

1- Calcul et interprétation des indicateurs du commerce extérieur:

Années	2010	2011	2012
Solde commercial (en millions de DH)	- 148 380	- 182 775	- 201 477
Taux de pénétration	35,48%	39,43%	39,92%

**1-a)** Le solde commercial correspond à la différence entre les exportations de biens et les importations de biens pendant une période donnée. Au Maroc, le solde commercial est déficitaire. Ce déficit s'est aggravé entre 2010 et 2012 en passant de 148 380 millions de DH à 201 477 millions de DH.

**1-b)** Le taux de pénétration mesure la part du marché intérieur qui est couverte par les importations de biens.

**Taux de pénétration = importations/marché intérieur (demande intérieur)**

Le taux de pénétration a augmenté entre 2010 et 2013 en passant de 35,48% à 39,92%.

**2-a)** La forme de l'intégration économique régionale choisie par le Maroc est: Les accords de libre -échange.

Le Maroc a signé des accords de libre-échange avec plusieurs pays: les pays de l'Union Européenne, les États-Unis d'Amérique, la Turquie, les pays arabes.

**2-b)** Les ALE ne sont pas à l'origine du déficit commercial au Maroc. D'après le document 2, le déficit commercial est devenu, depuis plusieurs années, structurel. Les ALE présentent des opportunités qui peuvent être exploitées à condition d'avoir une offre exportable compétitive. En plus, le Maroc a un énorme déficit avec la chine, qui s'explique par l'application d'un principe de l'OMC à savoir la clause de la nation la plus favorisée (NPF) et non comme résultat d'un accord de libre-échange.

**2-c)** Les solutions pour palier à ce déficit chronique sont:

- Améliorer l'offre exportable;
- L'achèvement de la mise en œuvre des plans sectoriels afin d'augmenter et diversifier la production et donc l'offre exportable;
- Explorer d'autres marchés au lieu de se contenter du marché européen.

**3-a)** Les opportunités que présente le marché africain:

- La croissance économique: 4,8% en 2012 et 5,6% en 2013;
- Les pays d'Afrique cherchent à améliorer leurs infrastructures de base;
- Le marché africain est un réel débouché pour les entreprises marocaines (population importante);
- La proximité géographique de l'Afrique par rapport au Maroc.

**3-b)** Les actions du Maroc pour renforcer sa position économique en Afrique:

- Renforcement du cadre juridique régissant les relations économiques et commerciales par la conclusion de nouveaux accords;
- Le renforcement du cadre institutionnel par la création ou la réactivation des commissions mixtes de coopération économique, ainsi que l'intensification des actions de partenariat économique et commercial;
- L'accompagnement des entreprises marocaines sur les marchés africains.

**4-a)** Un indicateur de sous-développement en Afrique: L'insuffisance des infrastructures. C'est un indicateur économique.

**4-b)** La stratégie de développement que les pays d'Afrique doivent choisir: le partenariat public-privé (PPP) dans le développement des infrastructures. Le PPP est un mode de financement par lequel le secteur privé participe aux projets d'infrastructures. C'est un partenariat entre le secteur public et le secteur privé.

**4-c)** Les avantages de cette stratégie sont:

- La croissance économique du continent et par conséquent l'épanouissement de sa population;
- La réduction du poids des infrastructures dans le budget de l'État;
- L'amélioration de la qualité des services dispensés aux citoyens;
- La promotion de l'investissement privé.

## 5) Synthèse argumentée

Après son indépendance, le Maroc a choisi la voie libérale pour son économie. Durant les années qui ont suivi cette indépendance, Le Royaume a multiplié ses efforts pour promouvoir ses exportations de biens. Il a même signé une série d'accords de libre-échange avec des pays ou des régions économiques à travers le monde. Malgré tous ses efforts, le Maroc souffre encore d'un déficit commercial chronique. Cette situation impose au pays de mieux profiter de ses différents accords de libre-échange et chercher à diversifier ses partenariats en cherchant d'autres partenaires, en l'occurrence les pays africains. Dans ce sens, quelles sont les opportunités que recèle le marché africain? Et comment le Maroc doit-il procéder pour mieux les saisir?

Dans ce présent sujet, on va essayer de répondre à cette problématique après avoir mis l'accent sur la situation de la balance commerciale du Maroc et l'aboutissement de ses différents accords de libre-échange.

### **?) Le commerce extérieur marocain: l'état des lieux**

La balance commerciale du Maroc est déficitaire; les exportations augmentent moins vite que les importations. Les différents accords de libre-échange sont exploités par les pays partenaires plus que par le Royaume.

#### **1) Le déséquilibre de la balance commerciale**

La balance commerciale du Maroc est déséquilibrée; le déficit commercial s'est aggravé durant les dernières années. En 2010, ce déficit est de 148 380 millions de

DH, et en 2012, il se fixe à 201 477 millions de DH. Ce déficit s'explique par un rythme d'augmentation des importations plus élevé que celui des exportations.

L'augmentation vertigineuse des importations est due principalement à l'augmentation de la facture énergétique, sous l'effet de la hausse des prix du pétrole. La faiblesse des exportations s'explique par la nature de l'offre exportable (produits non diversifiés et de faible valeur ajoutée).

## **2) L'aboutissement des accords de libre-échange**

Le Maroc a conclu plusieurs accords de libre-échange, notamment avec l'Union Européenne, les États-Unis d'Amérique, la Turquie, et certains pays arabes (Tunisie, Égypte, Jordanie: Accord d'Agadir). Ces accords ont ouvert au Maroc des marchés de haut potentiel. En revanche, le Royaume n'a pas bien su exploiter cette aubaine et demeure encore déficitaire envers la plupart de ses partenaires.

Face à cette réalité, le Maroc est appelé à revoir sa stratégie de commerce extérieur pour mieux tirer bénéfice de ses partenariats. Il doit surtout chercher à diversifier ses partenariats en attaquant d'autres marchés, principalement l'Afrique avec laquelle le pays a des relations historiques. Ce continent présente une multitude d'opportunités que le Maroc doit saisir.

## **II) Le marché africain: une alternative**

Le marché africain est en expansion. Plusieurs chantiers sont ouverts dans tous les domaines. Le Maroc est censé renforcer sa position en Afrique en mettant en place une panoplie de mesures.

### **1) Les opportunités du marché africain**

L'Afrique, un continent longtemps oublié, est devenu aujourd'hui un marché à haut potentiel, convoité par tous les pays du globe dont le Maroc. Ce continent regorge d'opportunités que le Maroc doit exploiter pleinement: une croissance économique soutenue ces dernières années, en dépit de la crise économique mondiale. Cette croissance favorisera la demande en provenance des pays africains, ce qui constitue une aubaine pour les entreprises marocaines. Divers projets d'infrastructures ont été lancés dans plusieurs pays, résultat de la dynamique économique que connaît le continent. Les liens historiques du Maroc avec l'Afrique et sa proximité géographique constituent un réel atout pour le Royaume.

En effet, le Maroc est appelé à multiplier ses efforts pour mieux saisir ces opportunités et renforcer ses partenariats avec les pays africains dans une logique de gagnant-gagnant.

### **2) Les mesures à prendre par le Maroc**

Le Maroc doit mettre en œuvre des mesures afin de tirer profit du marché africain et donc arriver à une véritable diversification de ses échanges extérieurs. Parmi ces mesures, on cite: le renforcement du cadre juridique régissant les relations économiques et commerciales par la conclusion de nouveaux accords, le renforcement du cadre institutionnel par la création ou la réactivation des

commissions mixtes de coopération économique, ainsi que l'intensification des actions de partenariat économique et commercial, et l'accompagnement des entreprises marocaines sur les marchés africains.

En guise de conclusion, dans un contexte économique mondial caractérisé par la crise et la saturation de la plupart des économies occidentales, le Maroc a tout intérêt à s'orienter vers les pays africains afin d'améliorer son commerce extérieur et tirer sa croissance économique vers le haut. L'Afrique, c'est l'avenir.