Le patronat lance une étude sur les ALE

Economie

Posté par: Visiteur

Publié le : 19-03-2009 21:33:18

· Les accords Maroc-Etats-Unis et Quadra ciblés
· Objectifs: identifier les difficultés des exportateurs
· Des recommandations pour mieux exploiter les opportunités

TROIS ans après leur entrée en vigueur, les accords de libre-échange signés entre le Maroc et les Etats-Unis et celui d'Agadir font l'objet d'une enquête de la Confédération générale des entreprises du Maroc (CGEM). Et c'est le cabinet Roland-Berger qui a été désigné pour procéder au diagnostic des deux accords.

L'objectif est d'analyser leurs opportunités et de permettre au Maroc d'en tirer le meilleur profit. Vendredi dernier, les consultants du cabinet international ont présenté, à l'issue du conseil d'administration de la CGEM, l'état d'avancement de leur travail. Dont les recommandations finales seront exposées, le 23 mars prochain, aux experts du Centre national du commerce extérieur (CNCE).
Ainsi, selon les premières données de l'enquête, à fin 2007, le Maroc représentait à peine 27 milliards de dollars, soit à peine 0,16% du commerce mondial des biens et services. L'ouverture au commerce international a contribué à la détérioration de sa balance commerciale, qui a été partiellement compensée par les services et les IDE.

Faible productivité

Selon les experts du cabinet Berger, le Maroc profite de sa proximité géographique avec l'UE mais reste pénalisé par une faible productivité et un taux de change dollar/DH défavorable. Sur le plan sectoriel, les exportations du Maroc vers l'étranger bénéficient d'un avantage comparatif au niveau de cinq secteurs clés: habillement & chaussures, aliments frais, maroquinerie, produits alimentaires et composants électriques et électroniques. Toutefois, l'arrimage du dirham à l'euro pénalise fortement les exportations vers la zone dollar en cas de baisse de cette devise versus le dirham.

Concernant l'ALE Maroc-Etats-Unis, les difficultés rencontrées par les exportateurs marocains sont au nombre de sept. Elles concernent la compétitivité des prix, une mauvaise connaissance des marchés américains, l'incapacité à satisfaire le volume des commandes, le manque de promotion et le déficit d'image. L'absence de maîtrise de normes, les faiblesses logistiques et les particularités culturelles ont également été citées.

Toutefois, le tableau n'est pas complètement noir. Des succès commerciaux montrent, en effet, que le Maroc a tout de même des atouts. Mais pour les optimiser, le cabinet propose le développement et la diversification des exportations marocaines vers les USA, notamment au niveau des secteurs émergents au plan mondial et de l'attraction des IDE américains à destination des marchés UE et africains. Mais pour cela, le Maroc devrait déployer des efforts en matière de formation, de développement de solutions technologiques. Il devrait également attirer des entreprises afin de

s'assurer des transferts de technologies.

Mis en oeuvre, ce plan devrait permettre aux exportations marocaines à destination des Etats-Unis d'atteindre 1,2 milliard de dollars, hors phosphates, à l'horizon 2015.

A signaler par ailleurs que ces échanges, à fin novembre 2008, se sont établis à 20 milliards de DH, contre 16 milliards pour la même période de l'année passée. Pour ce qui est de l'accord d'Agadir, entré en vigueur en juillet 2006, les consultants de Berger précisent que le taux d'échange au sein de la zone Quadra est l'un des plus faibles au monde. Et en réalisant 2/3 des échanges intérieurs, l'Egypte est le pays qui tire le plus profit de l'accord en question.

Le volume des échanges entre le Maroc et ce pays, par exemple, s'élève, à fin février 2009, à 450 millions de dollars, dont 410 millions réalisés par le pays des pharaons et 40 millions pour le Royaume. Pendant ce temps, la balance commerciale du Maroc avec la zone Quadra est caractérisée par un déficit chronique, qui s'accroît depuis l'entrée en vigueur de l'accord. Le cabinet Roland-Berger a, ainsi, attribué les difficultés à l'absence de complémentarité des économies Quadra, aux télescopages entre les accords et aux barrières non tarifaires. En effet, les 15 premiers produits exportés par le Maroc vers l'UE se trouvent directement concurrencés par les pays de l'accord d'Agadir. De plus, le Maroc est en compétition directe avec ces mêmes pays en matière d'investissements européens et du Golfe. Par conséquent, Berger propose la mise en place d'un organe régional de règlement des différends pour améliorer le fonctionnement de l'accord. Le Maroc pourrait développer ses exportations vers ces pays dans 4 secteurs clés: véhicules, machines électriques, préparations de légumes, poissons et crustacés. Le rapport du cabinet est actuellement en phase de finalisation. Reste encore à fignoler le travail d'analyse effectué jusqu'à présent, l'élaboration du Guide d'utilisation de l'accord Maroc-USA et enfin à consigner la position de la CGEM concernant les accords de libre-échange.

Hassan EL ARIF
L'économiste