrent d'un fret jugé coût-

teux, ce qui grève la compétitivité-prix de leurs produits sur ce marché», précise l'étude. Malgré ce handicap, le Maroc pourrait bien se positionner sur ce marché qui privilégie d'abord la qualité. «Si les industriels marocains veulent saisir les possibilités commerciales dans ce marché, ils devront faire des efforts de marketing du fait que les produits marocains sont encore relativement peu connus», recommande la DEPF. Pourtant, le Maroc prend bien part au Salon Gulfood de Dubaï depuis déjà quelques années ! ■

## Maigre présence dans la conserve

Bien que le Maroc soit le leader mondial des exportations de conserves de sardines, sa présence sur les marchés du Golfe demeure marginale. Ses parts ne dépassent pas 1 et 2% respectivement pour les marchés émirati et saoudien réputés les plus gros en ces produits, selon la DEPF. En revanche, le Maroc occupe une bonne position dans les conserves de sardines. Il est le pre-

mier fournisseur du marché émirati et le deuxième pour celui saoudien, assurant respectivement 39 et 37% de leur approvisionnement. À noter, cependant, que les conserves de sardines n'ont représenté qu'une très faible part dans les importations en conserves de poissons de l'Arabie saoudite et des Émirats (3 et 8% respectivement).