

Programme d'études
« Compétitivité globale et positionnement du
Maroc dans le système mondialisé »



« Les relations Maroc-Afrique : les
voies d'une stratégie globale et
renovée »

Rapport général de l'étude thématique

Novembre 2012

Groupe de travail

M. Saïd DKHISSI
M. Mohammed Amine LEZAR
M. Yahia ABOU ELFARAH
M. Mhamed ECHKOUNDI
M. Mohamed AMATTAT

Propriété de l'IRES, ce rapport sur les relations du Maroc avec l'Afrique, de par les opinions qui y sont exprimées, engage la responsabilité de ses auteurs et non pas celle de l'IRES



TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE	7
1. CONTEXTE GENERAL DE L'ETUDE	8
2. PROBLEMATIQUE	10
3. DEMARCHE ET APPROCHE METHODOLOGIQUE	11
PREMIERE PARTIE : DIAGNOSTIC DES RELATIONS MAROC-AFRIQUE SUR LES PLANS INSTITUTIONNEL, ECONOMIQUE ET FINANCIER	13
INTRODUCTION	14
1. CADRE INSTITUTIONNEL DES RELATIONS MAROC-AFRIQUE	15
1.1. EVOLUTION DU CADRE INSTITUTIONNEL.....	15
1.2. PRINCIPAUX ACCORDS DU CADRE INSTITUTIONNEL DES RELATIONS MAROC-AFRIQUE.....	17
1.2.1. Les accords bilatéraux.....	17
1.2.2. Les accords à caractère régional.....	20
1.3. UN CADRE SPECIFIQUE : LA COOPERATION TRIPARTITE	21
2. ECHANGES COMMERCIAUX ENTRE LE MAROC ET L'AFRIQUE	21
2.1. POIDS DU MAROC DANS LE COMMERCE DE L'AFRIQUE AVEC LE MONDE ET DANS LES ECHANGES INTRA-AFRICAINS.....	21
2.2. EVOLUTION ET STRUCTURES DES ECHANGES COMMERCIAUX MAROC-AFRIQUE.....	23
2.2.1. Commerce avec les régions et les communautés économiques africaines.....	25
2.2.2 Principaux déterminants de la structure des échanges commerciaux du Maroc avec l'Afrique	32
3. RELATIONS FINANCIERES	40
3.1. ASSOULISSEMENT DE LA REGLEMENTATION DES INVESTISSEMENTS MAROCAINS DESTINES A L'ETRANGER.....	40
3.2. CROISSANCE ET IMPORTANCE DES INVESTISSEMENTS ENTRE LE MAROC ET L'AFRIQUE	41
3.3. STRUCTURES GEOGRAPHIQUE ET SECTORIELLE DES IDE.....	43
3.4. PRINCIPAUX GROUPES MAROCAINS INVESTISSANT EN AFRIQUE	45
4. RELATIONS MAROC-AFRIQUE : FORCES, FAIBLESSES, OPPORTUNITES ET MENACES	46
4.1. LES FORCES (ATOUTS)	47
4.2. LES FAIBLESSES	48
4.3. LES OPPORTUNITES	50
4.4. LES RISQUES ET LES DIFFICULTES.....	50
CONCLUSION	51
PARTIE 2 : STRATEGIES DES ENTREPRISES ETRANGERES EN AFRIQUE ET EXAMEN DES OPPORTUNITES D'ALLIANCES POUR LE MAROC	54
INTRODUCTION	55
1. INTERNALISATION DE LA CONCURRENCE	56
1.1. LES ENJEUX.....	56
1.1.1. L'accès aux ressources naturelles	56
1.1.2. La quête de nouveaux marchés	57
1.1.3. La recherche de faibles coûts de main d'œuvre	57
1.2. LES ACTEURS	57
1.2.1. L'offensive des groupes originaires des pays émergents.....	58
1.2.2. L'arrivée des groupes des pays du Golfe	64
1.2.3. L'internationalisation des entreprises africaines sur le continent	65

1.2.4. Le redéploiement des acteurs traditionnels	68
2. GLOBALISATION DES STRATEGIES	72
2.1. L'ORIENTATION VERS DES PARTENARIATS STRATEGIQUES	72
2.2. LE RECOURS A DES STRATEGIES MULTIDIMENSIONNELLES	72
2.3. LA TENDANCE A LA DIVERSIFICATION DES MOTIVATIONS, DES MODES ET DES PAYS D'IMPLANTATION	73
3. OPPORTUNITES D'ALLIANCES OFFERTES AU MAROC.....	76
3.1. LES OPPORTUNITES D'ALLIANCES POUR S'IMPLANTER AU MAROC.....	76
3.1.1. Les opportunités d'alliances motivées par l'accès au marché intérieur et aux ressources naturelles locales	77
3.1.2. Les opportunités d'alliances motivées par la perspective du développement d'une plateforme d'exportation	77
3.1.3. Les opportunités d'alliances motivées par la perspective de faire du Maroc une base d'expansion vers l'Afrique	78
3.2. LES OPPORTUNITES D'ALLIANCES POUR S'IMPLANTER SUR LE CONTINENT AFRICAIN.....	78
3.3. LES OPPORTUNITES SOUS FORME DE CONSORTIUM POUR LA REALISATION DES PROJETS SOCIOECONOMIQUES EN AFRIQUE.....	79
CONCLUSION	79
TROISIEME PARTIE : LES AXES PRIORITAIRES DE LA NOUVELLE STRATEGIE AFRICAINE DU MAROC ...	81
INTRODUCTION.....	82
1. FONDEMENTS DE LA NOUVELLE POLITIQUE AFRICAINE DU MAROC.....	83
1.1. ASSURER LES CONDITIONS DE BASE POUR LA CROISSANCE ET LA DIVERSIFICATION DES EXPORTATIONS ET DES IDE A DESTINATION DE L'AFRIQUE	83
1.1.1. Politique de changement structurel de l'économie marocaine :.....	83
1.1.2. Lutte contre les principales entraves à l'investissement productif :	84
1.1.3. Politique de compétitivité et de restructuration des entreprises :	84
1.2. POSITIONNER LE MAROC EN TANT QUE POLE REGIONAL ET TRAIT D'UNION ENTRE L'AFRIQUE ET L'EUROPE	84
1.2.1. Emergence en tant que pôle régional.....	84
1.2.2. Trait d'union entre l'Afrique et l'Europe.....	85
1.3. APPROFONDIR LES LIENS AVEC LES PAYS AFRICAINS	86
1.3.1. Consolider l'ancrage africain du Maroc	86
1.3.2. Tisser des liens organiques avec les pays africains.....	87
2. LES CHOIX STRATEGIQUES	88
2.1. CHOIX DE PARTENAIRES PRIORITAIRES.....	88
2.2. ENCOURAGER L'ELARGISSEMENT DU CERCLE DES ACTEURS.....	90
2.2.1. Favoriser l'élargissement du cercle des investisseurs	90
2.3. FAVORISER LA DIVERSIFICATION DES MODES D'INSERTION.....	91
2.3.1. Encourager les entreprises marocaines à nouer des alliances avec les entreprises étrangères en Afrique.....	91
2.3.2. Inciter les entreprises marocaines à participer à la réalisation des projets dans le cadre de la coopération tripartite	91
3. LES INSTRUMENTS.....	92
3.1. PROMOUVOIR UN NOUVEAU CADRE INSTITUTIONNEL	92
3.1.1. Veiller à la signature de nouveaux accords et à la mise à jour des anciens	92
3.1.2. Evoluer vers des accords à caractère global et préférentiel.....	93
3.1.3. Privilégier les accords avec les communautés régionales	93
3.1.4. Prévoir des mécanismes de suivi et d'évaluation	94
3.2. DEVELOPPER LES MOYENS DE TRANSPORT, DE FINANCEMENT, DE PAIEMENT ET D'ASSURANCE APPROPRIES :.....	94
3.2.1. La nécessité d'une stratégie intégrée de développement du transport.....	94
3.2.2. La mise en place d'un système de financement, d'assurance et de paiement	95

3.3. RESTRUCTURER ET RENFORCER LA CHAÎNE DE PROMOTION.....	95
3.3.1. Restructurer la chaîne de promotion.....	96
3.3.2. Renforcer la chaîne de promotion.....	97
3.3.3. Accompagner et soutenir les acteurs économiques.....	97
CONCLUSION	99
CONCLUSION GÉNÉRALE	101
ANNEXE 1 : DONNÉES RELATIVES AUX ÉCHANGES COMMERCIAUX DU MAROC AVEC L'AFRIQUE.....	104
ANNEXE 2 : DONNÉES RELATIVES AUX INVESTISSEMENTS MAROCAINS À L'ÉTRANGER	107
ANNEXE 3 : PRÉSENCE CHINOISE DANS LES PAYS PÉTROLIERS AFRICAINS	108
ANNEXE 4 : LES 50 PREMIÈRES OPÉRATIONS DE FUSIONS-ACQUISITIONS EN 2009	108
ANNEXE 5 : PARTS DE MARCHÉ PAR PAYS SUR LE MARCHÉ AFRICAIN.....	110
ANNEXE 6 : RÉPARTITION DU STOCK ÉTRANGER D'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT DE LA CHINE EN AFRIQUE, 1990 ET 2005.....	111
ANNEXE 7 : RÉPARTITION PAR PAYS DU STOCK D'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT DE LA MALAISIE À DESTINATION DE L'AFRIQUE	111
ANNEXE 8 : PART DE L'AFRIQUE DANS LES FLUX D'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT DE LA MALAISIE, 1991-2006	112
ANNEXE 9 : ACTIVITÉ DES SOCIÉTÉS MULTINATIONALES RUSSES PAR SECTEURS EN AFRIQUE, 2003-2006	112
ANNEXE 10 : LES CINQ PRINCIPALES IMPORTATIONS DE LA TURQUIE EN PROVENANCE DE L'AFRIQUE, 1995-2006	112
ANNEXE 11 : RÉPARTITION DU STOCK D'IDE CHINOIS DANS LE MONDE EN 2007	113
ANNEXE 12 : RÉPARTITION DES FLUX D'IDE INDIENS DANS LE MONDE EN 2007	113
ANNEXE 13 : INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT DE LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE EN AFRIQUE PAR SECTEURS, 2006	114
ANNEXE 14: RÉPARTITION PAR PAYS ET PAR SECTEUR DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT DES ÉCONOMIES ÉMERGENTES EN AFRIQUE, 2000-2006.....	114
SIGLES ET ABRÉVIATIONS	115
LISTE DES TABLEAUX	116
LISTE DES GRAPHIQUES	117
LISTE DES CARTOGRAPHIES	118
BIBLIOGRAPHIE.....	118
NOTES ET RÉFÉRENCES.....	125

INTRODUCTION GENERALE

Dans un contexte mondial caractérisé par une régionalisation accrue des économies et une intensification de la concurrence sur le plan commercial et financier, le renforcement des relations de partenariats entre pays ou entre régions est devenu une nécessité incontournable pour saisir les opportunités de la mondialisation et mieux gérer les différentes contraintes et enjeux qui y sont associés.

Dans cette configuration, le Maroc a fait le choix irréversible de l'ouverture et de l'intégration à l'économie mondiale. Toutefois, ce choix a consacré le primat aux pays de l'Union Européenne et demeure encore faible à l'égard de certaines régions du monde, en particulier l'Afrique et ce, malgré les efforts de diversification enregistrés ces dernières années.

Le continent africain, outre le fait qu'il représente un vaste marché (1 milliard d'habitants, 53 pays), dispose de nombreuses richesses en termes de ressources naturelles, minières et énergétiques. Il recèle également de grandes potentialités en termes d'investissements. Les flux d'investissements directs étrangers destinés à cette région du monde ont en effet plus que doublé entre 2005 et 2008 pour atteindre près de 90 milliards de dollars contre 7 milliards en moyenne annuelle sur la période 1990-2000.

L'abondance des richesses naturelles, les multiples opportunités d'investissement ainsi que le potentiel de débouchés extérieures ont été à l'origine d'un engouement croissant de nombreux pays, aussi bien développés qu'émergents, pour l'Afrique. Attirés principalement par les matières premières, certains pays comme la Chine, l'Inde et le Japon ont été parmi les premiers pays à allouer un intérêt particulier à ce continent et à développer leurs relations politiques, économiques et financières avec certains pays africains. La même stratégie a été poursuivie récemment par d'autres pays émergents asiatiques (Singapour, Indonésie, Malaisie) qui cherchent aussi à faire du continent africain une destination de leurs offres exportables (produits manufacturés et à faible contenu technologique).

L'Afrique assiste, par ailleurs, à une nouvelle dynamique régionale et internationale. Avec un taux de croissance de plus de 5% en moyenne ces dernières années et des perspectives prometteuses, ce continent s'inscrit dans une dynamique de développement, en particulier dans plusieurs domaines tels que l'infrastructure, le tourisme, les nouvelles technologies de communications et les énergies renouvelables.

Tenant compte de l'intérêt stratégique de l'Afrique pour le Maroc d'un point de vue économique et financier, mais aussi politique, et les perspectives de croissance importantes de ce continent, la présente étude a pour objectif de faire des recommandations à caractère opérationnel pour orienter les politiques publiques du Maroc visant à renforcer ses relations économiques et financières avec l'Afrique et, à terme, à favoriser le développement des relations politiques et culturelles.

Pour ce faire, une analyse approfondie des relations économiques et financières du Maroc avec les autres pays africains s'avère nécessaire afin de dégager, d'un côté, la nature des entraves à ces relations et, de l'autre, le potentiel de développement de ces dernières.

Les résultats de ces analyses et les enseignements à tirer des expériences des autres pays en matière de leurs relations avec l'Afrique, permettront ainsi de dégager les éléments d'une nouvelle stratégie économique africaine du Maroc.

1. Contexte général de l'étude

La coopération du Maroc avec les pays de l'Afrique de l'Ouest dans divers domaines notamment économiques, financiers et techniques, a probablement permis de raffermir les liens historiques avec cette région et donner une image positive du Royaume dans d'autres parties du continent. En tant que promoteur de la coopération Sud-Sud, le Maroc n'a-t-il pas ainsi créé les conditions de rapprochement avec les autres pays africains, même les plus éloignés sur le plan politique ou géographique et confirmé son rôle d'acteur actif des relations internationales ?

Dans ce cadre, le Maroc a accordé un intérêt particulier aux pays d'Afrique et a placé la coopération avec ces pays parmi ses priorités. Cela ressort clairement des orientations de Sa Majesté le Roi Mohammed VI en faveur du développement du continent africain.

Ces orientations prennent appui sur l'Initiative Royale d'annuler la dette des PMA d'Afrique envers le Maroc qui a été aussi l'un des premiers pays du Sud à ouvrir son marché aux PMA d'Afrique en exonérant leurs produits des droits de douane « ... Le Maroc est résolument décidé à prendre des initiatives multiples en faveur de ses frères africains. J'annonce de cette tribune l'annulation de l'ensemble des dettes des pays africains les moins avancés vis-à-vis du Royaume du Maroc et la levée de toutes les barrières douanières imposées aux produits importés de ces pays» (Discours de Sa Majesté le Roi Mohammed VI lors du premier Sommet afro-européen, tenu en Egypte le 3 avril 2000).

Elles témoignent aussi de la ferme volonté de faire évoluer les relations du Royaume avec les pays du continent sur tous les plans à travers une « ...intégration politique crédible et consensuelle de l'Afrique, prenant en compte les impératifs du respect des constances nationales, de l'intégrité territoriale des Etats, du bon voisinage et de la sécurité collective » et en veillant à « ...mobiliser les ressources et les énergies pour appuyer et consolider l'irréversibilité dans le processus de stabilisation régionale, de développement socio-économique, de démocratisation et de modernité dans le continent africain » (Discours Royal du 04/08/2006 à Asilah).

L'attachement réel du Maroc à ce continent est corroboré par les nombreuses visites Royales effectuées dans différents pays africains. A titre d'illustration, ces visites ont été couronnées par la signature, en une décennie, de 400 accords avec plus de 40 pays africains.

La coopération avec les pays du continent n'a pas uniquement un caractère bilatéral. Elle s'oriente aussi en faveur d'une plus grande proximité avec les groupements régionaux du continent, comme en témoigne l'accord de commerce et d'investissement conclu, le 21 novembre 2008, avec l'Union Economique et Monétaire de l'Afrique de l'Ouest (UEMOA). Outre l'encouragement des investissements entre les deux parties, cet accord prévoit des concessions tarifaires réciproques et comporte plusieurs dispositions visant la levée des barrières non tarifaires qui entravent les échanges bilatéraux.

Le Maroc est membre de la Communauté des Etats Sahélo-Sahariens (CENSAD) qui regroupe 28 pays africains. Il participe aux négociations visant la création d'une zone de libre échange pour les produits industriels et l'instauration d'un marché commun des produits agricoles de base.

Le Maroc participe également aux réunions et forums entre l'Afrique et l'Europe, l'Amérique du sud et l'Asie et entre l'Afrique et certains pays influents comme le Japon, la Chine l'Inde et la Turquie. D'un autre côté, et malgré son absence de l'Union Africaine, le Maroc s'est intéressé davantage ces dernières années aux questions africaines en abritant plusieurs manifestations continentales et internationales, dont notamment la première conférence euro-africaine sur la migration et le développement, tenue à Rabat les 10 et 11 juillet 2006, et la première réunion des ministres africains des Affaires étrangères de 23 pays riverains de l'Atlantique, tenu du 3 au 5 août 2009.

Parallèlement aux relations économiques et financières, une coopération dans des domaines diversifiés s'est développée durant les dernières décennies. Parmi ces domaines, celui de la formation universitaire et professionnelle constitue le volet le plus avancé. En effet, plus de 72% des étudiants étrangers poursuivant leurs études dans les universités et les instituts marocains proviennent d'une quarantaine de pays africains subsahariens. La coopération universitaire s'étend également à l'échange d'expériences et d'expertises en matière de pédagogie et de gouvernance institutionnelle.

Un autre aspect des relations du Maroc avec l'Afrique subsaharienne est constitué par la coopération tripartite. Dans cette coopération le Maroc s'associe soit avec un pays développé comme le Japon, la France, la Belgique, soit avec une organisation internationale comme le FAO et l'ONU pour la réalisation des projets dans les différents domaines socio-économiques identifiés comme prioritaires dans les pays d'Afrique partenaires.

Sur le plan sécuritaire et humanitaire, le Maroc a contribué à plusieurs opérations de maintien de paix en Afrique et a octroyé différentes aides à plusieurs pays du continent, notamment les victimes de la vague de sécheresse à Madagascar et des inondations au Niger, au Kenya et au Burkina Faso.

Malgré la multiplicité des accords commerciaux et d'investissement entre le Maroc et les pays africains, les relations économiques bilatérales sont loin de leur potentiel commercial et d'investissement. En effet, les importations du Maroc en provenance de l'Afrique ne représentent que 5% environ des importations totales du pays en 2010 et les exportations vers ce continent dépassent légèrement 7% de ses exportations totales. La balance commerciale est depuis plusieurs années en défaveur du Maroc avec un déficit en croissance continue qui s'approche de 10 milliards de dirhams.

Outre le faible poids de l'Afrique dans les échanges commerciaux du Maroc, quelques pays africains seulement s'accaparent la part dominante. En effet, trois pays d'Afrique du Nord, à savoir l'Algérie, l'Egypte et la Tunisie, constituent les principaux pays africains partenaires du Maroc aussi bien à l'import qu'à l'export. En tenant compte de l'Afrique du sud et de la Libye, ces cinq pays représentent 90% des importations marocaines en provenance d'Afrique.

Par ailleurs, même si le Maroc est devenu, selon la CNUCED, le deuxième pays africain émetteur d'investissements à l'étranger après l'Afrique du Sud et que la plupart de ces investissements sont orientés vers l'Afrique, les montants investis dans ce continent demeurent encore faibles, atteignant 360 millions dollars en 2009 contre 270 millions de dollars en 2008. Ces investissements sont polarisés essentiellement sur les régions d'Afrique de l'Ouest et du nord. Ils sont aussi centrés sur les principaux secteurs suivants : banques (Attijariwafa bank et BMCE Bank), finances (CDG et ONA), holdings (Ynna holding, Groupe Chaabi), télécommunications (Maroc télécom), ...

2. Problématique

Tenant compte de l'importance de l'Afrique pour le Maroc, la présente étude vise à examiner en profondeur la place actuelle du Maroc sur ce continent (forces et faiblesses), à mesurer le potentiel d'amélioration des relations bilatérales et d'identifier les mesures à prendre par le Maroc pour établir les bases d'une stratégie globale et renouvelée vis-à-vis de l'Afrique.

Partant de ce constat général, quelques interrogations méritent d'être soulevées:

- Quelles sont les principales caractéristiques, sur les plans économique, politique et réglementaire, des relations entre le Maroc et les différents pays d'Afrique ?

- Quels sont les facteurs majeurs qui entravent le développement de ces relations?
- Quel est l'apport des différents accords commerciaux conclus par le Maroc avec les autres pays africains ?
- Quel est le potentiel de développement des relations entre le Maroc et l'Afrique ? Dans quelle mesure la concrétisation de ce potentiel serait opportune pour favoriser la compétitivité des entreprises marocaines ?
- Sur quels fondements durables le Maroc peut-il construire une stratégie globale pour sa politique africaine ?
- Quels sont les choix stratégiques à opérer pour étendre et approfondir les relations avec l'Afrique ?
- Quels sont les principaux acteurs qui doivent participer à cette stratégie globale? Quelle place faut-il accorder aux différentes dimensions diplomatique, politique, économique, culturelle et spirituelle, dans la construction de cette stratégie globale ?
- Quelles sont les opportunités d'alliance entre les grands groupes marocains et les groupes étrangers ?
- Quels sont les atouts du Maroc pour devenir un hub régional en Afrique ?

3. Démarche et approche méthodologique

Pour répondre à cette série d'interrogations, la démarche utilisée est à la fois d'ordre analytique et stratégique. Elle consiste à :

- circonscrire le cadre général de la coopération Maroc-Afrique, ses forces et ses faiblesses, ainsi que sa cohérence avec les options stratégiques actuelles et futures du Royaume.
- analyser la réalité de la coopération économique et financière entre le Maroc et l'Afrique, à travers un ensemble d'indicateurs relevant notamment du niveau des échanges extérieurs (global, régional, bilatéral et sectorielle, parts de marché, ...); des investissements (flux d'investissements étrangers directs, ...). Un intérêt particulier est par ailleurs réservé aux différents accords commerciaux régionaux et bilatéraux, conclus par le Maroc avec certains pays et certaines régions d'Afrique.
- faire référence aux expériences étrangères pertinentes et examiner les stratégies mises en œuvre par les firmes du BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine), pour renforcer leur positionnement sur le continent africain.

- étudier les possibilités de diversifier les sources d'approvisionnement du Maroc en énergie et matières premières.
- suggérer des recommandations à caractère opérationnel pour orienter les politiques publiques et réunir les préalables nécessaires à l'élaboration d'une nouvelle politique africaine du Maroc.
- examiner les possibilités pour les entreprises marocaines de s'associer à la dynamique de l'investissement des firmes étrangères sur le continent.

**PREMIERE PARTIE : DIAGNOSTIC DES
RELATIONS MAROC-AFRIQUE SUR LES PLANS
INSTITUTIONNEL, ECONOMIQUE ET
FINANCIER**

INTRODUCTION

Aujourd'hui, l'Afrique est en train de devenir, pour employer une expression consacrée, «la nouvelle frontière de développement». Aussi, les relations économiques avec ce continent sont-elles considérées comme stratégiques.

Les raisons sont multiples : l'importance des ressources naturelles dont dispose l'Afrique dans un contexte de raréfaction des ressources énergétiques au niveau mondial ; son poids démographique et la jeunesse de sa population ; les perspectives de croissance de son économie face à une conjoncture internationale de stagnation et d'incertitude, le regain d'intérêt des puissances occidentales et celui des économies émergentes, ainsi que l'émergence et l'influence grandissantes des puissances régionales africaines (Afrique du Sud, Nigéria ...).

Le Maroc entretient depuis longtemps des relations avec certains pays africains. Mais depuis une décennie, sa politique africaine a pris une nouvelle dimension. En effet, il a été l'un des premiers pays du sud à prendre des mesures significatives en faveur de l'Afrique tels que l'annulation de la dette envers les pays les moins avancés ou l'octroi de préférences commerciales. Les nombreuses visites Royales en Afrique ont permis la signature de 400 accords en une décennie avec plus de 40 pays. De plus, outre les liens bilatéraux interétatiques, la coopération du Maroc s'est orientée vers le développement de relations avec des regroupements régionaux comme l'UEMOA et le CENSAD.

La question fondamentale qui se pose aujourd'hui est de savoir dans quelle mesure les relations économiques et financières qui se sont développées, dans le cadre de la nouvelle politique avec le continent africain et, notamment, avec l'Afrique Sub-saharienne, pourraient constituer un puissant facteur de compétitivité de l'économie marocaine. Plus précisément, ces relations pourraient-elles permettre la diversification et l'élargissement des débouchés extérieurs du Maroc, assurer la sécurisation de ses approvisionnements en matières premières et favoriser l'internationalisation des entreprises marocaines ?

Ces questions sont s'autant plus importantes que nous vivons dans un contexte où l'exacerbation de la concurrence internationale fait de la question de la compétitivité un enjeu stratégique pour l'ensemble des pays.

En tenant compte de ces considérations, de l'intérêt stratégique croissant de l'Afrique pour le Royaume et des perspectives de croissance de ce continent, l'objectif de cette étude dans cette première phase, sera d'examiner l'état des relations du Maroc avec l'Afrique subsaharienne sur les plans institutionnel, commercial et financier.

Trois axes fondamentaux seront donc abordés :

- l'évolution du cadre institutionnel régissant les relations du Maroc-Afrique et la typologie des accords qui le composent ;
- la dynamique générale des échanges commerciaux avec l'Afrique et en particulier avec l'Afrique subsaharienne, sous l'angle de leurs structures géographique et sectorielle ;
- l'évolution et la structure des investissements marocains en Afrique subsaharienne.

L'étude de ces trois axes aura pour objectif d'appréhender :

- le degré de pertinence du cadre institutionnel par rapport aux exigences du développement des relations Maroc-Afrique ;
- l'ampleur du gap entre le niveau de ces relations en termes de commerce et d'investissement et les potentialités existantes ;
- la nature des obstacles qui entravent la résorption ou, du moins, la réduction de ce gap.

1. Cadre institutionnel des relations Maroc-Afrique

Depuis son indépendance, le Maroc a tissé des relations politiques, économiques et institutionnelles avec un grand nombre de pays africains, particulièrement Subsahariens.

1.1. Evolution du cadre institutionnel

Trois principales phases caractérisent l'évolution des relations institutionnelles du Maroc avec les pays d'Afrique. A partir de 1956, le Maroc a conclu un ensemble d'accords bilatéraux de coopération portant sur les domaines politique, culturel, économique et technique avec plusieurs pays notamment de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique Centrale.

Une deuxième phase a été engagée après le soulèvement de la question du Sahara¹ qui a provoqué plusieurs mutations dans les relations avec les autres pays africains :

- Dans un premier temps (1976-1985), l'intensité ces relations dépendait de la position de ces pays sur la question de l'intégrité territoriale du Maroc².

- Avec la création de l'Agence Marocaine de Coopération Internationale en 1986, ces relations ont pris une nouvelle forme puisque la priorité a été accordée aux relations de coopération, notamment dans le domaine de la formation des cadres. Cette période a connu certes la signature de 150 accords à caractère économique, contre 120 sur la période s'étalant de l'indépendance à 1987³. Toutefois, la majorité de ces accords ont concerné les pays de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique Central.

Sous le règne de Sa Majesté Le Roi Mohammed VI, la politique africaine du Maroc a évolué vers une troisième phase marquée par une nouvelle approche de coopération, tout en consolidant les acquis du passé. Celle-ci se distingue notamment par :

- Un intérêt croissant accordé au secteur économique dans les relations du Maroc avec les pays de l'Afrique subsaharienne. Les nombreuses visites Royales effectuées dans différents pays africains témoignent de cette tendance et ont permis la signature de 400 accords en une décennie avec plus de 40 pays.
- L'accent mis par le Maroc sur le développer de véritables relations de partenariats susceptibles de servir au mieux les objectifs de développement réciproque des deux parties.
- L'association du secteur privé à la réalisation de cette nouvelle politique ;
- L'adhésion du Maroc à de nouveaux espaces régionaux africains, en l'occurrence la Communauté des Etats Sahélo-Sahariens (CEN-SAD) en 2001 ;
- L'orientation en faveur du développement de relations et des accords avec de nouveaux groupes régionaux tels que l'Union Economique et Monétaire des Etats d'Afrique de l'Ouest (UEMOA) et la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC).

De cette évolution du cadre institutionnel régissant les relations Maroc-Afrique se dégagent quelques tendances majeures qui méritent d'être soulignées :

- Les relations avec l'Afrique se fondent davantage sur le facteur économique. cette tendance qui est en phase avec l'évolution en cours dans de nombreux pays africains, car, avec l'évolution de la gouvernance dans ces pays et les possibilités d'alternance qu'elle offre, la politique africaine du Maroc gagnerait à être fondée sur des bases durables indépendantes des conjonctures politiques.
- Les accords négociés récemment portent à la fois sur le commerce et l'investissement. Une tendance conforme à l'évolution récente, au niveau mondial, des accords économiques entre les différents partenaires.

- Le Maroc s'oriente dans les négociations avec l'Afrique Subsaharienne vers la conclusion d'accords régionaux. Une telle démarche permettrait d'accéder directement aux marchés régionaux et d'éviter ainsi l'inconvénient de l'étroitesse des marchés nationaux.

1.2. Principaux accords du cadre institutionnel des relations Maroc-Afrique

Les différents accords commerciaux et d'investissements conclus entre le Maroc et l'Afrique Subsaharienne peuvent être regroupés en deux grandes catégories : accords bilatéraux et régionaux.

1.2.1. Les accords bilatéraux

Il s'agit de quatre types de conventions :

- Les conventions classiques fondées sur la « Clause de la Nation la Plus Favorisée » : Ces conventions prévoient l'adoption de la clause de la nation la plus favorisée (NPF) avec certains pays de l'Afrique Subsaharienne, sans aucune réduction ou exonération de droits de douane. Il s'agit de 14 pays dont 8 de l'Afrique de l'Ouest et 6 d'Afrique Centrale.

Tableau 1 : Conventions signées avec les pays de l'Afrique subsaharienne selon la Clause de la NPF⁴

Pays	Date de la signature
Angola	23-10-1989
Bénin	07-03-91
Burkina Faso	29-06-96
Cameroun	15-04-87
République Centre Africaine	26/06/1986
Congo	18-09-1996
Côte d'Ivoire	22-9-1973/ Protocole additionnel 16-12-1980
Gabon	06-11-74
Guinée	12-04-97
Guinée Équatoriale	12-09-1986
Mali	17-9-87
Niger	7-11-82
Nigeria	4-4-77
Tchad	4-12-97

Source : Ministère du Commerce Extérieur

- Les conventions commerciales de type préférentiel :
 - ✓ Le Maroc a conclu des accords commerciaux et tarifaires avec certains pays de l'Afrique Subsaharienne qui prévoient l'octroi de préférences tarifaires réciproques pour certains produits. Des conditions liées aux règles d'origine ont été retenues pour permettre la réduction des droits d'importation ou l'exonération totale de ces droits, et même parfois de certaines taxes d'effet équivalent (Guinée, Tchad, Mauritanie). En plus, les dispositions de ces accords bilatéraux prévoient des avantages fiscaux si "la règle du transport direct" est respectée. Ainsi, le transit d'un produit par un territoire tiers lui fait perdre le bénéfice du régime préférentiel.
 - ✓ Concernant le Sénégal, la convention bilatérale est appliquée par le Maroc d'une manière unilatérale⁵, dans l'attente de la signature définitive de l'accord commercial et d'investissement avec l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine.

Tableau 2 : Pays de l'Afrique Subsaharienne concernés par les conventions commerciales préférentielles

Pays	Date de signature	Date d'entrée en vigueur
Guinée	12/04/1997	12/04/1997
Sénégal	13/09/1987	03/12/1987
Tchad	14/12/1997	04/12/1997

Source : Ministère du Commerce Extérieur

- ✓ Outre l'exonération des droits d'importation, certaines conventions prévoient également la franchise des taxes d'effet équivalent (les conventions avec l'Algérie, la Libye, la Guinée, le Tchad+34 pays africains moins avancés parmi eux le Sénégal) et la suppression des barrières non tarifaires (les conventions avec la Tunisie et la Guinée)⁶.
- L'initiative marocaine en faveur des Pays les Moins Avancés :
 - ✓ Lors du sommet Afrique-Europe au Caire en 2000, le Maroc a pris en faveur des Pays les Moins Avancés d'Afrique deux initiatives importantes. La première consiste en l'annulation de la dette de ces pays vis-à-vis du Maroc. La seconde a trait à l'exonération, à partir du premier janvier 2001, de droits de douane sur l'exportation d'une liste de produits de base originaire de ces pays à destination du Maroc⁷.
 - ✓ Les pays d'Afrique Subsaharienne bénéficiaires sont : Bénin, Burkina Faso, Guinée, Mali, Niger, Sénégal, Tchad et le Togo.

- L'accord relatif au système global de préférences commerciales : Le Maroc a signé, en 1988, et ratifié, en 1993, l'accord relatif au système global de préférences commerciales (SGPC), entre pays en développement. Les pays signataires s'accordent mutuellement des préférences tarifaires sur une base réciproque. Sur les 48 pays signataires, 33 sont africains.
- Les accords d'investissement : Les accords signés avec les pays de l'Afrique Subsaharienne portent également sur les investissements. L'objectif recherché étant de promouvoir les investissements réciproques et d'éviter les doubles impositions. A ce titre, plusieurs accords de promotion et de protection des investissements ont été signés avec différents pays d'Afrique Subsaharienne.

Tableau 3 : Accords de Promotion et de Protection des Investissements avec les pays d'Afrique Subsaharienne

Pays	Date de signature
Bénin	Cotonou, le 15/06/2004
Burkina Faso	Rabat, le 08/02/2007
Centrafrique	26/12/2006
Gabon	13/01/1979 (renouvelé en 2009)
Gambie	22/02/2006
Guinée Conakry	02/05/2002
Guinée Équatoriale	05/07/2005
Mauritanie	Nouakchott, le 13/06/2000
Sénégal	18/02/2001 et 15/11/2006
Soudan	Khartoum, le 23/02/1999
Tchad	Rabat, le 04/12/1997 (Le Maroc a ratifié l'accord 30/08/2001)

Source : Direction des investissements⁸.

- Pour ce qui est des conventions de non double imposition, celles-ci visent à encourager les investissements entre le Maroc et de nombreux pays d'Afrique Subsaharienne, plusieurs accords ont été signés avec différents pays africains consistant à éviter les doubles impositions sur les investissements réciproques.

Tableau 4 : Conventions de non double imposition entre le Maroc et les pays de l'Afrique Subsaharienne⁹

Pays	Lieu et date de signature	Entrée en vigueur
Gabon	Libreville, le 3 Juin 1999	Ratifiée par le Maroc le 15/02/2001
Sénégal	Dakar, le 1er Mars 2002	Entrée en vigueur le 19-05-2006
Soudan	Paraphée à Rabat, le 23 Avril 2003	Pas encore entrée en vigueur
Mauritanie	23 Juillet 1990	23 Juillet 1990
Guinée Konakry	Paraphé à Rabat, le 20/02/2003	
Afrique du Sud	Paraphée à Pretoria le 28/02/1998	
Côte d'Ivoire	Rabat 20/07/2006	

Source : Ministère du Commerce Extérieur

1.2.2. Les accords à caractère régional

Récemment et conformément à la tendance mondiale, le Maroc s'est orienté vers la conclusion d'accords régionaux et globaux qui portent à la fois sur le volet commercial et sur celui des investissements.

Ainsi, un accord de commerce et d'investissement est en cours de signature avec l'UEMOA. Le Maroc vise à travers cet accord à renforcer ses relations commerciales et économiques par la mise en place d'un cadre juridique adéquat susceptible de promouvoir le commerce et l'investissement.

Le volet commercial de l'accord prévoit, pour certains produits, outre le traitement de la NPF, des exonérations totales ou des réductions de droit de douane et taxes pouvant atteindre jusqu'à 50%. Les préférences tarifaires ne s'appliquent pas toutefois aux produits fabriqués dans les zones franches. De son côté, la promotion des investissements occupe une place centrale au niveau de cet accord. Les deux parties s'engagent à mettre notamment en place les conditions favorables à la réalisation des investissements croisés.

Il y a lieu de signaler, par ailleurs, que des négociations sont actuellement en cours entre le Maroc et la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale,10 pour la conclusion d'un accord de libre-échange.

1.3. Un cadre spécifique : la coopération tripartite

Les relations Maroc-Afrique Subsahariennes passent également par un canal spécifique, à savoir la coopération tripartite. A travers cette coopération, les entreprises marocaines, publiques ou privées, participent, aux cotés des bailleurs de fonds (institutions financières des pays développés ou agences de l'ONU), à la réalisation de projets socio-économiques en Afrique Subsaharienne. L'Agence Marocaine de Coopération Internationale joue dans ce cadre un rôle central en tant qu'opérateur technique¹¹.

Avec le Japon, le Maroc a développé une coopération tripartite au profit des pays francophones de l'Afrique centrale et de l'ouest dans des domaines divers : infrastructures, santé, gestion d'eau, pêche maritime...etc. Avec la France, le Maroc a participé à des projets de coopération tripartite dans le domaine de la formation professionnelle des cadres de Douane. Avec la Belgique, ce sont les domaines de l'eau, de l'agriculture et du développement rural qui sont privilégiés.

De même, avec les organisations internationales, ou régionales, comme l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (F.A.O) et la Banque Islamique pour le Développement, le Maroc a pris part à la coopération tripartite dans les domaines de la sécurité alimentaire, de la santé et de la formation professionnelle

Cette forme de coopération est appelée à se développer dans le cadre du statut avancé dont bénéficie le Maroc auprès de l'Union Européenne. Les domaines qui peuvent être investis par cette coopération sont nombreux. En effet, dans cette perspective, le Maroc peut faire valoir les expériences acquises dans les domaines des énergies renouvelables, de projets touristiques, de gestion des collectivités locales et de logement social¹².

2. Echanges commerciaux entre le Maroc et l'Afrique

Cette partie analyse les tendances du commerce extérieur du Maroc, d'abord avec le continent africain, pris globalement, puis par région et par communauté économique régionale. Elle abordera ensuite les principaux facteurs déterminant les flux et la structure des échanges commerciaux du Maroc avec les pays d'Afrique.

2.1. Poids du Maroc dans le commerce de l'Afrique avec le monde et dans les échanges intra-africains

Avec près de 14 milliards de dollars en 2009¹³, le Maroc se positionne au 8ème rang des principaux pays exportateurs d'Afrique de marchandises vers le monde. Le Maroc ne contribue toutefois qu'à 3,6% des exportations africaines vers le marché mondial.

Classé au premier rang, l'Afrique du Sud contribue à 16,5% des exportations d'Afrique avec 63 milliards dollars. Elle est suivie des principaux pays pétroliers comme le Nigeria, l'Algérie, l'Angola et la Libye. Ces cinq pays représentent plus de 60% des exportations africaines vers le monde. L'Egypte est classée 6ème et la Tunisie 7ème, contribuant respectivement à 5,6% et 3,8% des exportations du continent africain.

Tableau 5 : Principaux pays africains exportateurs de marchandises vers le monde en 2009 (en millions de dollars)

	Importations	Exportations	Part dans les importations d'Afrique	Part dans les exportations d'Afrique
Afrique	399800	379400		
Afrique du Sud	71950	62627	18,0%	16,5%
Nigeria	39000	52500	9,8%	13,8%
Algérie	39103	43689	8,3%	11,5%
Angola	17000	39000	4,3%	10,3%
Libye	10050	35300	2,5%	9,3%
Egypte	44946	21150	11,2%	5,6%
Tunisie	19100	14449	4,8%	3,8%
Maroc	32804	13848	8,2%	3,6%

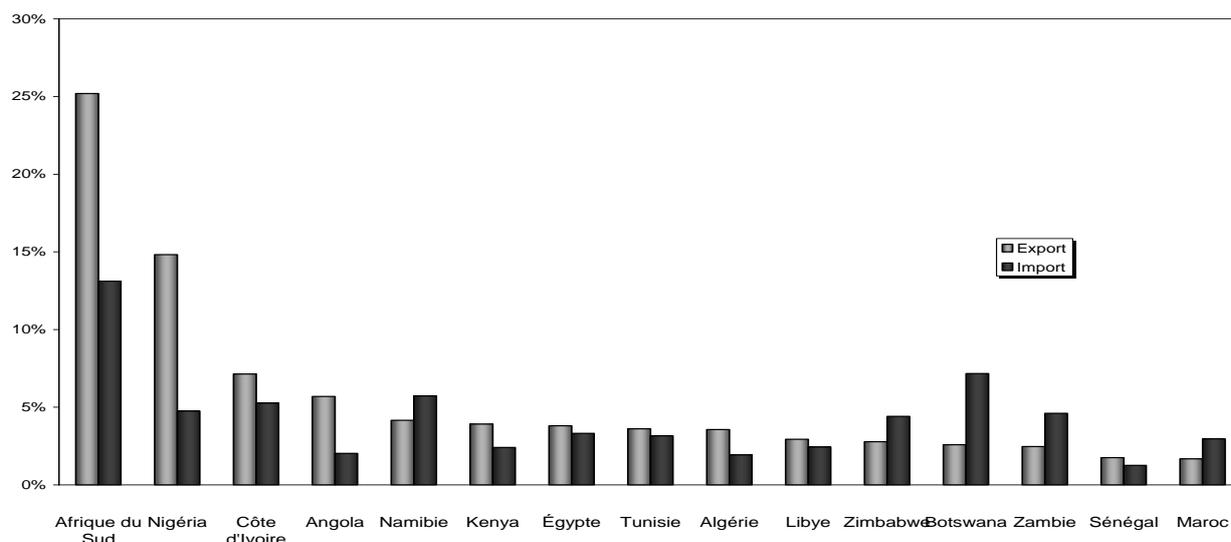
Source : OMC

Du côté des importations, le Maroc est le 5ème pays africain importateur de marchandises en provenance du monde, avec 32,8 milliards dollars en 2009. Sa part dans les importations mondiales du continent a été de 8,2% en 2009. L'Afrique du Sud reste la première économie importatrice avec 71,9 milliards dollars (18% du continent), suivie de l'Egypte (11,2%), de l'Algérie (9,8%) et du Nigeria (9,8%). Ces quatre pays contribuent avec le Maroc à 60% des importations du continent.

S'agissant des échanges commerciaux intra-africains, le Maroc contribue à 3% des importations (12ème rang des pays africains importateurs) et à 1,7% des exportations (15ème rang). Sa part dans les échanges afro-africains a baissé par rapport à l'année 2000 (importations : 3,2% ; exportations : 2%).

Deux pays du continent contribuent à 40% des exportations intra-africaines : l'Afrique du Sud et le Nigeria avec 25,2% et 14,8% respectivement. Ils sont suivis de la Côte d'Ivoire (7%), de l'Angola (6%) et du Kenya (4%). Ces cinq pays couvrent ensemble 57% environ des exportations totales des pays africains à l'intérieur du continent.

Graphique 1: Importations et exportations intra-africaines : Poids des principaux pays

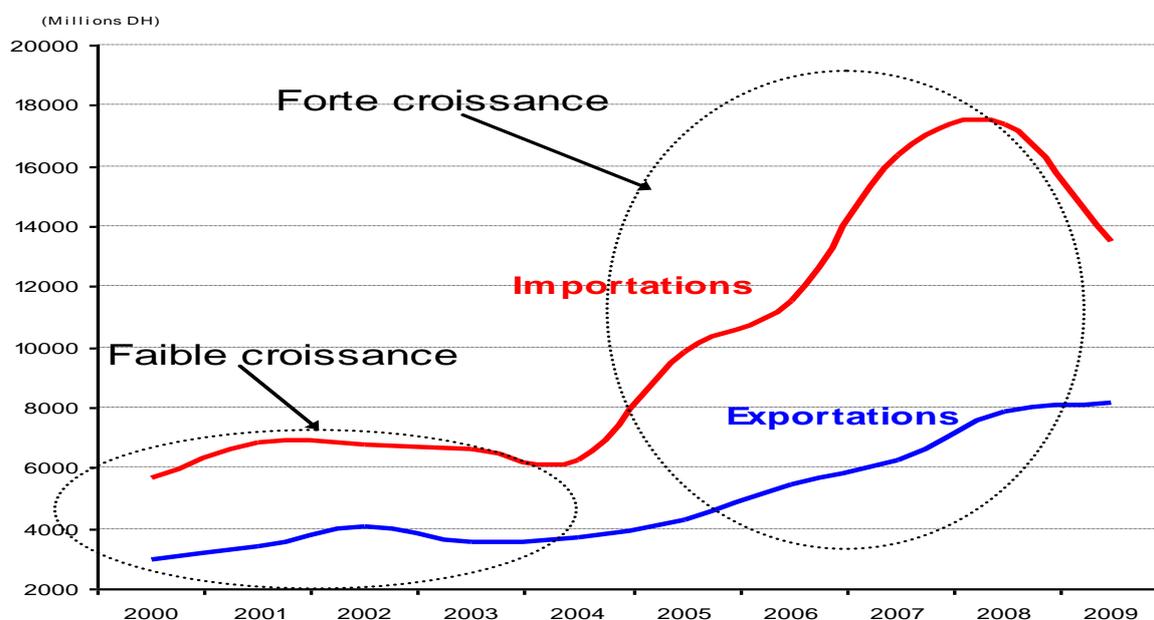


Source : OMC

2.2. Evolution et structures des échanges commerciaux Maroc-Afrique

Malgré l'évolution positive des relations Maroc-Afrique, suite notamment à la signature de plusieurs accords de commerce et d'investissements, les échanges commerciaux entre les deux parties sont encore faibles.

Graphique 2: Commerce extérieur du Maroc avec l'Afrique



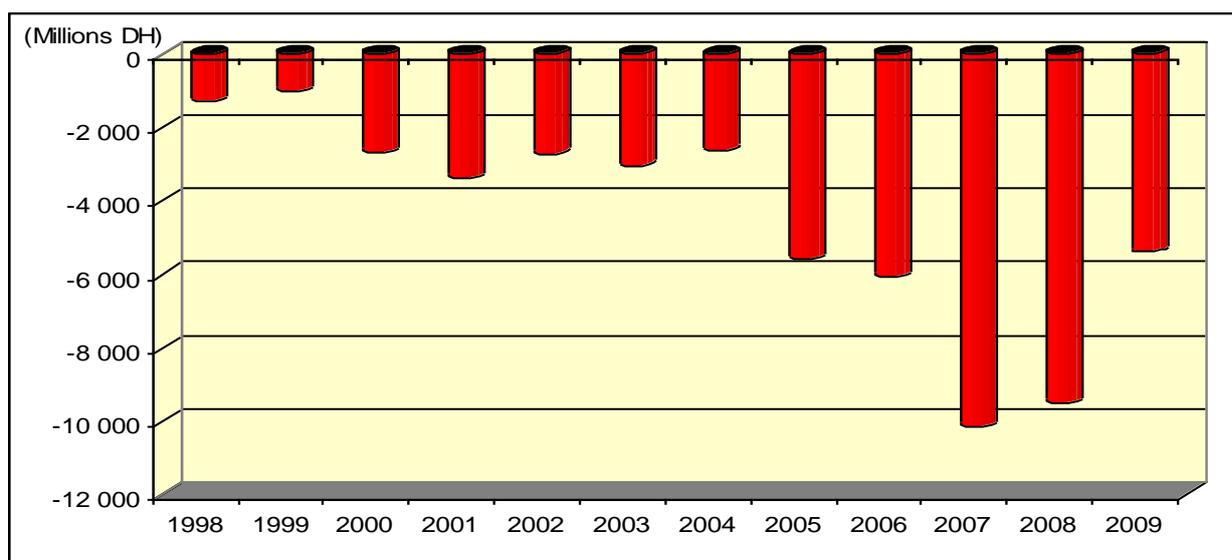
Source : Office des changes, élaboration auteurs

Nonobstant la progression des échanges commerciaux du Maroc avec l'Afrique au cours des dernières années, la part de ce continent dans le commerce extérieur du Maroc reste faible. En effet, elle s'établit à 5,7%¹⁴ en 2009, avec 5,1% pour les importations, 7,3% pour les exportations et un taux de couverture de 60,2%¹⁵. Alors que l'Europe représente 60,1% et 70,4% respectivement des importations et des exportations totales du Maroc ; l'Asie, 21,7% et 13,9% et l'Amérique 12,8% et 6,8%.

L'évolution des échanges extérieurs avec l'Afrique a engendré un déficit commercial continu, qui s'est accéléré depuis 2005 pour atteindre près de 10 milliards de dirhams en 2008, avant de baisser en 2009 sous l'effet de la crise économique et financière mondiale.

Quatre pays contribuent fortement à ce déficit. Il s'agit par ordre d'importance de l'Algérie, de l'Egypte, de la Tunisie et de l'Afrique du Sud (voir annexe 1, graphe c : Déficit commercial du Maroc par pays). Le Maroc enregistre par contre un excédent commercial avec l'ensemble des autres pays africains, sans pour autant arriver à combler le déficit global.

Graphique 3 : Solde commercial Maroc-Afrique



Source : Office des changes, élaboration auteurs

Par ailleurs, la hausse des exportations du Maroc vers l'Afrique au cours des dernières années lui a permis de gagner des parts de marché au niveau de ce continent (0,20% en 2008 et 2009 contre 0,16% seulement en 2000). De ce fait, il se positionne légèrement mieux que la Tunisie (0,19% en 2009), mais loin derrière des pays comme l'Egypte (0,43%) et l'Afrique du Sud (3%) et, surtout très loin de certains pays émergents tels que la Chine, qui a gagné 10 points de parts de marché en 10 ans pour atteindre 13,4% en 2009 contre 3,3% en 2000 et l'Inde qui a augmenté sa part de 2 points (3,5% contre 1,5%).

S'agissant des principaux produits exportés par le Maroc vers le continent africain, on retrouve essentiellement les produits alimentaires de base comme le poisson, les crustacés, les mollusques et les préparations de viandes (18% des exportations totales vers ce continent) ainsi que certains produits manufacturiers tels que les machines, les appareils et du matériel électrique (10%). Le Maroc exporte aussi les engrais (7%) et, dans une moindre mesure, des produits chimiques (produits phosphatés, vaccins vétérinaires, ...).

Du côté des importations, ce sont surtout les « combustibles minéraux, huiles minérales ». Ces produits représentent plus de la moitié des importations de ce continent. Ils sont suivis par « la Fonte, fer et acier » (5%), les « Bois, charbon de bois et ouvrages en bois » (3,7%), les « résidus, déchets des industries alimentaires » (3,1%), les « fruits comestibles, écorces d'agrumes ou de melons » (2,6%), les « produits chimiques inorganiques, composés inorganiques / organiques de métaux précieux » (2,4%), le « coton » (2,3%), ... Il y a lieu de remarquer, à ce niveau, que l'Afrique contribue à près de 60% des importations du Maroc de « fruits comestibles, écorces d'agrumes ou de melons » et à plus de la moitié des acquisitions de « zinc et ouvrages en zinc ».

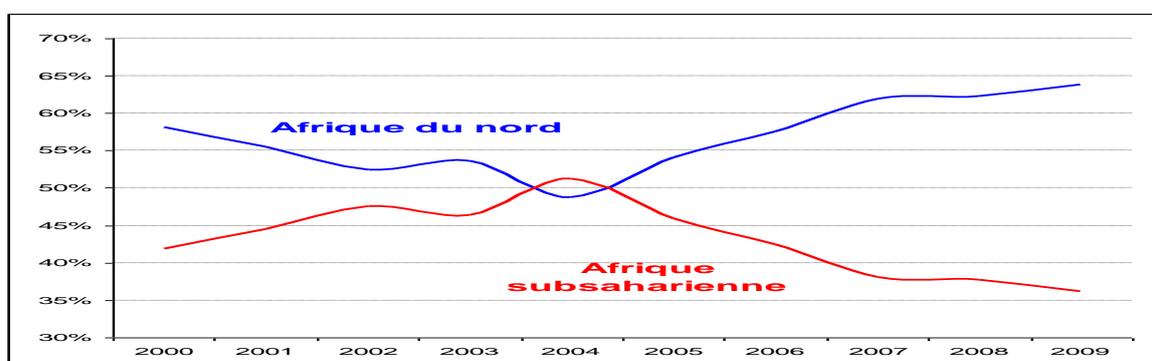
2.2.1. Commerce avec les régions et les communautés économiques africaines

L'analyse des relations commerciales, aussi bien sur le plan régional¹⁶ que sur le plan des communautés économiques d'Afrique, montre qu'elles sont fortement concentrées sur l'Afrique du Nord. Elle montre aussi que les exportations à destination de l'Afrique Sub-saharienne se développent plus rapidement que celles vers l'Afrique du Nord. Par contre, les importations en provenance de l'Afrique sub-saharienne se développent moins rapidement que celles originaires de l'Afrique du Nord.

Echanges commerciaux par région : Afrique du nord-Afrique subsaharienne

L'Afrique du Nord¹⁷, constitue la première région partenaire au niveau des échanges commerciaux de notre pays. Son poids important est, de plus, en progression continue depuis 2005 (66% en 2009 contre moins de 50% en 2004). A l'opposé, la part du reste de l'Afrique subsaharienne¹⁸ est en décélération (1/3 environ en 2009 alors qu'elle avait le même poids (50%) que l'Afrique du nord en 2004).

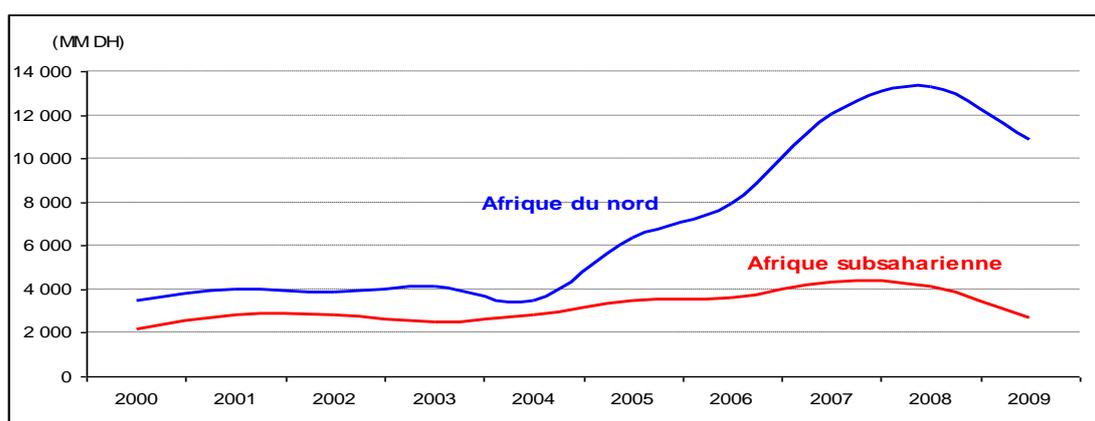
Graphique 4 : Echanges commerciaux du Maroc par région



Source : Office des changes, élaboration auteurs

Ce constat reflète cependant une évolution différenciée de ces deux régions aussi bien au niveau des importations que des exportations. Pour les importations, l'Afrique du nord a toujours été le premier fournisseur du Maroc. Ces importations se sont en particulier accélérées depuis le milieu de la décennie pour plus que tripler entre 2004 et 2008 et dépasser 13 milliards dirhams. Quant aux importations en provenance de l'Afrique subsaharienne, bien qu'elles aient doublé entre 2000 et 2008 pour atteindre 4 milliards dirhams, elles restent faibles par rapport à celles provenant de l'Afrique du Nord. La baisse importante des importations du Maroc des deux régions en 2009 est la conséquence de la crise économique mondiale.

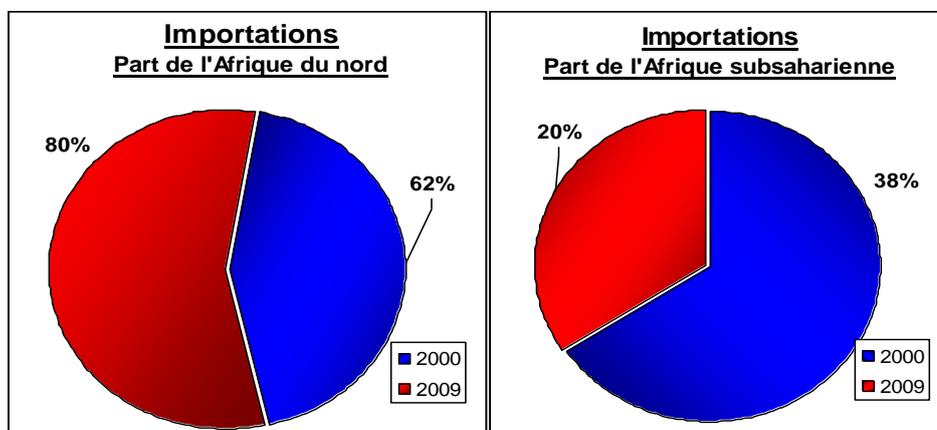
Graphique 5 : Importations du Maroc en provenance de l'Afrique



Source : Office des changes, élaboration auteurs

Compte tenu de cette évolution, l'Afrique subsaharienne a vu sa part dans les importations du Maroc baisser de 38% à 20%, suite au recul de la croissance de nos importations depuis certains pays notamment l'Afrique du Sud (voir annexe 1, tableau b : Principaux produits importés des pays d'Afrique subsaharienne). De son côté, l'Afrique du Nord a vu sa part augmenter pour atteindre 80% en 2009 contre 62% il y a dix ans. Cette dynamique est attribuée, comme sera détaillé plus loin, principalement à une hausse des importations du Maroc en provenance de l'Algérie, de la Tunisie et de l'Egypte.

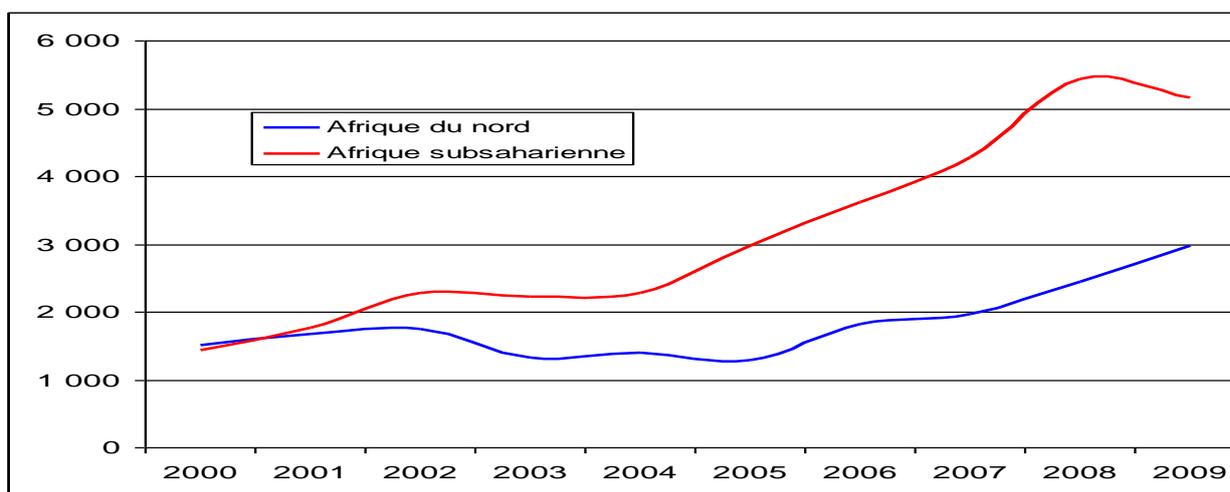
Graphique 6 : Importations du Maroc en provenance de l'Afrique par région



Source : Office des changes, calculs auteurs

L'Afrique subsaharienne est, par contre, la 1^{ère} destination des biens exportés par le Maroc vers l'Afrique. Ces exportations, en progression continue vers cette région, sont passées de 1,5 milliard environ en 2000 à plus de 5 milliards en 2009, avec un pic en 2008 de 5,4 milliards. Quant aux exportations vers l'Afrique du nord qui au début de la décennie avaient presque la même valeur que celle de l'Afrique subsaharienne, elles se sont inscrites depuis sur un rythme de progression plus faible pour atteindre 3 milliards en 2009.

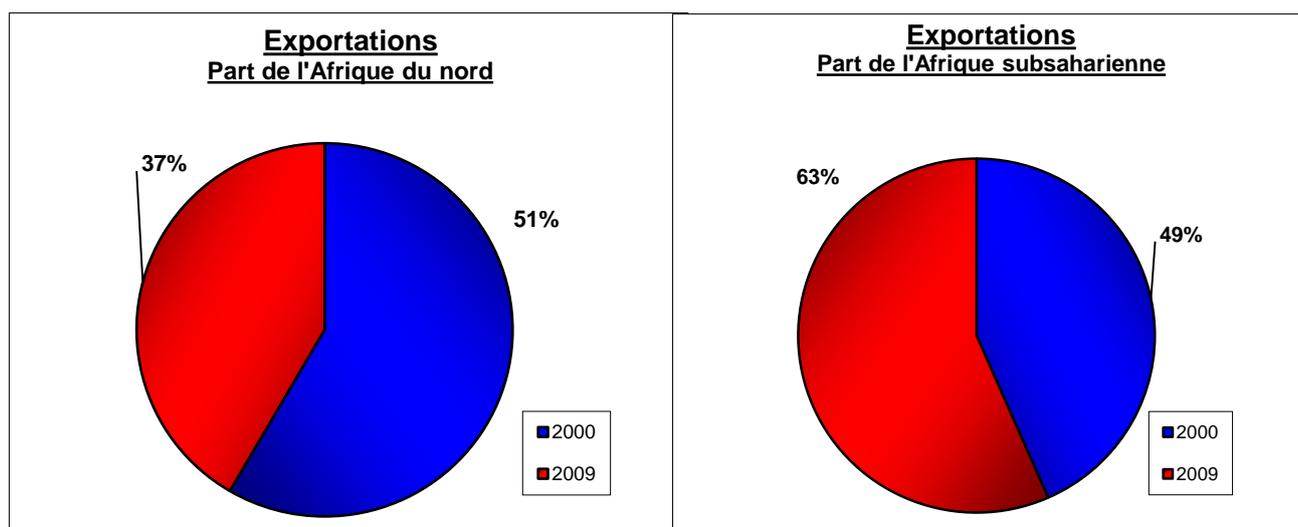
Graphique 7 : Exportations du Maroc vers l'Afrique (milliards DH)



Source : Office des changes, élaboration auteurs

Ainsi, la part de l'Afrique subsaharienne dans les exportations totales du Maroc vers le continent est passée de près de 50% en 2000 à 63% en 2009, tandis que celle de l'Afrique du Nord a baissé de 51% à 37%¹⁹ (voir annexe 1, tableau a : Principaux produits exportés vers les pays d'Afrique subsaharienne).

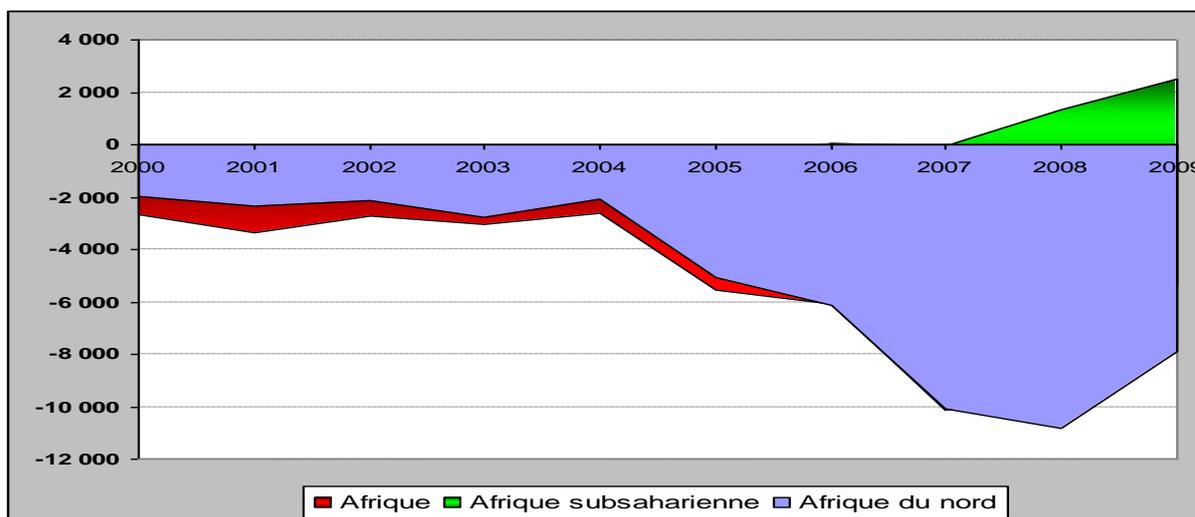
Graphique 8 : Exportations du Maroc vers l'Afrique par région



Source : Office des changes, calculs auteurs

De ce fait, le solde commercial du Maroc avec l'Afrique subsaharienne s'est amélioré, passant d'un déficit de près de 7,2 millions dirhams en 2000 à un excédent de 2,5 milliards environ en 2009. A l'inverse, le déficit avec l'Afrique du Nord s'est amplifié depuis 2005 pour atteindre 11 milliards de dirhams en 2008, soit plus de cinq fois celui de l'année 2000²⁰.

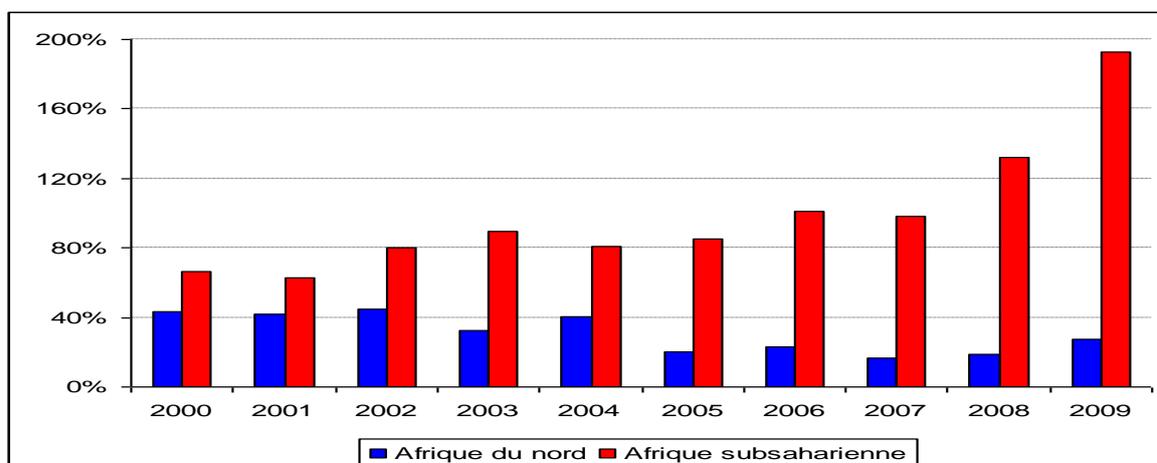
Graphique 9 : Solde commercial du Maroc par région d'Afrique



Source : Office des changes, élaboration auteurs

En conséquence, le taux de couverture des importations par les exportations est passé de 67% en 2000 à 193% en 2009 avec l'Afrique subsaharienne. En d'autres termes, le Maroc exporte désormais deux fois ce qu'il importait au début de la décennie. Par rapport à l'Afrique du Nord, ce taux ne couvre que 27% en 2009 contre 43% en 2000.

Graphique 10 : Taux de couverture des importations par les exportations par région d'Afrique

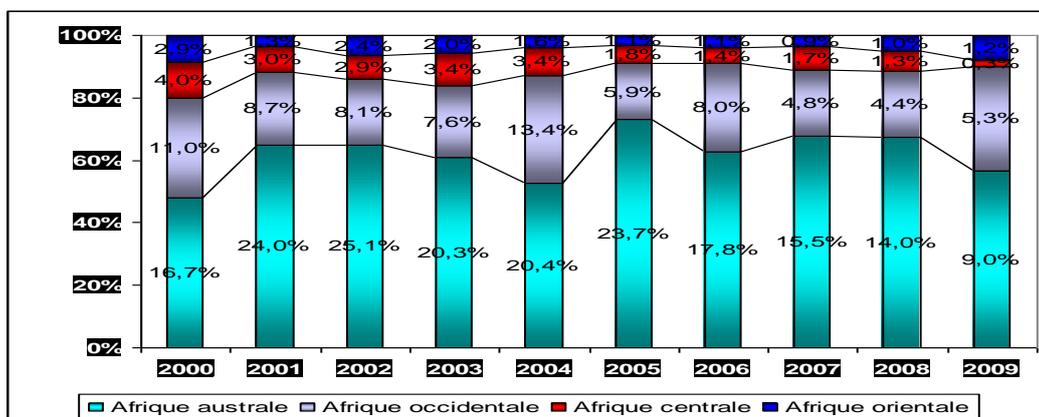


Source : Office des changes, élaboration auteurs

Echanges commerciaux par sous-régions de l'Afrique subsaharienne

La baisse de la part relative de l'Afrique subsaharienne dans les importations totales du Maroc concerne l'ensemble des sous-régions. En effet, l'Afrique Australe²¹, principale sous-région source des produits importés par le Maroc, a vu sa part baisser de manière continue, due surtout au recul des achats auprès de l'Afrique du sud (9% en 2009 contre plus de 20% en moyenne sur la période 2001-2005). Il en est de même pour l'Afrique Occidentale²² dont la part a reculé de 11% en 2000 à 5,3% en 2009 ainsi que pour l'Afrique Centrale²³ (de 4% à 1,2%) et Orientale²⁴ (de 2,9% à 0,3%).

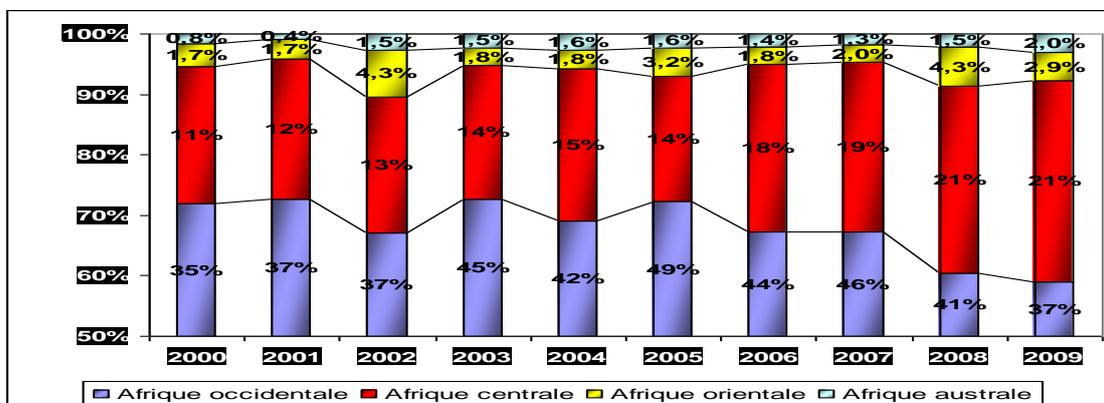
Graphique 11: Poids de chaque région de l'Afrique subsaharienne dans les importations du Maroc



Source : Office des changes, élaboration auteurs

Du côté des exportations, parallèlement à la baisse de la part de l'Afrique Occidentale de 49% en 2005 à 37% en 2009, celle l'Afrique Centrale a progressé durant cette période pour s'établir à 21% en 2009. Le poids des autres sous-régions reste marginal.

Graphique 12: Poids de chaque région de l'Afrique subsaharienne dans les exportations du Maroc



Source : Office des changes, élaboration auteurs

Il y a lieu de remarquer, par ailleurs, que les échanges avec chaque région subsaharienne sont marqués par la dominance d'un ou deux pays. Pour les importations, l'Afrique du Sud est le principal partenaire au niveau de l'Afrique Australe ; la Côte d'Ivoire et la Guinée pour l'Afrique Occidentale, la Guinée Equatoriale et le Gabon en Afrique centrale et Madagascar pour l'Afrique Orientale. Pour les exportations, le Sénégal et la Mauritanie sont les principaux clients en Afrique occidentale ; la Guinée équatoriale pour l'Afrique Centrale, l'Ethiopie pour l'Afrique Orientale et la Namibie pour l'Afrique Australe.

S'agissant des principaux produits entrant dans le cadre des échanges commerciaux avec les pays subsahariens, il y a lieu de constater que les exportations du Maroc ont été marquées ces dernières années par la présence d'un nombre de plus en plus important de produits manufacturiers, comme les médicaments, les fils et câbles électriques, les voitures industrielles tels que les véhicules neufs pour marchandises (camion citernes, ...) ainsi que les machines et appareils divers. Cependant, malgré cette hausse, les exportations vers ces pays restent dominées par les produits d'origine animale, végétale et minérale, biens non manufacturiers. C'est le cas notamment des conserves de poissons, des engrais, des épices, des articles de bonneterie, des tabacs, ... (voir annexe : tableau a).

Du côté des importations du Maroc, celles-ci sont composées essentiellement des produits d'origine minérale ou d'origine animale et végétale. Il s'agit en particulier du gaz, du sulfate de chrome, des poissons (surtout du Sénégal), de cotons, de bois, de voitures industrielles (surtout d'Afrique du sud) et de butanes commerciaux. A souligner à cet égard qu'un seul produit représente parfois l'essentiel des importations du Maroc provenant d'un pays subsaharien. C'est le cas par exemple des butanes commerciaux qui en 2009 représentaient environ 99% des importations du Maroc en provenance de la Guinée équatoriale.

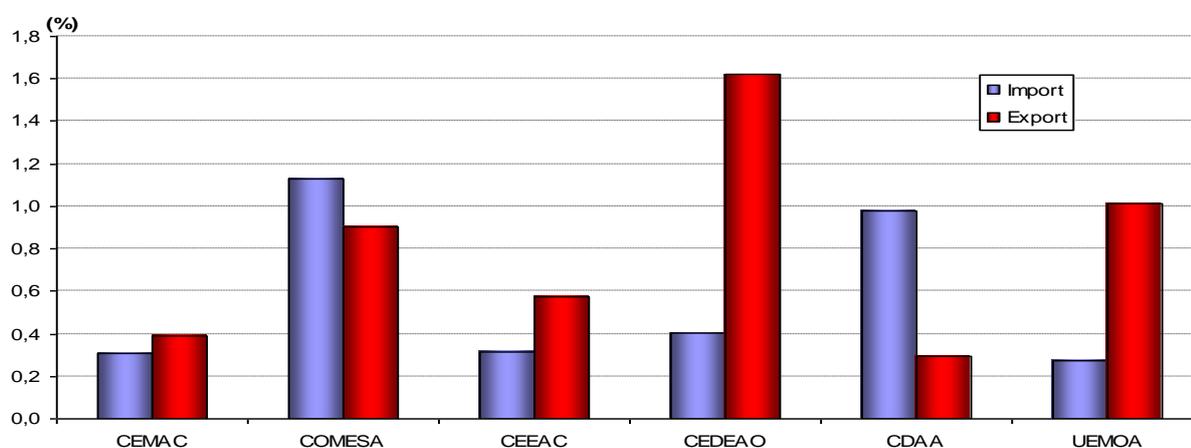
Commerce extérieur du Maroc avec les communautés économiques régionales

Avant d'établir un bilan des relations commerciales du Maroc avec les communautés économiques régionales (CER), il faut souligner que les échanges de ces communautés sont généralement beaucoup plus importants avec l'Union Européenne qu'avec l'Afrique. Les échanges de l'Union du Maghreb Arabe s'élèvent à 60% avec l'Union Européenne contre moins de 4% avec l'Afrique; la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) ²⁵(40% et 9% respectivement); la Communauté Economique des États d'Afrique Centrale (CEEAC)²⁶ (35% et 9%); la Communauté de Développement d'Afrique Australe (CDAA)²⁷ (33% et 12%).

S'agissant du commerce intra-CER d'Afrique, il est plus ou moins développé (moins de 15% en moyenne)²⁸, contre 40% en Asie²⁹. Il atteint dans les meilleurs des cas le 1/3 du commerce global de CER comme dans celui de la CDAA. D'un autre côté, certains pays constituent des "locomotives" au niveau des CER. C'est le cas de l'Afrique du sud pour le CDAA, le Nigeria et la Côte d'Ivoire pour la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)³⁰ et le Cameroun pour le CEMAC.

Pour le Maroc, les échanges extérieurs avec les CER sont faibles, en particulier celles originaires de l'Afrique sub-sahariennes. C'est le cas en effet de la CEMAC et la CEEAC qui ont de faibles rapports commerciaux avec le Maroc (0,3% et 0,4% respectivement des échanges extérieurs du Maroc).

Graphique 13 : Contribution des CER d'Afrique au commerce extérieur du Maroc (2000-08)



Source : Office des changes, élaboration auteurs

De son côté, la CDAA représente 1% des importations du Maroc et 0,3% de ses exportations. Quant à la CEDEAO, son poids moyen dans les exportations nationales est de 1,6% sur la période 2000-2008 contre 0,4% seulement pour les importations. De leur côté, l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA)³¹ et l'Union Douanière et Economique de l'Afrique Centrale (UDEAC)³² y contribuent à 1% et 0,3% respectivement pour la première et à 0,2% et à 0,8% pour la seconde. Le Marché Commun d'Afrique Orientale et Australe (COMESA)³³ ne représente que 1% environ du commerce extérieur du Maroc.

Outre le niveau faible des échanges commerciaux du Maroc avec les CER, ces échanges sont généralement concentrés sur quelques produits. En effet, près de 80% des importations depuis l'UDEAC est constituée de « bois, charbon et ouvrages en bois ». Près de 80% des importations en provenance de l'Union Douanière d'Afrique Australe (UDAA) porte sur des « combustibles minéraux, huiles minérales, produits de leur distillation », suivis des « voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules » (15%). Par ailleurs, le coton représente 60% des importations provenant de l'UEMOA.

Pour ce qui est des exportations, les « minerais, scories et cendres » (30%), le « lait et produits de la laiterie; œufs d'oiseaux; miel naturel » (13%) et les « préparations de viandes, de poissons, de crustacés et de mollusques » (7%) représentent la moitié des produits destinés à l'UDAA. De même, près de la moitié des exportations du Maroc vers l'UEMOA est composée de « combustibles minéraux et d'huiles minérales » (16%), de « préparations de viandes, de poissons, de crustacés et de mollusques » (16%) et de « machines, appareils et matériels électriques » (15%).

Comme pour les deux communautés précédentes, les exportations du Maroc à destination de l'UDEAC sont dominées par les « préparations de viandes, de poissons, de crustacés et de mollusques » (20%) et par des produits entrant dans le cadre de la « navigation maritime ou fluvial » (14%) ainsi que par les « voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules » (10%).

2.2.2. Principaux déterminants de la structure des échanges commerciaux du Maroc avec l'Afrique

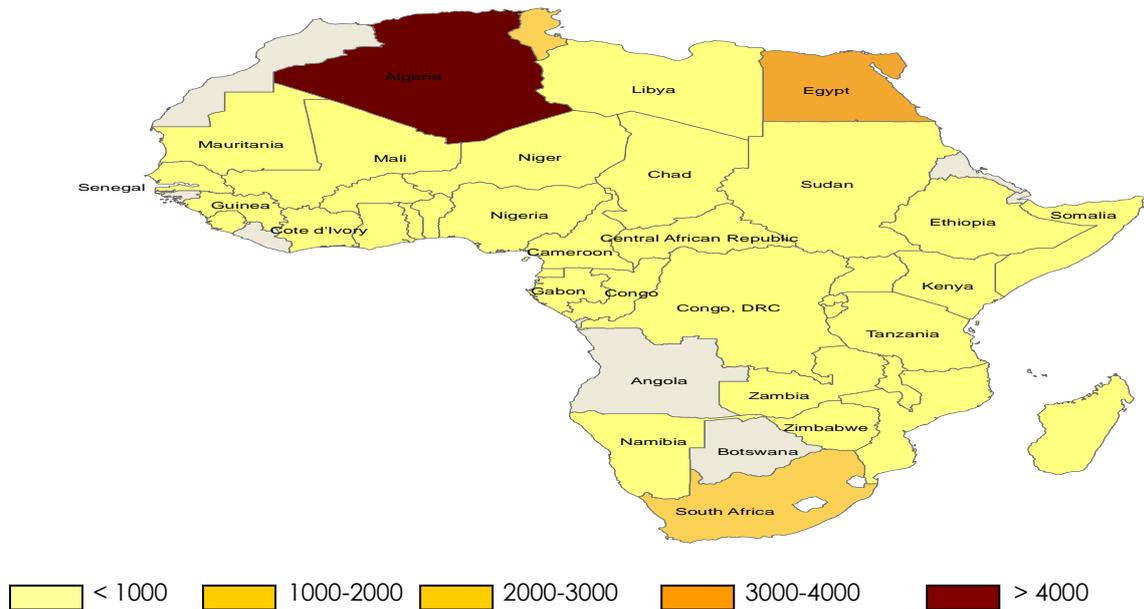
Au cours de la dernière décennie, les échanges commerciaux du Maroc avec l'Afrique ont connu une hausse certes importante mais inégale selon les régions et CER d'Afrique. Quels sont donc les déterminants de cette structure des échanges qui font que le commerce extérieur national soit concentré sur certaines régions africaines et plutôt faible avec les autres économies en particulier subsahariennes ?

Poids important de l'Afrique du Nord et de l'Ouest dans le commerce extérieur du Maroc avec l'Afrique

Comme souligné précédemment, le commerce extérieur du Maroc avec l'Afrique est fortement concentré sur la région de l'Afrique du Nord et de l'Ouest. Ceci reflète en fait les relations commerciales importantes avec certains pays de ces régions. Ainsi, on constate au niveau des importations marocaines d'Afrique que l'Algérie (5,6 milliards) et l'Egypte (3 milliards) sont les principaux pays fournisseurs du Maroc. Ils figurent respectivement dans le quintile dépassant 4 milliards de dirhams et le quintile (3000-4000 millions de dirhams).

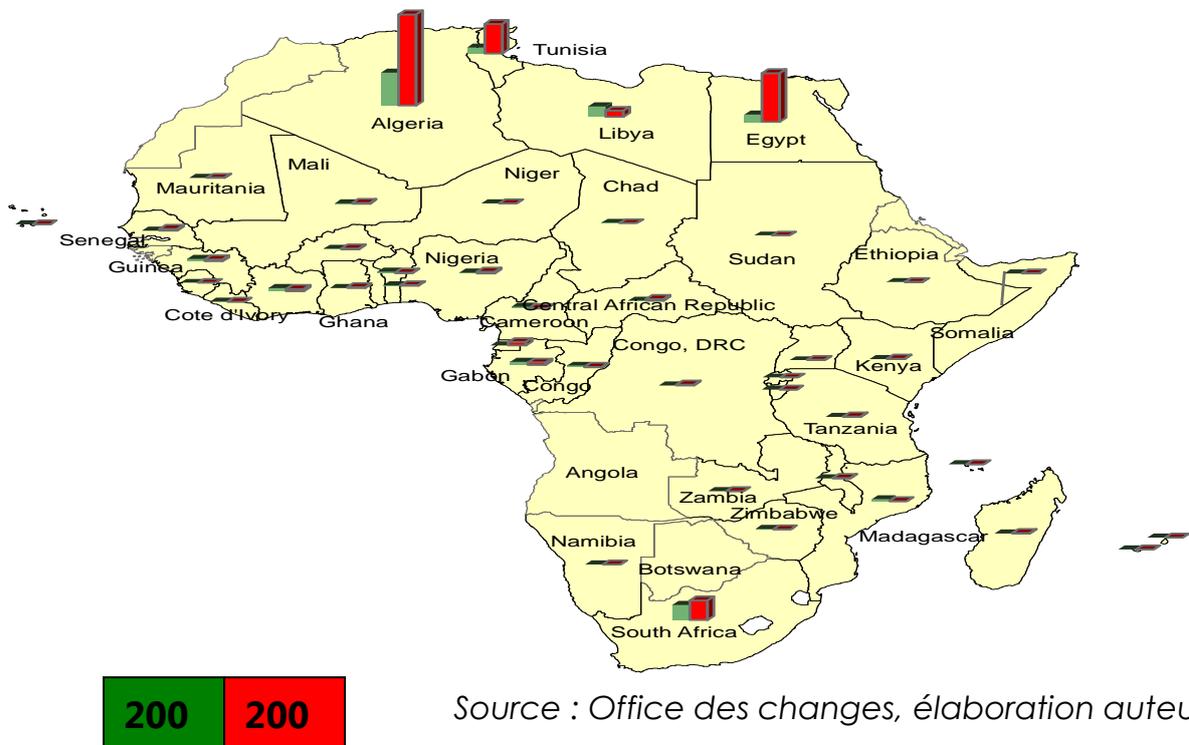
En progression, ces deux pays représentent près du 2/3 de nos importations d'Afrique (64%) en 2009 contre 44% en 2000 et 47% en 2005. La Tunisie se positionne au 3^{ème} rang avec une part qui a plus que doublé entre 2000 et 2009, pour atteindre près de 14% (voir annexe). Ce pays (1,8 milliard) et l'Afrique du Sud (1,2 milliard), se retrouvent dans le quintile (1000-2000 millions). Quant à la majorité restante de pays, particulièrement de l'Afrique subsaharienne, elle exporte vers le Maroc des produits d'une valeur inférieure à 1 milliard de dirhams (voir cartographies 1 et 2).

Cartographie 1: Répartition géographique des importations du Maroc en 2009 par pays africain (en millions de dirhams)



Source : Office des changes, élaboration auteurs

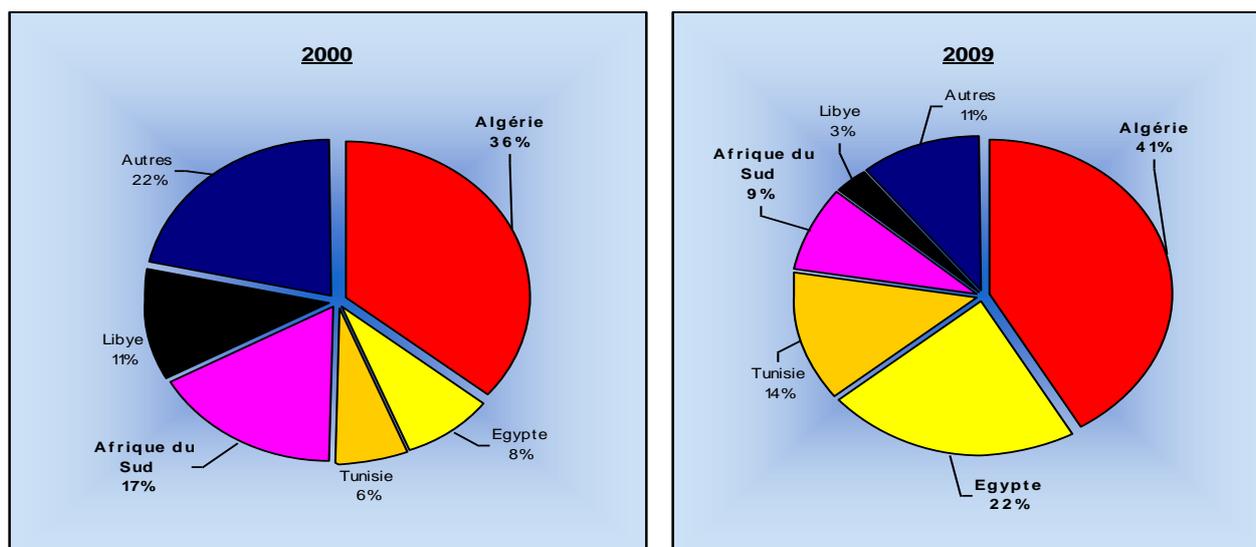
Cartographie 2: Evolution des importations du Maroc par pays africain entre 2000 et 2009



Source : Office des changes, élaboration auteurs

En somme, ces trois pays d'Afrique du Nord (Algérie, Tunisie et Egypte) contribuent à plus de $\frac{3}{4}$ de nos importations en provenance d'Afrique (77,4%) contre 50,4% en 2000. Entre 2000 et 2009, l'Algérie, premier pays fournisseur du Maroc, a vu sa part augmenter de 36% à 41%, gagnant 5 points. L'Egypte, en 2^{ème} position, a gagné 14 points passant de 8% à 22%. La Tunisie vient en 3^{ème} place avec 14% en 2009 contre 6% en 2000, soit un gain de 8 points (graphe suivant). Voir aussi en annexe 1, Graphe d : poids de certains pays africains dans les importations marocaines).

Graphique 14 : Structure des importations en provenance d'Afrique par pays



Source : Office des changes, élaboration auteurs

La Libye et l'Afrique du Sud ont vu leurs poids reculer de 8 points entre 2000 et 2009. La part de la Libye est passée de 11% à 3% et celle de l'Afrique du Sud de 17% à 9%. Néanmoins, comment expliquer ce poids important de quelques pays dans les importations du Maroc et la faiblesse de celui de la majorité des pays africains, en particulier sub-sahariens ?

L'analyse des importations du Maroc en provenance du premier fournisseur, à savoir l'Algérie, montre que plus de la moitié sont concentrées sur les produits énergétiques : les butanes commerciaux (57% en moyenne sur la période 2000-2009), le gaz naturel (32%) et le propane commercial (10%). En somme, le Maroc importe environ 174 groupes de produits (SH 10) de l'Algérie d'un montant de 5,5 milliards de dirhams.

Pour les besoins en énergie, la proximité géographique et le coût logistique expliquent que la majorité de nos importations est concentrée sur des produits énergétiques en provenance de l'Algérie qui est notre premier pays fournisseur africain alors que les frontières terrestres sont fermées entre les deux pays.

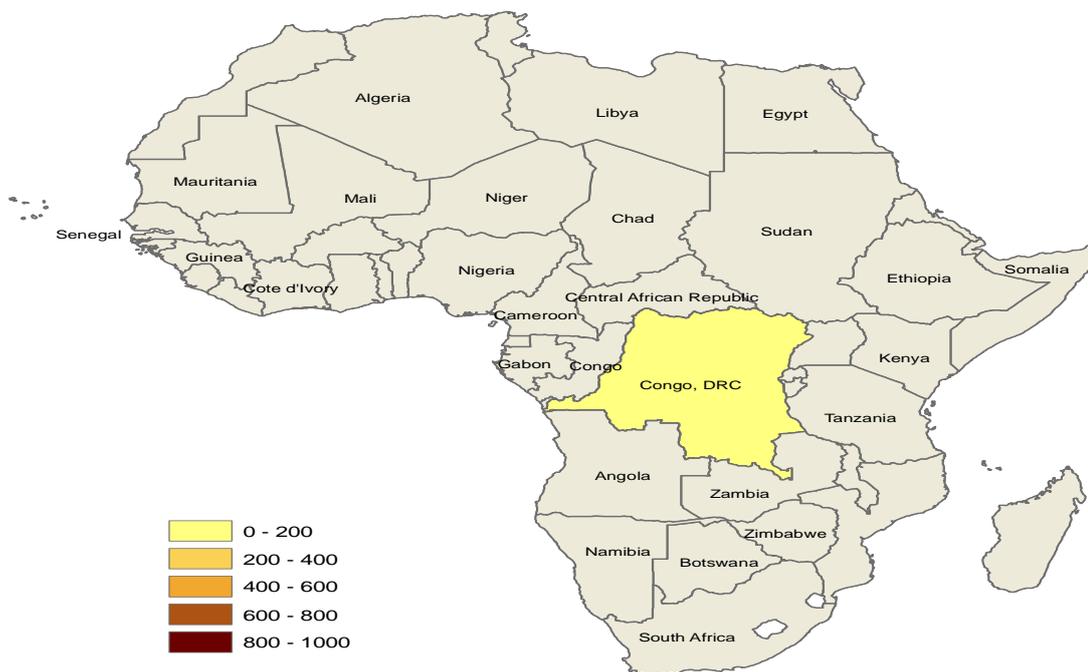
Pour l'Egypte et la Tunisie, l'accord de libre-échange (accord d'Agadir) entré en vigueur en mars 2007 constituerait certainement un facteur qui a accéléré nos importations en provenance de ces deux pays. Il ne peut toutefois expliquer à lui seul cette hausse qui peut être liée aussi à la proximité géographique et aux liaisons maritimes entre le Royaume et ces pays.

En effet, comme le montre le graphe en annexe 1 (*Grphe a : Importations du Maroc en provenance de la Tunisie et l'Egypte*), l'augmentation des importations a eu lieu bien avant l'entrée de l'accord d'Agadir, précisément en 2005, pour suivre la même tendance jusqu'en 2008 et s'estomper en 2009 du fait des effets de la crise économique mondiale. A remarquer, d'un autre côté, que les importations marocaines d'Egypte sont devenues plus diversifiées comparativement à celles en provenance de l'Algérie. Le Maroc importe, en effet, plus de 3700 groupes de produits (SH 10) d'une somme dépassant 3 milliards de dirhams. Les « pulpes sèches de betteraves » représentent les principaux produits importés (12,4%). Les autres principaux biens provenant d'Egypte sont les « produits laminés en fer » (2,5%), les « fils en aluminium » (2,1%), les « fils en cuivre » (1,7%), ...

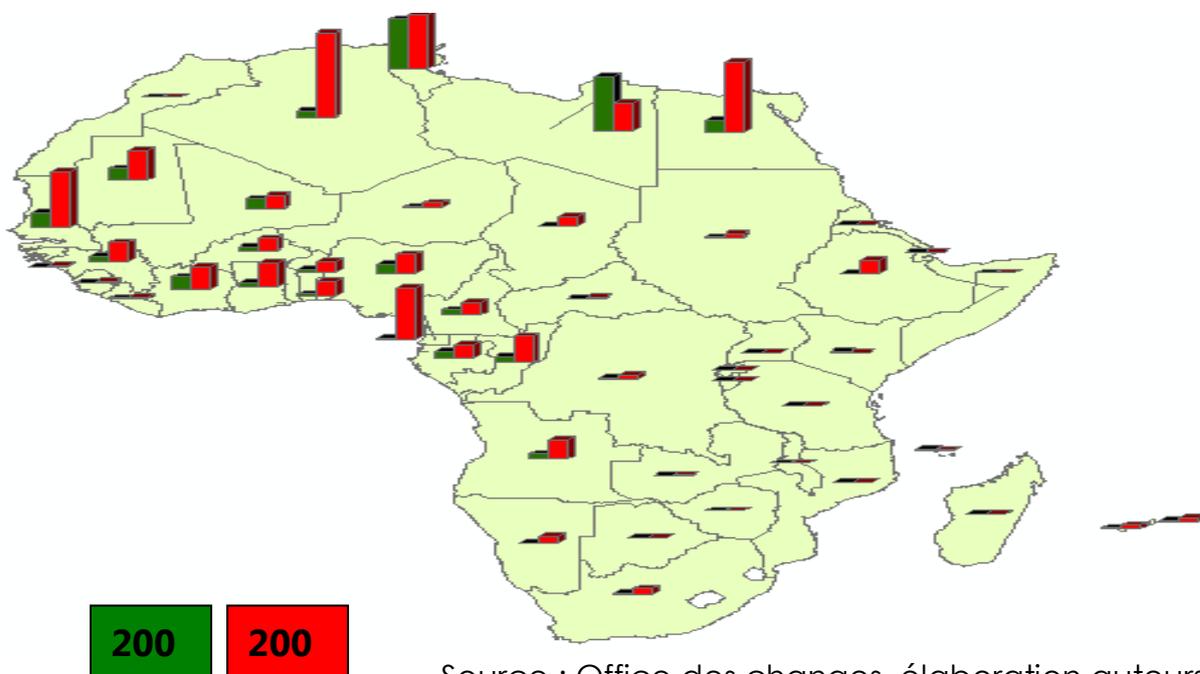
Pour la Tunisie, les « dattes » représentent plus du 1/5^{ème} des biens exportés vers le Maroc (20,7%). Elles sont suivies par le « triphosphate de sodium » (11,7%), les « huiles d'olives » (5,4%), le « fil en fer » (4,3%), ... en somme, le Maroc importe de ce pays près de 6200 groupes de produits d'un montant total de plus de 1,8 milliard de dirhams.

Pour les exportations, deux pays seulement, l'Algérie et l'Egypte, constituent les principales destinations de nos produits, avec une valeur dépassant 800 millions de dirhams. Trois pays, la Tunisie, le Sénégal et le Gabon, figurent dans le quintile des exportations allant de 600 à 800 millions de dirhams. La majorité des pays d'Afrique de l'Est, du Centre et du Sud apparaît dans le quintile des exportations inférieures à 200 millions de dirhams (*voir cartographies 3 et 4*). L'évolution toutefois de ces exportations par pays d'origine montre leur forte croissance entre 2000 et 2009 au niveau de certains pays de l'Afrique du Nord et de l'Ouest en particulier de l'Algérie, l'Egypte, le Sénégal et la Guinée équatoriale.

Cartographie 3: Répartition géographique des exportations du Maroc en 2009 par pays africain (en millions de dirhams)



Cartographie 4: Evolution des exportations du Maroc par pays africain entre 2000 et 2009



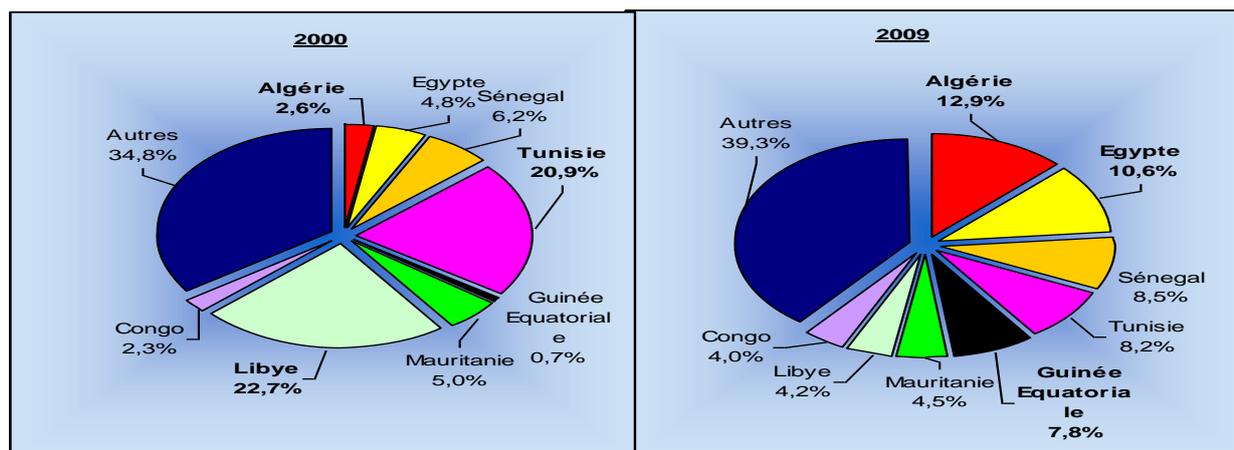
Source : Office des changes, élaboration auteurs

Contrairement à la répartition géographique des importations marocaines de l'Afrique celle de ses exportations est plus diversifiée. En effet, 2/3 de nos produits vendus à l'Afrique sont destinés à 10 pays au moment où 2/3 de nos importations proviennent de 2 pays seulement.

Contribuant à 12,9% des exportations du Maroc vers le reste de l'Afrique, l'Algérie est devenue en 2009 le principal pays africain client du Maroc, gagnant plus de 10 points par rapport à l'année 2000 (2,6%). Encore une fois, c'est la proximité géographique et la liaison maritime qui expliquent l'intensité commerciale entre notre pays et l'Algérie. Avec une valeur dépassant 1 milliard de dirhams, les exportations marocaines vers l'Algérie sont plus diversifiées que les importations (818 groupes de produits SH 10). Les plus importantes sont les conserves de sardines (11% ventes totales de biens vers ce pays), les "Préparations pour lessive conditionnées" (5,4%), la "Tôle peinte ou revêtue de matière plastique" (4%) et les "Câbles munis de pièces de connexion isolés avec matière plastique" (3,6%).

L'Algérie est suivie de l'Egypte avec un taux de 10,6% contre 4,8% en 2000, le Sénégal (8,5% contre 6,2%) et la Guinée équatoriale (7,8% contre 0,7%). A l'inverse, les parts de certains pays africains dans les exportations marocaines ont baissé entre 2000 et 2009. Il s'agit en particulier de la Tunisie et de la Libye dont les parts ont chuté respectivement de 12,7 et 18,5 points (de 20,9% à 8,2% et de 22,7% à 4,2%). Si la proximité géographique ainsi que les liaisons maritimes peuvent expliquer cette amélioration de nos exportations vers le Sénégal et la Guinée équatoriale avec lesquels le Maroc a conclu des accords commerciaux, quelles seraient les facteurs à l'origine du recul de la part de la Tunisie dans nos exportations, sachant qu'elle est membre de l'accord d'Agadir ?

Graphique 15 : Structure par pays des exportations du Maroc vers l'Afrique



Source : Office des changes, élaboration auteurs

Il s'avère que l'accord d'Agadir n'a pas dynamisé, tel qu'attendu, le rythme de croissance des exportations marocaines vers ces deux pays (voir annexe 1, graphe b : Evolution des exportations du Maroc vers la Tunisie et l'Egypte). En effet, comme c'est le cas pour les importations, la hausse affichée par les exportations vers la Tunisie existe bien avant l'entrée en vigueur de cet accord. Pour l'Egypte, on remarque même une stagnation en 2007 et 2008 pour donner lieu à une forte hausse en 2009 sous l'effet en particulier de la commercialisation pour la première fois de la voiture « logan » sur le marché égyptien.

A souligner que les exportations vers la Tunisie ont affiché une valeur de 866 millions de dirhams en 2009 répartie sur 1110 groupes de produits. Les principaux produits exportés sont les « pâtes chimiques de bois » (13%), la « tôle peinte ou revêtue de matières plastiques » (8,4%), les « huiles de base » (7,1%), les « extraits ou essence de café » (6,4%), ... Quant à l'Egypte, elle importe du Maroc en particulier les « extraits ou essence de café » (11%), les « conserves de sardines » (3,6%), les « sardines entières » (3,6%), les « déchets de fonte fer ou acier » (2,3%), ... Au total, les exportations vers ce pays ont atteint en 2009 une valeur de 862 millions de dirhams (413 groupes de produits).

En conclusion, les échanges commerciaux importants du Maroc avec l'Afrique du Nord et de l'Ouest sont liés aux relations commerciales fortes avec certains pays de ces deux régions. L'Algérie³⁴, la Tunisie et l'Egypte pour l'Afrique du Nord ; le Sénégal et la Guinée équatoriale pour l'Afrique de l'Ouest. Ces pays sont caractérisés par leur proximité géographique, plus ou moins grande avec le Royaume. Ils possèdent tous des côtes maritimes et par conséquent des liaisons maritimes, principal moyen de transport pour le commerce avec le Maroc. Outre la langue française, ou arabe, des liens historiques et culturels caractérisent les relations avec ces pays.

Principaux déterminants à l'origine de la faiblesse des échanges avec de nombreux pays d'Afrique

Malgré son évolution positive pendant ces dernières années, le commerce extérieur entre le Maroc et le reste du continent africain, surtout subsaharien, reste encore faible comparativement à d'autres régions telles que l'Union Européenne.

Cette faible performance peut être attribuée à plusieurs facteurs. Certains sont liés à l'absence d'accords institutionnels facilitant les échanges commerciaux entre le Maroc et certains pays africains. C'est le cas, par exemple, de pays de l'Afrique Australe comme l'Afrique du Sud, qui est un des pays les plus importants d'Afrique en matière de commerce et d'investissement.

D'autres facteurs relèvent même de la nature du cadre réglementaire et institutionnel entre le Maroc et certains pays africains. En effet, certains accords sont conclus juste à l'occasion de visites officielles de hauts responsables, sans étude préalable de faisabilité et d'impact de l'accord signé. D'autres accords sont plus anciens ou signés sans application effective, ou encore limités à quelques listes de produits.

Les autres facteurs ou obstacles qui entravent la croissance des échanges commerciaux avec le reste d'Afrique, sont classiques et relèvent principalement des structures économiques des pays concernés, de la faiblesse des infrastructures et des marchés financiers, des mécanismes de financement ainsi que de la non application des protocoles commerciaux³⁵. Ces facteurs peuvent être résumés comme suit :

- Un manque de diversification de la production et de l'offre exportable aussi bien pour le Maroc que pour de nombreuses économies d'Afrique ainsi qu'une absence de complémentarité entre les profils de productions. Les pays africains produisent et exportent généralement des produits similaires de base agricoles et miniers, pour les exportations, et essentiellement des produits manufacturés, pour les importations.
- Une infrastructure insuffisante marquée notamment par un faible réseau maritime, un réseau ferroviaire très peu développé et un réseau routier faiblement revêtus (30%), contribuant par conséquent à la cherté des coûts de transport en Afrique par rapport au reste du monde. Par exemple, le transport d'une voiture d'Addis-Abeba à Abidjan coûte 5000 dollars. Il ne coûterait par contre que 1500 dollars au départ du Japon. L'Afrique en général et l'Afrique Subsaharienne en particulier ont les coûts de transport les plus élevés au monde.
- Un manque de financement du commerce extérieur et l'absence, ou la faiblesse, des services et produits des systèmes d'assurance à l'exportation dans la plupart des pays africains en raison de l'incertitude, de l'instabilité et des grands risques caractérisant certains pays africains.
- Des réglementations douanières contraignantes caractérisées par leur faible transparence et leurs procédures à la fois nombreuses, lentes et coûteuses, en raison notamment de l'absence ou du caractère archaïque des technologies d'information et de communications. Le résultat est que beaucoup de pays africains sont pénalisés en exportant vers l'Europe et les États-Unis, comparativement à certains pays notamment d'Asie.
- La situation géographique de certains pays affectant négativement leurs coûts de commerce extérieur³⁶. Quinze pays africains³⁷ sont en effet sans littoral et dépendent par conséquent des pays de transit voisins pour exporter vers les marchés étrangers.

3. Relations financières

Les relations financières du Maroc avec l'Afrique sont marquées particulièrement par le poids important des flux des investissements directs étrangers (IDE)³⁸. Ces flux, majoritairement originaires du Maroc, se sont accélérés au cours des dernières années à destination de ce continent, en particulier en Afrique Subsaharienne. Il y a lieu de signaler à cet égard que l'Afrique attire, depuis plusieurs années, de plus en plus d'IDE. Ces derniers ont atteint 59 milliards de dollars en 2009 et ils émanent aussi bien de pays développés qu'en développement, notamment africains (Afrique du Sud, Maroc, Algérie, ...). (Voir annexe 1, tableau : Parts des 20 premiers investisseurs en Afrique).

3.1. Assouplissement de la réglementation des investissements marocains destinés à l'étranger

L'accélération des investissements des entreprises marocaines à l'étranger, principalement en Afrique, montre leur prise de conscience grandissante des avantages de l'internationalisation de leurs investissements aussi bien pour des considérations de coût que de positionnement. Mais cette tendance s'explique également par l'assouplissement de la réglementation nationale qui s'inscrit dans le processus d'ouverture et d'intégration de notre pays à l'économie mondiale, dont notamment l'ouverture du compte de capital. Cette accélération peut aussi être attribuée aux différents accords internationaux de promotion et de protection des investissements signés par le Maroc.

La libéralisation en matière d'investissement répond aux besoins des grandes entreprises nationales qui poursuivent des stratégies d'internationalisation de leurs activités, et devrait contribuer normalement à améliorer leur compétitivité pour leur permettre de saisir les opportunités offertes sur le continent africain.

L'investissement à réaliser à l'étranger par des entreprises nationales peut revêtir différentes formes : la création de sociétés, la prise de participation dans des sociétés existantes ou l'ouverture de bureaux de liaison, de représentations ou de succursales.

Parmi les principales mesures mises en place par les autorités publiques en matière d'investissement à l'étranger³⁹ :

- la possibilité pour les entreprises créées depuis au moins trois ans et disposant de comptes certifiés, d'investir à l'étranger jusqu'à 30 millions de DH par an. Ne couvrant pas les placements immobiliers et spéculatifs. Cette autorisation est limitée aux projets productifs et aux prises de participation en rapport avec l'activité de l'entreprise, avec comme objectif de consolider et de développer cette activité.

- les banques sont autorisées à effectuer, pour leur propre compte ou pour le compte des entreprises d'assurances et de réassurance et des OPCVM, les transferts au titre de leurs opérations de placements en devises à l'étranger.
- la possibilité pour les compagnies d'assurances (article 164 du nouveau code des assurances) d'investir jusqu'à 5% de leurs actifs à l'étranger, sans autorisation préalable de la Direction des Assurances.
- les OPCVM ont le droit d'investir 10% de leurs portefeuilles sur les places financières internationales. L'autorisation concerne les titres de créances et les actions cotées sur les marchés réglementés.
- les banques disposent librement d'une partie de leurs avoirs qu'elles peuvent utiliser, après autorisation de Bank Al-Maghrib, pour ouvrir des bureaux à l'étranger, pour collecter de l'épargne notamment.
- la durée des placements étrangers des banques a été prolongée à 5 ans. Ces banques auront ainsi accès à de nouveaux placements sur le marché international, ce qui leur permettra de diversifier leurs risques et de mieux couvrir ceux de leurs clients.

3.2. Croissance et importance des investissements entre le Maroc et l'Afrique

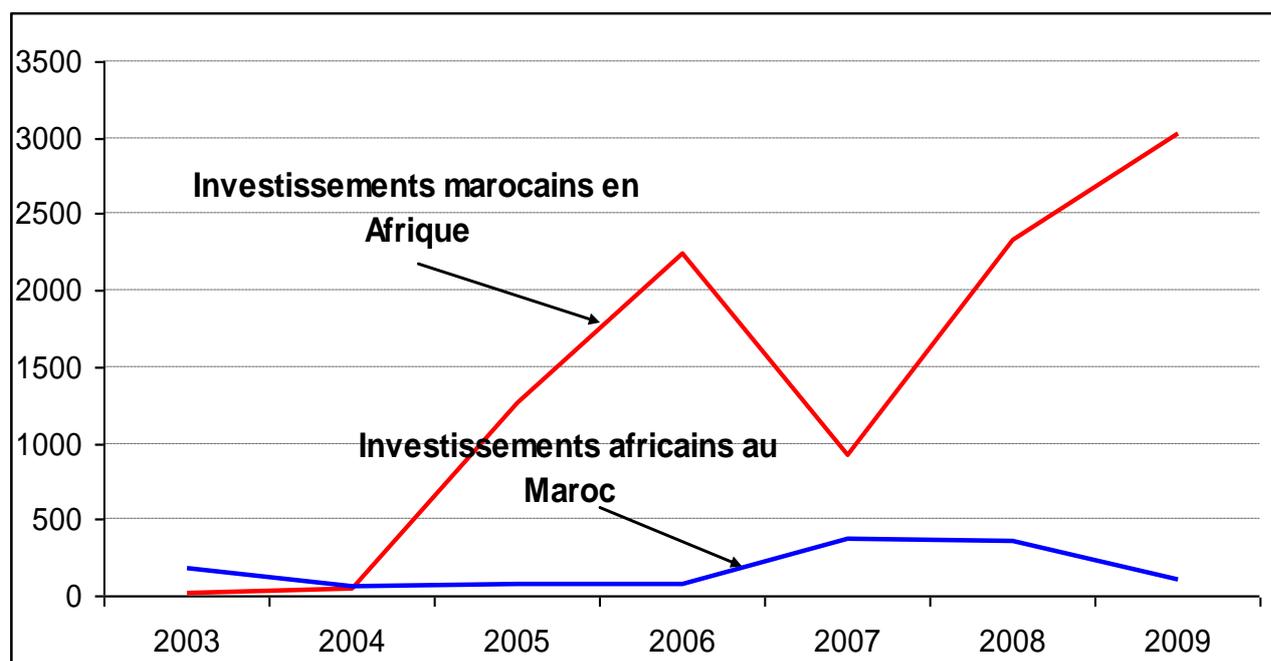
Le volume d'investissements du Maroc en Afrique a nettement augmenté au cours des dernières années. Ainsi, après 8,7 millions de dirhams d'investissements en 2003, montant inférieur à celui des investissements africains au Maroc (182,1 millions de dirhams), le Maroc est devenu, depuis l'année 2004, l'un des principaux pays investisseurs dans ce continent.

Tableau 6 : Flux d'IDE croisés maroco-africains (millions de DH)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Investissements marocains en Afrique	8,7	51,5	1261	2239	924	2328	3028
Investissements africains au Maroc	182,1	59,2	67,5	76,5	377	349	98,5

Source : Office des changes

Graphique 16 : Evolution des flux d'IDE croisés maroco-africains (millions DH)



Source : Office des changes

Le Maroc fait ainsi partie des 20 premiers pays investisseurs en Afrique, avec une part de 0,4% du stock d'IDE dans ce continent (voir tableau en annexe). De son côté, ce continent occupe désormais une place de plus en plus importante dans les investissements nationaux à l'étranger. Son poids a en effet passé de 28% en 2005 à 55% en 2008 et à près de 80% en 2009. En d'autres termes, 4/5 des investissements marocains à l'étranger sont destinés aux pays africains (tableau suivant).

Tableau 7 : IDE marocains en millions de DH

	2005	2008	2009
En Afrique	1260,8	2327,5	3028,4
Reste du monde	3191,3	1908,1	806,7
Total	4452,1	4236	3835

Source : « Balance des paiements 2009 ». Office des changes

L'investissement en Afrique constitue pour les entreprises nationales une opportunité d'accès direct aux ressources naturelles à des prix compétitifs, de réduire leur coût de production et de conquérir de nouveaux marchés. Il constitue parfois l'unique moyen pour faire face à certaines barrières entravant leurs exportations.

3.3. Structures géographique et sectorielle des IDE

Le stock des investissements marocains en Afrique sur la période 2003-2009 a atteint 10,5 milliards de dirhams. Par région, que ce soit en termes de stock ou de flux (tableaux suivants) l'Afrique de l'Ouest est la destination privilégiée en Afrique avec une part égale à 71% du total du stock des IDE marocains en Afrique. L'Afrique du Nord se positionne au deuxième rang avec 23%, suivie par l'Afrique centrale avec 6%. Par contre, les IDE marocains sont complètement absents en Afrique de l'Est et Australe⁴⁰.

Tableau 8 : Stock d'investissements marocains en Afrique cumulé entre 2003 et 2009 en millions de dirhams

Région	Montant	Part (%)
Afrique du Nord	2386,4	23
Afrique centrale	622,7	6
Afrique de l'Ouest	7508	71
Afrique de l'Est	041	0
Afrique Australe	0	0
Total	10517	100

Source : tableau élaboré à partir des chiffres de l'Office des changes

Tableau 9 : Investissements marocains en Afrique Subsaharienne en millions de DH de 2003 à 2009

Région	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Afrique de l'Ouest	2	51,5	9,7	2464,	284,5	2103,	2592,
Afrique du Nord	6,7	0	1219,	458,5	310,3	150,7	240,3
Afrique Centrale	0	0	0	16,3	328,8	76,4	201,2
Afrique de l'Est	0	0	0	0	0	0	0
Afrique Australe	0	0	0	0	0	0	0

Source : Office des Changes

Ventilés par pays, la plupart des investissements marocains en Afrique sont orientés vers les pays de l'Afrique de l'ouest (tableau suivant). En 2009, c'est le Mali qui est la destination privilégiée avec 42% des investissements marocains à l'étranger. Il est suivi par la Côte d'Ivoire (16,9%), le Sénégal (7,7%) et le Gabon (4,8%). Quant à l'Afrique du nord, elle est représentée par la Tunisie (4,8% et l'Algérie (1,4%).

Tableau 10 : Investissements marocains à l'étranger
Répartition par pays

PAYS	2008		2009		EVOLUTION 2009/2008	
	MDH	PART %	MDH	PART %	MDH	%
Mali	671,3	15,8	1 647,10	42,9	975,8	-
Côte d'Ivoire	-	-	643,9	16,9	643,9	-
France	672,3	15,9	616,6	16,1	-55,7	-8,3
Sénégal	1 431,20	33,8	297,1	7,7	-1 134,10	-79,2
Gabon	-	-	184,4	4,8	184,4	-
Tunisie	132,9	3,1	184,1	4,8	51,2	38,5
Etats -Unis	811,8	19,2	59,8	1,6	-752	-92,6
Jordanie	-	-	59,5	1,6	59,5	-
Algérie	15,7	0,4	55	1,4	39,3	-
Suisse	-	-	23,9	0,6	23,9	-
Cameroun	58,7	1,4	16,8	0,4	-41,9	-71,4
Grande Bretagne	-	-	16,6	0,4	16,6	-
Belgique	414,3	9,8	11,3	0,3	-403	-97,3
Allemagne	9,7	0,2	0,3	0	-9,4	-96,9
Congo	17,7	0,4	-	-	-17,7	-100
Autres pays	-	-	18,7	0,5	18,7	-
TOTAL	4 235,6	100	3 835,1	100	-400,5	-9,5

Source : Balance des paiements 2009. Office des changes

En ce qui concerne la répartition sectorielle des investissements marocains en Afrique, on constate l'importance des services, dominés par le secteur bancaire qui concentre à lui seul 74% du montant total des investissements marocains en 2008, ce qui représente 4758,5 millions de dirhams et 43% pour 2009. Il est talonné par les télécommunications avec un pourcentage de 17%, soit 1202,5 millions de dirhams pour la même année et 41,2% pour 2009. A remarquer aussi la montée du secteur des assurances dans les investissements marocains en Afrique (6,8% en 2009 contre 1,7% en 2008).

Tableau 11 : Répartition sectorielle des investissements marocains en Afrique Subsaharienne

Secteur	Part dans le total des investissements-2008	Part dans le total des d'investissements-2009
Banques	74%	43%
Télécommunications	17%	41%
Assurances	1,7%	6,8%
Industrie	1,4%	2,8%
 Holding	0,121%	2,33%
Immobilier	0,013%	1,49%
Grands travaux		0,43%
Energie et Mines	0,5%	0,314%.
Commerce	0,111%	0,18%
Autres services	3,6% ⁴²	0,58%
Divers		0,18%

Source : Office des changes, calculs auteurs

Les investissements marocains en Afrique se focalisent donc essentiellement sur les services qui deviennent une composante importante de la demande mondiale. Les autres secteurs, à savoir le primaire et le secondaire, drainent peu d'investissements marocains vers l'Afrique. En effet, les IDE marocains dans le secteur primaire⁴³ sont faibles et concernent essentiellement l'exploitation minière et énergétique.

Les banques marocaines deviennent de plus en plus actives sur ce grand marché des services. Dans ce cadre, la nouvelle stratégie de la BMCE Bank consistant à créer des leviers de la coopération euro-maroco-africain par le biais de la création d'une filiale en Angleterre (Médi-capital), lui permet de jouer un rôle du premier plan dans la coopération tripartite.

Le BTP et l'immobilier sont deux secteurs qui représentent une part croissante des IDE marocains. Les entreprises marocaines sont très présentes dans le domaine de l'immobilier en Afrique Subsaharienne après avoir accumulé un savoir-faire au Maroc suite à l'expérience acquise sur le marché domestique.

3.4. Principaux groupes marocains investissant en Afrique

Bien que certaines entreprises marocaines soient présentes en Afrique de longue date (BMCE Bank au Mali, la Banque populaire en Guinée, Groupe Chaabi en Guinée, ...), l'intérêt économique du Maroc pour l'Afrique est récent. En effet, ce n'est qu'à partir des années 2000 que les grands groupes marocains, ont commencé à explorer le potentiel de croissance externe que pourrait leur offrir l'Afrique. Les grands groupes marocains (ONA, Maroc Télécom, Yana Holding, BMCE Bank, Sothema, NOVEC, Royal Air Maroc, CCGT...), ont développé leur présence en Afrique Subsaharienne en y déployant des stratégies de croissance.

Tableau 12 : Principaux groupes marocains investisseurs en Afrique

Nom de la Société	Nature	Domaine d'activité	Pays d'investissement	Modalités d'investissement
BMCE Bank	Banque privée	Banque	Mali, Sénégal, Bénin, Burkina-Faso, Cote d'Ivoire, RDC, Sénégal, Kenya, Tanzanie, Madagascar, Uganda, Niger.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prise de participation ✓ Création de filiales
ONA	Holding privé	Mines, distribution d'engins et de véhicules, Banque	Sénégal, Mali, Gabon, RDC, Côte d'Ivoire, Cameroun, Guinée, Burkina Fasso, Gabon	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prise de participation ✓ Création de filiale ✓ Représentation
Maroc-Télécom	Entreprise privée, capital à majorité étranger (Vivendi)	Télécommunications	Mali, Burkina Faso, Gabon, Maurétanie	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prise de participation
Yana Holding	Holding privé	BTP, immobilier, Hôtellerie	Guinée équatoriale, Sénégal, Gabon, Maurétanie, Côte d'Ivoire	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Représentation
CCGT (Groupe Tazi)	Entreprise privée	BTP	Guinée, Sénégal	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Représentation ✓ Expertise
Jet Sakane	Entreprise privée	Immobilier	Gabon, Guinée équatoriale	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Représentation
SOTHEMA	Entreprise privée	Industrie pharmaceutique	Sénégal	Création de filiale
ONE	Entreprise publique	Electricité		Expertise
ONEP	Entreprise publique	Eau	Cameroun	Création de filiale
RAM	Entreprise publique	Transport aérien		Prise de participation
COMANAV	Entreprise publique	Transport Maritime	Sénégal	
NOVEC (Fruit de la fusion entre Scet Com et NGEMA)	Entreprise publique,	assainissement hydraulique et développement local	Bénin, Burkina-Faso, RDC	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Expertise

La plupart des investissements réalisés par les Banques et entreprises marocaines (Attijariwafa Bank, BMCE Bank, Maroc Télécom, ...), revêtent la forme de prise de participation et de création de filiales. La croissance des IDE marocains en Afrique Subsaharienne est portée principalement par les prises de participations et créations de filiales menées par les grands groupes marocains qui sont en quête d'une croissance externe. Les PME sont, donc, absentes de cette dynamique en raison de leur capacité financière limitée.

4. Relations Maroc-Afrique : forces, faiblesses, opportunités et menaces

Le diagnostic des relations Maroc-Afrique, tout en ayant permis de décliner un certain nombre d'atouts de l'économie marocaine, a dégagé aussi plusieurs faiblesses. Les potentialités naturelles et humaines du continent ainsi que les perspectives de sa croissance constituent, par ailleurs, une grande opportunité pour le Maroc pour améliorer sa compétitivité globale. Néanmoins, des enjeux majeurs sont à prendre en compte pour réussir cette compétitivité.

L'analyse de ces forces, faiblesses, opportunités et menaces est déclinée à travers l'établissement d'une matrice SWOT.

4.1. Les forces (atouts)

Pour élargir et approfondir ses relations avec l'Afrique, le Maroc dispose de nombreux atouts qu'il doit capitaliser

- La situation géographique du Maroc, à la fois comme pays méditerranéen, atlantique et africain, très proche de l'Europe et à mi-parcours entre l'Amérique et l'Asie, lui confère une position de carrefour et de jonction
- Son identité africaine et son appartenance à l'hémisphère Sud, le prédispose à jouer naturellement un rôle important dans la coopération Sud-Sud et particulièrement dans la coopération intra-africaine.
- Le caractère relativement diversifié de l'économie marocaine et l'importance de l'expertise acquise dans de nombreux domaines socio-économiques.
- La solidité du système financier et l'existence de grands groupes privés et publics.
- L'adhésion à plusieurs accords de libre-échange avec des pays à niveau de développement différent.
- La position privilégiée du pays grâce à son statut avancé avec l'Union Européenne.

Matrice SWOT des relations Maroc-Afrique

Atouts	Opportunités
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Situation géographique ▪ Identité africaine et appartenance à l'hémisphère Sud ▪ Caractère relativement diversifié de l'économie et importance de l'expertise acquise dans de nombreux domaines socio-économiques. ▪ Solidité du système financier et existence de grands groupes privés et publics. ▪ Adhésion à plusieurs accords de libre-échange avec des pays à niveau de développement différent. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Une population africaine, estimée à un milliard d'individus, jeune et en voie d'urbanisation ; ▪ Une classe moyenne en émergence ; ▪ Des richesses naturelles agricoles et minières abondantes et variées; ▪ Des besoins individuels et collectifs faiblement couverts ; ▪ Un manque d'infrastructures de base.

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accès au statut avancé auprès de l'Union européenne. 	
<p style="text-align: center;">Faiblesses</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contraintes financières. ▪ Faible offre exportable. ▪ Faiblesse des infrastructures de transport. ▪ Limites du dispositif institutionnel chargé de la promotion économique du Maroc en Afrique : <ul style="list-style-type: none"> - Multiplicité des intervenants ; - Faiblesse des moyens humains et financiers ; - Difficultés de coordination entre les différentes composantes. ▪ Déficit en matière d'informations économiques et sociales sur l'Afrique. ▪ Faible maîtrise de la langue anglaise. 	<p style="text-align: center;">Menaces</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Forte concurrence internationale. ▪ Instabilité politique et institutionnelle de certains pays d'Afrique. ▪ Flou du cadre juridique des affaires de nombreux pays africains. ▪ Manque à gagner pour l'investissement et l'emploi nationaux.

4.2. Les faiblesses

L'exploitation du potentiel des relations Maroc-Afrique demeure tributaire de la capacité des deux parties à remédier progressivement aux faiblesses dont souffrent leurs économies respectives. Du côté du Maroc, les principales entraves sont essentiellement :

Les contraintes financières

Les opérations commerciales et financières extérieures nécessitent des financements conséquents. Or, le Maroc ne bénéficie ni d'une rente pétrolière ni d'un excédent commercial sur le plan mondial. Sa balance commerciale est structurellement déficitaire et, depuis quelques années, les recettes touristiques ainsi que les envois des MRE ne compensent plus ce déficit au niveau de la balance des opérations courantes.

Dans ces conditions, le financement en devises ne peut se faire que sur la base des réserves accumulées par les groupes investisseurs et sur leur capacité d'endettement sur le marché international.

Le niveau de la compétitivité de l'économie marocaine et le caractère relativement limité de l'offre exportable

Le niveau de la compétitivité de l'économie n'a pas beaucoup progressé. En effet, dans le dernier classement du Forum Economique Mondial, en matière de compétitivité internationale, le Maroc n'occupe que la 75^{ème} place à l'échelle mondiale.

De même, l'offre d'exportation, si elle est relativement diversifiée par rapport à l'offre de la quasi-totalité des pays africains, demeure encore limitée par rapport aux offres des concurrents étrangers en Afrique. L'élargissement et l'approfondissement des relations économiques avec l'Afrique sont tributaires du développement de la diversification et de la rationalisation de l'appareil productif marocain.

La faiblesse des infrastructures de transport

La faiblesse des infrastructures et de la logistique du transport, routier, maritime et aérien, entrave considérablement le développement des échanges intra-africains.

Les limites du dispositif institutionnel chargé de la promotion économique du Maroc en Afrique

Le dispositif institutionnel en charge du développement des relations avec l'Afrique souffre encore de plusieurs limites, notamment la multitude des intervenants, la faiblesse des moyens humains et financiers et les difficultés de coordination entre les différentes composantes.

Le déficit en matière d'informations économiques et sociales sur l'Afrique

Ce déficit s'exprime notamment à deux niveaux :

- ✓ Le nombre limité d'institutions dédiées à la collecte d'information sur l'Afrique, à son analyse et sa mise à disposition au profit des opérateurs économiques sous forme du conseil et d'orientation ;
- ✓ Le nombre réduit d'opérateurs économiques marocains qui ont une connaissance concrète des réalités africaines.

La faible maîtrise de la langue anglaise

Jusqu'à présent, les relations avec l'Afrique subsaharienne sont concentrées sur l'Afrique francophone. L'élargissement de ces relations à l'Afrique anglophone, qui justement abrite les grandes locomotives de l'économie africaine (l'Afrique du Sud et le Nigéria) nécessite la maîtrise par les opérateurs économiques de la langue anglaise et des cadres réglementaires hérités des traditions Anglo-Saxonnes.

4.3. Les opportunités

L'Afrique est perçue aujourd'hui comme étant la nouvelle frontière de développement. Son potentiel de croissance est considérable car elle dispose d'importants atouts :

- Une population, estimée à un milliard, jeune et en voie d'urbanisation ;
- Une classe moyenne en émergence ;
- Des richesses naturelles, agricoles et minières, abondantes et variées, dans un contexte mondial qui se caractérise par la raréfaction des ressources naturelles et par la lutte pour l'approvisionnement et le contrôle de ces ressources ;
- Les besoins individuels et collectifs ne sont que très faiblement couverts, l'Afrique est encore, dans sa quasi-totalité, au premier stade de son développement.

Ce potentiel peut se transformer, avec l'amélioration de la gouvernance, le développement des infrastructures de base, l'ouverture sur l'extérieur et les progrès de la dynamique de la régionalisation, en un processus durable de croissance. Dans cette perspective, le Maroc a un intérêt stratégique à renforcer ses relations avec l'Afrique afin de développer la compétitivité de son économie. En effet, l'élargissement ainsi que l'approfondissement de ces relations sont susceptibles de permettre au Maroc de pouvoir :

- diversifier et sécuriser son approvisionnement en énergie et en matières premières ;
- diversifier ses marchés extérieurs et ses exportations ;
- favoriser l'internationalisation des groupes marocains ;
- améliorer l'attractivité du territoire national ; et
- accroître l'influence internationale du Maroc.

4.4. Les risques et les difficultés

L'accent doit être mis sur quatre facteurs qui peuvent entraver le développement des relations économiques Maroc-Afrique :

La concurrence internationale

L'Afrique est devenue durant les deux dernières décennies, un enjeu stratégique mondial. Elle s'y déploie une concurrence intensive : l'offensive des pays émergents, le regain d'intérêt des puissances occidentales, l'implication des pays du Golf, et cela sans compter l'influence grandissante des puissances régionales africaines (Afrique du Sud, Nigéria...etc.). Ces différents acteurs disposent au moins d'un des atouts suivants : appareil productif et financier sophistiqué, excédents commerciaux, recettes pétrolières, poids diplomatique et maîtrise technologique.

L'instabilité politique et institutionnelle de certains pays africains

Malgré les progrès réalisés en matière de gouvernance en Afrique durant la dernière décennie et les avancées économiques et sociales non négligeables, des foyers d'instabilité demeurent. Ce qui est susceptible d'engendrer un surcoût pour les relations économiques et financières.

Le caractère flou du cadre juridique des affaires de nombreux pays africains

Des risques peuvent provenir également de l'insécurité juridique des affaires, des pratiques imprévisibles de modification de réglementation en particulier en matière douanière, de la concurrence déloyale, du manque de transparence au niveau des pratiques commerciales....

Le manque à gagner pour l'investissement et le secteur de l'emploi du Royaume

La croissance des flux des investissements marocains à l'étranger, dans la mesure où elle constitue une exportation d'une partie de l'épargne nationale vers l'Afrique, se traduirait par un manque à gagner pour l'investissement et l'emploi nationaux tant que les revenus escomptés de ces investissements ne viendraient pas compenser ces sorties de capitaux.

Conclusion

Afin de déterminer l'apport potentiel des relations avec l'Afrique subsaharienne à la compétitivité globale de l'économie marocaine, un diagnostic de ces relations sur les plans institutionnel, commercial et financier, a été établi dans cette première phase de l'étude.

D'abord, l'évolution du cadre institutionnel des relations commerciales et financières entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne, a été analysée pour dégager les tendances lourdes et la nature des accords formant ce cadre.

Puis, la dynamique des échanges commerciaux entre les deux parties, la nature, les structures géographiques et sectorielles de ces échanges ainsi que sur le type d'obstacles qui entravent leur développement ont été examinés.

Ensuite, l'attention a été focalisée sur la tendance des investissements marocains en Afrique, tant au niveau géographique que sectoriel, ainsi que sur les caractéristiques des entreprises à l'origine de ces investissements.

Enfin et à travers une matrice SWOT, une synthèse a été réalisée au sujet des principaux atouts et faiblesses de l'économie marocaine ainsi que des opportunités et risques éventuels dans le cadre des rapports avec l'Afrique. Ainsi, trois ensembles de conclusions significatives peuvent être dégagés :

- La politique africaine du Royaume de cette dernière décennie a donné un nouveau souffle aux relations entre le Maroc et l'Afrique :
 - ✓ L'évolution récente vers des types d'accord de commerce et d'investissement plus adaptés au contexte international ;
 - ✓ Le développement des exportations vers l'Afrique subsaharienne et l'évolution du solde de la balance commerciale en faveur du Maroc ;
 - ✓ l'adhésion du Maroc à un nouveau regroupement régional (CENSAD) ;
 - ✓ le dynamisme des investissements marocains en Afrique subsaharienne ;
 - ✓ l'amorce de l'internationalisation des grands groupes marocains.
- Le niveau global des relations Maroc-Afrique subsaharienne demeure
- Le niveau global des relations Maroc-Afrique subsahariennes demeure relativement faible malgré les progrès accomplis :
 - ✓ la quasi-totalité des accords commerciaux qui déterminent le cadre institutionnel des relations Maroc-Afrique subsaharienne est de type classique peu adapté au développement des relations économiques et financières ;
 - ✓ le niveau global des échanges commerciaux avec l'Afrique subsaharienne et des investissements marocains dans cette région est très modeste : les premières représentent entre 2% et 4% du commerce extérieur marocain et les seconds 0,4% de l'ensemble des investissements étrangers en Afrique ;
 - ✓ l'éventail des produits échangés n'est pas suffisamment diversifié et large et relève davantage des spécialisations sectorielles traditionnelles ;

- ✓ les investissements marocains en Afrique subsaharienne sont concentrés sur le secteur des services et sont le fait principalement des grands groupes ;
 - ✓ l'essentiel des relations Maroc-Afrique subsaharienne est centré sur les pays d'Afrique de l'ouest et de l'Afrique centrale.
- Mais l'Afrique subsaharienne possède un potentiel prometteur, en particulier dans le domaine commercial capable d'offrir au Maroc d'importantes opportunités pour le développement intensif de ses relations avec ce sous-continent. Dans ce but, une stratégie nationale rénovée et globale sera nécessaire afin notamment :
 - ✓ de remédier aux insuffisances de la politique africaine menée jusqu'à présent ;
 - ✓ d'agir sur les différents obstacles qui entravent un développement soutenu des relations entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne ;
 - ✓ de favoriser la coordination entre les acteurs publics et privés marocains sur leurs stratégies respectives en Afrique subsaharienne;
 - ✓ et de retenir des enseignements des différentes stratégies mises en œuvre aussi bien par les africains que par les étrangers en Afrique subsaharienne.

**PARTIE 2 : STRATEGIES DES ENTREPRISES
ETRANGERES EN AFRIQUE ET EXAMEN DES
OPPORTUNITES D'ALLIANCES POUR LE
MAROC**

Introduction

L'objectif de la première partie était de savoir dans quelle mesure les relations Maroc-Afrique sont-elles susceptibles de constituer un facteur de compétitivité de l'économie marocaine.

Pour prolonger et approfondir cet objectif, cette seconde partie tente d'examiner les opportunités d'alliances entre les entreprises marocaines et les entreprises étrangères en Afrique. Opportunités appréhendées comme un vecteur potentiel d'expansion des entreprises marocaines en Afrique et d'amélioration de la compétitivité globale de l'économie marocaine.

C'est dans cette perspective que cette partie essaie dans la mesure du possible d'apporter des éléments de réponse aux questions suivantes :

- Quels sont les avantages compétitifs dont disposent l'économie et les entreprises marocaines susceptibles d'inciter les entreprises étrangères à nouer ces alliances ?
- Quel est l'éventail des opportunités d'alliances entre les entreprises marocaines et leurs homologues étrangers en Afrique ?
- Quelles sont les niches possibles d'alliances ?

Avant de pouvoir se pencher sur la question des opportunités, il faudra au préalable :

- Analyser les stratégies des entreprises étrangères en Afrique ;
- Appréhender la nature du jeu concurrentiel dans lequel ces stratégies se déploient ;
- Comprendre les principales tendances qui les caractérisent.

Pour ce faire, cette partie s'articule autour de trois principaux axes. Le premier tentera d'analyser la dynamique de la concurrence internationale en Afrique, la nature de ses enjeux et de ses principaux acteurs. Le second abordera les types de stratégies mises en œuvre pour leur expansion en Afrique par les entreprises étrangères et leurs États. Quant au troisième et dernier axe, il sera consacré à l'examen des opportunités d'alliances entre entreprises marocaines et étrangères afin d'en comprendre les fondements et par conséquent, identifier les niches possibles.

1. Internalisation de la concurrence

Aujourd'hui, avec l'arrivée de nouveaux acteurs en provenance des pays émergents, des pays du Golf et quelques pays africains, et le redéploiement des acteurs traditionnels, américains et européens, la concurrence internationale en Afrique s'intensifie. Une intensification à la mesure de l'importance des enjeux et de l'envergure des acteurs.

1.1. Les enjeux

Les enjeux de la concurrence internationale en Afrique sont multiples et portent, entre autres, sur l'accessibilité aux ressources naturelles, la recherche de faibles coûts de main d'œuvre et la conquête de nouveaux marchés.

1.1.1. L'accès aux ressources naturelles

L'économie mondiale est aujourd'hui confrontée à un grand problème de raréfaction des ressources naturelles. Avec l'épuisement progressif des ressources non renouvelables (les matières premières minérales) ; l'utilisation intensive des ressources renouvelables mais limitées dans leur quantité (eau, terre...) et dans le contexte d'une demande considérable et croissante des pays émergents, notamment de la Chine et de L'Inde, les prix des matières premières et des produits alimentaires sont appelés à augmenter sur une longue période. Or, L'Afrique qui dispose d'importantes potentialités est considérée actuellement comme un continent susceptible de permettre de faire face à la contrainte de raréfaction des ressources naturelles.

Tableau 13 : Ressources naturelles de l'Afrique⁴⁴

_Ressources énergétiques	des réserves mondiales de pétrole 10%
Matières premières minérales	Groupe des métaux de platine, plus de 60% Or, 42% Chrome, 44% Manganèse, 82% Vanadium, 95% Cobalt, plus de 55% Diamants, 88% Aluminium, 45%
Ressources agricoles	Ressources importantes en eau Réserves considérables en terres arables (80% des réserves mondiales avec l'Amérique Latine) D'importants gisements de productivité agricole

1.1.2. La quête de nouveaux marchés

L'économie mondiale se caractérise par une lutte acharnée pour la conquête de nouveaux marchés. Du fait de la stagnation des économies développées (crises financières, vieillissement de la population, déclin démographique), et de la forte croissance des pays émergents, la recherche de nouveaux marchés devient un enjeu stratégique. Dans ces conditions, le potentiel de consommation dont dispose l'Afrique suscite un intérêt croissant de la part des puissances étrangères et de leurs entreprises.

Tableau 14 : Potentiel de consommation de l'Afrique

Une population en forte croissance: 1 milliard d'habitants actuellement, 2 milliards en 2050
Une urbanisation galopante: 44% de la population africaine est aujourd'hui citadine avec 52 villes dépassant un million d'habitants
Une classe moyenne en émergence : la part de la population dont le revenu annuel par ménage se situant entre 5000 et 20000 dollars représentait 29% en 2000 et pourrait atteindre 40% en 2020
Un continent où les besoins fondamentaux non couverts sont encore considérables

Source : (Mckinsey Global Institute, 2010)

1.1.3. La recherche de faibles coûts de main d'œuvre

Avec le processus de mondialisation, les marchés nationaux du travail sont indirectement mis en concurrence. Aussi, les entreprises soucieuses de préserver leur compétitivité ont-elles tendance à délocaliser les segments de leur chaîne de valeur intensifs en travail vers des régions où le coût du travail est faible mais sans pour autant que sa productivité soit moindre.

De par son profil démographique, l'Afrique est susceptible d'intéresser les investisseurs étrangers. En effet, les moins de 25 ans qui représentent actuellement les 2/3 de sa population, constitueront en 2050 le 1/3 de la population mondiale de la même tranche d'âge.

1.2. Les acteurs

Avec la fin de la guerre froide et l'accélération du processus de mondialisation, le monopole des anciennes puissances coloniales en Afrique commence à être remis en cause sous le double effet de la concurrence de nouveaux acteurs (en provenance des pays émergents, des pays du Golf et de quelques pays africains) et du redéploiement des acteurs traditionnels.

1.2.1. L'offensive des groupes originaires des pays émergents

Tirant profit de la forte croissance des économies de leurs pays d'origine et du processus de mondialisation, plusieurs entreprises des pays émergents se sont internationalisées en investissant à l'étranger.

La montée en puissance des groupes des pays émergents

Les entreprises des pays émergents investissant en Afrique sont généralement publiques et privées de grande taille ayant évolué favorablement à l'intérieur de leurs pays et dans les régions avoisinantes et qui sont, en outre, soutenues par leurs Etats.

En effet, ces entreprises partagent un certain nombre de caractéristiques communes :

- Avant leur internationalisation, elles cherchent d'abord à établir des portefeuilles d'actifs au niveau local comme une source importante de leur compétitivité internationale.
- Elles ont connu, au début, une expansion principalement dans leur propre région, souvent dans des pays avec lesquels ils ont des relations culturelles étroites.
- Plusieurs d'entre elles sont motivées par des considérations d'ordre stratégiques plutôt que par la rentabilité à court terme, reflétant ainsi le rôle des entreprises publiques dans l'investissement à l'étranger. La majorité des groupes chinois, par exemple, sont des entreprises publiques, et certains groupes brésiliens, indiens et russes sont également contrôlés par l'État. Exemple : Petrobras (Brésil), ONGC Videsh (Inde), Gazprom (Russie), CNOOC (Chine).
- Beaucoup de ces entreprises sont devenues de véritables acteurs mondiaux dans la mesure où elles possèdent, entre autres, des marques mondiales, des compétences de gestion, ... C'est le cas de CITIC (Chine), COSCO (Chine), Lukoil (Russie), Gazprom (Russie), Vale SA (Brésil), Tata (Inde) et Videsh ONGC (Inde), ...

Par ailleurs, les politiques publiques de soutien ont contribué à l'accroissement des investissements à l'étranger de ces pays. Ainsi, l'adoption par la Chine, durant les premières années du nouveau millénaire, de la politique "se mondialiser" ou "go global" a encouragé les entreprises nationales à investir à l'étranger. De leur côté, le Brésil, l'Inde et la Russie ont tenu également à créer des acteurs mondiaux par le biais d'incitations (la création, par exemple, de champions nationaux en Russie et au Brésil, et la poursuite de la libéralisation des régimes de change en Inde).

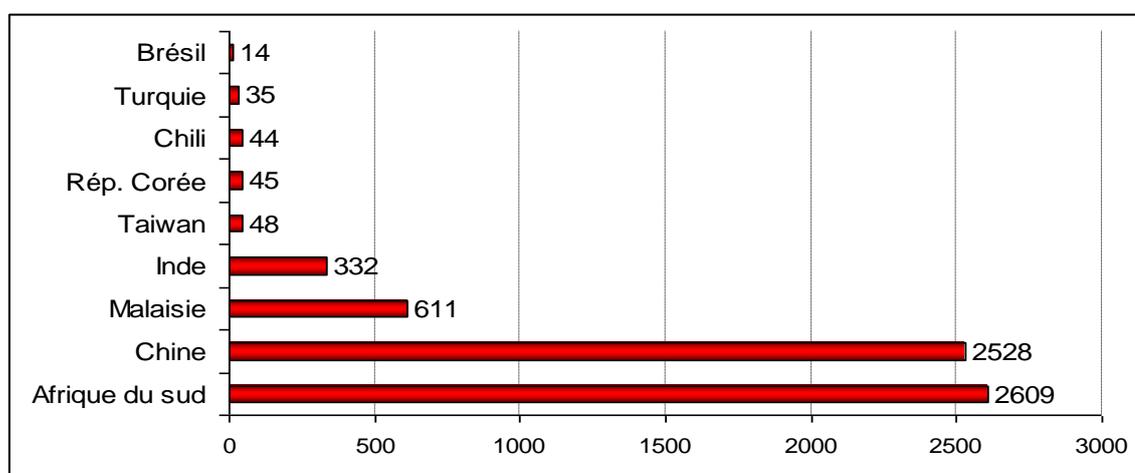
Evolution croissante des investissements de groupes de pays émergents en Afrique

Les flux d'IDE des économies émergentes vers l'Afrique étaient faibles, jusqu'en 2002, par rapport à ceux de pays développés, tels que le Royaume-Uni et les États-Unis. Cependant, au cours des dernières années, l'Afrique a reçu des IDE de plus en plus croissants, notamment de la Chine, du Brésil, de la Russie et de la Turquie⁴⁵.

Profitant en effet de la mondialisation, les entreprises du Brésil, de la Russie, de l'Inde et de la Chine, appelées les "New Global Challengers", se sont imposées comme des leaders mondiaux, notamment en Afrique. Les investissements directs à l'étranger de ces entreprises ont atteint 147 milliards dollars en 2008, soit 9% environ de l'ensemble des investissements mondiaux, contre moins de 1%, il y a dix ans.

La croissance économique rapide au niveau local, la hausse des cours des produits de base et la libéralisation des investissements à l'étranger dans les pays hôtes ont été les principaux déterminants de cette croissance des IDE de ces pays. Ces investissements ont été accélérés surtout grâce à la hausse du volume des fusions-acquisitions.

Graphique 17 : Principales économies émergentes investissant en Afrique, 2006-2008 (millions de dollars)

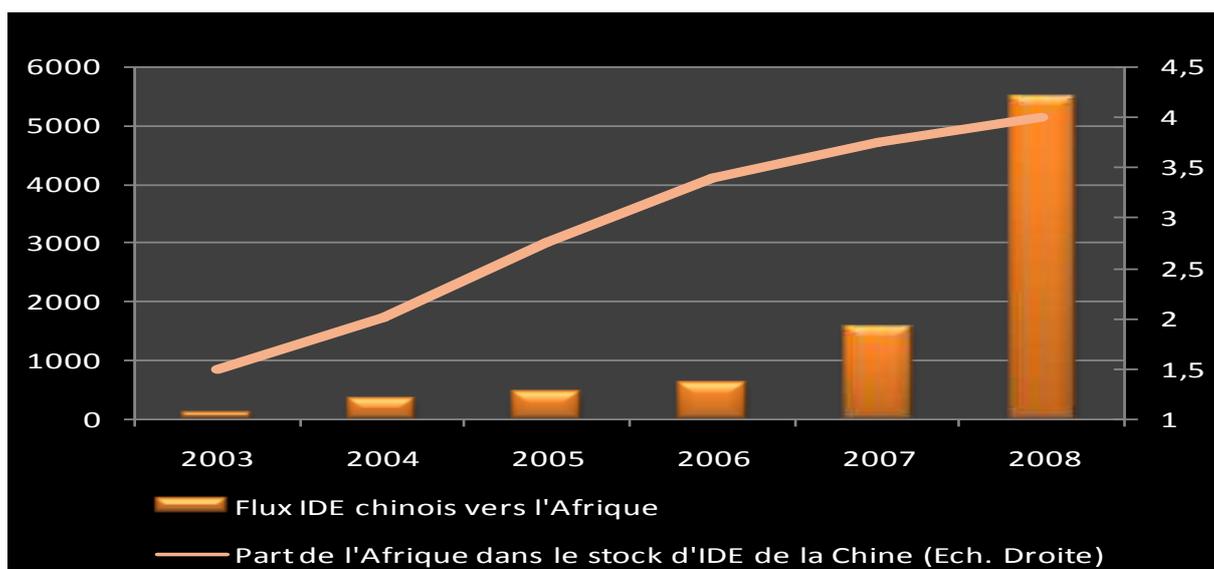


Source : CNUCED, 2010

Les Investissements des groupes chinois et indiens

Contribuant à 4% seulement du stock total d'IDE de la Chine à l'étranger (*graphique suivant*), le stock d'investissements chinois en Afrique, dont 40% en Afrique du Sud, s'est accéléré durant les dernières années pour atteindre 7,8 milliards dollars en 2008. Cette évolution est l'œuvre aussi bien des entreprises publiques que des sociétés privées qui jouent un rôle de plus en plus actif en Afrique.

Graphique 18 : IDE en provenance de la Chine vers l'Afrique, 2003–2008



Source: CNUCED, 2010

L'Inde constitue également, à côté de la Chine, une des sources importantes d'IDE, en particulier en Afrique. La part de l'Afrique dans les IDE émanant des entreprises indiennes représente 9% du total des investissements indiens à l'étranger. Ces investissements ont été traditionnellement concentrés en l'es Maurice, profitant des facilités financières de ce pays dans l'offshore ainsi que des conditions fiscales favorables. Les investisseurs indiens se sont implantés aussi dans d'autres pays de la région, tels que la Côte d'Ivoire, le Sénégal et le Soudan. A signaler que la firme indienne "Bharti Airtel" a acquis en 2010 la société "the African mobile phone networks" relevant de la société Koweïtienne "Zain" pour un montant de 10,7 milliards dollars⁴⁶.

La plupart des investissements asiatiques en Afrique sont souvent l'œuvre d'entreprises publiques. C'est le cas, par exemple, des entreprises CNOOC en Chine, ONGC en Inde et Petronas en Malaisie⁴⁷. D'un autre côté, beaucoup d'investissements chinois et indiens concernent le secteur manufacturier et les infrastructures. Les entreprises chinoises et indiennes s'intéressent aussi à la recherche de ressources naturelles et à l'accès des marchés. En effet, les sociétés minières, de gaz, de pétrole et de métaux en provenance de ces deux pays poursuivent leur acquisition de réserves minières en Afrique. Le Nigéria, pays le plus peuplé d'Afrique et premier réservoir continental d'hydrocarbures, est dans ce cadre le marché le plus prospecté. De son côté, la recherche de marchés est l'objectif principal de 80% des investissements indiens dans huit pays d'Afrique orientale⁴⁸.

Les investissements des groupes brésiliens

En Afrique, les IDE des entreprises brésiliennes ont fortement augmenté, passant de 624 millions dollars en 1990 à 2,28 milliards en 2000, puis à 28 milliards dollars en 2006⁴⁹. Ces investissements sont l'œuvre de quelques sociétés multinationales opérant dans le secteur minier. Il s'agit de "Petrobras" et de "Vale do Rio Doce" qui ont réalisé des investissements au Nigéria et au Mozambique dans les secteurs du charbon, du pétrole et du gaz naturel.

Certaines entreprises brésiliennes ont investi dans d'autres secteurs tels que le matériel de télécommunications, le transport urbain et le secteur du bois comme c'est le cas en Angola. D'autres se sont intéressées, comme c'est le cas en Mozambique, à de projets dans les secteurs de l'agriculture, du bétail et de l'exploitation des forêts. Le secteur de l'infrastructure attire lui aussi des investisseurs brésiliens, comme c'est le cas de l'entreprise "Odebrecht" qui a des projets dans sept pays africains, à savoir l'Afrique du Sud, l'Angola, le Botswana, le Congo, Djibouti, le Gabon et le Mozambique⁵⁰.

Les principaux investisseurs brésiliens à l'étranger sont généralement les entreprises anciennes et les plus grands groupes qui ont prospéré et ont consolidé leurs positions au cours de la période de substitution des importations. La libéralisation économique dans les années 1990 a poussé les entreprises de la région à se moderniser et à améliorer leurs productivités ; ce qui a permis l'émergence d'entreprises qui ont pu s'internationaliser afin d'accroître leurs marchés, réduire leurs coûts du capital et améliorer leurs profils de risque. Les politiques de privatisation⁵¹ et les réformes au Brésil, comme d'ailleurs pour le Mexique, ont favorisé aussi la création de "champions nationaux" qui sont devenus de grandes entreprises. C'est le cas des sociétés "Vale do Rio Doce", "Embraer" et "Petrobras" dont le gouvernement détient encore le contrôle et décide toujours de leurs stratégies⁵².

Les pouvoirs publics ont joué un rôle important dans l'expansion des entreprises brésiliennes à l'étranger. En effet, les investissements de ces entreprises ont été favorisés par les aides publiques accordées, y compris sous forme de lignes de crédit ciblées⁵³. Ainsi, la Banque nationale de développement du Brésil (BNDES) a accordé des facilités d'accès au financement en faveur de ces entreprises. Elle a créé en 2002 une ligne de crédit spécifique pour appuyer l'internationalisation de ces entreprises. En 2009, la BNDES a prêté 8 milliards dollars pour aider en particulier les transnationales brésiliennes dans des secteurs comme l'ingénierie, l'électronique, les technologies de l'information, l'énergie et l'agroalimentaire⁵⁴.

Les investissements des groupes russes

Durant les dernières années, L'Afrique a profité de l'expansion des investissements directs à l'étranger des groupes russes, directement à travers les fusions-acquisitions, ou par l'intermédiaire d'acquisitions de sociétés mères dans les pays développés⁵⁵.

Les flux d'IED russes sont passés de moins d'un milliard dollars en 1995 à 3,2 milliards dollars en 2000 puis à 18 milliards en 2006. Ils devraient atteindre 26 milliards dollars en 2011⁵⁶. La plupart de ces flux, destinés principalement aux pays riches en ressources minières, proviennent de sociétés minières et pétrolières russes spécialisées dans les secteurs de l'extraction minière et de la prospection.

Plusieurs contrats ont été signés par des sociétés pétrolières russes en Algérie, au Nigéria, en Angola et en Égypte. Dans l'extraction minière, Norilsk Nickel, le plus gros producteur de nickel et de palladium dans le monde, est présent en Afrique du Sud depuis 2004 où il s'accapare actuellement la moitié des mines de nickel. Il détient une participation de 85% dans le capital de Tati Nickel au Botswana. De son côté, la *United Company Rusal*, la plus grande productrice d'aluminium et d'alumine du monde, est présente en Afrique (Nigéria et Guinée) à travers la société "Alcon"⁵⁷. Quant à la plus grande entreprise de diamants de la Russie "ALROSA", qui produit 20% environ des diamants bruts du monde, elle a signé en 2005 un accord avec la société sud-africaine "De Beers" pour la l'exploration, l'extraction et la production de diamants. Elle a participé en Angola à trois projets : les coentreprises Catoca et LUO-Camatchia-Camagico et une centrale hydroélectrique.

Les investissements des sociétés russes dans le secteur minier est motivé par deux facteurs principaux : (i) le passage d'une économie centralisée et planifiée, où la sécurité d'approvisionnement était pratiquement garantie, à une économie en transition fait que ces sociétés doivent mettre en place leur propre chaîne de production. (ii) ces dernières souhaitent élargir leurs propres entreprises pour éviter d'être «absorbées» par les grandes entreprises⁵⁸.

A travers leurs investissements croissants en Afrique, les groupes russes visent en fait à renforcer leur approvisionnement en matières premières, abondantes dans ce continent et d'élargir leur accès à des produits de base stratégiques.⁵⁹.

Les investissements des groupes turcs

Avec le soutien de leur Etat, les entreprises turques misent de plus en plus sur l'Afrique. Ainsi, la part de cette région dans les exportations turques a plus que triplé (de 3% en 2003 à 10% en 2010). En outre, le nombre de destinations desservies par Turkish Airlines en Afrique a doublé depuis 2005 (17 villes africaines) et le nombre d'ambassades turques en Afrique devraient atteindre 30 en 2012 contre 6 en 2006.

Les groupes turcs de BTP (Renaissance, Enka, Sembol...) sont en position de force en Afrique. Ils ont déjà raflé 33 milliards dollars de contrats en Afrique. Les investissements de ces groupes ciblent en particulier les infrastructures, comme des barrages en Angola, des complexes immobiliers en Guinée équatoriale et des routes au Soudan. La majorité des contrats sont "payés" sous forme de troc, avec du pétrole, de l'or, ou d'autres matières premières.

Les motivations des IDE des pays émergents en Afrique

Centrés au départ sur les secteurs de matières premières et des infrastructures, les IDE des pays émergents en Afrique s'étendent progressivement vers d'autres secteurs comme les télécommunications, la construction et l'agriculture

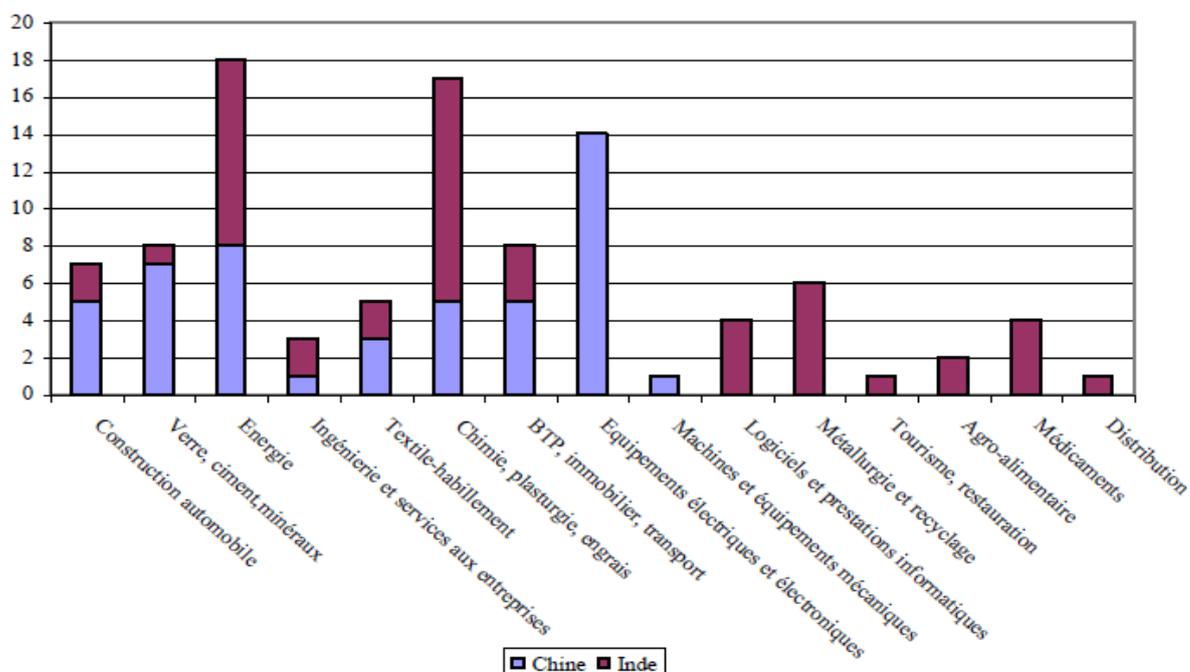
Tableau 15 : Les secteurs clés d'investissement des pays émergents en Afrique

Pays émergents	Importance de l'Afrique pour l'économie émergente	IDE en Afrique	Importations à partir de l'Afrique
Brésil	Energie (court terme) ; minéraux ; marchés pour biens et services	Pétrole, minerais de fer et charbon ; infrastructure	Pétrole brut (précédemment produits raffinés)
Chine	Energie ; minéraux ; appui auprès des forums mondiaux	Surtout dans le secteur des ressources mais flux croissants dans le secteur manufacturier et les services	Le pétrole domine et revêt une importance croissante. importation de minéraux
Fédération de Russie	L'Afrique est considérée comme un partenaire et un concurrent potentiel dans une gamme de secteurs de ressources naturelles, notamment le secteur minier, le pétrole et le Gaz	L'IDE en Afrique porte totalement sur le secteur des minéraux, et a été destiné en grande partie à l'Afrique du Sud	Matières premières : minerais et denrées alimentaires non traitées
Inde	Marché (aujourd'hui), source de matières premières (à l'avenir)	Dans le secteur du vêtement en vue d'obtenir l'accès aux Etats-Unis en vertu de l'AGOA ; pétrole au Soudan et dans d'autres pays, concentré géographiquement en Afrique de l'Est mais croissant en Libye et en Côte d'Ivoire	Pétrole ; or
Malaisie	Une source de pétrole, de minéraux, de coca et de pétrole	Historiquement concentré à Maurice et en Afrique du Sud. Augmentation récente des investissements par Petronas dans le pétrole, le Gaz et l'énergie ; les investissements dans l'huile de palme dominent tous les autres flux	Huiles et minéraux
République de Corée	Une source de pétrole dans la mesure où la République de Corée est considérée comme la cinquième consommatrice de pétrole au monde	Extraction minière ; hôtels et tourisme, produits manufacturés.	Pétrole
Turquie	L'Afrique est un marché important pour ses produits industriels	Or et pétrole	Historiquement dans l'Afrique du Nord, mais s'étend maintenant à une grande partie de l'Afrique

Source : Nations Unies, 2010

Cette tendance à la diversification des secteurs d'implantation se manifeste davantage dans les régions où le potentiel de consommation est relativement important. Les motivations pour l'accès au marché local y deviennent plus importantes. Le cas des IDE chinois et indiens en Afrique du Nord est révélateur à cet égard.

Graphique 19 : Investissements directs chinois et indiens en Afrique du Nord, répartition par secteur (nombre d'opérations, 2005-2008)



Source : Françoise Nicolas, *la présence économique chinoise et indienne au Maghreb*, IFRI, 2010

1.2.2. L'arrivée des groupes des pays du Golfe

Riches de leurs réserves provenant des recettes pétrolières, les pays du Golfe sont devenus rapidement des émetteurs d'IDE. Cette tendance est renforcée par la constitution des fonds souverains.

Tableau 16 : Les fonds souverains des pays du Golfe (milliards dollars)

	Fonds souverains	Date de création	Réserves officielles
Emirats Arabes-Unis	875	1976	25
Arabie Saoudite	300	n.d	25
Koweït	174	1960	21
Qatar	50	2005	5

Source : *Problèmes économiques n°2951, Juillet 2008, p.17*

Les objectifs recherchés à travers l'internationalisation des entreprises des pays du Golfe sont multiples : Le développement des revenus alternatifs aux recettes pétrolières, la diversification des placements de fonds et la recherche de la sécurité alimentaire.

Les investissements en Afrique sub-saharienne des pays membres du Conseil de coopération du Golfe ont augmenté récemment, notamment en Afrique de l'Est (Ethiopie, Soudan et Tanzanie). Le secteur agricole a attiré la majorité de ces investissements.

Le Koweït, l'Arabie saoudite, les Émirats Arabes Unis, le Qatar, le Bahreïn et Oman, par ordre d'importance, ont participé à 94% de ces investissements. Au-delà de la production des hydrocarbures, ces pays commencent à diversifier leurs investissements, notamment ceux réalisés par des fonds souverains. Ainsi, un nombre importants de projets, peu intéressés par les matières premières, ont été réalisés en Afrique de l'Ouest. A titre d'exemple, le groupe émirati Al-Qudra a débloqué plus de 500 millions d'euros pour la construction de logements, d'une cimenterie et d'un complexe touristique. Au Sénégal, DP World gère déjà le Port de Dakar.

La société Emirat Etisalat détient 50% du capital du principal opérateur de téléphonie en Côte d'Ivoire, Atlantique Telecom. De son côté, le groupe Koweïtien KSC, présent dans seize pays africains, a acquis le groupe de télécommunication Zain (ex-Celtel). Ce dernier a investi 10 milliards dollars en Afrique.

En Afrique du Sud, la firme Dubaï Istithmar a réalisé des zones commerciales, le Victoria et Albert Waterfront, pour un montant estimé à 1 milliard de dollars. Burkina Faso, Nigeria, Ghana, Guinée-Conakry, Mali, et bien d'autres sont des pays en ligne de mire des investisseurs arabes.

1.2.3. L'internationalisation des entreprises africaines sur le continent

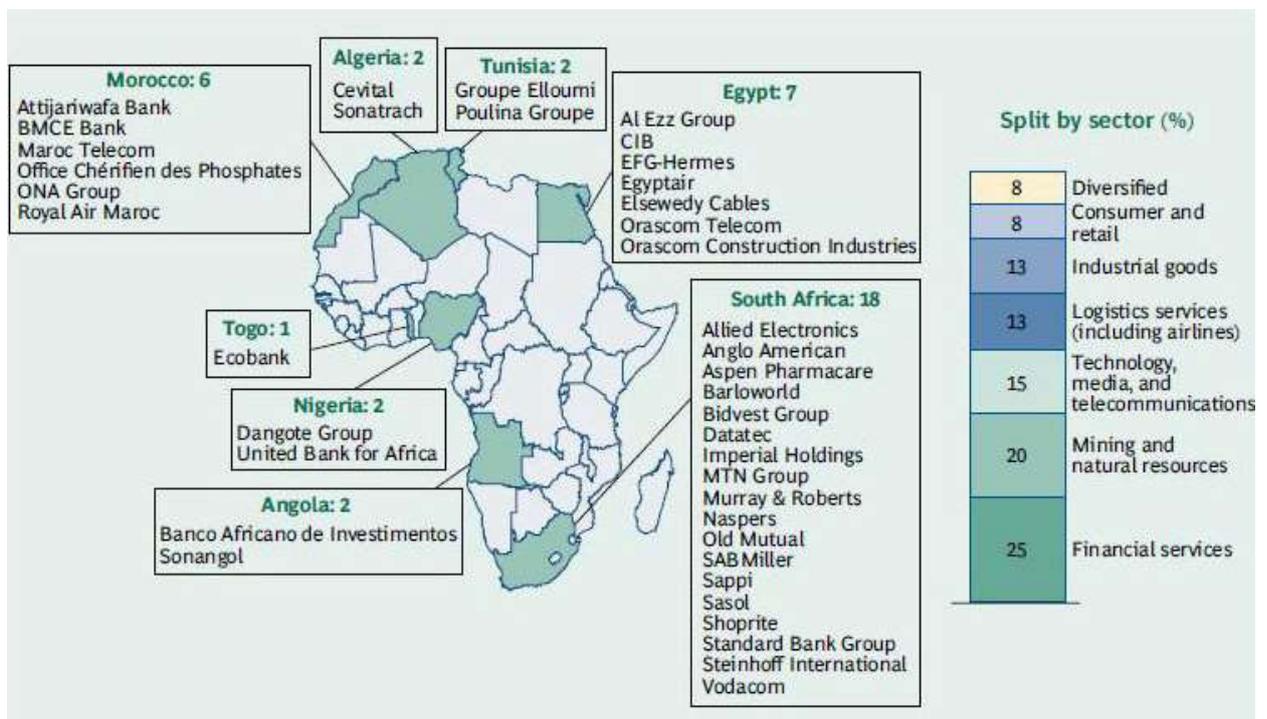
Depuis 2000, on assiste au développement des IDE intra-africains qui représentent, aujourd'hui, 13% du montant total des IDE reçus par l'Afrique. Ils sont engagés principalement par les grands groupes.

L'émergence des grands groupes africains

Selon une étude de Boston Consulting Group (2010), 40 entreprises africaines semblent avoir atteint le niveau de performance qui leur permet de concurrencer les multinationales étrangères : 18 sont sud-africaines, 7 égyptiennes, 6 marocaines, 2 tunisiennes, 2 algériennes, 2 angolaises, 2 nigériennes et 1 togolaise.

Parmi les grandes entreprises sud-africaines on retrouve "MTN" dans les télécoms, "Aspen" dans les médicaments génériques, "Sappi" dans le papier, "Shoprite" dans la distribution, ... L'Egypte est représentée en particulier par "Orascom" (téléphonie et construction) et "El Sewedy Cables", qui est l'un des leaders mondiaux de la production de câbles en cuivre. Quant au Maroc, il est représenté par Attijariwafa Bank, BMCE, Maroc télécom, OCP, ONA et la RAM. Le reste relève de cinq pays : l'Algérie à travers "Cevital", dans l'alimentaire, et "Sonatrach" dans l'énergie ; la Tunisie (groupe "Eloumi" et groupe "Poulina") ; le Nigéria (le groupe "Dangote" et "United bank of africa") ; l'Angola ("Banco africano de investimentos" et "Sonangol") et en fin le Togo ("Ecobank").

Cartographie 5 : Répartition par pays des quarante entreprises africaines les plus performantes



Source : The Boston consulting group

Près du 1/3 de ces sociétés sont publiques, 1/4 sont spécialisées dans les services financiers, 1/5 dans l'énergie et les ressources naturelles, 15% sont dans les télécommunications, la technologie et les médias. Le reste dans la logistique (5 sociétés), les services et les biens de consommation (5 sociétés). On assiste ainsi à un développement et à l'internationalisation d'une nouvelle génération d'entreprises africaines, notamment du Maroc. Ces entreprises se sont structurées, ont amélioré leur productivité et se sont internationalisées à travers notamment des fusions-acquisitions transfrontalières, pour devenir des leaders régionaux.

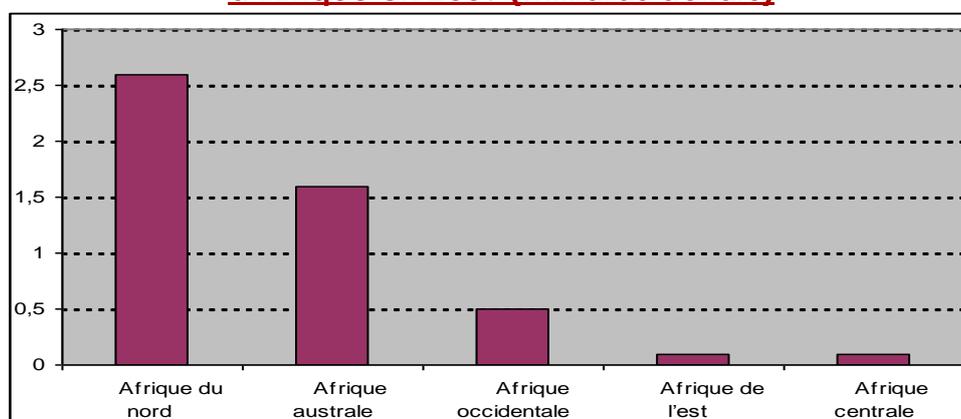
La plupart de ces "African challengers" sont de grands acteurs locaux, c'est-à-dire des sociétés de grande taille au niveau local et dont l'internalisation se fait avec une grande vitesse. Nombreux sont les acteurs régionaux qui investissent au-delà de leur pays d'origine, principalement en Afrique. C'est le cas de Maroc télécom, Attijariwafa Bank, BMCE et la RAM. C'est le cas aussi d'Ecobank, une banque basée au Togo et présente en Afrique centrale et de l'ouest, et de Shoprite, une entreprise sud-africaine spécialisée dans la distribution alimentaire et qui est présente dans 17 pays africains.

Les flux d'investissement intra-africains

Le début des années 2000 a été marqué par l'accélération des IDE des entreprises africaines à l'étranger, qui ont augmenté de 81% depuis 2002, soit plus que le double des taux de croissance en Amérique latine⁶⁰. L'ampleur de ces investissements est liée au raffermissement des cours des produits de base et l'amélioration des conditions économiques dans les principaux pays africains investisseurs. Malgré leur hausse, ces investissements ne représentent que 13% du total des IDE attirés par le continent⁶¹. Ce taux reste faible comparativement à d'autres régions en développement telle que l'ASEAN (Association des Nations de l'Asie du Sud-est), dont les IDE dans les pays de la zone sont estimés à 30%⁶².

Selon les données relatives à la période 2005-2008, près de 30% des fusions-acquisitions réalisées en Afrique ont été le fait d'entreprises africaines⁶³. Au niveau sectoriel, l'essentiel de ces investissements intra-africains sont destinés aux secteurs des biens de consommation, moins gourmands en technologie. Le reste privilégie davantage les services et l'industrie manufacturière. Inversement, les IDE orientés hors du continent tendent à privilégier de grands projets à forte intensité en capital. Sur le plan régional, les flux d'IDE sortants émanent principalement de l'Afrique du nord et de l'Afrique australe (Graphique ci-dessous).

Graphique 20 : Sortie de flux d'IDE par région d'Afrique en 2009 (milliards dollars)



Source : Statistiques CNUCED. Elaboration auteurs

L'Afrique du Sud reste la première source africaine d'IDE intra-africains pour le continent, (Tableau ci-dessous). Sa part dans le stock d'IDE de l'Afrique à l'étranger a augmenté au fil des années, passant de moins de 5% avant 2000 à 22% en 2008, soit près de 11 milliards dollars. La majorité des investissements des groupes sud-africains a été concentrée dans les infrastructures, les télécommunications, les mines et l'énergie⁶⁴.

Le secteur financier sud-africain, bien développé, a permis au pays de collecter des capitaux étrangers, notamment d'Afrique, par le canal d'investissements en portefeuille qu'il a ensuite transformés en IDE vers d'autres pays. C'est ce dynamisme du secteur bancaire, devenu un acteur majeur de la finance africaine, qui a contribué à faire de l'Afrique du sud et d'un autre pays africain, le Nigeria, une source importante d'IDE en Afrique et permettre à leurs multinationales de devenir des acteurs importants au niveau du continent. A propos du Nigeria, les entreprises sud-africaines réalisent 95% des fusions-acquisitions dans ce pays, premier réservoir continental d'hydrocarbures et le plus peuplé d'Afrique.

A l'instar des autres régions du monde, les destinations des investissements intra-africains sont généralement proches géographiquement du pays d'origine⁶⁵. L'intégration régionale facilite en fait l'IDE infrarégional⁶⁶. C'est le cas aussi pour l'Afrique du Sud qui investit essentiellement dans les pays voisins relevant de l'Afrique australe, notamment le Botswana, Madagascar, le Malawi, le Mozambique, Maurice et la Namibie.

La Libye est considérée comme l'un des autres principaux investisseurs africains. Cette dernière opère notamment à travers le Fonds souverain libyen "Libyan Africa Portfolio Fund for Investment (LAP)", doté d'un capital de plus de 5 milliards dollars. Ce fonds investit, directement et à travers ses filiales, dans plusieurs secteurs dans différents pays africains. La politique délibérée d'investissements internationaux de la Libye s'explique en fait par la volonté de ce pays de se libérer de sa forte dépendance vis-à-vis de la manne pétrolière⁶⁷. L'Egypte et la Tunisie sont les principaux pays hôtes des IDE libyens.

De son côté, l'Egypte est présente en Afrique à travers un certain nombre de grandes sociétés. C'est le cas, par exemple, d'Orascom qui dispose d'un portefeuille d'investissements varié en Afrique, en particulier dans les télécoms et le bâtiment.

1.2.4. Le redéploiement des acteurs traditionnels

En modifiant progressivement les rapports de force, les nouveaux acteurs introduisent une nouvelle dynamique de concurrence en Afrique. En l'espace d'une décennie, les parts d'IDE et les parts de marché détenues par les pays étrangers en Afrique, ont été bouleversées. Comme le montrent le tableau et le graphique suivant, la part des flux d'IDE des pays développés est passée de 79% durant la période 1995-1999 à 72,1% pour la période 2000-2008.

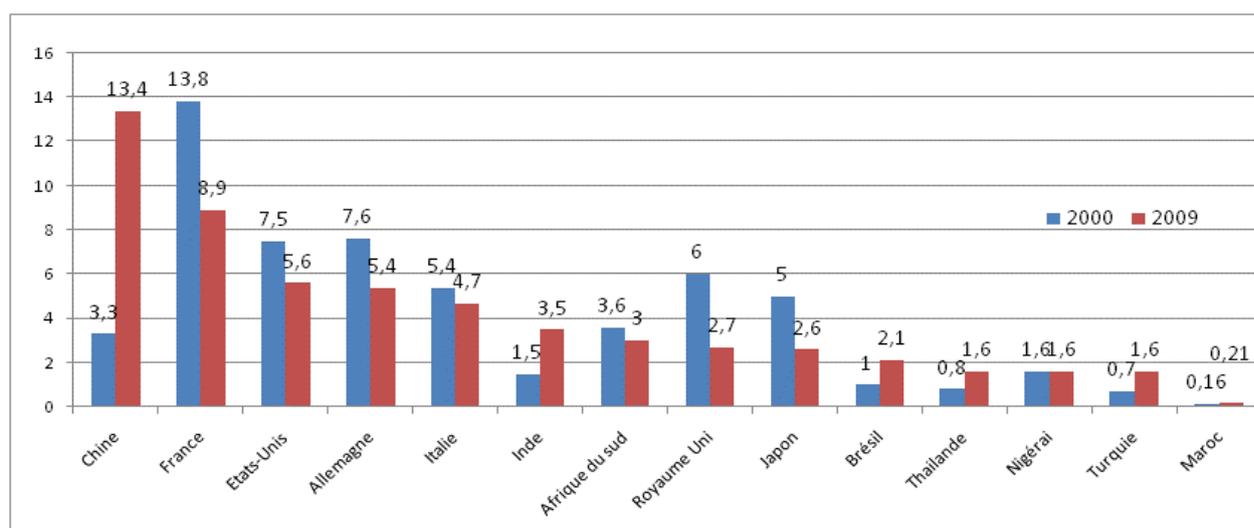
De même, les parts de marché en Afrique de la France, des Etats-Unis et de l'Allemagne ont, entre 2000 et 2009, régressé respectivement de 13,8 à 8,9%, de 7,5 à 5,6% et de 7,6 à 5,4%, tandis que celles de la Chine, de l'Inde et de Brésil ont progressé respectivement de 3,3 à 13,4%, de 1,5 à 3,8% et de 1 à 2,1%.

Tableau 17 : Part de chaque région dans les flux d'IDE en Afrique (en %)

	1995-1999	2000-2008
Monde	100,0	100,0
Pays développés	79,0	72,1
PED	17,7	20,8
Asie	6,7	15,2
Afrique	5,1	4,9
Amérique Latine et Caraïbes	5,5	0,7
Europe du Sud-est et CEI	0,3	0,0

Source : CNUCED, 2010

Graphique 21: Parts de marché en Afrique (%)



Source : Données OMC ; élaboration des auteurs

La présence des pays développés, bien que déclinante, reste dominante. Ces pays détiennent encore 90% du stock et sont à l'origine de 72% des flux d'IDE en Afrique. Le Royaume Uni, les Etats-Unis et la France détiennent encore 56% du stock total d'IDE en Afrique sur la période 2003-2007.

Tableau 18 : Part en pourcentage du stock intérieur total d'IDE en Afrique des principaux pays (Moyenne 2003-2007)

	Pays développés	79,6
	Pays en développement	20,2
	Europe du Sud Est et Communauté des États indépendants	0,2
1	Royaume Uni	21,2
2	États Unis	19,4
3	France	15,4
4	Afrique du Sud	5,9
5	Allemagne	4,8
6	Singapour	4,4
7	Suisse	4,3
8	Norvège	3,7
9	Inde	3,6
10	Canada	2,9
11	Japon	2,7
12	Malaisie	2,6
13	Suède	2,0
14	Chine	1,8
15	Portugal	1,2
16	Danemark	0,9
17	Province chinoise de Taiwan	0,8
18	Pays Bas	0,5
19	Maroc	0,4
20	République de Corée	0,4
	Divers	1,2

Source: CNUCED, base de données IED/sociétés transnationales.

Source : CNUCED, le développement économique en Afrique, rapport 2009

Le jeu de ces acteurs traditionnels est marqué par une évolution qualitative. En effet, une dynamique de concurrence s'est instaurée entre ces acteurs et remet en cause les zones traditionnelles d'influence. Elle s'exprime surtout par le retour des Etats-Unis sur la scène africaine avec une nouvelle stratégie économique dont l'objectif essentiel est la sécurisation des approvisionnements énergétiques (25% des importations américaines en provenance de l'Afrique à l'horizon 2015) et par le déploiement des grands groupes français dans les zones lusophones et anglophones.

De même, une mutation a affecté la nature des entreprises qui s'implantent en Afrique. Les firmes familiales perdent de terrain au profit des grands groupes qui ne cessent de se renforcer. L'exemple de dynamisme en Afrique des grands groupes français comme Bolloré, Total, Castel, Bouygues, Vinci, Lafarge, France Télécom, Areva, Vivendi, est significatif.

Tableau 19 : Quelques exemples de l'implantation des grands groupes français en Afrique

Secteurs	Burkina Faso	Gabon	Niger	République du Congo
Banques & assurances	BICIAB (BNP-Paribas) CGBB (Société générale) Gras Savoye	BICIG (BNP Paribas) Union gabonaise de Banque (Crédit agricole) Axa Gras Savoye	Gras Savoye	Crédit du Congo (Crédit Agricole) Gras Savoye
Eau	Véolia	Véolia	Véolia	
Electricité				
Transports	Bolloré (Sitarail, chemin de fer Abidjan-Ouaga)	Bolloré (concession du terminal à conteneurs du port d'Owendo) SEGAP (concession de l'aéroport international de Libreville) Eramet (Comilog - gestion de la Société d'exploitation du Transgabonais)		Bolloré (Concession du terminal à conteneurs du port de Pointe Noire)
Agroalimentaire et agro-industrie	Geocoton (société cotonnière du Gourma et Société nouvelle huilerie et savonnerie Citec) Castel (Brakina – boissons)	Castel (Sobraga et Soboleco – boissons ; Sucaf – production industrielle de sucre) Vilgrain (minoterie et élevage)	Castel (Braniger – Boissons)	CFAO-PPR (Brasco, boissons) Vilgrain (Saris Congo – production industrielle de sucre)

Secteurs	Burkina Faso	Gabon	Niger	République du Congo
Industrie extractive		AREVA (uranium, site en reclassement) Eramet (Comilog – manganèse) Total (exploration et exploitation pétrolière) Maurel & Prom (exploration et exploitation pétrolière) Perenco (exploration et exploitation pétrolière) Rougier (concessions forestières et transformation du bois)	Areva (uranium – 1 ^{er} employeur du pays après l'Etat)	Total (exploration, exploitation pétrolière) Perenco (exploration pétrolière) Maurel & Prom (exploration pétrolière) Bois tropicaux d'Afrique (concessions forestières et transformation du bois) Rougier (concessions forestières et transformation du bois)
Travaux publics	Bouygues Vinci	Bouygues Vinci	Razel Vinci	Bouygues Vinci
Télécoms	Vivendi (contrôle d'Onatel via Maroc Télécom)	Vivendi (contrôle de Gabon Télécom via Maroc Télécom)	France Télécom (Orange Niger)	
Distribution	Total (hydrocarbures) Air Liquide (gaz)	Air Liquide (gaz)	Total (hydrocarbures)	Total (hydrocarbures) Air Liquide (gaz) Casino

Source : DELTOMBE T et ORVAL B, *Quand la Françafrique passe au privé*, Recherches internationales, n°85, 2009

2. Globalisation des stratégies

Face à l'intensification de la concurrence, les grands groupes étrangers et leurs Etats d'origine recourent de plus en plus à des stratégies globales à la hauteur des enjeux.

2.1. L'orientation vers des partenariats stratégiques

La concurrence livrée par les différents acteurs étrangers en Afrique a tendance à s'inscrire dans le cadre d'une stratégie globale qui se caractérise par:

- La tendance à l'institutionnalisation des relations entre Etats dont les entreprises sont originaires et les Etats africains d'accueil dans le cadre d'un partenariat stratégique ;
- L'intensification des efforts publics et privés d'influence et d'intelligence économique ;
- Le recours à la logique hors-marché pour un certain nombre de transactions commerciales et de décisions d'investissement (pacte infrastructures contre concessions minières...) ;
- La prééminence de la logique de long terme sur la recherche de la rentabilité immédiate et une forte propension à faire face à une multitude de risques ;
- La recherche d'une plus grande synergie entre les firmes originaires d'un même pays (entre les banques et les entreprises, entre les entreprises privées et publiques, entre les entreprises industrielles et commerciales...).

2.2. Le recours à des stratégies multidimensionnelles

Les stratégies adoptées par les grandes firmes et par les grands groupes étrangers en Afrique revêtent un caractère de plus en plus multidimensionnel et tendent à s'appuyer sur plusieurs acteurs. La politique des échanges commerciaux et celle des investissements deviennent, en fait, de simples aspects d'une seule et même stratégie. Laquelle est soutenue, par ailleurs, par des politiques d'aide publique, culturelle, diplomatique, voire militaire et religieuse.

Dans le jeu concurrentiel qu'elles se livrent en Afrique, les entreprises étrangères ne sont pas les seuls acteurs. Les Etats d'origine y jouent un rôle primordial à la fois par le biais des entreprises publiques qui sont très présentes dans le secteur des ressources naturelles et par l'intermédiaire du soutien financier et diplomatique. La société civile et la diaspora, lorsqu'elles existent, sont souvent mobilisées dans ce jeu concurrentiel.

2.3. La tendance à la diversification des motivations, des modes et des pays d'implantation

Les motivations et les modes d'implantation des entreprises étrangères en Afrique ont tendance également à se diversifier. Les motivations d'implantation ne se limitent pas à l'accès aux ressources naturelles mais concernent également l'accès au marché local et régional, la recherche de faibles coûts de main-d'œuvre et la diversification.

Comme le montre le tableau ci-après, le secteur primaire n'est concerné que par 638 transactions de fusions acquisitions sur un total de 2456 entre 1987 et 2008, contre 716 pour le secteur manufacturé et 1102 pour les services. Et qu'il n'est concerné que par 285 transactions reflétant les investissements de création de capacités en Afrique entre 2003 et 2007 sur un total de 1939, contre 853 pour le secteur manufacturé et 801 pour les services. Cependant, il faut prendre en considération deux observations.

D'une part, le tableau en question ne porte que sur le nombre de transactions et non sur leur valeur. Or, les investissements dans l'industrie extractive sont très capitalistiques. D'autre part, de nombreuses transactions relevant de secteurs secondaires et tertiaires, sont en fait liées aux investissements dans le secteur primaire.

Tableau 20 : Fusions acquisitions internationales 2007-2008 et investissements de création de capacités 2003-2007 en Afrique par secteurs / branche d'activité destinataire et par région d'origine d'investissement (nombre de transactions)

Secteur/branche d'activité du pays cible destinataire	Fusions-acquisitions par région d'origine de l'acquéreur, 1987– 2008			Investissements de création de capacités par région d'origine, 2003–2007		
	Monde	Afrique	Part de l'Afrique dans le total mondial (%)	Monde	Afrique	Part de l'Afrique dans le total mondial (%)
Total	2 456	773	31	1 939	149	8
Secteur primaire	638	164	26	285	11	4
Agriculture, chasse, sylviculture et pêche	32	6	19
Industries extractives et pétrole	606	158	26	285	11	4
Secteur manufacturier	716	216	30	853	57	7
Produits alimentaires, boissons et tabacs	159	40	25	110	11	10
Textiles, vêtements et cuir	37	15	41	61	6	10
Bois et dérivés du bois	24	14	58	20	3	15
Produits chimiques et dérivés	138	42	30	81	2	2
Caoutchouc et matières plastiques	26	10	38	23	1	4
Produits minéraux non métalliques	63	16	25	33	6	18
Métaux et produits métalliques	62	16	26	207	14	7
Machines et appareils	45	17	38	46	-	-
Appareils électriques et électroniques	52	15	29	88	5	6
Véhicules à moteur et autre matériel de transport	46	8	17	141	4	3
Divers	64	23	36	43	5	12
Services	1 102	393	36	801	81	10
Hôtellerie et restauration	53	14	26	105	8	8
Transport, entreposage et communications	202	68	34	180	11	6
Finances	307	128	42	190	45	24
Services aux entreprises	249	84	34	304	17	6
Divers	291	99	34	22	-	-

Source: CNUCED, base de données IED/sociétés transnationales.

D'une façon générale, le potentiel de marché que représente l'Afrique grâce à l'émergence d'une nouvelle classe de consommateurs, rend la concurrence plus rude entre les multinationales présentes sur le continent. Cette concurrence s'étend à plusieurs secteurs et notamment à celui des télécommunications. Le nombre d'utilisateurs de téléphones en Afrique serait passé de 250 millions en 2008 à 500 millions fin 2010. Des géants mondiaux et africains des télécommunications semblent entrer en compétition pour ce marché (France Télécom, Vivendi, Vodacom, Vodafon, Bharti Airtel, Orascom, MTN, Zain...). La prise de participation constitue le mode d'implantation le plus répandue de ces entreprises.

Le secteur bancaire n'est pas en retrait de cette dynamique de concurrence internationale en Afrique. Ce marché renferme un potentiel énorme pour améliorer le taux de bancarisation en Afrique. De plus, on compte seulement 20% des ménages subsahariens qui ont un compte bancaire. Beaucoup de banques africaines acquièrent de plus en plus le statut de banques régionales, à l'instar de Standard Bank Group, First Bank of Nigéria, BOA, Groupe BHFI Bank, Commercial Bank of Ethiopia, Afriland First, Imperial Bank, Attijari Wafabank, BMCE Bank.

Le domaine de distribution n'échappe pas à cette concurrence comme en témoignent l'arrivée de WalMart-géant mondial de la distribution- sur le continent avec une prise de participation de 51% au capital du groupe Sud-Africain Massmart. D'autres entreprises internationales sont présentes dans ce domaine : L'oréal, La FNAC, H et M, GIFL...

Dans le domaine des infrastructures et transport, l'Afrique attire de plus en plus les entreprises multinationales. En effet, les besoins importants qui restent à pourvoir et la taille de la population (2 milliards à l'horizon 2050, moins de 30% de la population africaine a accès à l'électricité et 59% seulement est reliée à l'eau), attirent de plus en plus d'entreprises à l'image d'EDF, SOITEC, le chinois CRCC, ALSTOM, BOUYGUES, Vinci, Orascom Construction.

De même, les modes d'implantation ne s'opèrent pas seulement par le biais de la création directe des capacités de production, mais également à travers les opérations de fusions-acquisitions et de constitution de co-entreprises. Ils ne s'inscrivent pas uniquement dans des stratégies de type vertical mais aussi dans celles de type horizontal.

En effet, l'expansion des firmes étrangères en Afrique s'opère selon les modes, à la fois de croissance interne (création de capacités de production) et de croissance externe (fusion-acquisitions et constitution de joint-ventures). Le tableau ci-dessous illustre fort bien les caractéristiques de ces modes d'implantation.

Entre 1987 et 2008, 2456 transactions relatives aux fusions-acquisitions ont été conclues en Afrique avec une valeur estimée 170,157 milliards de dollars. De même, entre 2003-2007, 1939 transactions portant sur les investissements de création de capacités ont été réalisées. Les entreprises étrangères ont été à l'origine de 69% des transactions en termes de fusions acquisitions et 92% en termes d'investissement de création de capacités. Les entreprises africaines n'ont été, quant à elles, qu'à l'origine, respectivement, de 31% et de 8%.

Tableau 21 : Fusions-acquisitions internationales en Afrique, 1987-2008

Mode d'investissement	Période	Région ayant acquis/investi		Part de l'Afrique dans le total mondial (%)
		Monde	Afrique	
Fusions acquisitions internationales (nombre de transactions)				
	1987-2008	2 456	773	31
	1987-1994	2 99	118	39
	1995-1999	832	251	30
	2000-2004	617	203	33
	2005-2008	708	201	28
Fusions acquisitions internationales (millions de dollars)				
	1987-2008	170 155	47 764	28
	1987-1994	5 960	1832	31
	1995-1999	32 319	19 840	61
	2000-2004	38 964	6 5127	17
	2005-2008	92 911	19 575	21
Investissements de création de capacités (nombre de transactions)				
	2003-2007	1 939	149	8

Source : CNUCED, le développement économique en Afrique, rapport 2009

Enfin, l'implantation des entreprises étrangères en Afrique s'étend de plus en plus à l'ensemble des régions d'Afrique. Malgré leur répartition inégale et leur volume encore modeste, les IDE concernent pratiquement tous les pays d'Afrique et les entreprises étrangères des pays les plus dynamiques couvrent la quasi-totalité des régions du continent.

Tableau 22 : Distribution des flux d'IDE parmi les pays africains en 2009

Valeur	Entrées
> 3 milliards \$	Angola, Egypte, Nigéria, Afrique du sud et Soudan
Entre 2 et 2,9 milliards \$	Algérie, Libye et Congo
Entre 1 et 1,9 milliard \$	Tunisie, Ghana, Guinée Equatoriale et Maroc
Entre 0,5 et 0,9 milliard \$	Zambie, République Démocratique du Congo, Mozambique, Ouganda, Niger, Tanzanie, Madagascar et Namibie
Entre 0,2 et 0,4 milliard \$	Tchad, Côte d'Ivoire, Liberia, Cameroun, Maurice, Seychelles, Botswana et Sénégal
< 0,1 milliard \$	Burkina Faso, Guinée, Kenya, Cape Vert, Rouanda, Mali, Somalie, Djibouti, Ethiopie, Bénin, Swaziland, Malawi, Zimbabwe, Togo, Lesotho, Gambie, République Centre Africaine, São Tomé et Príncipe, Sierra Leone, Gabon, Guinée-Bissau, Burundi, Iles Comores, Eritrea et Mauritanie

Source: World Investment Report. CNUCED, 2010

Tableau 23 : Panorama de la présence chinoise en Afrique

Pays	Secteurs
Algérie	BTP, nucléaire, pétrole, Gaz
Libye	Exploitation de pétrole, oléoducs
Egypte	Pétrole
Soudan	Exploitation de pétrole, oléoducs
Tchad	Pétrole
Niger	Uranium, pétrole
Mali	Coton
Maurétanie	Construction du port
Nigéria	Pétrole et gaz, barrage, construction de port, nucléaire
Sénégal	Routes
Guinée	Fer, bauxite
Sierra Léone	Station balnéaire
Cameroun	Bois, agriculture
Gabon	Pétrole, fer, bois, chemins de fer, construction d'un port
Congo	Bois, pétrole, barrages
République Centrafricaine	Agriculture, construction de stades
République démocratique de Congo	Cuivre, cobalt, télécoms, hôpitaux, routes
Ethiopie	Pétrole
Ouganda	Agriculture, pêche
Kenya	Télécoms
Rwanda	Réseau routier
Burundi	Exploitation de Nickel
Mozambique	Bois
Zambie	Cuivre, chemin de fer
Angola	Pétrole (premier fournisseur de la chine), uranium, cuivre, fer, routes, ponts, chemins de fer
Afrique du Sud	Exploitation de charbon et d'or, nucléaire

3. Opportunités d'alliances offertes au Maroc

A priori, l'intensification de la concurrence internationale en Afrique et la nature des stratégies des acteurs qui en sont à l'origine, rendent difficile le recours aux alliances par les différentes entreprises. Cependant, la diversification des acteurs et l'inégalité dans les rapports de force ouvrent des opportunités d'alliances.

Quelles sont donc les opportunités d'alliances des entreprises marocaines avec les entreprises étrangères en Afrique afin de favoriser la dynamique de leur croissance sur le continent et d'améliorer la compétitivité de l'économie marocaine ? L'examen de ces opportunités peut se faire selon plusieurs perspectives.

3.1. Les opportunités d'alliances pour s'implanter au Maroc

Trois principales motivations peuvent inciter les firmes étrangères à créer des alliances avec les entreprises marocaines afin d'installer leurs co-entreprises au Maroc :

3.1.1. Les opportunités d'alliances motivées par l'accès au marché intérieur et aux ressources naturelles locales

Le Maroc n'est pas considéré par les investisseurs étrangers seulement comme une source de matières premières mais également comme un marché à fort potentiel, compte tenu de son potentiel non négligeable de consommateurs. Pour accéder à ces matières premières et ces marchés, plusieurs entreprises étrangères recourent à la création de joint-venture avec les entreprises marocaines. Les différentes joint-ventures créées par les entreprises chinoises et indiennes avec celles-ci dans les différents secteurs économiques illustrent bien cette tendance⁶⁸.

Avec une politique appropriée d'incitation, cette dynamique d'alliance peut s'amplifier et élargir ainsi les possibilités d'alliances avec les entreprises des pays émergents dans les différents secteurs économiques.

3.1.2. Les opportunités d'alliances motivées par la perspective du développement d'une plateforme d'exportation

Outre ces potentialités propres, le Maroc jouit d'une position géographique exceptionnelle : situé en Afrique mais proche de l'Europe, du Moyen Orient et à mi-chemin entre l'Amérique et l'Asie. Il dispose, du fait de nombreux accords de libre-échange conclus, d'un accès à un grand nombre de marchés : américain, européen, africain, turc et moyen-oriental.

Ces atouts sont plus à mêmes d'inciter de nombreuses firmes étrangères à nouer des alliances avec les entreprises marocaines pour s'implanter au Maroc et exporter sur le Marché international. La politique de l'Offshoring, du développement des infrastructures et des réseaux de transport (Tanger Med, ouverture de nouvelles lignes aériennes et maritimes...), menée actuellement par le Maroc favorise, d'ailleurs, cette option.

Dans cette perspective, les entreprises des pays émergents désireuses de faire du Maroc une plateforme d'exportations à destination des marchés américains, européens, africains et moyens-orientaux, seraient disposées à créer des joint-ventures avec les entreprises marocaines pour produire localement. ⁶⁹

Quant aux entreprises européennes, elles peuvent être intéressées par la création de joint-ventures avec les entreprises marocaines dans les trois cas de figure suivants :

- Les entreprises désireuses de réduire leur coût de production pour rester compétitives sur le marché international.
- Les entreprises susceptibles de réaliser au Maroc les premières étapes de transformation des ressources naturelles en provenance d'Afrique pour n'importer en Europe que des semi-produits.

- Les entreprises européennes et méditerranéennes souhaitant bénéficier du principe du cumul de la règle d'origine que prévoit l'accord de libre échange euro-méditerranéen. Car, les imputs originaires des pays signataires de l'accord utilisés dans la production des biens des joint-ventures exportés vers l'Europe seront considérés comme étant d'origine marocaine

3.1.3. Les opportunités d'alliances motivées par la perspective de faire du Maroc une base d'expansion vers l'Afrique

Des opportunités d'alliances peuvent également découler de la possibilité de faire du Maroc, non seulement une plateforme pour l'exportation sur le marché international, mais également une base d'expansion vers d'autres pays africains. La création au Maroc des joint-ventures avec des entreprises locales peut constituer, en effet, pour les grands groupes étrangers une étape dans leur expansion sur le continent africain.

Avec leur développement sur le marché marocain, ces joint-ventures peuvent créer à leur tour de nouvelles filiales dans d'autres pays africains. La réussite de Maroc Télécom en Afrique, dont l'actionnaire principal est Vivendi, montre l'intérêt de cette perspective et incite d'autres acteurs étrangers à suivre la même stratégie. Récemment, d'ailleurs, France Télécom a acquis 40% du capital de Méditel, société détenue conjointement par Finance.com et la CDG, dans l'objectif d'en faire un levier pour son développement en Afrique de l'Ouest.

3.2. Les opportunités d'alliances pour s'implanter sur le continent africain

Le Maroc a une proximité géographique et culturelle avec les autres pays africains et ses principales entreprises disposent d'expériences et d'expertises dans de nombreux domaines économiques et sociaux. Ces atouts sont susceptibles d'intéresser les entreprises étrangères à la recherche d'alliances pour s'implanter ou se diversifier sur le continent africain.

Les entreprises des pays émergents qui n'ont pas acquis une connaissance approfondie de l'Afrique, peuvent être amenées à nouer des alliances avec des entreprises marocaines pour sécuriser leur approvisionnement en ressources naturelles ou pour accéder aux marchés locaux et régionaux africains⁷⁰.

De même, les entreprises des pays du Golf qui disposent d'une accumulation financière importante mais manquent d'expertise et d'expérience dans certains domaines particuliers, comme l'agriculture, pourraient recourir à la création des joint-ventures avec les entreprises marocaines afin d'étendre leur présence en Afrique.

Quant aux entreprises occidentales, désireuses de continuer leur expansion en Afrique mais éprouvant quelques difficultés à s'y implanter directement en raison, par exemple, de la concurrence chinoise ou de la méconnaissance des cultures locales, peuvent envisager des partenariats avec des entreprises marocaines qui sont ouvertes sur les deux cultures. Ceci est d'autant plus possible que les entreprises marocaines disposent déjà d'une expérience dans la conclusion de ce genre d'alliances.

3.3. Les opportunités sous forme de consortium pour la réalisation des projets socioéconomiques en Afrique

Les alliances peuvent également prendre la forme de consortiums ayant pour objectifs la réalisation des projets socioéconomiques de grande ampleur. A cet effet, l'expérience acquise par les entreprises marocaines dans le domaine de l'électrification, de la construction des routes, le logement économique, l'agriculture, la gestion hydraulique... est de nature à intéresser les entreprises étrangères.

La constitution des consortiums peut être motivée par l'objectif de remporter les appels d'offres lancés par les bailleurs de fonds (Banque Mondiale, Programme des Nations Unies pour le développement, Banque Africaine de Développement, etc.), pour la réalisation de projets économiques et sociaux au profit des pays africains. Ces consortiums peuvent, selon la nature des projets, être constitués en collaboration avec les entreprises issues des pays développés ou des pays émergents. Ils peuvent également être motivés par la nécessité d'associer les entreprises européennes et méditerranéennes à la réalisation de grands projets communs susceptibles d'être proposés dans le cadre de partenariat euro-méditerranéen.

Conclusion

Cette seconde partie de l'étude portant sur les relations Maroc-Afrique a abordé les stratégies des entreprises étrangères en Afrique et a examiné les opportunités d'alliances entre celles-ci et les entreprises marocaines. Son objectif est d'identifier les différentes possibilités d'alliances entre les entreprises marocaines et étrangères afin d'étendre leur présence en Afrique et d'améliorer la compétitivité globale de l'économie marocaine.

L'analyse de la dynamique des entreprises étrangères en Afrique a permis de dégager les deux principales tendances, à savoir l'internationalisation de la concurrence et la globalisation des stratégies.

En effet, les potentialités de l'Afrique attirent de nouveaux acteurs, en provenance notamment des pays émergents, et incitent les acteurs traditionnels, européens et américains à se redéployer. En s'internationalisant, la concurrence ne cesse de s'intensifier. Pour s'adapter au nouveau contexte, les grands groupes étrangers recourent, avec le soutien de leurs Etats, à des stratégies globales. Celles-ci tendent à instaurer des partenariats stratégiques avec les pays africains, à revêtir plusieurs dimensions, à impliquer de nombreux acteurs et à intégrer des logiques hors marché dans la démarche concurrentielle.

En déterminant la nature des stratégies mises en œuvre par les différents concurrents, il a été possible d'examiner les opportunités d'alliances entre les entreprises marocaines et étrangères en Afrique. L'identification des niches d'alliances a permis de focaliser l'analyse sur deux éléments déterminants : les motivations de l'implantation des firmes étrangères en Afrique et les potentialités à la fois des entreprises et de l'économie marocaine dans son ensemble qui peuvent correspondre à ces motivations. La corrélation entre ces deux éléments permet de dégager les types d'alliances possibles entre les entreprises marocaines et étrangères :

- Les entreprises étrangères peuvent créer des joint-ventures avec leurs homologues locales au Maroc afin de pouvoir accéder aux ressources et au marché marocain, à établir une plateforme appropriée pour l'exportation sur le marché mondial ou encore se créer une base productive pour l'expansion sur le continent africain.
- La proximité culturelle du Royaume avec les autres pays africains ainsi que l'expérience acquise par les entreprises marocaines peuvent également conduire certaines firmes étrangères à nouer des alliances avec leurs homologues marocaines pour créer des joint-ventures dans des pays africains dans le but de sécuriser l'approvisionnement en matière premières et/ou d'accéder aux marchés locaux et régionaux.
- De même, le savoir-faire des entreprises marocaines dans le domaine du développement des projets socio-économiques est un atout certain de nature à leur permettre de participer aux consortiums à mettre en place pour répondre aux appels d'offre internationaux relatifs aux projets socio-économiques en Afrique ou pour réaliser des grands projets pouvant être proposés dans le cadre de partenariat euro-méditerranéen.

**TROISIEME PARTIE : LES AXES PRIORITAIRES DE
LA NOUVELLE STRATEGIE AFRICAINE DU
MAROC**

INTRODUCTION

Les relations économiques et financières du Maroc avec l'Afrique, en particulier l'Afrique subsaharienne, sont restées à un niveau relativement faible par rapport au potentiel mobilisable, ceci en dépit des efforts déployés et des progrès réalisés par le Maroc dans ses relations avec les pays de notre continent, notamment durant la dernière décennie.

L'amélioration de ces relations, un des leviers importants pour le développement de la compétitivité de l'économie marocaine et le renforcement de son positionnement au niveau international, exige la mise en place d'une stratégie rénovée en phase avec les exigences du contexte international.

Cette nouvelle stratégie, dont les lignes directrices peuvent être déduites à partir des conclusions tirées du diagnostic des relations maroco-africaine sur le plan institutionnel, économique et financier, devrait également s'inspirer des stratégies et des expériences réussies des différents pays, notamment émergents, en Afrique. En termes d'horizon, certaines mesures préconisées peuvent relever du court terme ; d'autres du moyen et du long terme.

Les axes prioritaires de la nouvelle stratégie africaine du Maroc peuvent être approchés à travers les problématiques suivantes :

- Pour que les relations Maroc-Afrique se développent d'une façon durable, un certain nombre de conditions de base doivent être d'abord assurées :
 - ✓ l'appareil productif marocain doit être en mesure de fournir une offre d'exportation croissante, diversifiée et adaptée à la demande africaine et de permettre l'émergence d'entreprises de taille suffisante pour investir à l'étranger. La question est donc de savoir quel type de politiques économiques faut-il poursuivre pour assurer cette condition préalable ?
 - ✓ le Maroc doit transformer son positionnement géographique en avantage stratégique. Comment, dans cette perspective, peut-il devenir un pôle régional africain et un lien incontournable entre l'Afrique et l'Europe ?
 - ✓ les liens avec l'Afrique doivent être organiques pour que les relations soient solides et indépendantes des conjonctures politiques. Comment ces liens devraient être tissés ?

- Pour étendre et approfondir les relations Maroc-Afrique, il sera nécessaire d'opérer certains choix stratégiques :
 - ✓ cibler les partenaires. Quels sont donc les critères de choix à retenir ?
 - ✓ favoriser l'élargissement du cercle des entreprises marocaines intervenant en Afrique. Quelles sont les nouvelles catégories d'entreprises marocaines à inciter à exporter ou à investir dans le continent ?
 - ✓ encourager la diversification des modes d'insertion. Quelles nouvelles modalités d'insertion à encourager pour renforcer la présence marocaine ?
- Pour concrétiser ses choix, la nouvelle stratégie a besoin de s'appuyer sur des instruments efficaces :
 - ✓ un cadre institutionnel pertinent. Quelles sont les voies à explorer pour rénover le cadre institutionnel régissant les relations Maroc-Afrique ?
 - ✓ des moyens de transport et de financement appropriés. D'où la question de savoir quelle stratégie les pouvoirs publics doivent mettre en œuvre pour assurer cette condition ?
 - ✓ une chaîne de promotion à la hauteur des enjeux. Quelles sont les principales actions à entreprendre pour restructurer et renforcer la chaîne ?

1. Fondements de la nouvelle politique africaine du Maroc

Une stratégie qui vise à donner un nouveau souffle aux relations Maroc-Afrique doit d'abord être fondée sur des bases durables.

1.1. Assurer les conditions de base pour la croissance et la diversification des exportations et des IDE à destination de l'Afrique

L'expansion des relations Maroc-Afrique suppose une offre d'exportation croissante et compétitive adaptée à la demande africaine, un flux grandissant d'IDE et un ensemble d'entreprises capables de s'internationaliser. Dans cette perspective, la politique économique doit donner la priorité aux actions suivantes :

1.1.1. Politique de changement structurel de l'économie marocaine :

- Elargir et diversifier la base productive ;
- Améliorer le contenu technologique des biens produits ;

- Maîtriser les nouvelles technologies ;
- Assurer la cohérence globale des plans sectoriels.

1.1.2. Lutte contre les principales entraves à l'investissement productif :

- Poursuivre la simplification des procédures administratives ;
- Réformer et moderniser la justice ;
- Accélérer le développement des infrastructures ;
- Faciliter le financement et réduire son coût.

1.1.3. Politique de compétitivité et de restructuration des entreprises :

- Amélioration de la formation des ressources humaines ;
- Incitation des entreprises à adopter les nouvelles technologies et un système moderne de management;
- Incitation au regroupement des PME pour atteindre la taille critique ;
- Encouragement des grands groupes à intensifier leurs relations avec les PME.

1.2. Positionner le Maroc en tant que pôle régional et trait d'union entre l'Afrique et l'Europe

Il est difficile d'intensifier de façon durable les relations du Maroc avec l'Afrique s'il n'émerge pas en tant que pôle régional africain et ne se positionne pas en tant que lien incontournable entre l'Europe et notre continent.

1.2.1. Emergence en tant que pôle régional

Trois secteurs peuvent constituer les premiers jalons de la construction de ce pôle régional.

Le pôle régional en matière de formation universitaire

La politique d'accueil des étudiants africains, qui s'est intensifiée depuis l'an 2000 pour accueillir 15.000 étudiants environ dont 7.000 boursiers du gouvernement marocain, devrait se poursuivre et se renforcer pour faire du Maroc un pôle régional africain en matière de formation universitaire et professionnelle. Partant, il sera nécessaire de :

- Améliorer les conditions d'accueil et de logement des étudiants étrangers ;

- Développer des enseignements en anglais et en espagnol en vue d'attirer les étudiants originaires de l'Afrique non francophone ;
- Elargir les possibilités de mise à niveau linguistique pour les étudiants étrangers anglophones, hispanophones et lusophones ;
- Encourager les grands groupes marocains de formation à ouvrir de nouvelles filiales dans les pays africains.

Le pôle régional en matière de transport

La position géographique du Maroc le prédispose à jouer un rôle important dans le transport international. Situé au Nord de l'Afrique à quelques kilomètres de l'Europe, à mi chemin entre l'Amérique et l'Asie et ayant une double façade méditerranéenne et Atlantique, le Maroc est destiné à être le carrefour entre ces quatre continents. La construction du port Tanger-Med, les réalisations en cours du plan logistique, les efforts déployés par la Royale Air Maroc (RAM), ne constituent qu'une étape vers la constitution d'un pôle régional en matière de transport. D'autres étapes sont donc indispensables :

- La mise en place des lignes maritimes directes avec les pays de la façade atlantique.
- La coopération avec les pays africains concernés pour la finalisation de l'axe routier Tanger- Dakar et éventuellement son extension à Lagos.
- Inciter la RAM à renforcer sa présence en matière de transport de marchandises à destination notamment des pays enclavés.
- Encourager les entreprises nationales de transport à investir en Afrique.

Le pôle financier régional

Le troisième pôle régional que le Maroc peut développer, c'est la place financière de Casablanca. Malgré sa dimension peu développée, en termes de capitalisation, de volumes de transactions et de nombre de sociétés cotées, elle a vocation à devenir une place financière régionale. Pour cela, elle a besoin du soutien des pouvoirs publics afin d'attirer l'épargne extérieure, d'intéresser les grandes entreprises étrangères et d'entretenir des relations avec les principales places financières africaines.

1.2.2. Trait d'union entre l'Afrique et l'Europe

Le Maroc peut légitimement prétendre à devenir un pont entre l'Afrique et l'Europe, à l'instar de l'Afrique du Sud qui ambitionne d'être un lien entre l'Afrique, l'Amérique du Sud et l'Asie du Sud. La position géographique du Maroc, son héritage culturel et historique, la diversité des accords de partenariat conclus constituent une base favorable pour le développement de ce lien.

La consolidation de ce dernier passe par :

- Le renforcement du rôle du Maroc dans les processus de dialogue et de coopération entre l'Afrique et l'Europe ;
- La participation à la formation des chaînes de valeur entre les deux continents (transformation des matières premières importées de l'Afrique et exportation sur l'Europe de produits semi finis ou finis, accueil des IDE européens pour produire au Maroc et exporter en Afrique...);
- L'organisation de la coopération triangulaire entre l'Europe, le Maroc et l'Afrique subsaharienne.

1.3. Approfondir les liens avec les pays africains

Pour assurer aux relations Maroc-Afrique leur pérennité et leur régularité, le développement de plateformes de relations et de coopération s'avère indispensable. L'ancrage africain du Maroc, la construction des liens organiques avec les pays africains et le développement des moyens de communications et de financement constituent les principales bases sur lesquelles peuvent s'édifier les relations économiques et financières.

1.3.1. Consolider l'ancrage africain du Maroc

L'identité africaine du Maroc n'est pas suffisamment mise en valeur. La nouvelle stratégie a tout intérêt à en faire son fondement et un puissant vecteur pour le renforcement des relations avec les pays africains. Dans cette perspective, certaines orientations méritent d'être privilégiées :

- La valorisation des éléments culturels communs et les aspects de la mémoire partagée ;
- Le développement des échanges culturels ;
- L'introduction dans les cursus scolaire et universitaire des matières comme l'histoire, la culture et l'économie africaines ;
- Le développement des programmes de télévision sur des thématiques africaines à destination des populations marocaine et subsaharienne ;
- Consolider la défense des intérêts fondamentaux de l'Afrique au sein des organisations internationales ;
- L'amélioration des conditions d'accueil des africains au sein des établissements publics (aéroports, ports, hôtels, ...).

1.3.2. Tisser des liens organiques avec les pays africains

Les relations avec l'Afrique devraient être basées sur des liens organiques non seulement avec les institutions officielles mais également avec la société civile. En créant ainsi des proximités relationnelles avec de larges parties de la société, les liens auront plus de chance de se développer et de durer dans le temps et, par conséquent, seraient moins dépendants des conjonctures politiques et des changements institutionnels.

Etudier les conditions du retour du Maroc à l'Union Africaine

L'adhésion à des organismes régionaux ou internationaux est de nature à renforcer l'image internationale du Maroc et d'accroître son pouvoir d'influence et ses marges de négociation. Dans ce cadre, l'absence du Maroc de l'Union Africaine a des effets négatifs sur la dynamique de sa présence dans le continent. Ainsi, de nombreuses décisions stratégiques qui engagent l'avenir de l'Afrique sont prises dans le cadre de cette organisation. Le Maroc risque de demeurer à la marge de cette dynamique africaine. N'est-il donc pas opportun d'envisager un retour à l'Union Africaine qui ne porterait pas atteinte à l'intégrité territoriale du Maroc ? Cette question mérite bien entendu une étude approfondie à part pour en examiner l'opportunité.

Encourager la création d'associations Maroco-africaines et soutenir celles en place

Le mérite des associations déjà en place est de permettre de toucher les différentes composantes de la société civile et d'améliorer la portée de l'influence du pays. Trois types d'associations méritent d'être privilégiés :

- Les associations à caractère politique: associations de parlementaires et de partis politiques.
- Les associations à caractère professionnel : associations entre les syndicats des entreprises, entre les groupements bancaires et entre les places financières.
- Les associations à caractère culturel et sportif : associations entre universités, entre chercheurs, entre étudiants et entre artistes et sportifs.

Dynamiser la coopération et l'aide au développement

La coopération et l'aide au développement sont deux instruments importants permettant de développer les relations politiques et économiques entre les Etats. Le Maroc n'a pas manqué de réaliser, dans ce cadre, des coopérations avec plusieurs pays africains et à apporter son aide, en particulier à travers l'annulation de la dette des pays les moins avancés de notre continent.

En adoptant une nouvelle stratégie à l'égard de l'Afrique, le Royaume devrait ainsi renforcer cette coopération notamment à travers l'Agence Marocaine de Coopération Internationale et utiliser en priorité la formation de cadres civils, particulièrement en faveur des étudiants et militaires africains, ainsi que l'assistance technique. Le jumelage entre structures économiques et financières nationales et des autres pays africains constitue un des meilleurs exemples pour renforcer cette coopération.

L'aide du Maroc au développement du continent pourrait prendre une nouvelle forme qui consiste à convertir en investissements, public ou privé, la dette totale du Maroc, ou une partie, vis-à-vis de certains pays africains. Cette mesure permet non seulement au Maroc de contribuer à l'allègement de la dette extérieure de ces pays mais également d'encourager les entreprises marocaines à investir dans ces pays à des conditions très avantageuses⁷¹.

Promouvoir la coopération décentralisée

Grâce à la promotion d'une coopération décentralisée, l'influence marocaine peut atteindre des niveaux régionaux et sectoriels que la coopération centralisée ne pourrait pas atteindre. Elle préparerait le terrain pour des relations économiques et sociales plus élargies. Par conséquent, la nouvelle stratégie africaine du Maroc devra encourager les coopérations les plus fécondes comme la coopération entre les collectivités locales et la coopération entre les universités.

2. Les choix stratégiques

Les relations économiques et financières du Maroc avec l'Afrique subsaharienne demeurent concentrées sur l'Afrique de l'ouest et l'Afrique centrale et évoluent dans un cadre institutionnel classique. Le développement de ces relations passe donc par la diversification des partenaires, l'élargissement du cercle des investisseurs et la diversification des modes d'insertion.

2.1. Choix de partenaires prioritaires

Le choix de ces partenaires est lié naturellement aux objectifs de la nouvelle stratégie de la politique du Maroc en Afrique. Il s'agit de :

- sécuriser les approvisionnements en ressources naturelles, notamment énergétiques;
- développer un marché régional susceptible de renforcer la compétitivité de l'économie marocaine et l'attractivité du territoire national ;

- étendre la présence marocaine sur le plan économique mais également politique à l'Afrique anglophone, notamment dans les pays riches en ressources naturelles et les pays à haut potentiel économique et financier.

Sur la base de ces objectifs précis, on peut classer les pays africains en fonction de leur capacité à y répondre.

Tableau 24 : Choix des partenaires prioritaires

Pays riches en ressources énergétiques	Gabon, Nigéria, Tchad, Angola, République du Congo, Cameroun, Guinée équatoriale, Gabon
Pays riches en ressources autres qu'énergétiques	Côte d'Ivoire, Guinée, Siéra Leone, Zambie et Namibie
Pays géographiquement proches du territoire national	Les pays de l'UEMOA
Pays susceptibles de servir de relais à l'influence marocaine	Sénégal, Côte d'Ivoire, Nigéria, Gabon, Afrique du Sud et Kenya
Pays à grand potentiel économique et financier	Afrique du Sud, Nigéria,

Sur le plan de la promotion des exportations, le Ministère du Commerce Extérieur, a déjà dans le cadre de sa nouvelle stratégie « Maroc Export Plus », identifié des couples marchés/produits à exporter au niveau de différents pays africains (tableau suivant).

Tableau 25 : couples marchés/produits au niveau du continent africain

Secteurs	Afrique
Agroalimentaire	Sénégal, Algérie, Cameroun
Produits de la mer	Lybie, Sénégal
Automobile	Sénégal, Cameroun, Tunisie, Mali
Electrique	Algérie., Tunisie, Congo, Mali, Sénégal, Burkina Faso. Gabon, Mauritanie, Cameroun, Ghana, Angola, Kenya, Cote d'ivoire.
IT et Offshoring	Algérie, Tunisie, Lybie, Mauritanie, Sénégal, Mali, Guinée, Congo, Gabon
Pharmaceutique	Algérie, Tunisie, Sénégal, Mali, Cameroun, Mauritanie, pays de l'Afrique Centrale

Source : Ministère du Commerce Extérieur. Stratégie « Maroc Export Plus ».

2.2. Encourager l'élargissement du cercle des acteurs

Comme il a déjà été souligné, les exportations et les investissements marocains en Afrique demeurent limités, malgré les efforts et les progrès accomplis. D'ailleurs, les produits échangés sont peu diversifiés et continuent à relever, principalement, des spécialisations traditionnelles. Quant aux IDE, ils sont essentiellement le fait de grands groupes et sont consacrés, dans leur quasi-totalité, au secteur des services. Pour développer ces relations, une dynamique de diversification des acteurs, des secteurs et des modes d'investissement devra être engagée.

2.2.1. Favoriser l'élargissement du cercle des investisseurs

Il peut s'opérer à travers l'implication aussi bien des entreprises de différentes tailles que de divers secteurs.

Impliquer les PME

Dans le cadre d'une politique industrielle et commerciale appropriée, les PME peuvent devenir des acteurs exportateurs et investisseurs en Afrique. C'est pour cela que la politique économique doit être porteuse d'incitations :

- à la constitution par les PME de consortiums d'exportation ;
- à la restructuration des PME pour atteindre la taille critique qui leur permettra d'être compétitives sur le marché africain.

Inciter les entreprises industrielles et commerciales à investir en Afrique

La concentration des IDE marocains essentiellement sur le secteur des services rend plus difficile l'expansion de la présence marocaine en Afrique qui est riche en ressources naturelles et peu développée dans le domaine industriel. Pour faire bénéficier davantage l'économie nationale des investissements nationaux en Afrique et contribuer, sur le plan géostratégique, à faire du Maroc un important acteur régional, les pouvoirs publics devraient inciter les entreprises marocaines industrielles et commerciales à investir dans le continent.

- La présence significative en Afrique des entreprises marocaines spécialisées dans l'exploitation des ressources naturelles devient indispensable pour sécuriser les approvisionnements en ressources naturelles, notamment énergétiques.

- L'investissement des entreprises manufacturières marocaines en Afrique (industries pharmaceutique, agroalimentaire, chimique, du bois...) est nécessaire pour augmenter les effets positifs sur l'économie marocaine (flux additionnels d'exportation induits, approvisionnement bon marché...).
- Les entreprises commerciales marocaines devraient être encouragées à s'implanter dans les grandes villes africaines afin de favoriser la distribution des produits marocains.

2.3. Favoriser la diversification des modes d'insertion

La diversification des modes d'insertion en Afrique est un autre levier pour amplifier l'expansion des entreprises marocaines sur le continent.

2.3.1. Encourager les entreprises marocaines à nouer des alliances avec les entreprises étrangères en Afrique.

La stratégie d'alliance des entreprises marocaines en Afrique permettrait d'alléger les contraintes financières et technologiques susceptibles de limiter leurs activités ainsi que de réduire les disparités par rapport à leurs concurrents.

Les pouvoirs publics sont donc appelés à encourager les entreprises marocaines à exploiter les opportunités d'alliances, d'autant plus que l'éventail de ces dernières ne cesse de s'élargir avec l'intensification de la concurrence internationale en Afrique. Les entreprises marocaines pourraient ainsi selon la nature de l'objectif recherché, nouer des alliances avec les entreprises soit des pays développés, soit des pays émergents ou de pays africains.

2.3.2. Inciter les entreprises marocaines à participer à la réalisation des projets dans le cadre de la coopération tripartite

Dans le cadre de la coopération tripartite, les entreprises marocaines collaborent avec les bailleurs de fonds (institutions financières des pays développés, agences de l'ONU...) à la réalisation des projets socio-économiques en Afrique. L'Agence Marocaine de Coopération Internationale joue dans ce cadre un rôle central en tant qu'opérateur technique.

Le Maroc a participé en effet avec la France à des projets de coopération tripartite dans le domaine de la formation professionnelle des cadres de Douane. Il a aussi développé avec le Japon une coopération tripartite au profit des pays francophones de l'Afrique centrale et de l'ouest dans différents domaines tels que l'infrastructure, la santé et la gestion d'eau. Avec les organisations internationales ou régionales, comme la FAO et la Banque Islamique pour le Développement, le Maroc a pris part à la coopération tripartite dans les domaines de la sécurité alimentaire, de la santé et de la formation professionnelle.

Ce levier spécifique devrait être stimulé d'autant plus que le Royaume dispose d'une grande expérience dans la réalisation et la gestion de ces types de projets indispensables, de nos jours, au développement de l'Afrique Subsaharienne.

De plus, le Maroc est un partenaire privilégié de l'Union Européenne, en raison de son statut avancé. Il devrait donc être plus sollicité et bénéficier davantage de la coopération tripartite qui est appelée à se développer amplement du fait de l'intérêt croissant du monde pour l'Afrique.

3. Les instruments

Cette nouvelle stratégie ne peut atteindre ses objectifs que si elle dispose d'instruments efficaces. Restructurer, renforcer et compléter les dispositifs existants sont des pré-requis pour développer la compétitivité notamment à travers l'amélioration du cadre institutionnel et du système de promotion.

3.1. Promouvoir un nouveau cadre institutionnel

Le cadre institutionnel régissant les relations du Maroc avec l'Afrique subsaharienne demeure, malgré les efforts déployés, centré sur le commerce, quelques régions et certains produits. Le développement des relations avec l'Afrique subsaharienne nécessite à terme une refonte de ce cadre institutionnel afin de le mettre au service de la nouvelle politique africaine du Maroc.

3.1.1. Veiller à la signature de nouveaux accords et à la mise à jour des anciens

L'analyse des accords conclus entre le Maroc et les pays africains a montré que :

- beaucoup parmi eux datent de nombreuses années et ne sont pas adaptés à l'évolution institutionnelle, économique et financière des pays signataires. Il sera nécessaire de réviser ces accords pour tenir compte des changements, notamment de la réglementation des affaires (Lois relatives au commerce, à l'investissement, aux sociétés, à la réglementation des changes...).

- plusieurs de leurs dispositions ne sont pas appliquées, comme celles relatives aux questions tarifaires et non tarifaires. Pour faire face à ces entraves, la diplomatie marocaine devrait s'y consacrer et jouer un rôle plus actif afin de rendre opérationnel les dispositions de tous ces traités.
- signer de nouveaux accords, sur le plan bilatéral, avec les pays à grands potentiels économiques. La Chine dont les investissements en Afrique ont atteint 9,3 milliards de dollars en 2009 et qui sont répartis dans 49 pays africains, a signé des accords bilatéraux avec 33 pays africains portant sur la promotion et la protection des investissements.⁷²

3.1.2. Evoluer vers des accords à caractère global et préférentiel.

Le renforcement des relations Maroc-Afrique nécessite la conclusion d'accords globaux à caractère préférentiel.

- Les accords devraient concerner le plus grand nombre de biens et services pour lesquels l'économie marocaine est compétitive mais également les investissements et la propriété intellectuelle. Une importance particulière devrait être accordée à la « *protection des investisseurs* » du fait que beaucoup de marocains hésitent à investir en Afrique en raison des risques significatifs auxquels ils doivent faire face par rapport aux autres régions du monde. Récemment, les autorités marocaines ont permis aux entreprises d'investir jusqu'à 100 millions de dirhams contre 30 millions auparavant pour réaliser des projets en Afrique. Mais pour stimuler effectivement ces investissements nationaux sur le continent, d'autres mesures devraient être envisagées, dans le cadre d'accords d'investissements, pour leur assurer des garanties contre tout risque dans les pays africains.
- Ces accords devraient avoir pour objectif l'instauration de zones de libre échange entre le Maroc et ses partenaires en cas de résistance de la part de ces derniers à cette option ; les accords devraient viser des réductions substantielles de droits de douane sur les biens et services pour lesquels l'économie marocaine dispose d'avantages compétitifs.

3.1.3. Privilégier les accords avec les communautés régionales

Conscients de l'importance d'un prolongement régional pour développer leur croissance et renforcer leur compétitivité, un nombre important de pays concluent de plus en plus des accords avec des groupements régionaux.

Au Maroc, les relations avec l'Afrique passent, jusqu'à présent, essentiellement à travers les relations bilatérales. Avec la dynamique de la régionalisation en Afrique, il serait plus opportun de s'orienter vers des accords avec les communautés régionales : dans cette perspective, il serait souhaitable de :

- Faire aboutir l'accord négocié avec l'Union Economique et Monétaire de l'Afrique de l'Ouest (UEMAO) ;
- Accélérer la négociation de l'accord de libre échange avec la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) ;
- Œuvrer dans le cadre de la CEN-SAD pour la conclusion d'un accord de libre échange comme le prévoit le traité d'Abuja de 2007 ;
- Militer pour l'institutionnalisation de la conférence des Etats riverains de l'Atlantique Sud en organisation économique régionale ;
- Entamer les négociations avec les autres communautés économiques régionales de l'Afrique, notamment celles de l'Afrique anglophone, pour la conclusion d'accords sur le commerce et l'investissement.

3.1.4. Prévoir des mécanismes de suivi et d'évaluation

La signature des accords régionaux et bilatéraux n'est pas une fin en soi, mais un instrument pour le développement des relations économiques et financières. C'est pour cela qu'il sera nécessaire pour des considérations d'efficacité de prévoir dans le cadre même de ces accords des mécanismes appropriés de suivi régulier et d'évaluation périodique.

3.2. Développer les moyens de transport, de financement, de paiement et d'assurance appropriés :

Parmi les principales entraves au développement des relations Maroc-Afrique figurent la faiblesse et le coût élevé des moyens de transport ainsi que les difficultés de financement du commerce et de l'investissement.

3.2.1. La nécessité d'une stratégie intégrée de développement du transport

En combinant d'une façon optimale le développement des trois modes de transport (aérien, maritime et routier), la stratégie doit avoir pour objectifs :

- de rendre disponibles, réguliers et abordables en termes de coût, les moyens de transport;

- de les adapter aux contraintes de chaque partenaire (pays enclavés, pays maritimes...) ainsi qu'aux caractéristiques des produits à transporter (produits périssables, ...) et
- de mettre en place des lignes directes avec les pays avec lesquels le Maroc a conclu ou entend conclure des accords commerciaux préférentiels pour pouvoir bénéficier de la règle d'origine.

3.2.2. La mise en place d'un système de financement, d'assurance et de paiement

Pour encourager les entreprises marocaines à intensifier leurs échanges et investissements avec l'Afrique, il est nécessaire de réfléchir à la création d'un système de financement incitatif et d'un régime d'assurance approprié, mais également de mettre en place, avec les partenaires africains, un système de paiement favorable aux échanges commerciaux et aux flux d'investissement.

Par rapport à d'autres régions du monde, le commerce et l'investissement en Afrique font face à des contraintes et à des risques supplémentaires : des contraintes liées au faible niveau de développement des infrastructures et de l'environnement institutionnel du continent, ainsi que des risques qui proviennent de l'instabilité politique. En plus, lorsque les investissements visent l'exploitation des ressources naturelles, leur rentabilité n'est en général assurée qu'à long terme.

Pour faire face à ces différentes contraintes et encourager les entreprises marocaines à investir en Afrique et développer le commerce, des mécanismes incitatifs devraient être mis en place, notamment la possibilité d'octroi des crédits à taux bonifiés et à long terme ainsi que la création d'un système d'assurance spécifique au continent couvrant spécialement les risques politiques et institutionnels.

De même, il est nécessaire de réfléchir à la mise en place d'un système de paiement approprié avec les différentes communautés économiques régionales africaines. Exemple : conclusion d'un accord entre les banques centrales garantissant le transfert des revenus de commerce et d'investissement en cas de difficultés de paiement.

3.3. Restructurer et renforcer la chaîne de promotion

Compte tenu de l'importance que le Maroc entend accorder à ses relations avec l'Afrique, il est nécessaire de restructurer la chaîne de promotion pour en faire un levier efficace.

3.3.1. Restructurer la chaîne de promotion

La restructuration doit porter sur l'ensemble du système de promotion économique à l'étranger.

Mise en place d'une structure de pilotage

Afin de souligner l'importance croissante que le Maroc attache à ses relations avec l'Afrique, et pour assurer plus de cohérence et de coordination entre les différents intervenants impliqués dans le développement des liens avec le continent, il serait souhaitable de confier le pilotage de la stratégie à une structure dédiée spécialement à la coopération africaine (Ministère de la coopération africaine ou secrétariat d'Etat chargé de la coopération africaine). Elle aura pour tâche :

- l'élaboration d'une stratégie globale de promotion économique du Maroc en Afrique ;
- la coordination des différentes structures impliquées dans la mise en œuvre de la stratégie ;
- la définition des termes de partenariat avec le secteur privé ;
- la mise en place d'une cellule de veille chargée du suivi et de la réalisation des objectifs ainsi que de l'identification des entraves éventuelles.

Renforcement des structures de terrain

La concrétisation de la nouvelle stratégie sera tributaire également de l'efficacité des représentations diplomatiques et professionnelles marocaines (Chambres de commerce et d'industrie) dans les différents pays africains. Ces structures sont appelées à jouer un rôle décisif dans cette promotion à travers la prospection des marchés, la préparation du terrain, la mise en relation des entreprises marocaines avec leurs homologues locales, la collecte des informations et leur diffusion auprès des acteurs économiques. Pour disposer des structures efficaces, les pouvoirs publics sont appelés à :

- Réformer le régime des conseillers économiques des ambassades du Maroc, en particulier en Afrique, notamment en assurant une formation adéquate de ces cadres et en leur accordant un statut approprié. Il s'agira également de prévoir un système d'information adapté sur l'évolution de l'économie nationale et sur la stratégie à appliquer pour réussir leur mission;

- Encourager l'installation d'un réseau de chambres de commerce marocaines dans les pays prioritaires ;
- Mobiliser la diaspora marocaine en mettant à contribution son savoir-faire et sa connaissance de la culture locale.

3.3.2. Renforcer la chaine de promotion

La chaine de promotion devrait être certes structurée mais également améliorée par le renforcement de ses capacités pour assurer son efficacité. Il s'agira notamment d'assurer:

- L'accroissement des moyens financiers pour permettre de faire face à la concurrence étrangère en Afrique ;
- La formation et la qualification des ressources humaines pour permettre la promotion économique avec compétence, mais également la maîtrise des langues et la connaissance des données culturelles et des réalités institutionnelles africaines;
- L'intégration de l'outil de l'intelligence économique dans la stratégie de promotion, notamment par la mise en place d'une banque de données sur l'Afrique et sur les concurrents étrangers présents sur le continent ;
- L'implication de la diaspora marocaine dans la promotion économique du Maroc en Afrique.

3.3.3. Accompagner et soutenir les acteurs économiques

La finalité de cette restructuration de la chaine de promotion est d'accompagner, dans les meilleures conditions, les entreprises marocaines dans la réalisation de leurs projets d'exportation ou d'investissement en Afrique. Pour cela, les autorités publiques devraient encourager toutes les entreprises réputées à développer leurs commerce et investissements dans ce continent. Cet appui doit concerner, à l'instar des pays des BRIC, aussi bien les entreprises publiques que les sociétés privées, notamment les petites et moyennes entreprises. Il est ainsi nécessaire de :

- créer un "guichet unique" destiné à faciliter les procédures de développement des investissements marocains en Afrique ;

- mettre à la disposition des entreprises marocaines un service d'information et de conseil sur le lien institutionnel entre le Maroc et les pays d'accueil concernés et sur les données socioéconomiques de ces derniers (caractéristiques des marchés, conditions de production, climat général d'investissement, opportunités d'affaire...) ;
- aider à la réalisation des études préalables de marché concernant ces pays (en partenariat avec l'Observatoire du commerce extérieur);
- soutenir les activités promotionnelles (foires, expositions, campagnes publicitaires...);
- assister les entreprises pour assurer le succès des démarches auprès des autorités locales, des efforts de prospection des marchés et des initiatives d'alliances avec les entreprises locales.

L'Etat doit par ailleurs encourager les synergies entre entreprises marocaines pour optimiser l'efficacité globale de la présence en Afrique. Enfin, les investissements devraient être également encouragés dans les différents secteurs, allant de la mine, des finances, de la production et de la construction, du tourisme, à l'agriculture et la pêche.

Le soutien de l'Etat doit aussi se matérialiser par la création d'un fonds dédié à la promotion des investissements marocains en Afrique, à l'instar de la Chine qui a mis en place un fonds de Développement "Chine-Afrique" qui accorde un soutien spécifique aux entreprises chinoises qui investissent en Afrique. Ce fonds sert notamment à construire des zones de coopération économique et commerciale en Zambie, à Maurice, au Nigeria, en Egypte et en Ethiopie.

D'un autre côté, les investissements marocains en Afrique portant sur l'exploitation des ressources peuvent mieux réussir s'ils prennent en considération le principe de l'avantage réciproque.

Les entreprises marocaines peuvent, à l'instar de l'expérience de certains pays du BRIC comme l'Inde et la Chine, prendre part au développement des ressources dans certains pays africains en les aidant par exemple à développer l'industrie du traitement des ressources afin d'augmenter la valeur ajoutée, ce qui permet de convertir les ressources en force motrice du développement social et économique local.

CONCLUSION

Le rapport de la troisième phase de cette étude a cherché à dégager les axes prioritaires d'une nouvelle politique africaine du Maroc qui vise à approfondir et élargir ses relations dans le continent et contribuer ainsi de manière significative au développement de la compétitivité de l'économie marocaine.

Ce rapport rappelle d'abord les forces et les faiblesses des relations institutionnelles, économiques et financières entre le Maroc et l'Afrique ainsi que les caractéristiques du comportement des entreprises étrangères dans cette région, la nature du jeu concurrentiel qui se déploie sur le continent et les opportunités qui s'ouvrent pour les alliances entre les entreprises marocaines et les entreprises étrangères présentes en Afrique.

Sur la base des conclusions et des enseignements des deux premiers travaux, ce rapport s'est attaché à identifier les axes autour desquels la nouvelle stratégie doit s'articuler.

Le premier axe est consacré à la recherche des fondements de cette nouvelle stratégie. Trois piliers ont été identifiés :

- l'édification d'une base productive capable de générer une offre croissante d'exportation, de permettre l'émergence d'entreprises capables de s'implanter et de se positionner en Afrique, et de dégager un surplus de devises susceptibles d'être investi dans ce continent ;
- la capacité de positionner le Maroc en tant que pôle régional africain et lien incontournable entre l'Afrique et l'Europe ;
- mais également de tisser de liens organiques avec les pays africains et leur société civile.

Le second axe a porté sur les choix stratégiques à adopter avec trois principales orientations :

- cibler des partenaires prioritaires en fonction des intérêts stratégiques de l'économie marocaine et des potentialités des différents pays africains ;
- élargir le cercle des entreprises intervenant en Afrique ;
- diversifier les modes d'insertion dans l'économie africaine pour renforcer la présence marocaine.

Le troisième axe a été focalisé sur les instruments à rénover ou à développer pour faciliter la conduite de la nouvelle stratégie :

- la promotion d'un nouveau cadre institutionnel davantage orienté vers la conclusion d'accords, en préférence avec les communautés économiques régionales et portant à la fois sur le commerce et l'investissement ;
- la restructuration et le renforcement de la chaîne de la promotion du Maroc en Afrique pour en faire un vecteur efficace ;
- le développement de moyens de transport adaptés entre le Maroc et ses principaux partenaires africains afin de promouvoir la croissance des échanges commerciaux et des investissements ;
- la mise en place de mécanismes appropriés de financement et d'assurance.

CONCLUSION GENERALE

Menée dans le cadre du programme de l'IRES intitulée « Compétitivité globale de l'économie marocaine », la présente étude a porté sur « Les relations Maroc-Afrique : les voies d'une stratégie globale et renouvelée ». L'objectif étant de suggérer les recommandations nécessaires à l'élaboration d'une nouvelle stratégie africaine du Maroc.

L'étude est articulée autour d'une problématique générale à savoir : dans quelle mesure les relations Maroc-Afrique peuvent constituer un facteur de compétitivité et un levier de croissance pour l'économie marocaine et quel positionnement stratégique le Maroc doit-il tenir dans une telle perspective ?

L'approche de la problématique s'est déroulée en trois phases successives. La première a été consacrée entièrement au diagnostic des relations Maroc-Afrique sur les plans institutionnel, commercial et financier. Au regard des exigences du développement de ces relations, le degré de pertinence du cadre institutionnel régissant ces relations a été examiné, l'ampleur du gap existant entre le niveau de ces rapports et leur potentiel a été mesuré, et enfin, la nature des obstacles qui entravent encore le développement des relations Maroc-Afrique a été cernée.

La seconde phase a été réservée à l'analyse des stratégies des entreprises étrangères au niveau du continent et à l'examen des opportunités de leurs alliances avec les entreprises marocaines.

Trois objectifs ont été poursuivis : tirer des enseignements des expériences des différentes sociétés étrangères en Afrique, identifier les avantages dont disposent l'économie et les entreprises marocaines susceptibles d'inciter les entreprises étrangères à nouer des alliances avec elles, et enfin, préciser l'éventail des opportunités de ces alliances.

Sur la base des enseignements et conclusions tirés des travaux des phases antérieures, la troisième s'est focalisée sur l'identification des axes prioritaires pour une nouvelle politique africaine du Maroc. Trois axes principaux ont été dégagés.

Les conditions nécessaires au développement durable des relations Maroc-Afrique. Trois exigences fondamentales ont été identifiées :

- Le développement et la restructuration de l'appareil productif susceptible de permettre l'accroissement et la diversification de l'offre exportable et de favoriser l'émergence d'entreprises nationales de taille suffisante pour exporter et/ou investir sur le continent ;

- le positionnement stratégique du Maroc en tant que pôle régional africain dans des domaines comme ceux du transport international, de la formation professionnelle et de la finance, et en tant que trait d'union entre l'Europe et l'Afrique en matière de coopération et de dialogue ;
- le tissage de liens organiques avec les pays du continent à travers la consolidation de l'ancrage africain du Maroc et l'approfondissement des liens avec les sociétés civiles africaines

Les choix stratégiques à adopter et à appliquer, trois priorités ont été également dégagées :

- le ciblage des partenaires prioritaires en fonction des intérêts stratégiques de l'économie marocaine et des potentialités des pays africains ;
- l'élargissement du cercle des entreprises intervenantes sur le continent en impliquant les PME et en incitant les entreprises commerciales et industrielles à investir en Afrique ;
- la diversification des modes d'insertion sur le continent en encourageant les entreprises marocaines à nouer des alliances avec des entreprises étrangères et locales en Afrique et à participer à la réalisation de projets socio-économiques notamment dans le cadre de la coopération tripartite

Il s'agit là de conditions indispensables pour sécuriser les approvisionnements en ressources naturelles, élargir les débouchés extérieurs, améliorer l'attractivité du territoire national et étendre la présence et l'influence marocaines en Afrique.

Dans le but de renforcer leur efficacité et efficience, l'attention a été focalisée sur la nécessité de :

- moderniser le cadre institutionnel régissant les relations Maroc-Afrique, en privilégiant la négociation et la conclusion des accords à caractère global et préférentiel avec les communautés économiques régionales et les économies locomotives ;
- rénover la chaîne de promotion économique nationale sur le continent par le biais de sa restructuration et de son renforcement ;

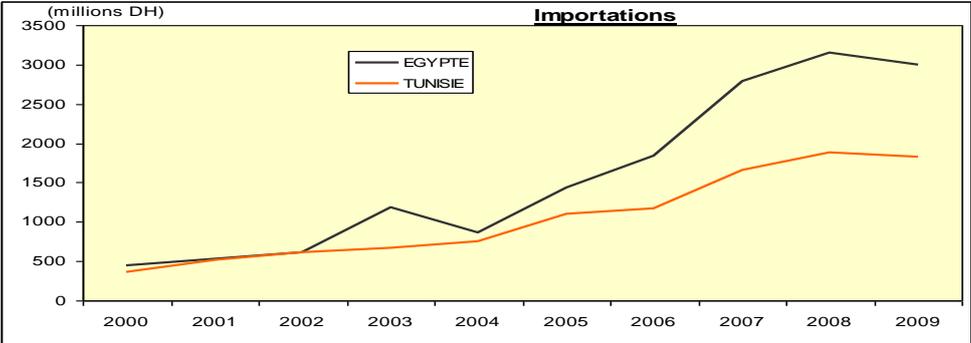
- améliorer la coordination entre les différents acteurs impliqués dans la mise en œuvre de la stratégie africaine (institutions publiques, entreprises privées, diaspora, ...);
- développer les moyens de transport adéquats dans la perspective de les rendre disponibles, réguliers et compétitifs.

L'approche retenue pour identifier ces axes prioritaires est multidimensionnelle. Les aspects économiques, institutionnels et politiques sont interdépendants. La prise en compte de l'ensemble de ces éléments a été nécessaire pour être en mesure de formuler des recommandations susceptibles de conférer une cohérence globale à la nouvelle stratégie nationale en Afrique.

Enfin, il convient de souligner que le renforcement des relations commerciales et financières du Maroc avec les pays africains et son insertion dans l'économie africaine constitueront des bases objectives pour développer des relais politiques et culturels avec l'ensemble des pays africains.

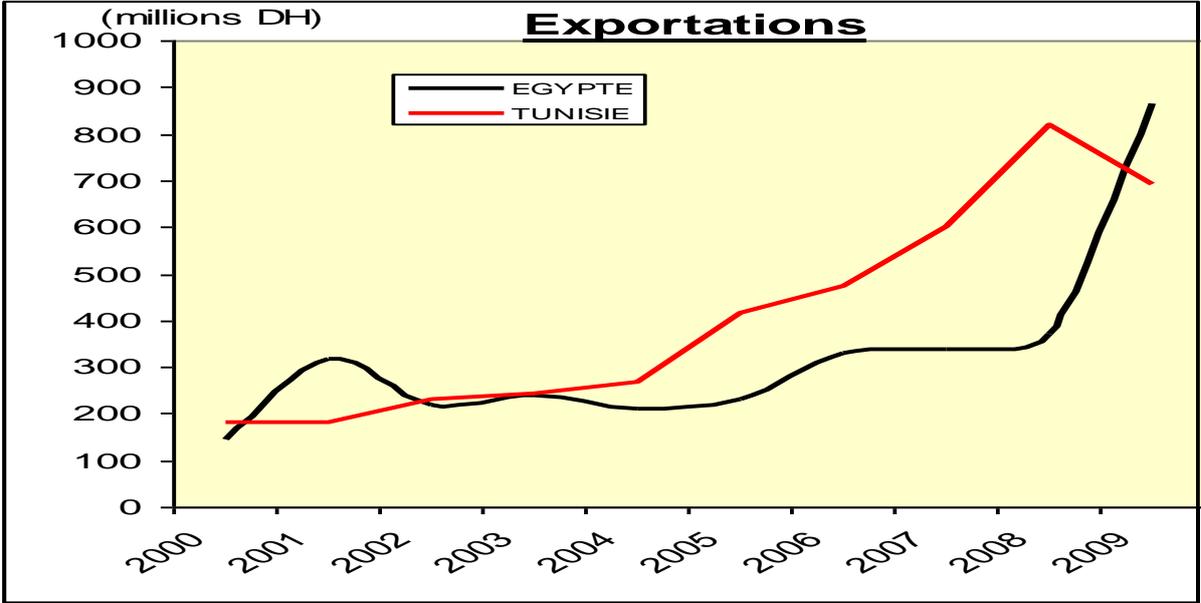
Annexe 1 : Données relatives aux échanges commerciaux du Maroc avec l'Afrique

Graphe a : Importations du Maroc en provenance de la Tunisie et l'Egypte



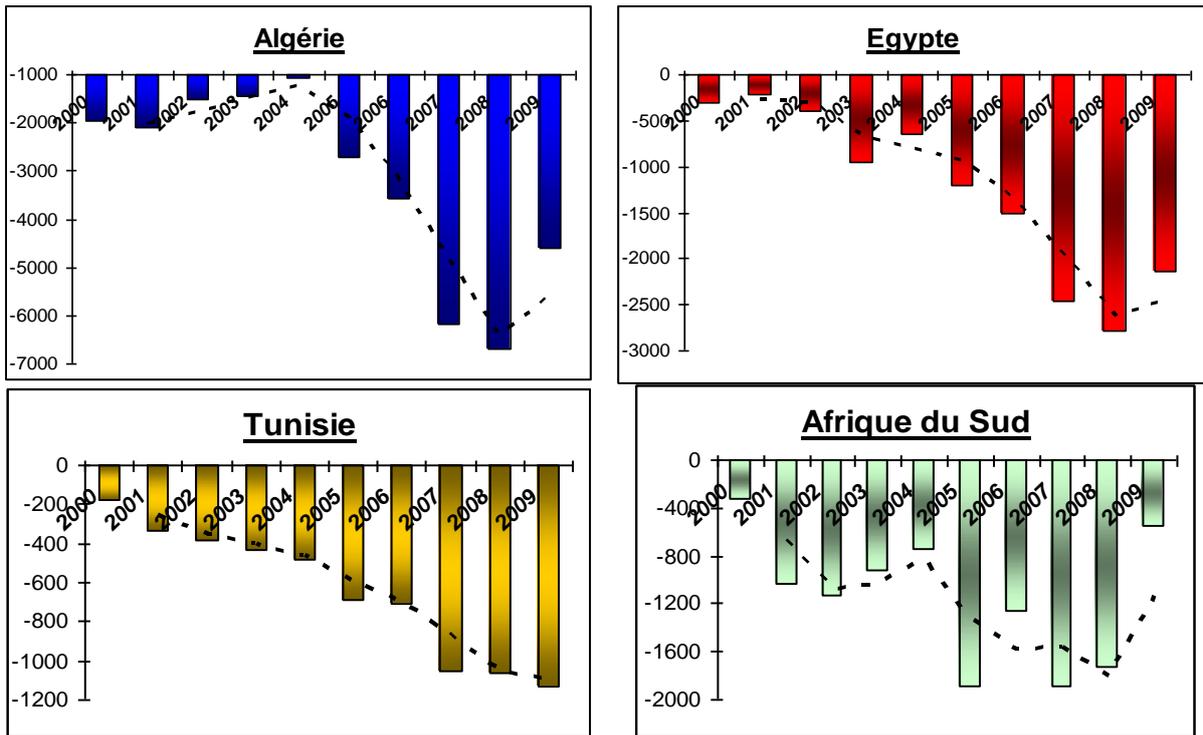
Source : Office des changes, élaboration auteurs

Graphe b : Evolution des exportations du Maroc vers la Tunisie et l'Egypte



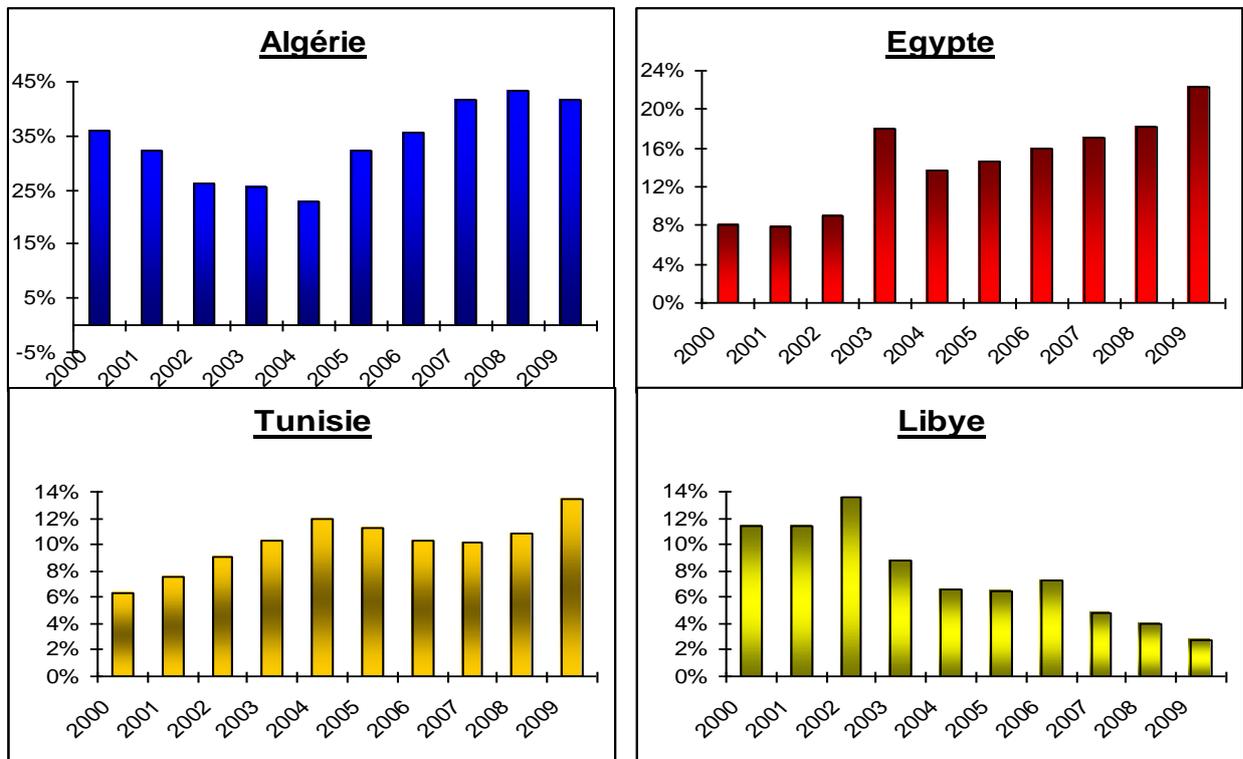
Source : Office des changes, élaboration auteurs

Graphe c : Déficit commercial du Maroc par pays



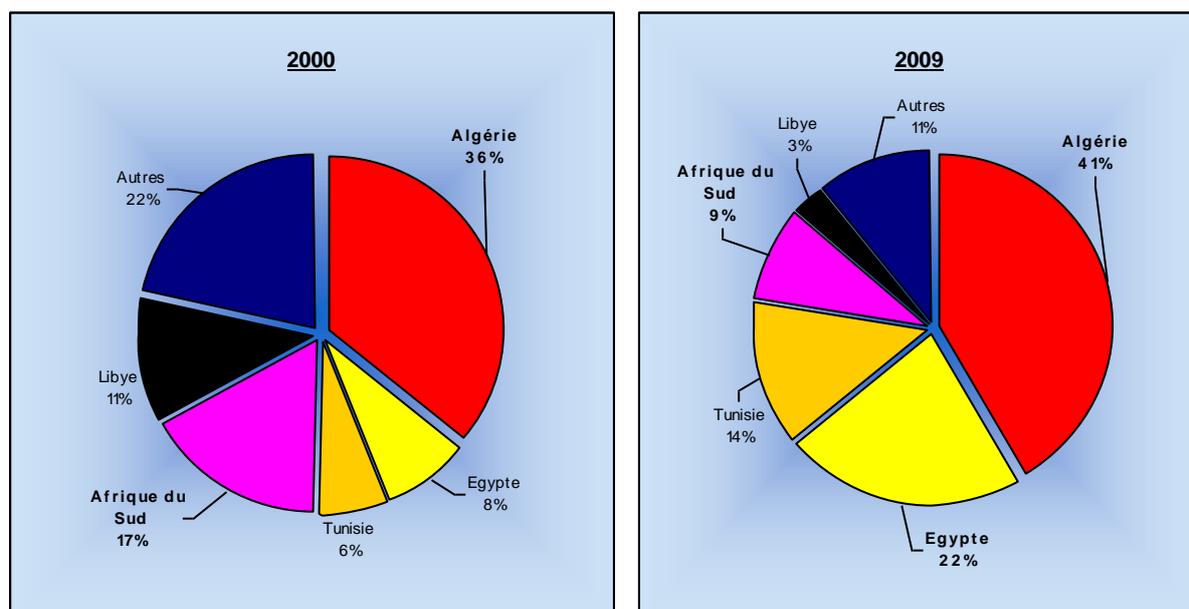
Source : Office des changes, élaboration auteurs

Graphe d : poids de certains pays dans les importations marocaines depuis l'Afrique



Source : Office des changes, élaboration auteurs

Graphique : Structure des importations en provenance d'Afrique par pays



Source : Office des changes, élaboration auteurs

Tableau a : Principaux produits exportés vers les pays d'Afrique subsaharienne (millions de DH)

Désignation	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CONSERVES DE POISSONS	835,77	924,87	1 111,67	1 168,29	1 355,84	1 232,84
LUBRIFIANTS	517,54	803,37	970,29	1 156,56	1 701,22	533,57
PRODUITS ALIMENTAIRES DIVERS	218,77	311,56	521,86	421,49	462,64	507,58
DEMI PRODUITS DIVERS	202,22	295,33	379,37	436,31	538,80	632,75
PRODUITS FINIS DIVERS DE CONSOMMATION	142,52	207,42	227,28	254,42	309,61	260,08
PRODUITS FINIS DIV. D'EQUIPEMENTS INDUSTRIEL	126,13	129,84	225,77	263,61	668,74	491,05
VETEMENTS CONFECTIONNES	91,27	64,30	73,86	107,31	97,67	103,09
FILS ET CABLES ELECTRIQUES	85,96	131,92	179,53	281,80	282,94	306,33
PRODUITS ENERGETIQUES DIVERS	40,81	82,10	22,13	144,41	488,95	82,49
CHAUSSURES	37,82	43,12	49,76	71,21	70,87	90,07
PRODUITS DIVERS D'ORIGINE MINERALE	37,79	51,55	56,66	58,79	46,38	29,46
SULFATE DE BARIUM	33,74	23,83	30,75	38,93	24,09	48,79
MEDICAMENTS	29,75	37,74	43,82	41,57	57,36	68,15
TÔLES	27,19	79,98	106,19	79,22	32,84	48,62
POISSONS	27,13	26,26	52,99	54,29	103,44	147,56
ENGRAIS	23,64	151,43	152,58	125,40	394,93	286,42
PNEUMATIQUES ET CHAMBRES A AIR	22,41	2,25	1,73	3,68	4,45	17,44
PROD. BRUTS DIV. D'ORIGINE ANIMALE ET VEGETAL	22,39	21,63	20,82	80,91	75,25	50,23
CIMENT	18,75	28,23	1,47	0,00	0,00	0,00
ARTICLES DE BONNETERIE	11,90	10,40	14,22	13,79	17,16	12,84

Source : Ministère du commerce extérieur, 2010

**Tableau b : Principaux produits importés des pays d'Afrique subsaharienne
(millions de DH)**

Désignation	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CHARBON ET COKE	1 129,00	2 161,00	1 722,00	881,00	1 929,00	844,00
PETROLE	308,00	0,00	0,00	1 195,00	0,00	0,00
PRODUITS DIVERS D'ORIGINE ANIMAL ET VEGETAL	297,00	184,00	205,00	339,00	209,00	90,00
COTON	284,00	278,00	298,00	310,00	309,00	149,00
BOIS	222,00	219,00	166,00	241,00	323,00	165,00
PRODUITS ALIMENTAIRES DIVERS	116,00	162,00	248,00	260,00	243,00	249,00
CAFE	110,00	126,00	180,00	220,00	240,00	232,00
BOIS PREPARES POUR L'INDUSTRIE	67,00	93,00	84,00	100,00	106,00	107,00
PRODUITS DIVERS D'ORIGINE MINERALE	52,00	5,00	22,00	42,00	42,00	10,00
CAOUTCHOUC NATUREL	39,00	22,00	25,00	5,00	4,00	4,00
TABACS	21,00	8,00	20,00	12,00	17,00	26,00
EPICES	17,00	26,00	39,00	41,00	25,00	45,00
FIBRES DE SISAL	16,00	21,00	22,00	28,00	32,00	29,00
PRODUITS FINIS DIVERS D'EQUIPEMENT INDUSTRIEL	15,00	36,00	22,00	9,00	12,00	5,00
PAPIERS ET CARTONS	14,00	12,00	8,00	3,00	0,00	1,00
PRODUITS CHIMIQUES	11,00	12,00	10,00	14,00	10,00	17,00

Source : Ministère du commerce extérieur, 2010

Annexe 2 : données relatives aux investissements marocains à l'étranger

Tableau : Parts des 20 premiers investisseurs en Afrique (Moyenne 2003-07) (*)

Rang	Pays d'origine	Part du stock intérieur total d'IDE en Afrique (%)
	Pays développés	79.6
	Pays en développement	20.2
	Europe du Sud Est et Communauté des Etats indépendants	0.2
1	Royaume Uni	21.2
2	Etats-Unis	19.4
3	France	15.4
4	Afrique du Sud	5.9
5	Allemagne	4.8
6	Singapour	4.4
7	Suède	4.3
8	Norvège	3.7
9	Inde	3.6
10	Canada	2.9
11	Japon	2.7
12	Malaise	2.6
13	Suède	2.0
14	Chine	1.8
15	Portugal	1.2
16	Danemark	0.9
17	Province chinoise de Taiwan	0.8
18	Pays Bas	0.5
19	Maroc	0.4
20	République de Corée	0.4
	Divers	1.2

Source : CNUCED, 2010 (*) : Selon l'information communiquée par les économies d'origine

Annexe 3 : Présence chinoise dans les pays pétroliers africains

Entreprises chinoises	Pays
SINOPEC	Mali, Soudan, Congo
CNOOC	Ghana, Nigeria, Cameroun, Guinée Equatoriale, Kenya
SINOCHEM	Tunisie, Egypte, Gabon
CNPC	Tunisie, Algérie, Libye, Tchad, Soudan
CHINA SHINE	Namibie

Annexe 4 : Les 50 premières opérations de fusions-acquisitions en 2009

Rang	Cible (part du capital acquis)	Pays	Acquéreur	Montant en millions de dollars	Secteur
1	Addax petroleum (100%)	Canada-Nigéria- Gabon	Sinopec	7200	Pétrole
2	Vodacom (15%)	Afrique du Sud	Vodafone	2450	Télécoms
3	ApexHI Proprietes et Maison Property Fund	Afrique du Sud	ApexHI	1310	Immobilier
4	Bloc 32 (20%)	Angola	Sonangol	1300	Pétrole
5	AngloGold Ashanti(11%)	Afrique du Sud	Paulson et Co	1277	Mines
6	Médi Télécom (64,4)	Maroc	FinanceCom-Fipar-RMA Watanya	1138	Télécoms
7	Camec	RD Congo	Eurasian Natural Ressources Co (ENRC)	955	Mines
8	Samcrete Egypt (99,6)	Egypte	Samcrete for Engineering Investment	747	Construction
9	GFI Mining South Africa	Afrique du Sud	Gold Fields	624	Mines
10	Aspen Pharmacare(16%)	Afrique du Sud	GlaxoSmithKline	594	Pharmacie
11	Moto Glodmines	RD Congo	Randgold/AngloGold Ashanti	520	Mines
12	Attijariwafa Bank(10%)	Maroc	SNL	520	Banque
13	Sotelma (51%)	Mali	Maroc Télécom	375	Télécoms
14	Wana (31%)	Maroc	Zain/Al Aji Investement Fund	324	Télécoms
15	VenFin	Afrique du Sud	Remgro	321	Pétrole
16	BMCE(4,9%)	Maroc	CIC	270	Banque
17	MTN international Carrier Services	Afrique du Sud	Belgacom	239	Télécoms
18	Imperial Bank(49,9%)	Afrique du Sud	Nedbank	237	Banque
19	Mogale Alloys(84,9%)	Afrique du Sud	Ruuki Group Oyi	234	Mines
20	Crédit du Maroc(24%)	Maroc	Crédit agricole	211	Assurances
21	Blocs OML-125 et OML-134 (15%)	Nigeria	Oando	197	Pétrole
22	Licence Téléphonique	Tunisie	Orange/ Divona Tunisie	192	Télécoms

23	Verizon	Afrique du Sud	MTN	186	Télécoms
24	Libyan Emirates Oil Refininig Company (50%)	Libye	Trasta Energy	175	Pétrole
25	Warid Telecom Uganda et Congo (51%)	Ouganda-Congo	Essar	150	Telecoms
26	Chevron Kenya	Kenya	Total	149	Pétrole
27	Beyti	Egypte	Pespico/Almaray	115	Agro-industrie
28	Kibali Goldmines (20%)	RD Congo	Randgold/ Anglo Gold Ashanti	114	Mines
29	Union gabonaise de Banque(58,7%)	Gabon	Attijariwafabank	80	Banque
30	Wafasalaf(15%)	Maroc	Sofinco(credit agricole)	103	Finance
31	Egyptian Glass Company(61%)	Egypte	Guardian Industries	86	Verre
32	Crédit du Sénégal (95%)	Sénégal	Attijariwafabank	80	Banque
33	Comanav (activités passagers)	Maroc	Comarit	80	Transport
34	Mon Désert Alma	Maurice	Savannah Sugar	68	Agro-industrie
35	Consolidated Power Projects-Conco (100%)	Afrique du Sud	BuildWorks	66	Matériaux
36	Crédit du Congo(91%)	Congo	Attijariwafa Bank	66	Banque
37	AK6 Mine (70%)	Botswana	Lucara Diamond	49	Mines
38	Coal of Africa	Afrique du Sud	ArcelorMittal	44	Mines
39	Mount Sugar	Maurice	Harel Frères	37	Agro-industrie
40	Société ivoirienne de Banque(51%)	Côte d'Ivoire	Attijariwafa Bank	36	Banque
41	iTalk Cellular (59%)	Afrique du Sud	MTN	35	Télécoms
42	Libyan Amman Bank	Libye	Banco Espirito Santo	35	Banque
43	Lundin East Africa et Lundin Kenya	Kenya	Africa Oil	20	Pétrole
44	Maheu	Zambie	SABmMiller Africa	19	Agro-industrie
45	Bloc de Ksar Hadada	Tunisie	PetroAsianEnergy	15	pétrole
46	Athi River Minning(11%)	Kenya	Divers	14	Ciment
47	Al-Musharraf(75%)	Soudan	El Rashidi El Mizan	14	Agro-industrie
48	First Africa (75%)	Afrique du Sud	Standard Chartered	13	Finance
49	Stramiflex(60%)	Tunisie	Ober	11	Bois
50	Artumas(Actifs)	Tanzanie-Mozambique	Maurel et Prom	10	pétrole

Source: Jeune Afrique hors-série n°25, 2010

Annexe 5 : Parts de marché par pays sur le marché africain (en %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Chine	3,3	3,6	4,3	5,3	6,1	7,6	9,2	10,3	11,2	13,4
France	13,8	13,4	12,1	13,1	11,4	10,3	9,1	8,5	8,1	8,9
Etats-Unis	7,5	7,8	7,5	6,9	6,1	6,1	6,1	6,0	5,8	5,6
Allemagne	7,6	8,0	8,4	7,7	7,3	6,7	6,2	6,0	5,8	5,4
Italie	5,4	5,4	5,5	5,4	4,8	4,7	4,5	4,6	4,5	4,7
Inde	1,5	1,7	2,0	2,1	2,2	2,7	3,3	3,5	3,3	3,5
Afrique du sud	3,6	3,6	3,6	3,1	3,5	3,1	3,0	2,9	3,1	3,0
Royaume-Uni	6,0	5,7	5,7	5,5	4,7	4,1	3,7	3,4	3,0	2,7
Japon	5,0	4,2	4,7	4,0	4,2	4,0	3,7	3,6	3,1	2,6
Brésil	1,0	1,5	1,5	1,5	2,0	2,4	2,4	2,2	2,1	2,1
Thailand	0,8	0,9	0,9	0,9	1,2	1,1	1,1	1,3	1,5	1,6
Nigéria	1,6	1,4	1,4	1,4	1,7	1,7	1,8	1,7	1,8	1,6
Turquie	0,7	0,8	0,9	1,0	1,1	1,1	1,1	1,3	1,4	1,6
Singapour	1,0	0,9	1,4	0,9	0,9	1,1	1,1	1,1	1,4	1,2
Côte d'Ivoire	1,1	1,0	0,9	0,8	1,0	1,0	1,0	0,8	0,8	0,9
Malaisie	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9
Fédération de Russie	1,1	0,9	1,1	1,1	1,1	1,2	1,0	1,0	0,9	0,7
Indonésie	0,7	0,8	0,9	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Egypte	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Algérie	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,5	0,4
Pakistan	0,2	0,3	0,2	0,2	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Libye	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Sénégal	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3
Zambie	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,6	0,5	0,3	0,2	0,2
Maroc	0,16	0,17	0,20	0,17	0,17	0,19	0,20	0,19	0,20	0,21
Tunisie	0,18	0,15	0,19	0,18	0,13	0,18	0,17	0,16	0,18	0,19

Source : OMC. Elaboration auteurs

Annexe 6 : Répartition du stock extérieur d'investissement étranger direct de la Chine en Afrique, 1990 et 2005 (en %)

Pays	1990	Pays	2005
Zaïre	18	Soudan	22
Nigéria	15	Algérie	11
Maurice	14	Zambie	10
Guinée-Bissau	9	Afrique du Sud	7
Zambie	7	Nigéria	6
Gabon	6	République-Unie de Tanzanie	4
Rwanda	6	Kenya	4
Zimbabwe	6	Madagascar	3
Égypte	4	Guinée	3
République-Unie de Tanzanie	4	Zimbabwe	3
Madagascar	4	Autres pays	27
République centrafricaine	3		
Sierra Leone	2		
Jamahiriya arabe libyenne	2		

Source : CNUCED, 2007

Annexe 7 : répartition par pays du stock d'investissement étranger direct de la Malaisie à destination de l'Afrique

Pays	Pourcentage
Maurice	33
Afrique du Sud	24
Soudan	17
Tchad	10
Égypte	5
Namibie	5
Ghana	3
Autres	3

Source : CNUCED 2007

**Annexe 8 : Part de l'Afrique dans les flux d'investissement étranger direct de la Malaisie, 1991-2006
(en millions de dollars)**

Année	Total	Afrique	Pourcentage
1991	175	1,1	0,6
1995	2 488	72,3	2,9
2000	2 026	77,7	3,8
2004	2 061	175,6	8,5
2005	2 972
2006	6 041

Source : CNUCED, 2010

Annexe 9 : Activité des sociétés multinationales russes par secteurs en Afrique, 2003-2006

Année	Pays	Secteur
2003	Angola, Rép. dém. du Congo	Diamants
2004	Afrique du Sud	Extraction minière
2004	Afrique du Sud, Gabon	Métaux
2006	Nigéria	Aluminium
2006	Guinée, Nigéria	Aluminium
2006	Afrique du Sud	Acier, vanadium
2006	Afrique du Sud	Vanadium
2006	Afrique du Sud	Métaux
2006	Namibie	Pétrole et gaz

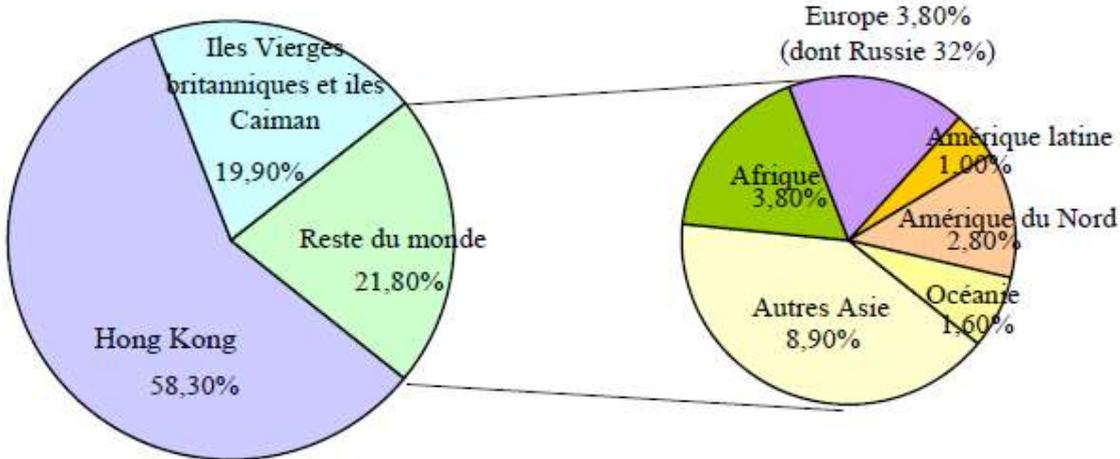
Source : Nations-Unies, 2010

**Annexe 10 : Les cinq principales importations de la Turquie en provenance de l'Afrique, 1995-2006
(en %)**

Nom du produit	1995	2000	2006
Or, non monétaire (à l'exclusion des minerais et des concentrés d'or)	—	—	42
Gaz naturel et industriel	15	30	23
Charbon, lignite et tourbe	4	4	6
Déchets et ferraille en fer ou en acier	0	0	6
Engrais manufacturés	1	2	4
Cacao	2	2	3

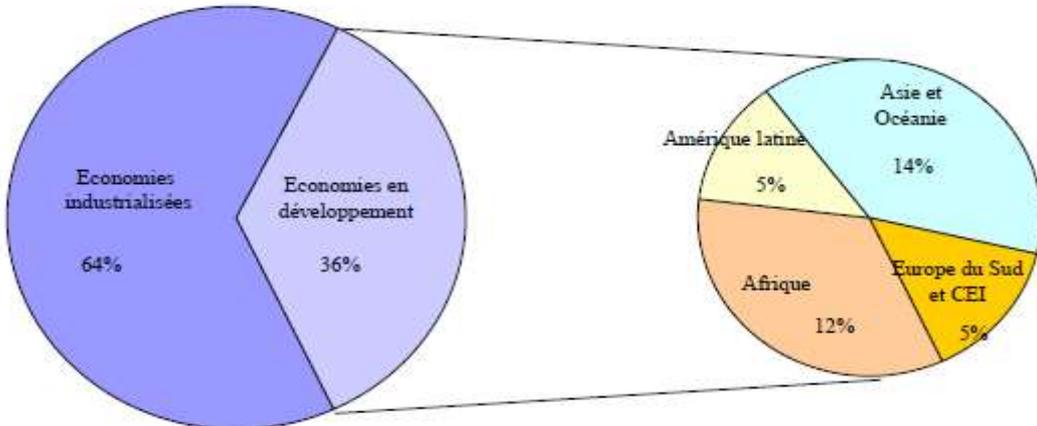
Source : Nations Unies, 2010

Annexe 11 : répartition du stock d'IDE chinois dans le monde en 2007



Nicolas F, La présence économique chinoise et indienne au Maghreb, IFRI, 2010

Annexe 12 : répartition des flux d'IDE indiens dans le monde en 2007



Nicolas F, La présence économique chinoise et indienne au Maghreb, IFRI, 2010

Annexe 13 : Investissement étranger direct de la République de Corée en Afrique par secteurs, 2006 (valeur en millions de dollars)

Catégorie	Nombre de projets et valeur	Total de l'IED	IED en Afrique	Part de l'IED en Afrique (pourcentage)
Secteur minier	Nombre	247	15	6.07
	Valeur	8 543	488	5.71
Hôtels et restaurants	Nombre	1 710	8	0.47
	Valeur	2 479	412	16.62
Secteur manufacturier	Nombre	19 500	87	0.45
	Valeur	47 985	297	0.62
Commerce de gros/ de détail	Nombre	4 873	43	0.88
	Valeur	15 728	185	1.18
Télécommunications	Nombre	238	4	1.68
	Valeur	2 458	61	2.48
Construction	Nombre	710	16	2.25
	Valeur	1 943	35	1.80
Agriculture	Nombre	645	32	4.96
	Valeur	957	12	1.25
Autres services	Nombre	3 570	20	0.56
	Valeur	4 675	13	0.28
Autres secteurs	Nombre	901	6	0.67
	Valeur	4 774	11	0.23
Total	Nombre	32 394	231	0.71
	Valeur	89 634	1 515	1.69

Source : Nations Unies, 2010

Annexe 14: Répartition par pays et par secteur de l'Investissement étranger direct des économies émergentes en Afrique, 2000-2006

Chine	République de Corée	Brésil	Inde	Fédération de Russie	Malaisie	Turquie
Afrique du Sud ^a	Afrique du Sud ^b	Afrique du Sud ^b	Afrique du Sud	Afrique du Sud ^c	Afrique du Sud ^c	Afrique du Sud
Soudan ^c	Soudan ^c	Soudan	Soudan ^c		Soudan ^b	
		Angola ^c		Angola ^b		
Algérie ^b	Algérie ^c					Algérie ^b
	Maroc ^a		Maroc			
Nigéria ^a		Nigéria ^c		Nigéria ^c		
			Maurice ^c		Maurice ^c	
		Mozambique ^c				Mozambique
	Egypte ^c				Egypte	Egypte ^c
			Jamahiriya arabe libyenne			Jamahiriya arabe libyenne ^b
Zambie ^b	Côte d'Ivoire ^a	Guinée-Bissau ^b		Guinée ^b	Tchad ^a	
				Botswana	Namibie	
Secteur visé						
Pétrole et gaz		Pétrole et gaz		Pétrole et gaz		
Secteur minier		Secteur minier		Secteur minier		
Energie		Energie		Energie		
Infrastructure	Construction	Construction	Construction			Construction
Industries manufacturières			Industries manufacturières			Industries manufacturières
	Télécommunications		Télécommunications		Télécommunications	

^a 5 % à <10 %.

^b Important – 10 à 20 % du total des sorties d'IED des économies émergentes vers l'Afrique.

^c Très important – >20 %. Autres, négligeable – <5 %.

SIGLES ET ABBREVIATIONS

AMCI : Agence Marocaine de coopération Internationale

ANASE : Association des Nations de l'Asie du Sud-Est

ASMEX : Association Marocaine des Exportateurs

BAD : Banque Africaine de Développement

BRIC : Brésil, Russie, Inde et Chine

CEA : Communauté des Etats d'Afrique

CEMAC : Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale

CEN-SAD : Communauté des Etats Sahélo-Sahariens

FMI : Fonds Monétaire International

IDE : Investissements Directs Etrangers

MCE : Ministère du Commerce Extérieur

MAEC : Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération

ONU : Organisation des Nations-Unies

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

PNUD : Programme des Nations-Unies pour le Développement

UDAA : Union Douanière d'Afrique Australe

UEMOA : Union Economique et Monétaire des Etats d'Afrique de l'Ouest

UMA : Union du Maghreb Arabe

Liste des pays par région ou communauté

- **CEMAC** : Cameroun, Gabon, Guinée Equatoriale, Rép. Centrafricaine, Tchad, Congo.
- **CEEAC** : Angola, Congo, Guinée équatoriale, Sao Tomé-et-Principe, Burundi, Rép. dém. du Congo, République Centrafricaine, Tchad, Cameroun, Gabon, Rwanda.
- **CDA** : Afrique du Sud, Congo, Rép. dém. du, Malawi, Namibie, Zambie, Angola, Lesotho, Maurice, Tanzanie, Zimbabwe, Botswana, Madagascar, Mozambique, Swaziland.

- **CEDEAO** : Bénin, Côte d'Ivoire, Guinée, Mali, Sénégal, Burkina Faso, Gambie, Guinée-Bissau, Niger, Sierra Leone, Cap-Vert, Ghana, Libéria, Nigeria, Togo.
- **UEMOA** : Bénin, Côte d'Ivoire, Mali, Sénégal, Burkina Faso, Guinée-Bissau, Niger, Togo.
- **COMESA** : Burundi, Érythrée, Madagascar, Rwanda, Swaziland, Comores, Éthiopie, Malawi, République démocratique du Congo, Zambie, Djibouti, Jamahiriya arabe libyenne, Maurice, Seychelles, Zimbabwe, Égypte, Kenya, Ouganda, Soudan.
- **Afrique du nord**: Maroc, Algérie, Tunisie, Égypte, Libye et Soudan.
- **Afrique australe** : Afrique du Sud, Lesotho, Swaziland, Botswana et Namibie.
- **Afrique occidentale** : Bénin, Guinée, Nigéria, Burkina Faso, Guinée-Bissau, Sainte-Hélène, Cap-Vert, Libéria, Sénégal, Côte d'Ivoire, Mali, Sierra Leone, Gambie, Mauritanie, Togo, Ghana et Niger.
- **Afrique centrale** : Angola, Gabon, République démocratique du Congo, Cameroun, Guinée équatoriale, Sao Tomé-et-Principe, Congo, République centrafricaine, Tchad.
- **Afrique orientale** : Burundi, Malawi, Seychelles, Comores, Maurice, Somalie, Djibouti, Mayotte, Zambie, Érythrée, Mozambique, Zimbabwe, Éthiopie, Ouganda, Kenya, République-Unie de Tanzanie, Madagascar et Rwanda.

Liste des tableaux

- 1 : Ressources naturelles de l'Afrique
- 2 : Potentiel de consommation de l'Afrique
- 3 : Les secteurs clés d'investissement des pays émergents en Afrique
- 4 : Les fonds souverains des pays du Golf en milliards de dollars
- 5 : Part de chaque région dans les IDE en Afrique en pourcentage
- 6 : Part en pourcentage du stock intérieur total d'IDE en Afrique des principaux pays (Moyenne 2003-2007)
- 7 : Quelques exemples de l'implantation des grands groupes français en Afrique
- 8 : Fusions-acquisitions internationales 2007-2008 et projets d'investissements de création de capacités 2003-2007 en Afrique par secteurs / branche d'activité destinataire et par région d'origine d'investissement (nombre de transactions)
- 9 : Fusions-acquisitions internationales en Afrique, 1987-2008

- 10** : Distribution des flux d'IDE parmi les pays africains en 2009
- 11** : Panorama de la présence chinoise en Afrique
- 12** : Principaux groupes marocains investisseurs en Afrique
- 13** : Ressources naturelles de l'Afrique
- 14** : Potentiel de consommation de l'Afrique
- 15** : Les secteurs clés d'investissement des pays émergents en Afrique
- 16** : Les fonds souverains des pays du Golf (milliards dollars)
- 17** : Part de chaque région dans les flux d'IDE en Afrique (en %)
- 18** : Part en pourcentage du stock intérieur total d'IDE en Afrique des principaux pays (Moyenne 2003-2007)
- 19** : Quelques exemples de l'implantation des grands groupes français en Afrique
- 20** : Fusions acquisitions internationales 2007-2008 et investissements de création de capacités 2003-2007 en Afrique par secteurs / branche d'activité destinataire et par région d'origine d'investissement
- 21** : Fusions-acquisitions internationales en Afrique, 1987-2008
- 22** : Distribution des flux d'IDE parmi les pays africains en 2009
- 23** : Panorama de la présence chinoise en Afrique
- 24** : Choix des partenaires prioritaires
- 25** : couples marchés/produits au niveau du continent africain

Liste des graphiques

- 1** : Principales économies émergentes investissant en Afrique, 2006-2008
- 2** : IDE en provenance de la Chine vers l'Afrique, 2003-2008
- 3** : Investissements directs chinois et indiens en Afrique du Nord, répartition par secteur (nombre d'opérations, 2005-2008)
- 4** : Sortie de flux d'IDE par région d'Afrique en 2009
- 5** : Parts de marché en Afrique
- 6** : Importations du Maroc en provenance de l'Afrique par région
- 7** : Exportations du Maroc vers l'Afrique (milliards DH)
- 8** : Exportations du Maroc vers l'Afrique par région
- 9** : Solde commercial du Maroc par région d'Afrique
- 10** : Taux de couverture des importations par les exportations par région d'Afrique
- 11** : Poids de chaque région de l'Afrique subsaharienne dans les importations du Maroc

12 : Poids de chaque région de l'Afrique subsaharienne dans les exportations du Maroc

13 : Contribution des CER d'Afrique au commerce extérieur du Maroc (2000-08)

14 : Structure des importations en provenance d'Afrique par pays

15 : Structure par pays des exportations du Maroc vers l'Afrique

16 : Evolution des flux d'IDE croisés maroco-africains (millions DH)

17 : Principales économies émergentes investissant en Afrique, 2006-2008 (millions de dollars)

18 : IDE en provenance de la Chine vers l'Afrique, 2003–2008

19 : Investissements directs chinois et indiens en Afrique du Nord, répartition par secteur (nombre d'opérations, 2005-2008)

20 : Sortie de flux d'IDE par région d'Afrique en 2009 (milliards dollars)

21 : Parts de marché en Afrique(%)

LISTE DES CARTOGRAPHIES

1 : Répartition par pays des quarante entreprises africaines les plus performantes

2 : Evolution des importations du Maroc par pays africain entre 2000 et 2009

3 : Répartition géographique des exportations du Maroc en 2009 par pays africain (en millions de dirhams)

4 : Evolution des exportations du Maroc par pays africain entre 2000 et 2009

5 : Répartition par pays des quarante entreprises africaines les plus performantes

Bibliographie

Ouvrages, rapports et articles :

- ANTIL A. 2010, Le Maroc et sa nouvelle frontière, Institut Français des Relations Internationales
- A. ANTIL. novembre 2003 : Le Royaume du Maroc et sa politique envers l'Afrique sub-saharienne. Paris, Institut français des relations internationales.
- BANQUE MONDIALE., 2002, Des institutions pour les marchés, Rapport sur le développement dans le monde, Eska,
- BAD (Banque Africaine de Développement), 2009, rapport annuel

- BAD, 2009a, rapport final, comparaison des niveaux de production, de revenu et des prix dans les pays africains, résultat définitifs du programme de comparaison internationale pour l'Afrique pour l'année de référence 2005.
- BAL M et VALENTIN L., *La stratégie de puissance de la Chine en Afrique*, Base de connaissance AEGE, juin 2008
- Boston Consulting Group (BCG). "The African challengers: global competitors emerge from the overlooked continent". 2010.
- BROADMAN Hg., *La route de la soie en Afrique. Nouvel horizon économique pour la Chine et l'Inde*, Banque mondiale
- BOUNEMRA KB. 2010, L'Afrique dans les équilibres géostratégiques mondiaux», UNECA. Journée d'étude sur « Les relations Maroc-Afrique : bilan et perspectives ». IRES. 20 juillet 2010
- CARNEIRO E.M., 2008, Le blocage historique des économies africaines : spécialisation rentière et extraversion, L'Harmattan, 218p
- CEA, UA, BAD, 2011, Etat de l'intégration régionale en Afrique IV, «développer le commerce intra-africain ».
- CEA, 2004, Evaluation et suivi des progrès accomplis en vue de la bonne gouvernance en Afrique : le Gabon, Septembre
- CEA., 2006, Rapport économique sur l'Afrique 2003, Accélérer le rythme du développement
- CEA, 2009, Rapport économique sur l'Afrique
- CEA, 2007, Rapport économique sur l'Afrique, Accélérer le développement de l'Afrique par la diversification, Addis-Abeba, Ethiopie.
- Centre Marocain d'Etudes Stratégiques, Novembre 2009, l'impact de la crise économique internationale sur le développement économique et social en Afrique.
- Centre Africain pour les Politiques Commerciales (CAPC) et CEA. 2005, « Évaluation des efforts d'intégration régionale en Afrique en vue de promouvoir le commerce intra-africain », Décembre
- CHAMBRE FRANCAISE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE. 2008, note de Conjoncture n° 889, janvier

- CNUCED., 2010, *Investir dans une économie à faible intensité de carbone*, Rapport sur l'investissement dans le monde
- CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, Juillet 2010
- CNUCED, 2009, le développement économique en Afrique, rapport
- CNUCED, 2009, Rapport sur le commerce et le développement.
- CNUCED, 2008b, Rapport sur l'investissement dans le monde, les sociétés transnationales et le défis des infrastructures.
- CNUCED., 2007, *Le développement économique en Afrique. Retrouver une marge d'action. La mobilisation des ressources internes et l'Etat développementaliste*
- CNUCED., 2007, rapport sur l'investissement dans le monde : sociétés transnationales, industries extractives et développement
- CNUCED: « Examen de la politique de l'investissement du Maroc ». 26 janvier 2007.
- CNUCED., 2006, Rapport sur l'investissement dans le monde
- CNUCED, 1998, le développement de l'Afrique dans une perspective comparative.
- DANI R., 2008, Nations et mondialisation. Les stratégies nationales de développement dans un monde globalisé, éd la découverte
- DELTOMBE T et ORVAL B, Quand la Françafrique passe au privé, Recherches internationales, n°85, 2009
- F.M.I., 2006, L'Afrique au rendez-vous, Finance et développement, volume 43, numéro 4, Décembre.
- FMI., 2004, Une monnaie pour l'Afrique, Finance et développement, Décembre
- FMI, 2008b, Fissure dans le système. L'économie mondiale sous tension, Décembre.
- FMI, 2008a, Perspectives économiques régionales : Afrique subsaharienne, Avril
- FMI, 2009, Rapport annuel, La riposte à la crise mondiale

- FMI, 2011, Afrique subsaharienne. Retour à une croissance forte
- FORUM ECONOMIQUE MONDIAL., 2009, Afrique, rapport sur la compétitivité en 2009
- Journée économique Franco-Gabonaise, Décembre 2003, Investir au Gabon. Présentation du cadre juridique, fiscal et social d'une implantation au Gabon.
- KITA J., L'aide publique au développement japonaise et l'Afrique : vers un partenariat fructueux, Septembre 2008, centre Asie Ifri
- HUGON P., 2006, l'économie de l'Afrique, édition la découverte
- IRES. 2010, Les relations Maroc-Afrique : bilan et perspectives, Journée d'étude, 20 juillet, Rabat
- Nations-Unies, *la coopération de l'Afrique avec les partenaires de développement nouveaux et émergents : options pour le développement de l'Afrique*, 2010
- Nicolas F, La présence économique chinoise et indienne au Maghreb, IFRI, 2010
- Office des changes, Commerce extérieur du Maroc, 2009
- Office des changes, 2005, « Guide de l'investisseur ». Royaume du Maroc, Janvier
- OMC, 2008a, Statistiques du commerce international, Genève
- OMC, 2010, Le commerce des ressources, Juillet
- ONU, 2009, situation et perspectives de l'économie mondiale
- OULMANE N. 2010, Développement des relations commerciales du Maroc avec le reste du continent africain, Les relations Maroc-Afrique : bilan et perspectives ». IRES. 20 juillet 2010.
- PNUD, Rapport mondial sur le développement Humain, 2009, Lever les barrières : mobilité et développement humain.
- PNUD, 2009, l'Afrique et les défis de la gouvernance (GREGOIRE LJ, KANE A R et KACOU A, sous la direction de.)

- Direction des études et des prévisions financières, Juillet 2006, Le positionnement économique du Maroc en Afrique. Bilan et perspectives.
- Ministère du commerce extérieur, 31 Mars 2009, Le point du commerce extérieur.
- Rapport du Comité des Ministres des Finances Africains et des Gouverneurs des Banques Centrales établi pour le suivi de la crise, 21 Mars 2009, Impact de la crise sur les économies africaines- maintenir la croissance et poursuivre la réduction de la pauvreté.
- MANAGEM, 2006, rapport annuel
- MAROC TELECOM, 2008, rapport financier
- MICHEL S et MICHEL B., 2008, La Chine-Afrique : Pékin à la conquête du continent noir, Hachette.
- MINSITERE DES FINANCES ET DE LA PRIVATISATION 2010, Point sur les relations du Maroc avec les pays de l'Afrique Subsaharienne, Direction des études et prévisions économiques, Mars 2010, Maroc
- Nations-Unies, *la coopération de l'Afrique avec les partenaires de développement nouveaux et émergents: options pour le développement de l'Afrique*, 2010
- Office des changes : « Balance des paiements 2009 ».
- SEVERINO J-M, RAY O, *le temps de l'Afrique*, 2010, éd Odile Jacob.
- Revue Transport news ET logistique, Février 2011

Journée d'étude de l'Institut Royal des Etudes Stratégiques

- La dynamique des investissements marocains en Afrique : quelles stratégies d'expansion pour quelles formes d'alliances, 23 février 2011
- Les relations Maroc-Turquie : quel potentiel de renforcement à l'aune des mutations régionales et internationales ?, 20 janvier 2011-03-11
- Les enjeux stratégiques des relations Maroc-Chine, 21 octobre 2010
- Les relations Maroc-Chine : bilan et perspectives de développement, 24 décembre 2010
- Les relations Maroc-Brésil : Quel potentiel de développement à l'aune de la configuration du monde de l'après-crise ?, 12 octobre 2010

- Relations Maroc-Afrique : bilan et perspectives, 20 juillet 2010

ENTRETIENS DE TERRAIN

- Entretien avec HAITAMI M, responsable ATIJARIWAFABNK en Afrique subsaharienne.
- Entretien avec ALAOUI N. Département Afrique, Ministère des affaires étrangères.
- Entretien du avec BOUBRAHIMI N, Conseil Nation du Commerce Extérieur.

COLLOQUES INTERNATIONAUX ET JOURNEES D'ETUDES

- 26èmes Journées scientifiques ATM-BETA, 2010, Crises et soutenabilité du développement, Strasbourg, 2,3 et 4 Juin 2010
- Colloque international, Afrique et puissances, 26-27 Mai 2010, organisé en collaboration entre l'Institut des études africaines et la faculté de droit de Marrakech.
- Sommet Africités-2009, 5ème édition, La réponse des collectivités locales et régionales d'Afrique à la crise globale. Promouvoir le développement local durable et l'emploi, 16-20 décembre 2009

BASE DE DONNEES

- Base de données relative aux statistiques du commerce extérieur : CNUCED ; OMC ; Office des changes ; Ministère du commerce extérieur

WEBGRAPHIE

- Ministère du Commerce Extérieur : <http://www.mce.gov.ma>
- Guide des investissements, http://196.2.80.230/upload/10f/1003/Guide_investisseur.pdf
- Agence Marocaine de coopération Internationale, <http://www.amci.ma/>
- Organisation Mondiale du Commerce, Examens des politiques commerciales - Maroc, 2009, http://www.wto.org/french/tratop_f/tp317_f.htm
- Association Marocaine des Exportateurs. <http://www.asmex.org/asmex>
- UEMOA : www.uemoa.int

- CEMAC : www.cemac.int
- COMESA : www.comesa.int
- CEA : www.uneca.org
- SACU : www.sacu.int

NOTES ET REFERENCES

¹ A. ANTIL : « *Le Royaume du Maroc et sa politique envers l'Afrique sub-saharienne* ». Paris, Institut français des relations internationales, novembre 2003. http://www.defense.gouv.fr/das/dossiers/le_maroc_et_sa_politique_envers_l'Afrique

² A rappeler que le Maroc s'est retiré de l'Organisation de l'Unité Africaine en 1984.

³ A. ANTIL : « *Le Royaume du Maroc et sa politique envers l'Afrique sub-saharienne* ». Op.cit.

⁴ Site Internet du Ministère du Commerce Extérieur : <http://www.mce.gov.ma>

⁵ En attendant la signature de l'accord de libre-échange avec l'UEMOA, le Sénégal ne peut pas se mettre en contradiction avec ses engagements dans le cadre de cette dernière.

⁶ Examen des politiques commerciales, Régime du commerce et de l'investissement, World Trade, p.27, www.wto.org/french/tratop.../s217-02_f.doc.

⁷ Allocution de S.M. le Roi Mohammed VI lors du premier sommet Afrique Europe (3 et 4 avril 2000 en Egypte), http://www.map.co.ma/mapfr/discours/sommet_afrique_europe.htm

⁸ Source : Direction des investissements: « Guide de l'investisseur ». Avril 2008. P.84. http://196.2.80.230/upload/10f/1003/Guide_investisseur.pdf. Voir aussi : CNUCED: « Examen de la politique de l'investissement du Maroc ». 26 janvier 2007. P. 115

⁹ CNUCED: « Examen de la politique de l'investissement du Maroc ». 26 janvier 2007. P. 117. Voir aussi le site de la direction des impôts : www.impots.gov.ma (rubrique : conventions fiscales internationales).

¹⁰ Composé du Cameroun, République Centrafricaine, Congo, Gabon, Guinée Equatoriale et Tchad.

¹¹ -L'Agence Marocaine de coopération Internationale en bref, <http://www.amci.ma/>

¹² Ibid.

¹³ Les exportations ont atteint 20,3 milliards dirhams en 2008 et les importations 42,2 milliards.

¹⁴ Rapport : « Commerce extérieur du Maroc 2009 ». Office des Changes. 2010. P.57.

¹⁵ Selon les statistiques de la CNUCED, publiées en dollar US, le poids de l'Afrique dans les importations marocaines en 2008 est de 4,8% contre 6,6% pour la Tunisie, 3% pour l'Egypte et 8,6% pour l'Afrique du Sud. Pour les exportations, l'Afrique contribue par contre à 4,2% des exportations totales du Maroc, contre 8,4% pour la Tunisie, 6,3% pour l'Egypte et 17% pour l'Afrique du Sud.

¹⁶ Les pays sont présentés suivant des critères géographiques conformes à ceux de la Division de statistique, Département des affaires économiques et sociales de l'ONU.

¹⁷ Afrique du nord ou Afrique septentrionale : Maroc, Algérie, Tunisie, Égypte, Libye et Soudan.

¹⁸ Cette région englobe 45 pays, contrairement à l'Afrique du nord qui n'est composée que de 6 pays, y compris le Maroc, parmi lesquels le Soudan qui n'a de faibles échanges avec le Maroc.

¹⁹ Dû surtout, comme sera développé plus loin, à une baisse du rythme des exportations notamment vers la Libye.

²⁰ Ce déficit a baissé en 2009 à près de 8 milliards de dirhams à la suite des effets de la crise économique mondiale.

²¹ **Afrique australe** : Afrique du Sud, Lesotho, Swaziland, Botswana et Namibie.

²² **Afrique occidentale** : Bénin, Guinée, Nigéria, Burkina Faso, Guinée-Bissau, Sainte-Hélène, Cap-Vert, Libéria, Sénégal, Côte d'Ivoire, Mali, Sierra Leone, Gambie, Mauritanie, Togo, Ghana et Niger.

²³ **Afrique centrale** : Angola, Gabon, République démocratique du Congo, Cameroun, Guinée équatoriale, Sao Tomé-et-Principe, Congo, République centrafricaine, Tchad.

²⁴ **Afrique orientale** : Burundi, Malawi, Seychelles, Comores, Maurice, Somalie, Djibouti, Mayotte, Zambie, Érythrée, Mozambique, Zimbabwe, Éthiopie, Ouganda, Kenya, République-Unie de Tanzanie, Madagascar et Rwanda.

²⁵ CEMAC : Cameroun, Gabon, Guinée équatoriale, Rép. Centrafricaine, Tchad, Congo.

²⁶ CEEAC : Angola, Congo, Guinée équatoriale, Sao Tomé-et-Principe, Burundi, Congo Rép. dém. du, République centrafricaine, Tchad, Cameroun, Gabon, Rwanda.

²⁷ CDAA : Afrique du Sud, Congo, Rép. dém. du, Malawi, Namibie, Zambie, Angola, Lesotho, Maurice, Tanzanie, Zimbabwe, Botswana, Madagascar, Mozambique, Swaziland.

²⁸ « Développement des relations commerciales du Maroc avec le reste du continent africain. Nassim Oulmane. Commission Economique des Nations Unies pour l'Afrique. Bureau Afrique du Nord. Journée d'étude sur « Les relations Maroc-Afrique : bilan et perspectives ». IRES. 20 juillet 2010.

²⁹ « L'Afrique dans les équilibres géostratégiques mondiaux ». Karima Bounemra Ben Soltane. UNECA. Journée d'étude sur « Les relations Maroc-Afrique : bilan et perspectives ». IRES. 20 juillet 2010.

³⁰ CEDEAO : Bénin, Côte d'Ivoire, Guinée, Mali, Sénégal, Burkina Faso, Gambie, Guinée-Bissau, Niger, Sierra Leone, Cap-Vert, Ghana, Libéria, Nigeria, Togo.

³¹ UEMOA : Bénin, Côte d'Ivoire, Mali, Sénégal, Burkina Faso, Guinée-Bissau, Niger, Togo.

³² Cameroun, République Centrafricaine, Congo, Gabon, Guinée Equatoriale et Tchad

³³ Burundi, Érythrée, Madagascar, Rwanda, Swaziland, Comores, Éthiopie, Malawi, République démocratique du Congo, Zambie, Djibouti, Jamahiriya arabe libyenne, Maurice, Seychelles, Zimbabwe, Égypte, Kenya, Ouganda, Soudan.

³⁴ Le niveau des importations en provenance de l'Algérie s'explique essentiellement par les achats par le Maroc de produits énergétiques (les butanes commerciaux, le gaz naturel, le propane commercial, ...).

³⁵ Rapport : « État de l'intégration régionale en Afrique IV ». CEA-BAD. P.215. Voir aussi le rapport : « Évaluation des efforts d'intégration régionale en Afrique en vue de promouvoir le commerce intra-africain ». Centre africain pour les politiques commerciales (CAPC). Commission économique pour l'Afrique. Décembre 2005. P.34.

³⁶ Selon les estimations établies par la CEA, les pays en développement sans littoral dépensent en moyenne au titre des coûts de transport et des services d'assurance une part environ deux fois plus importante de leurs recettes d'exportation par rapport à la moyenne des pays en développement et trois fois plus que la moyenne des pays développés. « État de l'intégration régionale en Afrique IV ». Rapport CEA-BAD. P.272.

³⁷ Botswana, Burkina Faso, Burundi, Éthiopie, Lesotho, Malawi, Mali, Niger, République centrafricaine, Rwanda, Swaziland, Tchad, Ouganda, Zambie et Zimbabwe.

³⁸ L'analyse de l'aspect financier des relations maroco-africaines a porté uniquement sur les investissements directs étrangers en raison du manque d'informations (prêts) ou de la faiblesse des autres types d'investissements (portefeuille).

³⁹ Pour plus de détail, voir notamment circulaire de l'Office des changes n° 1720 du 1er Août 2007, relative aux investissements à l'étranger.

⁴⁰ La stratégie de la BMCE consistant à porter sa participation dans la capitale de la Bank of Africa à 55% qui est présente dans au moins 13 pays à la fois francophone et anglophone augure d'une nouvelle période pour les investissements marocains dans ces deux régions à majorité anglophone. En effet, elle peut encourager d'autres entreprises à se tourner vers ces dernières et induire ainsi un phénomène d'agglomération

⁴¹ Ce chiffre ne tient pas compte de la présence de la BMCE Bank au Kenya et en Tanzanie à travers le réseau de Bank of Africa dans laquelle elle détient 55%.

⁴² Infrastructures, logement social, aménagement de zones touristiques et de loisirs, ...

⁴³ Les entreprises marocaines ne semblent pas encore intéressées par les opportunités en termes d'investissement offertes par le secteur agricole, au moment où un certain nombre de pays africains se sont engagés dans des stratégies de diversification basées sur l'exploitation de nouvelles potentialités agricoles et autres.

⁴⁴ Source : Banque Africaine de Développement, et SEVERINO J-M, RAY O, *le temps de l'Afrique*, 2010, éd Odile Jacob

⁴⁵ Nations Unies : « La coopération de l'Afrique avec les partenaires de développement nouveaux et émergents : options pour le développement ». 2010. p.11

⁴⁶ CNUCED. World investment report 2010, p.35.

⁴⁷ Les firmes Malaisiennes, comme Petronas et Telekom Malaysia, ont été à l'origine de plus de 24% de toutes les fusions-acquisitions dans le continent africain au cours de la période 1987-2005. Société pétrolière nationale est active en Afrique du Sud depuis 1996, Petronas s'est étendue en Afrique exploitant des droits d'exploration, extrayant et produisant du pétrole et du gaz naturel. Les

principales opérations en amont de Petronas se déroulent en Algérie, au Bénin, au Cameroun, en Égypte, en Guinée équatoriale, en Éthiopie, en Mauritanie, au Maroc, au Mozambique et au Soudan.

⁴⁸ Idem.

⁴⁹ CNUCED, 2007

⁵⁰ Nations Unies : « La coopération de l'Afrique avec les partenaires de développement nouveaux et émergents : options pour le développement ». 2010. p.46

⁵¹ Parmi les STN importantes originaires d'Amérique latine, Telmex et America Movil au Mexique ont été créées suite à la vente de l'entreprise publique de télécommunications.

⁵² CNUCED: « World investment report 2010 ». p.47

⁵³ Op cit. p.12

⁵⁴ CNUCED: « World investment report 2010 ». p.48

⁵⁵ La valeur totale des ventes de fusions-acquisitions en Afrique à des entreprises russes a atteint 2 milliards dollars. Source : CNUCED : « World investment report 2010 ». p.36

⁵⁶ Nations Unies : « La coopération de l'Afrique avec les partenaires de développement nouveaux et émergents : options pour le développement ». 2010.p.73

⁵⁷ Idem. p.74.

⁵⁸ Idem. p.77.

⁵⁹ CNUCED : « Rapport sur l'investissement dans le monde, 2008: Les sociétés transnationales et leur rôle dans les infrastructures ». P.16.

⁶⁰ The Boston Consulting Group: « *The African challengers: global competitors emerge from the overlooked continent* » 2010. P.2

⁶¹ Forum Afrique Développement. Cérémonie d'ouverture Casablanca, le 29 avril 2010. Communication d'El Kettani du PDG de Wafabank. p.3

⁶² "Flux d'investissements directs".

<http://www.africaneconomicoutlook.org/fr/outlook/external-financial-flows-to-africa/direct-investment-inflows>.

⁶³ Idem.

⁶⁴ CNUCED, « World investment report 2010 ». p.51

⁶⁵ A titre d'exemple, plus de 1/3 des IDE de Maurice va à l'Afrique, principalement à Madagascar. En outre, la part de l'Afrique dans le stock d'IDE entrant est plus ou moins élevé dans certains pays africains : Botswana (32%), Madagascar (21%), Malawi (27%) et Tanzanie (43%). Les principaux investisseurs dans ce dernier, par exemple, sont l'Afrique du Sud, Maurice et le Kenya.

⁶⁶ CNUCED: « World investment report 2010 ». P: 36.

⁶⁷ "Flux d'investissements directs.<http://www.africaneconomicoutlook.org/fr/outlook/external-financial-flows-to-africa/direct-investment-inflows>.

⁶⁸ A titre d'exemple, la joint-venture(IMACID) entre l'OCP et les sociétés indiennes Chambal Chemicals et Fertilizers Ltd et Tata Chemicals Limited. La joint-venture entre l'OCP et le groupe chinois Sinochem, les joint-ventures Sino-Marocaines dans le secteur halieutique et le partenariat entre la société Zonda/Yangcheng et la société marocaine Riad Motors Holding pour l'assemblage des petits utilitaires.

⁶⁹ Nicolas F, 2010

⁷⁰ La Tribune, Hors-série, juillet 2009, entretien avec Othman Benjelloun, président du Groupe BMCE Bank, Entretien du 15 juillet avec HAITAMI, responsable ATTJARIWAFABNK en Afrique subsaharienne.

⁷¹ Le Maroc peut s'inspirer de la politique de reconversion de sa dette extérieure à l'égard de certains pays (France, Espagne, Italie, ...). Les entreprises de ces pays bénéficient d'un taux de redénomination allant jusqu'à 56% des montants convertis en investissements au Maroc.

⁷² Livre blanc : nouvelles caractéristiques des investissements entre la Chine et l'Afrique. (<http://french.cri.cn/>)