

Le 12 février

Pour le Maroc, le bilan de ses accords de libre-échange est-il si décevant ?

Guillaume ALMERAS, consultant international sur les questions de développement économique et financier - *Associé au groupe d'analyse de JFC Conseil*

L'Economiste s'en faisait l'écho récemment : pour le Maroc, le bilan de ses accords de libre échange paraît très décevant. Sur dix ans, les déficits commerciaux se sont fortement creusés avec l'UE, les USA et la Turquie ; alors même qu'avec ces trois partenaires, le Maroc a bénéficié d'un démantèlement asymétrique et à son profit des barrières douanières. Quant à l'Accord d'Agadir, qui lie le Maroc à la Tunisie, à l'Égypte et à la Jordanie, il ne représente qu'1,6% du commerce extérieur marocain et est fortement déficitaire pour le pays.

Dans ces conditions, les autorités marocaines parlent de revenir sur les conditions des différents accords. Des mesures antidumping sont envisagées à propos du contreplaqué, du PVC ou de l'insuline. Bref, la tentation est de réintroduire des barrières pour protéger les entreprises nationales. Or, si cela peut se justifier dans le cadre de filières précises, pour lesquelles une exposition trop vive à la concurrence internationale pourrait être tout à fait délétère, un retour général au protectionnisme serait sans doute une grave erreur.

Certes, les importations ont augmenté en moyenne de 10,2% sur dix ans. Mais, quoiqu'à un rythme plus faible, les exportations marocaines se sont également développées (+7,5% et + 14% avec les pays partenaires d'Agadir).

Par ailleurs, considérons les principales rubriques des importations : l'énergie en représente 22% en montants, les produits alimentaires 10% et les biens de consommation 18%. L'essentiel concerne donc les biens d'équipement et les demi produits (43%), ce qui traduit en fait le développement de secteurs comme la mécanique, la métallurgie, l'électronique.

Les déficits commerciaux, en d'autres termes, représentent le prix d'un dynamisme industriel auquel l'exportation assure un débouché essentiel, car le marché intérieur marocain ne peut lui suffire (71% des exportations marocaines sont en fait des réexportations ATPA ; le chiffre atteint 92% dans la chimie). La question n'est donc pas tant de protéger les industries marocaines sur un marché domestique qui montrera vite ses limites, même si cela peut soulager la balance en devises à court terme, que de les pousser à l'international – à quoi les accords de libre échange sont essentiels.

Mais cela a un coût. Inévitable ! Un coût que le Maroc paie à travers des déficits commerciaux d'autant plus élevés qu'il a renoncé à la dévaluation compétitive qui seule aurait pu les atténuer. Sur les dix dernières années, en effet, les entreprises marocaines n'avaient guère les moyens de se développer autrement sur les marchés américain, européen et turc. Or, si une dévaluation renforce la position des entreprises nationales sur leur marché domestique, un déficit constate lui seulement leur difficulté à lutter contre la concurrence internationale sans y remédier. Mais la dévaluation, qui a toujours été le premier levier du développement asiatique, est un tabou en Afrique du Nord.

Quoi qu'il en soit, au bout de dix ans, le constat est assez clair : le Maroc a trop compté sur les IDE pour son développement. Ses entreprises industrielles, en revanche, ont amorcé un réel, quoique timide, décollage, qu'il s'agit d'encourager. Une piste serait de rechercher plus d'intégration régionale et c'est tout l'intérêt d'un accord comme celui d'Agadir.

Prenons le cas particulier et déterminant du textile-habillement. C'est un élément essentiel mais fragile des exportations marocaines, puisqu'il s'adresse prioritairement à des marchés aujourd'hui en récession (Espagne : 34%, France : 32%, UK : 14%), où il affronte de plus la concurrence asiatique (dont celle de la Turquie). Au Maroc, le textile demeure avant tout une activité de sous-traitance pour des donneurs d'ordre européens, lesquels recherchent de plus en plus des partenaires de cotraitance, ou producteurs de produits finis (incluant le modélisme). Le textile marocain doit donc monter en gamme mais comment financer cet essor ? Les produits textiles marocains sont comparativement chers : dans la filière textile, le coût/minute direct moyen de production est de 8 cts d'€ au Maroc, contre 7,5 cts en Tunisie et 4,5 cts en Egypte et les autres coûts (eau, électricité, transport, ...) sont également plus élevés au Maroc. Par ailleurs, par rapport à une simple activité de sous-traitance, la réalisation de produits finis réclame des besoins en fonds de roulement six à sept fois plus élevés. Or, dans ce secteur, beaucoup d'entreprises marocaines sont des PME manquant d'assise financière.

Comment faire ? Regardons la situation au niveau des quatre pays « Agadir »:

- pour tous les quatre, le textile représente un secteur essentiel, exposé au même enjeu de montée en gamme.
- Chacun des quatre pays présente des spécialisations qui, toutes ensemble, sont plutôt complémentaires (articles pour femmes au Maroc, balnéaire en Tunisie, etc.).
- Aucun des quatre n'est auto-suffisant en tissus mais, pour la production de certains cotons, l'Egypte est compétitive par rapport à la Chine et à l'Inde.
- Si l'atout égyptien tient ainsi à son industrie textile, la Jordanie elle a su s'implanter sur le marché américain, tandis que le Maroc et la Tunisie ont affirmés leur réactivité et leur flexibilité face aux circuits courts développés par les donneurs d'ordre européens.

Maintenant, les tissus égyptiens trouvent-ils des débouchés importants chez les trois autres pays ? Non. Les produits marocains et tunisiens accèdent-ils aux USA via la Jordanie ? Non. Les produits égyptiens et jordaniens accèdent-ils aux marchés européens via le Maroc et la Tunisie ? Non. Entre les entreprises des quatre pays, les interactions sont très faibles, liées d'abord au fait que ces entreprises s'ignorent largement. Or cela se comprend : pour les entreprises marocaines, les marchés jordaniens et mêmes égyptiens ne sont guère intéressants. Mais l'enjeu n'est pas là ! Il est de trouver, à travers des partenariats, des investissements croisés, à travers la règle du cumul d'origine vis-à-vis de l'UE, une réponse intégrée à des défis communs que chaque pays affrontera bien plus difficilement seul.

Certes, cela suppose encore d'autres mesures : favoriser un financement des exportations entre les pays « Agadir » qui est aujourd'hui très difficile dès lors que les banques n'ont guère l'habitude de travailler ensemble, faciliter l'accès des entreprises à des marchés de capitaux aujourd'hui bien trop étroits et qu'il faudrait interconnecter (la bourse d'Amman le fait déjà), notamment à travers des indices communs (les pays d'Afrique noire le font bien). Il faudrait « changer de logiciel » : capitaliser sur les atouts, penser diversification, spécialisations, dans un cadre forcément élargi, régional. Une gageure ? Peut-être. Mais sinon quoi ? En 2012, le chômage frappait 9% de la population active marocaine. Or, sur l'année, seuls 1 000 emplois nets ont été créés...

Guillaume ALMERAS

Consultant international sur les questions de développement
économique et financier

Associé au groupe d'analyse de JFC Conseil