

Evaluation corrigée sur le commerce extérieur

Travail à faire :

A partir des documents présentés ci-dessous, mobilisez vos connaissances et capacités en Économie générale pour répondre aux questions suivantes.

1	Sur la base du document 1 : a. Apprécier l'évolution du solde commercial entre 2010 et 2012. b. Évaluer la part du marché intérieur qui est couverte par les importations de biens en utilisant un indicateur pertinent. Interpréter l'évolution de cet indicateur entre 2010 et 2012.	
2	A partir du document 2 : a. Relever la forme de l'intégration économique régionale choisie par le Maroc. Illustrer votre réponse. b. Peut-on affirmer que les ALE sont à l'origine du déficit commercial au Maroc ? Justifier. c. Quelles sont donc les solutions pour palier à ce déficit chronique ?	
3	Sur la base du document 3 : a. D'après le document et vos connaissances, quelles sont les opportunités que présente le marché africain ? b. Relever les actions du Maroc pour renforcer sa position économique en Afrique.	
5	Synthèse : Rédiger un développement structuré sur le thème suivant :« Après avoir exposé la situation du commerce extérieur marocain et l'aboutissement de nos différents accords de libre-échange, vous montrerez que le marché africain est une aubaine pour le Maroc pour diversifier ses partenariats en mettant l'accent sur les opportunités que recèle ce marché et les différentes mesures que le pays doit prendre pour en bénéficier». (Exploiter tous les documents, les réponses aux questions précédentes et les connaissances acquises).	

Ressources documentaires

Document 1

L'évolution des échanges extérieurs et de la demande intérieure entre 2010 et 2012

(En millions de DH)	2010	2011	2012
Importations (CAF)	297 963	357 770	386 127
Exportations (FOB)	149 583	174 995	184 650
DCFN	571 485	618 891	668 722
FBCF	234 407	246 394	263 642
Variation des stocks	+ 34 027	+ 42 168	+ 34 782

Source : HCP et ministère du commerce extérieur

Document 2

Interview avec le ministre du commerce extérieur

Matin Eco : Devant le constat indiquant que la balance commerciale est déficitaire pour le Maroc dans la plupart des ALE signés avec les différents partenaires, le ministère de l'Industrie, du commerce et des nouvelles technologies devient plus prudent en ce qui concerne la conclusion de nouveaux ALE. Quelle approche adoptez-vous, aujourd'hui, monsieur le ministre ?

Abdelkader Amara : Avant de parler de l'approche adoptée par notre ministère en matière de négociation des Accords de libre-échange (ALE), permettez-moi de clarifier certains points, dont le premier est que notre pays consacre sa volonté d'ouverture de son économie à travers, entre autres, la conclusion d'ALE notamment avec l'UE, les USA, l'AELE, la Turquie et avec les pays arabes que ce soit au niveau bilatéral ou régional. Je tiens aussi à relativiser une idée répandue liant directement le déficit de la balance commerciale du Maroc aux ALE. D'abord, le déficit commercial de notre pays est devenu, depuis plusieurs années, structurel. Les ALE, en général, présentent des opportunités qui peuvent être exploitées par une partie, mais pas autant par l'autre, faute d'offre exportable. Mais les ALE signés par le Maroc ne sont pas à l'origine de tous les maux. Avec la Chine, par exemple, avec laquelle nous avons un énorme déficit, il ne s'agit pas d'un ALE ni d'un Accord préférentiel, mais bel et bien d'un NPF (clause de la nation la plus favorisée), le basique de l'OMC. Les études menées, notamment par le ministère, ont démontré que les ALE pourraient donner de meilleurs fruits et que les soldes de la balance commerciale des biens et services et du compte courant pourraient s'améliorer avec la mise en œuvre progressive des plans sectoriels une fois arrivés à maturité. Ces derniers sont censés justement booster la production et donc l'offre, notamment exportable, et la diversifier.

Pour ce qui est de l'approche, le Maroc s'est donné une période de réflexion, le temps de bien assimiler les ALE déjà signés. Néanmoins, face à la nécessité d'explorer de nouveaux marchés autre que le marché européen, de nouvelles négociations ont été lancées basées sur une approche globale gagnant-gagnant.

Source : Le Matin, 22-Mai-2013 (texte adapté)

Document 3

Maroc-Afrique: un modèle de coopération sud-sud

L'économie de l'Afrique subsaharienne est en expansion progressive ces dernières années, en dépit de la crise économique mondiale. En 2012 et 2013, la croissance serait respectivement de 4,8% et de 5,6% selon les récentes perspectives du FMI.

Compte tenu des liens historiques liant le Maroc aux pays africains, notre pays s'est toujours efforcé de développer des relations stratégiques avec les pays du continent africain, comme en atteste les visites successives de Sa Majesté le Roi dans plusieurs pays africains.

Dans le domaine économique et commercial, il s'agit principalement du renforcement du cadre juridique régissant les relations économiques et commerciales par la conclusion de nouveaux accords commerciaux et d'investissement dont les négociations sont en cours avec les pays de l'Afrique de l'Ouest (UEMOA) et de l'Afrique centrale (CEMAC), de même que le renforcement du cadre institutionnel maroco-africain, à travers la création ou la réactivation des Commissions Mixtes de Coopération Economique, ainsi que l'intensification des actions de partenariat économique et commercial.

A cet égard, diverses actions de promotion et de partenariat économique ont été menées par le Département du Commerce Extérieur et Maroc Export, visant l'accompagnement des entreprises marocaines sur les marchés africains. Cet accompagnement a été réalisé dans le cadre de l'organisation de six caravanes d'exportation et de partenariat économique à destination des pays de l'Afrique de l'ouest et centrale, ce qui a permis de couvrir plus de 15 pays. Cette nouvelle approche de coopération a donné des résultats probants par la mobilisation de nouvelles entreprises intéressées par les marchés africains, ainsi que l'établissement des contacts directs entre les opérateurs marocains et leurs homologues africains.

Source : Maroc Trade Info, N° 37, Avril 2013 (texte adapté)

Document 4

Le partenariat public-privé incontournable pour le développement de l'Afrique

«Face au déficit considérable en matière d'infrastructures dont souffre l'Afrique, le partenariat public-privé (PPP) reste un facteur clé pour relever ce défi». Tel a été le constat arrêté lors de la rencontre organisée, samedi 25-Mai-2013, par la Fondation diplomatique en collaboration avec les ambassadeurs des pays africains accrédités à Rabat, à l'occasion de la célébration de la Journée de l'Afrique.

«Panafricanisme et renaissance africaine». C'était l'un des thèmes débattus devant un parterre d'ambassadeurs africains. La rencontre a été l'occasion convenable pour faire le point autour de la nécessité de multiplier les partenariats public-privé. L'idée était de mettre en évidence l'importance de ce mode de financement qui s'avère, aujourd'hui, plus que jamais nécessaire pour assurer la croissance économique du continent et par conséquent l'épanouissement de sa population. Surtout que le déficit ressenti en matière d'infrastructures freine toutes perspectives de développement et d'intégration régionale.

Les partenariats public-privé sont, à l'heure actuelle, un besoin et une nécessité. En effet, les PPP sont un véritable créneau permettant d'une part la réduction du poids de l'infrastructure sur le budget de l'État, l'amélioration de la qualité des services dispensés aux citoyens ainsi que la promotion de l'investissement privé.

Source : Le Matin, 27-Mai-2013 (texte adapté)

Corrigé indicatif

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 intérieure)

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- 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.

I) 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 devenue 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.

BON COURAGE

