
Intégration africaine : quel modèle de coopération économique Sud-Sud ? Expérience des entreprises marocaines pionnières en Afrique subsaharienne

Sidi Mohamed Rigar & Youssouf Meite

Introduction

Au lendemain des indépendances, les dirigeants africains ont fait de l'intégration régionale un volet essentiel de leur stratégie de développement. C'est dans cette perspective que des zones économiques et monétaires, dont la mission principale est la facilitation de la coopération économique et l'intégration des peuples, ont été mises en place sur le continent.

Les objectifs de ces politiques d'intégration sont, entre autres, la promotion de la croissance et du développement économique de ces zones et de toute l'Afrique, et l'instauration d'une coopération économique bénéfique entre pays voisins.

Dans cette perspective et depuis plusieurs années, le Maroc ne cesse de manifester un intérêt revigoré pour les pays africains au sud du Sahara. Cet intérêt relève de questions d'ordre politique, géostratégique, culturel, mais repose aussi sur des raisons économiques. Le Maroc, qui est à la recherche de débouchés pour ses produits et qui cherche également les matières premières pour son industrie, notamment l'industrie minière, voudrait profiter des opportunités qu'offrent ces pays :

Du fait d'un contexte international marqué par l'intensification de la concurrence sur les marchés du Nord, le marché africain pourrait constituer une niche stratégique pour ses entreprises nationales, compte tenu de sa taille potentielle (Royaume du Maroc 2010).

Cette stratégie marocaine envers les pays d'Afrique subsaharienne suscite des interrogations sur manière dont la coopération Sud-Sud peut devenir une aubaine pour le développement économique et social mutuel.

L'objet de notre article consiste à identifier le potentiel de coopération économique du Maroc avec ces partenaires africains dans le cadre du processus de libre-échange et du système de coopération commerciale entre les deux parties.

Nous voudrions mettre en exergue le bilan des relations du Maroc avec les pays d'Afrique en vue de cerner les contours du positionnement économique du Maroc au sein de ces marchés.

Pour ce faire, nous aborderons, dans un premier temps, le cadre incitatif et réglementaire de cette coopération, puis nous analyserons l'état actuel des relations entre les deux partenaires africains à la lumière de la nouvelle politique du Maroc. Enfin, nous parlerons de l'expérience des entreprises marocaines pionnières en Afrique et finirons par aborder l'avenir de cette relation.

Position du Maroc en Afrique subsaharienne : la diplomatie économique comme levier de la stratégie du Maroc

Les relations entre l'Afrique maghrébine et l'Afrique subsaharienne « remontent à plusieurs siècles. L'espace saharien a longtemps été un espace de communication, de flux migratoires, et d'échanges commerciaux. Ces contacts ont non seulement été économiques, mais aussi intellectuels, artistiques et spirituels » (Alaoui 2010:3). Conforté par son ancrage historique et culturel dans l'Afrique, le Maroc, qui a « entretenu des relations multiséculaires avec l'Afrique noire en raison des routes caravanières qui partaient de son territoire pour rejoindre l'actuelle Afrique de l'Ouest » (*loc. cit.*), se positionne comme un partenaire incontournable et actif dans la coopération avec les pays du continent. Il est par ailleurs un acteur de la promotion des valeurs de solidarité et d'entraide favorisant la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) au niveau africain. En outre, pour les investisseurs dans la région d'Afrique du Nord, le Maroc émerge comme marché « le plus attractif » et « le plus stable politiquement¹ ».

Les accords de coopération entre le Maroc et les pays d'Afrique subsaharienne : gage d'une bonne coopération Sud-Sud

À l'image d'autres pays en développement :

Le Maroc s'est engagé depuis les années 1980 dans un processus de libéralisation de son commerce extérieur à travers l'adoption d'un certain nombre de mesures encourageant les exportations et libéralisant les importations, via la suppression des listes de produits interdits, ou soumis à des restrictions quantitatives, et la réduction des droits de douane. (Royaume du Maroc 2008:3)

Toutefois, ce n'est qu'à partir de 1996 que débute l'intensification des relations de coopération du Maroc avec les pays d'Afrique noire.

Sur le plan politique, la stratégie marocaine s'accompagne de l'implication accrue de l'appareil diplomatique sur le continent, ce dernier comptant 25 représentations diplomatiques en Afrique². La coopération avec les pays africains revêt un caractère pluridimensionnel et cible des domaines aussi variés que le politique, l'économique, le commercial et le social. Sont également à relever les médiations menées par le Royaume pour éviter les conflits et instaurer la paix et la sécurité dans le continent³.

Par ailleurs, durant la première moitié des années 1990, 150 accords étaient en cours alors qu'en juillet 2003, on en comptait 270 (Antil 2003 :38). Ces accords sont venus enrichir un cadre juridique général de 480⁴ accords régissant les relations du Maroc avec une quarantaine de pays. Cette période va être le prélude d'une offensive diplomatico-économique du pays en direction de son voisinage sud et d'une montée en puissance sur les marchés des secteurs bancaires, du transport (Royal Air Maroc), des assurances, du BTP, des télécommunications (Maroc Télécoms), précédés en cela par les Offices nationaux de l'eau potable (ONEP), de l'électricité (ONE), de la formation professionnelle et de la promotion du travail (l'OFPPPT), qui développent une politique internationale en raison de leur participation à la politique économique africaine du Maroc.

Par ailleurs, des commissions interétatiques mixtes ont été créées ou réactivées lors de nombreuses visites de délégations officielles. À ce titre, plusieurs actions ont été menées pour promouvoir les relations économiques et commerciales avec les partenaires africains : participation à des foires internationales et des salons, organisation de missions d'hommes d'affaires, notamment les « caravanes à l'export », réalisation d'études de prospection commerciale de certains marchés africains par des bureaux de conseils nationaux marocains au profit des hommes d'affaires (Royaume du Maroc 2008:8).

Aussi le Maroc a-t-il signé avec les pays de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA)⁵ :

Un accord commercial et d'investissement à Rabat en 2002 après quatre ans de discussions préliminaires. Mais cet accord n'est pas encore entré en vigueur parce que certains États de l'Union considèrent que leurs économies ne sont pas encore prêtes à la concurrence des entreprises marocaines et souhaitent au préalable la mise en place de mécanismes préférentiels en matière de tarifs et de règles.

De son côté, le Maroc proposait l'entrée des produits industriels provenant de l'UEMOA sans droits de douane et une réduction sur les produits agricoles. En échange, il était demandé aux pays de l'UEMOA d'appliquer une réduction progressive des droits de douane et des taxes d'effet équivalent pour les produits industriels marocains, le taux de droit de douane nul devant intervenir avec un différé de quelques années (Royaume du Maroc 2010:3).

On se reportera à l'annexe, figure 1 : les conventions commerciales et tarifaires entre le Maroc et ses partenaires africains.

En outre, depuis son accession au trône, le roi Mohamed VI privilégie une diplomatie d'influence à l'égard du sud du continent. Lors du premier sommet Afrique – Union européenne en 2000 au Caire, le souverain donnait le signal des nouvelles ambitions du Maroc en Afrique en annonçant, au nom de la coopération Sud-Sud, sa décision d'annuler la dette des pays les moins avancés (PMA) d'Afrique subsaharienne et d'exonérer leurs produits de droits de douane à l'entrée du marché marocain dans le cadre de l'initiative des pays pauvres très endettés (PPTE) :

En plus des aides urgentes, le Maroc accorde environ 300 millions de dollars par an à ses amis africains au titre de l'aide publique au développement (APD), soit 10 pour cent de la totalité de ses échanges avec l'Afrique (Royaume du Maroc 2010:4).

Au cours de ses visites sur le continent noir⁶, le souverain a signé des accords de coopération bilatérale dans les domaines de l'éducation, du tourisme, de l'agriculture, de l'eau, de la recherche, de la santé, de la promotion des investissements... un partenariat orchestré par l'Agence marocaine de coopération internationale (AMCI) et qui balise le terrain pour les entreprises du pays.

Le moins que l'on puisse dire aujourd'hui, c'est que le continent africain occupe désormais une place stratégique dans les choix régionaux du Maroc. Car la place géopolitique qu'occupe ce pays dans la région lui ouvre amplement cette possibilité. Il est le trait d'union entre deux continents : l'Europe et l'Afrique. Dans ce cadre, le ministère marocain du Commerce extérieur organise depuis décembre 2009 la caravane de l'export⁷ dans les principales régions d'Afrique. Cette caravane a pour objectif de développer les échanges et l'investissement (B to B) avec ces pays d'Afrique.

Au-delà des biens et services, le Maroc ambitionne de revendre son savoir-faire en matière d'électrification, d'accès à l'eau potable, de construction des barrages, d'infrastructures routières et ferroviaires, de télécommunications et de nouvelles technologies. C'est donc « tout un modèle de développement économique que [le pays] se propose d'exporter sur le continent africain. Il dispose pour cela de trois atouts : la proximité géographique, l'expertise avérée et le coût compétitif » (Royaume du Maroc 2010:8).

Autre stratégie gagnante, le Maroc est un partenaire privilégié de l'Union européenne. Il profite également de sa position de porte de l'Afrique pour exporter son savoir-faire et permettre ainsi à ses partenaires européens d'accéder à un marché, certes miné par les problèmes et le sous-développement, mais qui demeure chargé de potentiel économique. Dans ce cadre, le pays vise à devenir le relais industriel, commercial et financier des multinationales qui convoitent les marchés africains, et sa place stratégique au croisement des routes commerciales attire les investissements directs étrangers (IDE) en nombre croissant. Le port

en eau profonde de Tanger Med est, à nos yeux, une preuve éloquente de cette volonté marocaine de faire du pays la plaque tournante, en matière de trafic commercial, de tout le continent africain avec l'Europe et le reste du monde.

Le déploiement de cette véritable diplomatie économique a pour but de consolider le positionnement du Maroc sur les marchés subsahariens, d'informer le secteur privé des opportunités offertes sur le plan bilatéral ou régional dans ces pays et de l'inciter à pénétrer leur tissu économique pour une visibilité accrue au bénéfice, *in fine*, des intérêts du pays en Afrique.

Coopération académique

Dans les années soixante-dix, le Maroc crée les Agences de coopération maroco-mauritanienne d'abord, puis maroco-guinéenne, avant que celles-ci ne donnent lieu, en 1986, à la mise sur pied de l'Agence marocaine de coopération internationale (AMCI). Le but des autorités marocaines est de faire de cette dernière un outil de la politique de coopération que se fixe le gouvernement et qui gère les flux d'étudiants des pays d'Afrique subsaharienne, pour la plupart, boursiers de l'État marocain.

Le nombre total des étudiants africains poursuivant leurs études dans les établissements publics d'enseignement supérieur au titre de l'année académique 2009–2010 avoisine 7 800 étudiants, dont 6 500 boursiers, issus de 42 pays africains. Depuis 1990, plus de 15 000 étudiants ont été formés au Maroc (Alaoui 2010:1). Comme le recommande un rapport du ministère marocain des Finances :

L'approfondissement de la coopération universitaire et culturelle entre le Maroc et les pays de l'Afrique subsaharienne serait de nature à apporter un enrichissement durable et un rapprochement culturel favorisant le renforcement des liens entre les peuples et à encourager les flux d'investissement et de partenariat. (Royaume du Maroc 2010:12)

Il convient de souligner par ailleurs que :

L'AMCI est de plus en plus sollicitée et engagée dans le domaine de la coopération économique et financière avec les pays partenaires africains. Plusieurs d'entre eux bénéficient ainsi d'une assistance financière destinée à la réalisation de micro-projets à caractère économique et social concernant des secteurs vitaux comme l'éducation, la santé et la petite hydraulique rurale (forage des puits et adductions d'eau). (Alaoui op. cit.:2)

Les enjeux de la coopération économique Maroc-Afrique subsaharienne

Alors que la concurrence s'intensifie sur les marchés du Nord, l'Afrique devient une aire de développement stratégique pour les entreprises marocaines. Si

leurs exportations et investissements y décollent, la marge de progression reste énorme. « *L'Afrique subsaharienne est le prolongement géographique et stratégique du Maroc* ». Elle est donc un partenaire incontournable, notamment sur le plan économique, et ce, à court, moyen et long terme. Il importe, en effet, que les opérateurs marocains puissent capitaliser sur l'excellence des relations du Maroc avec plusieurs pays du Sud pour se positionner sur ces marchés émergents qui regorgent de potentiel.

Certes, l'essentiel des échanges du royaume s'effectue encore avec le continent européen, mais la crise de 2008–2009, bien qu'elle n'ait pas directement touché le Maroc, a révélé les effets néfastes de cette trop grande dépendance et la nécessité de diversifier les partenariats internationaux.

Selon le centre marocain de conjoncture (CMC), le continent africain dispose de facteurs endogènes susceptibles d'accélérer sa croissance de manière significative. Le premier facteur a trait à un gigantesque potentiel démographique « conduisant à un processus d'occupation de l'espace et à un mouvement de densification spectaculaire ». Le second facteur est « la hausse des cours des matières premières qui va bénéficier aux pays pétroliers et minéraliers ». En outre, le CMC évoque l'émergence d'une classe moyenne qui commence à atteindre une taille critique et pourrait jouer un rôle social stabilisateur, et contribuer à élargir de manière significative le marché intérieur. Malgré ce tableau patent, le CMC estime que les trajectoires de développement ne sont pas homogènes eu égard à l'instabilité politique et à la mauvaise gouvernance qui règnent dans certaines régions, ainsi qu'à la pression écologique considérable impliquant des menaces sur les ressources naturelles.

Cela étant, l'Afrique est devenue une zone prioritaire en raison de son fort potentiel de croissance. D'ici à 2020, selon un rapport du McKinsey Global Institute⁸, 128 millions de ménages y auront un revenu régulier, les dépenses de consommation annuelles tourneront autour de 970 milliards d'euros et le produit intérieur brut passera d'un peu plus de 1 100 milliards d'euros actuellement à environ 1 800 milliards d'euros... Et encore vingt ans plus tard, en 2040, avec 1,1 milliard de personnes en âge de travailler, le continent devrait concentrer une réserve mondiale de main-d'œuvre supérieure à celle de la Chine ou de l'Inde.

Le Maroc attache donc une grande importance à la mise en place de la coopération avec ces pays. Celle-ci constitue :

Une approche très fiable pour résoudre le problème de l'immigration, faire reculer la préemption d'une explosion démographique à la porte de l'Union européenne et jeter les bases d'un véritable partenariat entre l'Europe et l'Afrique, axé sur la lutte contre la pauvreté, le développement durable et le co-développement (Royaume du Maroc 2006:8).

État des lieux des échanges commerciaux du Maroc avec l'Afrique subsaharienne

Dans un contexte international :

Marqués par une dynamique particulière des échanges mondiaux, les échanges commerciaux du Maroc avec les pays africains reproduisent les mêmes faiblesses qui caractérisent les relations commerciales entre les pays du Sud. (Royaume du Maroc 2010:4)

À l'exception de l'Afrique du Sud, les principaux fournisseurs africains du Maroc sont le Gabon, le Congo, la République Centrafricaine et la Côte d'Ivoire, tandis que ses principaux marchés à l'export sont le Sénégal, la Guinée Équatoriale et la Côte d'Ivoire.

Le potentiel commercial en Afrique subsaharienne est réel. La part de l'Afrique dans les exportations marocaines est passée de 5,3 pour cent en 2008 à 8 pour cent en 2010, avec un objectif de 20 pour cent d'ici 2018⁹. En 2009, les investissements marocains en Afrique subsaharienne ont dépassé 360 millions de dollars soit environ 60 pour cent des investissements directs étrangers (IDE) du Maroc, contre 270 millions de dollars en 2008. Durant les cinq dernières années, le flux annuel moyen des IDE du Maroc en Afrique a dépassé la moyenne de 2 milliards de DH par an. Ces investissements portent sur un ensemble très diversifié de secteurs, dont les infrastructures, la santé, l'éducation, la finance, les télécoms, les NTIC et l'industrie chimique. D'autre part, un rapport du ministère marocain des Finances sur les relations du Maroc avec les pays de l'Afrique subsaharienne indique une progression soutenue des échanges avec les partenaires africains, notamment entre 1996 et 2006 (Royaume du Maroc 2008). Entre 1990 et 1996, le montant global des échanges commerciaux du Maroc avec les pays d'Afrique subsaharienne n'a pas dépassé 2,2 pour cent de la valeur totale des échanges extérieurs du Maroc sur une moyenne annuelle.

Cette dimension bilatérale est renforcée et complétée par deux axes de coopération : la coopération tripartite et la coopération régionale.

Concernant la coopération tripartite, ce mécanisme novateur consiste à faire bénéficier les pays africains du savoir-faire marocain dans des secteurs de technicité, par des financements bilatéraux ou multilatéraux. Ce mécanisme permet le partage des expériences et le transfert de technologie vers les pays africains. C'est dans ce cadre que le Maroc est engagé avec des pays comme la France, la Belgique, le Japon, ou encore l'Union européenne, la FAO et d'autres agences de développement, pour l'exécution de projets dans des pays africains (P. ex : le Programme spécial pour la sécurité alimentaire engagé au Niger et au Burkina Faso avec la FAO). Concernant la coopération régionale, le Maroc développe une politique de rapprochement avec l'UEMOA et la Communauté économique et monétaire de l'Afrique Centrale, CEMAC¹⁰.

Le dynamisme des marchés africains, qui a attiré dès les années 1990 les investissements des grands groupes marocains du secteur industriel, puis, dans les années 2000, de la finance et des télécommunications, se poursuit et devrait aboutir à un accord de libre-échange (ALE) avec ses partenaires subsahariens (Saint Périer 2011).

L'expérience des entreprises marocaines pionnières en Afrique subsaharienne

Suivant les milliers de commerçants implantés au Sénégal, en Côte d'Ivoire, en Guinée ou au Gabon, des groupes puissants comme Ynna holding, l'ONA, la RAM et les banques prennent de plus en plus le chemin de l'Afrique. La densité des efforts fournis au niveau officiel et politique a permis de faire de l'Afrique une zone d'accueil importante pour les investissements marocains, ce qui pose aujourd'hui le Maroc en deuxième investisseur africain sur le continent, après l'Afrique du Sud, et le porte à la première place pour l'Afrique de l'Ouest.

Ynna Holding

Un des premiers entrepreneurs marocains à avoir tenté l'aventure africaine est probablement Miloud Chaâbi, pionnier en matière d'investissements immobiliers à l'étranger et fondateur de Ynna Holding. En Côte d'Ivoire, le groupe commence son aventure par la mise en place à Abidjan d'une usine de tuyaux PVC, qui emploie un millier de personnes. L'aventure a connu un mauvais tournant après les troubles subis par ce pays¹¹. L'usine a été condamnée à fermer en attendant que la situation revienne à la normale. Le groupe n'en restera pas là puisque sa présence s'étendra à d'autres pays africains comme le Gabon, la Guinée Équatoriale et le Mali. Au Gabon, Ynna Holding s'engage dans un projet ambitieux pour la promotion immobilière accompagnée de l'aménagement de zones de loisirs, touristiques et résidentielles de haut niveau ainsi que de la création de centres commerciaux intégrés. En Guinée Équatoriale, l'installation d'unités de production de matériaux de construction, de conduites pour l'assainissement et l'eau potable sont aussi en projet. Le groupe Chaâbi compte également se lancer dans la réalisation de projets immobiliers, de centres commerciaux et d'unités hôtelières dans les principales villes du pays. Au Mali, plusieurs projets sont à l'étude, notamment une usine de filature de coton, de broyage et de production de ciment. Une ombre vient cependant noircir le tableau de l'expérience africaine de Chaâbi. Un projet immobilier qui a capoté au Sénégal sous la pression de lobbies du pays, et ce, en dépit du fait que Chaâbi ait signé une convention avec l'État sénégalais pour la réalisation de 10 000 unités de logements de haut et moyen standing.

Secteur bancaire : Tendances à l'africanisation des banques nationales marocaines

Gage de stabilité et d'opportunités, la présence effective des fleurons nationaux (les trois plus grandes banques commerciales marocaines, Attijariwafa Bank (AWB), la Banque marocaine du commerce extérieur (BMCE) et la Banque centrale populaire BCP) dans 17 pays africains, essentiellement à travers des filiales agréées, a convaincu nombre de sociétés de se positionner dans leur sillage. Et le défi est aujourd'hui d'y attirer les PME, forces vives de l'économie marocaine et relais important pour le développement des relations économiques entre le Maroc et l'Afrique.

Les opérations de fusion et d'acquisition ont, à leur tour, renforcé la volonté qu'ont les banques marocaines de s'internationaliser. Cette dynamique est également impulsée par les politiques de privatisation et les mesures de déréglementation et de restructuration du secteur bancaire africain, devenu désormais suffisamment rentable pour attirer les banques marocaines.

À noter également qu'Attijariwafa Bank et BMCE Bank sont les premiers groupes à avoir conquis le marché international, en particulier le marché africain, même si le taux de bancarisation dans les pays d'implantation n'excède guère les 15 pour cent en moyenne.

Pour renforcer davantage leurs liens, en matière de contrôle bancaire, d'échange d'informations et d'expertises, la Commission bancaire de l'Afrique Centrale (COBAC) et la Banque des États de l'Afrique Centrale (BEAC) ont signé, lundi 12 septembre 2011 à Rabat, deux conventions de coopération, notamment en matière de supervision et de réglementation bancaire.

Ces conventions s'inscrivent dans le cadre du rapprochement entre les pays des deux zones économiques. Elles visent, d'une part, l'instauration de bonnes pratiques internationales en matière de supervision bancaire, et elles portent d'autre part sur l'échange d'expertises dans les activités des banques centrales, sur la politique monétaire, les ressources humaines, l'audit et la gestion des risques, ainsi que la gestion des réserves.

L'expérience de la Banque marocaine du commerce extérieur (BMCE)

La BMCE Bank a été la première banque marocaine à investir à l'étranger. Elle est présente au sein de 12 pays de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) grâce à sa participation au capital de Bank Of Africa (BOA), troisième groupe bancaire de l'UEMOA.

Après avoir débuté par l'achat de 35 pour cent des actions de la banque multinationale en 2007, elle n'a cessé d'augmenter sa participation jusqu'à en prendre le contrôle en août 2010 en la portant à 55 pour cent.

Grâce au réseau BOA, le groupe bancaire s'installe en Afrique de l'Ouest (Sénégal, Mali, Bénin, Côte d'Ivoire, Burkina, Niger) et place aussi ses pions en Afrique de l'Est (Ouganda, Kenya, Tanzanie, Burundi, Madagascar).

Outre le réseau BOA, BMCE opère au Congo-Brazzaville (à travers La Congolaise de banque LCB) et dans la banque d'affaires au Cameroun (BMCE Capital Douala) ainsi qu'en Tunisie (Axis Capital). Elle possède également d'autres filiales, à savoir la Banque de développement du Mali, détenue à hauteur de 27,38 pour cent, qui est une banque leader au Mali et quatrième banque dans l'espace de l'UEMOA, et la Banque congolaise, contrôlée à 25 pour cent par BMCE.

BMCE Bank structure et finance avec des banques internationales plusieurs projets en Afrique, notamment l'aéroport de Dakar et le gazier sénégalais SENSTOCK. BMCE Capital Dakar a réalisé une émission d'emprunt obligataire de 50 millions d'euros pour le compte du Port autonome de Dakar, un développement d'ailleurs encouragé par les bailleurs de fonds. En mai 2008, la BMCE a ainsi obtenu un prêt de 70 millions d'euros de la part de la Société financière internationale (SFI), filiale de la Banque mondiale pour alimenter en devises son expansion en Afrique.

Les filiales internationales de BMCE ont contribué à 8,5 pour cent du résultat net du groupe en 2008 (830,4 millions de dirhams au total).

Attijariwafa Bank (AWB), principal organisme de crédit en Afrique de l'Ouest

Attijariwafa Bank a démarré son expérience continentale en 2005 en Tunisie, en entrant dans le capital de la Banque du Sud (devenue Attijari Tunisie).

En Afrique subsaharienne, le Sénégal est son terrain privilégié : déjà présente depuis 2006 avec sa filiale Attijari Bank Sénégal, elle acquiert, en 2007, 79,15 pour cent de la Compagnie bancaire de l'Afrique Occidentale (CBAO), banque historique du Sénégal, premier groupe bancaire du pays. Elle devient ainsi la plus grande institution bancaire au Sénégal en s'appropriant 29 pour cent du marché avec 49 agences.

Attijariwafa Bank accélère son déploiement régional en Afrique francophone. En novembre 2008, un échange de participations lui permet de reprendre les cinq filiales africaines du Crédit Agricole : Crédit du Congo, Société ivoirienne de banque (SIB), Société camerounaise de banque, Union gabonaise de banque et Crédit du Sénégal, une acquisition qui vient renforcer son dispositif de banque de détail en Tunisie, au Mali, au Sénégal (rachat de 66,67 pour cent du capital de la Banque sénégalaise-tunisienne BST).

Cette dernière opération consolide son leadership au Sénégal. Elle lui permet surtout de prendre des positions importantes dans des pays aux secteurs financiers assez dynamiques tels que le Cameroun (Société camerounaise de banques), le Congo-Brazzaville (Crédit du Congo), la Côte d'Ivoire (Société Ivoirienne de Banque) et le Gabon (Union gabonaise de banques).

Attijariwafa Bank arrive en tête des octrois des prêts en Afrique de l'Ouest, selon le quotidien britannique Financial Times du lundi 11 juillet 2011. Selon ce quotidien, Attijariwafa Bank a su profiter des difficultés financières qui handicapent certaines banques européennes présentes en Afrique pour élargir ses opérations dans les pays de l'Afrique centrale et de l'Ouest où le secteur bancaire demeure sous-développé :

L'élargissement du groupe en a fait le principal organisme de prêts et la plus importante institution financière en termes d'action dans l'ensemble de l'UEMOA. Le groupe possède actuellement 400 agences en Afrique, avec un effectif de 4 000 employés au service d'un million de clients. Ces activités internationales ont rapporté 22 pour cent de ses revenus en 2010.

(Voir annexe II : graphique de la position d'Attijari Wafabank en Afrique).

Plus timide, la Banque centrale populaire (BCP), présente en Guinée et en Centrafrique, a entamé des négociations avec son homologue français, le groupe Banque populaire, pour le rachat de 52,47 pour cent du capital de la Banque internationale du Cameroun pour l'épargne et le crédit (Bicec), première banque camerounaise. La banque publique, qui contrôle depuis plus de 15 ans la deuxième banque en Centrafrique (Banque populaire maroco-centrafricaine) et la Banque populaire maroco-guinéenne, ambitionne de rattraper son retard par rapport à ses consœurs marocaines.

Les banques marocaines n'ont cependant pas le monopole de cette stratégie africaine. Elles font face à la concurrence d'importantes banques en Afrique anglophone, comme la nigériane United Bank of Africa qui a évincé AWB au Burkina Faso lors de la privatisation de la Banque internationale du Burkina.

Secteur des télécoms

Les télécommunications « occupent 25 pour cent de l'encours global des IDE marocains en Afrique » (Royaume du Maroc 2010:9). Dans ce secteur, c'est avant tout Maroc Telecom²² qui étend sa présence dans les pays d'Afrique francophone. L'opérateur profite des appels d'offres lancés par les gouvernements à l'occasion de la privatisation des compagnies historiques des pays. Dès 2001 Maroc Telecom acquiert sa première compagnie africaine en Mauritanie, rachetant 51 pour cent des parts de Mauritel.

Suite à cette première expérience fructueuse, l'opérateur historique marocain relance en 2006 sa campagne d'investissement, il prend le contrôle d'Onatel au Burkina Faso en achetant 51 pour cent de ses parts. L'année suivante, c'est au Gabon qu'on retrouve l'opérateur où l'État gabonais lui cède 51 pour cent des actions de Gabon Telecom. Puis en juillet 2009, toujours à la suite d'un appel d'offres, Maroc Telecom prend le contrôle de la compagnie malienne Sotelma, au terme d'un contrat de 275 millions d'euros qui lui accorde, encore une fois, 51 pour cent du capital.

Malgré les situations difficiles dans lesquelles se trouvent ces compagnies au moment de leur acquisition, la stratégie semble réussir à Maroc Telecom qui ne compte pas s'arrêter en si bon chemin, puisqu'il était en bonne position pour acquérir le contrôle majoritaire de Benin Telecom, n'eût été la réticence du gouvernement béninois qui a vraisemblablement renoncé à la privatisation de l'entreprise.

Par ailleurs, Maroc Télécom a récemment entamé la mise en place d'une ligne de fibres optiques entre Laayoune, Dakhla et Nouadhibou en Mauritanie. Cette ligne s'ajoute à celle qu'il a réalisée entre ces villes et Nouakchott, dans la perspective d'une liaison qui raccordera le Maroc à une vaste zone allant de la Mauritanie, au Mali et au Burkina Faso.

Secteur du transport aérien avec la Royal Air Maroc (RAM) : une aventure périlleuse ?

L'aventure africaine de la RAM débute avec la création d'Air Sénégal International (ASI) en novembre 2000, détenu à raison de 51 pour cent par la RAM et 49 pour cent par l'État du Sénégal. Cette aventure s'est révélée une fructueuse coopération Sud-Sud qui a toutefois fait les frais d'une démarche politique hâtive.

En effet, en octobre 2007, le gouvernement sénégalais, à travers le ministre des Transports aériens, annonçait que son pays injectera entre 30 et 36 millions d'euros dans le capital de la compagnie – qui feront passer à 75 pour cent les parts de l'État du Sénégal et à 25 pour cent celles de la RAM. Quelques mois plus tard, le ministre avait indiqué qu'ASI serait nationalisée « au plus tard le 31 décembre 2008 ». La RAM a alors décidé de demander aux partenaires sénégalais l'établissement d'une feuille de route portant sur le transfert d'ASI à l'État sénégalais dans les meilleures conditions et afin que le retrait de la RAM soit effectif au plus tard le 30 juin 2009. La RAM s'est alors déclarée disposée à partir, à condition de se faire dédommager.

La mésaventure ne décourage pas pour autant la RAM. La compagnie affiche de grandes ambitions pour l'Afrique qui reste sous-desservie. Le continent constitue un bon créneau pour le transporteur national. Celui-ci exporte son savoir-faire en investissant dans de nouvelles compagnies africaines. Dans cette perspective, le groupe a annoncé en décembre 2005 la création d'Air Gabon International, dont il détiendra une part majoritaire (51 %) dans le cadre de ses efforts d'expansion en Afrique centrale. La RAM reproduit ainsi avec Air Gabon International le même schéma que pour ASI, à savoir la constitution d'une joint-venture avec une prépondérance dans le capital. Les négociations avec les autorités gabonaises étaient bien avancées. Toutefois, l'état de santé financier de la compagnie gabonaise étant plus catastrophique que prévu, et suite aux divergences entre les parties gabonaises et marocaines, et aux intérêts parfois divergents des cadres dirigeants gabonais, ce projet n'a pas eu lieu. Une compagnie gabonaise a été lancée.

Des négociations seraient en cours avec le Cameroun. La RAM a répondu à l'appel d'offres pour relancer cette compagnie qui intéresse également l'Afrique du Sud. Les deux grandes exigences de la RAM, à savoir que les États ne se mêlent pas de la gestion de la future compagnie et que les transporteurs nationaux actuels soient dissous, ne risquent pas d'être facilement acceptées.

En août 2006, la RAM a acquis 51 pour cent du capital de la Compagnie mauritanienne. Cette acquisition donnait naissance à la compagnie Air Mauritanie International. Mais cette acquisition a été de courte durée. Au 19 janvier 2008, face au problème qu'elle rencontrait, la compagnie a été mise en liquidation judiciaire par un tribunal de Nouakchott.

Par ailleurs :

La RAM a signé avec la Communauté économique et monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) un protocole d'accord sur la création d'une compagnie aérienne sous-régionale, baptisée Air CEMAC. Cette dynamique complète la politique de libéralisation du secteur du transport aérien et d'ouverture du ciel marocain et renforce la volonté des pouvoirs publics de faire du Maroc un passage privilégié entre l'Afrique, d'une part, l'Europe, l'Asie et le Moyen-Orient, d'autre part. (Royaume du Maroc 2010:9)

La compagnie marocaine poursuit l'extension de son réseau africain. Accra est la onzième ville subsaharienne desservie, après Dakar, Abidjan, Bamako, Conakry, Libreville, Niamey, Ouagadougou, Douala, Cotonou et Lomé.

La RAM a renforcé sa présence commerciale en Afrique. Depuis 2007, elle a porté la fréquence de ses vols hebdomadaires de 60 à 70, soit une moyenne quotidienne de 10 vols. À noter également que 30 lignes aériennes sont ouvertes sur le continent ainsi que 15 bureaux de représentation de la compagnie.

Secteur des mines, des énergies et de l'eau

L'Omnium nord-africain (ONA)¹² détient, à travers sa filiale MANAGEM¹³, plusieurs gisements de minerais en Guinée, au Mali, au Burkina Faso et au Niger.

Si l'ONA se tourne vers l'Afrique pour ses investissements essentiellement miniers, c'est parce que ce continent présente des richesses immenses en matière de métaux qui demeurent inexploités par les opérateurs économiques.

MANAGEM a signé avec le gouvernement gabonais, en 2010, une convention d'exploitation de la mine aurifère de Bakoudou, qui nécessite un investissement de 32 millions de dollars.

Dans le domaine énergétique, l'Office National d'Électricité (ONE) marocain s'est, pour sa part, positionné comme un acteur principal sur le marché de l'électricité en Afrique. Il est actuellement présent dans 15 pays d'Afrique noire¹⁴. Il a remporté un projet d'électrification durant 25 ans des zones rurales au nord du Sénégal.

Sur le terrain de l'agriculture, c'est l'Office chérifien des phosphates (OCP)¹⁵ qui se prépare à investir le marché africain. Nombre de pays de la région prévoient d'opérer leur « révolution verte ». Et pour développer le rendement des terres cultivées, le besoin en engrais ouvre des perspectives au groupe. En effet, alors que la consommation moyenne mondiale d'engrais atteint 90 kg/ha, la consommation africaine est estimée à 8 kg. À l'occasion de la IIe conférence pour le développement de l'agriculture en Afrique « FMB Africa 2011 », le PDG de l'OCP a présenté sa stratégie pour l'Afrique, qui prévoit une production d'engrais dédiés aux sols africains. Le groupe a d'ores et déjà conclu un contrat avec la firme MEA pour la livraison de 100 000 tonnes annuelles d'engrais au Kenya, soit 25 pour cent de la consommation du pays.

Le Groupe est en train d'établir une cartographie des sols afin de proposer des fertilisants adaptés à chaque région.

Dans le domaine de la gestion de l'eau, l'Office national de l'eau potable (ONEP)¹⁶ développe depuis près de dix ans une stratégie africaine. Son premier exploit à l'international est un contrat de 220 millions de dollars pour l'alimentation en eau potable de Nouakchott (Mauritanie), décroché en octobre 2006. En 2007, il a remporté l'appel d'offres international pour la gestion par affermage de la Société nationale des eaux du Cameroun (SNEC). Il est en rapprochement avec l'Office national de l'électricité (ONE) qui a conclu de nombreux contrats d'électrification, d'assistance technique et de formation dans différents pays d'Afrique centrale et de l'Ouest.

Pour le secteur des infrastructures, le Consortium pour les canalisations, les granulats et les travaux (CCGT) a réalisé en Guinée un projet d'aménagement d'un périmètre agricole pour une enveloppe de 70 millions de dirhams. Au Sénégal, le groupe a remporté l'un des plus grands chantiers publics du pays, à savoir la construction d'une route de 230 kilomètres.

Malgré les difficultés à investir en Afrique subsaharienne, le groupe CCGT réussit à y réaliser des affaires, aussi bien en Guinée (après douze ans de présence dans ce pays) qu'en Sierra Leone et en Guinée-Bissau.

Le groupe Addoha, numéro un marocain de l'immobilier résidentiel (logement social, intermédiaire et de haut standing), compte implanter des cimenteries dans quatre pays au sud du Sahara dans l'objectif de préparer le terrain pour l'arrivée de son groupe, qui va se lancer dans la construction de logements sociaux. Un investissement de 30 millions d'euros, pour une capacité de production de 500 000 tonnes par an, pour chacune des usines. Les travaux de la première usine ont déjà démarré à Abidjan, Côte d'Ivoire, en cette fin 2011.

Les limites du marché africain

Malgré les progrès substantiels réalisés durant les années quatre-vingt-dix, les politiques commerciales de l'Afrique subsaharienne restent relativement

protectionnistes. En effet, selon le Fonds monétaire international, les régimes commerciaux en Afrique restent plus restrictifs que ceux d'autres régions. Les droits de douane, variable la plus couramment utilisée pour mesurer le degré de restriction des échanges, sont plus élevés (20 pour cent en moyenne) en Afrique que partout ailleurs (FMI 2006).

Les mesures non tarifaires, comme les certificats d'importation, les contrôles qualité imposés parfois aux importations de manière discriminatoire et la multiplicité des régimes fiscaux entre les pays, sont de nature à augmenter les coûts de transaction afférents aux échanges extérieurs, avec un effet négatif sur la compétitivité des industries nationales et sur le volume des échanges.

Outre les facteurs non tarifaires, des problèmes structurels liés à l'infrastructure des transports limitent l'expansion des relations commerciales entre le Maroc et ses partenaires africains.

Mais force est de reconnaître que la faiblesse des échanges avec cette région s'explique, en grande partie, par le manque d'information au sujet du cadre préférentiel du commerce entre le Maroc et les pays partenaires africains, et la non-adaptation de l'appareil productif national marocain aux spécificités du marché africain. Toutes choses qui empêchent la croissance des échanges malgré l'existence de plusieurs accords commerciaux.

En fin de compte, l'analyse du niveau actuel des échanges entre le Maroc et ses partenaires africains met en relief une reproduction de la réalité qui caractérise les échanges Sud-Sud dans leur ensemble. Pour remédier à la situation, les deux parties sont appelées à résoudre les contraintes institutionnelles, politiques et logistiques qui pèsent sur l'expansion des relations de coopération commerciale.

Bien que l'Afrique subsaharienne soit le nouvel Eldorado des exportateurs marocains, plusieurs opérateurs cherchent sérieusement les moyens de se protéger contre le risque de non-paiement et les exportateurs avisés savent bien que ce risque peut mener à des pertes considérables.

L'avenir des relations entre le Maroc et les pays d'Afrique subsaharienne : dimension sociale

S'il est un aspect qui a souvent été négligé dans les rapports interafricains (accord commercial, accord douanier, accord fiscal...), c'est bien évidemment celui de la coopération sociale, c'est-à-dire l'aide concrète apportée aux populations. Sur cette voie, le Maroc fait un pas en avant à travers les stocks de médicaments qu'il octroie à des pays frères, et la possibilité d'hospitalisation dans les hôpitaux marocains d'un certain nombre de ressortissants d'Afrique subsaharienne. Le secteur privé n'est pas en reste. Ainsi, dans le domaine de l'éducation, les Fondations BMCE Bank et Congo Assistance ont signé en mars 2010, à Casablanca, une convention de partenariat qui porte sur le financement et la construction, par la Fondation

BMCE Bank, d'une école moderne à Oyo (Congo). Cette convention constitue un nouveau jalon dans le renforcement de la coopération entre les deux pays. Ce partenariat sera créateur de valeurs sociétales au bénéfice d'un développement harmonieusement intégré, durable et équitable en Afrique.

À noter également, dans la même lancée, l'implication du souverain marocain en faveur de la suppression de la dette des Pays les Moins Avancés (PMA), de même que la multiplication des programmes de coopération dans les domaines de l'agriculture, de l'hydraulique, les aménagements urbains, les infrastructures, l'éducation...

Le Maroc appuie le programme de sécurité alimentaire en Afrique subsaharienne par le biais de la mise sur pied de projets socio-économiques (pluies artificielles, campagnes de vaccination, envoi d'experts nationaux en hydraulique et en agronomie) et la contribution au financement de la construction d'infrastructures (ligne maritime Casablanca-Nouakchott-Dakar, autoroute Nouadhibou-Nouakchott, modernisation des compagnies aériennes).

Le Maroc traduit concrètement son attachement à la paix et au développement en Afrique. Par ailleurs, il contribue à la mise en œuvre du Programme spécial de la sécurité alimentaire dans les pays d'Afrique au sud du Sahara. Le Maroc, qui compte sur l'appui et le soutien de la FAO à ce programme en tant que structure spécialisée, sollicite une augmentation des moyens qui lui sont alloués, ainsi qu'à la coopération technique, afin de répondre aux besoins urgents des pays désireux de bénéficier de la coopération Sud-Sud.

L'initiative nationale du développement humain INDH32, dont les objectifs cadrent parfaitement avec ceux de l'Alliance internationale contre la faim lancée, encadrée et suivie par la FAO, est une belle initiative marocaine qui peut servir de modèle de développement pour ses partenaires.

L'aide fournie par le Maroc au sud du Sahara se chiffre, comme nous l'avons noté, entre 2 et 3 milliards de dirhams par an, principalement au bénéfice des pays d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique centrale. Actuellement, le Maroc enregistre une forte demande de la part de ces derniers en matière de formation des cadres, de contribution au financement, à la conception et à la réalisation d'infrastructures, ainsi que de projets socio-économiques, en particulier en matière d'assainissement, d'approvisionnement en eau et en électricité, de santé et d'agroalimentaire. Dans ces domaines prioritaires, le Maroc s'attache à développer une stratégie de coopération tripartite, qui consiste à canaliser les fonds d'aide mis à disposition dans le cadre de programmes internationaux pour le financement de projets d'infrastructures ou de développement socio-économique dans un ou plusieurs pays africains, et à en confier la maîtrise d'œuvre à des entreprises marocaines (bureaux d'études, entreprises de génie civil, prestataires de services...).

Conclusion

Voyant dans « l'approfondissement des relations économiques le moyen de renouer avec son voisinage africain, le Maroc parvient à mettre sur pied une véritable diplomatie économique associant étroitement les secteurs public et privé » (Alaoui 2010:27).

La dynamique des relations économiques et financières entre le Maroc et les pays de l'Afrique témoigne « de la volonté du Maroc et de son intérêt à rééquilibrer ses relations avec ces partenaires du Sud ». Cet « intérêt croissant » est justifié :

Autant par la nécessité d'offrir aux investisseurs marocains des marchés alternatifs, qui serviraient de base arrière pour faire face à l'intensité de la concurrence sur les marchés traditionnels, que par la participation effective du capital marocain dans les grands chantiers ouverts en Afrique, dont les retombées ne pourraient qu'être que bénéfiques pour les échanges commerciaux » (Royaume du Maroc 2010:10).

Il est évident que d'importantes opportunités d'exportation et d'investissement existent. Pour qu'elles se concrétisent, il faut que les entreprises marocaines adoptent une stratégie d'adaptation aux marchés africains, notamment en tenant compte de la faiblesse du pouvoir d'achat des consommateurs.

L'exportation ne doit pas seulement être vue comme un échange de marchandises, mais comme du co-développement. Il y va du sens que doivent prendre les relations entre les deux parties, en considération de la dimension sociale.

Notes

1. Le cabinet de consulting américain « Pyramid Research » basé au Massachusetts (nord-est des États-Unis) prévoit que le Royaume va maintenir une « position solide » en comparaison des autres marchés d'Afrique du Nord, du Moyen-Orient et d'Afrique. « Le Maroc se positionne en tant que marché le plus stable politiquement et, de ce fait, le plus attractif pour les investisseurs dans la région », explique Majd Hosn, analyste chez « Pyramid Research ».
2. Cf. Ministère des Affaires étrangères et de la Coopération du Royaume du Maroc, voir Maec.gov.ma.
3. En 2002, le roi Mohammed VI avait mené une médiation pour le règlement du conflit du Fleuve Mano, entre les chefs d'État de la Guinée, du Libéria et de la Sierra Leone, engagés alors dans une dangereuse escalade qui menaçait la stabilité de la région ; le Maroc est également fortement engagé en faveur de la consolidation de la paix en Afrique, comme en témoigne sa contribution à la gestion des crises, notamment par sa participation dans le cadre de l'ONU aux opérations de maintien de la paix en Somalie, en République Démocratique du Congo (MONUC) et en Côte d'Ivoire (ONUCI).
4. Déclaration du ministre des Affaires étrangères et de la Coopération, Taïb Fassi Fihri, au cours d'une cérémonie organisée à Rabat à l'occasion de la Journée mondiale de l'Afrique, mai 2011.

5. Créée en 1994, l'UEMOA regroupe huit pays de l'Afrique de l'Ouest (Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo) qui ont comme monnaie commune le Franc CFA et qui représentent un marché de plus de 70 millions d'habitants.
6. Dès l'intronisation du Roi Mohammed VI, il y a eu de multiples périples en Afrique noire (21 visites officielles et 13 pays visités de 2001 à 2009).
7. Conscientes de la nécessité d'intensifier les exportations, les autorités ont lancé en 2009 la stratégie « Maroc Export Plus ». Adossée aux ambitieux plans Émergence et Pacte national pour l'émergence industrielle (dit « Émergence II ») et élaborée en 2005 et 2009 pour dynamiser le tissu productif, cette stratégie vise à cibler les secteurs et produits d'exportation prioritaires, à renforcer le Maroc sur ses marchés traditionnels et à en identifier d'autres prometteurs, ainsi qu'à accompagner les acteurs de l'export.
8. Rapport du McKinsey Global Institute, « Lions on the move », juin 2010 : https://www.mckinsey.com/mgi/publications/progress_and_potential_of_african_economies/pdfs/MGI_african_economies_full_report.pdf.
9. Saad Eddine Benabdallah, directeur général de Maroc Export in jeune Afrique : <http://www.jeuneafrique.com/Article/ARTJAJA2554p073-076.xml1/interview-exportation-saad-eddine-benabdallah-maroc-exportsaad-eddine-benabdallah.html>.
10. La Communauté économique et monétaire de l'Afrique Centrale regroupe 6 pays : Cameroun, Centrafrique, Congo, Gabon, Guinée Équatoriale, Tchad.
11. Depuis le coup d'État militaire de 1999, la Côte d'Ivoire a vécu des événements politiques qui ont plongé le pays dans l'instabilité. En 2002, une tentative de coup d'État manqué contre le président Laurent Gbagbo se transforme en une rébellion. Les élections de 2010 ont mis fin à la crise après plus de quatre mois de bras de fer entre le président sortant, Laurent Gbagbo, et le président élu, Alassane Ouattara, reconnu par la communauté internationale.
12. ONA (Omnium nord-africain) est le premier groupe industriel et financier privé marocain. Il est constitué sous forme de holding investissant dans différents domaines d'activité, dont les mines, l'agroalimentaire, la grande distribution et les services financiers. En 2010, il y a eu la fusion absorption par sa société mère, la Société nationale d'investissement (SNI).
13. MANAGEM est un groupe minier et hydrométallurgique marocain, c'est la filiale du groupe ONA chargée de l'industrie minière ; le groupe produit et commercialise le cobalt, les métaux de base et les dérivés métalliques.
14. L'ONE à l'international, ONE, octobre 2009.
15. Fondé en 1920, le Groupe OCP SA est leader mondial des exportations de phosphates et produits dérivés ; ses activités couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur, de l'extraction de la roche de phosphate à la transformation chimique en acide phosphorique et engrais. Première entreprise du Maroc, OCP SA est l'un des moteurs de l'économie du pays. Les phosphates et ses dérivés représentent en 2010 près d'un quart des exportations du Maroc et, approximativement, 3,5 % pour cent du PIB. OCP SA emploie directement plus de 18 000 salariés.
16. L'Office national de l'eau potable (ONEP) est un établissement public marocain, à caractère industriel et commercial. Créé en 1972, l'ONEP assure la planification, la production et la distribution des ressources hydriques du pays.
17. Perspectives économiques régionales : Afrique subsaharienne, FMI, mai 2006.

18. L'Initiative nationale pour le développement humain (INDH), a été lancée par le Roi Mohammed VI en 2005 pour réduire la pauvreté, l'exclusion sociale et la précarité ; elle s'inscrit dans une vision globale du développement pour le pays.

Bibliographie

- Antil, A., 2003, *Le royaume du Maroc et sa politique envers l'Afrique subsaharienne*, Institut français des Relations Internationales (IFRI).
- Alaoui, Nezha, 2010, *Le Maghreb dans son environnement régional et international : la projection économique des pays du Maghreb sur l'Afrique subsaharienne*, Institut français des relations internationales.
- Alaoui, M'Hamdi Nezha, (MAEC), 2010, « Coopération économique et financière Maroc. Afrique et perspectives de son développement », Rabat, Journée d'Études de l'IRES 20 juillet.
- Aqerrou, Hamid, 2005, *Le périple royal en Afrique : impulser la coopération Sud-Sud*.
- Barre, Abdelaziz, 1996, *La politique marocaine de coopération en Afrique. Essai de bilan*, in Abdallah Saâf, *Le Maroc et l'Afrique après l'indépendance*, Rabat, Institut des Études Africaines (IEA), p. 19-56.
- Banque de données CHELEM (Comptes harmonisés sur les échanges et l'économie mondiale) <http://www.cepii.fr/francgraph/doctravail/resumes/2008/dt08-09.htm>
- Fonds monétaire international (FMI), 2006 : « Perspectives économiques régionales : Afrique subsaharienne », mai.
- Hernández-Catá, E., 2000, *Croissance et investissement en Afrique subsaharienne : Que peut-on faire ?* Finances & Développement.
- Hugon, P. (dir.), 2002, « Les priorités de la coopération pour l'Afrique subsaharienne et le nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) », Rapport au Premier ministre (FRANCE. Haut conseil de la coopération internationale).
- IFRI Institut français des relations internationales : Centre des Études économiques – ifri.org
- Jari, B., 2003, « L'histoire des relations commerciales entre le Maroc et l'Afrique : rôle du commerce transsaharien dans le processus panafricain », Dakar, CODESRIA.
- Marfaing, L. & Wippel, S. (dir.), *Les Relations transsahariennes à l'époque contemporaine : un espace en constante mutation*, Paris, Khartala, 2003.
- Ministère canadien des Affaires étrangères et du Commerce international, 2004, « Commerce et investissement en Afrique subsaharienne », août .
- Mutume, G., 2002, « Stimuler le commerce intra-africain », Afrique relance, septembre.
- Mutume, G., 2002, « Ce que Doha signifie pour l'Afrique », Afrique relance, décembre.
- Nation unies, Commission économique pour l'Afrique (CEA), 2010 « Aperçu des conditions économiques et sociales en Afrique en 2009 », Lilongwe (Malawi) 25 au 28 mars.
- Royaume du Maroc, ministère des Finances et de la Privatisation, direction des Études et des Prévisions financières, 2010, « Point sur les relations du Maroc avec les pays de l'Afrique Subsaharienne ».
- Royaume du Maroc, Ministère de l'Économie et des Finances, direction des Études et des Prévisions financières, 2008, « La politique commerciale extérieure du Maroc. Esquisse d'appréciation ».
- Royaume du Maroc, ministère des Finances et de la Privatisation, direction des Études et des Prévisions financières, 2006, « Le positionnement économique du Maroc en Afrique – Bilan et perspectives ».

Saâf, Abdallah, 1996, Le Maroc et l'Afrique après l'indépendance, Rabat, Institut des Études Africaines (IEA).

Saint Périer, L. de, 2011, « Le Maroc : objectif Sud », Jeune Afrique, 29 juin. <http://www.jeuneafrique.com/191086/archives-thematique/maroc-objectif-sud/>

Thiam, Iba Der, 2000, « L'Unité Africaine », conférence donnée à la Cité universitaire de Rabat le 24 novembre.

Site internet visités, domaine économique

L'Agence marocaine de coopération internationale (Amci) : <http://www.amci.ma/>

Institut des études africaines rabat : <http://iea.um5s.ac.ma/>

<http://www.lavieeco.com>

www.jeuneafrique.com

<http://www.lematin.ma/>

<http://www.leconomiste.com/>

<http://www.lesafriques.com>

Ministère des affaires étrangères et de la coopération : <http://www.maec.gov.ma/>

Ministères des finances et de la privatisation : <http://www.finances.gov.ma/>

Office des changes : <http://www.oc.gov.ma/>

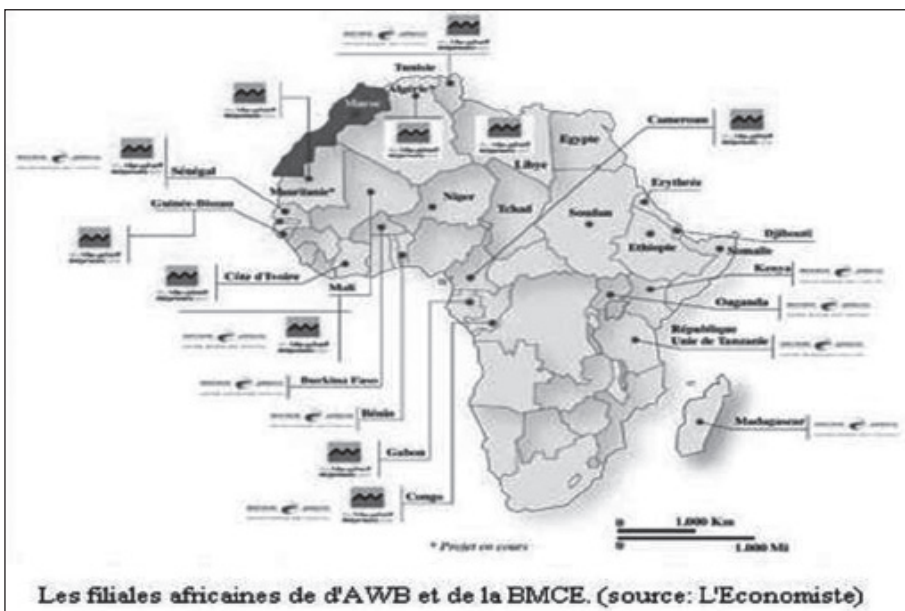
Annexes

Annexe I : Conventions commerciales et tarifaires entre le Maroc et ses partenaires africains

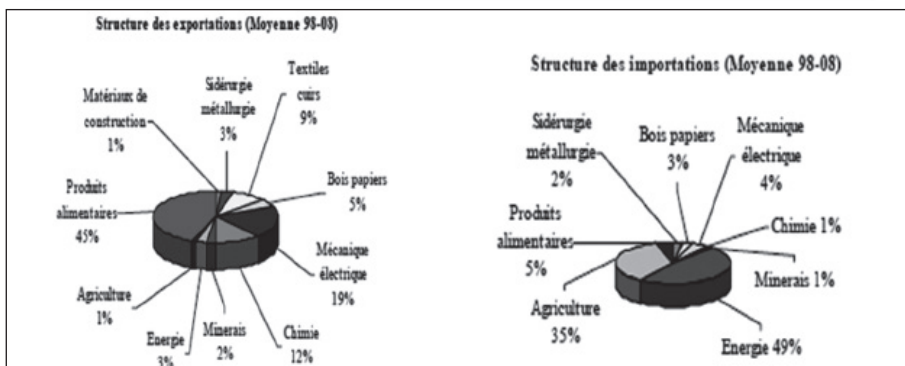
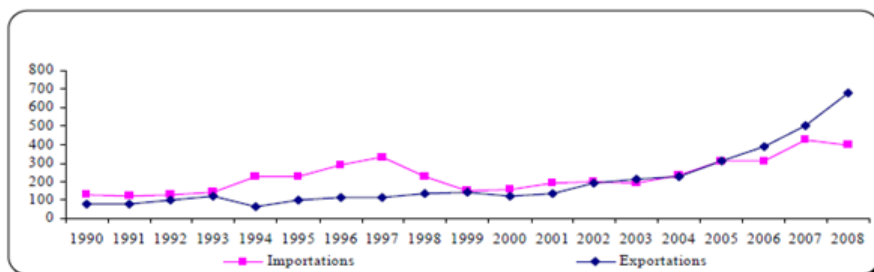
<i>Pays</i>	<i>Date signature</i>	<i>Date d'entrée en vigueur</i>	<i>Nature de l'accord</i>	<i>Observations</i>
Sénégal	13-02-1963	13-02-1963	Commercial	Protocole additionnel en 1981
Gabon	17-10-1972	13-10-1974	Commercial	
Niger	07-11-1982	11-03-1993	Commercial	
Côte d'Ivoire	22-09-1973	16-12-1980	Commercial et tarifaire	
Nigeria	04-04-1977	05-07-1978	Commercial	
Cameroun	16-04-1987	28-05-1993	Commercial	
Mali	17-09-1987	29-04-2003	Commercial	
Angola	06-10-1988	23-10-1989	Commercial	
Bénin	07-03-1991		Commercial	En cours (Ratification requise)
Burkina Faso	26-06-1996		Commercial	En cours (Ratification requise)
RD du Congo	18-09-1996		Commercial	En cours (Ratification requise)
Tchad	04-12-1997	15-02-2000	commercial et douanier	
Guinée	12-04-1997	09-07-2003	Commercial et tarifaire	
Sénégal	01-03-2002	19-05-2006	non double imposition	

Source : Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération

Annexe II : évolution des échanges entre le Maroc et ses principaux partenaires africains



Annexe III : Évolution des échanges entre le Maroc et ses principaux partenaires africains



Source : Chelem, calcul DEPF

Annexe IV : Les exportations marocaines en Afrique