

# Seuls 2,6% des TPE exportent

- ◆ La part des entreprises exportatrices est d'environ 7%, dont un peu plus de la moitié est exportatrice régulière.
- ◆ Les grandes entreprises représentent 31% des sociétés exportatrices.

Par M. Diao  
m.diao@fnh.ma

Les études et analyses issues des entités de prévisions économiques ne cessent d'alerter sur l'impératif de positionner le tissu économique sur les activités exportations, génératrices de devises pour le pays, tout en constituant un puissant levier de croissance pour les entreprises.

Ceci dit, la dernière enquête du haut-commissariat au Plan (HCP), effectuée entre janvier et juillet 2019 et qui concerne 2.101 unités évoluant dans l'industrie, la construction, le commerce et les services marchands non financiers, prouve que les entreprises nationales peinent à percer sur les marchés internationaux à travers l'export.

Le travail des experts du HCP conforte un fait qui prévaut depuis plusieurs années, celui de l'incapacité des TPME à vendre à l'étranger. «La part des entreprises exportatrices est de près de 7%, dont un peu plus

de la moitié sont des exportatrices régulières. Cette part est de 2,6% au sein des TPE et de 10% au niveau des PME», précise la dernière enquête du HCP auprès du tissu entrepreneurial. La force de l'analyse tient à sa finesse puisqu'elle permet de cerner des aspects jusqu'à peu abordés par les autres études et enquêtes publiées au Maroc.

## Le secteur tertiaire sort du lot

80% des entreprises exportatrices se créent dans le secteur tertiaire, sachant que celui-ci est dominé par les TPME. En outre, 40% des TPME qui exportent, ont moins de 10 ans.

«Ces éléments en plus de l'importance numérique des TPME traduit leur potentiel de progression à l'export», souligne la même source qui mentionne dans le même temps que la part des entreprises exportatrices est, quant à elle, relativement importante au sein des grandes entreprises (31%), avec près de 55% d'entre elles qui ont plus de 20 ans d'existence.



Seuls 10% des PME pratiquent l'export.

## Une surreprésentation logique des GE

La surreprésentation des grandes entreprises (GE) à l'export est à relier à plusieurs facteurs. En effet, l'activité exportatrice qui comporte également des risques à maîtriser (concurrence déloyale, non-paiement, instabilité des normes, crise politique, etc.) nécessite des efforts d'investissement importants que les GE peuvent consentir en raison de leur bonne assise financière et leur accès facile au financement.

Ce qui est loin d'être le cas pour les TPME, dont la plupart

## 40% des TPME qui vendent à l'étranger ont moins de 10 ans d'existence.

est plutôt confinée dans une logique de survie à cause, entre autres, des délais de paiement trop longs, d'une conjoncture économique défavorable, d'un déficit de compétitivité et de l'âpre concurrence.

A ce titre, il est utile de noter que l'enquête du HCP mentionne que 90% des TPME inter-

rogées considèrent les délais de paiement comme un obstacle majeur à la continuité de leur activité. L'élaboration d'études de marché, la recherche de partenaires locaux sérieux et efficaces, la participation aux salons d'exposition et aux missions BtoB, BtoC et BtoG, sont autant de postes de dépense pour une entreprise ambitionnant d'étendre ses activités à l'étranger à travers l'export. Au final, l'enquête du HCP, qui conforte une fois de plus la faiblesse des TPME en matière d'export, est publiée dans une période où les exportateurs marocains fustigent la hausse du taux de l'IS à l'export actée par le PLF 2020. Ceux-ci ont exhorté l'Exécutif à revenir sur cette décision pénalisante pour la compétitivité de l'offre exportable du Maroc. Sans succès jusqu'à présent.

Les opérateurs du commerce extérieur appellent également à la mise en place des mesures incitatives afin de renforcer le stock des entreprises exportatrices qui reste relativement maigre. ◆

## Offre exportable, une évolution contrastée en 16 ans

Le rapport de la Direction des études et des prévisions financières (DEPF) portant sur la complexité économique et le développement paru en septembre 2019 abonde dans le sens que la structure des exportations du Maroc, quoiqu'en amélioration relative, affiche une évolution mitigée. En effet, la part des produits manufacturés de technologie moyenne a fortement progressé, passant de 9% en 2000 à 36% en 2016. Une telle évolution s'est opérée, toutefois, aux dépens des produits manufacturés de faible technologie. Par ailleurs, les nouveaux positionnements acquis par le Maroc ne se sont pas accompagnés d'une plus grande diversification des exportations. En 2016, le Maroc disposait d'un avantage comparatif révélé pour 122 produits contre 117 en 2000, soit un gain de 5 produits en 16 ans. Ce qui demeure faible.