

Brexit: Quel impact sur le Maroc?

• **Textile, automobile, hydrocarbures, tomates ... les secteurs exposés**

• **Les échanges bilatéraux peinent à décoller**

LE compte à rebours est enclenché pour le Brexit. Le Royaume-Uni sortira de l'UE avec ou sans accord le 31 octobre prochain. Entre-temps, la diplomatie britannique s'active pour atténuer l'impact de ce retrait sur les échanges commerciaux avec les pays partenaires et le Maroc en fait partie. En effet, l'absence d'un ALE Maroc-UK est un sérieux handicap. Parmi les secteurs les plus vulnérables, figurent le textile, l'automobile, les hydrocarbures, les tomates, agrumes... «Je conseille aux Marocains de ne pas être trop exigeants, de prendre l'ALE existant comme un canevas, qui pourrait être revu et examiné d'ici 3 ou 5 ans», avait déclaré Thomas Reilly l'année dernière (cf. édition du 27 novembre

Top 5 des produits à l'import

Produits	2017 (en DH)	2018 (en DH)	Taux de Croissance
Voitures de tourisme	1.891.186.670	2.480.912.147	31,2
Gaz, pétrole et autres hydrocarbures	2.791.661.328	1.797.412.124	-35,6
Parties d'avions et d'autres véhicules aériens ou spatiaux	1.023.598.856	1.685.557.057	64,7
Ferraille, déchets, débris de cuivre, et autres minerais	365.621.037	454.530.951	24,3
Médicaments et produits pharmaceutiques	363.400.990	344.733.022	-5,1

Top 5 des produits à l'export

Voitures de tourisme	1.319.031.953	1.766.362.946	33,9
Fils, câbles et autres conducteurs isolés pour l'électricité	895.587.125	1.758.149.250	96,3
Vêtements confectionnés	1.090.187.031	1.188.141.209	9
Articles de bonneterie	355.398.172	377.447.613	6,2
Tomates fraîches	268.695.907	358.433.890	33,4

Source: Office des Changes

Le textile est l'un des secteurs qui seront les plus touchés en cas de non signature d'un ALE Maroc/Royaume-Uni d'ici le 31 octobre, date effective du Brexit

2018). Le Royaume-Uni a la lourde tâche de réviser plus de 400 accords de l'UE à travers le monde. Ce qui n'est pas une mince affaire! Pour tirer le meilleur parti du Brexit, le Royaume-Uni devra s'ouvrir à d'autres marchés, notamment en Afrique. D'ailleurs, les Britanniques s'apprentent à organiser un sommet africain pour l'investissement (African Investment summit), qui se tiendra en janvier prochain à Londres. «Le Maroc est l'un des pays invités à faire des présentations dans les secteurs agricole et de l'énergie renouvelable», déclare l'ambassadeur Reilly.

L'organisation de la 2e session du dialogue stratégique Maroc-Grande Bretagne, qui s'est tenue la semaine dernière à Rabat, est aussi un moyen de consolider les liens bilatéraux, notamment sur les plans sécuritaire, politique, commercial, éducatif et culturel.

Certes, les relations bilatérales remontent à 8 siècles, mais le volume du commerce reste en-deçà des ambitions. En 2018, la Grande-Bretagne était le 10e fournisseur et le 7e client du Maroc. Ce qui est largement en-deçà des attentes. Si le business ne décolle pas des deux côtés, c'est parce qu'il y a des spécificités anglo-saxonnes qu'il va falloir intégrer ici au Maroc: 86% des entreprises britanniques n'exportent pas! Ensuite, le commerce manufacturier y est très faible.

Pour donner une forte impulsion aux investissements (IDE et export) britanniques au Maroc, le Royaume-Uni a mis en place l'année dernière un fonds (UK Export Finance). Ce dispositif doit accompagner les implantations d'entreprises britanniques,

ou encore promouvoir l'offre exportable destinée au Maroc. Il s'agit d'un fonds de 3 milliards de livres sterling chaque année, décliné en lignes de crédits, des prêts à des taux avantageux, afin de gagner en compétitivité. Débloqué en mai 2018, ce fonds devait permettre de fluidifier les implantations, mais aussi d'assurer les entreprises britanniques contre les défaillances et les risques d'instabilité politique à l'étranger. Un an et demi plus tard, les résultats ne sont pas au stade souhaité. «Nous n'avons pas vu la vague d'entreprises britanniques espérée. En revanche, il y a eu un intérêt croissant de la part des entreprises britanniques pour le Maroc», précise Reilly. Parmi les principaux deals conclus cette année, figure notamment le partenariat stratégique entre BMCE Bank of Africa et CDC (cf. édition du 19 juin 2019). En vertu de cet accord, le groupe britannique a acquis une participation de près de 5% de la Banque marocaine via une augmentation de capital de 200 millions de dollars. «La semaine dernière un accord a été conclu avec Europa Oil & Gas LTD, une entreprise britannique qui va faire de l'exploration pétrolière à Agadir», annonce le diplomate. Outre Shell, BP et Rolls Royce, d'autres firmes britanniques opèrent au Maroc, telles que Lloyds of London, HSBC, Sound Energy, Jacobs Engineering, GSK, Biwater (infrastructures avec l'OCP) ou encore Unilever, Morocco Gold (huile d'olive), Jaguar, Land Rover... Dans l'aérien, il y a des compagnies comme Easyjet, RyanAir et British Airways. □

Aziza EL AFFAS



Brexit: «L'absence d'ALE sera une catastrophe!»



• **Le Maroc et le Royaume-Uni ont jusqu'au 31 octobre pour finaliser l'accord**

• **Le cas échéant, les échanges commerciaux prendront un sérieux coup**

Au-delà du 31 octobre, les échanges entre le Maroc et le Royaume-Uni seront automatiquement soumis aux tarifs imposés par l'OMC. Ce qui se traduira par une augmentation conséquente des prix des produits échangés entre les deux pays. L'accord bilatéral doit remplacer l'ALE entre l'UE et le Maroc. Or, si un accord est très proche, il reste encore à régler 2 ou 3 questions, selon Thomas Reilly, ambassadeur britannique au Maroc.

- **L'Economiste: Quels sont les scénarios qui se profilent après le Brexit? Est-ce une opportunité ou une menace pour un pays comme le Maroc?**

- **Thomas Reilly:** Il y a certainement des opportunités. A titre d'exemple, les quotas appliqués à certains produits agricoles comme les tomates pourront augmenter, puisque la part du Royaume-Uni sera répartie sur le reste des pays de l'UE. Et le Royaume-Uni va pouvoir importer ces produits directement du Maroc. En plus, il est envisageable que ces produits soient directement exportés via Tanger-Med, ce qui se traduira par une augmentation des échanges commerciaux directs entre les deux pays. En revanche, si les deux pays ne signent pas un ALE avant le Brexit, le 31 octobre prochain, ce sera la catastrophe! Car à ce moment-là, il va falloir appliquer les tarifs de l'OMC. L'accord bilatéral entre les deux pays doit remplacer l'accord existant entre l'UE et le Maroc. On est très proche d'un ALE avec le Maroc, mais il reste encore à régler 2 ou 3 questions à régler. Aujourd'hui, ma priorité est de ficeler l'ALE entre les 2 pays avant cette date fatidique.

- **Le processus est-il bien avancé? Peut-on avoir des indiscrétions sur les négociations en cours?**

- Les négociations ont démarré depuis longtemps, mais je ne suis pas mandaté pour faire un commentaire public sur l'état d'avancement des pourparlers. Des deux côtés, il y a une volonté de conclure cet accord. Mais il faut vraiment mettre le pied sur l'accélérateur.

- **A votre avis, quels sont les secteurs les plus vulnérables en cas de non-signature de l'ALE dans les délais?**



Thomas Reilly, ambassadeur du Royaume-Uni à Rabat: «Le système britannique peut être une alternative. Un système éducatif qui encourage l'entrepreneuriat et la prise de risques» (Ph. L'Economiste)

- Je préfère poser la question à l'envers. Aujourd'hui, les échanges entre les deux pays sont faibles, avec à peine 2,1 milliards de DH, soit à peu près les mêmes volumes qu'avec l'Egypte, c'est bien en dessous de nos attentes. L'éducation, les énergies renouvelables, le secteur financier, les produits agricoles, les ports, les infrastructures... sont autant de secteurs où le Royaume-Uni peut investir. D'ailleurs, une délégation marocaine de très haut niveau fera cette semaine un déplacement à Londres pour encourager l'investissement britannique dans l'énergie, les hydrocarbures et surtout les énergies renouvelables.

- **A l'import, il y a des activités (comme l'automobile avec Honda, Nissan...) qui seront impactées en cas de non-signature d'un ALE....**

- Effectivement, s'il n'y a pas un accord, les importations des produits automobiles seront assujetties aux tarifs douaniers imposés par l'OMC. Les prix peuvent augmenter de 15 à 20%, c'est énorme! Le textile est aussi très important, à mon avis, car il y a de grandes marques comme Marks & Spencer et BHS qui achètent de la Chine, mais la Chine devient de plus en plus chère. Il y a un vrai potentiel. Le secteur financier deviendra de plus en plus important aussi, puisque Casablanca veut devenir un hub financier. Les secteurs de l'éducation et de la santé sont également très prometteurs. De même, les énergies renouvelables prendront de plus en plus d'importance.

- **Sur le tourisme, il y a un potentiel sous-exploité entre les 2 pays. Quels sont les gisements?**

- Le Maroc est le 3e pays le plus visité par les Britanniques, hors UE (après les Etats-Unis et la Turquie). Près de 720.000 touristes britanniques visitent chaque année le Royaume. Juste après la visite du prince

de nuitées. Mais à mon avis, il y a encore des efforts à faire par l'ONMT pour promouvoir la destination auprès des touristes britanniques.

- **Que conseillerez-vous aux opérateurs économiques pour s'adapter à la nouvelle donne?**

- Les Britanniques, qui sont un peu conservateurs, connaissent mal le Maroc. Est-ce un pays francophone, arabe, africain...? Comment il faut y travailler? Je pense que c'est aux Marocains de faire le premier pas afin de présenter les opportunités d'investissement dans le Royaume. Il faut convaincre les Britanniques d'investir. Et les atouts ne manquent pas: le Maroc est à 3 heures de vol, il n'y a pas de décalage horaire, vous avez une économie diversifiée, un bon niveau d'éducation, une ouverture vers les marchés internationaux... Il faut juste mieux se vendre... □

Propos recueillis par Aziza EL AFFAS

