



Université Mohammed V-Rabat
Faculté des Sciences Juridiques Economiques
et Sociales-Salé



Centre d'Etudes Doctorales : Droit comparé, Economie appliquée et
Développement durable
Formation doctorale : Economie appliquée

Thèse numéro : 203/19

Thèse pour l'obtention du Doctorat en Sciences Économiques et Gestion

Sous le thème :

Les Relations Economiques Sud-Sud : Cas du Maroc avec les pays de la Communauté Economique Des Etats d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)

Présentée et Soutenue publiquement le 20 juillet 2019 par : CHOUHAIBI Asmaa

Sous la direction du Professeur : ELAOUFIR Rachida

Membres du jury :

- **Pr. MACHRAFI Mustapha** : Professeur de l'Enseignement Supérieur à la Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales de Salé. **Président**
- **Pr. ELAOUFIR Rachida** : Professeur de l'Enseignement Supérieur à la Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales de Salé **Directrice de thèse**
- **Pr. CHERKAOUI Kenza** : Professeur Habilité à la Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales de Salé. **Suffragant**
- **Pr. MOUTAHADDIB Aziz** : Professeur Habilité à l'Ecole Nationale de Commerce et de Gestion- Kenitra. **Suffragant**

Année Universitaire : 2018/2019

Résumé

La coopération Sud-Sud était toujours au cœur des préoccupations et des priorités stratégiques du Royaume. Actuellement, le Maroc se positionne comme un hub régional du fait qu'il a pris conscience de l'importance que peut lui apporter le continent africain dans la croissance de son économie.

Au-delà de ses partenaires classiques, le Maroc s'oriente vers une diplomatie économique plus stratégique et plus offensive sur le continent africain, surtout vers les pays d'Afrique subsaharienne. Aussi conscient des opportunités dont disposent le continent, de son ancrage et de son identité africaine, le Maroc est devenu aujourd'hui le 2^e investisseur en Afrique, après l'Afrique Sud, et le premier en Afrique de l'Ouest.

En effet, l'essor des rapports économiques et commerciaux entre le Maroc et l'Afrique de l'Ouest est sujet d'une stratégie renouvelée de la politique africaine du Royaume. Cette stratégie reflète la revitalisation des liens historiques transsahariens.

L'importance de ces liens nous a incités à consacrer notre travail à l'étude des relations économiques entre ces deux partenaires en prenant comme exemple le cas de la Communauté Economique Des Etats d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO).

L'objectif ultime de ce travail de recherche est de mettre l'accent sur les perspectives de développement de ces relations économiques sur le moyen et le long terme compte tenu de la situation actuelle entre les deux partenaires, tout en essayant de refléter un modèle de coopération Sud-Sud réussi.

Mots-clés : Relations économiques, Maroc, CEDEAO, Perspectives de développement, Coopération Sud-Sud, Afrique Subsaharienne, Échanges Commerciaux, Investissements Directs Étrangers.

Abstract

South-South cooperation remained at the heart of the Kingdom's concerns and strategic priorities. Currently, Morocco is positioning itself as a regional hub because it has become aware of the importance that the African continent can bring to the growth of its economy.

Beyond its classic partners, Morocco is moving towards a more strategic and more aggressive economic diplomacy on the African continent, especially to countries in sub-Saharan Africa. Also. Aware of the opportunities available to the continent, its roots and its African identity, Morocco has become today the 2nd largest investor in Africa after South Africa, and the first in West Africa.

Indeed, the rise of economic and commercial relations between Morocco and West Africa is subject to a renewed strategy of the Kingdom's African policy.

This strategy reflects the revitalization of trans-Saharan historical ties.

The importance of these links prompted us to devote our work to the study of economic relations between these two partners, taking as an example the case of the Economic Community of West African States (ECOWAS).

The ultimate objective of this research is to focus on the medium and long-term prospects for developing these economic relations given the current situation between the two partners, while trying to reflect a model of successful South-South cooperation.

Keywords: Economic relations, Morocco, ECOWAS, future prospects, South-South cooperation, sub-Saharan Africa, business Exchanges, foreign direct investment.

Remerciement

Je tiens tout d'abord à remercier M. HAMMES Khalid, Doyen de la Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales de Salé (FSJES-Salé), ainsi que toute l'équipe pédagogique du Centre d'Études Doctorales, et particulièrement ma directrice de thèse, Madame ELAOUFIR Rachida qui a eu la bienveillance de guider mes efforts pour l'élaboration de ce travail que j'espère qu'il sera digne de sa confiance.

Je tiens à remercier également tous les professeurs membres du jury, qui vont juger ce travail de thèse.

J'associe très vivement mes remerciements à tous les responsables d'établissements intervenants. Sans leur contribution, cette étude n'aurait pas pu aboutir.

Merci également à mes Dames et Messieurs :

DAGHRI Taoufiq : Directeur du Centre d'Études Doctorales à la Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et sociales de Salé ;

BENTHAMI Asmaa : Vice doyen de la Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et sociales de Salé ;

AOURAGH Si Lhoussain : Professeur à la Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales de Salé ;

EL KAOUTI Majda : Responsable à l'Office des Changes ;

ZYADI Said : Chef de service au Conseil National de Commerce Extérieur ;

TAQUI Moulay Ismail : Responsable du département des relations avec l'Afrique au sein du Ministère du Commerce Extérieur ;

LAKSIRI Mountasir : Responsable à l'Administration des Douanes et Impôts Indirects ;

MSIYAH Imad : Chef de Division à l'Agence de Logement et d'Équipement Militaire et Coach/ Manager.

TOUREE Adama : 2^e conseiller économique à l'ambassade du Mali.

Enfin, ma grande gratitude va à toute ma famille qui à sa manière, m'a apporté son soutien inconditionnel si précieux.

Sommaire

Liste des abréviations	6
Liste des tableaux et graphiques	9
Chapitre I : Place des pays du sud dans les relations économiques internationales	18
Introduction au premier chapitre	19
Section I : Mondialisation et pays du Sud	20
Section II : Pays du Sud dans les échanges internationaux	28
Section III : Pays du Sud et l'intégration régionale	48
Conclusion du premier chapitre	58
Chapitre II : Maroc, Afrique et relations économiques	60
Introduction au deuxième chapitre	61
Section I : Le Maroc et l'économie mondiale	62
Section II : Place de l'Afrique dans les relations économiques internationales	75
Section III : Place de l'Afrique dans les relations économiques extérieures du Maroc	91
Conclusion du deuxième chapitre	113
Chapitre III : Relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO	114
Introduction au troisième chapitre	115
Section I : Présentation de la CEDEAO	116
Section II : Contexte d'intégration économique entre le Maroc et la CEDEAO	123
Section III : Diagnostic et analyse des échanges commerciaux et d'investissements directs entre le Maroc et la CEDEAO	138
Conclusion du troisième chapitre	162
Chapitre IV : Maroc- CEDEAO : vers de nouvelles perspectives	164
Introduction au quatrième chapitre	165
Section I : Perspectives d'une nouvelle stratégie de coopération entre le Maroc et la CEDEAO	166
Section II : Modélisation des relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO	172
Section III : Obstacles liés aux relations économiques entre les deux partenaires	222
Conclusion du quatrième chapitre	228
Conclusion générale	229
Bibliographie	236
Annexes	246

Table des matières 268

Liste des abréviations

ADII : Administration du Douane et des Impôts Indirects

AELE : Association Européenne de Libre-Echange

AMAPPE : Association Marocaine d'Appui à la promotion de la Petite Entreprise.

APD : Aide Public au Développement

APPI : Accords de Promotion et de Protection des Investissements

ASMEX : Association Marocaine des Exportateurs

ATPA : Admission Temporaire pour Perfectionnement Actif

BAFD : Banque Africaine pour le Développement

BCEAO : Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest

BMCE : Banque Marocaine du Commerce Extérieur

BOAD : Banque Ouest africaine de Développement

BP : Banque populaire

BTP : Bâtiments et Travaux Publics

CDG : Caisse de Dépôt et Gestion

CEDEAO / ECOWAS : Communauté Économique Des États d'Afrique de l'Ouest/
Economic Community of West African States.

CEMAC : Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale

CEN-SAD : Communauté Économique des États Sahélo- Sahariens

CFA : Franc de la Communauté française de l'Afrique

CID : Cabinet d'Ingénierie

CNCE : Conseil National du Commerce Extérieur

CNDI : Conventions de Non Double Imposition

CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement

COMESSA : Communauté des États Sahélo- Sahariens

DEPF : Direction des Etudes et de Prévisions Financières

DRAPOR : Société de Dragage des Ports

DSRP : Documents de Stratégie de Réduction de la Pauvreté

EAU : Emirats Arabes Unis

ECOMOG : Economic Community of West African States Cease- Fire Monitoring group/
Brigade de Surveillance du Cessez- le feu- de la CEDEAO

FAO : Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture

FMI : Fonds Monétaire International

FMN : Firmes Multinationales

GATT : Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce

GTFP : Global Trade Finance Program/ Programme de Financement du Commerce Extérieur

IDE : Investissements Directs Etrangers

MAEC : Ministère des affaires Etrangères et de la Coopération

MCE : Ministère du Commerce Extérieur

MERCOSUR : Marché commun du sud

MISMA : Mission Internationale de Soutien au Mali

MLN : Mouvement de Libéralisation Nationale

NEPAD : Nouveau partenariat pour le Développement de l'Afrique

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Économique

OCP : Office Chérifien du Phosphate

OFPPT : Office de Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

OMD : Objectifs du Millénaire pour le Développement

ONA : Omnium Nord-Africain

ONE : Office National d'électricité

ONEP : Office National de l'Eau Potable

ONU : Organisation des Nations Unies

OUA : Organisation de l'Unité Africaine

PEM : Politique Etrangère du Maroc

PMA : Pays Moins Avancés

PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement

PPTE : Pays Pauvres Très Endettés

PSSA : Programme Spécial pour la Sécurité Alimentaire

RAM : Royale Air Maroc

RASD : République Arabe Sahraoui Démocratique

SENELEC : Société Nationale d'Electricité du Sénégal

SFI : Société Financière Internationale

SGPC : Système Global de Préférence Commerciale

SNI : Société Nationale d'Investissements

SODEMI : Société pour le Développement Minier au Côte d'Ivoire

SOMEPI : Société de Maintien, d'Equipement et de Prestation Industrielle

SOTELMA : Société de Télécommunication du Mali

TEC : Tarif Extérieur Commun

TIC : Technologie de l'Information et de Communication

UE : Union Européenne

UEMOA : Union Économique et Monétaire Ouest Africaine

UMA : Union du Maghreb Arabe

Liste des tableaux et graphiques

Liste des tableaux

Tableau 1 : Part des flux d'IDE Sud-Sud dans le monde.....	45
Tableau 2 : Fiche d'identité des BRICS.....	55
Tableau 3 : Flux d'IDE au Maroc par principaux pays investisseurs	73
Tableau 4: Flux d'IDE entrants du Maroc par branche d'activité.....	74
Tableau 5: Perspectives Économiques en Afrique de l'Ouest	76
Tableau 6 : Evolution de l'intégration régionale en Afrique	86
Tableau 7: Conventions Maroc- pays d'Afrique de l'Ouest (Clause de la NPF)	131
Tableau 8: Pays de l'Afrique de l'Ouest concernés par les conventions commerciales préférentielles	132
Tableau 9 : Accords de promotion et de protection des investissements (APPI) signés par le Maroc avec les pays d'Afrique de l'Ouest	137

Liste des graphiques

Graphique 1: Croissance du commerce Sud-Sud en pourcentage.....	43
Graphique 2 : Balance commerciale du Maroc avec le monde (2003-2016) en milliards de dirhams	68
Graphique 3 : Structure géographique des principaux partenaires du Maroc	69
Graphique 4 : Importations dans le cadre des accords de Libre-Échange	70
Graphique 5 : Flux d'IDE au Maroc ventilés par instrument en 2015-2016, millions USD .	72
Graphique 6 : Échanges commerciaux du Maroc avec l'Afrique Subaharienne (en milliards de dirhams et en pourcentage)	101
Graphique 7 : Répartition géographique des Echanges commerciaux Maroc-Afrique Subsaharienne (en pourcentage).....	102
Graphique 8: Échanges Commerciaux Maroc - l'Afrique de l'Ouest (en milliards de dirhams et en pourcentage)	103
Graphique 9: Principaux clients du Maroc en Afrique de l'Ouest.....	104
Graphique 10: Principaux fournisseurs du Maroc en Afrique de l'Ouest	105
Graphique 11: Les exportations du Maroc vers l'Afrique de l'Ouest en pourcentage (2008- 2016).....	105
Graphique 12 : Les importations marocaines en provenance de l'Afrique de l'Ouest en pourcentage (2008-2016)	107
Graphique 13 : Évolution des investissements marocains en Afrique (en Milliards de DH et en pourcentage)	109
Graphique 14 : Structure géographique des flux des IDE en Afrique Subsaharienne en milliards de DH (2011-2015)	110
Graphique 15 : Principaux partenaires ouest Africains en milliards de DH (2011-2015) ...	110
Graphique 16 : Structure des flux d'IDE marocains en Afrique Subsaharienne par secteur (2011-2015).....	111

Graphique 17 : Échanges Commerciaux entre le Maroc et les pays de la CEDEAO (en Millions de Dirhams) (2004-2017)	139
Graphique 18 : Évolution des exportations marocaines vers la CEDEAO par pays en Millions de Dirhams et en pourcentage (2004-2017)	141
Graphique 19 : Exportations marocaines vers la CEDEAO par produits en Millions de Dirhams et en pourcentage (2004-2017)	141
Graphique 20: Évolution des Importations marocaines en provenance des pays de la CEDEAO en Millions de Dirhams et en pourcentage (2004-2017).....	143
Graphique 21 : Évolution des Importations marocaines en provenance de la CEDEAO par produits en Millions de Dirhams et en pourcentage (2004-2017).....	144
Graphique 22 : Évolution de la Balance en Mds (2004-2017).....	145
Graphique 23 : Évolution du Taux de Couverture (2004-2017)	146
Graphique 24: Les Flux d'IDE marocains dans la CEDEAO en Millions de DH et en pourcentage (2004-2016)	148
Graphique 25 : Évolution des IDE marocains dans la CEDEAO par pays en Millions de Dirhams et en pourcentage (2004-2016).....	149
Graphique 26 : Flux d'IDE marocains dans la CEDEAO par secteur d'activité en millions de Dirhams et en pourcentage % (2008-2016).....	151
Graphique 27: Évolution des Exportations Maroc-CEDEAO en Mds	179
Graphique 28 : Évolution des importations Maroc-CEDEAO en Mds.....	181
Graphique 29: Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et Sénégal en Mds .	183
Graphique 30: Evolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et Côte d'Ivoire en Mds.....	185
Graphique 31: Evolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et Mali en Mds	188
Graphique 32: Évolution des Échanges entre le Maroc et Guinée en Mds.....	190
Graphique 33: Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et Ghana en Mds ...	192
Graphique 34 : Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et la Guinée Bissau en Mds.....	195
Graphique 35: Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et Togo en Mds	197
Graphique 36: Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et le Niger en Mds.	199
Graphique 37: Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et le Bénin en Mds	202
Graphique 38: Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et Burkina Faso en Mds.....	204
Graphique 39: Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et Libéria en Mds ..	206
Graphique 40: Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et Gambie en Mds .	209
Graphique 41: Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et Sierra Léone en Mds	211
Graphique 42: Évolution des Échanges commerciaux entre le Maroc et le Nigeria en Mds	214
Graphique 43 : Évolution des Échanges commerciaux entre le Maroc et le Cap vert en Mds	216
Graphique 44 : Évolution des Investissements Directs Etrangers entre le Maroc et la CEDEAO en Mds.....	220

Liste de schémas

Schéma 1 : Groupements régionaux et sous régionaux en Afrique	83
Schéma 2: Intégration "Maroc-CEDEAO"	227

Liste de carte

Carte 1: Carte Géographique des pays membres de la CEDEAO	117
--	-----

Introduction générale

Durant les vingt dernières années, la globalisation économique semble constituer la tendance principale de l'économie mondiale, dont l'Organisation Mondiale du Commerce est l'organe appelé à favoriser et faciliter la libéralisation des échanges, cependant, une autre tendance en parallèle à ce phénomène, marque elle aussi le développement de l'économie mondiale.

Il s'agit bien de l'établissement et la multiplication de groupements économiques régionaux et plus principalement ceux disposant de complémentarité économiques et de similarité au niveau de dotation de facteurs de production. Ce qui a conduit, par conséquent, les pays du sud à se concentrer sur une coopération bien dirigée (sud-sud).

Cette coopération porte sur le développement d'accords régionaux entre pays du sud, on peut citer dans ce cadre le MERCOSUR en Amérique latine, l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (l'UEMOA), institué le 10 janvier 1994 et entrée en activité depuis janvier 1995, ou la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) créée en le 16 mars 1994 et dont les activités sont lancées le 25 juin 1999, aussi l'ASEAN Free Trade Area (AFTA) en Asie du Sud-Est en 1991

Les principales caractéristiques de ces organisations régionales sont d'abord le fait de regrouper un nombre d'Etats moins élevés que celui des organismes internationaux. Ainsi elles sont plus souples et leur fonctionnement n'est guère susceptible d'être gêné par la lourdeur des machines bureaucratiques.

En effet, la part du Sud dans les échanges commerciaux et les flux financiers internationaux augmentent de manière spectaculaire depuis 20 ans. Mais les pays du Sud n'ont pas pu tous en profiter. L'Afrique, malgré certains signes de reprises, demeure largement à l'écart de cette nouvelle dynamique mondiale si nous la comparons avec les pays du nord. Notamment avec la diminution constante de sa part dans le marché mondial, de l'investissement et des nouvelles technologies

Afin de se développer et d'améliorer leurs situations, les économies africaines devront poursuivre des stratégies de développement basées à la fois sur la promotion des exportations et sur la transformation de leurs appareils productifs.

Par conséquent, pour promouvoir les échanges économiques interafricains et attirer les investissements étrangers, le renforcement de la coopération économique et commerciale interafricaine notamment par le biais des accords commerciaux bilatéraux ou multilatéraux demeure un outil efficace¹. Puisqu'elles permettent d'élargir et de renforcer la taille du marché, et améliorer la productivité et la compétitivité des différents facteurs économiques africains.

Dans le cadre de la coopération Sud-Sud qui complète l'axe Nord Sud, ces alliances poussent aussi les économies africaines à s'intégrer de plus en plus entre elles afin de mieux s'insérer à l'économie internationale.

En effet, les relations économiques entre le Maroc et les pays du Nord n'ont pas toujours donné les résultats attendus², vu qu'elles augmentent la dépendance de l'économie marocaine vis-à-vis de ces pays. Cela favorise certainement l'orientation de ces relations économiques vers les pays du Sud et plus précisément vers les pays de l'Afrique Subsaharienne.

Dans cette optique, on constate que les nouvelles exigences des marchés extérieurs traditionnels imposent à l'appareil productif national de diversifier les partenaires économiques tout en exploitant d'autres complémentarités Sud-Sud.

Dans le contexte où des groupements économiques sont dictés par les contraintes de la mondialisation, le Royaume s'est résolument engagé à placer le développement de la coopération Sud-Sud en tête des priorités de sa politique étrangère et lui a donné un contenu concret dans tous les domaines.

Néanmoins, la dynamique économique que connaissent le continent africain et l'économie marocaine dans un nouveau contexte dicté par la mondialisation et à la régionalisation³ nécessite une nouvelle stratégie d'intégration économique basée sur la consolidation des acquis et l'élargissement du champ de ces relations.

Le marché africain se présente comme un marché porteur et potentiel pour les acteurs économiques et commerciaux nationaux. C'est pourquoi le renforcement des liens économiques avec les pays africains occupe une place centrale dans les stratégies

¹MYUMBI-DI-N « *Les Relations interafricaines* » Paris : Edition du Centre des Hautes Etudes sur l'Afrique et l'Asie Modernes (C.H.E.A.M), 1990.

² MOISSERON. J-Y présentation à la conférence internationale (le partenariat euro-méditerranéen) « *Le Bilan mitigé des accords de Barcelone* » Le Caire 19-20 Avril 2006.

³ DEBLOCK.C « *Mondialisation et régionalisation : la coopération économique internationale est-elle encore possible ?* » Presse de l'Université de Québec 1992.

économiques choisies par le Maroc. Ce regain d'intérêt du Royaume se concrétise à travers la suppression de la dette des pays les moins avancés, l'engagement unilatéral de l'ouverture de son marché à ces pays, l'augmentation des accords de coopération signés avec ces pays, la multiplication des programmes de coopération dans plusieurs domaines d'activité, et la présence du Maroc dans les programmes de développement triangulaire.

Le Maroc, est parmi les pays d'Afrique du nord, à avoir eu des relations multiséculaires (religion, commerce, politique, culture) avec l'Afrique subsaharienne par le biais des routes commerciales transsahariennes reliant les deux parties⁴. Par ailleurs, les pays de l'Afrique subsaharienne reconnaissent la position géo historique et géostratégique du Maroc et son rayonnement en Afrique et dans le monde arabe. La reconnaissance africaine du rôle important du Maroc ne s'est jamais démentie à travers l'histoire.

Les relations maroco-africaines étaient dynamisées par plusieurs déterminants importants à savoir le commerce transsaharien, la migration, la propagation de l'Islam radical extrémiste, ainsi que les itinéraires commerciaux reliant les villes marocaines avec les régions soudanaises.

Les anciennes relations constituaient un patrimoine commun qui sera rentabilisé dans les relations contemporaines. Cependant, au cours de la période coloniale, les échanges transsahariens ont connu une instabilité et par conséquent une perturbation dans les rapports maroco-africains caractérisés par une coupure, suivie par un retour de l'après-indépendance.

Néanmoins, au lendemain du retrait de l'OUA (1984), le Maroc opta pour une nouvelle approche en matière des relations maroco-africaines. Cette nouvelle stratégie est celle de la coopération Sud-Sud, qui s'est traduit par un multilatéralisme en privilégiant la dimension économique.

Par ailleurs, les relations du Maroc avec les pays africains ne se sont pas limitées à un domaine précis. Les accords de coopération portent sur de nombreux domaines d'activités économiques et sociales. Les conventions englobent les échanges commerciaux, la formation technique, les communications, la pêche, l'agriculture et les investissements... etc.

⁴CHEGRAOUI, K « *Les itinéraires du commerce caravanier transsaharien entre le Maghreb et le Soudan* » la route de l'or. Ministère de la culture 2003, pp :16-22.

En effet, toutes les politiques africaines anciennes et contemporaines du Maroc illustrent la volonté de renforcer et de consolider une coopération efficiente, active et multiforme avec les pays d'Afrique subsaharienne et plus particulièrement avec les pays de l'Afrique de l'Ouest. Cette coopération se traduit par une complémentarité à plusieurs niveaux et plus précisément sur le plan des échanges économiques et des investissements.

À la lumière de ce qui précède, le Maroc se présente comme un partenaire de premier choix pour une expérimentation de la nouvelle démarche de coopération économique et financière interafricaine.

Dans ce cadre, les relations économiques entre le Maroc et les pays d'Afrique de l'Ouest, ont été chapeautées par des accords commerciaux et d'investissements.

⇒ **Problématique**

Dans ce cadre notre étude se limitera aux relations économiques du Maroc avec la Communauté Économique Des États d'Afrique de l'Ouest. Le choix de cette zone se justifie par le fait que les relations économiques du Maroc ont connu un niveau de développement très remarquable dans cette sous- région de l'Afrique subsaharienne. En plus la présence des entreprises marocaines est plus dense et plus nette dans cet espace.

Plusieurs entreprises se sont installées, ou ont pris des participations dans le capital de certaines sociétés en place. Les données statistiques en matière des échanges commerciaux et d'investissements ont démontré que les principaux partenaires subsahariens du Royaume sont localisés dans la région d'Afrique de l'ouest et notamment dans le groupement économique de la CEDEAO qui se composent de : la Côte d'Ivoire, le Mali, le Sénégal, la Guinée, le Ghana, le Burkina Faso, le Bénin, le Togo, la Guinée Bissau, la Gambie, la Sierra Léone, le Nigeria, le Niger, le Liberia et le Cap Vert.

Face à ce contexte, la grande question qui se pose est la suivante « **Les relations économiques entre le Maroc et la Communauté Économique Des États d'Afrique de l'Ouest peuvent-elles refléter un modèle de coopération Sud-Sud réussi ?** ».

⇒ Questions de départ

- Quels enjeux pour le Maroc à renforcer la coopération Sud-Sud avec l'Afrique ?
- Y a-t-il une complémentarité entre les deux économies ?
- Quels sont les avantages attendus d'une plus large ouverture économique entre le Maroc et la CEDEAO ?
- Est-ce que les deux parties ont intérêt à promouvoir leurs relations économiques sur le moyen et le long terme ?
- Quels sont les obstacles auxquels peuvent être confrontés les relations économiques entre les deux entités ?
- Quelles propositions préconisées pour une redynamisation de ces relations économiques entre les deux partenaires ?

⇒ Hypothèses

Cette étude vise à démontrer que dans le cadre de la nouvelle stratégie de la coopération Sud-Sud, le renforcement et la concrétisation de l'intégration économique interafricaine permettent la participation de l'Afrique à l'économie mondiale, en se basant sur les hypothèses suivantes :

- Les liens historiques culturels, géographiques et socio-économiques entre le Maroc et l'Afrique constituent un levier majeur pour le renforcement de l'intégration régionale.
- La mise en place de la coopération Sud-Sud privilégiée par la politique africaine du Royaume, présente des avantages et un avenir porteur ;
- L'économie marocaine et l'économie de la CEDEAO possèdent de nombreuses complémentarités productives et commerciales qui ne sont pas toujours valorisées ;
- Les relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO se trouvent confrontées à des obstacles multiples, qu'il faut prendre en considération.

À travers cette recherche nous allons essayer d'étudier la nouvelle stratégie de coopération Sud-Sud que le Maroc s'est fixée pour cette région en tant que marché économique porteur de plusieurs opportunités.

La réalisation de cette stratégie est un véritable défi pour l'économie marocaine et les économies des pays d'Afrique de l'Ouest afin de faire face aux défis de la libéralisation des échanges tel que la montée de la concurrence et de la compétitivité internationale des régions.

⇒ **Le plan du travail**

Le plan de l'ensemble de l'étude s'articule autour de quatre chapitres :

Le premier chapitre se penchera sur les principes des relations économiques internationales en générale (Mondialisation, Echanges internationaux et Intégration régionale), et décrira la situation des pays du sud en particulier dans ce cadre.

Le deuxième chapitre traitera le contexte économique du Maroc et de l'Afrique à l'échelle international, ainsi que les relations économiques entre les deux partenaires.

Le troisième chapitre présentera les relations commerciales et d'investissements entre le Maroc et la CEDEAO. L'objectif de ce chapitre est de présenter ce groupement économique régional, déterminer l'état et la situation des relations commerciales et d'investissements entre le Maroc et la CEDEAO, tout en diagnostiquant les composantes de chacune de ces relations, présentant les résultats, et les analyser.

Le quatrième chapitre vise à présenter en premier lieu les perspectives de développement des relations commerciales et d'investissements entre le Maroc et la CEDEAO, à travers l'identification des secteurs potentiels, et la détermination d'un modèle économétrique, et ensuite, déceler les obstacles liés à un tel rapprochement.

Chapitre I : Place des pays du sud dans les relations économiques internationales

Introduction au premier chapitre

La mondialisation et l'intégration régionale représentent aujourd'hui des dynamiques complémentaires⁵. Face à l'accélération spectaculaire des échanges internationaux (en 2016 les exportations ont passé à 15 000 Milliards USD, contre 50 Milliards USD en 1948)⁶ et des flux de biens, de services et de capitaux encore accentués par l'essor des technologies de l'information et de la communication, les liens de proximité se sont en effet renforcés.

Aussi, les échanges internationaux représentent une opportunité pour stimuler le niveau de productivité des pays. D'une part, le commerce international permet aux pays d'améliorer leur productivité en leur offrant la possibilité de se spécialiser dans les industries dans lesquelles leurs entreprises sont relativement plus productives que celles des autres pays et d'importer les produits d'industries où ces entreprises sont relativement moins productives. D'autre part, l'investissement direct étranger peut contribuer à augmenter la productivité à condition qu'il permette de transférer hors des pays les activités qui y sont moins productives. C'est ainsi qu'il permet une plus grande pénétration des marchés à l'export ou qui libère des ressources qui peuvent être utilisées de façon plus productive qui tend à augmenter la productivité nationale.

En effet, dans un contexte marqué par la mondialisation et l'accentuation des échanges internationaux, on constate que les pays du Sud ne bénéficient pas suffisamment de ces fluctuations mondiales, cette insuffisance est due notamment à l'inégalité au niveau de la répartition des richesses entre pays développés et pays en développement.

Les échanges entre les pays du Nord et les pays du Sud ne reposent pas sur le principe « gagnant-gagnant ». Dont on assiste à l'échange d'une production à faible valeur ajoutée et à prix bas, contre une production plus développée à un prix élevé.

De ce fait, les pays du Sud ont adopté une stratégie qui vise le développement des relations entre eux, puisqu'ils possèdent de nombreuses complémentarités productives, et par conséquent n'hésitent plus à s'ouvrir les uns aux autres et à coopérer entre eux.

Par conséquent, avant d'entamer l'analyse de l'état des lieux, il nous sera judicieux de commencer tout d'abord par les principes de base et les fondements des relations économiques, ensuite décrire l'état actuel des pays du Sud et leur part dans la conjoncture économique mondiale.

⁵Tene J « *Intégration Régionale et Mondialisation : Complémentarité ou contradiction* », édition la documentation française 2003.

⁶ Gueutin. C-A « *L'essentiel de l'économie internationale* », 2^e édition ellipses, paris 2018, page 46.

Section I : Mondialisation et pays du Sud

L'économie contemporaine est entièrement et fondamentalement internationale, la distinction entre économie nationale et économie internationale est devenue obsolète. La notion la plus récente est indéniablement celle de la mondialisation.

I. Conception de la mondialisation

Les définitions de la mondialisation sont nombreuses dans le vocabulaire scientifique, apportant une certaine confusion liée à son utilisation⁷. La mondialisation est employée de manière un peu rigide pour désigner simplement l'internationalisation plus poussée de l'activité économique qui s'exprime par une intégration et une interdépendance accrues des économies nationales

I.1. Définition de la mondialisation

La mondialisation est un processus d'intégration des économies nationales sur le marché mondial⁸. Elle concerne les échanges des biens et services, les capitaux, les hommes et cultures, qui se développent à l'échelle de la planète en créant des interactions de plus en plus fortes entre différentes parties du monde grâce à l'explosion de la diffusion du savoir et la transmission instantanée des données par satellites.

La mondialisation a permis une accélération de la croissance économique mondiale, en effet, certains pays se sont développés uniquement grâce à l'ouverture des débouchés en bénéficiant d'une diversité des produits auxquels ils n'auraient pas accès sans l'ouverture des frontières.

Le prodigieux développement technologique en matière de transport et de télécommunication, et la déréglementation croissante d'un grand nombre d'activités ont joué un rôle majeur dans cette évolution.

La mondialisation joue actuellement un rôle important au changement du monde d'une façon rapide et radicale mais déséquilibrée. Il n'y a pas une définition universelle que tout le monde se met à l'accord⁹.

⁷ Grahame T, « Introduction : situer la mondialisation », *Revue Internationale des Sciences Sociales*, n°160, juin 1999 Vol 3. p.159.

⁸ Gueutin C-A « *L'essentiel de l'économie internationale* », 2^e édition ellipses, Paris, 2018 p. 46.

⁹ Sossi F, « L'économie de la connaissance, attractivité des IDE et développement en Afrique du Nord : Cas du Maroc et de la Tunisie », thèse de doctorat en sciences économiques, UM5- Rabat, 2016, p.61.

Pour les économistes, la mondialisation signifie l'intégration de l'économie mondiale, de l'homogénéisation du marché mondial, l'internationalisation des activités des firmes multinationales (FMN) et de la finance internationale, et l'approfondissement de l'interdépendance économique.

Pour les chercheurs en politique, la mondialisation signifie l'élargissement permanent de l'intervention internationale et l'établissement d'une stratégie mondiale de l'ordre mondial. Dans le domaine culturel, la mondialisation indique le phénomène mondial où les cultures commerciales, populaires et de consommations occupent le marché culturel uniforme. Et pour les sociologues, la mondialisation évoque une conscience des problèmes d'influence mondiale.

I.2. Processus de la mondialisation

Le monde est abattu de plus en plus par un processus de mondialisation : les marchandises et les services, les informations et les capitaux, les hommes n'ont jamais autant circulé.

▪ La diffusion du capitalisme

Ce processus est caractérisé par le développement de plusieurs phases :

- ⇒ **Le capitalisme marchand** : cette phase débute au XVI siècle avec les grandes découvertes qui mettent en relation l'ancien monde avec le nouveau monde, par l'extension progressive du capitalisme à l'ensemble du monde, c'est-à-dire que les échanges commerciaux s'effectuent à l'échelle mondiale et non plus à l'échelle régionale.
- ⇒ **Le capitalisme industriel** : cette phase débute au XIX e siècle en lien avec la colonisation et l'industrialisation européennes où Londres et le Royaume-Uni deviennent le centre d'une première économie-monde. Dans cette phase les échanges augmentent en volume et se met en place une première division internationale du travail entre les pays colonisés fournissant les matières premières et les pays industrialisés transformant ces matières en produits manufacturés qu'ils commercialisent ensuite dans le monde.
- ⇒ **Le capitalisme financier** : débute après 1945 où le secteur financier domine les autres secteurs de l'économie, dans cette phase, les Etats- Unis deviennent la nouvelle économie-monde. Et après 1990, cette phase s'accélère avec la chute du bloc

soviétique et l'affirmation de puissances émergentes dans une économie monde qui est devenue multipolaire.

▪ **Les échanges de marchandises**

Il s'agit de la diffusion accrue des marchandises et services à l'échelle mondiale, des échanges internationaux de plus en plus rapides rapprochant les pays et les populations (plus les flux s'accroissent, plus la mondialisation s'accélère et intègre les espaces restés). En effet, la libéralisation des échanges, la révolution des transports (maritime et aérien) et des communications (trafic téléphonique, satellites de communication, fibres optiques), ainsi que l'interdépendance de plus en plus poussée entre différents pays du globe constituent les trois moteurs essentiels de la mondialisation.

▪ **La mobilité des Hommes**

A l'ère de la mondialisation, la mobilité des hommes connaît une forte accélération qui se fait maintenant sur des grandes distances d'un bout de planète à l'autre (pays de départ ou pays d'accueil). Dans ce cadre, la mobilité des Hommes prend deux formes :

⇒ **Les migrations internationales**

Par définition, la migration désigne la mobilité de toute personne changeant de pays de résidence habituelle pour une durée de séjour d'au moins un an quel que soit le motif. Elle concerne tous les pays et tous les peuples à une époque de mondialisation croissante¹⁰. Elle est étroitement liée à la géopolitique, au commerce et aux échanges culturels, et offre des possibilités dont les Etats, les entreprises et les communautés peuvent grandement bénéficier.

Les migrations internationales sont un phénomène complexe qui touche de multiples aspects de la vie quotidienne, tant sur le plan économique et social que du point de vue de la sécurité dans un monde de plus en plus interconnecté.

¹⁰ Organisation Internationale pour les Migrations (OIM) : Etat de la migration dans le monde 2018, www.oim.int, page 1.

On distingue deux types de migrations internationales :

- **Migrations volontaires**

Il s'agit d'un déplacement vers un autre pays du globe (d'autre continent), dans l'espoir de trouver ailleurs de meilleures conditions de vie, des états jouissant d'un niveau et d'une qualité de vie élevée constituant des destinations privilégiée.

- **Migrations forcées**

Elles font référence à des situations de fuite, d'expulsion, d'errance, de déracinement, et concernent des populations victimes de persécutions, d'affrontements ethniques ou religieux, de guerres civiles, des effets de la sécheresse ou d'autres calamités naturelles¹¹. Les motifs des départs sont souvent intrinsèquement mêlés, rendant d'autant plus difficile la catégorisation de ce type de migrants par son ampleur mal cernée due au flou de sa définition juridique, par ses enjeux politiques, cette catégorie est devenue l'objet d'une vive polémique, notamment entre le PNUE (Programme des Nations Unies pour l'Environnement) et qui œuvre pour sa reconnaissance et le HCR (Haut-Commissariat des Nations Unies pour les Réfugiés) qui s'y oppose.

⇒ **Le tourisme international**

Il s'agit un tourisme de masse qui est apparue à cause de la hausse du niveau de vie, la révolution des transports, des congés payés et de la société de loisirs dans les pays développés. Il est passé de 25 millions de touristes en 1950 à un milliards de touristes au début du XXI e siècle¹². Cependant, le tourisme reste une activité fragile et sensible en raison de plusieurs événements : cataclysmes, attentats, défiguration des sites naturels, pollution, dépendance économique, et acculturation.

¹¹ CAMBREZY L, LASSAILLY-J-V, « *Les migrations forcées : Actes de Géo forum Poitiers 2004-Les migrations internationales : connaître et comprendre* », Géographes associés, N°29, 2005, pp. 35-41.

¹² G II 2, « La mondialisation : processus, acteurs et débats », 2015, pp : 1-11

II. Principaux facteurs de la mondialisation

I.1. Déréglementation

Cette démarche est apparue pour la première fois aux Etats Unis dans les années 70, consistant à la liberté d'entreprendre et d'innover dans un système libéral et de plus en plus concurrentiel. Ce mouvement a concerné tout d'abord les transports aériens et les télécommunications, avant de se développer dans l'activité bancaire et financière d'où la notion de « libéralisation des mouvements de capitaux¹³ », c'est-à-dire que les capitaux sous forme monétaire peuvent circuler d'un endroit à l'autre de la planète sans aucune barrière institutionnelle.

I.2. Firmes multinationales

Les multinationales sont les grands acteurs de la mondialisation de l'économie qui unifie les marchés nationaux en un vaste marché planétaire¹⁴. Ces firmes sont appelées multinationales, transnationales ou plurinationales.

Les pays industrialisés constituent le champ d'intervention privilégié des multinationales sur lequel circulent 80% des flux d'investissement directs, les grands intervenants ayant leurs sièges sociaux dans les pays de la « Triade » Etats Unis-Europe occidentale-Japon.

I.3. Progrès technologique

On désigne par progrès technologique, les nouvelles technologies de l'information et de communication (NTIC), qui sont le premier vecteur et l'outil indispensable de la mondialisation qui relie la quasi-totalité des opérations localisées n'importe où dans le monde entier et qui favorise le développement du commerce électronique.

¹³ La libéralisation des mouvements de capitaux est un phénomène mondial qui a démarré vers la fin du XX^e siècle et qui représente un des aspects les plus marquants de l'économie mondiale. Elle peut être décrite comme facteur de croissance de l'économie et du niveau de vie, ou inversement, comme un facteur de crises.

¹⁴ Daoudi T « *Techniques du commerce international* », 3^e édition, 2016, page 24

III. Caractéristiques de la mondialisation

Les relations internationales se présentent sous forme variés : capitaux, services, marchandises, technologies, main d'œuvre...

De ce fait, les caractéristiques de la mondialisation peuvent se résumés comme suit :

- **L'interdépendance** : Par le biais de partage et la diffusion des informations, des activités sociales, politiques et économiques dépassant les frontières nationales de telle sorte que les événements, décisions et activités situés à n'importe quel endroit dans le monde peuvent affecter les individus et les communautés en tout point du globe.
- **Suppression des frontières nationales** : Difficulté de distinguer entre ce qui est interne ou externe, vu que la frontière devient de plus en plus vague.
- **Conflit de souveraineté** : il s'agit des conflits générés par l'interdépendance croissante, qui laissent des ambiguïtés, et qui ne peuvent être résolus que par les voies multilatéralisme intergouvernementale.

A l'heure de la mondialisation de l'économie et de l'interdépendance des marchés financiers, les diverses contraintes nationales et le cloisonnement qu'elles engendrent ont paru de plus en plus anachroniques. Il s'est donc avéré nécessaire de supprimer les entraves administratives et réglementaires et d'abolir progressivement tous les obstacles à la libre circulation des capitaux, des marchandises et des services.

IV. Impact de la Mondialisation sur les pays du sud

La mondialisation a permis la croissance économique de beaucoup de pays, c'est dans ce cadre que les pays industrialisés se sont enrichis par le développement des échanges internationaux, d'autres pays ont émergé sur la scène internationale grâce à la mondialisation en se spécialisant dans certaines productions.

En revanche, pour d'autres pays, la mondialisation est source d'appauvrissement, les pays les plus pauvres ont des productions à faible valeur ajoutée (produits agricoles), et par conséquent ils sont étouffés par les pays riches qui demandent des prix toujours plus bas. Et les écarts se creusent entre les pays riches qui deviennent de plus en plus riche et les pays pauvres qui deviennent de plus en plus pauvres.

Actuellement, les pays en développement appliquent des stratégies de développement de plus en plus extraverties et se sont rendus compte qu'il existait entre eux d'importantes complémentarités, et ils n'hésitent désormais plus à s'ouvrir les uns aux autres.

Autrement dit, l'apparition de complémentarité entre ces économies a incité ces pays à s'ouvrir les uns aux autres¹⁵.

Par conséquent, les échanges interrégionaux se sont développés, mais leurs potentiels restent sous exploités. Par exemple : 27 % et 12 % respectivement du commerce Sud-Sud des produits agricoles et des biens manufacturés sont assurés sur une base interrégionale.

C'est en particulier le cas lorsque les accords régionaux sont trop étroits pour offrir des complémentarités importantes. Le commerce Sud-Sud dans le cadre du système global de préférence commercial entre pays en développement peut également aider à accroître et élargir les possibilités d'accès aux marchés interrégionaux des pays en développement.

Le Sud aura de plus en plus besoin des ressources du Sud, comme il aura besoin de ses marchés. Cependant, des complémentarités propices au commerce apparaissent naturellement lorsque le panier des biens et des services pour lequel un pays possède des avantages comparatifs diffère sensiblement de celui de ses partenaires commerciaux. Ces complémentarités permettent aux pays en développement d'identifier et d'exploiter des avantages comparatifs de niche concernant la production de certains biens et de fournir des services spécifiques sur les marchés régionaux et interrégionaux du Sud.

Une très grande partie de cette activité est associée à un commerce intragroupe et interindustriel, qui a augmenté avec le développement récent de chaînes d'approvisionnement dans le sud qui alimentent des pôles régionaux de production d'articles manufacturés divers et de produits de base transformés exportés vers les marchés du Sud et du Nord.

Ces chaînes d'approvisionnement régional sont dynamiques et permettent aux pays en développement de suivre un modèle de commerce et de développement où les pays dotés de structures de production moins modernes réalisent des activités manufacturières et des services simples qui alimentent les chaînes d'approvisionnement des partenaires régionaux plus avancés qui concentrent leur production sur des produits manufacturés et des services plus élaborés.

¹⁵ Benhayoun G « *Intégration régionales dans les pays en développement* » Région et développement. Numéro : 22 – Année : 2005.

De nouvelles complémentarités peuvent être exploitées pour aider les pays en développement à se doter de capacités d'exportations dans des secteurs nouveaux et dynamiques, qu'il s'agisse de produits de base, d'articles manufacturés ou de services.

Ces pays sont devenus d'importants acteurs dans les marchés internationaux et dans certains secteurs, ils représentent ainsi 30 % des exportations mondiales des 20 groupes de produits les plus dynamiques¹⁶. Des travaux supplémentaires doivent être réalisés pour soutenir la coopération Sud-Sud et déterminer les possibilités de créer de nouvelles chaînes d'approvisionnement dans des secteurs nouveaux et dynamiques, comme ils peuvent continuer de développer les chaînes déjà existantes.

Il faudra notamment identifier des secteurs et des produits spécifiques, ainsi que leurs marchés actuels et potentiels, déterminer les options et des mesures pratiques pour traduire les potentialités en activités d'exportation et en renforçant la valeur intérieure, et promouvoir des échanges d'expériences, d'enseignements, et encourager des partenariats entre agents économiques. Par ailleurs, il faut aussi maintenir le nouveau dynamisme des échanges et de la coopération économique Sud-Sud, maximiser et exploiter les possibilités créées par la nouvelle répartition géographique des échanges.

Ces tâches pourraient constituer un défi considérable pour les pays en développement. Et pour consolider cette coopération Sud-Sud, il leur faut élaborer et mettre en œuvre une approche stratégique et positive qui contribue au développement des échanges, des investissements et de la coopération aux niveaux national, régional et interrégional.

Cependant la Conférence des Nations Unis sur le Commerce et Développement (CNUCED) peut aider les pays du Sud à élaborer des politiques et stratégies commerciales dans les domaines interdépendants que sont les politiques nationales de développement et l'intégration intra régionale et interrégionale.

Elle peut les aider à renforcer la coopération et l'intégration commerciales Sud-Sud et à accroître l'efficacité de ces arrangements et les gains qui en découlent.

Elle peut également préciser les règles commerciales qui sont nécessairement aux niveaux multilatéral et régional ainsi que les politiques et mesures internationales complémentaires

¹⁶ CNUCED « *Renforcement de la présence des pays en développement dans les secteurs dynamiques et nouveaux du commerce mondiale : tendances, problématique et politique* » 2004, TD/396.
https://unctad.org/fr/Docs/td396_fr.pdf

requis pour tenir compte de la spécificité des besoins des pays du tiers-monde à différents stades du développement.

Section II : Pays du Sud dans les échanges internationaux

Les transactions économiques viennent de ce que chaque individu désire de se procurer des biens et obtenir des services très variés, alors qu'il produit des biens ou rend des services peu diversifiés. Il en va ainsi notamment pour les échanges internationaux, où les agents économiques qui résident dans un pays ont besoin de biens ou de services qu'ils ne trouvent pas à l'intérieur des frontières, et ils les procurent auprès des non-résidents, en contrepartie, ils vendent à l'étranger des produits ou des services.

La nécessité de procéder à des échanges internationaux est rendue évidente par l'inégalité de la répartition des richesses naturelles et des hommes à la surface du globe.

Avant de déterminer la situation des pays du Sud dans les échanges internationaux, il est primordial de s'initier avec le cadre conceptuel et théorique des échanges internationaux.

I. Les organisations du commerce international

Après la deuxième guerre mondiale, et sous l'impulsion de l'ONU, la création des organisations internationales avait pour objectif la remise en ordre d'un monde égaré, en posant les jalons d'un nouveau monde, plus libre, plus prospère et plus harmonieux.

I.1. Le GATT (Accord Général sur les tarifs Douaniers et le Commerce)

Créé en 1947, le GATT est le principal organisme mondial où se négocie la réduction des entraves aux échanges internationaux, il s'agit du seul instrument opérationnel qui énonce les règles de bonne conduite acceptés par les pays membres qui assurent plus de 80% du commerce mondial.

Les principes généraux du GATT se résument en :

- La non-discrimination commerciale : tout accord entre deux pays qui se traduit par une réduction des tarifs douaniers s'applique automatiquement à tous les autres partenaires.
- La réciprocité : toute concession tarifaire doit être compensée par des concessions réciproques de la part des pays bénéficiaires.

- La transparence des politiques commerciales : les pays signataires ne peuvent pas compenser les baisses des tarifs douaniers par des limitations quantitatives.

I.2. L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

Créée en 1995, l'OMC est l'organisation qui a pour rôle principal la gestion des règles qui régissent le commerce international entre les pays. Sa fonction principale est la libéralisation des échanges de marchandises en reprenant les principes du GATT. De plus, l'OMC est dotée d'un outil judiciaire qui permet de régler les différends commerciaux, il s'agit de l'ORD (Organe de Règlement des Différends), où elle a le pouvoir de sanctionner les pays qui ne respectent pas les accords internationaux.

Comme les deux tiers de ses membres sont des pays en développement, le rôle de l'OMC est de les aider à participer aux échanges internationaux, en tenant dans ses accords des dispositions spéciales pour ces pays.

I.3. L'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE)

L'OCDE est une organisation créée en 1961, elle a pour rôle l'observation, et la publication régulière sous forme de rapports, l'état des données des échanges commerciaux entre les pays, ainsi que des recommandations sur la réglementation des échanges et les politiques économiques (fiscalité, investissements, inflation...). Sa mise en place à un triple objectif :

- La réalisation de l'expansion économique pour les pays membres et les pays en développement ;
- La contribution à l'expansion du commerce mondial ;
- La progression du niveau de vie, avec le maintien de la stabilité financière

I.4. La conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED)

Créée en 1964, la préoccupation principale de CNUCED est le sort des pays en développement. En visant l'intégration de ces pays à l'économie mondiale, elle consacre son activité à étudier les moyens que les pays riches pourraient mettre en place pour favoriser leur développement.

I.5. Le Fonds Monétaire International (FMI)

Créée le 27 décembre 1945, lors des accords de Breton Wood dans le New Hampshire aux Etats-Unis, le FMI s'est assigné comme principal objectif de « promouvoir la coopération monétaire internationale au moyen d'une institution permanente fournissant un mécanisme de consultation et de collaboration en ce qui concerne les problèmes monétaires internationaux » (article I des statuts du FMI).

I.6. La banque Mondiale (BM)

Créée en 1944, lors des accords de Breton Wood, ce groupe comprend cinq institutions financières¹⁷ :

- **La Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement (BIRD)** : finance l'investissement et les projets d'infrastructure et de développement ;
- **La Société Financière Internationale (SFI)** : intervient pour l'aide au financement des projets privés, rentables et productifs liés aux programmes de développement ;
- **L'Association Internationale de Développement (AID)** : se particularise par son assistance financière à des taux concessionnels en faveur des pays les moins avancés ;
- **L'Agence Multilatérale de Garantie et des Investissements (MIGA)** ;
- **Le Centre International pour le Règlement des Différends relatifs aux Investissements (CIRDI)**

II. Les théories de base du commerce international

Le commerce international peut être défini comme étant l'ensemble des biens et services faisant l'objet d'un échange entre les espaces économiques nationaux¹⁸, il mesuré par le total des exportations et des importations mondiales.

Ces échanges commerciaux impliquent des mouvements de capitaux à travers des paiements monétaires entre personnes physiques et morales de la communauté internationale : particuliers, entreprises privées et publiques, gouvernements, organisations internationales....

¹⁷ Daoudi T « *Techniques du commerce international* », 3^e édition, 2016, page 34

¹⁸ Ibid. page 9.

L'ensemble des études théoriques consacrées au commerce international conduit en effet à considérer le libre-échange et la division internationale du travail comme propres à assurer le bien-être optimum du monde, à l'instar de ce qui se passe au sein d'un pays¹⁹. Bien entendu, on ne tient ainsi aucun compte de l'inégalité dans les niveaux de vie atteints par les différents pays.

II.1. Les théories traditionnelles du commerce international

Les économies classiques ont été les premiers à étudier les échanges internationaux, entre la fin du XVIII^e siècle et le début du XIX^e siècle. L'objectif des théories classiques est de montrer que le libre-échange est un facteur de croissance pour les pays qui y participent, le principe des auteurs classiques se résume dans l'expression « laisser-faire, laisser passer ».

II.1.1. La loi des avantages absolus (Adam Smith : 1723-1790)²⁰

Selon Smith, un pays a intérêt à produire lui-même un bien si le coût de production de ce bien est moins élevé que dans les autres pays, ce dernier dispose alors d'un avantage absolu pour ce bien. Il doit le produire et l'exporter vers les autres pays.

Dans sa théorie, découle le principe de la spécialisation des pays, chaque pays doit se spécialiser dans les secteurs d'activité pour lesquels il dispose d'un avantage absolu, il doit exporter ces biens vers l'étranger et importer les biens pour lesquels il ne possède aucun avantage absolu. Cela correspond à une division internationale du travail.

II.1.2. La loi des avantages comparatifs (David Ricardo 1772-1823)²¹

L'analyse de David Ricardo repose sur un certain nombre d'hypothèses :

- La perfection des marchés ;
- L'immobilité des facteurs de production entre les pays ;

¹⁹ Raymond R, Chaussard A « *Les relations économiques et monétaires internationales* », Collection C.E.S.B, Paris, 1979, page 20.

²⁰ Adam Smith était un philosophe et économiste écossais des Lumières au 18^e siècle, père de la science économique moderne et fondateur du libéralisme économique. Il publie de nombreux ouvrages comme par exemple « *Théorie des sentiments moraux* », « *Histoire de l'astronomie* » ou encore « *La Richesse des Nations* » qui fit de lui le père de l'économie politique. Grand professeur d'université, il a également été professeur particulier d'élèves très fortunés à travers toute l'Europe. www.abcbourse.com/ apprendre/biographie.

²¹ David Ricardo est un des économistes anglais les plus influents de l'école classique du 19^e siècle. Il est notamment l'auteur d'ouvrages économiques avec par exemple « *Essai sur le haut prix des lingots* », « *Essai sur l'influence des bas prix du blé sur les prix du capital* » ou encore « *Des principes de l'économie politique et de l'impôt* » dans lesquels il dénonce les dérives financières. www.abcbourse.com/ apprendre/biographie.

- Le coût de production constant :
- La demande infinie pour tous les produits ;
- Le principe de la valeur-travail : le coût de chaque produit à l'intérieur d'un pays est mesuré par la quantité de travail incorporée.

Selon Ricardo même si un pays ne dispose d'aucun avantage absolu, il peut avoir intérêt à se spécialiser et à échanger s'il dispose d'un avantage comparatif. Sa théorie découle du principe de la division internationale du processus de production, c'est-à-dire que chaque pays fabrique la partie du produit pour laquelle il a un avantage comparatif. C'est ainsi qu'elle est toujours utilisée pour défendre le libre-échange, dont les pays cherchent à se spécialiser dans les secteurs d'activité pour lesquels ils disposent d'un avantage comparatif.

II.1.3. La lois des proportions des facteurs : Hecksher (1879-1952)²², Ohlin (1899-1979)²³ et Samuelson (1915-2009)²⁴ :

Le modèle HOS cherche à comprendre l'origine des avantages comparatifs établit par Ricardo. Selon ces trois auteurs, les avantages comparatifs de chaque pays tiennent dans leurs différences de dotations en facteurs de production, il s'agit bien du facteur travail et capital.

Un pays se spécialise dans la production du bien qui utilise le facteur en abondance sur le territoire, s'il est abondant, le coût de facteur de production sera plus faible et les entreprises ont tout intérêt à préférer des productions qui l'utilisent. En revanche, les pays ont intérêt à importer les produits qui demandent le facteur de production le plus rare sur le territoire.

²² Eli Filip Hecksher est un économiste suédois. En 1909, il est nommé professeur à la *Stockholm*, il était aussi un spécialiste reconnu de l'histoire économique. Il a notamment développé une étude du mercantilisme dans *Mercantilism* (1931), où il montre que l'objectif essentiel de cette doctrine économique était de renforcer le pouvoir de l'État face aux pouvoirs locaux. www.wikipedia.org/ Eli Hecksher.

²³ Bertil Ohlin Gotthard est un économiste et politicien suédois, gagnant Prix Nobel d'économie en 1977, Il était professeur de économie à l'École d'économie de Stockholm de 1929 à 1965. Ohlin a donné son nom, ainsi que Hecksher, au calcul du modèle pour international, le modèle Hecksher-Ohlin, et l'un des théorème dérivés de ce modèle, Hecksher-Ohlin. www.boowiki.info/ les économistes suédois.

²⁴ Paul Anthony Samuelson est un économiste américain, professeur d'économie à l'Institut de Technologie du Massachusetts. En 1970, Samuelson reçoit le prix Nobel d'économie pour avoir élevé le niveau d'analyse en science économique. Aussi, il est considéré comme le fondateur de la synthèse néo-classique contemporaine. Il a en effet réalisé la synthèse entre les théories de Keynes en macroéconomie et les enseignements néoclassiques en microéconomie. Il a publié deux ouvrages très célèbres : *Les Fondements de l'analyse économique* (*Foundations of Economics Analysis*) en 1947 et *Economie* (*Economics : an Introductory Analysis*) en 1948. www.infinance.fr/ Samuelson biographie.

Enfin la théorie des avantages comparatifs, comme la loi de proportion des facteurs, restent dans le domaine de l'analyse statique, elles fournissent un optimum à une date donnée, compte tenu des ressources disponibles à cette date.

Mais en réalité, l'activité à une époque conditionne les ressources ultérieures en facteurs de production, une situation non optimum à une date déterminée peut être intéressante si elle autorise un optimum à une future date.

II.2. Les nouvelles théories du commerce international

Les nouvelles théories du commerce international sont apparues depuis la fin des années soixante-dix, pour combler les lacunes des théories traditionnelles, qui ont fait l'objet de nombreux critiques sur divers points, essentiellement le principe statique des données fondées par la loi des avantages comparatifs et la loi de proportions des facteurs. Ce qui est difficilement applicable au monde réel.

Dans ce cadre les nouvelles théories du commerce international adoptent une approche complète et formalisée qui cherche à prendre en considération les phénomènes inexplicables par les anciennes théories, et qui possèdent de nouveaux instruments d'analyse.

II.2.1. Les limites des théories traditionnelles

Le développement des échanges entre les nations les plus développées dont les dotations factorielles sont proches, ainsi que l'importance du commerce international interbranche ont été moins explicites par les théories traditionnelles, alors que les tendances du monde réel en matière du commerce international ont montré l'importance de la prise en compte de ces deux principes, comme étant des leviers essentiels pour le fonctionnement du commerce entre les nations.

C'est ainsi que ces derniers possèdent des dotations relatives en facteur de production très proche, et par conséquent, il n'est pas raisonnable de supposer que les techniques de production utilisées dans ces nations puissent être différentes. Donc, on ne peut pas nier l'échec des tests empiriques élaborés par ces théories traditionnelles.

De même, le commerce interbranche demeure une des caractéristiques des échanges actuels incompatible avec ces théories qui généralisent l'échange entre des secteurs d'activité et non pas dans le même secteur (par branche) de chaque pays.

II.2.2. Fondements des nouvelles théories du commerce international

Les nouvelles théories adoptent une démarche de présentation des économies nationales qui peuvent se résumer en un ensemble d'hypothèses, dont le principal est que les théories traditionnelles visent la concurrence parfaite, alors que les nouvelles théories adoptent les principes de la concurrence imparfaite²⁵.

Les fondements essentiels des nouvelles théories sont :

- Les marchés sont des oligopoles ;
- La production se fait avec des **rendements d'échelle croissant** ;
- Les produits offerts par les firmes sont différenciés ;
- La concurrence entre les firmes repose sur les investissements en R&D.

Paul Krugman²⁶ qui est l'un des fondateurs de la nouvelle théorie, met en évidence le rôle joué dans échanges internationaux par des secteurs qui sont analysés comme des oligopoles, et que les nouvelles théories reposent principalement sur deux variables qui sont : les **rendements d'échelles croissants** (internes et externes), et **la différenciation des produits**.

III. Les Investissements Directs Etrangers

Les investissements directs étrangers se sont développés selon plusieurs vagues et à l'image du développement des économies²⁷. Ils continuent à se développer et à prendre de l'importance avec la multinationalisation des firmes en pénétrant tous les domaines de l'économie et tous les continents.

Le développement spectaculaire des IDE au cours des trois dernières décennies constitue l'une des caractéristiques fondamentales de l'évolution économique mondiale, un aspect découlant de la mondialisation et un vecteur essentiel de la globalisation.

²⁵ Rainelli M « *Le commerce international* », 9^e édition, Paris, la découverte, 2003, pp (60-64).

²⁶ Paul Robinson Krugman (1953) est un économiste américain et éditorialiste au New York Times. Eminent enseignant à Yale, au MIT, à l'université de Stanford puis à l'université de Princeton, il a également travaillé à la Maison Blanche pour Reagan entre 1982 et 1983 dans le comité des conseillers économiques. Paul Krugman a travaillé sur le commerce international, la géographie économique ou encore la finance internationale. Sa théorie de l'impact des économies d'échelle dans le commerce international vient remplacer la théorie dominante jusqu'alors de David Ricardo, et lui vaudra même le prix Nobel d'économie en 2008. www.abcbourse.com/apprendre/biographie.

²⁷ ElAoufir R « *Libéralisation, accords de libre-échange et investissements directs étrangers : cas du Maroc* », thèse de doctorat d'état en sciences économiques, FSJES-Souissi, 2006-2007, p : 271

Selon l'OCDE, l'investissement direct étranger (IDE) est bénéfique pour les pays d'origine et d'accueil et fait partie intégrante d'un système économique international ouvert, efficace et constitue l'un des principaux catalyseurs du développement²⁸.

L'IDE est devenu une source majeure de développement économique et de modernisation, tout en adoptant d'autres démarches et mesures, autre que le régime habituel applicable à l'IDE, pour faire monter les investissements, dont les retombés sont nombreux et qui contribuent à la formation du capital humain, facilite l'intégration aux échanges internationaux, favorise la création d'un climat plus compétitif pour les entreprises et améliore leur développement.

Si l'attractivité des IDE est devenue une préoccupation majeure aussi bien des pays développés que des pays en développement, force est de constater que la presque totalité de ces derniers s'est engagée dans une course effrénée pour attirer le maximum possible d'IDE en offrant à ces derniers d'importants avantages sur divers plans.

III.1. Définition de l'IDE

Selon le FMI, l'investissement direct se définit comme un type d'investissement transnational effectué par le résident d'une économie « l'investisseur direct », afin d'acquérir **un intérêt durable** dans une entreprise « l'entreprise d'investissement direct » qui résident dans une autre économie que celle de l'investisseur direct²⁹.

On entend par un intérêt durable, la volonté d'établir une relation stratégique à long terme entre l'investisseur et l'entreprise. L'existence d'un « **intérêt durable** » est établie dès lors que l'investisseur direct détient au moins 10% des droits de vote de l'entreprise d'investissements directs³⁰.

L'OCDE définit l'IDE comme « une activité par laquelle un investisseur résident dans un pays obtient un intérêt durable et une influence significative dans la gestion d'une entité résident dans un autre pays.

²⁸ OCDE « *L'investissement direct étranger au service du développement* », 2002.
www.oecd.org/fr/industrie/inv/statistiquesetanalysesdelinvestissement/1938173.pdf

²⁹ FMI « *Manuel de la balance des paiements* », 1993, édition 5, www.imf.org.

³⁰ OCDE « *Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux* », 2008, 4^e édition, p 25.
www.oecd.org/fr/daf/inv/statistiquesetanalysesdelinvestissement/40632182.pdf

Cette opération peut consister à créer une entreprise entièrement nouvelle (investissement de création) ou plus généralement à modifier le statut de propriété des entreprises existantes (par le biais de fusion et d'acquisition)³¹.

Une étude menée par Gannagé³², a permis de définir les IDE comme étant : « un choix fondé sur un processus de décision entre des alternatives globales accompagnées de transfert d'un ensemble d'avantage spécifiques »³³.

Dans le but de mieux cerner la notion d'IDE, les auteurs n'ont pas manqué de présenter un certain nombre de définitions et précisions complémentaires, voici certains d'entre elles³⁴ :

- **Investisseur direct** : un investisseur direct est une entité ou groupes d'entités apparentées qui dispose du contrôle ou d'une influence importante sur une autre entité résidente dans une économie.
- **Entreprise d'investissement direct** : est une entité soumise au contrôle ou à l'influence importante d'un investisseur direct.

III.2. Théories d'IDE

Dans ce sous-paragraphe, nous vous proposant une présentation synthétique de certaines théories des investissements directs.

- **Théorie de l'investissement international (Mundell)³⁵**

R.A.Mundell³⁶ a développé un modèle s'inscrivant dans le cadre de la théorie de l'échange international, dont l'un des apports fondamentaux de ce travail et que l'investissement direct des entreprises à l'étranger constituent une réponse aux pratiques protectionnistes.

³¹ OCDE « *Tendances de l'investissement direct* », 2003, paris, p 1. www.oecd.org/fr/eco/perspectives/2956451.pdf

³² Elias Gannagé, professeur honoraire à l'université Saint-Joseph de Beyrouth, a publié plusieurs ouvrages consacrés au développement et à l'investissement direct étranger : *Economie du développement*, PUF, 1962 ; *Planification et développement*, PUF, 1963 ; *Institutions et développement*, PUF, 1968 ; *Financement du développement*, PUF, 1969 ; *Théories de l'investissement direct étranger*, Economica, 1985.

³³ Gannagé E « *Théories de l'investissement direct étrangers* », 1985, Economic, paris.

³⁴ El Ameli L « *L'économie de l'investissement : aspects et analyses empiriques* », édition Al maarif Al Jadida Rabat 2018, p : 478.

³⁵ Robert Alexander Mundell, né le 24 octobre 1932 à Latimer en Ontario, est un économiste canadien qui enseigne aux États-Unis. Il a fait ses études à l'Université de la Colombie-Britannique, l'Université de Washington, et la London School of Economics.

Titulaire d'un doctorat du MIT (1956), en 1961 il élabora de son côté un modèle économique. Marcus Fleming fit de même. Par la suite, leurs travaux furent repris sous le terme de Modèle de Mundell-Fleming, qui généralise la théorie keynésienne à la dynamique monétaire, aux taux de change et aux marchés des capitaux dans les économies ouvertes. IL est professeur à l'université Columbia de New York (1974).

Son approche prend son point de départ du modèle connu dans la théorie traditionnelle des échanges internationaux sous le nom de modèle (H-O-S), modèle qui considère que les échanges sont liés aux différences d'abondances relatives de facteurs de production, et qui repose sur l'hypothèse centrale : l'immobilité internationale des facteurs de production, en particulier le capital.

Cette hypothèse sera levée par Mundell car la mobilité internationale du capital est réelle dans les faits. L'auteur souligne que ce sont les produits et les services qui sont souvent empêchés de franchir les frontières à cause des barrières douanières. Donc, pour contourner ces barrières, les firmes vont investir à l'étranger. Autrement dit, si un marché est difficile à conquérir à cause des barrières tarifaires et non tarifaires, alors que la rémunération du capital est élevée vu les nombreuses opportunités y existantes, les entreprises vont y entrer par la voie d'investissements directs étrangers, sous forme d'acquisition ou de prise de participation dans une des entreprises locales.

➤ **Théorie des avantages spécifiques de la FMN**

Intitulée aussi « théorie des avantages monopolistiques » ou « théorie des imperfections du marché », fondée par l'économiste américain Stephen Hymer³⁷ et dont le principe est le suivant : « une firme s'implante à l'étranger pour y exploiter des avantages spécifiques », qui peuvent être de plusieurs ordres : technologies, ressources en capitaux, économie d'échelle, différenciation des produits, ressources managériales ou tout autre facteur qui procure un avantage à la firme étrangère par rapport à la firme locale sur un marché national donnée.

Ce sont les avantages possédés par l'entreprise étrangère sur les firmes locales qui lui permettant de les concurrencer sur leur territoire national, de s'imposer sur les marchés et de surmonter les coûts d'implantation à l'étranger³⁸.

³⁶ Mundell R.A. « *International trade and factor mobility* », *the American Economic Review*, 1957, vol 47, pp 321-335.

³⁷ Stephen Herbert Hymer (15 Novembre 1934-4 Février 1974) était un canadien économiste. Ses recherches ont porté sur les activités des multinationales entreprises, qui a fait l'objet de sa thèse de doctorat *Les opérations internationales des entreprises nationales : une étude de l'investissement étranger direct*, présenté en 1960, mais publié à titre posthume en 1976, par le Département d'économie de Massachusetts Institute de la technologie. Stephen Hymer est considéré comme le père des affaires internationales en raison de ses contributions liées à l'investissement étranger direct, ainsi que ses études et la production académique sur le domaine des théories des entreprises multinationales.

³⁸ Amelon J-L, Cardebat J-M « *Les nouveaux défis de l'internationalisation : quel développement ?* » Edition De Boeck, 2010, p 137

➤ **Théorie du « Cycle de vie des produits »**

Une théorie basée sur celle de « cycle de vie des produits », développée par Raymond Vernon³⁹ en 1966, il s'agit d'une approche qui combine les éléments de l'économie industrielle et l'économie internationale. D'après l'auteur, le choix de l'exportation et de l'investissement direct à l'étranger est en fonction des différents stades du cycle de vie de produits que sont : le lancement, la croissance, la maturité et le déclin.

A cours des deux premiers phases, l'entreprise du pays d'origine qui a conçu le produit dispose d'un monopole fondé sur sa capacité d'innovation et exploite avec sérénité son innovation qui protégée par un brevet. Au stade de la maturité, commence une progression de limitation des produits similaires par les concurrents, l'entreprise va alors tenter de compenser la diminution prévisible de ses parts de marché nationales en exportant le produit à l'étranger.

La phase de déclin, est une étape où limitation des produits dépasse les frontières, non seulement les entreprises locales qui y produisent, de même les étrangères. Dans ce stade la firme innovatrice procède à la délocalisation de la production et investir à l'étranger puisqu'elle perd sa domination locale, ainsi qu'elle s'engage à créer son propre réseau de fournisseurs, clients et sous-traitants.

III.3. Stratégies de l'IDE

L'analyse économique et les enquêtes auprès des firmes multinationales par des questionnaires et des entretiens ont permis de distinguer une diversité de raisons qui expliquent l'investissement à l'étranger. En effet, l'attractivité des IDE dépend essentiellement de trois stratégies : stratégie de sol et de sous-sol, stratégie horizontale, et celle verticale.

➤ **Stratégie de sot et de soul sol**

Est la première stratégie d'attractivité d'IDE apparue avant même l'évolution du concept de la globalisation, dont le principe consiste en l'exploitation des ressources naturelles d'un pays qui ne dispose pas de la qualification ou des moyens pour la gestion et la commercialisation de ses ressources naturelles qui se trouvent en abondances, ce qui constitue une opportunité intéressante pour les pays investisseurs qui ne possèdent pas ces ressources pour des raisons

³⁹ Vernon R. « *International investment and International trade in the product Cycle* », *Quarterly Journal of Economics*, may ,1966, vol 80,n°2, pp 190-207

climatiques ou géographique. Tel est le cas pour les exploitations terrains pétrolier et minier par exemple. Les pays investisseurs procèdent à l'exploitation des ressources naturelles afin de les transformer et les exporter vers les pays d'origine ou vers le reste du monde.

Dans ce cadre, les pays d'accueil doivent avoir le minimum des caractéristiques économiques et politiques lui permettant d'acquérir convenablement les investissements, il s'agit bien des critères d'infrastructure économique et sociale, et la stabilité politique.

Généralement cette stratégie est adoptée par les Firmes Multinationales Nationales (FMN).

➤ **Stratégie horizontale**

D'après Michalet⁴⁰, la stratégie horizontale concerne les pays qui ont un niveau de développement équivalent, il s'agit bien d'investissement de type (Nord-Nord)⁴¹.

La stratégie horizontale ou de marché s'applique aux décisions d'investissements à l'étranger qui visent, d'une part, à produire pour le marché local d'implantation et, d'autres part, qui sont effectuées dans des pays qui ont un niveau de développement équivalent.

La stratégie peut être donc qualifiée d'horizontale car elle concerne les flux d'investissements croisés Nord-Nord, qui se développent entre les Etats Unis, l'Europe et le Japon, autrement, au sein de la Triade. Ces flux constituent les deux tiers du montant total des investissements directs, de même que les flux commerciaux intra-branche Nord-Nord constituent une forte majorité du commerce international.

Ce type d'investissement est basé essentiellement sur la nouvelle théorie du commerce international fondée par Paul Krugman, où le commerce intra-branche joue un rôle primordial dans le commerce des biens manufacturés entre pays industrialisés.

Dans cette optique, les multinationales qui suivent cette stratégie opèrent donc sur des marchés oligopolistiques ou monopolistiques.

⁴⁰ Charles-Albert Michalet, né le 5 mars 1938 à Montpellier et mort le 21 novembre 20071, est un économiste français, membre et cofondateur du Cercle des économistes².

Professeur émérite d'économie à l'Université Paris-Dauphine, il a entre autres travaillé plusieurs années sur les multinationales au sein de l'Organisation des Nations unies, puis au sein du Forgien Investment Advisory Service de la Banque mondiale. Il était spécialiste des multinationales et de la promotion des investissements directs. Il était consultant auprès d'organisations internationales, et, en France, membre d'un groupe de travail du Commissariat général du Plan.

⁴¹ Michalet C-A « *La séduction des nations ou comment attirer les investissements* », édition Economica 1999, paris, p50.

Actuellement, la stratégie horizontale est la plus répandue, puisque les investissements qui en résultent présentent presque les deux tiers des flux totaux.

➤ **Stratégie verticale**

Contrairement à la stratégie horizontale, la stratégie verticale concerne les pays qui ont un niveau de développement différent⁴², on parle d'investissement de type (Nord-Sud).

L'inégalité de développement est le fondement de cette stratégie et donne aux flux un caractère unilatéral et non pas croisé, par conséquent, les investissements directs sont déterminés par la différenciation des dotations factorielles.

Dans ce cadre, les investissements verticaux sont intersectoriels et non pas intra-branche, ce qui relève de la théorie de spécialisation intersectoriels d'inspiration ricardienne et du jeu des dotations factorielles selon la théorie HOS standard.

En effet, les filiales de production sont étroitement spécialisées, le choix de leur localisation visant à faire coïncider leur fonction de production avec les dotations factorielles des pays d'accueil. La chaîne de valeur de M. Porter⁴³ de la firme est donc segmentée entre une série de filiales-atelier qui utilisent le facteur de production le plus abondant dans le pays d'implantation pour produire pour le marché mondial et non pas pour le marché d'implantation.

La compétitivité des firmes qui suivent la stratégie verticale est fondée principalement sur les coûts des biens ou services produits et non plus sur leur qualité ou sur leur différenciation comme le cas de la stratégie horizontale.

⁴² **Ibid.**

⁴³ Michael Porter, né le 23 mai 1947 à Ann Arbor dans le Michigan, est professeur de stratégie d'entreprise à l'Harvard et consultant d'entreprise. Michael Porter est célèbre pour son analyse de la façon dont une entreprise peut obtenir un avantage concurrentiel (ou avantage compétitif) en maîtrisant mieux que ses concurrents les forces qui structurent son environnement concurrentiel. Cette maîtrise des forces de la concurrence s'illustre par le déploiement d'une chaîne de valeur qui caractérise le modèle économique de l'entreprise. Porter a également formalisé sur le plan théorique la notion de pôle de compétence géographique, au point que le terme porte son nom en anglais : *Porter's clusters*.

Michael Porter a ensuite participé à la fondation du cabinet de conseil en stratégie Monitor Group, racheté en 2013 par Deloitte

III.4. IDE et mouvements de capitaux

Selon l'analyse de (Charles P. Kindleberger⁴⁴ et Peter H. Lindert), la principale différence entre l'investissement de portefeuille et l'investissement direct est que ce dernier implique un contrôle au contraire du premier⁴⁵. Ils ont même considéré que le contrôle en termes de décision signifie que c'est le siège social qui prend les décisions relatives aux activités à l'étranger, à l'intérieur d'un schéma clairement établi en matière de choix des hauts dirigeants, des produits nouveaux, du budget des investissements, de recherche et développement et de politiques de dividendes. En effet, l'investissement était un mouvement de capitaux associé au contrôle et à d'autres éléments, comme la technologie.

Dans certains cas, l'investissement direct ne suppose pas un mouvement de capitaux, une firme pourrait entreprendre un investissement à l'étranger avec des fonds empruntés sur le marché local, elle pourrait fournir le capital social à l'aide de devises, mais si elle participait à une entreprise commune, son investissement dans le capital social pourrait prendre la forme de brevets, de machines, de technologies ou d'autres objets réels. Autrement dit, dès que l'investissement est devenu profitable, elle n'emprunte plus et réinvestit les profits.

Par conséquent, l'investissement direct n'a pas tant représenté un mouvement international de capitaux mais qu'une formation de capital entreprise à l'étranger.

IV. Les échanges internationaux Sud-Sud

L'insertion des pays du sud dans échanges internationaux constitue l'un des moyens propres visant la réduction des écarts qui les séparent des pays industrialisés.

Le slogan « **Trade not aid** »⁴⁶ résume l'ensemble des problèmes quelles que soit l'importance et l'efficacité de l'aide apportée par les pays développés, l'objectif principal est permettre aux pays en développement de prendre la place qui leur revient dans la division internationale du travail, en transformant et accroissant leurs échanges, tant entre eux qu'avec les pays développés.

⁴⁴ Charles Poor « Charlie » Kindleberger (12 octobre 1910 – 7 juillet 2003) est à la fois historien de l'économie et un spécialiste américain de l'économie internationale. Son livre de 1978 intitulé *Manias, Panics, and Crashes* en français *Histoire mondiale de la spéculation financière* est une des grandes références dans ce domaine. Kindleberger est aussi connu pour être un des tenants de la stabilité hégémonique développée dans son livre *La Grande Crise mondiale 1929-1939*.

⁴⁵ Kindleberger C-P, Lindert P H. « *Economie Internatioanle* », Economica, Paris, 1981, pp 545-546

⁴⁶ Raymond R, Chaussard A « *Les relations économiques et monétaires internationales* », Collection C.E.S.B, paris, 1979, page 67.

IV.1. Le commerce Sud-Sud

Les pays du sud ont bénéficié du mouvement de libéralisation des échanges dans le cadre du GATT, d'une part en étant rapidement exempté de la réciprocité, d'autre part, par l'instauration en leur faveur de régimes préférentiels, le principe de tels avantages, souvent réclamés par les pays en développement (groupe 77), repose sur l'opinion qu'un traitement égal entre partenaires inégaux est injuste, il a reçu son application la plus large dans le Système de préférences Généralisées. Celui-ci mis en place à partir de 1971 devait permettre un accroissement significatif des exportations de produits manufacturés des PVD vers les pays développés, suivant le principe de non –discrimination inscrit dans le GATT, qui consiste à la réduction des droits de douane sur un certain nombre de produits industriels.

Par ailleurs, une clause de non-réciprocité exempte les pays du sud d'accorder, en compensation des avantages aux exportations des pays développés, si de telles dispositions constituent un atout certain, il convient d'en souligner les limites⁴⁷ :

- Exclusion de certains produits ;
- Application de contingents tarifaires ;
- Importance des obstacles non tarifaires ;
- Clause de sauvegarde.

En effet, l'abaissement des droits de douane et surtout le flottement des monnaies rendent les avantages acquis inexistant. C'est ainsi que la non réciprocité n'est pas d'ailleurs sans limites, vu qu'elle réduit les échanges entre les pays en développement, en les plaçant dans un rôle mineur lors des négociations commerciales.

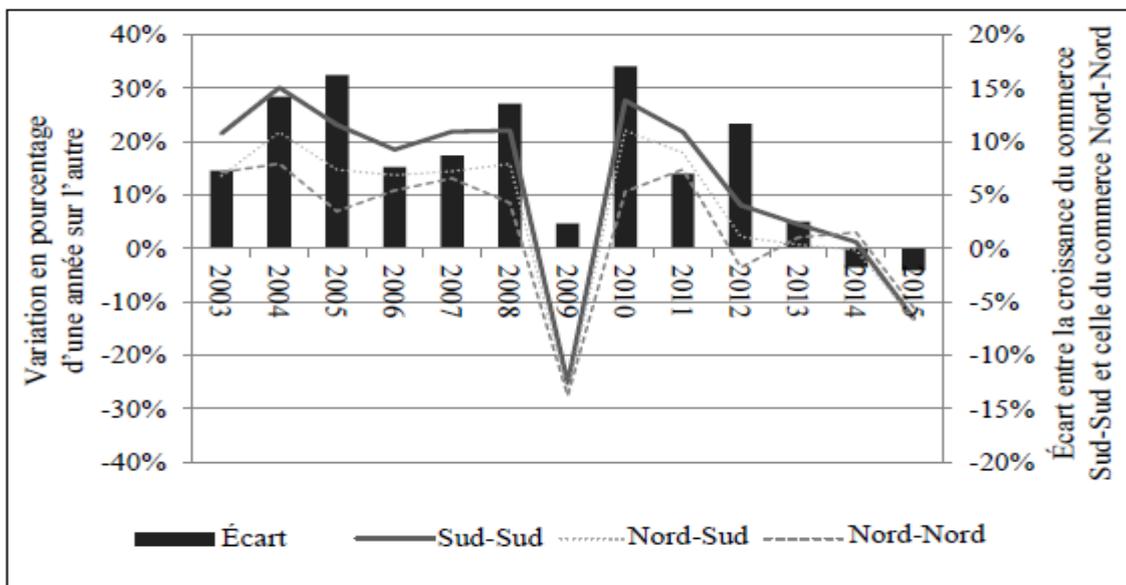
IV.1.1. Tendances du commerce Sud-Sud

Durant les vingt dernières années, les pays du sud sont devenus interdépendants surtout au niveau régional, en 2015, le commerce sud-sud était de l'ordre de 5000 milliards de dollars, contre moins de 2000 milliards de dollars en 2003⁴⁸.

⁴⁷ Ibid.

⁴⁸ CNUCED « Evolution du système commercial international et ses tendances dans une optique de développement », TD/B/64/5, septembre 2017, p 7. unctad.org/meetings/fr/SessionalDocuments/tdb64d5_fr.pdf

Graphique 1: Croissance du commerce Sud-Sud en pourcentage



Source : calcul de la CNUCED, d'après la base de données UNCTAD stat 2017

En effet, durant ces quinze dernières années, on remarque que le commerce sud-sud s'est progressé par rapport au commerce global, et ce pour deux principales raisons : la présence des grands pays émergents qui ont stimulé des produits de base, ainsi que l'augmentation des prix de ces produits.

Sauf en 2009 où le commerce mondial a connu une chute remarquable (période de crise 2008-2009), ce qui a influencé les autres flux commerciaux y compris ceux du commerce sud-sud.

En revanche, depuis 2012, il s'est considérablement ralenti, puis devient quasiment nulle en 2014, pour chuter totalement en 2015, ce qui peut être expliqué par l'échange de produits de base à faible valeur ajoutée, ainsi qu'à la résistance des pays développés qui tendent à limiter les avantages accordés aux exportations des pays du sud dans le cadre de mouvement de libéralisation des échanges.

IV.1.2. Obstacles du commerce Sud-Sud

Malgré la progression qu'a connue récemment le commerce entre pays en développement, son évolution reste en deçà des prévisions. En effet, les échanges entre pays en développement demeurent insignifiants, ils platforment aujourd'hui aux environs de 3%⁴⁹ du commerce mondial. Cependant, la mondialisation de l'économie n'a pas fait que des gagnants. En quinze ans, le PIB mondial a certes progressé de 40%, mais en même temps, le nombre de pays en

⁴⁹ Daoudi T « *Techniques du commerce international* », 3^e édition, 2016, pp : 20-21-22.

développement vivant en dessous du seuil de pauvreté s'est accru de près de 20%, les pays à très faible revenu n'ont guère de chance de pouvoir résister à la pression exercée par les économies dominantes et par les nouveaux pays industrialisés.

L'entrée en vigueur des dispositions de l'OMC n'a pas manqué de marginaliser certains pays en développement, une étude récente de la Banque Mondiale montre que quel que soit l'importance de la baisse des tarifs douaniers dans les trois espaces économiques dominants (Asie-Amérique du Nord-Union Européenne), le bénéfice de cette mesure ira, pour l'essentiel aux pays d'Asie en cours d'industrialisation. Quant aux pays d'Afrique subsaharienne n'en tireront aucun profit, en revanche, ils encourent le risque de voir leurs exportations sérieusement concurrencés par celles en provenance d'autres continents surtout le continent Asiatique.

IV.2. Les Investissements Directs Etrangers Sud-Sud

Depuis les années quatre-vingt, tous les pays en développement se sont engagés dans une véritable course pour attirer le maximum d'IDE dans leur territoires.⁵⁰ Dans ce cadre, différents moyens sont utilisés et de multiples mesures sont adoptés notamment : une grande ouverture de l'économie, l'adaptation d'une réglementation très favorable aux IDE, la mise en place d'un arsenal de mesures de citations fiscales et financières.

A l'heure de la mondialisation, l'exploitation de nouvelles richesses au sein des pays du sud est devenue l'un pilier majeur de l'IDE Sud-Sud, tout en renforçant la solidarité du sud, son automatisation et son développement⁵¹.

Cette démarche encourage les pays du sud à coopérer pour identifier et réaliser les projets viables de développement industriel qui découle de la nouvelle géographie, aussi de mettre en commun le partage des connaissances, expériences dans plusieurs domaines maîtrisables de leur part. Certes, l'IDE Sud-Sud présente plusieurs opportunités en matière d'intégration de ses membres.

⁵⁰ El Ameli L « *L'économie de l'investissement : aspects et analyses empiriques* », Rabat 2018, p 478.

⁵¹ UN LDC IV, OHRLLS « l'exploitation de la contribution positive de la coopération Sud-Sud pour favoriser le développement des pays les moins avancés », New Delhi, 18,19 février 2011.

IV.2.1. Tendances des IDE sud-sud

Selon le rapport du CNUCED (2017) sur les investissements en 2016, le volume des flux financiers mondiaux à destination des pays en développement monte à 1400 milliards de dollars, contre plus de 2000 milliards de dollars en 2010⁵². Les entrées d'IDE sont demeurées les plus importantes et parmi les moins instables des flux financiers à destination des pays du sud. Généralement, elles sont bien en dessous de l'investissement annuel requis pour réaliser les objectifs de développement durable à l'horizon 2030.

▪ Flux d'IDE vers l'Afrique

Les flux d'IDE à destination de l'Afrique poursuivent leur chute de manière continue pour s'établir à 59 milliards de dollars, soit une baisse de 3%⁵³. La reprise d'IDE vers l'Égypte a soutenu les entrées en Afrique du Nord (principale destination au niveau régional). Par ailleurs, la faiblesse des prix des produits de base a fragilisé les perspectives économiques en Afrique subsaharienne et affaibli l'intérêt des investisseurs.

Les entreprises multinationales des pays en développement sont de plus en plus présentes sur le continent, mais celles des pays développés restent les investisseurs les plus importants.

Tableau 1 : Part des flux d'IDE Sud-Sud dans le monde

Groupe de pays/ région	Entrées d'IDE			Sorties d'IDE		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Monde	1324	1774	1746	1253	1594	1452
Pays développés	563	984	1032	708	1173	1044
Europe	272	566	533	221	666	515
Amérique du Nord	231	390	425	353	370	365
Pays en développement	704	752	646	473	389	383
Afrique	71	61	59	28	18	18
Asie	460	524	443	412	339	363
Amérique latine et Caraïbes	170	165	142	31	31	1
Océanie	2	2	2	1	1	1
Pays en transition	57	38	68	73	32	25
Petits pays économiquement structurellement faibles et vulnérables	68	64	58	26	14	10
Pays les moins avancés	41	44	38	18	9	12
Pays en développement sans littoral	28	25	24	6	5	-2
Petits États insulaires en développement	6	7	4	0,3	0,7	0,2

⁵² CNUCED « L'investissement dans le monde : repères et vue d'ensemble », 2017, p 17. www.unctad.org

Pour mémoire: part des flux mondiaux d'IED en pourcentage						
Pays développés	42,6	55,5	59,1	56,5	73,6	71,9
Europe	20,6	31,9	30,5	17,7	41,8	35,4
Amérique du Nord	17,4	22	24,3	28,1	23,2	25,2
Pays en développement	53,2	42,4	37	37,7	24,4	26,4
Afrique	5,4	3,5	3,4	2,3	1,1	1,3
Asie	34,8	29,5	25,3	32,9	21,2	25
Amérique latine et Caraïbes	12,8	9,3	8,1	2,5	2	0,1
Océanie	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Pays en transition	4,3	2,1	3,9	5,8	2	1,7
Petits pays économiquement structurellement faibles et vulnérables	5,1	3,6	3,3	2,1	0,9	0,7
Pays les moins avancés	3,1	2,5	2,2	1,5	0,6	0,8
Pays en développement sans littoral	2,1	1,4	1,4	0,5	0,3	-0,1
Petits États insulaires en développement	0,4	0,2	0,2	0,03	0,04	0,01

Source : CNUCED, base de données sur les IDE et les entreprises multinationales

(www.unctad.org/statistiques 2017)

▪ Flux d'IDE d'Asie en développement

Le total des flux d'IDE à destination d'Asie en développement atteint 443 milliards de dollars en 2016, soit 15%⁵⁴. Cette baisse a été relativement homogène, puisque chaque grande sous-région a enregistré un recul, à l'exception de l'Asie du Sud. Cette baisse peut être expliquée par le fait que les flux à destination de Hong-Kong (Chine) ont retrouvé leur niveau antérieurs après le pic de 2015, ainsi que la faiblesse des fusion-acquisitions internationales, qui sont passées de 50 milliards de dollars en 2015 à 42 milliards de dollars en 2016 y aussi contribué. Quant à l'Asie du sud, les flux stagnent avec une hausse seulement en Inde de 1%.

▪ Flux d'IDE d'Amérique latine et Caraïbes

Les flux vers l'Amérique latine et les Caraïbes, ont connu aussi une baisse tendancielle pour atteindre en 2016 142 milliards de dollars, soit une chute 14%⁵⁵.

Cette baisse est dû généralement à la faiblesse des prix des produits de base, l'instabilité accrue du taux de change, et à l'alourdissement pesé sur les flux à destination de l'Amérique du Sud, qui ont reculé aussi de 14% soit 101 milliards de dollars.

⁵⁴ Ibid.

⁵⁵ Ibid.

Pour les sorties, les investissements à l'étranger des entreprises multinationales latino-américaines se sont effondrés en 2016, les filiales étrangères ayant transféré d'importants volumes de capitaux à leur société mère. En baisse de 98% à 1 milliard de dollars, ils sont tombés à leur plus bas niveau depuis 2001.

- **Flux d'IDE à destination des pays en transition**

Les flux d'IDE vers les pays en transition ont atteint 68 milliard⁵⁶ de dollars en 2016 après deux années de forte baisse.

Les tendances diffèrent entre les deux principales sous-régions. Pour la Communauté d'Etats indépendants et Géorgie, les entrées d'IDE ont presque doublé grâce à une progression exceptionnelle des flux du Kazakhstan et à la croissance des flux vers la Russie. Cependant, les entrées en Europe du Sud-Est ont reculé de 5% en raison des faiblesses d'investissements dans le secteur manufacturier.

Pour les sorties d'IDE des pays en transition les flux ont continué à baisser en 2016 pour se (22%, soit 25 milliards de dollar), impactés par les sorties négatives de Kazakhstan. En revanche les flux en provenance de la Russie, ont légèrement progressé (27 milliards de dollars), en raison d'un accès réduit aux marchés internationaux de capitaux.

IV.2.2. Obstacles IDE Sud-Sud

L'IDE des pays en voie de développement peut être plus efficace que celle des pays avancés en raison de la plus grande similarité de la situation économique et institutionnelle entre le pays investisseur et le pays d'accueil. En revanche, il se trouve face à plusieurs obstacles qui bloquent son sa croissance et son développement et qui se résument en la recherche du profit, la nécessité de réduire les coûts, la responsabilité sociale insuffisante des entreprises (RSE) dans certain cas, ainsi que la concentration des investissements à but lucratif.

La combinaison de ces limites peut empêcher les avantages éventuels de l'IDE, renforcer la malédiction de richesse en ressources, ainsi que le piège de la pauvreté présente dans la plupart des pays en développement.

En effet, les IDE ont également des retombés sur la création d'emplois puisqu'ils ont une forte intensité de capital ou emploient des ressortissants des pays investisseurs, sauf dans le

⁵⁶ **Ibid.**

secteur manufacturier et le tourisme. Cet ainsi que les effets d'entraînement en amont et en aval avec l'économie nationale du pays hôte sont également faibles et l'IDE implique un niveau élevé d'importations.

Section III : Pays du Sud et l'intégration régionale

A l'heure actuelle, la motivation supposée de toute intégration régionale provient de la certitude que l'union fait la force dans un monde globalisé où les équilibres entre les principaux acteurs mondiaux reposent sur des éléments de rapport de puissance⁵⁷.

Une autre motivation pour l'intégration régionale plus ou moins clairement évoqués est celle de développement, dont il s'agit de stimuler l'économie des organisations économiques régionales par la promotion des échanges, ainsi de mobiliser des ressources supplémentaires pour l'investissement.

En effet, il semble que le rapprochement d'accords Nord-Sud ne peut suffire à l'avènement d'un espace économique régional, donc, pour pouvoir exploiter leur potentiel commercial, les pays du sud devraient augmenter des échanges entre eux.

Un développement de l'intégration horizontale pour avoir un espace économique régional plus intégré de ces pays apparaît de plus en plus primordial, et qui doit passer nécessairement par la conclusion d'accords de libre-échange entre les pays du sud.

Dans cette perspective, la signature d'accords Sud/Sud comme celui d'Agadir du 25 février 2004 peut marquer une étape essentielle et décisive dans la progression de l'intégration entre les quatre pays signataires qui sont le Maroc, la Tunisie, l'Égypte et la Jordanie⁵⁸.

Le succès de l'intégration régionale réside dans le déploiement des efforts internes pour notamment poursuivre le processus de stabilisation macro-économique et améliorer la gouvernance économique et le climat des affaires pour séduire davantage d'investisseurs étrangers et assurer une croissance commercial régional.

⁵⁷ Saadou A « *L'intégration intra-africaine : une stratégie de développement et une mesure de puissance* », ouvrage collectif « Afrique et puissance », IEA, 2013. p 219.

⁵⁸ Bousseta M « *Intégration régionale Sud-Sud, libéralisation commerciale et zone de libre-échange quadripartie : fondements et enjeux* », Fsjes- Agdal, Rabat 2005, p 1

I. Conception de l'intégration régionale

L'intégration régionale présente un nouveau paradigme du développement, elle recherchée par la plupart des pays du monde⁵⁹. Ces derniers fournissent beaucoup d'efforts pour fonder des échanges basés sur la proximité géographique en formant une union économique intégrée.

Elle considérée comme un mouvement d'internationalisation de la vie économique et sociale, que nous considérons comme une nouvelle image de l'économie.

L'intégration régionale se définit comme étant l'ensemble des procédés par lesquels deux ou plusieurs Etats créent un espace économique commun, elle peut prendre plusieurs formes : Zone de libre-échange, une union douanière, un marché commun ou intégration économique totale⁶⁰.

Une autre définition proposée de l'intégration régionale est la suivante « l'intégration régionale est le processus qui consiste à surmonter, d'un accord commun, les obstacles politiques, physiques, économiques et sociaux qui séparent les pays de leurs voisins, et à collaborer dans la gestion des ressources partagées et de biens communs régionaux »⁶¹.

Dans ce cadre, l'intégration régionale n'est pas un simple acte de construction d'un espace économique ou encore politique, mais c'est un profond processus de modification et de transformation structurelles qui s'opère dans un espace régional formé de deux ou plusieurs pays, et qui est capable de promouvoir le développement social et économique de ces pays de façon durable.

L'Organisation Mondiale du Commerce, définit l'intégration régionale comme des mesures prises par les gouvernements pour libéraliser et faciliter le commerce à l'échelle régionale, parfois au moyen de libre-échange ou d'union douanières, l'intégration régionale peut avoir une vocation, libre, fondée sur le principe de proximité géographique, pour but de créer un espace régionale communautaire⁶².

⁵⁹ Zejjari N, « intégration régionale en Afrique : cas du Maghreb arabe », thèse de doctorat en droit public à l'Institut des Etudes Africaines - Rabat, 2017, page 2.

⁶⁰ Amath S « *L'intégration régionale en Afrique de l'ouest et prospective de la zone CEDEAO, l'exemple du Sénégal* », ouvrage collectif du colloque Dakhla « *Intégration régionale et prospective des territoires* », AIFIE. Rabat 2014, pp 262-263

⁶¹ Communication de la commission au conseil, au parlement européen, au comité économique et social européen et au comité des régions « *Intégration régionale pour le développement des pays ACP* », Bruxelles, p 3.

⁶² Hungon S.D, « Analyse comparative des processus d'intégration régionale », le Cered/Forum et le Cernea, 2001, Université Paris X-Nanterre, page 275

En effet, on peut distinguer cinq principales conceptions de l'intégration régionale :

- **Conception libérale** : où l'intégration est liée à la libération des échanges et des facteurs de production par rapport à l'intégration mondiale, dans cette conception, intégrer signifie réduire les barrières nationales et se rapprocher du marché international.
- **Conception volontariste** : où l'intégration adopte un caractère protectionniste, qui protège le système productif des économies intégrées par la mise en place de politiques de convergences contre la concurrence mondiale
- **Conception industrielle et territoriale** : où l'intégration s'appuie sur la stratégie des acteurs dans un espace hétérogène et de concurrence imparfaite, elle résulte des relations d'internationalisations au sein des firmes transnationales ou des réseaux.
- **Conception institutionnelle** : où l'intégration est la mise en place d'un système commun de règles de la part des pouvoirs publics en relation avec les acteurs privés. Les institutions sont des systèmes d'attente permettant la convergence des anticipations des agents, elles stabilisent et sécurisent l'environnement, et permettant la crédibilité. Les conséquences attendues des accords régionaux concernent l'ancrage des politiques favorisant leur prévisibilités et l'attractivité des capitaux et de technologies.
- **Conception politique ou diplomatique**⁶³ : où l'intégration régionale se traduit par des transferts de souveraineté et par des objectifs de prévention des conflits. Les convergences d'intérêt économiques sont une manière de dépasser les rivalités et antagonismes politiques. Les transferts de souveraineté et la production de biens publics à des niveaux régionaux sont une réponse au débordement des états dans un contexte de mondialisation.

Malgré de nombreuses controverses doctrinales au niveau de l'acceptation de l'intégration régionale, elle a toujours gardée son sens d'origine, à savoir l'ouverture des économies. Aujourd'hui, on note une évolution du concept qui se matérialise par la mise en œuvre de politiques sectorielles, de planification, de suivi et d'évaluation des objectifs à atteindre.

⁶³ Saadou A « *L'intégration intra-africaine : une stratégie de développement et une mesure de puissance* », ouvrage collectif « *Afrique et puissance* », IEA, 2013. p220.

II. Les approches théoriques de l'intégration régionale

Les théories de l'intégration régionale renvoient à un espace géographique déterminé, qui peut être un territoire, une région ou un continent dans son ensemble⁶⁴.

Les théories sur lesquelles se fonde les principaux modèles d'intégration réussie peuvent être regroupés en trois grandes catégories⁶⁵ :

II.1. Théorie de la communication sociale

Le principe de cette théorie repose sur les phases suivantes⁶⁶ :

- La zone de libre-échange présuppose l'abolition des différents obstacles aux échanges (droit de douane) ;
- L'union douanière qui homogénéise les différents tarifs douaniers des pays membres :
- Le marché commun annule toutes les restrictions relatives aux différents mouvements de facteurs productifs à l'intérieur de la zone ;
- L'union économique réconcilie les stratégies économiques, monétaires, fiscales, sociales et anticycliques pour défendre l'égalisation des conditions du milieu et le jeu de la libre concurrence.

II.2. Théorie fonctionnaliste

Cette théorie est développée par Mitrany⁶⁷ qui suppose que le plus sûr chemin vers l'intégration et vers la paix, est celui du partenariat multilatéral au niveau de certaines attributions fonctionnelles de nature technique et économique, et non pas celui de la constitution au plan politique⁶⁸.

La théorie fonctionnaliste augmente les champs de partenariat d'intérêt commun non controversés. Ensuite elle permet de créer des structures requises pour la concrétisation des objectifs spécifiques fixés. Les champs de partenariat peuvent être de divers niveaux.

⁶⁴ Gemdev « *L'intégration régionale dans le monde : innovations et ruptures* », Op cit, 1994 page 221.

⁶⁵ Ibid.

⁶⁶ Benaroya F, « *Que penser des accords de commerce régionaux* », Revue économie internationale, N°63, 1995, page 245.

⁶⁷ David Mitrany né entre (1888 – 25 juillet 1975), en Roumanie et naturalisé britannique, est connu pour ses travaux sur le Fonctionnalisme, qui s'inscrit dans le courant libéral idéaliste des relations internationales initié par Kant puis Woodrow Wilson. Professeur d'économie internationale, il a enseigné à Harvard, à Yale et à Princeton, mais se distingue de la plupart des théoriciens fonctionnalistes en ce qu'il a exercé davantage des activités journalistiques et de conseiller et analyse de politique étrangère qu'une activité universitaire

⁶⁸ Gemdev « *L'intégration régionale dans le monde : innovations et ruptures* », Op cit, page 198

Ainsi, cette théorie est considérée comme une base primordiale de développement dans les régions du monde. Cette base est fondée sur la capacité de cette approche opérationnelle à favoriser une certaine industrialisation susceptible de briser la dépendance internationale des pays africains.

II.3. Théorie néo-fonctionnaliste

Le développement de cette théorie est perçu comme progression de la théorie fonctionnaliste, elle vise en effet, la concrétisation théorique de celle-ci.

Les fondateurs de cette théorie, dont, P.SCHMITTER⁶⁹, considèrent que toute évolution sur la voie de l'intégration en amène d'autres. Les dynamismes soumis au traitement commun sont profitables de nouveaux secteurs et sont consolidées.

La progression de l'intégration entrera principalement les Etats participants à déléguer des responsabilités à une institution commune⁷⁰.

La théorie néo-fonctionnaliste suppose principalement que le processus sur lequel se déclenche l'intégration est l'économie, mutuellement à Deutsch⁷¹ qui avance que c'est la communauté de sécurité⁷².

⁶⁹ Philippe C. Schmitter (Washington, 1936) Il est expert politique États-Unis, Professeur émérite au Département des sciences politiques et sociales 'Institut universitaire européen (IUE) à Fiesole. Depuis 1967, il a été professeur adjoint, associé et ordinaire du département politique du 'Université de Chicago, puis l'Institut universitaire européen (1982-1986) et Stanford (1986-1996). En 1996, il est revenu à l'Institut Universitaire Européen, où il a pris sa retraite en 2004.

⁷⁰ Ohman K « De l'Etat nation aux Etats région », 1996 Op cit, Page 189.

⁷¹ Karl Wolfgang Deutsch est né le 21 juillet 1912 à Prague et mort le 1er novembre 1992 à Cambridge. Deutsch est un juif d'origine allemande et nationalisé américain. Il vit les deux guerres mondiales. Ses travaux s'appuient essentiellement sur la Seconde Guerre mondiale Il est professeur à l'Institut de technologie de Massachusetts (Massachusetts Institute of Technology ou MIT) de 1945 à 1956, puis à Yale de 1956 à 1967. Il devient ensuite professeur de gouvernement à Harvard et est nommé professeur Stanfield de paix internationale où il travaille jusqu'en 1983. Karl Deutsch est auteur ou coauteur de 40 livres et une centaine d'articles scientifiques. Son premier livre *Nationalism and social communication [archive]* est un monument dans le domaine. Il tente d'y expliquer que le racisme et le fratricide sont les causes de la guerre. Il veut également trouver les causes et les effets du nationalisme dans son œuvre. Il invente deux concepts : la mobilisation sociale et la communauté de sécurité.

⁷² Zejjari N, « intégration régionale en Afrique : cas du Maghreb arabe », thèse de doctorat en droit public à l'Institut des Etudes Africaines - Rabat, 2017, page 60.

III. Les formes d'intégration régionale

Dans cette optique, on peut distinguer les deux formes suivantes :

- **L'intégration économique** : consiste à créer un espace économique unifié entre les pays appartenant à la même zone du monde, en leur assurant de larges opportunités à travers plusieurs mécanismes comme :
 - L'augmentation des échanges qui permet la spécialisation et la localisation de la production ;
 - L'augmentation de la taille des marchés qui permet la réalisation d'économie d'échelle ;
 - L'intensification de la concurrence qui favorise la baisse des prix et la motivation à l'innovation ;
 - La création d'un environnement économique favorable aux affaires qui permet la diminution des risques de change et les risques de politiques protectionnistes.

- **L'intégration politique** : elle se traduit par la mise en place des institutions communautaires qui disposent de moyens, de ressources, et des compétences adéquates pour pouvoir gérer les grandes problématiques de la sous-région. L'intégration politique est un atout majeur de la stabilité et la pacification régionale et sous régionale surtout pour le cas de l'intégration régionale en Afrique.

- **L'intégration financière** : est un processus par lequel les marchés financiers d'un pays donné sont liés ou intégrés à ceux d'autres pays ou du reste du monde⁷³. Dans ce cadre, et pour les marchés qui sont totalement intégrés, toutes les formes de barrières sont supprimées pour permettre aux institutions financières étrangères d'intervenir sur les marchés intérieurs. Aussi, les réseaux bancaires nationaux, les bourses des valeurs et autres types de marchés financiers, sont liés à leurs équivalents étrangers.

⁷³ Etat de l'intégration régionale en Afrique « *Intégration financière en Afrique* », 2005. www.jaga.afrique-gouvernance.net, pp : 1-30.

IV. Modèle d'intégration régionale Sud-Sud : cas des BRICS

Dans ce cadre, les BRICS constituent un modèle d'intégration réussi sur le plan de la coopération et les relations internationales, et qui sont des puissances économiques regroupées pour former le bloc⁷⁴.

L'acronyme BRIC créé par la banque d'affaires américaine « Goldman Sachs »⁷⁵ en 2009⁷⁶, s'impose aux acteurs et aux observateurs de la mondialisation, en associant quatre pays, le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine, le sigle permet alors de comprendre à la fois que le centre de gravité de l'économie mondiale s'est déplacé en faveur des « économies émergentes » et d'identifier les nouvelles grandes puissances économiques et politiques. En 2011, l'Afrique du Sud s'est jointe à ce nouveau groupe en formant, le terme BRICS symbolisant aujourd'hui l'affirmation de ces cinq puissances émergentes du XXI e siècle.

IV.1. Particularités des BRICS

Les BRICS sont un acronyme qui désigne le Brésil, la Russie, L'Inde, la Chine et l'Afrique du Sud, ils sont constitués par des pays émergents⁷⁷. Ces pays de par leurs différences de taille, de poids économique et leur éloignement, car ne partageant pas la même sphère géographique, sont devenus durant dix ans des puissances économiques.

Ils ne cessent d'accroître leur performance. Ainsi, qu'ils ont connu une croissance économique importante au point qu'ils occupent le devant de la scène, puisqu'ils représentent environ 40% de la population mondiale et selon le FMI⁷⁸, ils représentent 61% de la croissance mondiale.

La république fédérative du Brésil est une fédération divisée en 26 Etats et un District fédéral. La fédération du Russie est composée de 21 républiques, une région autonome juive (le

⁷⁴ Amath S « *L'intégration régionale en Afrique de l'ouest et prospective de la zone CEDEAO, l'exemple du Sénégal* », ouvrage collectif du colloque Dakhla « *Intégration régionale et prospective des territoires* », AIFIE. Rabat 2014, pp 259-282.

⁷⁵ Egalement connue sous les noms GS, Goldman et The Firm « La Firme » est une banque d'investissement créée en 1869 dont le siège social mondial est situé au 200 West Street dans le Financial District de Manhattan, à New York. Goldman Sachs dispose de bureaux dans les plus importantes places financières dont New York, Londres, Tokyo et Paris.

Goldman Sachs propose des activités de conseil en fusion-acquisition, de financement d'entreprise et des investissements de capitaux et le commerce de biens. L'établissement financier s'est fait connaître du public pour sa fabrication de produits dérivés financiers pendant la crise des subprimes et la crise de la dette grecque, qui ont contribué à la crise financière de 2007 à 2011.

⁷⁶ Rigaud P « *Les BRICS* », 2^e édition, Bréal 2014, pp : 10-11.

⁷⁷ Les pays émergents sont des pays qui connaissent, sur le moyen terme, une forte croissance économique et une transformation dans le mode de financement de leur développement. Ainsi, le qualificatif « émergent » renvoie à la fois à l'univers de la finance et à celui de l'économie réelle.

⁷⁸ FMI « *Unis face aux Défis* », 2015

Birobidjan), 10 arrondissements nationaux, 6 territoires et 51 régions (dont 49 oblast et 2 régions urbaines, Saint Pétersbourg et Moscou). La république de l'Inde est une fédération de 20 Etats et 7 territoires. La république populaire de la Chine (RPC) est un Etat centralisé divisé en 22 provinces, 5 régions autonomes et 4 municipalités autonomes. La république d'Afrique du Sud est un Etat fédéral composé de 9 provinces de 1994⁷⁹.

Tableau 2 : Fiche d'identité des BRICS

	Brésil	Russie	Inde	Chine	Afrique du Sud
Nom officiel	République fédérative du Brésil	Fédération de Russie	République de l'Inde	République populaire de Chine	République d'Afrique du Sud
Nature du régime	Etat fédéral Régime présidentiel	Etat fédéral Régime présidentiel fort	République fédérale régime parlementaire	Etat centralisé régime présidentiel dirigé par le PCC	République fédérale régime parlementaire
Capitale	Brasilia	Moscou	New Delhi	Pékin	Pretoria
Religions	Catholicisme (73%) évangélisme (18%)	Orthodoxie (82%) islam (12%) bouddhisme, judaïsme	Hindouisme (81%) islam (13%) christianisme (2%) sikhisme (1,9%) bouddhisme (0,7%)	Bouddhisme, taoïsme, chamanisme, islam, catholicisme, protestantisme	Protestantisme, islam, hindouisme, judaïsme
Monnaie	Real	Rouble	Roupie	Renminbi	Rand
Superficie (en Km²)	8 514 877	17 098 242	3 287 263	9 640 821	1 221 037
Population en 2017	209,3 millions	144,5 millions	1,339 milliard	1,386 milliard	56,72 millions

Source : ONU-UN data

Du régime autoritaire dirigé par un parti unique à la démocratie pluraliste, le Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine et l'Afrique du Sud ont des régimes politiques différents. Cependant, ils ont de nombreux points communs. D'abord, ces cinq pays singularisent par leur taille. La Russie et la Chine représentent un cinquième de la superficie terrestre. Le Brésil et l'Inde sont classés en 5^e et 7^e position en termes de superficies. L'Afrique du Sud, le plus petit des cinq, est néanmoins l'un des plus grands pays d'Afrique avec 1,2 millions de Kilomètres carrés, une superficie plus grande que l'Egypte ou le Nigéria. Les BRICS sont aussi les plus peuplés.

⁷⁹ Rigaud P « *Les BRICS* », 2^e édition, Bréal 2014, pp : 20-21

IV.2. Place des BRICS dans l'économie mondiale

Les BRICS ont été affectés par la crise financière et économique de 2008 et 2009, cependant, le poids des BRICS dans l'économie mondiale est de plus en plus important, grâce à une croissance tirée par les échanges internationaux de biens et de services.

Les entreprises multinationales des BRICS sont ainsi devenues de nouveaux acteurs dans la mondialisation. Ces groupes souvent spécialisés dans la production et la distribution d'hydrocarbures, sont de plus en plus diversifiés et jouent un rôle actif dans les opérations de fusions et acquisitions de dimensions mondiales et les investissements directs dans les pays industriels comme la France.

Même si leurs marchés intérieurs connaissent encore de nombreuses limites aux échanges, les BRICS restent des partisans du libre-échange et défendent cette position au sein de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Leurs succès à l'exportation alimentent d'ailleurs des fonds souverains⁸⁰ qui sont de plus en plus présents sur les places financières des pays de la Triade.

Les BRICS sont devenus plus engagés sur le plan économique et exigent d'être mieux entendus sur le plan politique dans les instances internationales. Ils jouent un rôle de plus en plus important dans le commerce, l'investissement, le financement et la gouvernance à l'échelle mondiale.

Cette réussite s'explique par trois facteurs :

- Le libéralisme de l'économie avec comme stratégie la coordination avec un fort interventionnisme de l'Etat.
- L'ouverture aux investissements privés internationaux et l'autorisation de l'investissement étranger par les entreprises du pays avec une politique d'investissement à long terme. C'est donc l'amélioration de l'accès aux biens, l'investissement dans l'infrastructure avec l'esprit la transformation structurelle, la création d'emplois et le recours à un programme de transfert social afin d'absorber la pauvreté et les inégalités.

⁸⁰ Selon le FMI, les fonds souverains sont des fonds d'investissements à but déterminé, appartenant à des administrations publiques. Ces fonds sont alimentés par des recettes provenant des revenus tirés des exportations de matières premières, des excédents de la balance commerciale, des opérations sur devises ou d'excédents budgétaires.

- Le renforcement du capital humain à travers la mise en place des ressources de qualité avec un système d'éducation très pointu mais aussi sur l'économie de la connaissance et sur les secteurs d'activités qui leur donnent un avantage concurrentiel.

Les BRICS occupent une place importante dans l'économie mondiale. Ces pays ont connu une forte croissance ces dernières années grâce à la forte progression de leurs exportations. Paradoxalement, la crise financière et économique a confirmé la solidité de leur modèle de développement économique, même s'ils doivent réorienter leur modèle de croissance vers leur marché intérieur.

Conclusion du premier chapitre

L'objectif de ce chapitre était de cerner le cadre théorique des relations économiques Sud-Sud, afin de clarifier ses composantes et pouvoir situer notre recherche par rapport aux études disponibles sur le sujet de thèse.

Dans ce cadre, nous avons identifié en premier lieu, les différentes définitions et concepts de la mondialisation dans sa globalité, et son impact sur les pays du sud en particulier, et qui est considéré pour eux comme source d'appauvrissement. C'est ainsi que nous avons pu rendre compte de l'importance des théories de base du commerce international, et des investissements directs, avec lesquelles opèrent les pays du monde dans leurs échanges internationaux, d'une part, et d'autre part, de la faible part occupée par les pays du sud. L'intégration régionale ainsi qu'elle est une composante intégrée dans les relations économiques, ne manque pas de complication dans sa mise en place pour les pays en développement. Cependant, elle reste en générale parmi les principaux facteurs de développement des Etats et de la création des nouvelles chances de croissance. Dans cette optique, on constate que la majorité des théories de l'intégration régionale sont inspirées du modèle européen, vu que la plupart de ces théories se sont développées et appliquées en Europe.

Dans ce chapitre, on constate que malgré les efforts déployés afin de soulever les facteurs qui entravent leurs économies, les pays du sud souffrent de réels problèmes sur les trois niveaux (mondialisation, échanges internationaux et investissements directs).

Par ailleurs, l'ouverture des pays du sud les uns aux autres, constitue l'étape primordiale pour parvenir à l'ouverture progressive sur le commerce mondial. Ces pays ont intérêt à coopérer entre eux, puisqu'ils possèdent les mêmes dotations en facteur de production.

L'exemple présenté dans le cadre de l'intégration régionale entre pays en développement, par les économies des BRICS, justifie bien le regain d'intérêt pour les accords régionaux entre les pays du Sud, ainsi que la nécessité de créer des blocs ou des groupements afin de former des puissances économiques intégrant l'économie mondiale.

En effet, le Maroc est l'un des pays du sud qui entretient des relations économiques avec le reste du monde, mais récemment il s'est intéressé à la coopération avec les pays du sud notamment les pays africains où se trouvent ses racines, et dont le choix n'est pas au hasard mais caractérisé par les liens économiques, historiques, et culturelles à travers le temps.

Les relations du Maroc avec les pays africains ne sont pas limitées à un domaine précis, les accords de coopération portent sur de nombreux domaines d'activités économiques et sociales. Les conventions englobent les échanges commerciaux, la formation technique, les communications, et les investissements. Ce qui mène à étudier le cas dans le chapitre suivant.

Chapitre II : Maroc, Afrique et relations économiques

Introduction au deuxième chapitre

Dans le cadre de l'intégration à l'économie mondiale, l'économie marocaine a adopté un programme d'ajustement structurel, visant la libéralisation des échanges, ainsi que la restructuration de l'appareil productif en permettant une meilleure allocation des ressources. Depuis, le Maroc s'est engagé dans un processus d'ouverture sans précédent, tout en procédant à la diversification de ses partenaires commerciaux à travers la conclusion de plusieurs accords de libre-échange.

Il s'agit bien d'accord avec les pays de l'Association Européenne de Libre Echange, accord de libre-échange avec les Etats Unis, avec la Turquie, et avec certains pays arabes dans le cadre de l'accord d'Agadir, sans oublier la Grande Zone Arabe de Libre-Echange et l'accord de libre-échange avec les Emirats-Arabes-Unies, ou en cours (la Communauté Économique des États d'Afrique de l'Ouest).

Au total, le Maroc a conclu onze accords de libre-échange depuis le début de la décennie de 1980, ce qui témoigne de sa forte volonté de l'ouverture de l'économie nationale sur le monde extérieur⁸¹.

La politique d'intégration maroco-africaine constitue aussi un véritable défi pour le Maroc et accélère la tendance à la mondialisation et intégration à l'économie mondiale. Certes, l'insertion du Maroc dans l'économie mondiale est porteuse de nombreuses opportunités en termes de diversification des débouchés.

Néanmoins, cette situation impose une mise à niveau de la politique d'ouverture et l'équilibre entre les partenariats économiques du Nord et du Sud.

Par conséquent, l'exploitation des complémentarités Sud-Sud devient obligatoire dans le cadre des nouvelles exigences des marchés extérieures⁸². Dans cette perspective, l'Afrique se présente comme un marché porteur et potentiel pour les produits marocains et aussi un fournisseur des matières premières nécessaires à l'économie marocaine.

⁸¹ Elaoufir R « *Libéralisation, accords de libre-échange et investissements directs étrangers : cas du Maroc* », thèse de doctorat d'état en sciences économiques, FSJES-Souissi, 2006-2007, p :266

⁸²CNUCED « *La nouvelle géographie du commerce international : la coopération Sud-Sud dans un monde de plus en plus interdépendant* » 2004, TD/404, pp 1-7. https://unctad.org/fr/Docs/td404_fr.pdf.

Section I : Le Maroc et l'économie mondiale

Le renforcement et la diversification des partenaires économiques sont des piliers fondamentaux d'une croissance durable pour l'ouverture progressive de l'économie, en effet, l'insertion de l'économie nationale dans l'économie mondiale⁸³ est porteuse de plusieurs opportunités : élargissement du marché, renforcement de la concurrence, mobilités des capitaux et investissements étrangers et de flux d'information et de connaissances.

Certes, le choix du Maroc à développer son ouverture sur les pays du Sud est un choix stratégique dicté par les exigences de la mondialisation, et de modernisation de son économie. Cette ouverture lui permet de compléter ses relations avec les pays du Nord.

Par conséquent, le développement des relations économiques extérieures du Maroc peut générer des gains dépassant les gains traditionnels en permettant d'exploiter les économies d'échelle, de profiter de nouvelles opportunités en termes de marchés et d'attraits et d'export des capitaux.

D'un autre côté, ce développement permet l'ouverture de nouveaux marchés aux entreprises publiques et privées, aussi bien à l'import qu'à l'export, aussi elles gagneront en compétitivité et pourront bénéficier de l'importation compétitive dans un contexte concurrentiel.

I. L'économie marocaine et son intégration dans l'économie mondiale

Le Maroc s'étend sur plusieurs dimensions (Arabe, Afrique, Euro-méditerranéen, Europe)⁸⁴. Sa situation géographique entre deux mers lui permet d'avoir une position unique dans le continent africain.

En effet, la conclusion des accords d'association et la création des zones de libre-échanges bilatéraux ou multilatéraux sont des vecteurs d'insertion de l'économie nationale à l'économie internationale. Ils visent à renforcer les liens qui existent avec nos partenaires économiques traditionnels en instaurant des relations de partenariat « équilibrées ».

⁸³Dkhissi S « *L'insertion internationale de l'économie marocaine* » *Le nouveau siècle : Revue stratégie*. – N. 52 (2000).

⁸⁴ Zaoual H, « *Le Maghreb, carrefour entre l'Afrique, la Méditerranée et l'Europe. Vers un monde pluriel* » *Foi et développement*, n°317, octobre 2003, Centre L.J. Lebret, paris. PP. 1-4.

Il s'agit notamment d'accords de libre-échange avec les principaux partenaires du Maroc qui sont : L'Union Européenne, l'Association Européenne de Libre-Échange (AELE), le monde arabe dans le cadre de l'accord d'Agadir (avec la Tunisie, l'Égypte et la Jordanie) ou dans le contexte de la Ligue Arabe et l'accord avec la Turquie. Et qui consiste à une libéralisation du commerce extérieur national.

Des accords similaires sont en cours de finalisation avec certains groupements économiques africains (UEMOA), et (CEDEAO).

L'accroissement de la concurrence sur les marchés des pays du Nord a poussé le Maroc de se réorienter vers les pays du Sud. C'est ainsi qu'il mit en place une dynamique de rapprochement vers ces pays à travers l'amélioration de la présence économique surtout dans le marché africain⁸⁵.

I.1. Le Maroc et les pays du Nord

Le Maroc est un partenaire privilégié de l'Union Européenne (UE) qui constitue le premier marché pour les exportations du Maroc. Aussi l'Union Européenne représente le premier investisseur extérieur public et privé du Royaume ainsi que son premier marché touristique⁸⁶. En outre, l'UE est la première destination des travailleurs migrants marocains et un nombre croissant d'europeens choisissent le Maroc comme lieu de résidence.

Ainsi, le cadre juridique des relations entre l'Union européenne et le Maroc est concrétisé par l'accord d'association, entré en vigueur le 1er mars 2000.

Cet accord porte sur :

- Le besoin d'assurer l'essor des relations économiques et sociales équilibrées entre les deux parties⁸⁷
- La fixation des conditions de la libéralisation progressive des échanges dans le cadre de l'établissement d'une zone de libre-échange entre les parties⁸⁸.

⁸⁵Jouaouine H « *Les relations économiques internationales du Maroc suite à la conclusion de l'accord portant création d'une zone de libre-échange et la mise en vigueur des dispositions de l'OMC* » L'entreprise marocaine entre les exigences de l'Organisation mondiale du commerce et les défis de la zone de libre-échange. Imprimé 1996.

⁸⁶Ferré, J « *Maroc-Union Européenne : vers un statut avancé* » In Afkar N° 14, 2007.

⁸⁷Articles 1.2 3 de l'Accords d'association.

⁸⁸Titre II de l'Accord d'association.

Dans ce contexte, l'Union Européenne accorde un statut avancé au Maroc⁸⁹ en vue de consolider les acquis des relations euro marocaines et ouvrir de nouvelles perspectives.

Ce statut avancé vise à :

- Un renforcement des relations économiques et financières,
- Une augmentation des investissements,
- Une coordination en matière militaire et de sécurité.

Par ailleurs, le Maroc a signé des accords de libre-échange avec les pays de l'Association Européenne de Libre – Échange (AELE comprenant la Suisse, Le Liechtenstein, La Norvège et l'Islande), dans le but de concrétiser son partenariat avec les pays européens n'appartenant pas à l'Union Européenne,

Entre autre, le Maroc a signé un accord de libre-échange entre les États-Unis d'Amérique qui est entré en vigueur le 1er janvier 2006⁹⁰, qui ouvrira davantage⁹¹ le marché marocain aux exportations américaines, leur permettant d'y accéder à pied d'égalité avec leurs concurrents européens et permettra également aux entreprises américaines installées au Maroc d'exporter à l'Union Européenne en franchise des droits de douane. Il regroupe, tous les secteurs économiques et commerciaux des deux pays d'où il existe un potentiel d'échange commercial des marchandises (produits agricoles, pêches, produits industriels) et des services ainsi qu'avec les marchés publics.

Cet accord offre des opportunités réelles et immédiates pour les exportations marocaines sur le marché américain, ainsi qu'il organise le développement des échanges de biens et services entre les deux pays dans un cadre maîtrisé. Il contribue également à consolider le processus de réformes et de modernisation économique engagé au Maroc depuis plusieurs années.

⁸⁹DEPF « *Les relations du Maroc avec l'Union Européenne : du partenariat au statut avancé* » Novembre 2012.

⁹⁰, Bichara KH « *2006 : l'entrée en vigueur d'un accord controversé entre le Maroc et les Etats-Unis* » Annuaire de la Méditerranée 2007

⁹¹Loustaunau, C- A. « *Les avantages et le progrès des accords de libre –échange maroco-américains* » Le traité du libre-échange maroco-American DL. 2007

I.2. Le Maroc et les pays du Sud

Dans un contexte marqué par l'intégration économique régionale, les pays du Maghreb ont constitué un regroupement à l'échelle régionale, ayant comme objectif la réalisation de la complémentarité économique. Cependant, cette tentative d'intégration a abouti à un échec⁹².

En effet, la création de l'Union du Maghreb Arabe en 1989, n'a permis ni d'instaurer un marché commun ni même de développer significativement des flux d'échanges entre pays du Maghreb⁹³.

Cependant, dans le cadre de la nouvelle stratégie de diversification des partenaires économiques, avec une vision de l'avenir économique de notre pays dans l'axe Europ-Méditerranée-Afrique, le Maroc a adhéré à la Communauté Économique des États Sahélo-Sahariens (CEN-SAD) en février 2001⁹⁴.

Cette communauté représente plus de 45 % de la superficie d'Afrique, avec une population estimée à plus de 411,2 millions d'habitants. L'un des principaux objectifs de la CEN-SAD est de parvenir à réaliser l'unité économique par l'instauration de la libre circulation des personnes et des biens en vue de faire de cet espace une zone de libre - échange.

L'investissement dans les domaines agricoles, industriel, énergétique, social et culturel est renforcé par l'établissement d'une Union Économique⁹⁵ globale basée sur une stratégie à travers un plan de développement complémentaire avec les plans nationaux de développement des pays concernés.

D'autre part, le Maroc a signé un accord de libre-échange avec la Turquie, en avril 2004, ouvrant de nouveaux horizons aux opérateurs économiques. Entré en vigueur en janvier 2006, il constitue un relais de croissance supplémentaire et une étape importante pour accroître les échanges financiers et commerciaux entre les deux pays.

⁹²Zghal R « L'Union du Maghreb arabe et la mondialisation », Réalités nationales et mondialisation Presses de l'Université du Québec, 2006. « Cinq ans après, l'Union du Maghreb arabe à l'épreuve d'écueils politiques » Information économique africaine N.243 (194).

⁹³ « Handicaps et atouts : l'Union du Maghreb arabe, est-elle viable en tant qu'ensemble économique ? » Information économique africaine N° 198 (1990).

⁹⁴ Elle a été créée le 4 février 1998 après la signature à Tripoli du traité instituant cette organisation sous régionale par six pays. Le rythme des adhésions successives dont celle du Maroc en février 2001, a porté le nombre des pays membres à 23.

⁹⁵Kerdoun, A « Régionalisme et intégration en Afrique : vers un nouveau groupement des pays sahélo-sahariens » Revue juridique et politique des Etats francophones N°1 (1998).

Selon les termes de l'accord, « une zone de libre-échange industrielle entre le Maroc et la Turquie sera instaurée progressivement sur une période transitoire maximale de 10 ». Et ce, à compter de la date d'entrée en vigueur de l'accord avec un traitement asymétrique en faveur du Royaume.

Les produits industriels d'origine marocains bénéficieront de l'exonération totale dès son entrée en vigueur. Quant aux produits industriels turcs, les droits de douane afférents et taxes d'effet équivalent seront éliminés progressivement sur une période de 10 ans⁹⁶.

Aussi, l'accord de libre-échange d'Agadir est entré en vigueur en janvier 2007, porteur de grands espoirs pour la croissance économique de la région. A travers cet accord, les pays membres, le Maroc, la Tunisie, l'Égypte, et la Jordanie, s'étaient engagés à éliminer, les droits de douane sur leurs échanges réciproques, tout en dynamisant la coopération économique entre les pays du sud de la Méditerranée.

Cet accord vise à harmoniser les réglementations régissant les politiques macroéconomiques et sectorielles des pays membres, notamment, dans les domaines du commerce extérieur, de l'agriculture, de l'industrie, de la fiscalité, des finances, des services et de la douane. Ultimes objectifs : dégager des opportunités de partenariat et une dynamique de complémentarité horizontale, promouvoir l'investissement notamment l'investissement direct étranger, et développer les échanges économiques⁹⁷.

Dans cette optique, le Maroc a signé plusieurs accords bilatéraux avec des pays de Sud tel que les Émirats Arabes Unis (E.A.U), Tunisie, Jordanie, et Égypte afin de relancer le rythme des interactions économiques avec les pays du Sud. Pour le Maroc, en plus de l'accès au marché de ces pays, ces accords s'inscrivent dans la voie de libéralisation et d'ouverture engagée par notre pays.

D'un autre côté, le Maroc est entré dans une série d'accords commerciaux avec différents pays dans le monde, qui consistent à renforcer, au maximum, les relations bilatérales pour mieux gérer les positions dans les enceintes multilatérales. Ce qui constitue l'une des caractéristiques de la politique étrangère actuelle⁹⁸.

⁹⁶ Hangoure M « *Les relations économiques entre le Maroc et l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA)* », thèse de doctorat, FSJES-Soussi, 2009, p 60.

⁹⁷Boussetta M « *L'accord d'Agadir, intégration Sud-Sud et partenariat euro-méditerranéen* » Annuaire de la Méditerranée (2005).

⁹⁸Abouddahab, Z« *La politique étrangère au Maroc : diagnostic actuel et scénarios d'avenir* » Question d'Avenir 2006.

II. Les relations économiques extérieures marocaines

L'économie nationale a connu une profonde transformation au cours de ces dernières années. Elle est due à cause de plusieurs raisons, tel que la diminution et l'abolition des obstacles aux échanges commerciaux⁹⁹, la libre circulation des capitaux, et l'apparition de nouveaux secteurs d'activité. Par conséquent, le développement des rapports avec l'extérieur dans le cadre de la nouvelle géographie des relations économiques internationales ainsi que les mutations géostratégiques redynamise le système productif national.

Cependant, l'économie marocaine commence à avoir des obstacles sur les marchés du Nord, surtout le marché européen avec son ouverture sur d'autres économies plus compétitives¹⁰⁰. Par conséquent, l'exploitation des complémentarités Sud-Sud est une impérative en vue de combler le manque à gagner dans les marchés des pays du Nord.

Les relations économiques et commerciales ont toujours constitué un important levier d'action de la stratégie d'ouverture engagée par le Maroc depuis son adhésion au GATT en 1987. De plus, tous les accords de libre-échange visent à consolider et à renforcer les liens économiques du Maroc avec les principales puissances de l'économie mondiale ainsi qu'avec les économies émergentes.

II.1. Le commerce extérieur

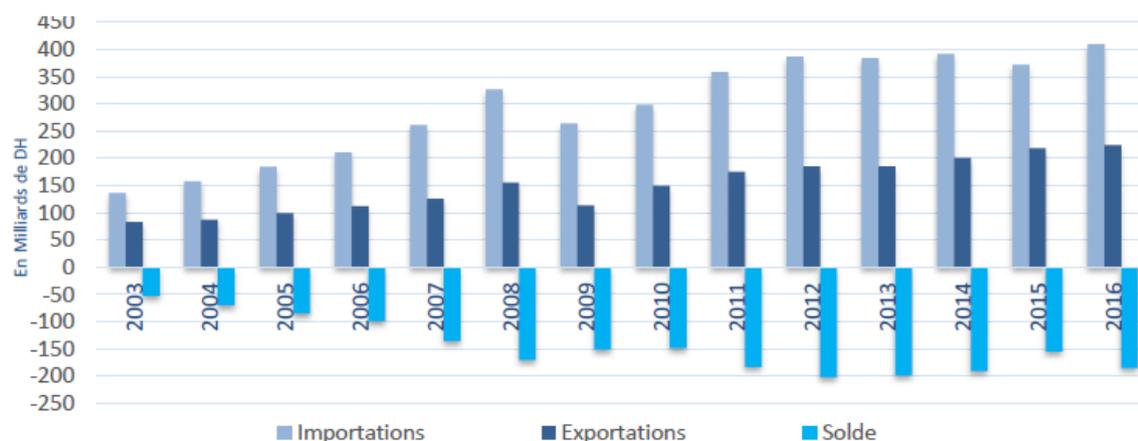
En 2016, les transactions commerciales avec l'étranger se chiffrent à 632,9 Mds DH (milliards de dirhams) contre 590,3 Mds DH en 2015, ce qui représente une hausse de 7,2% soit 7,2 Mds DH¹⁰¹.

⁹⁹Bebouch A « *La politique marocaine du commerce extérieure dans une dynamique de réformes* » DES en Droit public F.S.J.E.S Rabat 1993.

¹⁰⁰Rhafes, T « *Quelle place pour l'économie marocaine à l'aube du troisième millénaire ?* » Casablanca : Afrique-Orient, 2002.

¹⁰¹Office des Changes : « *Rapport annuel sur le Commerce extérieur du Maroc* ». 2016

Graphique 2 : Balance commerciale du Maroc avec le monde (2003-2016) en milliards de dirhams



Source : Office des Changes

Le taux de pénétration, exprimé par le rapport entre la valeur des importations et le Produit Intérieur Brut représente 34% en 2016, contre 32,6% en 2015, soit un gain de 1,4 points.

Les échanges commerciaux de marchandises en 2016 sont marqués par une hausse des importations plus importante que celles des exportations, soit une augmentation respective de 9,9% (36,7 Mds DH) et de 2,7% (5,9 Mds DH).

Le taux de dépendance qui représente la moyenne des importations et exportations, rapportée au PIB représente une hausse de 1,2 points en passant de 29,9% à 31% en 2016.

Le déficit commercial s'aggrave de 20% (30,8 Mds DH), soit (-185 Mds en 2016), contre -154 Mds DH en 2015, il représente 18,2% du PIB contre 15,6 de l'année précédente.

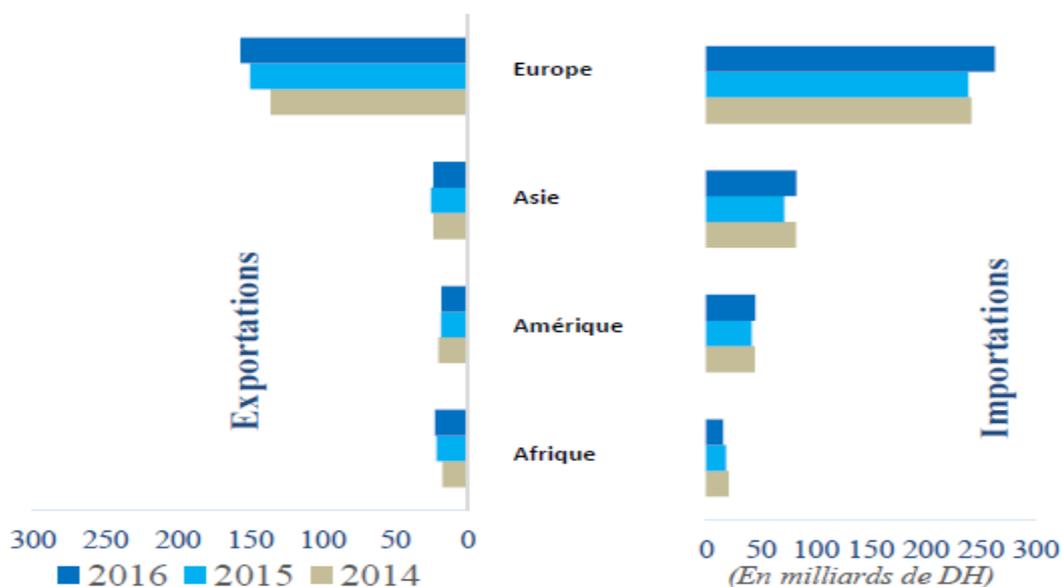
En fin, le taux de couverture des importations par les exportations recule de 58,6% en 2015 à 54,8% en 2016, soit une perte de 3,8 points.

II.1.1. Répartition géographique des échanges commerciaux

La répartition géographique des échanges commerciaux du Maroc en 2016 avec l'extérieur demeure inchangée. L'Europe est le premier partenaire du Maroc avec 66,3 % du total des échanges, elle est représentée principalement et respectivement par l'Espagne (27,8%), et la

France (24,1%)¹⁰². L'Asie vient en seconde position avec 16,8% , suivie de l'Amérique et de l'Afrique avec de faibles parts, et enfin L'Océanie dont la part reste assez faible.

Graphique 3 : Structure géographique des principaux partenaires du Maroc



Source : Office des Changes

Le déficit commercial à l'égard de l'Europe demeure prononcé, il représente (-106,4 Mds DH en 2016, contre -89,1 Mds DH en 2016). À l'égard de l'Asie, ce déficit représente (-59,6 Mds DH en 2016, contre -46,2 Mds DH en 2015), et l'Amérique (-27 Mds DH en 2016, contre -23,3 en 2015).

On peut dire qu'en 2016, la balance commerciale se détériore avec tous les continents excepté l'Afrique et l'Océanie.

Le taux de couverture des importations par les exportations atteint 59,6% pour l'Europe, avec une perte de 3,1 points en 2015 ; 28,1 % pour l'Asie, contre 35,1% en 2015.

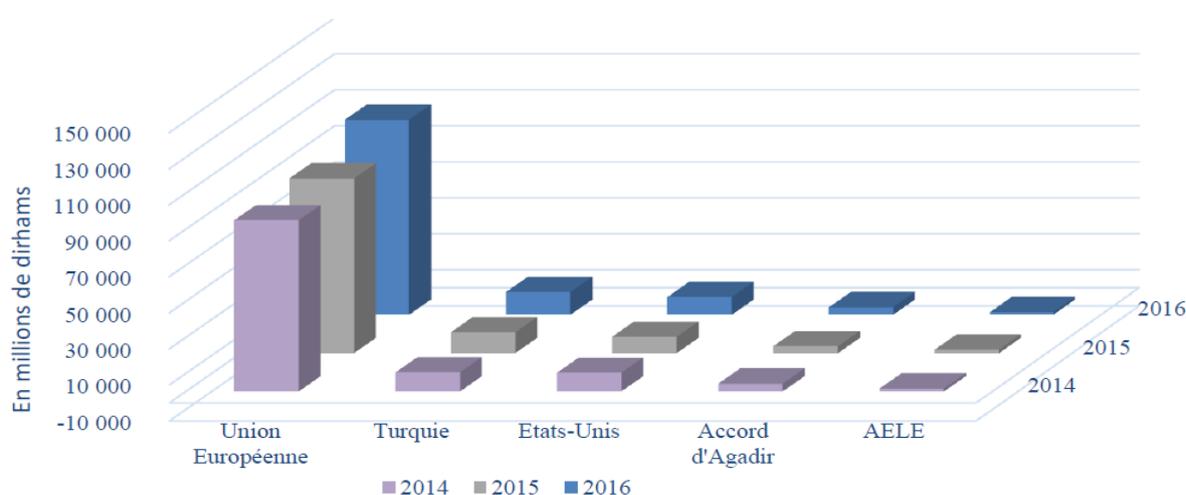
Pour les transactions avec l'Afrique, le taux de couverture continue son amélioration notable soit : 142,2% contre 115,7% un an auparavant et 85,2% en 2014 en raison notamment de l'augmentation des ventes des engrais naturels et chimiques (+1,1 Mds DH).

¹⁰² Office des Changes « Rapport annuel 2016 sur le Commerce extérieur du Maroc ».

II.1.2. Échanges commerciaux effectués dans le cadre des accords de Libre-échange

En 2016, les échanges commerciaux effectués dans le cadre des accords de Libre-échange, demeurent prédominés par les importations, lesquelles enregistrent des progressions notamment avec l'Union Européenne qui représentent 79,6%¹⁰³ du total des importations soit (108, 2 Mds DH en 2016, contre 97 Mds DH en 2015), suivi de celles effectuées avec la Turquie qui représentent 9,2% soit (12,5 Mds DH en 2016, contre 5,6 Mds DH en 2012) avec un taux d'accroissement annuel moyen de 22,5% durant cette période.

Graphique 4 : Importations dans le cadre des accords de Libre-Échange



Source : Office des Changes

Les importations réalisées dans le cadre de l'accord avec les États-Unis représentent (7,2%). Par contre, les achats de bien effectuées dans le cadre de l'Accord d'Agadir et celles avec les pays membres de l'Association Européenne de libre-échange (AELE), ne contribuent respectivement qu'avec de faibles parts soit (3% et 1,1%) du total des échanges.

Tandis que les exportations n'occupent qu'une faible partie, même avec ses principaux partenaires.

¹⁰³ Ibid.

II.2. Les investissements directs au Maroc

Le Maroc a connu au début du 20^e siècle, les premiers investissements étrangers. Ils ont été effectués par les grands groupes financiers des puissances impérialistes européennes de l'époque, ceux de la France en tête. Selon A. Ayache¹⁰⁴, les groupes principaux français étaient la Banque de Paris et des Pays-Bas, la société Schneider et Scie et la Banque de l'Union parisienne.

Dans le cadre de la libéralisation de l'économie, les investissements directs sont parmi les principaux moyens par lesquels les pays intègrent l'économie mondiale¹⁰⁵, il s'agit d'une démarche importante non seulement pour les échanges de capitaux entre les pays, mais aussi pour les échanges de biens de services et de connaissances, comme ils sont un canal essentiel pour relier et organiser la production entre pays.

L'industrie marocaine continue d'attirer les investissements étrangers, il s'agit notamment du secteur manufacturier. Les autres secteurs attractifs incluent l'immobilier, l'agroalimentaire et les infrastructures.

La CNUCED note que le Maroc a bénéficié récemment d'une solide croissance des IDE malgré une dynamique d'investissement ralentie en Afrique du Nord, du fait des tensions politiques et sociales persistantes.

II.2.1. Conception des investissements étrangers au Maroc

Dans le cadre de son engagement à améliorer son attractivité des investissements directs étrangers, on voit que le Maroc a libéralisé sa politique nationale, amélioré le cadre juridique régissant l'investissement directs étrangers, et mis en place un ensemble de mesure afin de créer un cadre général de l'investissement direct étrangers très accueillant.

En effet, en 2016, les recettes des investissements directs étrangers (IDE) au Maroc, ont baissé de 29 %, à 2,3 milliards USD. Dans cette conjoncture économique du Maroc où le pays a un important besoin de financement extérieur, la régression des IDE est évidemment une mauvaise nouvelle qui est venue s'ajouter à la stagnation des envois des MRE et à peine aux faibles recettes touristiques. Cette baisse des IDE, qui est évidemment provisoire, n'est, au fond, pas si grave que cela pour une raison simple : le Maroc a accumulé un tel stock

¹⁰⁴ Ayache A « *Le Maroc, bilan d'une colonisation* » Editions Sociales 1956.

¹⁰⁵ OCDE « *Examens des statistiques d'investissements directs internationaux au Maroc* », programme du pays Maroc, février 2018. Pp 6-7-10-11-12.

d'investissements étrangers, pas seulement directs mais également de portefeuille et autres, que ces derniers produisent des revenus qui, de plus en plus, pèsent précisément sur la balance des paiements.

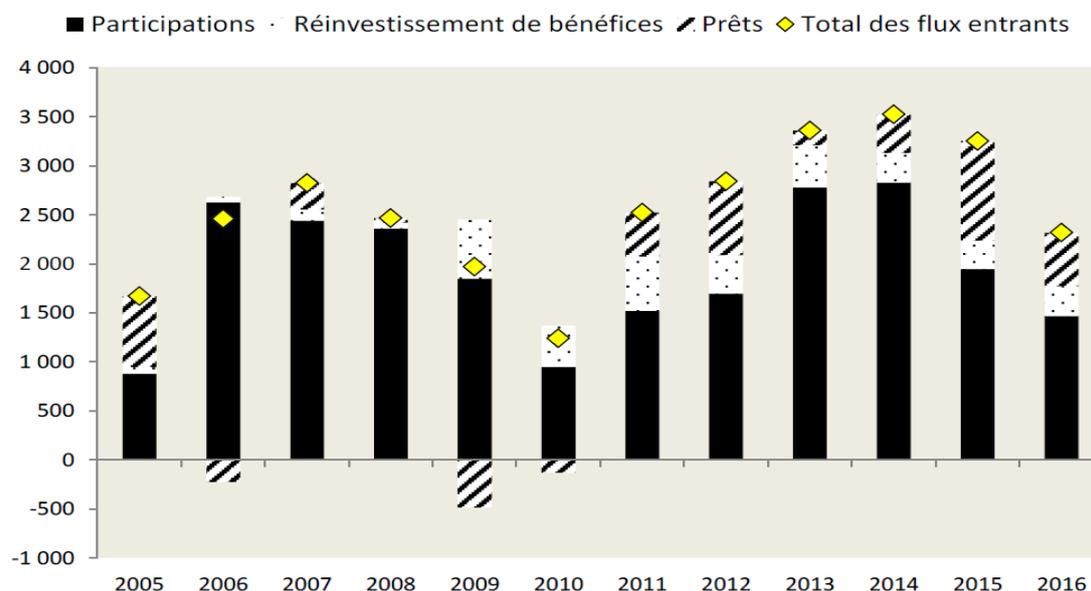
Le problème en l'occurrence est que les investissements marocains à l'étranger sont assez modestes, générant des revenus tout aussi modestes, ce qui rend cette balance du compte courant structurellement déficitaire.

II.2.2. Tendances des IDE au Maroc

En 2016, les flux d'IDE reçus par le Maroc ont connu une baisse de 29% soit (2,3 milliards USD), par rapport à 2015 (3,3 milliards USD)¹⁰⁶.

Les opérations de prêt interentreprises occupent une place importante dans les flux d'IDE reçus par le Maroc en 2015 et 2016, représentant respectivement 31% et 24% des entrées totales, contre 4% et 11% respectivement en 2013 et 2014. Les flux d'IDE sous forme de participations et les réinvestissements de bénéfices ont constitué respectivement environ 60% et 10% du total des flux entrants au cours des deux années (2015 et 2016)¹⁰⁷.

Graphique 5 : Flux d'IDE au Maroc ventilés par instrument en 2015-2016, millions USD



Source : base de données des statistiques de la balance des paiements du FMI

¹⁰⁶ Ibid.

¹⁰⁷ Ibid.

Les opérations de prêts interentreprises ont eu un impact encore plus large en 2015 dans la région MENA, ils ont représenté 43% du total des flux entrants, contre 18% en moyenne en 2013-2014, les participations et les réinvestissements de bénéficiaires représentant 46% et 10% respectivement.

Tableau 3 : Flux d'IDE au Maroc par principaux pays investisseurs

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
France	58,4%	34,3%	38,2%	36,4%	32,3%	22,6%
Emirats arabes unis	7,4%	17,8%	24,3%	7,8%	12,4%	16,6%
Etats –unis	1,8%	4,1%	5,8%	5,1%	7,4%	10,7%
Arabie saoudite	1,7%	6,0%	3,8%	5,0%	10,6%	
Allemagne	1,9%	2,6%	1,7%	3,4%	1,8%	5,1%
Espagne	5,4%	6,6%	4,9%	3,3%	4,0%	4,9%
Suisse	4,4%	4,6%	3,9%	7,1%	5,3%	4,5%
Royaume-Uni	2,9%	3,8%	2,4%	6,4%	5,3%	3,8%
Qatar	0,6%	0,4%	1,7%	1,0%	1,4%	3,2%
Pays-Bas	1,6%	1,9%	3,4%	1,9%	2,9%	3,1%
Luxembourg	0,2%	0,6%	0,9%	4,7%	1,8%	2,6%
Turquie	0,3%	0,4%	0,1%	0,5%	1,7%	1,8%
Italie	0,8%	1,3%	0,9%	0,9%	2,0%	1,4%
Belgique	3,0%	4,4%	1,4%	1,6%	1,7%	1,4%
Congo	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	1,3%
Koweït	3,3%	4,1%	0,3%	0,2%	2,6%	1,1%
Chine	0,0%	0,2%	0,0%	0,1%	0,1%	0,9%
Banque africaine de développement	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,9%
Jordanie	0,0%	0,2%	0,0%	0,1%	0,1%	0,9%
Bahreïn	0,2%	0,1%	0,7%	0,5%	1,1%	0,8%
Autres	6,1%	7,0%	5,6%	13,9%	5,1%	6,4%

Source : base de données des statistiques de la balance des paiements du FMI

Les flux d'IDE reçu par le Maroc en 2015 provenaient pour 50% de trois pays : la France, Emirats arabes unis et Etats-Unis. En revanche, le Maroc a reçu davantage d'investissements en provenance d'Allemagne que les années précédentes (5,1% en 2015), de même que du Qatar (3,2%). Mais la part des investissements provenant de Belgique et du Koweït est restée inférieure aux niveaux de 2010 et 2011. La part des investissements en provenance d'Espagne est restée relativement constante.

Tableau 4: Flux d'IDE entrants du Maroc par branche d'activité

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Agriculture et pêche	0,2%	0,4%	0,3%	1,0%	0,4%	0,9%
Industrie extractives	0,3%	0,6%	1,1%	0,8%	0,7%	0,3%
Industrie manufacturière	13,6%	23,4%	25,4%	39,2%	27,1%	21,9%
Electricité, gaz, vapeur et air conditionné	1,8%	6,5%	16,3%	4,9%	3,2%	5,1%
Eau ; assainissement	0,4%	1,1%	1,6%	1,2%	1,8%	1,2%
Construction	1,4%	2,8%	2,9%	5,0%	4,6%	7,4%
Commerce de gros et de détail	3,5%	6,6%	4,5%	5,7%	7,1%	6,4%
Véhicules à moteur	3,5%	6,6%	4,5%	5,7%	7,1%	6,4%
Transport et entreposage	1,8%	1,2%	0,9%	2,3%	0,6%	1,0%
Hébergement et service de restauration	11,4%	9,8%	5,3%	8,7%	9,3%	5,9%
Information et communication	25,2%	2,2%	0,6%	0,9%	3,3%	8,5%
Service financiers et d'assurance	16,9%	10,9%	14,9%	7,9%	8,6%	10,2%
Services immobiliers	20,7%	31,2%	22,8%	19,4%	29,5%	27,0%
Services professionnels	1,4%	1,6%	1,6%	1,4%	1,9%	1,2%
Services administratifs	0,1%	0,2%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%
Autres services	1,3%	1,3%	1,5%	1,3%	1,5%	2,2%
Autres	0,1%	0,6%	0,2%	0,2%	0,4%	1,0%

Source : base de données des statistiques de la balance des paiements du FMI

En 2015, deux branches d'activité ont constitué la moitié des IDE vers le Maroc qui sont l'immobilier (27%) et l'industrie manufacturière (22%), surtout dans les secteurs de l'alimentaire, de l'automobile et des autres matériels de transport. Aussi la construction a attiré nettement plus d'IDE en 2015, avec plus de 7% du total, par rapport aux années précédentes.

Le secteur des TIC et celui de la production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné ont attiré respectivement 8,5% et 5% du total des flux en 2015.

L'intégration du Maroc à ces divers marchés internationaux, a contribué à drainer et à exporter des capitaux privés et publics sous forme d'investissements d'une part et de dynamiser les échanges commerciaux d'autre part¹⁰⁸. Cette intégration a permis à notre pays

¹⁰⁸Benmansour, A « Mondialisation et enjeux d'intégration : cas du Maroc » Editions maghrébines, 2002.

de diversifier ses sources de devises. Ces sources ont été fortement affectées les dernières années par les conditions climatiques rudes et par les perturbations économiques liées aux pays partenaires et à la faiblesse de certains indicateurs économiques de ces partenaires.

Cet élan ne cesse de se renforcer dans le cadre d'une nouvelle vision qui vise non seulement l'adaptation de notre politique économique et commerciale extérieure aux nouvelles données de l'économie internationale, mais encore le développement de nos exportations par une meilleure intégration des filières de production et la diversification des débouchés tout en bénéficiant des meilleures opportunités d'approvisionnement en intrants importés.

Section II : Place de l'Afrique dans les relations économiques internationales

L'économie africaine a bénéficié d'une croissance stable et continue ces dernières années, ce qui est attribué par des analystes¹⁰⁹ à divers facteurs, dont l'amélioration de l'environnement économique global et de la situation de sécurité sur le continent, la hausse des prix des matières premières (Le premier atout de l'Afrique reste donc ses réserves en matières premières) et de l'énergie, ainsi que la modification de la politique économique des pays africains.

Elle a également profité de la hausse des investissements¹¹⁰ dans plusieurs secteurs d'activité principalement dans le secteur des télécommunications, des infrastructures et des services financiers. L'intérêt accru des investisseurs s'explique par une poursuite des politiques macroéconomiques qui ont augmenté le niveau de confiance de ces derniers les investissements se sont multipliés par 4 depuis 2000 et permis aux États de gagner des marges de manœuvre fiscales.

Les multiples transformations effectives et potentielles de l'environnement national et international des pays africains générées par le processus de mondialisation imposent une réflexion approfondie sur ce nouvel environnement et sur les différentes actions menées par ces États et leurs secteurs privés. Ceux-ci doivent faire de l'Afrique un acteur actif qui peut tirer profit de la mondialisation ; défi auquel beaucoup de continents sont confrontés.

L'enjeu est donc d'accentuer la coopération régionale et interrégionale. Le défi est de développer de nouveaux biens et services et de nouvelles stratégies afin de produire et

¹⁰⁹ BAD « *Mondialisation et développement de l'Afrique* ». Édition Economica, Année : 2003

¹¹⁰ Harshe E « *Investissements étrangers : une priorité pour l'Afrique* » Afrique relance Vol 17# 2 (juillet 2003)

exporter ces biens et services de meilleure ainsi que d'élargir la gamme des produits. Le commerce international étant essentiellement aujourd'hui basé sur les activités du secteur secondaire et tertiaire.

I. Performances économiques de l'Afrique

Les tendances des économies africaines sont meilleures dans ces dernières années. Cela s'explique par l'amélioration des indicateurs économiques et financiers du continent, ainsi que le perfectionnement de la situation macroéconomique des économies africaines.

Les progrès macroéconomiques réalisés par les pays africains sont traduits par l'évolution positive de l'économie africaine ainsi que par une meilleure exploitation des atouts économiques de ces économies.

I.1. Mouvement de l'économie africaine

L'Afrique connaît d'aujourd'hui, en règle générale, une période de croissance durable sans précédent qui a excédé l'accroissement démographique au cours de ces dernières années.

Cependant, les pays d'Afrique de l'Ouest ont affiché des résultats économiques décevants durant les années quatre-vingt et au début des années quatre-vingt-dix bien que les évolutions récentes¹¹¹ qui montrent l'apparition de quelques performances remarquables pour les pays producteurs de pétrole et d'autres pays producteurs de matières premières dont les cours aient augmenté.

Tableau 5: Perspectives Économiques en Afrique de l'Ouest

Taux de croissance du PIB, en volume ()	2005-2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Afrique de l'ouest	5,7	6,5	5,4	6,9	6,7	7,2	7,1
Bénin	3,8	2,6	3,5	5,4	5,0	4,9	5,3
Burkina Faso	5,6	7,9	5,6	9,0	6,9	7,0	6,3
Cabo Verde	6,1	1,5	4,0	2,5	1,0	3,1	3,3
Côte d'Ivoire	2,0	2,4	-4,7	9,8	8,8	9,1	9,2
Gambie	3,1	6,1	-4,3	6,1	5,6	7,5	6,7
Ghana	6,2	8,0	15,1	7,9	4,4	7,7	8,0
Guinée	2,4	1,9	3,9	3,9	2,0	4,2	4,3
Guinée- Bissau	3,3	4,5	5,3	-1,5	0,3	2,8	2,6
libéria	7,9	6,1	7,9	8,3	8,1	6,8	8,2
Mali	5,0	5,8	2,7	-1,2	5,0	6,7	5,6

¹¹¹BAD et OCDE « *Perspectives économiques en Afrique* » Publication : l'Organisation de Coopération et de Développement Economiques, 2008.

Niger	5,0	8,4	2,3	11,1	3,6	6,0	6,2
Nigeria	6,4	7,0	5,1	6,7	7,4	7,2	7,1
Sénégal	3,8	4,3	1,7	3,4	4,0	4,8	5,3
Sierra leone	6,0	5,3	6,0	19,7	13,0	13,8	11,6
Togo	2,6	4,0	4,8	5,9	5,6	6,0	6,3
Afrique	5,3	5,0	3,3	6,4	3,9	4,8	5,7
Prix à la consommation (inflation en %)	2005-2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Afrique de l'Ouest	9,8	10,4	9,3	9,9	7,5	7,0	6,9
Bénin	3,9	2,2	2,7	6,6	2,6	2,3	2,9
Burkina Faso	4,4	-0,8	2,8	3,8	2,1	1,7	1,9
Cabo Verde	3,5	2,1	4,5	2,5	1,5	1,8	2,0
Côte d'Ivoire	3,8	1,7	4,9	2,0	2,7	2,9	2,7
Gambie	3,8	5,6	4,6	3,9	5,3	5,7	5,3
Ghana	14,7	10,7	8,7	9,2	11,7	9,9	8,6
Guinée	22,4	15,5	21,4	15,2	11,9	9,9	6,8
Guinée- Bissau	3,5	2,3	5,0	2,1	1,0	1,5	1,8
Liberia	10,6	7,3	8,5	6,8	7,7	6,6	6,3
Mali	4,1	1,2	3,3	5,3	0,3	2,1	2,2
Niger	4,2	0,9	2,9	0,5	1,9	2,5	1,3
Nigeria	11,1	13,6	10,9	12,2	8,5	8,1	8,2
Sénégal	2,6	1,2	3,0	2,1	0,7	1,3	1,7
Sierra leone	10,7	17,8	18,5	13,7	9,9	8,0	6,6
Togo	4,1	1,4	3,6	2,6	1,8	2,3	1,6
Afrique	8,0	7,3	9,1	8,9	6,7	7,2	6,4
Solde budgétaire total, dons compris (PIB)	2005-2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Afrique de l'Ouest	-0,1	-2,6	-2,2	-1,9	-2,2	-1,8	-2,3
Bénin	-1,8	-1,6	-1,8	-1,3	-1,2	-1,1	-1,2
Burkina Faso	-5,1	-4,3	-2,4	-3,1	-3,2	-3,6	-4,7
Cabo Verde	-2,7	-10,6	-7,7	-9,8	-7,9	-7,7	-8,0
Côte d'Ivoire	0,4	-0,5	-3,3	-2,6	-2,0	-2,0	-2,0
Gambie	-3,6	-5,4	-4,7	-4,4	-3,3	-2,5	-2,5
Ghana	-4,9	-7,4	-3,9	-5,8	-7,8	-8,7	-6,9
Guinée	-2,0	-14,0	-1,2	-3,2	-5,2	-2,5	-0,4
Guinée-Bissau	-2,3	0,2	-0,6	-2,7	-4,7	-3,6	-4,9
Liberia	1,4	-0,1	-2,0	-2,3	-2,6	-4,6	-5,3
Mali	2,8	-2,1	-3,7	-1,3	2,5	3,9	4,5
Niger	6,6	-2,4	-1,8	-1,1	0,1	-1,8	-1,7
Nigeria	0,5	-2,0	-1,8	-1,4	-1,8	-1,2	-2,0
Sénégal	-4,6	-5,4	-6,7	-5,9	5,4	5,3	5,1
Sierra Léone	3,9	-4,0	-3,1	-1,4	0,0	0,8	1,1
Togo	-1,8	0,3	-1,1	-5,8	-4,6	-5,3	-4,4
Afrique	1,0	-2,6	-3,0	-2,9	-3,9	-4,5	4,0
Solde de la balance extérieure courante, dons compris (PIB)	2005-2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Afrique de l'Ouest	13,8	1,2	0,1	0,0	1,3	2,3	1,5

Bénin	-8,0	-7,3	-7,8	-8,5	-8,2	-7,9	-7,8
Burkina Faso	-9,1	-2,0	-1,5	-0,8	-0,7	-1,5	-1,4
Cabo Verde	-10,6	-13,5	-16,2	-11,7	-5,7	-10,1	-10,0
Côte d'Ivoire	2,3	1,1	6,7	-3,8	-6,4	-7,2	-6,8
Gambie	-11,0	-16,1	-14,9	-16,4	-16,0	-15,8	-14,7
Ghana	-7,4	-8,6	-9,1	-12,4	-12,3	-12,5	-16,7
Guinée	-8,8	-11,9	-23,5	-33,9	-20,2	-18,3	-24,7
Guinée-Bissau	-4,4	-8,4	-1,8	-9,5	-6,6	-5,8	-5,7
Liberia	-24,6	-33,0	-32,9	-33,9	-48,0	-49,1	-37,1
Mali	-9,1	-12,7	-6,2	-3,0	-9,8	-14,3	-17,0
Niger	-12,7	-19,9	-22,3	-15,1	-15,2	-15,3	-15,0
Nigeria	21,0	3,7	2,1	2,8	4,4	5,8	5,1
Sénégal	-9,9	-4,5	-7,9	-10,3	-9,0	-8,4	-9,3
Sierra Léone	4,1	-3,0	-25,9	5,6	-2,1	-10,7	-15,9
Togo	-11,7	-6,3	-9,1	-11,9	-11,7	-13,3	-13,8
Afrique	5,8	0,1	-0,7	-1,7	-2,7	-2,5	-2,2
Solde de la balance commerciale (PIB)	2005-2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Afrique de l'Ouest	8,1	5,1	4,5	4,1	4,6	4,7	3,9
Bénin	-11,8	-9,5	-10,3	-10,8	-10,5	-10,3	-10,0
Burkina Faso	-8,8	1,4	0,3	1,1	1,9	3,1	3,4
Cabo Verde	-40,7	-41,0	-45,4	-40,3	-37,4	-36,1	-34,5
Côte d'Ivoire	15,6	14,5	20,4	10,8	5,6	3,5	1,4
Gambie	-22,1	-22,5	-23,8	-27,8	-27,6	-26,0	-24,7
Ghana	-14,3	-9,2	-7,9	-10,7	-7,9	-8,9	-13,1
Guinée	2,0	-0,7	-13,0	-18,3	-17,4	-18,4	-15,5
Guinée –Bissau	-7,7	-8,3	-1,5	-8,1	-6,2	-6,6	-6,4
Liberia	-32,1	-35,8	-40,3	-33,1	-45,4	-43,3	-28,6
Mali	-3,0	-7,2	-3,1	0,7	-6,4	-9,8	-12,5
Niger	-8,8	-14,2	-14,4	-6,3	-6,2	-6,1	-5,9
Nigeria	13,3	8,4	7,6	7,4	8,0	8,3	7,5
Sénégal	-19,1	-14,8	-17,5	-21,0	-20,7	-20,5	-20,2
Sierra Léone	-6,9	-20,4	-55,0	-27,0	-24,6	-24,0	-25,0
Togo	-17,6	-14,3	-15,4	-15,8	-16,6	-19,1	-19,4
Afrique	5,3	2,7	2,9	1,8	0,7	0,0	-0,2

(Source : BAFD, OCDE, PNUD 2014)

L'édition 2014 des perspectives économiques en Afrique témoigne de l'amélioration constante des conditions économiques et sociales en Afrique de l'Ouest, qui représente la région du continent qui connaît la croissance la plus rapide. Les perspectives macroéconomiques de la région sont favorables, après un léger fléchissement en 2013, la croissance est à plus de 7 % en 2014 et 2015, comparée à 4,8 % et 5,7 % en 2014 et 2015 pour tout le continent¹¹² ; ceci atteste une fois encore la résilience de l'Afrique de l'Ouest face aux turbulences internationales et régionales.

¹¹² BAFD, OCDE, PNUD « Les perspectives économiques en Afrique : Afrique de l'Ouest », édition 2014.

Cette évolution s'explique par plusieurs facteurs internes et externes : l'amélioration de la gouvernance, la consolidation de la stabilité macroéconomique et l'amélioration de la gestion macroéconomiques, la progression des exportations de produits autres que les combustibles, l'augmentation de la production dans des secteurs clés tels que l'agriculture et les services, les concours accrus des donateurs, notamment sous forme d'allègement de la dette. Les conflits politiques et les guerres, en particulier en Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale, ont diminué.

Il est réconfortant d'observer que la plupart des économies africaines ont tenu à poursuivre des politiques monétaires et budgétaires prudentes, se traduisant par une amélioration des équilibres macroéconomiques. De plus, la poursuite des réformes structurelles a permis de renforcer les cadres réglementaires, la libéralisation des prix et la privatisation d'entreprises publiques. De nombreux pays africains ont aussi amélioré leurs documents de stratégie de réduction de la pauvreté (DSRP) afin de disposer d'un cadre plus exhaustif pour réduire la pauvreté, promouvoir la croissance économique et coordonner l'appui des bailleurs de fonds.

Néanmoins, ce paysage émergent résulte largement et essentiellement d'un accroissement de la demande mondiale de matières premières ainsi que de combustibles durs, et liquides. C'est la résultante des effets de prix et non un changement de la structure de l'économie. Il s'ensuit que la situation demeure fragile, vulnérable aux fluctuations des prix ainsi qu'aux variations cycliques des cours des matières premières. L'économie mondiale en plein essor repose en partie sur ces matières premières en provenance d'Afrique. À titre d'exemple, l'Afrique fournit 30 % du pétrole que consomme la Chine.

L'amélioration du climat des affaires et les conditions d'investissements ont stimulé les apports d'Investissements Directs Étrangers (IDE).

Par ailleurs, les gouvernements africains ont fait de nombreux progrès dans l'adoption de politiques favorables à l'économie de marché et dans l'amélioration des environnements d'investissements. Ils ont également fait des efforts importants pour stimuler les investissements étrangers¹¹³.

D'une autre part, la faiblesse du taux de l'épargne brut¹¹⁴ a créé un besoin de financement compensé par le recours aux capitaux étrangers. Si le redressement des termes de l'échange y

¹¹³CNUCED « *Les investissements dans le monde* », 2013.

¹¹⁴Ouchkir A « *Épargne et croissance économiques en Afrique* » *Revue al-Maghreb al- Ifriqi* N°2. 2001. Publication de l'I.E.A.

a aussi contribué, cette embellie a été possible à s'ouvrir davantage sur l'extérieur, à mieux gérer leurs économies et le défi économique et social lancé à l'ensemble de la région.

En 2006, 40 pays africains ont introduit des mesures allant dans ce sens, Ainsi, une participation étrangère au capital des entreprises de l'industrie des télécoms a été autorisée au Botswana, au Burkina Faso, au Burundi, au Cap-Vert, au Ghana et en Namibie. Le secteur bancaire a subi d'importantes réformes au Congo, en Égypte et Nigeria.

L'économie africaine doit promouvoir une croissance et un développement de qualité qui soit largement répartie et permette de créer des emplois stables, de réduire la pauvreté et de réaliser les Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD)¹¹⁵.

Pour ce faire, les économies africaines sont en mesure de maintenir et d'accélérer une croissance de qualité afin de diversifier les sources de croissance et de mobiliser les ressources financières intérieures et extérieures qui serviront à accroître la demande intérieure en général et la demande de capitaux d'investissement en particulier. En d'autres termes, pour consolider une économie africaine efficiente, il est nécessaire de mener une restructuration de l'appareil productif, sa diversification, sa libéralisation de la dépendance vis-à-vis des produits de base et de surmonter les différentes faiblesses qui ont entravé sa restructuration et ses progrès.

Afin d'inverser cette tendance, les pays africains devront poursuivre des stratégies de développement basées à la fois sur la promotion des exportations et sur la transformation de leurs appareils de production et d'exportation. Une telle stratégie s'appuiera en premier lieu sur le renforcement des avantages comparatifs dont l'Afrique jouit dans ses exportations traditionnelles, pour les produits où le continent est en train de perdre des parts de marchés, à l'instar du café, du cacao ou du coton.

Des programmes de diversification¹¹⁶ devront être lancés pour améliorer les liaisons entre secteurs agricole et industriel, car de nouveaux avantages comparatifs peuvent être créés grâce à la transformation de produits agricoles.

Enfin, les pays africains devront mettre à profit les avantages potentiels qu'offre l'exportation de services, notamment dans le secteur touristique. Ces secteurs devront être entourés de la

¹¹⁵Commission Economique pour l'Afrique « *Les objectifs du Millénaire pour le développement e, Afrique : progrès accomplis et défis à relever* », 2005. www.uneca.org/fr/MDGs

¹¹⁶Commission Economique pour l'Afrique : « *Accélérer le développement de l'Afrique par la diversification* ». Rapport économique sur l'Afrique 2010

plus grande attention au moment où la plupart des pays africains cherchent à développer des avantages comparatifs dans le secteur manufacturier.

I.2. Avantages compétitifs de l'économie africaine

L'économie africaine possède tous les atouts pour être appréciée par rapport aux autres puissances économiques du monde car il a le potentiel humain et les richesses naturelles. Autrement dit, l'Afrique est riche non seulement de sa diversité mais également par ces ressources naturelles et humaines. En effet, au niveau démographique, la population africaine qui double tous les 25 ans comptait 401 millions d'habitants en 1975 et elle atteint environ un milliard d'habitants aujourd'hui, (1,2 milliards en 2016)¹¹⁷

En 2025¹¹⁸, il y aura 1,4 milliard d'Africains, plus de la moitié sera jeune et vivra dans les villes, tout en favorisant l'émergence de pôles industriels, commerciaux, de centres d'affaires et de services. Environ 50 % de ces consommateurs devraient être à peu près éduqués et 10 % très bien éduqués.

Cette croissance démographique assure à l'Afrique une population jeune et une densité favorable, notamment dans les zones rurales, à la mise en valeur des ressources disponibles. Les terres agricoles sont considérables, car le continent dispose de 12 % des terres cultivables mais avec seulement 8 % des Hommes.

Cependant, il n'y a pas de développement économique possible sans présence et intervention active de l'Homme en tant qu'agent de l'activité économique et non plus seulement comme fin dernière de cette activité. L'amélioration de la situation matérielle d'un pays, quel qu'il soit, dépend avant toute chose du perfectionnement des ressources humaines de sa population¹¹⁹.

En plus de cette richesse humaine, le continent africain possède les matières premières industrielles : phosphates, or, manganèse, cuivre, fer, bauxite, diamants... Et les produits agricoles de base : café, coton, cacao. D'un autre côté, il dispose de vastes ressources énergétiques à savoir le pétrole, le gaz et l'électricité. Certaines de ces ressources attendent encore d'être exploitées.

¹¹⁷ Populationdata.net/ fiche technique de l'Afrique.

¹¹⁸ Mbeki TH « *Afrique 2025 : quels futurs possibles pour l'Afrique au sud du Sahara ?* » édition : Futurs africains, 2003.

¹¹⁹ Mouandjo P, Lewis B. « *Facteurs de développement en Afrique* » édition Harmattan 2002.

Le Nigeria est le premier producteur africain de pétrole mais aussi de palme, d'ignames, de mil et de sorgho et il en est de même de la Côte d'Ivoire qui est le premier producteur mondial de café et de cacao. Ces réserves minérales et énergétiques additionnelles dont le monde a besoin, sont un atout pour réguler la compétition internationale et lancer le monde sur la trajectoire multipolaire.

En somme on peut dire que les économies africaines ont tous les atouts pour se développer et pour progresser vers la prospérité. Les pays africains peuvent atteindre cet objectif lorsque ces économies utiliseront leurs potentialités et leurs ressources entièrement pour leurs patries. La dynamique de développement entretenue est génératrice d'une croissance.

Autrement dit, la bonne gouvernance économique dans ces pays est un facteur clé influençant le niveau de développement de ces économies¹²⁰. D'ailleurs la mauvaise gestion des ressources est le facteur essentiel dans le phénomène du sous-développement.

Qu'ils soient très mal orientés dans un continent plein d'opportunités des affaires économiques dans plusieurs secteurs d'activité.

Une autre voie importante pour parvenir à la restructuration de l'appareil productif, est de faire des échanges commerciaux avec de nouveaux partenaires (Inde, Chine, Brésil,...) et l'attraction des capitaux étrangers. Cette voie peut représenter pour ces pays un véritable moteur de croissance et du développement. Elle pourrait aussi consister à promouvoir une participation accrue et profitable aux pays africains et aux activités des secteurs nouveaux et dynamiques du commerce mondial.

II. L'intégration régionale en Afrique

L'intégration régionale présente un très grand intérêt pour les pays africains, qui ont beaucoup profité de la coopération avec l'Europe en particulier, mais qui n'ont pas encore pleinement tiré profit. Malgré les solides liens historiques, qui les unissent, les pays africains demeurent faiblement intégrés.

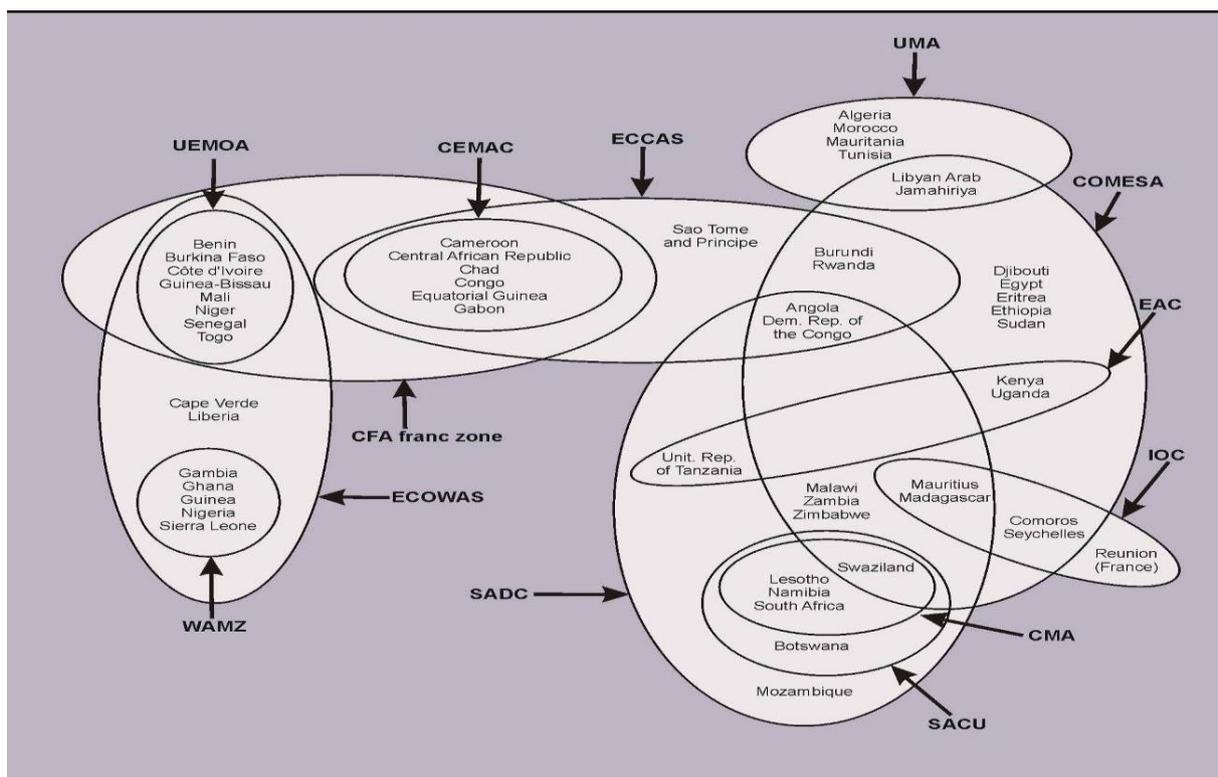
¹²⁰Birouk M « Rationalisation des structures et bonne gouvernance » *Revue marocaine d'administration local et développement* N°34 ,2000.

L'intégration se traduirait également par une position plus forte des pays africains dans les négociations internationales. Pour autant, la création des groupements régionaux en Afrique ne constitue pas une menace pour ses partenaires, au premier rang desquels figure l'Union européenne, mais plutôt une véritable opportunité.

L'intégration régionale en Afrique est caractérisée par l'existence d'une multitude d'initiatives, qui se traduit par la participation des pays africains à divers accords commerciaux régionaux (ACR). Sur les 53 pays africains, 27 sont membres de deux groupements régionaux, 18 appartenant à trois groupements et 1 pays est membre de quatre groupements. 7 pays seulement ne sont membres que d'un seul groupement.

Le schéma ci-dessous donne une idée sur les groupements régionaux et sous-régionaux en Afrique selon le rapport sur le développement et le commerce publié par la CNUCED en 2007

Schéma 1 : Groupements régionaux et sous régionaux en Afrique



Source : Rapport sur le développement et le commerce, CNUCED 2007

Il existe en Afrique 14 groupements économiques régionaux plus ou moins intégrés, cela veut dire que l'Afrique essaye d'approfondir son intégration régionale en incorporant des domaines non traditionnels comme ceux des services, de l'investissement et des migrations dans les programmes régionaux unissant les pays africains.

La réorganisation des ensembles régionaux à savoir la CEDEAO, UEMOA, UA, SADC, CEMAC, CEEAC, UMA, semble être à jour.

L'UA classe ces groupements en deux catégories : la communauté économique régionale (CER) et les autres groupements d'intégration¹²¹.

II.1. Les objectifs d'intégration régionale en Afrique

L'intégration économique régionale en Afrique est un processus multidimensionnel qui conduit à des interdépendances entre des espaces économiques nationaux¹²². Celles-ci sont repérables au niveau des flux de marchandises, des flux de capitaux et des relations d'information, des convergences entre les économies que l'on peut évaluer en termes d'indicateurs de convergences commerciaux et financiers ; des projets conjoints, des coordinations, des harmonisations de politiques économiques. Mais du fait des caractéristiques historiques, géopolitiques, économiques et culturels propres à chaque bloc régional, il n'y a pas pour l'instant un modèle unique d'intégration économique régionale.

Par contre, tous les analystes¹²³ conviennent que le taux de croissance actuelle en Afrique n'est pas assez élevé pour freiner les tendances à la baisse des économies et réduire ou éradiquer une pauvreté rampante. Du fait de l'existence des relations significatives entre le développement économique et l'efficacité des processus d'interdépendances régionales, l'intégration économique est la solution pour l'Afrique.

Cette situation permet au moins aux économies du continent, d'être mieux présentes sur le marché mondial, de profiter des débats de proximité et d'offrir un meilleur cadre d'exploitation des avantages comparatifs, de mettre en commun les ressources pour l'investissement, d'élargir les marchés locaux et de mener un processus d'industrialisation

¹²¹ CNUCED « *Le développement économique en Afrique* », 2009, pp 12-13

¹²² Commission Economique pour l'Afrique et l'Union africaine « *Etat de l'intégration régionale en Afrique : rationalisation des communautés économiques régionales* » 2006.

¹²³ Etudes de l'OCDE « *Perspectives économiques en Afrique* » 2001-2006, Etudes de la Banque Mondiale sur l'Afrique 2001-2006, Rapports de la Banque Africaine de Développement (2000-2006).

efficace en exploitant les économies d'échelle et en tirant parti des possibilités d'intégration verticale transfrontière et de partage de la production.

En élargissant les marchés, en facilitant l'accès aux intrants et en accroissant le volume potentiel de production des entreprises, l'intégration continuera à attirer les investissements directs étrangers et atténuer certains efforts défavorables de l'environnement économique et monétaire international.

Certes, les accords commerciaux régionaux permettaient d'assurer la croissance économique en attirant les ressources et la technologie nécessaires pour transformer l'économie, accroître les échanges, développer les économies d'échelle, réduire les coûts de production et promouvoir la paix et l'unité sur le continent.

Ces accords permettraient également d'aider les pays à utiliser leurs avantages comparatifs et à améliorer l'efficacité de leur industrie. En outre, ils permettraient de soutenir l'engagement politique en faveur d'une économie ouverte, d'améliorer les compétences techniques, administratives, les capacités de négociation, d'éduquer le public et d'impliquer davantage les milieux d'affaires.

Pourtant les modestes résultats enregistrés dans le domaine de la coopération Nord Sud vont amener les pays du sud et surtout les pays africains à reconsidérer sérieusement des liens tant économiques que commerciales entre eux au sein du système économique mondial.

Par conséquent, la création des institutions sous régionales à caractère économique ou de coopération monétaire est l'une des manifestations probantes de la volonté d'intégration des pays africains afin de mieux affirmer l'insertion des économies africaines à l'économie internationale.

L'intégration des pays africains dépendra, dans une large mesure, de la complémentarité des économies par la diversification des productions, de l'harmonisation des politiques économiques, de la libéralisation des échanges, du développement des réseaux des transports et de communication, de la libre circulation des personnes et des capitaux¹²⁴.

On note toutefois, une renaissance africaine que traduit l'initiative du Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique.

¹²⁴Myumbi M -DI-N « *Les relations interafricaines* » édition Centre des Hautes Etudes sur l'Afrique et l'Asie Modernes 1990.

II.2. Perspectives d'intégration régionale en Afrique

Dans ce cadre, les pays africains peuvent bénéficier de plusieurs perspectives dans leur insertion à l'économie mondiale sous condition qu'il y ait une cohésion des ensembles régionaux.

- **Perspectives d'ordre économique** : où l'idée d'envisager à avoir une politique commerciale commune solide qui permet de favoriser les échanges commerciaux intra-africains ; simplifier et moderniser certains procédures administratifs et douanières, la création d'une monnaie commune, d'une zone de libre-échange à l'échelle continentale et des institutions financières panafricaines et libre circulation de la main-œuvre, le renforcement de la politique d'attraction des IDE pour les investisseurs et la création des infrastructures.
- **Perspectives d'ordres politique, social et culturel** : où l'organisation des politiques de développement social dans le but de réaliser une protection sociale générale ; l'établissement de la paix et la stabilité sur le continent.

L'intégration régionale est un moyen pour les pays d'être plus compétitif à travers la facilitation des échanges commerciaux, la croissance des accords de partenariats ou de coopération au niveau régional et international.

Tableau 6 : Evolution de l'intégration régionale en Afrique

Phases du traité d'Abuja	Phase 1 : 1994-1999	Phase 2 : 2000-2007	Phase 3 : 2008-2017		Phase 4 : 2018-2019	Phase 5 : 2020-2023	Phase 6 : 2024-2028 à 2034
CER	Renforcement du CER existantes et création de nouvelles où ils n'existent pas	Coordination et harmonisation des activités- Elimination graduelle des barrières tarifaires et non tarifaires	ZLE	Union douanière	Union douanière continentale	Création du marché commun Africain	Union monétaire et économique
IGAD	⇒	⇒ Etude en cours	En cours	Pas encore	Phase sera réalisée quand toutes les CER auront réalisé une union	Phase sera réalisée quand toutes les CER auront réalisé	Phase sera réalisée quand toutes les CER auront réalisé la Marché
SADC	⇒	⇒ pareil	⇒	2010			
CENSAD	⇒	⇒ pareil	En cours	Pas encore			
CEDEAO	⇒	⇒ pareil	⇒	2010			
COMESA	⇒	⇒ pareil	⇒	⇒			

CEEAC	⇒	⇒ pareil	⇒	2010	douanière et harmonisé TEC en vue de la création du TEC continentale unique	une union douanière et libre circulation de la main d'œuvre et capitaux	commun Africain
CAE	⇒	⇒ pareil	⇒	⇒			

Source : Commission de l'Union Africaine 2010

Ce tableau nous montre l'état de la mise en œuvre du traité d'Abuja par chaque CER de la phase 1 jusqu'à la phase 3. Les autres phases sont des phases continentales qui conduisent à la création de la Communauté Economique Africaine. Certaines phases ont été déjà exécutées d'autres sont en cours.

En Afrique, les problèmes essentiels sont dus en partie à l'absence de volonté politique de certains gouvernements pour faire les réformes nécessaires dans leur pays, y compris en modifiant comme il le faudrait leurs lois et réglementations et le fonctionnement de leurs institutions.

Il y a aussi des problèmes de préparation sur le plan économique, car les membres des communautés économiques ne sont pas toujours aussi proches économiquement que géographiquement. Il faut enfin, faire accepter l'idée du régionalisme aux populations, ce qui est plus facile pour certains pays que pour d'autres.

II.3. Modèle d'intégration régionale en Afrique : cas de La Communauté Economique et Monétaire d'Afrique Centrale (CEMAC)

Les modèles réussis de blocs économiques à travers le monde, telles l'ALENA ou l'UE, ont poussé les africains à tenter la constitution de groupements régionaux comme moyen d'assurer le développement économique et social.

L'intégration régionale africaine est un projet cinquantenaire qui peine à se concrétiser¹²⁵. Dès l'indépendance des pays africains, beaucoup de théories saisissent l'Afrique à travers la recherche de soutiens et subventions au niveau international. L'Afrique a été longtemps considérée comme un continent impuissant et fragile, entièrement tributaire des anciennes puissances coloniales par le soutien économique.

Juste après leur indépendance, les Etats africains ont fixé comme objectif, l'inscription dans un processus de développement économique, les chefs d'Etats africains optent pour une intégration régionale par le biais d'une coopération politique, juridique, et économique afin de parvenir à un développement collectif et cohérent.

Dans ce cadre, la région d'Afrique est divisée en Afrique du Nord, Afrique Centrale, Afrique de l'Ouest, Afrique de l'Est, et l'Afrique Australe.

L'objectif de ce paragraphe est de mettre l'accent sur la réussite de l'intégration régionale en Afrique en prenant comme exemple la constitution des groupements régionaux les plus connus.

En Afrique centrale, principalement le Cameroun, le Tchad, le Congo, la Guinée Equatoriale, le Gabon, et la République Centrafricaine, sont des initiateurs de cette nouvelle initiative. Il s'agit bien de la constitution de la Communauté Economique et Monétaire d'Afrique Centrale (CEMAC), qui a pris naissance le 15 février 1998 instituée par le traité du 16 Mars 1994¹²⁶, signée à Ndjamena par les chefs d'Etats membres cités précédemment.

¹²⁵ Zejjari N, « intégration régionale en Afrique : cas du Maghreb arabe », thèse de doctorat en droit public à l'Institut des Etudes Africaines - Rabat, 2017, page 68.

¹²⁶ Les chefs d'Etats et de gouvernement des pays membres, ont lancé officiellement les activités de la communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale le 25 juin 1999, avec la nomination des responsables des divers organes créés et l'adoption d'un plan d'action dit « Déclaration de Malabo »

En 1996, la convention de l'Union Douanière et Economique de l'Afrique Centrale avait opté pour un plan d'intégration sous régionale visant à atteindre les objectifs économiques les plus importants de la communauté et qui sont¹²⁷ :

- La consolidation du rendement des activités économiques et financières en unifiant les règles qui régissent leur fonctionnement ;
- La suppression des divergences vers des performances réalisables par la synchronisation des politiques économiques et l'harmonisation des politiques budgétaires nationales avec la politique monétaire commune ;
- La création d'un marché commun qui repose sur la libre circulation ;
- L'établissement d'une coordination des politiques sectorielles nationales, la mise en œuvre des actions communes et l'adoption des politiques communes notamment dans les secteurs : d'agriculture, l'élevage, la pêche, l'industrie, le commerce, le tourisme, les transports et télécommunications, l'énergie, l'environnement, la recherche, l'enseignement et la formation professionnelle.

Parallèlement, la CEMAC a procédé au développement de la réglementation communautaire totalement révisée en juin 2008 après avoir conclu en 1994 et complétée en 1996.

Durant cette période, plusieurs conventions, actes, règlements, décisions et déclarations ont contribué au processus de mise en œuvre de la libre circulation des personnes. Parmi les principales décisions on trouve ¹²⁸:

- La libre circulation des personnes et des biens (conclu dans l'acte additionnel en 2005) ;
- La libéralisation du passeport communautaire (dont l'approbation en 2008)¹²⁹ : repose sur la circulation des catégories des citoyens à savoir : les diplomates, les fonctionnaires, les hommes d'affaires, les responsables de cultes religieux et étudiants), mais en 2000 tous les citoyens étaient bénéficiaires sans exceptions ;

Par ailleurs, d'autres actions ont été mises en place par la CEMAC, toujours dans le cadre conventionnel pour le développement de la coopération entre Etats membres et qui sont :

¹²⁷ Zejjari N, « intégration régionale en Afrique : cas du Maghreb arabe », thèse de doctorat en droit public à l'Institut des Etudes Africaines - Rabat, 2017, page 72.

¹²⁸ Le règlement N°01/08-UEAC-042-CM-17 portant institution et conditions de gestion et de délivrance du passeport CEMAC.

¹²⁹ L'article 2 stipule que : « le passeport CEMAC confère à son titulaire le droit de circuler librement, sans visa, au sein de l'espace CEMAC. A cet effet, il tient lieu également de pièce d'identité. Le passeport CEMAC est un document de voyage international pour les ressortissants des Etats membres ».

- L'intervention des acteurs au projet communautaire tels parlementaires, et le secteur privé ;
- L'aboutissement de la réforme fiscale et douanière qui a été effectué avec succès et qui favorise un allègement de la fiscalité dans la zone CEMAC, par l'annulation de plusieurs taxes intermédiaires et l'instauration au sein de la zone d'une taxe unique sur le chiffre d'affaires (TCA) et sur la valeur ajoutée (TVA) ;
- La mise en place des bases d'un marché commun à travers :
 - La consolidation de l'union douanière : l'adoption du Tarif Extérieur Commun envers les pays tiers en 1993 ;
 - L'amélioration des produits de la zone CEMAC : par la création du label « produits CEMAC » qui assure une visibilité des produits de la sous-région dans le marché mondial¹³⁰.
- L'institution d'un mécanisme indépendant de financement¹³¹ à travers la Taxe Communautaire d'Intégration (TCI), adopté par l'acte additionnel du 14 décembre 2000, pris à Ndjamena et réaffirmé par l'acte additionnel du 8 décembre 2001 pris à Yaoundé. Et appuyée par l'acte additionnel du 28 janvier 2004, à Brazzaville.

On peut dire que la CEMAC a adopté une nouvelle stratégie qui tend à créer entre ses Etats membres, un espace communautaire homogène, plus soudé, plus attachant et performant qui s'intègre dans l'économie internationale et procure aux populations des conditions de vie meilleure.

¹³⁰ Est considéré comme « produit CEMAC », tout produit fini ou matière première entièrement obtenu dans les Etats membres de l'Union, les produits du cru et les produits fabriqués dans le territoire. Il s'agit des biens industriels dans la fabrication desquels ont incorporés des matières premières communautaires représentant en valeur au moins 40% de l'ensemble des instants utilisés, des produits industriels dont la valeur ajoutée obtenue localement est au moins égale à 30% du prix sortie usine.

¹³¹ Avant l'adoption du mécanisme de la TIC, les pays budgétisaient les dépenses au titre du fonctionnement des institutions communautaires. Ensuite, le versement des contributions des Etats se faisait via leur trésor public. Ce système s'est révélé inadapté, les pays membres n'ayant pas toujours honoré leurs engagements. Il en a résulté de sérieuses difficultés qui ont contribué à paralyser l'UDEAC.

Section III : Place de l’Afrique dans les relations économiques extérieures du Maroc

Les relations économiques du Maroc avec les partenaires africains¹³² ont connu une évolution remarquable dans le cadre de la nouvelle politique du Maroc vis-à-vis des pays africains à travers l’annulation de la dette pour certains pays du continent (PMA), l’exonération totale de leurs produits des droits de douane à l’entrée du marché marocain, des actions menées pour promouvoir les échanges, la signature d’accords avec la CEDEAO, l’UEMOA, adhésion à la COMESSA (CEN-SAD)...etc.

En effet, l’Afrique constitue aujourd’hui une zone d’accueil importante pour les investisseurs marocains. Ainsi que les atouts marocains en matière de commerce extérieur ont toujours fait de ce continent une zone stratégique. Les diverses initiatives engagées à cet effet visaient tout autant à renforcer les parts de marchés acquises qu’à diversifier l’éventail des débouchés extérieurs.

I. Le Maroc et la coopération Sud- Sud : Nouvelle approche dans les relations Maroco-africaines

Au lieu de pratiquer la politique de la chaise vide au lendemain de son retrait de l’OUA, le Maroc opta à une nouvelle approche en matière des relations Maroco-africaines. Cette approche inspirée par le besoin de rompre l’isolement dans lequel il se trouvait et celui d’étendre son influence sur le continent.

Dans ces conditions, et en forçant le trait, on pourrait dire, à l’instar de Hassan AOURID, que « le Maroc n’a jamais été plus africain que depuis son retrait de l’OUA »¹³³.

Autant dire que sa politique de coopération après 1984, se caractérisa par la flexibilité, le réalisme, et le pragmatisme. Cette nouvelle orientation allait déboucher sur l’émergence d’une multiplicité de partenariats et l’engagement dans une voie de coopération relativement en harmonie avec cette orientation.

Ainsi, en l’absence de tout conflit d’intérêts sur le plan bilatéral avec les pays africains, le Maroc menait depuis le début des années quatre-vingt-dix une politique extérieure africaine qui lui permet de regagner des positions perdues sur le dossier du Sahara, dans la mesure où

¹³²DEPF « *Le positionnement économique du Maroc en Afrique : Bilan et Perspectives* » juillet 2006.

¹³³Aourid H « *Contribution à l’étude de la coopération maroco-africaine* ». Mémoire de DES, FSJES Rabat, Agdal, 1992, page 62.

plusieurs pays du continent soit, ont retiré leur reconnaissance¹³⁴ de la RASD, soit se sont déclarés en faveur de l'intégrité territoriale du Maroc et se sont retournés au sein de l'OUA.

Dès 2006, le Maroc s'est engagé dans une autre solution pour l'affaire du Sahara en adoptant une solution plus adéquate à son intégrité territoriale qu'est l'autonomie de cette partie sous le règne du Maroc, ce qui a relancé le débat et a conduit plusieurs pays du globe et en particulier les pays africains ont renoncé à la reconnaissance de la RASD.

I.1. Concepts et Principes de la coopération Sud- Sud

La coopération Sud-Sud est une notion souvent utilisée mais rarement définie¹³⁵. Elle concerne les processus, les institutions et les arrangements destinés à promouvoir les relations politiques, économiques, et techniques entre pays en développement dans la recherche d'objectifs communs de développement, elle est pluridimensionnelle, puisqu'elle englobe des domaines comme le commerce, les finances, l'investissement, ainsi que l'échange de connaissances, de compétences et d'expertise technique. Sur le plan géographique, elle comprend la coopération bilatérale, intra régionale et interrégionale ainsi que la collaboration entre pays en développement pour les questions multilatérales en vue d'améliorer leur participation à l'économie mondiale et leur intégration dans cette économie.

Ceci dit, le Maroc est engagé depuis plusieurs décennies dans la promotion des relations avec les pays en développement, toutefois, ce n'est qu'à partir de l'année 2000 que la coopération Sud-Sud est devenue ciblée et plus effective, permettant de tisser des relations durables basées sur la mise en œuvre de projets concrets, bénéfique au Maroc et à ses partenaires.

La coopération Sud- Sud constitue désormais un axe principal de la politique extérieure du Maroc, en témoigne les déplacements multiples de Sa Majesté le Roi en Afrique, en Amérique latine, en Asie et dans la région Arabe.

En effet, l'action du Maroc en faveur de la coopération Sud- Sud s'étend aux domaines économiques et commerciaux, techniques, scientifiques, et culturels et privilégie le montage de projets d'échanges d'expertise et de savoir-faire dans des domaines aussi vitaux pour le développement durable, que par la gestion de l'eau, la lutte antiacridienne, la lutte contre la désertification, la santé, la formation et l'éducation.

¹³⁴Bénin, Tchad, Togo, Swaziland, Liberia, Congo, Guinée équatoriale, Guinée Bissau, Sao Tomé et Príncipe, Burkina Faso.

¹³⁵CNUCED « *Le Développement économique en Afrique : La Coopération Sud-Sud : l'Afrique et les nouvelles formes de partenariat pour le développement* », Genève 2010, p 10.

I.2. Objectifs principaux de la politique marocaine en matière de coopération Sud- Sud

Depuis son intronisation, Sa Majesté le Roi Mohammed VI n'a eu de cesse d'accorder une attention particulière au renforcement du dialogue et au raffermissement des liens de solidarité agissant et de coopération fructueuse avec les pays du Sud, notamment ceux de l'Afrique subsaharienne, l'objectif étant le développement durable du continent africain.

I.2.1. Objectifs pour la promotion de la coopération Sud- Sud

Convaincu de l'intérêt stratégique de la coopération Sud- Sud, le Maroc en fait le cheval de bataille dans le cadre des enceintes internationales¹³⁶.

En témoigne la présidence du Maroc du groupe 77 en 2003, la convocation d'une conférence ministérielle, sur la coopération Sud- Sud à Marrakech en décembre de la même année.

La candidature du Maroc pour arbitrer le 2^e sommet du Sud- Sud dont il a cédé l'organisation au Qatar en 2005, et les responsabilités que le Maroc continue d'assumer au nom du G 77, du groupe africain ou du groupe arabe, que ce soit à New York ou à Genève ou ailleurs et les différentes questions que le Maroc défend dans l'intérêt des pays du Sud.

I.2.1.1. Promotion des intérêts des pays les moins avancés (PMA)

La défense des intérêts des PMA a figuré parmi les priorités de la présidence marocaine. C'est dans ce cadre et en application des orientations de Sa Majesté le Roi Mohammed VI que le Maroc a abrité au mois de juin 2003 la conférence ministérielle extraordinaire des pays les moins avancés dont les travaux ont été sanctionnés par la déclaration de rabat à travers laquelle la présidence a lancé un message clair et fort à la communauté internationale afin qu'elle s'active à traduire dans les faits ses engagements à l'égard des PMA.

I.2.1.2. Mise en œuvre du NEPAD

La mise en œuvre du nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) a retenu une attention particulière au cours de la présidence marocaine, qui s'est fait l'avocat de l'Afrique dans le cadre des délibérations du Conseil économique et social (l'ECO SOC)

¹³⁶ Barre A : « *La politique Marocaine de coopération en Afrique. Essai de bilan* », IEA, 1996, p18

comme dans le cadre de ses commissions fonctionnelles. Un certain nombre de décisions ont été prises pour appuyer la mise en œuvre du NEPAD.

I.2.1.3. Assistance et soutien aux pays africains

L'assistance aux pays africains sortants de conflits a toujours constitué une priorité de la diplomatie marocaine que ce soit aux niveaux bilatéraux ou multilatéraux¹³⁷. En témoignent l'établissement, sous l'impulsion de la présidence marocaine du 77, un groupe consultatif sur le Burundi pour l'évaluation des besoins de ces pays en matière d'assistance économique et sociale et l'élaboration d'un plan stratégique de développement pour ces pays.

I.2.2. Objectifs pour le développement durable

Conscient du fait que les relations économiques et commerciales avec la majorité des pays en développement demeurent très faibles et soucieuses pour établir des relations durables, le Maroc privilégie la négociation d'accords commerciaux et d'investissements dans un cadre bilatéral et plurilatéral.

I.2.2.1. Promotion de partenariats

La promotion de partenariats à travers le montage et la mise en œuvre de projets de coopération concrets avec les pays en développement particulièrement l'Afrique est une priorité du gouvernement marocain. En effet, le Maroc encourage l'établissement de partenariat avec la participation du secteur privé et semi-public avec ses partenaires d'Afrique.

I.2.2.2 Renforcement de l'intégration régionale

Depuis longtemps, le Maroc visait le renforcement et l'accélération de l'intégration régionale et sous régionale, en vue de mettre en place une base solide et durable pour la croissance économique et pour l'intégration des économies des pays du sud dans l'économie mondiale.

L'Union du Maghreb Arabe (UMA), malgré sa paralysie, reste un exemple parfait de la volonté du Maroc d'édifier la construction maghrébine.

¹³⁷Barre A « *Les relations Maroc-Africaines 1972-1987, Enjeux politique et coopération* », thèse de droit public, Rabat, 1998. p 19.

L'ouverture de l'économie marocaine sur l'Afrique ainsi que sur la mise en œuvre de projet d'infrastructures s'inscrit également dans cette logique.

Le gouvernement marocain est conscient du fait que la coopération Sud Sud ne peut réussir sans l'implication et la participation du secteur privé. C'est dans ce sens que les hommes d'affaires marocains ont été sensibilisés de la nécessité d'explorer les opportunités offertes par les pays du sud.

Par ailleurs, plusieurs secteurs ont répondu à l'appel et investissent progressivement dans les pays du sud.

I.3. La coopération Maroc Afrique

En effet, le Maroc est un pays d'Afrique, même s'il se tourne vers d'autres (l'Europe, USA...) pour établir des liens économiques ou stratégiques, le sol africain demeure son sol inamovible et fait de son africanité une constante physique évidente et définitive. Feu Roi Hassan a explicitement évoqué l'importance des liens qui relient le Maroc à l'Afrique et à l'Europe en affirmant que : « le Maroc ressemble à un arbre dont les racines nourricières plongent profondément dans la terre d'Afrique et qui respire grâce à son feuillage bruissant aux vents de l'Europe »

Il est vrai que les problèmes de l'intangibilité des frontières qu'ont connues les pays africains après l'indépendance et dans lesquels le Maroc était partie prenante ont conféré à ces domaines une place considérable dans les rapports maroco-africains.

Mais, un volet important de ces relations se trouve relégué au second plan, à savoir la coopération dans les domaines économiques et socioculturels. La coopération dans ces domaines bénéficie des encouragements des dirigeants marocains et africains et elle est considérée par les uns et les autres comme un élément d'expression de la solidarité entre les pays du sud d'une part et de renforcement des relations bilatérales d'autre part.

Certes, la coopération dans les domaines économiques est un moyen de renforcer la coopération Sud- Sud afin de mieux insérer ces économies à l'économie mondiale.

I.3.1. Instruments de la coopération Maroc-Africaine

Le Maroc et certains pays d'Afrique noire ont mis en place divers instruments pour organiser leur coopération et répondre ainsi aux volontés politiques telles qu'elles se sont exprimées à l'occasion de rencontres entre les responsables marocains et africains¹³⁸.

La coopération maroco-africaine est fondée sur la combinaison de facteurs classiques régissant les rapports interétatiques, à savoir la politique et la diplomatie d'une part. Ces rapports se traduisent à travers des coopérations et des conventions établies entre les différents pays. D'une autre part cette coopération est fondée sur les liens personnels et humains existant entre les dirigeants marocains et africains. Cette combinaison confère à la coopération maroco-africaine un caractère aussi fort que particulier. Néanmoins, les implications de la géographie sur la politique africaine du Maroc sont aussi importantes.

I.3.2. Promotion de la coopération Maroc-Africaine

La promotion de la coopération Sud-Sud a reçu une attention particulière pendant la présidence marocaine du G77 lors de la conférence tenue à Marrakech, dont on a procédé à une évaluation objective des progrès réalisés dans le processus de mise en œuvre du plan d'action de La Havane et à un examen approfondi des grands axes de la stratégie à suivre dans le nouveau contexte des relations économiques internationales à l'heure de la mondialisation.

La conférence a également adopté un plan de mise en œuvre de la coopération Sud-Sud, une série de décisions, de programmes et d'activités dans différents domaines. Il convient de souligner que le Maroc continue jusqu'à présent de coordonner le G77 sur la coopération Sud-Sud dans le cadre des travaux de l'assemblée générale des Nations Unies.

I.3.3. Mise en œuvre concrète des engagements sur le plan international

Le Maroc a réussi à réaliser des acquis notables pour la cause du développement et était à l'origine du lancement d'un certain nombre de processus, notamment celui qui a conduit à la tenue du sommet mondial à New York en septembre 2005¹³⁹ qui a permis à la communauté internationale de faire le bilan des réalisations des objectifs de développement du Millénaire et de lancer un certain nombre de chantiers visant la réforme des Nations Unies.

¹³⁸ El Mellouki R-B « *La politique marocaine de coopération avec l'Afrique Subsaharienne* », IEA, 1996. p 27

¹³⁹ Sedki N « *La coopération Sud-Sud : cas de la coopération Maroc-Africaine* », DEA de, 2010. p 30.

De même, la présidence marocaine n'a pas manqué l'occasion de réaffirmer l'importance de la mise en œuvre des engagements pris par la communauté internationale et défendre les intérêts stratégiques des pays du Sud.

I.4. Variétés des domaines de coopération

La coopération Maroco-Africaine s'étale sur des domaines aussi multiples que diversifiés. Nous pouvons distinguer à cet effet, entre les domaines de la coopération technique, scientifique, culturelle, et religieuse ainsi que d'autres domaines tels que la santé et la sécurité alimentaire, les échanges commerciaux, la formation technique et professionnelle, l'éducation les communications, la pêche, l'agriculture et les travaux d'infrastructures.

D'ailleurs, la coopération scientifique et technologique entre le Maroc et les pays d'Afrique subsaharienne s'est développée et renforcée. Celle-ci concerne la conduite de projets conjoints, le renforcement des capacités par la formation académique et professionnelle, l'équipement et l'assistance technique, etc.

Dans le domaine de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique, les relations du Maroc avec les pays d'Afrique subsaharienne concernent principalement la formation des cadres. Un effort important est fourni par le Maroc dans ce domaine en termes de places réservées aux étrangers, les filières à Numerus Clausus (Médecine — Pharmacie-Génie-Gestion-Commerce-Technologie...). D'un autre côté, l'OFPPT a adopté une démarche visant à promouvoir l'image de son expertise auprès des partenaires africains opérant dans le secteur de la formation professionnelle.

Par conséquent, les expériences acquises dans tous les domaines scientifiques et technologiques sont souvent sollicitées par des pays africains pour apporter une assistance technique ou réaliser des expertises...etc.

Dans le cadre de la coopération maroco-africaine, le Ministère de la Modernisation des Secteurs Publics entreprend des actions de coopération avec ses homologues africains. Ces actions se concrétisent à travers des projets bilatéraux en matière de la formation continue, d'échange d'expertise, de partage d'expériences entre les pays partenaires avec les organisations régionales spécialisées.

D'un autre côté, la coopération avec les pays africains, au niveau de l'administration des douanes et impôts indirects (ADII) couvre la coopération commerciale et douanière, l'assistance administrative mutuelle et enfin la formation.

Par ailleurs, les expériences acquises dans tous les domaines liés à l'eau et au climat, notamment dans le domaine des pluies provoquées sont souvent sollicitées par des pays africains, pour apporter une assistance technique ou réaliser des expertises, ...etc. A titre d'exemple on peut citer l'ONEP qui a depuis sa création en 1972, développé des liens de coopération avec les sociétés d'eau et d'assainissement d'Afrique subsaharienne.

Cependant, l'expérience marocaine dans le domaine agricole, les échos de la participation du Maroc dans la mise en œuvre du programme Spécial pour la sécurité alimentaire lancé par la FAO au Burkina Faso et au Niger, et la renommée des experts marocains dans les organisations internationales, sont autant de facteurs qui ont incité plusieurs pays de l'Afrique subsaharienne à solliciter l'appui technique du Maroc dans différents secteurs agricoles.

Dans le domaine de la santé, les principaux axes de coopération développés avec les pays d'Afrique ont concerné essentiellement : la formation, le transfert d'expertise, les évacuations sanitaires, les jumelages entre les structures sanitaires marocaines et africaines, les dons...etc.

II. Les relations économiques maroco-africaines

Dans un contexte international marqué par l'intensification de la concurrence sur les marchés du Nord, le marché africain pourrait constituer une niche stratégique pour les entreprises nationales, compte tenu de sa taille appelée à gagner en importance avec les efforts déployés par la communauté internationale en faveur du développement de l'Afrique.

D'un autre côté, l'Afrique offre au marché marocain des conditions remarquables grâce aux nombreux atouts économiques, ses ressources et son potentiel humain et aux perspectives qui s'ouvrent à lui en tant qu'un grand marché potentiel¹⁴⁰.

Cependant, l'intérêt du Maroc pour les pays d'Afrique s'est concrétisé par l'adoption d'une stratégie envers les pays les moins avancés (PMA) du continent.

¹⁴⁰ Selon la Banque Mondiale en 2013, la population de l'Afrique subsaharienne est estimée à 936,1 Millions d'habitants dont 2/3 âgé de moins de 25 ans.

En effet, lors de la Conférence du Caire du sommet Europe Afrique en 2000, le Maroc a procédé à l'annulation de la dette des pays africains les moins avancés, tout en exonérant totalement leurs produits des droits de douane à l'entrée du marché marocain.

La coopération économique et commerciale a toujours constitué un levier d'action important de la stratégie du Maroc en Afrique Subsaharienne. Le Royaume a en effet développé, dès les années soixante, un important maillage d'accords bilatéraux de coopération avec un grand nombre de pays africains. Ces accords visent autant à renforcer les parts de marché acquises, qu'à diversifier l'éventail des échanges extérieurs.

Associant de plus en plus le secteur privé, la densité des efforts fournis au niveau officiel est aujourd'hui, de faire de l'Afrique une zone d'accueil importante pour les investisseurs marocains. À cet égard, plusieurs actions ont été menées pour promouvoir les relations économiques et commerciales avec les partenaires africains, telles que la participation à des foires internationales et des salons d'affaires, l'organisation de missions de prospection, et la réalisation d'études de certains marchés africains par des bureaux de conseils nationaux au profit des hommes d'affaires marocains.

Outre la présence marocaine de plus en plus visible dans les secteurs de la pêche et de l'irrigation en Afrique Subsaharienne, nombreuses sont les entreprises et les banques marocaines qui ont activement intégré le marché africain. On peut ainsi citer des enseignes comme la West Afric Pharma, le CID (cabinet d'ingénierie), au même titre que Scet Com, et les groupes Chaabi et Tazi (BTP) actifs en Côte d'Ivoire, au Mali, au Sénégal et en Guinée. Dans le secteur bancaire, Attijariwafabank a pris le contrôle de la Banque sénégalo-tunisienne en détenant désormais près de 67 % du capital. La Banque populaire et la BMCE ont, quant à elles, développé d'importants partenaires stratégiques dans de nombreux pays africains.

D'autres entreprises marocaines d'envergure ont élargi leur présence sur les marchés du continent à travers des prises de participations. Il s'agit notamment de Maroc Telecom qui intervient à hauteur de 54 % dans le capital de Mauritel (Mauritanie), depuis décembre 2006, de 51 % dans celui de d'Onatel (Burkina Faso), et depuis février 2007, et juillet 2009, 51 % dans celui de Gabon Télécom (Gabon), et 51 % dans celui de SOTELMA (Mali) ; de l'Office National d'Electricité qui détient une fraction du capital de la société sénégalaise SENELEC.

Dans le domaine de transport, le Group de la RAM a pris une partie d'Air Sénégal International, et 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 ».

II.1. Échanges commerciaux Maroc-africains

Les relations commerciales bilatérales ou multilatérales ont toujours été au centre des préoccupations de la politique commerciale extérieure du Maroc. La formulation d'un cadre réglementaire approprié, au niveau bilatéral, ainsi qu'au niveau multilatéral constitue un outil essentiel pour le développement des transactions commerciales avec l'extérieur, en particulier avec les pays disposant d'un niveau de développement comparable.

Durant la dernière décennie le Maroc a opté pour le renforcement de ses échanges commerciaux avec l'Afrique subsaharienne à travers la négociation et la conclusion de plusieurs accords commerciaux de type classique ou à caractère préférentiel avec plusieurs pays africains. Une telle initiative visait tout autant à renforcer et à consolider les parts de marché acquises tout autant qu'à diversifier l'éventail des débouchés extérieurs.

II.1.1. Intensité des Échanges Commerciaux Maroc-africains

Les échanges commerciaux du Maroc avec les pays africains ont enregistré une nette progression durant la dernière décennie ce qui reflète les efforts de diversification et de renforcement des relations commerciales avec les pays du Sud, et en particulier l'Afrique Subsaharienne¹⁴¹.

Le graphique ci-dessous représente les chiffres en milliards de dirhams et en pourcentage des échanges commerciaux du Maroc avec les pays de l'Afrique subsaharienne dans la période qui s'est étalée entre 2008 et 2016. Ces chiffres ont été relevés par l'office des changes.

¹⁴¹ Rapport Amadeus 2014

Graphique 6 : Échanges commerciaux du Maroc avec l'Afrique Subasahareinne (en milliards de dirhams et en pourcentage)



Source : Office des Changes

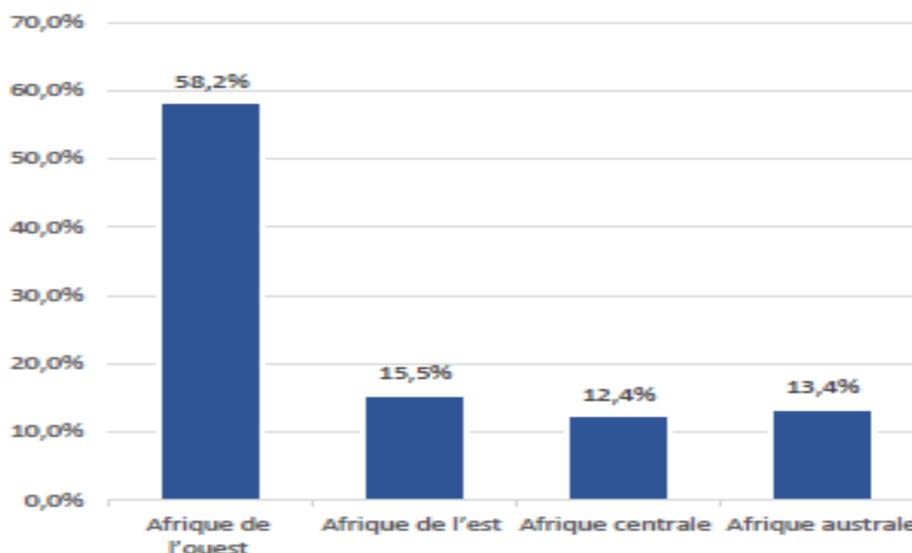
Sur la période 2008-2016, le montant global des échanges commerciaux du Maroc avec l'Afrique subsaharienne enregistrent une croissance annuelle moyenne de 9,1%¹⁴². Dont la part s'élève à 3% du total en 2016 contre 2% en 2008.

Ces échanges dégagent un solde commercial excédentaire de 11,9 Mds en 2016 au lieu de 1,3 Mds DH en 2008.

Le graphique suivant donne la répartition géographique des échanges commerciaux entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne en pourcentage

¹⁴² Office des Changes « *Echanges Maroc-Afrique Subsaharienne* », 2017

Graphique 7 : Répartition géographique des Echanges commerciaux Maroc-Afrique Subsaharienne (en pourcentage)



Source : Office des Changes

D'après le graphique, on remarque que l'Afrique de l'Ouest est le premier partenaire commercial du Maroc dans la région, avec une part de 58,2% en 2016 et un TCAM de 13,8%¹⁴³ entre 2008 et 2016, suivie de l'Afrique de l'Est (15,5%), de l'Afrique Centrale (12,4%) et de l'Afrique Australe (13,4%).

II.1.2.Intensité des Échanges Commerciaux entre le Maroc et l'Afrique de l'Ouest

Les échanges commerciaux avec l'Afrique de l'Ouest sont largement excédentaires et enregistrent un TCAM de 13,8% durant la période 2008-2016.

Le graphique suivant indique les chiffres en dirhams et en pourcentage sur les échanges commerciaux du Maroc avec l'Afrique de l'Ouest dans la période qui s'étale entre 2008 et 2016.

Ces chiffres sont fournis par l'office des changes.

¹⁴³ Ibid.

Graphique 8: Échanges Commerciaux Maroc - l'Afrique de l'Ouest (en milliards de dirhams et en pourcentage)



Source : Office des Changes

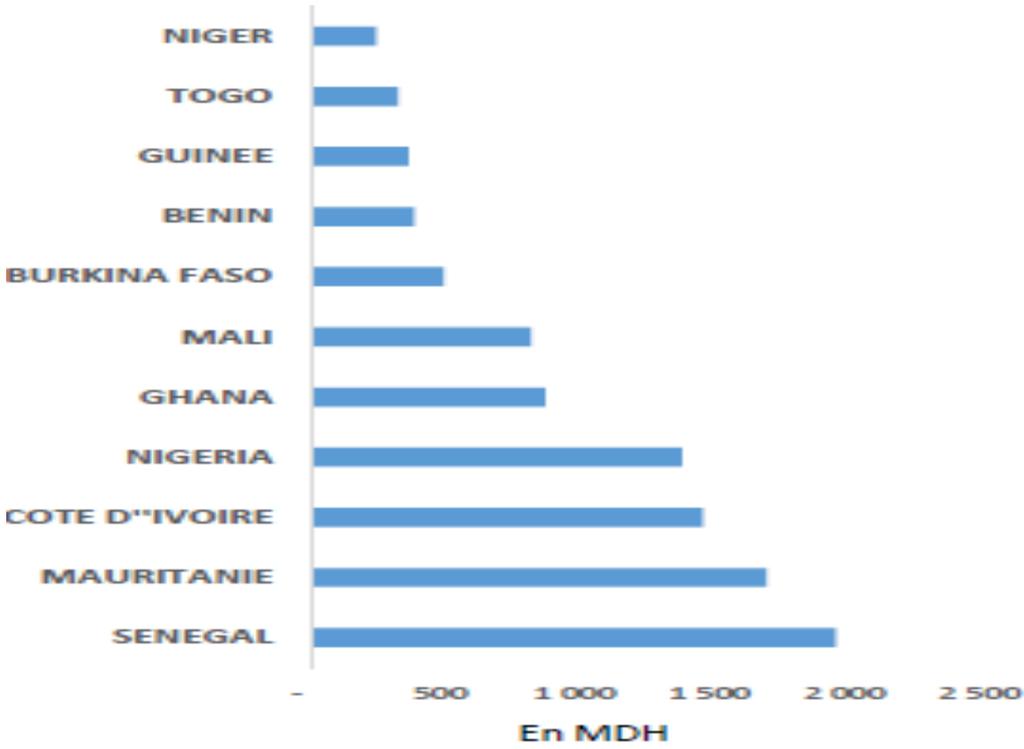
Les exportations du Maroc à destination de l'Afrique de l'Ouest ont triplé durant cette période en passant de 3,2 Mds DH en 2008 à 10,2 Mds DH en 2016¹⁴⁴.

En revanche, les importations en provenance de cette sous-région restent limitées. Elles se sont établies à 1 Mds DH en 2016, contre 759 Mds DH en 2008 et une moyenne de 1,4 Mds DH sur cette période

Le graphique suivant présente les principaux clients ouest africains du Maroc en Milliards de DH

¹⁴⁴ Ibid.

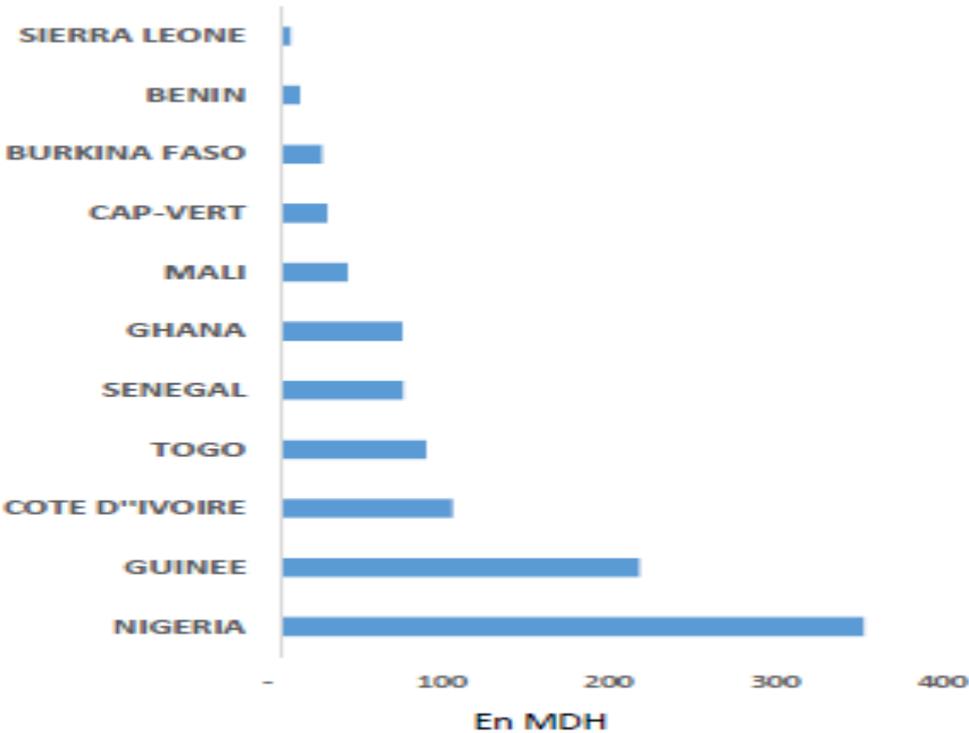
Graphique 9: principaux clients du Maroc en Afrique de l'Ouest



Source : Office des Changes

Pour les exportations, les principaux clients du Maroc en Afrique de l’Ouest sont : le Sénégal (1,9Md DH), la Mauritanie (1,7Md DH), la Côte d’Ivoire (1,4 Md DH) et le Nigéria (1,4Md DH). En 2016, ces pays représentent presque les deux tiers des exportations à destination de l’Afrique de l’Ouest.

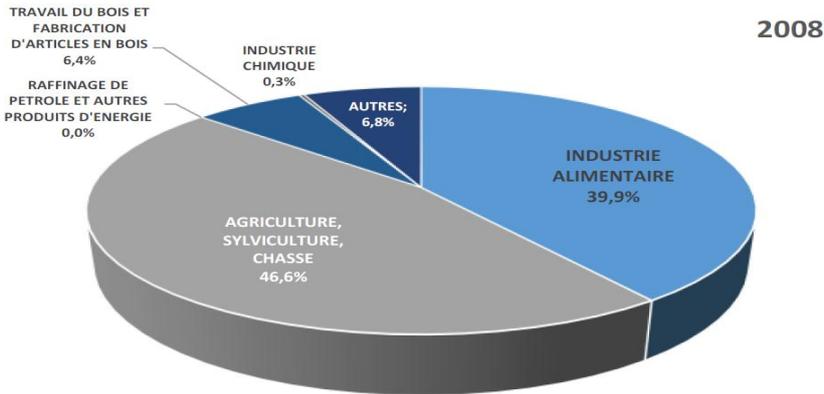
Graphique 10: Principaux fournisseurs du Maroc en Afrique de l'Ouest



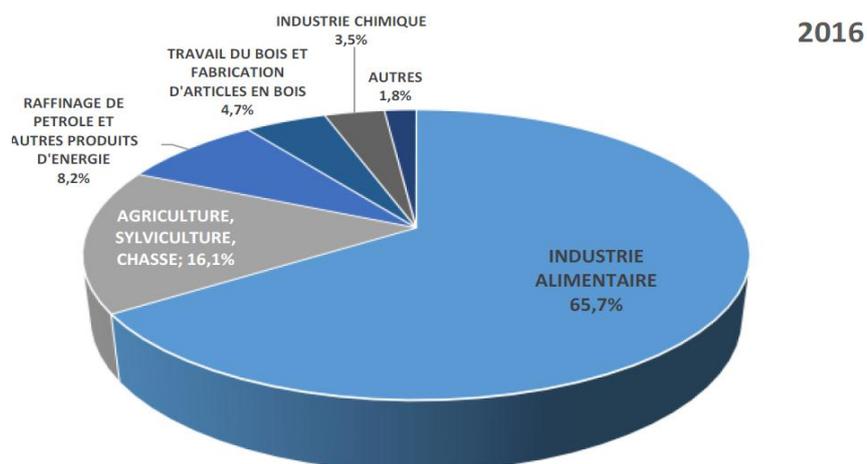
Source : Office des Changes

Quant aux importations, le Nigéria est le premier fournisseur du Maroc en Afrique de l’Ouest avec 36,6%, suivi de la Guinée (21,3%), la Côte d’Ivoire (10,2%) et le Togo (8,6%) du total des importations.

Graphique 11: Les exportations du Maroc vers l'Afrique de l'Ouest en pourcentage (2008-2016)



Source : Office des Changes



Source : Office des Changes

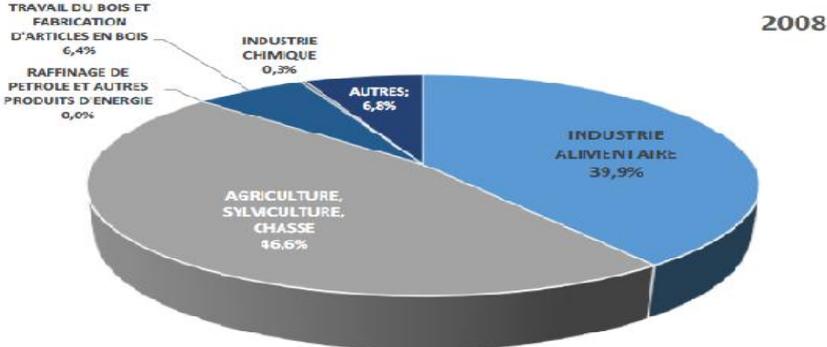
En effet, les exportations marocaines vers la sous-région couvrent cinq fois les importations.

En termes de structure, d'autres secteurs autres que le secteur des produits alimentaires commencent à prendre du poids notamment les produits de l'industrie chimique (29,2% du total des exportations en 2016 contre 12% en 2008)¹⁴⁵ ; et ceux de la fabrication d'autres produits minéraux non métalliques (4,7% en 2016 au lieu de 1,2% en 2008).

Cette augmentation est au détriment de la baisse des ventes des produits de l'industrie alimentaire (23,7% en 2016 contre 37,3% en 2008) et du raffinage de pétrole et d'autres produits d'énergie (4,1% en 2016 contre 10,4% en 2008).

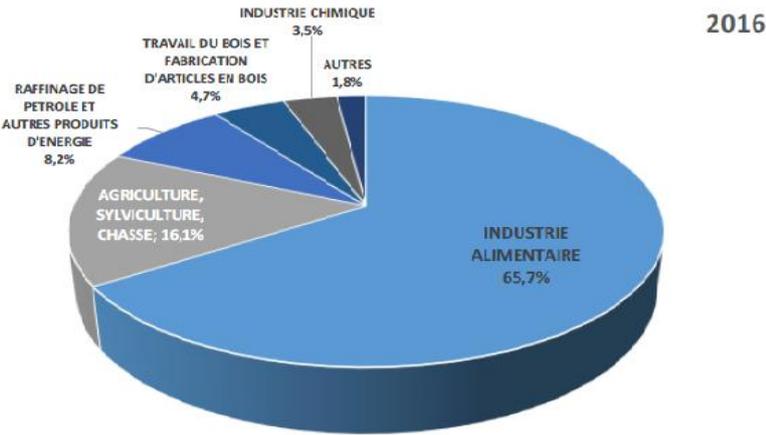
¹⁴⁵ Ibid.

Graphique 12 : Les importations marocaines en provenance de l’Afrique de l’Ouest en pourcentage (2008-2016)



Source : Office des Changes

Les importations marocaines en provenance de l’Afrique de l’Ouest sont constituées principalement de l’industrie alimentaire (65,5% en 2016 contre 39% en 2008)¹⁴⁶, qui concernent essentiellement des tourteaux et autres résidus des industries alimentaires, des cuirs et peaux de thé. Cette faiblesse remarquable provient généralement des produits à faible valeur ajoutée.



Source : Office des Changes

¹⁴⁶ Ibid.

L'examen du potentiel des échanges commerciaux entre les deux partenaires révèle l'existence de marges de progression non négligeables.

Ainsi, le marché africain peut s'avérer porteur pour les entreprises exportatrices marocaines pourvu que celles-ci adoptent une stratégie d'adaptation à la demande d'importation de cette région¹⁴⁷. Toutefois, compte tenu de la faiblesse du pouvoir d'achat des consommateurs africains, les entreprises marocaines, ciblant le marché africain, devraient privilégier une stratégie de pénétration basée sur des considérations de coûts (cost leadership) que permettrait le recours à la production de masse de qualité faible ou moyenne, notamment au niveau du textile.

II.2. Investissements marocains en Afrique

Le cadre juridique et législatif de la promotion des investissements marocains dans cet espace africain a été réglementé par plusieurs accords de promotion et de protection des investissements (APPI) et des conventions de non double imposition (CNDI) signées avec plusieurs partenaires africains.

Les investissements marocains en Afrique sont essentiellement constitués d'investissements directs en **Afrique subsaharienne**, qui représentent 89,5 % du total des flux des IDE sortants vers le continent et 53,1 % du total des IDE marocains à l'étranger entre 2008 et 2015¹⁴⁸. La majorité de ces investissements sont sous forme de prise de participation¹⁴⁹, et participent largement au développement économique et social des pays bénéficiaires.

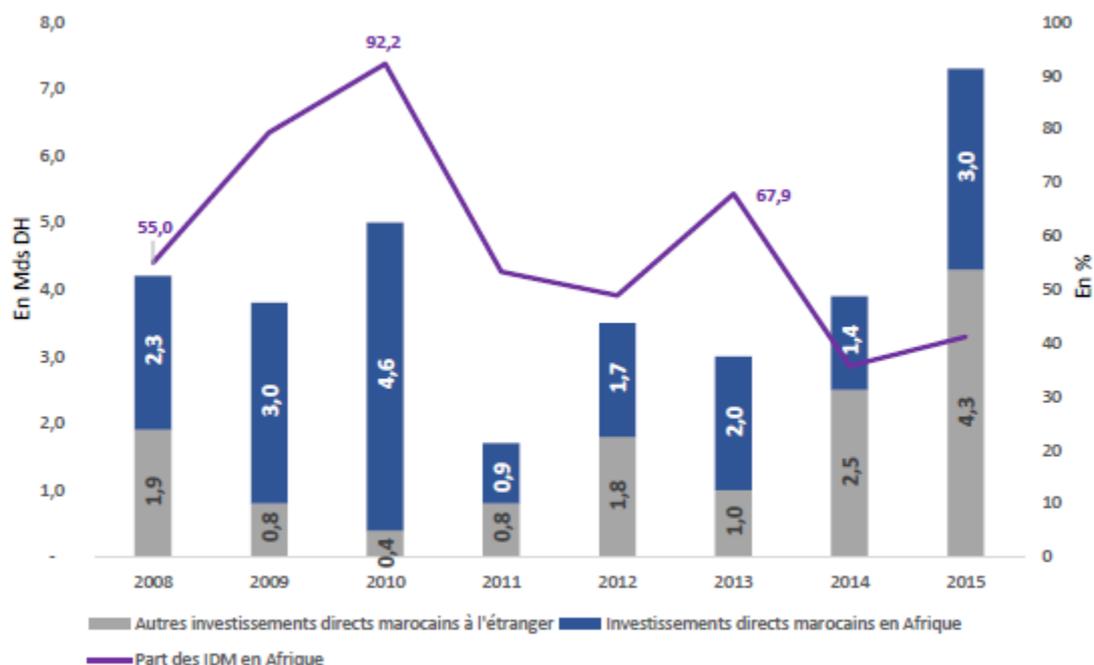
Les IDE marocains dans la région fluctuent d'une année à l'autre mais leur part reste toujours élevée dans le total, représentant jusqu'à 92,2 % des flux d'IDE sortants en 2010.

¹⁴⁷DEPF « *Points sur les relations du Maroc avec les pays d'Afrique Subsaharienne* », Octobre 2008. p 18

¹⁴⁸Office des Changes « *Echanges Maroc-Afrique Subsaharienne* », Rabat 2017

¹⁴⁹Maroc Telecom : 54% de Mauritel, 51% de Burkina Telecom, et 51% de Gabon Telecom.
BMCE: 35% de Bank of Africa. Attijari wafabank: 51% de la Banque Internationale du Mali, 53,5% de la Banque du Sud Tunisienne. Royal Air Maroc : 51% Air Sénégal. CIMAR : 15% de la Société mauritanienne CINOR et 13,4% de la société égyptienne Suez ciment....

Graphique 13 : Évolution des investissements marocains en Afrique (en Milliards de DH et en pourcentage)



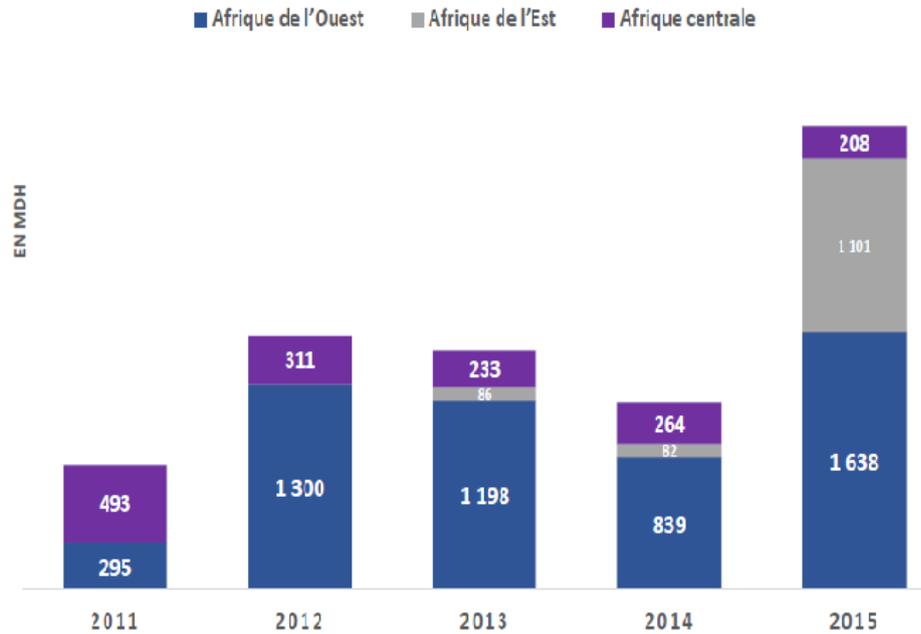
Source : Office des Changes

II.2.1. Répartition Géographique

Le Maroc est présent en Afrique subsaharienne, à travers des investissements directs dans 13 pays, et dont lesquels les investissements ont plus que doublé en 2015 soit (3Mds DH contre 1,2 Mds DH en 2014) et représentent 40% du total des investissements directs marocains à étrangers et 97,2% des investissements directs en Afrique.

Cet ainsi que la répartition géographique des investissements en Afrique subsaharienne fait apparaître les pays de l'Afrique de l'Ouest en tête des pays destinataires de ces investissements, avec une moyenne de 64,7% durant la période 2011-2015, suivis des pays de l'Afrique Centrale (25,3%) et ceux de l'Afrique de l'Est (10%).

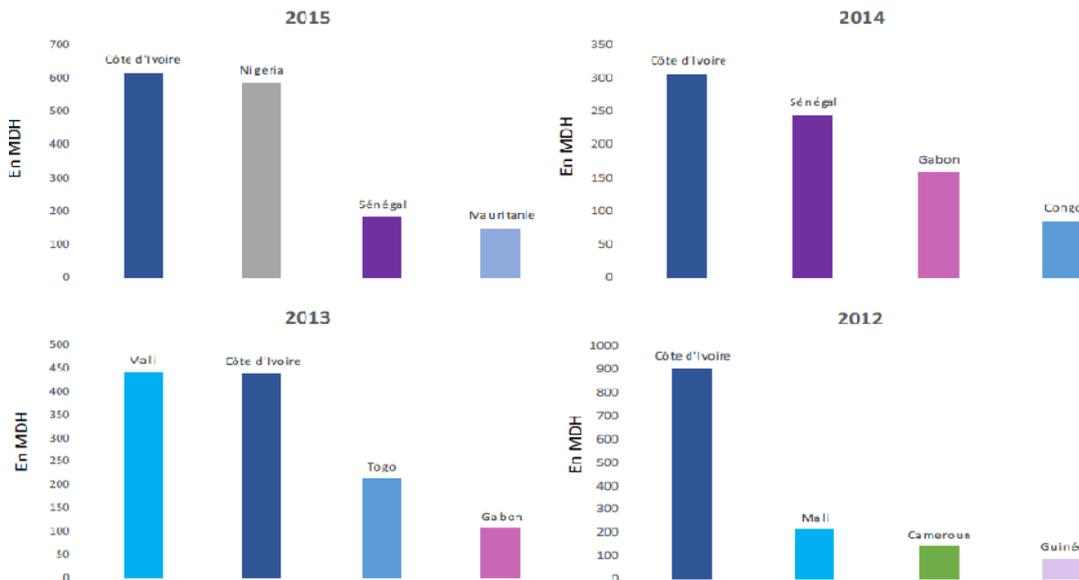
Graphique 14 : Structure géographique des flux des IDE en Afrique Subsaharienne en milliards de DH (2011-2015)



Source : Office des Changes

Les principaux partenaires ouest africains du Maroc sont : la Côte d'Ivoire, qui se classe en première position durant ces quatre dernières années, suivi du Nigéria avec 19,8%, Mali, et le Sénégal.

Graphique 15 : Principaux partenaires ouest Africains en milliards de DH (2011-2015)



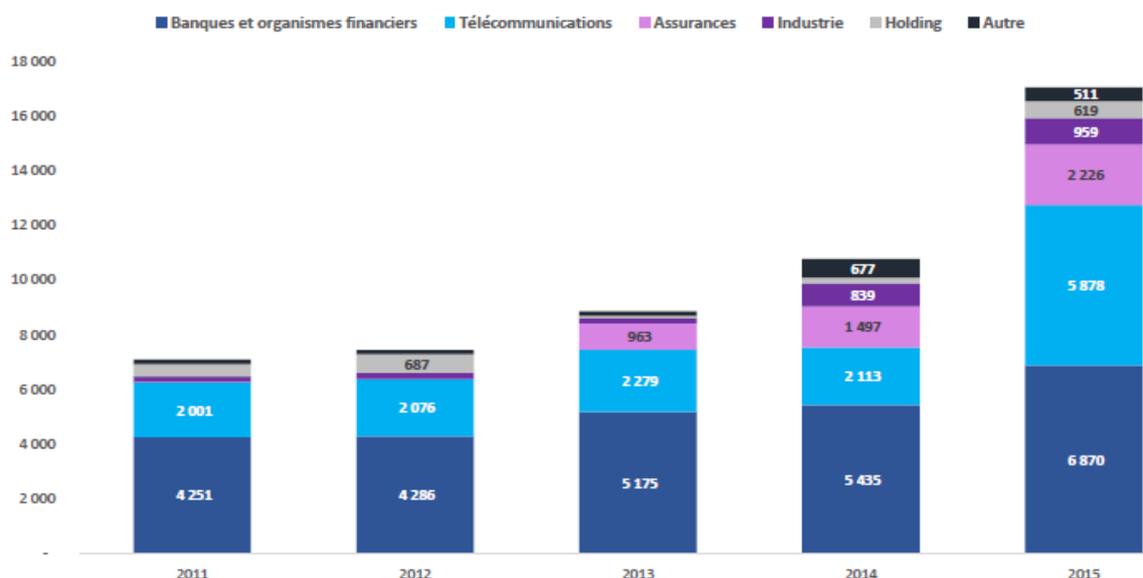
Source : Office des Changes

II.2.2. Répartition Sectorielle

La répartition sectorielle des investissements directs marocains en Afrique indique que le Maroc investit essentiellement dans le secteur bancaire (43,7% en 2015), suivi de holding (20,5%), et de l'immobilier (8,9 %). En revanche les investissements marocains dans le secteur de l'industrie enregistrent une baisse (2,6% en 2015 contre 3,1% en 2012).

En effet, le Maroc est parvenu à fonder un système financier solide qui a donné naissance à des groupes bancaires compétitifs, capable de s'implanter en Afrique et de contribuer favorablement au financement des économies africaines, et cela grâce aux réformes menées par le passé¹⁵⁰.

Graphique 16 : Structure des flux d'IDE marocains en Afrique Subsaharienne par secteur (2011-2015)



Source : Office des Changes

Au total, la dynamique des relations économiques et financières entre le Maroc et les pays de l'Afrique témoigne de la volonté et l'intérêt du Maroc à développer ses relations avec les pays du sud.

Cet intérêt croissant est justifié autant par la nécessité d'offrir aux investisseurs marocains des marchés alternatifs, qui servaient 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

¹⁵⁰ DEPF, « Développement des entreprises marocaines en Afrique : réalités et perspectives », novembre 2018, p 17. http://depf.finances.gov.ma/publications/policyafrica/Maroc_AFD.pdf.

grands chantiers ouverts en Afrique dont les retombées ne pourraient être que bénéfiques pour les échanges commerciaux.

Les multiples programmes de réhabilitation économique et institutionnelle conduits par la communauté internationale en faveur de l'Afrique, notamment le NEPAD (Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique) ou les Objectifs Millénaires pour le Développement (OMD), offrent des opportunités pour repositionner les firmes marocaines sur ces marchés.

Dans ces conditions, le Maroc pourrait jouer le relais de la coopération internationale en faveur de l'Afrique et ce, en prenant part à la stratégie de coopération triangulaire, qui consiste à mettre en œuvre des projets d'infrastructures financés par les fonds d'aide internationaux.

Les investissements des entreprises africaines dans le marché marocain restent très limités, le seul exemple est l'acquisition de la société de Dragage des ports (DRAPOR) par la société gabonaise SATRAM.

Conclusion du deuxième chapitre

L'objectif de chapitre était de montrer la place occupée par le Maroc et l'Afrique chacune dans les relations économiques internationales ; d'une part ; et d'autres part d'évaluer les relations économiques entre eux même (Maroco-Africaines), et ce dans le cadre de la coopération Sud-Sud, qui est privilégiée par la politique extérieure marocaine. Tout en considérant que l'Afrique redevient aujourd'hui géostratégique grâce à de multiples raisons liées principalement à son potentiel de réserve de matières premières, à la nouvelle réorganisation de son espace, et à l'existence des performances économiques qui sont consolidées dans certains espaces régionaux africains en raison des excédents pétroliers et aux opportunités des investissements directs étrangers qui restent inexploitées ou males gérées.

En effet, la nouvelle approche dans les relations Maroco-africaines dans le cadre de la coopération Sud-Sud avec des nouvelles orientations dans le cadre du principe « gagnant gagnant », engendre de nouveaux partenaires dynamiques tout en constituant un pôle régional compétitif dans l'économie internationale.

Cette nouvelle phase de développement des relations maroco-africaines se traduit par l'importance des interactions économiques par rapport à la période après l'indépendance et jusqu'aux années quatre-vingt-dix où les interactions politiques se dominant.

Cela s'explique par l'ouverture de l'économie marocaine et les économies africaines dans le cadre des nouvelles exigences de la mondialisation qui impliquent les échanges entre pays en développement et leur intégration dans des groupements régionaux et sous régionaux. Et ce dans le but d'alléger l'axe Nord-Sud.

Par conséquent l'étude effectuée dans ce chapitre concernant les relations économiques entre le Maroc et l'Afrique a montré que les interdépendances économiques se concentrent dans la région d'Afrique de l'Ouest, et plus principalement les États membre de la Communauté Économique des États d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), ce qui nous conduit à étudier le cas dans le chapitre suivant.

Chapitre III :

Relations

économiques entre le

Maroc et la CEDEAO

Introduction au troisième chapitre

Durant ces dernières décennies, le Maroc s'est intéressé dans le cadre de sa politique extérieure au développement de la coopération Sud-Sud, tout en lui a donné une priorité, notamment dans son continent et avec ceux où il entretenait des relations multiséculaires (historiques, culturelles, économiques...). Il s'agit bien des pays d'Afrique Subsaharienne.

Pour le Maroc, les avantages de cette coopération sont multiples et diversifiés, vu les opportunités offertes dans cette région (population active jeune, réserves en matières premières, et des performances économiques compétitifs précédemment cités dans le deuxième chapitre). Ce qui justifie que le marché africain est porteur de premier degré de sa destination pour le Maroc.

En se basant sur l'étude précédemment effectuée, on constate que les relations économiques entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne se concentrent principalement en Afrique de l'ouest, ce qui mène à étudier le cas sur le groupement économique de la CEDEAO, puisqu'elle regroupe presque la totalité des pays ouest africains, ce qui permet d'étudier les relations économiques sur un contexte plus large.

La contribution du Maroc pour les économies de la région serait considérable dans différents domaines, à part sa position géographique, l'économie marocaine par la diversité de son tissu industriel, ainsi que les différents accords de libre-échange avec l'UE, la Turquie, les Etats Unis, présente des atouts favorables à une intégration régionale plus poussée.

Dans ce chapitre, nous allons présenter le bilan des relations économiques entre le Maroc et les pays de la CEDEAO toute en commençant par une présentation générale de la CEDEAO, cerner le contexte juridique de ces relations, et enfin mener une analyse générale des relations économiques entre les deux partenaires à travers un diagnostic, une évaluation et analyse des résultats de ces relations.

Section I : Présentation de la CEDEAO

La CEDEAO, la plus large et la plus ambitieuse des organisations régionales africaines, regroupe aujourd'hui quinze pays (après le retrait de la Mauritanie) qui constituent un vaste marché d'un peu plus de 300 millions de consommateurs marqué, malgré tout, par la faiblesse du commerce intracommunautaire¹⁵¹. Pourtant le potentiel est immense et les axes de développement communautaire sont de multiformes. Les effets induits d'une intense coopération économique entre pays membres de la CEDEAO sont en effet énormes du fait du nombre et de la diversité des populations qui composent la communauté.

Les avantages comparatifs ou absolus, les préférences tarifaires et leurs retombées constituent de réels atouts pour la CEDEAO bien placée pour réussir l'intégration des économies de ses États membres dans un espace régional harmonisé.

Cette section présentera la CEDEAO dans trois paragraphes, dont le premier sera consacré à la présentation de l'aperçu général de la Communauté (position, historique, organisation...), tant dit que le deuxième consistera à déterminer les missions et le fonctionnement de la Communauté (potentiels commerciaux et d'investissements), et le troisième présentera les atouts économiques et les opportunités de la CEDEAO.

I. Aperçu général sur la CEDEAO

La **Communauté Economique Des États de l'Afrique de l'Ouest (CÉDÉAO)** est une intergouvernementale ouest africaine créée le 28 mai 1975. C'est la principale structure destinée à coordonner les actions des pays de l'Afrique de l'Ouest¹⁵².

Son but principal est de promouvoir la coopération et l'intégration avec pour objectif de créer une union économique et monétaire ouest-africaine. En 1990, son pouvoir est étendu au maintien de la stabilité régionale avec la création de l'ECOMOG, groupe militaire d'intervention qui devient permanent en 1999.

La CÉDÉAO compte aujourd'hui 15 États membres. En 2013, le PIB global des États membres de la CÉDÉAO s'élève à 674,34 milliards de dollars US ce qui en fait la 20^e puissance économique du monde.

¹⁵¹www.integration.gouv.ci/ Ministère de l'Intégration Africaine des ivoiriens de l'extérieur : CEDEAO

¹⁵²www.wikipedia.org/ CEDEAO

I.1. Position géographique et pays de la CEDEAO

Les États de la Communauté présentent une grande variété géographique et culturelle entre l'océan Atlantique à l'ouest et au sud, le Sahara au nord, et approximativement le 10^e méridien à l'est¹⁵³. Tandis que le fleuve Niger est généralement considéré comme la frontière septentrionale de la région, sa frontière orientale est plus floue. Certains la placent le long du Bénoué, d'autres sur une ligne reliant le mont Cameroun au lac Tchad.

Les États de la CEDEAO revendiquent ouvertement leur caractère ouest-africain tandis que la Mauritanie y est incluse dans la définition de l'Organisation des Nations unies. La Mauritanie a quitté la CEDEAO en 2000 et fait désormais partie de l'Union du Maghreb arabe et de la Ligue arabe.

Carte 1: Carte Géographique des pays membres de la CEDEAO



Source : Ecowas/ CEDEAO

I.2. pays membres

L'adhésion de tous les membres de la CÉDÉAO date de la création de l'organisation en 1975, à l'exception du Cap-Vert, qui l'a rejointe en 1976 : **BENIN, BURKINA FASO, CABO VERDE, COTE D'IVOIRE, GAMBIE, GHANA, GUINEE, GUINEE-BISSAU, LIBERIA, MALI, NIGER, NIGERIA, SENEGAL, SIERRA LEONE, TOGO.**

¹⁵³ www.wikipedia.org/ CEDEAO

II. Organisation et missions de la CEDEAO

II.1. Organisation de la CEDEAO

La Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) est composée de trois grandes instances : l'Exécutif, le Législatif et le Judiciaire¹⁵⁴.

Au sommet de la structure se trouve le Président de la Conférence des chefs d'État et de gouvernement. Le Président de la Conférence est le Président en exercice désigné par les autres chefs d'État et de gouvernement pour gérer les affaires de l'organisation pour une période d'un an.

Le ministre chargé des affaires de la CEDEAO dans le pays du Président de la Conférence devient automatiquement le Président du Conseil des ministres. Et ce pays préside toutes les autres réunions statutaires (ministérielles, experts, comme les comités techniques) de la CEDEAO pendant l'année en cours.

- L'Exécutif de la Communauté est dirigé par le Président de la Commission de la CEDEAO qui est nommé par la Conférence pour une période non renouvelable de quatre ans. Il est assisté d'un Vice-président et de 13 Commissaires.
- L'organe législatif de la Communauté est le Parlement, qui est dirigé par un Président. Les fonctions administratives du Parlement sont gérées par le Secrétaire Général. En attendant les élections au suffrage universel direct, les parlementaires sont détachés des Parlements nationaux au Parlement de la Communauté pour une période de quatre ans.
- L'organe judiciaire de la Communauté est la Cour de Justice, qui est également dirigée par un Président. Les juges sont détachés des Cours suprêmes nationales pour occuper les postes réservés aux pays. La Cour veille à l'interprétation et à l'application des lois, des protocoles et des conventions de la Communauté. Les fonctions administratives de la Cour sont assurées par le Greffier en chef assisté d'autres professionnels.

¹⁵⁴ www.wikipedia.org/ CEDEAO

II.2. Missions de la CEDEAO

La CEDEAO dégage plusieurs missions devant être assumées par l'organisation régionale et qui pouvant être présentées de la manière suivante¹⁵⁵ :

- Coordonner les stratégies de développement dans les pays membres ;
- Favoriser la libre circulation des biens et des personnes entre les pays membres ;
- Éliminer progressivement les droits de douane entre les pays membres ;
- Construire les infrastructures régionales de transport et de communication pour permettre la libre circulation des personnes et des biens ;
- Doter la communauté d'une monnaie unique à long terme ;
- Promouvoir la coopération et le développement dans tous les domaines ;
- Créer une union économique et monétaire et promouvoir le secteur privé ;
- Elaborer une politique économique commune et développer les communications ainsi que l'énergie et la recherche agro-industrielle.
- Dans la poursuite de ces objectifs, les États membres déclarent solennellement leur adhésion aux principes fondamentaux de l'organisation tels que :
 - L'égalité et l'indépendance des États membres ;
 - La solidarité et l'autosuffisance collective ;
 - La coopération inter-Etats, l'harmonisation des politiques et l'intégration des programmes ;
 - La non-agression entre les États membres ;
 - Le maintien de la paix, de la sécurité et de la stabilité régionale par la promotion et le renforcement des relations de bon voisinage ;

Pour la réalisation de ces missions, l'organisation s'est dotée de moyens financiers, humains et techniques.

¹⁵⁵ www.wikipedia.org/ CEDEAO

III. Atouts économiques de la CEDEAO

Pour la Communauté, l'intégration économique régionale, à travers la construction d'un espace économique unifié, est un puissant outil pour accroître les performances de la région. Ceux-ci permettront non seulement de réduire la pauvreté, mais surtout rendre les secteurs d'activité de ces sous régions plus compétitifs.

L'objectif de cette section est de présenter les potentiels commerciaux et d'investissements de la Communauté Économique Des États d'Afrique de l'Ouest.

III.1. Potentiels commerciaux

La politique commerciale de la région est essentiellement axée sur le renforcement des exportations vers les États membres et vers le reste du monde. Les importations dans la région sont donc perçues comme un complément aux exportations des biens et des services.

III.1.1. Intensité du commerce extérieur de la CEDEAO

Le commerce extérieur de la CEDEAO est dominé par un certain nombre de produits et génère une valeur ajoutée locale en raison de la prépondérance des hydrocarbures provenant des industries extractives¹⁵⁶. Ces produits représentent trois quarts (75 %) des exportations (à l'exclusion des réexportations) et sont essentiellement fournis par le Nigeria (73 %). Le cacao et les aliments à base de cacao (5 % des exportations), les pierres précieuses (3 %) et le coton, les fruits, les plastiques, le bois et les produits ligneux, le poisson et les crustacés (environ 1 %), constituent avec les hydrocarbures les principaux produits d'exportation de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest. L'Europe représente environ 28 % des exportations de la CEDEAO, dont 23 % pour l'Union européenne.

Les Amériques représentent 40 %, dont 34 % pour l'Accord de libre-échange nord-américain (Aléna), et 24 % pour les États-Unis, le Canada et le Mexique. L'ouverture du commerce dans le cadre du développement des échanges Sud-Sud fait montre d'une avancée significative des pays de l'Asie et de l'Océanie, qui représentent 16 % des exportations, dont 0,3 % pour le Proche et le Moyen-Orient.

Ces exportations sont dominées par le Nigeria et la Côte d'Ivoire qui, à eux deux, représentent 87 % des transactions. Le Nigeria fournit 77 % des exportations régionales et la Côte d'Ivoire

¹⁵⁶www.ecowas.int/ CEDEAO : Import- Export.

10 %. Pour leur part, le Ghana et le Sénégal sont troisième et quatrième avec 4 % et 2 % respectivement. Le Mali suit avec 1,7 % des exportations régionales. Le Bénin, le Burkina Faso, la Guinée, le Niger et le Togo représentent chacun 1 % des exportations régionales.

III.1.2. Import –Export de la CEDEAO

En ce qui concerne les importations régionales, elles concernent environ dix produits. Les hydrocarbures figurent en tête de liste. Ils représentent 24 % des importations totales. Puis viennent les automobiles, les tracteurs, les cycles et les autres véhicules (2^e position), les machines, les appareils mécaniques et les chaudières (3^e), les machines et les appareils électriques (4^e), les céréales (5^e), les plastiques (6^e), la ferronnerie, le fer et l'acier (7^e), la fonte, l'acier (8^e), les produits pharmaceutiques (9^e), le poisson et les fruits de mer (10^e)¹⁵⁷.

Pour ce qui est des exportations, le Nigeria occupe également la première position en accaparant à lui seul 41 % des transactions. Il est suivi du Ghana avec 18 % et du Sénégal et de la Côte d'Ivoire qui représentent chacun 10 %. Le Nigeria et le Ghana représentent ensemble 59 % des importations de la Communauté contre 36 % pour les huit pays de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA).

III.2. Potentiels d'investissements

En vue d'augmenter l'attractivité des Investissements vis-à-vis des investisseurs, la Communauté a mis en place des mesures, voir des fondements déterminés.

III.2.1. Principes de base pour un marché d'investissement commun de la CEDEAO

L'application de mesures destinées à améliorer le climat des investissements et rendre plus attractive la région CEDEAO en tant que marché unique, a été une des principales préoccupations des décideurs de la région, depuis que cette responsabilité a été inscrite dans le Traité de la CEDEAO par les Pères fondateurs¹⁵⁸.

Toutefois, force est de reconnaître que le processus menant à l'adoption des politiques et des règlements pertinents a été particulièrement long, d'où le défi à relever en ce qui concerne les

¹⁵⁷ www.ecowas.int/ CEDEAO : Import- Export.

¹⁵⁸ Département du Secteur Privé, Commission de la CEDEAO, « *Fondement d'un marché d'Investissement commun de la CEDEAO* », Abuja, Juillet 2008.

restrictions imposées par les législations nationales sur le commerce et les investissements transfrontaliers en dépit de l'intégration régionale.

Partout dans la région, les entraves à la libre circulation des personnes, des biens et des capitaux entre les pays ont continué à freiner le flux des investissements directs ou des placements de portefeuille dans la région en dépit de l'abondance des opportunités d'investissements viables. Cette situation est aggravée par l'insuffisance des infrastructures requises et par l'instabilité politique.

III.2.2. Les atouts d'investissements

Dans ce cadre, la Communauté recèle des ressources minières importantes : l'Or, l'Uranium, le diamant, la bauxite, le fer, les phosphates, le pétrole, le gaz, le manganèse, le marbre... Par conséquent, l'atout principal dont dispose ce groupement régional est l'importance de ces ressources minérales et énergétiques.

En effet, cette sous-région est une zone touristique comportant des infrastructures hôtelières et des sites paysagers (Gorée, Tombouctou, Djenné, Sahara avec ses dunes des oasis,..) et stations balnéaires (Casamance, îles de Guinée Bissau,..) réputés et attire des visiteurs du monde entier.

Sur le plan de financement des projets, il y a de nombreuses banques primaires, la Banque Ouest Africaine de Développement (BOAD), la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), la Banque régionale de solidarité, avec une commission bancaire autonomie qui assure le contrôle régulier du système bancaire ainsi qu'une Bourse Régionale des Valeurs Mobilières.

Ce système financier bénéficie d'une monnaie commune (CFA) convertible et ayant une parité fixe avec l'Euro (1 euro = 655 FCA).

L'institut des émissions du Franc CFA pour les pays membres de la CEDEAO est la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) dont le siège est à Dakar.

La Communauté offre également un environnement favorable aux investisseurs à travers :

- Tous les produits importés de pays tiers sont soumis aux mêmes taux de droits de porte, plafonnés à 20 %, quel que soit leur point d'entrée sur le territoire de la Communauté afin d'améliorer le commerce avec le reste du monde ;

- L'harmonisation de la fiscalité indirecte (TVA = 20%) ;
- Les modalités de privatisation des entreprises publiques attractives et des dispositions communes relatives à la passation des marchés ;
- La mise en œuvre de politiques sectorielles communes en vue d'alléger les coûts de facteurs de production.

Section II : Contexte d'intégration économique entre le Maroc et la CEDEAO

La coopération Sud-Sud s'impose au continent africain comme alternative au modèle de développement postcoloniale ayant présidé au ressort économique depuis les indépendances jusqu'aux premières répercussions de la mondialisation¹⁵⁹.

Le Maroc affiche clairement sa détermination à participer et à encourager la coopération Sud - Sud sur la scène internationale¹⁶⁰. Le Roi l'a d'ailleurs placée en tête de ses priorités en termes de politique étrangère, lors du discours qu'il a donné à Rabat en avril 2007 à l'occasion de la première Conférence Africaine sur le Développement Humain, et l'a confirmée lors de sa visite officielle à Abidjan en février 2014 : « La coopération, hier basée sur la relation de confiance et les liens historiques, est, aujourd'hui, de plus en plus fondée sur l'efficacité, la performance et la crédibilité. La crédibilité veut que les richesses de notre continent bénéficient, en premier lieu, aux peuples africains. Cela suppose que la coopération Sud-Sud soit au cœur de leurs partenariats économiques »¹⁶¹.

Plus que la coopération Sud -Sud, c'est la coopération intra-africaine que le Roi met au cœur de sa stratégie : « L'Afrique s'affranchit définitivement de son passé et se tourne résolument vers son avenir en faisant davantage confiance à elle-même. L'Afrique doit d'abord compter sur ses multiples atouts, son riche potentiel et ses propres ressources. C'est le sens que j'ai voulu donner, depuis mon accession au Trône, à la stratégie africaine du Royaume »¹⁶². La rhétorique des « pays africains frères » et de la « solidarité des pays du Sud » dans le développement est abondamment exploitée. Il serait cependant naïf de ne pas prendre en compte les bénéfices propres que le Maroc retire de cette coopération : désengorger son économie interne, redynamiser sa diplomatie en préférant la voie royale à la voie

¹⁵⁹ Chiheb Y « *La coopération Sud-Sud : nouvel axe stratégique vers la tricontinentale de Ben Barka* », CCME, 2014.

¹⁶⁰ Institut Amadeus « Perspectives Internationales : *Le Renouveau des Relations Economiques Maroco-Africaines* ». 2015.

¹⁶¹ *Discours de Sa Majesté le Roi Mohammed VI à Abidjan, le 24/02/2014.*

¹⁶² *Discours de Sa Majesté le Roi Mohammed VI au 4 ème Sommet Afrique-Union Européenne à Bruxelles, le 03/04/2014.*

gouvernementale, s'assurer des soutiens à la légitimité de son intégrité territoriale... Mais l'objectif est d'inscrire la stratégie africaine dans le concept de Co développement, qui s'oppose à une « logique de prédateur »¹⁶³ et se différencie de la vision attribuée aux politiques des pays du Nord.

I. Coopération Maroc-CEDEAO pour le développement économique, social et durable

Les relations de coopération nouées par le royaume du Maroc avec le continent africain s'inscrivent dans le cadre des priorités majeures de notre pays¹⁶⁴. Les efforts déployés par le royaume ont pour objectif de hisser la coopération avec les pays africains au niveau d'un véritable partenariat Sud-Sud, impliquant divers secteurs du développement durable notamment, l'Agriculture, l'Éducation, la Santé, la formation des cadres, l'Environnement ainsi que l'échange d'expériences et du savoir-faire, acquis de part et d'autre, dans différents secteurs.

I.1. Domaines de coopération

I.1.1. Pluies artificielles

Grâce à l'expérience acquise en matière d'ensemencement des nuages (pluies artificielles), le Maroc s'est engagé à apporter et à partager son savoir – faire dans ce secteur avec de nombreux pays africains notamment, en matière d'octroi de l'assistance requise dans le domaine de la lutte contre la sécheresse.

Le Succès de cette expérience pilote au Burkina Faso, cité comme un véritable exemple de coopération Sud-Sud a conduit un certain nombre de pays africains à solliciter le concours et l'appui du Maroc, notamment le Sénégal, le Mali, la Gambie, et le Cap-Vert, désireux d'améliorer la pluviométrie dans leurs pays.

Le Maroc avait également décidé, dans la même optique, de fournir au Sénégal un soutien technique et logistique permettant à ce pays de lancer son programme de pluies artificielles.

¹⁶³ Entretien réalisé à Casablanca Finance City, le 08/07/2014.

¹⁶⁴ Intervention du Maroc CSD 16

I.1.2. Lutte antiacridienne

Le Royaume du Maroc, fidèle à sa politique de solidarité traditionnelle avec les pays africains, a contribué à l'effort international de lutte contre l'invasion des criquets pèlerins, ayant affecté le Sénégal, la Guinée-Bissau, le Cap-Vert, la Gambie le Mali et le Niger, au courant de l'année 2004.

I.1.3. Agriculture

En vertu du Programme Spécial de la Sécurité Alimentaire (PSSA) et en concertation avec la FAO, le Maroc a répondu favorablement à l'envoi d'une mission d'experts marocains au Niger et au Burkina Faso, dans l'objectif, d'identifier des recommandations en matière d'assistance technique, dédiée au développement agricole dans les deux pays. Dans le même esprit, le Maroc œuvre pour promouvoir une coopération tripartite associant la France, destinée à mettre en œuvre les principes d'une gestion intégrée du patrimoine agricole du continent.

Le Maroc qui a développé des recherches concluantes dans le secteur agronomique, participe à la formation de nombreux techniciens africains, soit dans un cadre bilatéral soit en concertation avec des pays amis à l'instar de la France.

I.1.4. Aide humain

Suite à la crise sécuritaire et humanitaire au nord du Mali, le Maroc a envoyé des aides humanitaires, à plusieurs reprises, aux réfugiés maliens en Mauritanie, au Niger et au Burkina Faso¹⁶⁵.

En septembre 2013, et à la demande du Président malien par intérim, Sa Majesté le Roi a donné l'accord pour le déploiement d'un hôpital militaire de campagne à Bamako, le Maroc a octroyé également une somme de 5 millions \$ pour le financement de la Mission Internationale de Soutien au Mali sous conduite Africaine (MISMA).

I.1.5. Coopération islamique

Le Maroc, depuis longtemps, constitue une destination privilégiée pour la formation islamique supérieure de jeunes issues de familles religieuses de plusieurs pays ouest

¹⁶⁵ www.diplomatie.ma/ Relations bilatérales Maroc-Afrique.

Africains¹⁶⁶. Le Sénégal en tête, les pays d'Afrique de l'Ouest sont nombreux à envoyer leurs étudiants dans les universités islamiques marocaines.

En septembre 2013, le Maroc et le Mali ont signé un accord pour la formation au Maroc de 500 Imams maliens. Cet accord s'inscrit dans le cadre de la contribution du Maroc aux efforts de reconstruction du Mali.

I.1.6. Formation professionnelle

Après avoir été un pays d'émigration et une terre de transit vers l'Europe, le royaume chérifien est devenu une destination pour des milliers de Subsahariens¹⁶⁷. Étudiants, cadres supérieurs, jeunes entrepreneurs, journalistes... Ils sont de plus en plus nombreux à s'y installer.

La formation au Maroc des cadres ressortissants de pays africains est le volet le plus important dans les relations de coopération entre le Maroc et les pays africains¹⁶⁸.

Dans ce cadre, il convient de faire les remarques suivantes :

- **Mali** : Au titre de l'année universitaire 2012-2013, le Maroc a offert au Mali un quota officiel de 100 places pédagogiques assorties de bourses au profit de ses candidats désireux de poursuivre leurs études au Maroc, soit 50 de plus par rapport au quota de l'année universitaire 2011-2012.

Le total général des nouveaux étudiants maliens inscrits remonte à 447 dont 347 boursiers et 100 non-boursiers. Depuis 1990, l'effectif des étudiants maliens lauréats du Maroc, selon l'AMCI, a atteint 767 étudiants dont 63 en 2012.

- **Côte d'Ivoire** : Le quota accordé par le Maroc à la Côte d'Ivoire pour la formation de ses cadres dans les établissements et universités du Maroc, est de l'ordre de 50 places pédagogiques avec bourses.

Plusieurs cadres de différents Département ivoiriens ont effectué des stages au Maroc. Ces stages ciblent différents domaines, tels que la pêche maritime, l'enseignement, la formation pédagogique, la formation professionnelle, l'artisanat et les finances publics.

- **Burkina Faso** : Plusieurs cadres burkinabés ont effectué des stages au Maroc, Ces stages ciblent différents domaines parmi eux : la formation pédagogique, la formation professionnelle.

¹⁶⁶ www.cjb.ma/ Les « Ponts de spiritualité » entre le Maroc et les pays d'Afrique Subsaharienne se multiplient ?

¹⁶⁷ Jeune Afrique/ Maroc : Réussites africaines.

¹⁶⁸ Abou El Farah Y, Machrafi M, Dkhissi S, Boutkhili KH « La *Coopération Maroc- Africaine* », Colloques (13), édition 2010. p 55.

- **Niger** : La formation des cadres nigériens au Maroc est un volet essentiel de la coopération entre les deux pays. Chaque année 40 à 50 diplômés sort des universités, écoles et instituts marocains (filères scientifiques, économiques et juridiques).
- **Guinée** : Le Maroc réserve un quota de 45 places pédagogiques avec bourses, au gouvernement guinéen.

Par ailleurs, le Maroc soutien la Guinée en matière de formation. En effet, plusieurs délégations représentant différents domaines se sont rendues au Maroc dans le cadre de partage d'expériences.

- **Togo** : Plusieurs cadres togolais bénéficient de stages de formation au Maroc.

Le Maroc réserve au Togo un quota annuel de 30 bourses d'études.

- **Liberia** : Le Maroc accorde au Liberia un quota de 20 places pédagogiques avec bourse.
- **Guinée Bissau** : Le Maroc accorde annuellement au gouvernement Bissau-guinéen un quota officiel de 25 places pédagogiques avec bourses.

L'effectif des lauréats du Maroc entre 1990 et 2006 est de 76 étudiants. Le Maroc reçoit des cadres Bissau-guinéens dans le cadre de la formation continue.

- **Ghana** : Le Maroc accorde au Ghana au titre de l'année académique 2010-2011 un quota de 45 places pédagogiques avec bourses. 43 seulement ont été inscrits.

Les étudiants bénéficient, au préalable, d'une année de bourses supplémentaire pour l'apprentissage de la langue française à la faculté des Sciences de l'Éducation à Rabat.

Le nombre total des étudiants ghanéens inscrits au titre de l'année 2010-2011 est de 208 dont 4 non boursiers.

- **Bénin** : Le Maroc accorde au Bénin un quota annuel de 35 places pédagogiques avec bourses.

I.1.7. Lutter contre l'immigration subsaharienne

Grâce à la nouvelle politique migratoire, et avec l'aide d'ONG marocaines, les migrants subsahariens arrivent à s'insérer dans le tissu social marocain.

En effet, les migrants subsahariens, qui ont pour première intention d'aller en Europe,

sont en plus en plus nombreux à décider d'ouvrir des boutiques au Maroc, profitant des nouvelles lois leur permettant d'obtenir un titre de séjour et le permis de travail.

Suite à des pressions des pays européens qui lui demandaient d'endiguer les flots migratoires vers l'Europe, le Maroc a lancé une vaste opération pour régulariser les dizaines de milliers d'immigrants, et leur permettre de profiter des services de santé et l'éducation.

Récemment, une nouvelle addition a été faite au programme de régularisation, elle consiste à aider les immigrants à développer des petits commerces, pour l'instant, cette aide à la création d'entreprises est financée par les Nations Unies, et est restreinte aux réfugiés enregistrés.

Néanmoins, elle s'étendra, avec l'aide de l'Union européenne, à tous les migrants en situation régulière au Maroc.

Si les lois leur sont aujourd'hui favorables, les migrants bénéficient surtout de l'aide d'organisations locales qui les aident à s'en sortir dans un pays qui ne leur est pas familier.

L'Association Marocaine d'Appui à la Promotion de la Petite Entreprise (AMAPPE) fait partie de ces associations, jusque-là, elle a aidé 300 personnes à démarrer une affaire, et porté conseil à pas moins de 90 autres.

Cependant, les immigrants qui décident de rester au Maroc restent confrontés à d'autres difficultés sociales, notamment le racisme, alors, certains d'entre eux dirigent leurs affaires vers la clientèle étrangère, surtout subsaharienne.

I.1.8. Santé

Les différents axes de coopération dans ce domaine sont régis par les Protocole d'accords de Coopération du domaine de la santé, les Convention sur les Évacuations Sanitaires, et les Conventions de Jumelage et de Coopération signées en février 2014, suite à la visite Royale de Sa Majesté, avec le Mali, Sénégal, la Côte d'Ivoire, le Guinée, et le Guinée Bissau.

Par conséquent, la réalisation des actions de coopération en matière de santé par l'application de ces accords est jugée satisfaisante.

I.1.9. Eau, Assainissement et électricité

Dans ce cadre, l'ONEE (Office National de l'Eau et d'Électricité), constitue un exemple en matière de coopération Sud-Sud, via le partage de l'expertise cumulée depuis des années auprès des pays du Nord dans les domaines de l'eau potable et l'assainissement, avec les pays du Sud, notamment ouest africains.

De ce fait, plusieurs accords et conventions ont été conclus avec les pays de la CEDEAO, il s'agit notamment du Guinée Bissau, Mali, Sénégal, et le Guinée, et qui visent essentiellement la formation des techniciens et des ingénieurs ouest africains dans ce domaine.

I.2. Coopération Tripartite

La Coopération tripartite lancée par le Maroc a accordé une importance particulière au développement des ressources humaines en Afrique à travers la mise en œuvre de nombreuses actions multisectorielles, en concertation avec les donateurs et bailleurs de fonds régionaux¹⁶⁹.

La coopération tripartite (ou triangulaire) consiste pour le Maroc à mettre son expertise (experts, équipements, installations etc.). Au service de la concrétisation d'actions et de projets de coopération en Afrique de l'Ouest, financés par des organismes donateurs ou des bailleurs de fonds. Un Programme Spécial pour la Sécurité Alimentaire (PSSA) a été mis en œuvre, à ce titre, au Burkina Faso.

Il va sans dire que la vocation africaine de notre pays demeure indéniable. Le Maroc accorde un intérêt inédit à la promotion de ses relations de coopération avec le continent africain, notamment son espace subsaharien. L'avenir politique, économique, culturel et sécuritaire de notre pays demeure intimement lié au continent africain, expression de notre profondeur stratégique naturelle.

¹⁶⁹ www.diplomatie.ma/coopération triangulaire et coopération Sud-Sud

II. Cadre réglementaire des Relations Économiques Maroc-CEDEAO

Conscient de ses atouts pour tirer parti de ce nouveau jeu de rôles, le Maroc déploie aujourd'hui son réseau d'influence sur tout le continent, et en particulier en Afrique de l'Ouest.

Dans ce cadre, on voit que le Maroc, qui entretient avec les pays de l'Afrique Subsaharienne surtout l'Afrique de l'Ouest des liens séculaires reposant sur des fondements culturels, politiques, table de plus en plus sur le renforcement des relations commerciales et financières.

C'est dans cette perspective qu'il a signé et ratifié plusieurs accords portant sur le commerce et l'investissement.

II.1. Réglementation des échanges commerciaux Maroc-Ouest africaines

Située à un carrefour stratégique entre l'Europe, l'Asie occidentale et l'Afrique, la région nord-africaine occupe une position de choix pour devenir le trait d'union entre économies du Nord et pays candidats au développement du Sud.

Cette stratégie doit d'abord servir ses performances commerciales, le Royaume majoritairement dépendant d'une Europe en berne pour ses exportations et peu agile à s'intégrer dans l'économie mondialisée, voit dans l'Afrique de l'Ouest un potentiel de croissance plus accessible et qui lui est déjà favorable.

En effet, bien encore timide, le commerce avec la région génère déjà un excédent en faveur du Royaume et présente un formidable potentiel de croissance grâce aux accords bilatéraux conclus avec divers pays d'Afrique de l'Ouest.

II.1.1. Cadre général

Le cadre réglementaire des échanges commerciaux marocains avec les pays d'Afrique de l'Ouest sera régi par l'accord commercial et d'investissement qui est en négociation avec les deux parties. Cependant plusieurs accords et conventions bilatéraux réglementent actuellement le commerce extérieur avec les pays de la région.

Cependant, la connaissance des déterminants des incertitudes des échanges renforce l'éclairage de ce cadre réglementaire pour les partenaires commerciaux marocains.

II.1.2. Dispositifs conventionnels

La coopération économique et commerciale bilatérale a toujours constitué un levier d'action important de la stratégie du Maroc avec les pays d'Afrique de l'Ouest. Le Maroc a développé dès les années soixante¹⁷⁰, au lendemain de l'indépendance d'un grand nombre de pays africains, un important maillage d'accords de coopération bilatéraux avec ces pays, via la formation d'un cadre réglementaire approprié.

II.1.3. Accords bilatéraux

Trois types de conventions marquent ce type d'accords : les conventions classiques fondées sur la clause de la « Nation la Plus Favorisée », les conventions commerciales de type préférentiel ainsi que l'accord relatif au système global de préférences commerciales¹⁷¹.

II.1.3.1. Les conventions classiques fondées sur la « Clause de la Nation la Plus Favorisée »

Ces conventions prévoient l'adoption de la clause de la nation la plus favorisée (NPF) avec certains pays d'Afrique Subsaharienne, sans aucune réduction ou exonération de droits de douane. Sur un total de 14 pays, 8 sont d'Afrique de l'Ouest et 6 d'Afrique Centrale¹⁷².

Tableau 7: Conventions Maroc- pays d'Afrique de l'Ouest (Clause de la NPF)

Pays	Date de signature	Date d'entrée en vigueur	Observation
Bénin	07-03-1991		En cours (Ratification requise)
Burkina Faso	29-06-1996		En cours (Ratification requise)
Côte d'Ivoire	22-09-1973	16-12-1980	Protocole additionnel : 16-12-1980
Mali	17-09-1987	29-04-2003	
Niger	07-11-1982	10-11-1993	
Guinée	12-04-1997		
Sénégal	13-02-1963	13-02-1963	Protocole additionnel en 1981
Nigeria	4-4-1977		

Source : DEPF 2014

¹⁷⁰ DEPF : *Relations Maroc-Afrique « L'Ambition d'une nouvelle frontière »*, Juillet 2015, p 4

¹⁷¹ DEPF : *Performance commerciale du Maroc sur le marché de l'Afrique*, Avril 2012. p 4

¹⁷² DEPF : *Relations Maroc-Afrique « L'Ambition d'une nouvelle frontière »*, Septembre 2014, p4

II.1.3.2. les conventions commerciales de type préférentiel

Le Maroc a conclu des accords commerciaux et tarifaires avec certains pays de l’Afrique de l’Ouest qui prévoient l’octroi de préférences tarifaires réciproques pour certains produits.

Des conditions liées aux règles d’origine ont été retenues pour permettre la réduction des droits d’importation ou l’exonération totale de ces droits, et même parfois de certaines taxes d’effet équivalent (Guinée, Sénégal). Les dispositions de ces accords prévoient aussi des avantages fiscaux dans le cas où « la règle du transport direct » est respectée. Ainsi, le transit d’un produit par un territoire tiers ne permet pas au pays concerné de bénéficier du régime préférentiel.

Tableau 8: Pays de l’Afrique de l’Ouest concernés par les conventions commerciales préférentielles

Pays	Date de signature	Date d’entrée en vigueur
Guinée	12/04/1997	12/04/1997
Sénégal	13/09/1987	03/12/1987

Source : DEPF 2014

II.1.3.3.L’accord relatif au système global de préférences commerciales

Le Maroc a signé, 1988, et ratifié, en 1993, l’accord relatifs au système global de préférences commerciales (SGPC), entre pays en développement. Les pays signataires s’accordent mutuellement des préférences tarifaires sur une base réciproque. Sur les 48 pays signataires, 33 sont africains.

II.1.4. Accords à caractère régional

Dans le cadre du renforcement des relations avec les pays de l’Afrique de l’Ouest, le Maroc s’est orienté vers la conclusion d’accords à caractère régionaux et globaux. Ces accords concernent aussi bien le commerce que l’investissement.

Ainsi, un accord de commerce et d’investissement est en cours de négociation avec la Communauté Économique des États d’Afrique de l’Ouest (CEDEAO). Cet accord prévoit notamment outre le traitement de la NPF, des exonérations totales ou des réductions de droit de douane et taxes pour certains produits, pouvant atteindre jusqu’à 50 %¹⁷³. L’objectif étant

¹⁷³ DEPF : *Relations Maroc-Afrique « l’Ambition d’une nouvelle frontière »*, Septembre 2014, p 6

d'instaurer un cadre juridique adéquat susceptible de renforcer les relations économiques et commerciales entre les deux parties.

II.1.5. Couverture des risques

Volatilité des cours, risques de change, faillite commerciale, changements de régime sont autant des déterminants des incertitudes des échanges commerciaux¹⁷⁴. Ils fluctuent en fonction des situations politiques, macro et microéconomiques. Dans les pays de l'Afrique de l'Ouest, les risques sont élevés, les délais de paiements sont relativement longs. L'accès à l'information des entreprises est rendu plus difficile.

Par conséquent, pour couvrir le bon déroulement de leurs transactions commerciales courantes, les sociétés marocaines recourent à des sociétés spécialisées d'assurances crédit. Le marché marocain de l'assurance-crédit est largement dominé par la Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation (SMAEX) détenus majoritairement par l'État marocain (34,98 %) et un pôle de banques (32,58 %).

Elle est chargée d'assurer les risques politiques, catastrophiques et de non-transferts. Elle assure également les risques commerciaux ordinaires. Le taux de prime demandé pouvait varier entre 0,25 % et 1,8 % du chiffre d'affaires, pour une garantie globale, couvrant l'exportateur contre le non-paiement de ses créances.

Le niveau des échanges commerciaux avec les pays africains progresse très rapidement. Mais dans l'euphorie ambiante, les entreprises marocaines n'oublient quand même pas de prendre des précautions¹⁷⁵. C'est du moins ce qui ressort des dernières données du spécialiste de l'assurance-crédit Euler Hermès Acmar. En effet, entre mars 2013 et mars 2014, les garanties octroyées aux entreprises marocaines pour des opérations dans les autres pays africains ont crû de manière exponentielle, passant de 120MDH à 400 MDH sur douze mois glissants, soit une hausse de plus de 230 %.

Dans le même temps, le nombre des opérateurs demandant ces couvertures est passé de 90 à plus de 350. Cette évolution se justifie par le développement soutenu des échanges avec le continent. En effet, les pays africains, qui se caractérisent de manière générale par une forte croissance démographique, par des besoins assez importants en infrastructures, en services,

¹⁷⁴Hangoure M : « *Les relations économiques entre le Maroc et l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA)* », thèse de doctorat, FSJES-Souissi, 2009, p 165

¹⁷⁵ La vie éco « *Assurance- crédit : Forte hausse des garanties octroyées par Euler Hermès Acmar sur l'Afrique* », Mai 2014.

voire en certaines matières premières et par une classe moyenne en évolution notable, représentent des viviers de consommation très intéressants pour les exportateurs marocains.

De plus, le développement observé des partenariats Sud-Sud, notamment en matière des droits de douane et des incitations fiscales contribue, également de manière significative à la montée en flèche des transactions et par conséquent des demandes de couvertures.

D'après les données de l'assureur crédit, qui revendique 86 % du marché, les demandes de couvertures des entreprises marocaines sur le continent concernent une vingtaine de pays. Les voisins maghrébins, notamment la Tunisie, l'Algérie et la Mauritanie, ainsi que les pays ouest africains, particulièrement le Sénégal et la Côte d'Ivoire, en plus du Gabon en Afrique Centrale, représentent 85 % du total des engagements.

D'un autre côté, la Société Financière Internationale (SFI) et Attijari Wafa Bank ont lancé un programme de financement du commerce extérieur (Global Trade Finance Program GTFP) en 2008. Ce programme cible les échanges commerciaux du secteur privé et propose des garanties allant jusqu'à 100 % de la valeur de la transaction sur une période qui ne dépasse pas les 3 ans.

Il soutient les secteurs du textile et cuir, l'engrais, les fruits et légumes et les fruits de mer, tout en donnant à l'exportateur marocain la possibilité d'aller vers des régions où jusque-là, il avait du mal à avoir des garanties de paiement et de développer son activité.

II.2. Réglementation des Investissements Directs Étrangers Maroc -Afrique de l'Ouest

Les investissements, tout comme les échanges commerciaux, peuvent participer au développement économique et humain d'un pays en améliorant ses performances économiques et sa compétitivité internationale.

Par conséquent, ils apportent les fonds nécessaires pour financer une partie des investissements intérieurs. L'écart entre le taux de ces derniers et le taux d'épargne, qui se traduit par un déficit Epargne-Investissement, conduit à l'appel aux capitaux extérieurs.

Par ailleurs, les investissements directs étrangers (IDE)¹⁷⁶ sont considérés aujourd'hui comme source privilégiée de financement du développement du fait qu'ils permettent l'apport des

¹⁷⁶ OCDE «*Perspectives économiques : L'investissement direct étranger* » N°73, 2003.

capitaux et le recours limité aux emprunts, la création d'emploi, le transfert de technologies, l'acquisition directe du savoir-faire managérial et organisationnel.

Quand on parle d'investissement en Afrique de l'Ouest, on pense automatiquement à de grands groupes marocains tels que SNI, l'OCP, Maroc Télécom, RAM, BMCE Bank¹⁷⁷ ..., d'autres sociétés moins grandes ont pourtant tenté l'aventure africaine avec brio. Que ce soit dans le domaine des TIC, de câbles, de la collecte de déchets, de l'industrie pharmaceutique... Elles sont dizaines à avoir réussi leur implantation dans le continent africain.

II.2.1. Cadre général

Le cadre réglementaire des investissements marocains avec les pays d'Afrique de l'Ouest sera régi par l'accord commercial et d'investissement qui est en négociation avec les deux parties. Cependant plusieurs accords et conventions bilatéraux réglementent actuellement les investissements marocains avec les pays de la région.

II.2.2. Dispositifs conventionnels

Le Maroc est lié avec les pays de l'Afrique de l'Ouest par un ensemble de traités et accords, qui présentent des caractéristiques propres à ces milieux. En effet ces accords et protocoles signés se caractérisaient par leur inégale répartition aussi bien sur le plan géographique que sectoriel.

Par conséquent, le rythme de conclusion d'accords oscille en fonction de l'engagement politique du Maroc avec les partenaires traditionnels (Sénégal, Côte d'Ivoire, et Mali) et les nouveaux partenaires émergents. Ces partenaires traditionnels constituent le pôle d'attraction de cette politique de coopération adoptée par le Maroc, pour des raisons historiques, politiques, économiques, et parfois personnelles.

La quasi-totalité des accords et conventions ont été conclues avec trois pays. Le Sénégal vient en tête avec 50 accords soit 34 % de l'ensemble du dispositif juridique, suivi de la Côte d'Ivoire de 27 accords (18 %) et du Mali de 25 accords (17 %).

¹⁷⁷ « *L'Afrique, terre de business* » la Revue Challenge, N°501- 2015.

L'accélération constatée des IDE marocains n'est pas sans relation avec l'assouplissement de la réglementation des investissements, qui propose davantage de facilités aux opérateurs marocains pour saisir les opportunités à l'étranger, notamment en Afrique de l'Ouest¹⁷⁸.

En effet, le processus de réformes par les autorités publiques en matière d'investissement à l'étranger a été à l'origine de deux principales mesures de facilitation, notamment :

- La libéralisation, en août 2007, de l'investissement à l'étranger dans la limite de 30 millions de dirhams par an pour les personnes morales ayant au moins trois années d'activité, à condition que la comptabilité de l'entreprise soit certifiée par un commissaire aux comptes externe et que l'investissement projeté soit en relation directe avec l'activité concernée ;
- Le relèvement, en décembre 2010, du Montant transférable au titre des investissements à l'étranger, à un plafond de 100 millions de dirhams pour l'Afrique et de 50 millions dans les autres continents. D'un autre côté, un fonds de 200 millions de dirhams a été créé afin de renforcer la présence des opérateurs privés marocains sur le marché africain.

Aussi faut-il le rappeler, l'intérêt du Maroc pour les pays d'Afrique s'est concrétisé par l'adoption d'une stratégie envers les pays les moins avancés (PMA : voir l'Annexe) du continent. En effet, lors de la conférence du Caire du sommet Europe Afrique en 2000, le Maroc a procédé à l'annulation de la dette des pays africains les moins avancés, tout en exonérant totalement leurs produits des droits de douane à l'entrée du marché marocain dans le cadre de l'initiative 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 % de la totalité de ses échanges avec l'Afrique.

Il est à signaler que les visites effectuées par Sa Majesté le Roi dans plusieurs pays africains et les initiatives prises ont permis de promouvoir davantage les liens avec nos partenaires subsahariens, débouchant sur la signature de 500 accords en une décennie avec plus de 40 pays.

¹⁷⁸ DEPF, « Relations Maroc-Afrique : L'Ambition d'une nouvelle frontière », Septembre 2014, page :6.

II.2.3. Accords relatifs à l'investissement

Le Maroc a signé plusieurs accords relatifs à l'investissement avec les pays d'Afrique de l'Ouest, toutefois, seul entré en vigueur, l'accord de non double imposition signé avec le Sénégal¹⁷⁹. Dans ce sillage, l'expansion des entreprises marocaines en Afrique de l'Ouest reste freinée par **le retard dans la mise en œuvre des accords conclus.**

De même, il apparaît important d'activer les accords d'investissement signés récemment avec la Mali, comme il convient également de procéder à la ratification de l'APPI signé avec le Burkina Faso, où l'investissement de Maroc Télécoms représente la 2^e plus grande transaction en valeur dans la région.

Tableau 9 : Accords de promotion et de protection des investissements (APPI) signés par le Maroc avec les pays d'Afrique de l'Ouest

Pays	Date de Signature
Bénin	15/06/2004
Burkina Faso	08/02/2007
Sénégal	18/02/2001 et 15/11/2006

Source : Direction des investissements

¹⁷⁹ Ibid.

Section III : Diagnostic et analyse des échanges commerciaux et d'investissements directs entre le Maroc et la CEDEAO

Évidemment, les relations économiques Maroco-Ouest Africaines s'inscrivent dans le cadre de la coopération sud-sud, qui est renforcée à travers la signature de plusieurs accords et partenariats lors des visites royales successives durant cette dernière décennie (voir annexe 1).

Ce qui incite à diagnostiquer et évaluer le potentiel de ces relations (Commerciales et d'Investissement) entre les deux parties, dont l'objectif de cette section.

La démarche consiste tout d'abord à évaluer à l'aide du diagnostic la situation des échanges commerciaux entre le Maroc et la CEDEAO en ce qui concerne (Les importations, les exportations, la balance commerciale, et le taux de couverture) ; ainsi que la situation des investissements directs étrangers entre les deux parties en se focalisant sur la répartition géographique et la répartition sectorielle pendant les douze dernières années (2004-2016).

Dans ce cadre, des entretiens ont été réalisés avec les intervenants dans ces relations commerciales (CNCE, MCE, ASMEX, Offices d'Échange, ADII, Ministère des Affaires Etrangères), et d'investissements (Maroc Télécoms, Addoha, Attijari Wafa Bank, BP, BMCE Bank, Alliances Darna, Managem, ONEP, ONE, RAM), à l'aide des guides d'entretien qui sont jugés essentiels pour bien cerner la situation de ces relations économiques entre les deux parties (Maroc/ CEDEAO).

Comme nous avons eu les statistiques de la période (2004-2017) concernant les deux variables auprès de l'Office des changes.

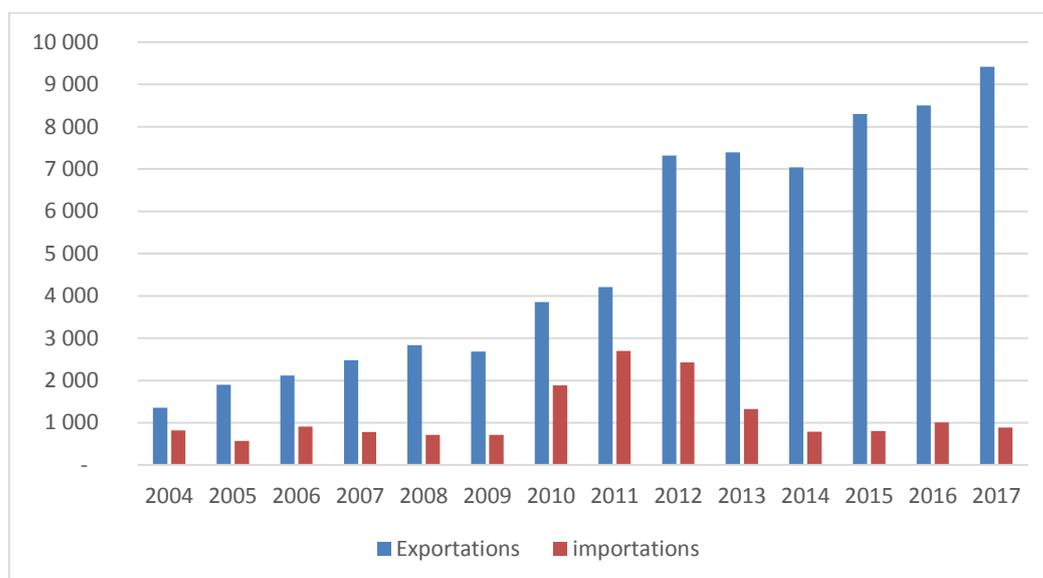
Quant à l'analyse des résultats, elle sera présentée sous forme d'opportunités et menaces dans le but de mieux cerner les perspectives de ces relations.

I. Diagnostic des relations économiques Maroc-CEDEAO

I.1. Échanges Commerciaux Maroc-CEDEAO

En effet, les échanges commerciaux, du Maroc avec les pays de la Communauté Économique n'ont cessé d'augmenter au cours de cette dernière période comme le montrent les graphiques suivants.

Graphique 17 : Échanges Commerciaux entre le Maroc et les pays de la CEDEAO (en Millions de Dirhams) (2004-2017)



Source : Office des Changes (Calcul de l'auteur)

Les échanges commerciaux avec la CEDEAO ont enregistré une hausse notable durant la dite période (2004-2017) pour atteindre 10305 Millions de Dirhams en 2017 (soit 12%), contre 2 177 Millions de Dirhams en 2004 (3% seulement), soit un rythme de croissance annuelle moyenne de 13 %.

Entre le champ des opportunités et celui des menaces, la frontière est souvent floue et surtout, n'est jamais rectiligne. C'est le cas de l'entrée en vigueur en janvier 2015 du **Tarif Extérieur Commun** (TEC) conclu entre les pays de la CEDEAO et son impact sur le Commerce Extérieur marocain avec cette zone économique. D'autant plus que pour le Royaume, les relations économiques et commerciales avec cette région sont plus que jamais stratégiques.

Ainsi, l'entrée en vigueur du TEC recèle autant d'opportunités que de menaces pour les exportateurs marocains qui lorgnent cette région, et ceci de manière disparate d'un secteur à l'autre. En effet, certains secteurs exportateurs vont bénéficier d'avantages supplémentaires, alors que d'autres devront faire face à plus de barrières à l'entrée et à terme à une concurrence décuplée face aux exportateurs européens.

Dans son focus, le CNCE estime que « le TEC a mis en place les jalons d'une politique commerciale commune entre les pays ouest Africains. Il s'accompagne d'une ferme volonté des pays d'Afrique de l'Ouest de stimuler la production alimentaire locale, de s'industrialiser et surtout de promouvoir les échanges interrégionaux ».

Dans le même registre, mais cette fois-ci du point de vue national, les analystes du CNCE estiment que pour les entreprises marocaines, le nouveau régime douanier s'accompagne d'un lot d'opportunités en faveur des exportateurs à prendre en considération dans leurs stratégies commerciales.

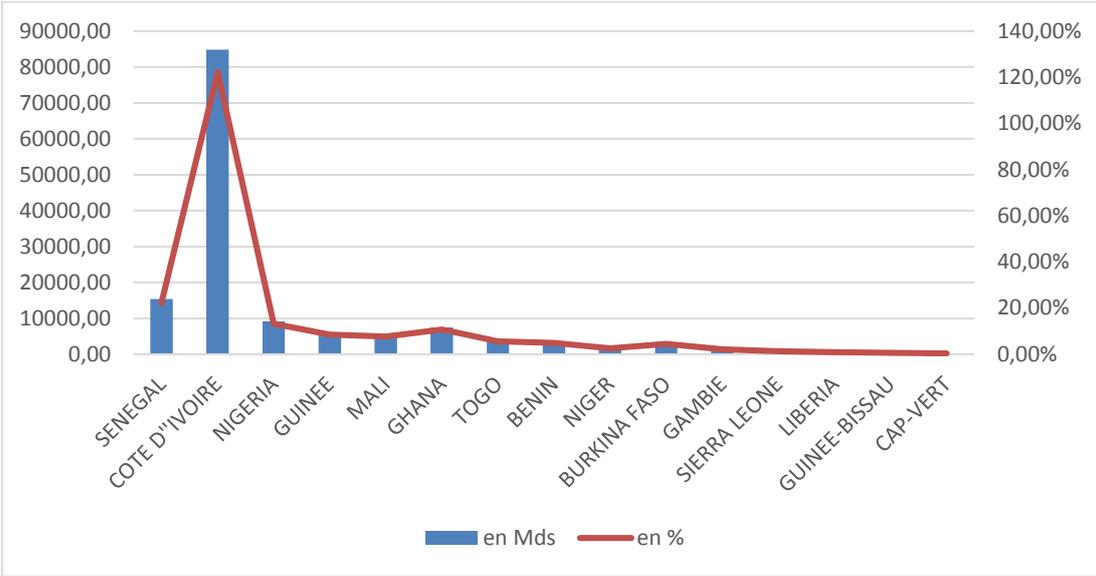
En revanche, la concurrence sur ce marché risque d'être rude face aux entreprises de la Communauté Européenne ainsi que asiatique.

I.1.1. Exportations

Les exportations vers les pays de la CEDEAO ont atteint 9417 Millions de Dirhams en 2017 contre 1357 Millions de Dirhams en 2004, marquant une croissance annuelle moyenne de 16 %.

En effet, durant cette période (2004-2017), le cumul de nos exportations est concentré en Côte d'Ivoire (84817,05 Mds), suivit du Sénégal (15 404,84 Mds), le Nigeria (9170,72Mds), le Ghana (7466 Mds), la Guinée (5913,23 Mds) et le Mali (5337,68).

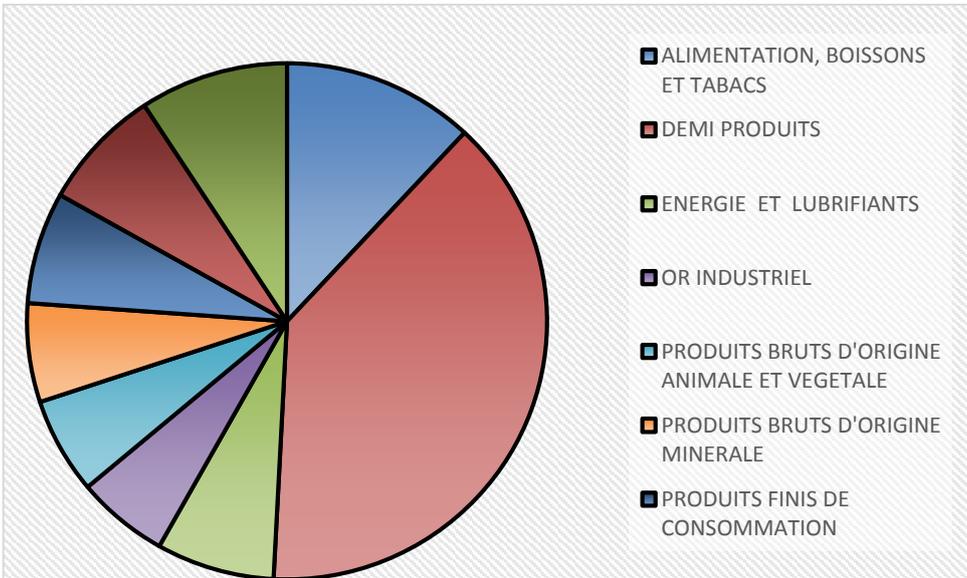
Graphique 18 : Évolution des exportations marocaines vers la CEDEAO par pays en Millions de Dirhams et en pourcentage (2004-2017)



Source : Office des Changes (Calcul de l'auteur)

Dans ce cadre, nos principaux clients pendant cette période (2004-2017) sont la Côte d'Ivoire avec 122 %, le Sénégal 22%, le Nigeria 13 %, le Ghana 11 %, la Guinée de 9 % et le Mali avec 8%.

Graphique 19 : Exportations marocaines vers la CEDEAO par produits en Millions de Dirhams et en pourcentage (2004-2017)



Source : Office des changes (calcul de l'auteur)

En termes de structure, les exportations marocaines vers la CEDEAO entre (2004-2017) sont composées essentiellement de :

- Demi- produits (131 %), en particulier les engrais phosphatés, les papiers et cartons et le ciment ;
- Les produits alimentaires (40%), dont notamment les conserves de poissons, les poissons frais, les produits céréaliers et les fromages ;
- Produits finis d'équipement industriel (31%), notamment les réservoirs, bouteilles et fûts métalliques ;
- Produits finis d'équipement agricole (26%), spécialement les engrais naturels et chimiques ;
- Énergie et lubrifiants (25 %), essentiellement les produits raffinés du pétrole, ainsi que les produits finis d'équipement industriel, notamment les fils et câbles pour l'électricité ;
- Produits finis de consommation (24%), principalement les vêtements confectionnés et les médicaments.
- Produits bruts d'origine minéral (21%) ;
- Produits bruts d'origine animale et végétale (20%).

Le renforcement du poids des demi-produits (131 % en 2017 contre 17 % en 2004), et des produits finis d'équipement industriel (31 % en 2017 contre 12 % en 2004), dans le total exporté, au détriment de celle des produits alimentaires (40 % en 2017 contre 47 % en 2004) et des produits de consommation témoignent d'un changement progressif de la structure des exportations marocaines vers les pays de la CEDEAO, et d'intégration des tissus productifs régionaux.

I.1.2. Évaluation des Exportations Marocaines vers la CEDEAO

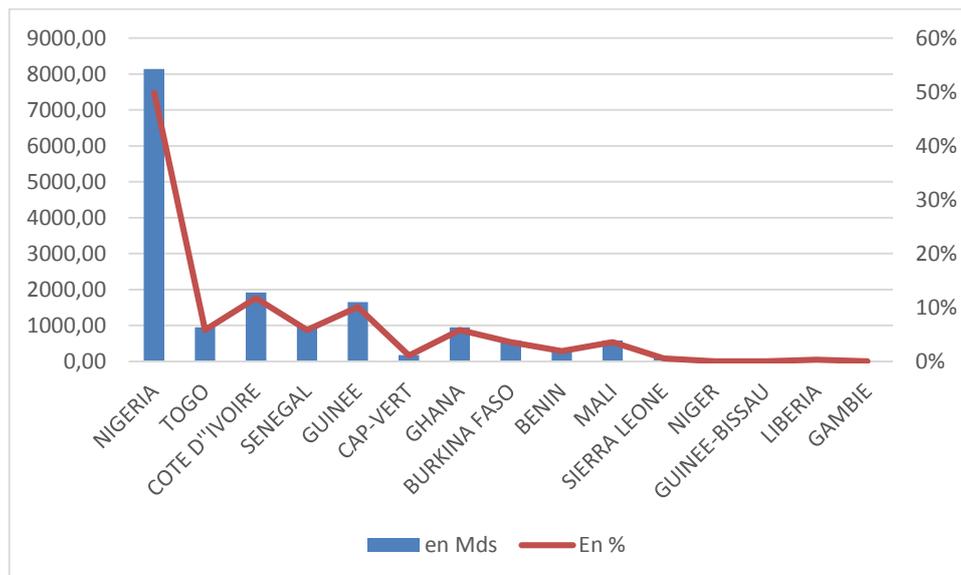
Les exportations marocaines vers les pays de la CEDEAO ont connu cette dernière décennie (2004-2017), une progression remarquable qui ne laisse pas l'observateur indifférent, mais qui reste confrontées à des obstacles notamment :

- Absence d'une logistique du transport ;
- Frais supplémentaires afférents aux transports de marchandises ;
- L'instabilité politique dans certains pays tel que le Nigeria, et le Mali, ou encore la Burkina Faso.

I.1.3. Importations

Les importations en provenance de la CEDEAO restent limitées, elles se sont établies à 888 Mds en 2017 contre 820 Mds en 2004, soit un taux de croissance annuelle moyen de seulement 1 %. Elles ne représentent que 5 % des importations totales du Maroc en 2017, et qui n'a pas évoluée puisque le taux était le même en 2004.

Graphique 20: Évolution des Importations marocaines en provenance des pays de la CEDEAO en Millions de Dirhams et en pourcentage (2004-2017)

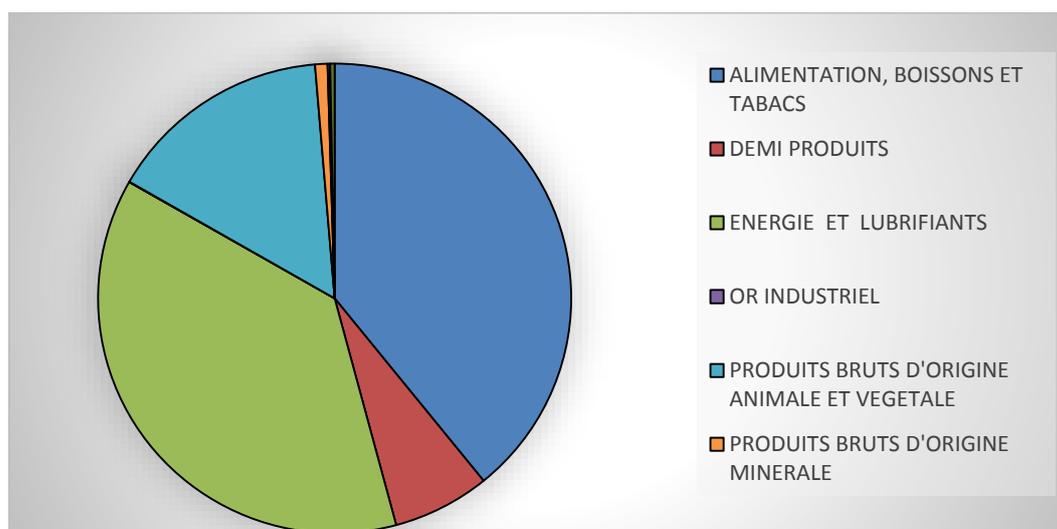


Source : Office des changes (calcul de l'auteur)

En effet, durant cette période (2004-2017), le cumul de nos importations est concentré en Nigeria (8139,94 Mds), suivit du la Cote d'Ivoire (1912,71 Mds), la Guinée (1648,17 Mds), le Sénégal, Ghana, et le Togo respectivement (953,09 ; 950,47 et 946,35 Mds), et la Burkina Faso (579 Mds).

Dans ce cadre nos principaux fournisseurs, sont : le Nigeria (50 %), suivit du la Côte d'Ivoire (12 %), la Guinée (10 %), le Sénégal, Ghana, Togo avec (6 %) et la Burkina Faso (4%).

Graphique 21 : Évolution des Importations marocaines en provenance de la CEDEAO par produits en Millions de Dirhams et en pourcentage (2004-2017)



Source : Office des changes (calcul de l'auteur)

En termes de structure, les importations marocaines en provenance de la CEDEAO entre (2004-2017) sont composées essentiellement de :

- Alimentations, boissons et tabacs (39 %), notamment le Café, Coton, poissons frais, salés, séchés ou fumés, les fruits frais ou secs, congelés ou en saumure, les épices, Cacao ;
- Énergies et lubrifiants (37 %), notamment le Gaz de pétrole, Ammoniac et autres hydrocarbures ;
- Produits bruts d'origines animales et végétales (15 %) ;
- Demi – produits (7%), notamment les bois bruts, équarris ou sciés.

Les opérations d'achat enregistrées durant cette dernière décennie restent concentrées sur les produits de base qui caractérisent le marché africain, dont : les produits pétroliers, le coton, le café, le cacao, le bois et charbon et le Coke.

I.1.4.Evaluation des Importations Maroc/ CEDEAO

Même si les importations marocaines en provenance des pays de la CEDEAO ont connu une amélioration durant cette dernière décennie (2004-2017), elles restent toujours faibles par rapport aux importations marocaines avec d'autres pays du continent africain.

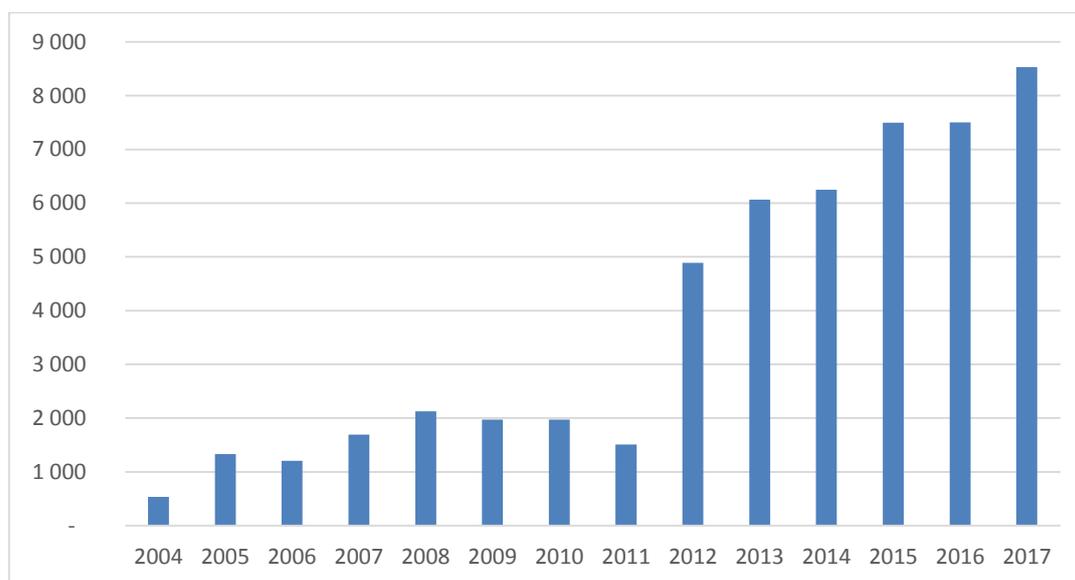
En effet, elles ne représentent que 5 % des importations totales du Maroc en 2017 contre, et cela est dû notamment à :

- L'absence quasi-totale de lignes directes de transport terrestre et maritime ;
- Les produits de faible valeur ajoutée.

I.1. 5. Balance Commerciale et Taux de Couverture

Le solde commercial, largement excédentaire en faveur du Maroc, durant cette dernière décennie, il s'est nettement renforcé pour atteindre 8529 Mds en 2017 contre 537 Mds en 2004.

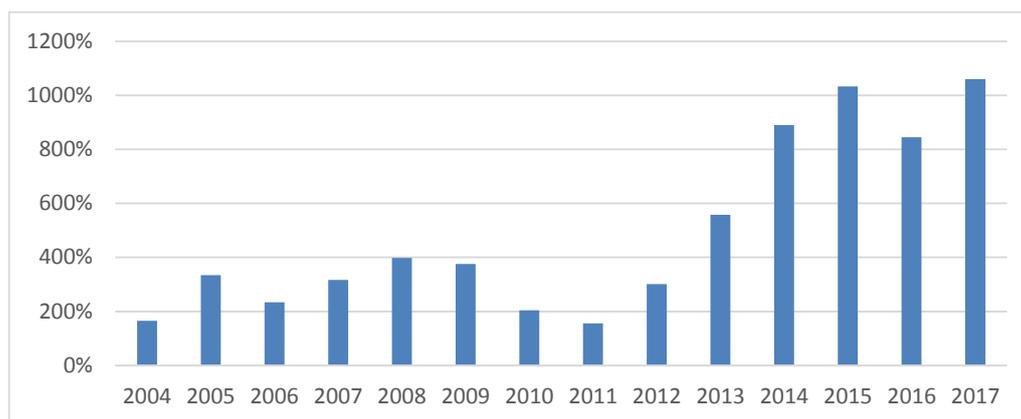
Graphique 22 : Évolution de la Balance en Mds (2004-2017)



Source : Office des changes (calcul de l'auteur)

En effet, les exportations marocaines vers la région couvrent cinq fois les importations au niveau du taux de couverture durant cette dernière décennie (2004-2017), pour atteindre 1060 % en 2017, contre 166 % en 2004.

Graphique 23 : Évolution du Taux de Couverture (2004-2017)



Source : Office des changes (calcul de l'auteur)

I.1.6. Évaluation de la Balance Commerciale et Taux de Couverture

Même si le Solde commercial est excédentaire ou encore le taux de couverture est en progression continue, cela ne signifie guère que les relations commerciales entre les deux parties sont fiables, en effet, il reste beaucoup à faire pour renforcer les liens économiques entre les deux parties.

I.17. Évaluation générale des Échanges Commerciaux entre le Maroc et la CEDEAO

En effet, les échanges commerciaux entre le Maroc et la Communauté Économique des États d'Afrique de l'Ouest restent en deçà des ambitions. Un état décevant, non seulement en raison de la proximité géographique et de la complémentarité économique entre le Maroc et les pays de la CEDEAO, mais aussi en raison de l'importance de ce marché cible qui compte près de 300 millions de consommateurs.

Par ailleurs, en raison de l'absence d'accord de libre-échange entre les deux parties ainsi que l'instabilité politique dans certains pays, les échanges risquent de continuer à accroître lentement durant les prochaines années.

Les mesures non-tarifaires, comme les certificats d'importations, 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 notamment à l'infrastructure des transports limitent l'expansion des relations commerciales entre le Maroc et ses partenaires Ouest Africains.

L'absence quasi-totale de lignes directes de transport terrestre ou maritime, génère des surcoûts et limite incontestablement la compétitivité prix des produits échangés. Cet obstacle est renforcé par les dispositions des accords bilatéraux préférentiels qui soumettent l'octroi des avantages fiscaux à la condition du respect de la règle du transport direct. Ainsi, le transit d'un produit en territoire tiers occasionne une rupture de la règle et constitue un motif de soustraction du produit du bénéfice du régime préférentiel.

Dans ce sens, la programmation par la société de transport et de logistique Timar d'une dizaine de camions, à partir du Maroc et à destination du Sénégal, serait de nature à promouvoir les échanges entre les deux pays et permettra aussi de gagner en termes de temps et de coûts. De plus, la présence de plus en plus vigoureuse de la RAM sur le continent africain serait de nature à booster les échanges entre notre pays et nos partenaires Ouest Africains.

De même, malgré l'existence de plusieurs accords commerciaux entre le Maroc et ces pays, le manque d'information au sujet du cadre préférentiel du commerce avec les pays partenaires ouest africains constitue, également, un handicap majeur à la réalisation des objectifs attendus d'un tel dispositif de coopération.

Cette situation appelle non seulement des efforts soutenus en communication mais plaide aussi en faveur d'une implication permanente de la communauté des affaires dans l'ensemble du processus de préparation et de négociation des accords.

Les deux partenaires promettent en tout cas d'identifier un certain nombre d'actions visant le renforcement de la coopération commerciale, la nouvelle vision est essentiellement basée sur le concept du Co développement appuyé pour la première fois par des instruments de suivi des projets mutuels innovants et créateurs de richesses au profit des populations locales.

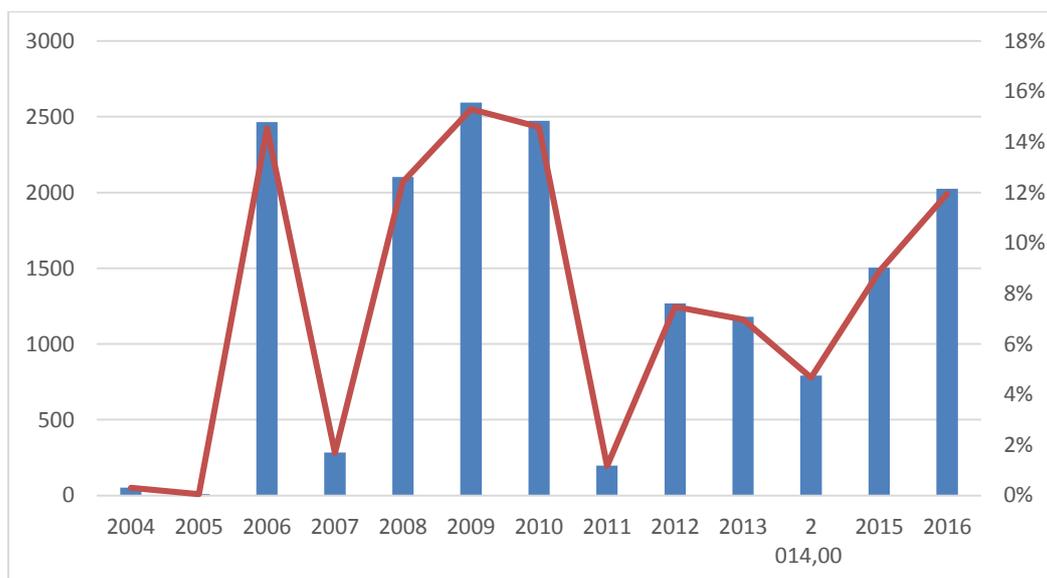
I.2. Investissements directs étrangers marocains dans la communauté économique des états d’Afrique de l’ouest

Les commerçants de tissu et de chaussures étaient les premiers marocains qui se sont installés en Afrique subsaharienne, notamment au Sénégal, la Côte d’Ivoire, la Guinée et le Gabon¹⁸⁰. La nature des relations séculaires qui existaient entre le Maroc et ces pays a aidé au développement des affaires marocaines dans ce continent.

Durant les dernières années, les grands groupes nationaux ont choisi d’aller explorer ce marché qui constitue désormais une terre d’accueil prometteuse pour la réalisation de projets de partenariat.

Les politiques d’encouragement d’investissement étranger et l’ouverture d’opérations de privatisations dans ces pays ont contribué au développement du partenariat avec les pays ouest Africains.

Graphique 24: Les Flux d'IDE marocains dans la CEDEAO en Millions de DH et en pourcentage (2004-2016)



Source : Office des changes (calcul de l’auteur)

Les investissements Directs en la CEDEAO, représentent 85 % du total des flux d’IDE sortants vers le continent et 51 % du total des IDE marocains à l’étranger entre 2004 et 2016.

¹⁸⁰ Abou El Farah Y, Machrafi M, Dkhissi S, Boutkhili KH « La Coopération Maroc- Africaine », Colloques (13), édition 2010, p132

Les IDE marocains dans la région fluctuent d'une année à l'autre mais leur part restent toujours élevées dans le total, représentant jusqu'à 88 % des flux d'IDE sortants en 2010.

Bien qu'ils sont en progression durant les dernières années, mais ils restent limités et peu satisfaisants.

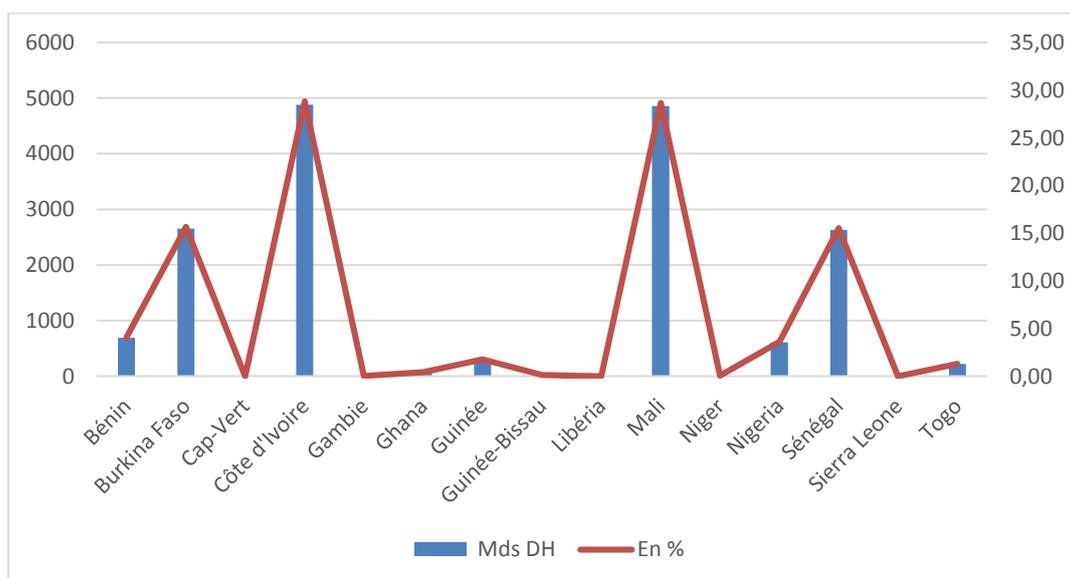
Dans ce cadre, pour diagnostiquer la situation des Investissements Directs Étrangers entre le Maroc et le groupe de la CEDEAO durant cette dernière décennie, on va procéder à une répartition géographique des IDE, (par pays), et une répartition sectorielle (par secteur d'activité).

I.2.1. Répartition géographique

Durant cette dernière décennie, le Maroc est présent dans l'espace de la CEDEAO, première destination de ses IDE en Afrique Subsaharienne, à travers des investissements directs dans douze pays, dont la Guinée, le Nigeria, le Sénégal, le Mali, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Bénin et le Togo.

Les graphiques suivants présentent la situation de la répartition géographique des IDE marocains en la CEDEAO.

Graphique 25 : Évolution des IDE marocains dans la CEDEAO par pays en Millions de Dirhams et en pourcentage (2004-2016)



Source : Office des changes (calcul de l'auteur)

Durant la dite période, les principales destinations d'IDE marocains en la CEDEAO sont : la Côte d'Ivoire avec (4 882,8 Mds), suivit du Mali (4856,7 Mds), le Burkina Faso (2 655,8 Mds), le Sénégal (2 631 Mds), et le Bénin avec (689,4 Mds).

Des projets sont encore à l'étude dans la Guinée et le Ghana nouvellement choisis comme destination, avec la découverte d'importantes ressources pétrolières.

En Côte d'Ivoire, les IDE marocains fluctuent durant cette période pour atteindre une part de 29% soit 1097 Mds en 2016, contre 643,9Mds en 2009, soit une augmentation, 453,1Mds.

De même pour le Mali et le Burkina Faso qui s'approprient respectivement de 28 % et 15 %, et dont les IDE ont atteint respectivement 47Mds pour le Mali et ils sont nuls pour le Burkina Faso en 2016, contre 43,9 Mds et 46 Mds respectivement en 2015.

Pour le Sénégal, la situation des IDE marocains a tendance à s'améliorer pour atteindre 244 Mds en 2014, contre 36 Mds en 2004, soit une augmentation de 208 Mds, avant de baisser de manière remarquable entre 2015 et 2016 pour atteindre respectivement 181 Mds et 103 Mds ,il occupe 15% durant cette période. Concernant le Bénin, les IDE marocains n'ont commencé qu'en 2014 avec 83,4 Mds, pour atteindre 606 Mds en 2016, soit une part en pourcentage de 4 % seulement.

Les autres pays membre de la CEDEAO, n'occupent que de faibles parts ou quasiment nuls pour tout la période le cas du (Libéria, Sierra Leone et le Cap vert).

I.2.2. Évaluation de la Répartition Géographie des IDE

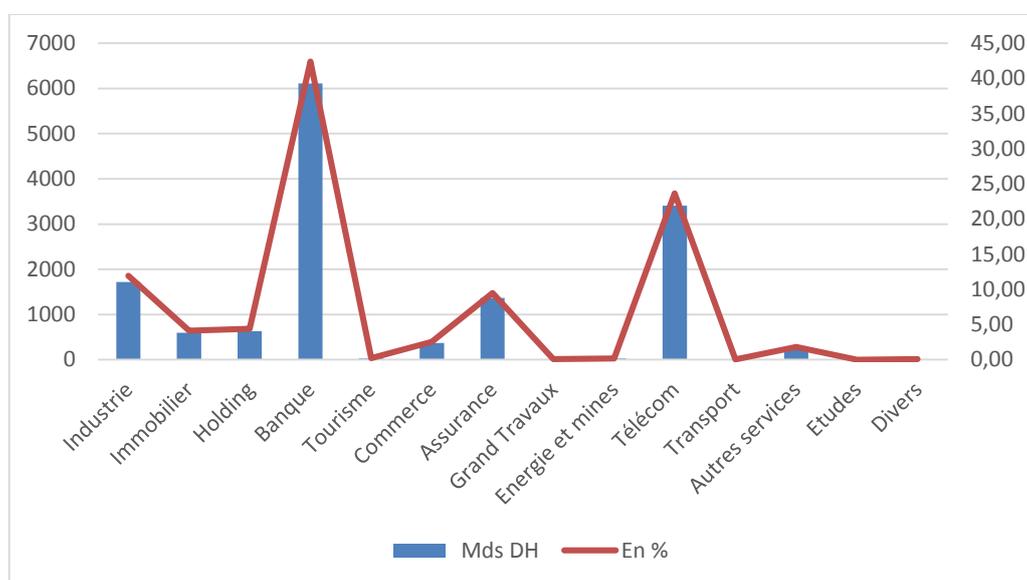
Les multiples atouts de l'espace de la CEDEAO et toute la panoplie de réformes et de mesures incitatives n'ont pu réussir à implanter une partie importante des capitaux marocains. Les investissements demeurent encore réticents en raison d'un certain nombre d'entraves, il s'agit évidemment des menaces politiques et sécuritaires, ainsi que l'absence d'infrastructure économique et sociale dans la plupart des pays de la Communauté qui peuvent nuire au développement des affaires.

D'un autre côté, les aléas propres à chaque pays sont nombreux et le risque d'échec des opérations d'investissements est omniprésent. Autre point pénalisant le développement de courants d'affaires avec de la CEDEAO : la logistique.

I.2.3. Répartition Sectorielle

La répartition sectorielle des Investissements Directs marocains dans la CEDEAO indique que la moitié des flux sortants des IDE marocains entre 2008 et 2016 concerne le secteur des Banques avec (6110,7Mds), soit 42 %, suivi des Télécommunications (3 409 Mds) soit 24 %, de l'Industrie (1717,6 Mds), soit 12%, des Assurances (1365,8Mds), soit 10 %, le Holding et l'Immobilier avec respectivement (634,7 Mds et 598,1 Mds), soit une part faible de 4 % pour chacun deux.

Graphique 26 : Flux d'IDE marocains dans la CEDEAO par secteur d'activité en millions de Dirhams et en pourcentage % (2008-2016)



Source : Office des Changes (calcul de l'auteur)

Les investissements dans la Communauté Économique portent sur un ensemble diversifié de secteurs, mais demeurent l'apanage d'un cercle restreint d'investisseurs, principalement Maroc Télécoms, Attijari Wafa Bank, BMCE Bank, la BCP, Managem, la RAM, Ynna Holding, Addoha et Alliances. Et voici les spécificités de chacun de ses investisseurs :

- **Secteur Bancaire** : Les banques marocaines se sont imposées comme des poids lourds dans l'espace de la CEDEAO avec une présence directe dans 9 pays de la région, après quelques timides actions au cours des années 1990.

BMCE Bank s'est d'abord implantée au **Mali** avec une prise de participation de 27,38 % dans la Banque de Développement du Mali en 1989. Elle a également pris le contrôle de 59,39 % du groupe **Bank Of Africa** au Mali, moyennant des prises de

participation successives depuis 2007. Ce groupe est présent dans trois pays d'Afrique de l'Ouest : **le Mali, le Sénégal, et la Côte d'Ivoire** ;

Banque Centrale Populaire contrôle depuis plus de 20 ans la Banque populaire maroco-guinéenne, créée en 1990 et détenue à hauteur de 53,9 %.

Attijari Wafa Bank s'est déployée dans la région avec la création d'**Attijari Wafa Bank Sénégal** en 2006, qui a été rapprochée avec la Banque Sénégal- Tunisienne en vue de former « Attijari Bank Sénégal ». Cette banque a été fusionnée en 2008 avec la CBAO pour donner naissance à « **CBAO¹⁸¹ groupe Attijari Wafa Bank** », détenue à hauteur de 51, 93 % par le groupe marocain, dans le cadre de son expansion, Attijari Wafa Bank a acquis 51 % du capital de la Banque internationale du Mali en juillet 2008.

➤ **Secteur des Télécommunications** : **Maroc Télécoms** a marqué son entrée au **Burkina Faso** par l'acquisition de 51 % du capital d'**Onatel** en décembre 2006 et emparé de 51 % aussi du capital de **Sotelma** en juillet 2009 dans le cadre d'un processus de privatisation lancé par l'État malien. En général, le groupe est présent actuellement en Afrique de l'Ouest dans quatre pays : **Mali, Burkina Faso, Niger et Côte d'Ivoire**, comme il tend à réaliser d'autres projets d'investissements dans un futur proche dans le reste des pays de cet espace.

➤ **Secteur Énergies et Mines** : dans le domaine des mines, le groupe marocain « **Managem** » de la Holding minière de l'**ONA** est un investisseur marocain de premier plan qui a plusieurs réalisations en Afrique de l'Ouest¹⁸². Il a découvert de nombreux gisements de minerais en Afrique de l'Ouest, ce groupe a conclu en 1999 un protocole de partenariat avec la société minière ivoirienne « **SODEMI** », pour l'exploration des gisements d'Or, du Zinc, du Cuivre et du Plomb.

Ce même groupe a inscrit en août 1997 des permis de recherche d'Or et d'autres minerais en **Guinée**. De même il a inauguré en septembre 2004, l'exploitation d'une mine d'or près de **Niamey** au **Niger** et s'appête à lancer un projet similaire au **Burkina Faso** dans un futur proche.

Des pourparlers sont en cours avec les autorités sénégalaises pour acquérir une mine dans la zone aurifère de Sabodala.

¹⁸¹ La Banque Centrale Ouest Africaine.

¹⁸² Abou El Farah Y, Machrafi M, Dkhissi S, Boutkhili KH « *La Coopération Maroco- Africaine* », Colloques (13), édition 2010, p137.

Pour les investisseurs dans le domaine de l'énergie, le **Groupe Afrika** participe à hauteur de 45 % dans le capital de pétro-Ivoire.

De même, la société marocaine « **Somepi** » participe avec la société ivoirienne « **Petroci Gaz** » et la société Italienne « **Raga Engineering** », dans le capital d'une société mixte « **Simgaz** » de fabrication de bouteilles à gaz destinées aux marchés ivoirien et aux pays de la région.

- **Secteur des infrastructures** : le secteur privé marocain participe activement dans la réalisation en Afrique de l'Ouest d'infrastructures de base tels le logement, l'assainissement, la conduite des eaux potables, la construction d'édifices publics. Parmi les sociétés opérant dans ces secteurs, on peut citer :

Le groupe **Ynna Holding (Groupe Chaâbi)** qui investit dans le logement social, l'aménagement de zones touristiques et de loisirs, les zones résidentielles de haut niveau ainsi que la création de centres commerciaux intégrés. Les pays où le groupe est présent sont : la **Côte d'Ivoire**, le **Mali**.

Il est à noter que le **Groupe Chaâbi** avait construit une usine de tuyaux PVC à **abidjan**, la capitale ivoirienne, qui avait pour objectif d'employer un millier de personnes. Cependant, les troubles qu'a connus la **Côte d'Ivoire**, ont condamné l'usine à fermer ses portes en attendant une situation plus stable. Au **Mali**, plusieurs projets du « **Groupe Chaâbi** » sont à l'étude notamment une usine de filature de coton, de broyage et une unité de production de ciment.

Le groupe **TAZI BTP** qui effectue d'importants investissements dans le secteur des travaux publics et infrastructures en **Guinée**.

La société **CGT** (Consortium pour les canalisations, les granulats et les travaux) spécialisée dans les travaux publics et hydrauliques, réalise actuellement de grands travaux dans le nord du **Sénégal**, avec un investissement de plus de 5 millions d'euros. Cette société est présente également en **Guinée**.

- **Secteur Immobilier** : en Côte d'Ivoire, des projets portés par le Groupe immobilier **Addoha** ont été lancés lors de la visite Royale effectuée en février Mars 2014, dans le domaine de l'habitat et de l'industrie.

Il s'agit, d'une part de la construction de **8 030** logements économiques ainsi qu'une école sur une superficie globale de **29** hectares, pour un investissement total de **2,2** milliards de dirhams, et d'autre part, de la réalisation d'une usine de sacs pour emballage de ciment par la société Ciments de l'Afrique-Côte d'Ivoire, filiale d'**Addoha**, d'un coût global de **12** millions d'euros. Cette usine aura une capacité de production annuelle de **80** millions de sacs, destinés principalement aux cimenteries du groupe implantés en **Côte d'Ivoire, Guinée Conakry, Burkina Faso, Niger** et au **Mali**.

Dans le même contexte, et en matière de lutte contre l'habitat insalubre en **Côte d'Ivoire**, le Groupe marocain **Alliances** a procédé à la réalisation du projet immobilier « **Résidences Akwaba** » n d'un coût de près de **2** milliards de dirhams, celui-ci s'étend sur une superficie de **65** hectares et porte sur la construction de **7 800** logements économiques et sociaux, ainsi que de plusieurs équipements en proximité.

- **Secteur industriel** : les investissements industriels marocains en Afrique de l'Ouest concernant essentiellement l'industrie pharmaceutique et les industries électriques et sont localisées à **Dakar**, à savoir :

La société « **câbles du Maroc** » spécialisée dans la production de fils de câbles électriques.

Concernant l'industrie pharmaceutique, un mémorandum d'entente a été signé entre le gouvernement ivoirien et la société **COOPER PHARMA Maroc** pour la réalisation d'une unité industrielle de production de médicament.

Dans ce cadre, l'unité de fabrication de médicaments « **West Afric Pharma** », filiale des laboratoires **Sotelma-Maroc**, d'un capital de **85** Mds, cette unité permettra d'approvisionner en médicaments non seulement le **Sénégal** mais aussi d'autres pays d'Afrique de l'Ouest, l'ambition étant d'augmenter la production de façon à répondre ultérieurement aux besoins en médicaments génériques de l'ensemble des pays d'Afrique de l'Ouest.

- **Secteur des services** : **l'ONE** a obtenu un contrat de concession au Sénégal pour une durée de 25 ans visant l'électrification des départements de Saint-Louis, Dagana et Podor. L'Office a procédé à la création d'une filiale d'un capital social de 28 m MAD dénommée « **ONE Sénégal** » en 2008. Dans ce cadre aussi l'ONEEP a conclu avec certains pays d'Afrique de l'Ouest des partenariats qui portent essentiellement sur le

partage, le transfert de l'expérience et du savoir-faire en matière du traitement, l'assainissement, et la conduite de l'eau potable, via la formation des cadres ouest africains.

- **Secteur du transport** : il s'agit évidemment du
 - **Transport aérien**, où la **RAM** a pu développer son réseau de dessertes africaines, passant de 6 en 2003 à 22 destinations en 2010 et à 30 en 2014. La RAM participe à 25 % du capital d'air Sénégal international (cette participation s'élevait à 51 % auparavant).
 - **Transport maritime** : La **COMANAV** détient 51 % de la société maritime de l'atlantique (**SOMAT**). Cette compagnie gère la desserte maritime entre **Dakar** et **Ziguinchor**, capitale de la **Casamance** (région sud du **Sénégal**). Aussi une liaison maritime **Casa – Dakar** a été créée par la **COMANV** en 2006.

I.2.4. Évaluation de la Répartition Sectorielle des IDE

La Communauté Économique des États d'Afrique de l'Ouest offre plusieurs opportunités en matière d'investissement, elle reste l'avenir du Maroc et le lieu où les entreprises marocaines peuvent assurer une expansion sûre et durable. Cependant, elle est à la source de nombreuses contraintes qui nécessitent un travail colossal et de longs parcours en vue d'aplatir le terrain aux entreprises déjà présentes sur ce marché ou celles qui désirent y pénétrer.

Parmi les contraintes auxquelles sont exposées les entreprises marocaines dans la CEDEAO, en dehors des problèmes liés à l'instabilité politique, le manque de transparence, la corruption et l'étroitesse du marché africain (faiblesse du pouvoir d'achat).

On peut citer :

- L'absence de liaisons maritimes suffisantes qui rend peu fluide le courant des affaires avec ces pays ;
- L'insuffisance des ressources humaines qualifiées ;
- La concurrence acharnée que livrent les entreprises des autres pays du globe ;
- L'insuffisance de l'encadrement par les diplomates présents sur place, qui restent focalisés sur l'affaire du Sahara ;
- Le manque de la logique économique dans certains investissements qui restent guidés par des considérations à caractère politique.

I.2.5.Évaluation générale des investissements directs étrangers marocains dans la CEDEAO

La Communauté Économique des États d'Afrique de l'ouest présente un grand potentiel d'investissement malgré les risques élevés dans cette région, la dynamique de croissance enregistrée ces dernières années semble continuer sans pour autant créer un changement dans la relation du Maroc avec la CEDEAO.

Les entreprises marocaines n'assurent pas une couverture totale des investissements et se limitent à des secteurs bien précis, donc un élargissement des investissements marocains vers d'autres pays et d'autres secteurs et la consolidation des rapports économiques avec les pays producteurs du pétrole sont autant de voies à explorer.

En effet, Des règles du jeu peu claires, des problèmes de paiement et la rareté des compétences. S'ajoute à cela la corruption endémique qui rend difficile l'accès à certains marchés malgré l'intensification des efforts en faveur de la bonne gouvernance¹⁸³.

Par exemple dans le secteur du BTP, les opérateurs reviennent le plus souvent sur les conditions d'octroi des marchés notamment publics, les pourboires (corruption) sont habilement appelés frais commerciaux dont s'acquitte l'adjudicataire auprès du maître d'ouvrage.

Néanmoins, les performances des investissements marocains demeurent exposées aux risques liés à l'environnement sociopolitique.

En effet, l'instabilité politique que virent certains pays comme le Mali et le Niger ou encore la Burkina Faso, pousse quelques entrepreneurs marocains à délocaliser leurs activités dans d'autres pays. Ainsi, que ce risque politique (l'instabilité des régimes) influence négativement les études de faisabilités des investisseurs potentiels voulant entrer dans marchés.

¹⁸³Commission Economique pour l'Afrique « **Rapport sur la gouvernance en Afrique en 2005** ».

II. Analyse des échanges commerciaux et d'investissements directs marocains dans la CEDEAO

Après avoir diagnostiqué l'état des Relations commerciales et des Investissements marocains dans la CEDEAO, il paraît primordial ensuite, d'analyser les résultats obtenus et qui seront présentés sous forme d'opportunités et menaces.

Ce paragraphe a pour objectif de détecter les opportunités afin d'en profiter et éviter les menaces qui bloquent le développement de ces relations économiques entre les deux parties, dans le but de donner un modèle de coopération Sud-Sud réussi.

II.1. Analyse des échanges commerciaux entre le Maroc et la CEDEAO

Le diagnostic et évaluation de l'état des Échanges Commerciaux ont donné les résultats suivants :

II.1.1. Opportunités

Dans le cadre des Échanges Commerciaux entre le Maroc et la CEDEAO, des opportunités réelles existent. Autrement dit, les créneaux à mettre à profit peuvent se décliner suivant les points suivants :

- L'existence de ports importants, tels ceux de Dakar, Abidjan, à même de faciliter le transit et le transbordement vers les pays enclavés ;
- L'amélioration des liaisons régionales, il s'agit de noter ici que la liaison Tanger Dakar est opérationnelle ;
- La faible industrialisation des pays ouest africains et la progression de la demande locale suite à l'élargissement de la classe moyenne, font de ces pays des importateurs nets de produits finis de consommation principalement les produits alimentaires et ceux à forte valeur ajoutée.
- Les gammes de produits présentant un potentiel à l'exportation sur le marché ouest africain de la Communauté et pour lesquels le Maroc possède des avantages compétitifs sont¹⁸⁴ :

¹⁸⁴ Abou El Farah Y, Machrafi M, Dkhissi S, Boutkhili KH « *La Coopération Maroc- Africaine* », page 142, Colloques (13), édition 2010, p142.

- Les produits agricoles d'industrie agroalimentaire ;
- Les poissons ;
- Les produits pharmaceutiques ;
- Les produits d'industrie chimique ;
- Les engrais phosphatés ;
- Le papier et emballage ;
- Les produits de textiles et habillement ;
- Les produits de cuir (chaussures surtout) ;
- Les matériaux de construction notamment le ciment ;
- Les produits céramiques ;
- Le produit des industries électriques et électroniques ;
- Les produits d'équipement médical ;
- Les produits des industries mécaniques ;
- Les voitures utilitaires montées au Maroc.

II.1.2. Menaces

Les obstacles qui bloquent le développement des échanges commerciaux Maroc-Ouest africains de la communauté peuvent être résumés comme suit :

- Les exportations des deux partenaires demeurent polarisées sur les produits les moins dynamiques de la demande mondiale ;
- La concurrence des produits européens, notamment dans les zones du Franc CFA, anciennes colonies françaises (Bénin, Burkina Faso, Guinée, Côte d'Ivoire, Mali, Niger, Sénégal et le Togo) ;

- La forte présence des produits chinois dans la zone économique durant les dernières années, et cela grâce à leur forte adaptation à la demande locale et à la faiblesse du pouvoir d'achat ;
- La prédominance du commerce informel qui ne respecte aucune règle stricte du commerce international, de même les flux commerciaux non déclarés rendent très difficile la prévisibilité au niveau des tendances du marché et de la demande ;
- Le problème de paiement et la solvabilité des acheteurs Ouest Africains de la communauté ;
- Les défaillances de la législation et réglementations régissant le commerce avec les pays ouest Africains de la communauté du fait que la majorité des accords portant sur les échanges commerciaux ne sont pas opérationnels ;
- Les réseaux de distributions commerciales locales non encore structurés ;
- Les contraintes liées au transport, dont :
 - Frais supplémentaires afférents aux transports de marchandises ;
 - Difficultés logistiques aggravées dans les pays enclavés, se traduisant par une non-maîtrise des coûts ;
 - Infrastructures déficientes se traduisant par une congestion des ports et par la faiblesse du chargement à partir des ports ouest Africains de la communauté.

II.2. Analyse des Investissements Directs Étrangers Marocains dans la CEDEAO

Le diagnostic et évaluation de l'état des Investissements Directs Étrangers Marocains dans la CEDEAO ont donné les résultats suivants :

II.2.1. Opportunités

Toutefois, les Investisseurs Directs Marocains peuvent profiter des opportunités suivantes :

- L'espace ouest africain se présente pour les investisseurs marocains, comme un espace fertile, plein de richesses humaines, il s'agit notamment de la population jeune, active, qu'il faut mobiliser ;
- L'existence de richesse minière importante notamment l'Or au Mali et la Guinée, ce qui offre des opportunités en matière d'exploitation et les opérateurs marocains peuvent développer leurs activités dans ce domaine ;
- L'importance des opportunités que présente cet espace dans le secteur industriel, s'attache à l'abondance des matières premières sur place, les principaux créneaux offerts sont :
 - L'industrialisation du coton ;
 - Les activités de transformation de bois et de fabrication d'articles en bois et la valorisation des produits tropicaux tels le café, le cacao, et le manioc ainsi que la filière peau et cuir.
- Compte tenu des potentialités touristiques des pays africains du littoral atlantique, l'aménagement de zones touristiques (du type « Marina »), la création de stations balnéaires et d'unités hôtelières de qualité pour satisfaire la demande européenne de plus en plus accrue, sont des créneaux à saisir.

II.2.2. Menaces

En effet, les entraves qui bloquent et menacent le développement et l'avenir des Investissements Directs Étrangers marocains dans la CEDEAO se résument en :

- Les Investissements marocains dans la communauté économique s'effectuent sans supports conventionnels suffisants et opérationnels ;
- Les accords conclus entre le Maroc et les pays de la CEDEAO sont peu nombreux et surtout, ils ne sont pas entrés en vigueur faute de ratification, par conséquent, l'expansion des entreprises marocaines dans la région reste freinée par **le retard dans la mise en œuvre des accords conclus.**

- L'absence d'infrastructure économique et sociale (les routes, écoles, hôpitaux, l'éclairage...) bloque effectivement l'avenir des IDE marocains dans la CEDEAO ;
- Le manque de qualification des ressources humaines dans la plupart des domaines, rend difficile l'implantation des investisseurs marocains dans cet espace ;
- L'instabilité politique dans certains pays (Mali, Niger, Burkina Faso, Gambie..) demeure un obstacle majeur ce qui pousse les investisseurs à hésiter.

Conclusion du troisième chapitre

Les fondamentaux des États membres de la CEDEAO restent solides sur le plan économique, les indicateurs économiques et financiers de base étant au vert pour la majorité d'entre eux.

Dans ce cadre, la CEDEAO a construit un socle économique commun, qui bien qu'encore fragile a déjà le mérite d'exister.

Ainsi la Communauté a mis en place une union douanière, dispose désormais d'un système de convergence macroéconomique et a mis en place un programme spécial pour la création d'une monnaie commune qui devrait être effective à l'horizon 2020.

En effet, la Communauté Économique des États d'Afrique de l'Ouest constitue un grand marché de plus de 300 millions de consommateurs, une grande opportunité d'affaires, un débouché convoité par les pays occidentaux. Un marché important dont le Maroc voudrait bien en être le portail d'entrée. Et comme pour être leader, il faut s'en donner les moyens et la stratégie nécessaire, le Maroc a su inclure dans sa politique envers l'Afrique de l'Ouest, la dimension sociale et surtout religieuse, comme il a procédé à conclure des accords commerciaux et de partenariat avec cet espace ouest africain.

Ceux-ci sont des volets de la coopération Sud-Sud que le Maroc inscrit sur son front comme une devise de son ouverture vers ce groupement régional de l'Afrique de l'Ouest.

Face à ces atouts économiques, le Maroc se présente comme un partenaire de premier choix pour une expérimentation de la nouvelle démarche de coopération économique et financière interafricaine.

D'où la nécessité de renforcer la coopération Sud-Sud entre les deux parties tout en présentant le bilan de ces relations, dégager bien évidemment les perspectives de développement de ces relations économiques.

Le diagnostic présenté pour les relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO, montre que les deux économies entretiennent des échanges commerciaux et des investissements plus ou moins évolutifs, mais qui restent malheureusement en deçà de la stratégie adoptée par les partenaires dans le cadre de la coopération Sud-Sud.

Par ailleurs, ces relations économiques entre les deux parties présentent aussi bien des atouts que des défis qui agissent sur la stratégie actuelle du Maroc vers ces pays sur les perspectives, des interactions et des complémentarités entre les deux systèmes productifs.

En effet, le Maroc a intérêt à promouvoir ses relations économiques avec les pays de la CEDEAO, vu les opportunités et les avantages économiques qui se trouvent dans cet espace préalablement vu.

Chapitre IV : Maroc- CEDEAO : vers de nouvelles perspectives

Introduction au quatrième chapitre

L'avenir des relations économiques marocaines avec les pays de la CEDEAO, a été toujours l'une des préoccupations majeures du royaume dans le cadre de sa politique extérieure. Les efforts déployés par notre pays ont pour objectif de renforcer la coopération avec les pays de la CEDEAO, au niveau d'un véritable partenariat Sud-Sud.

Les perspectives des relations économiques entre le Maroc et la Communauté Économique des États d'Afrique de l'Ouest, comportant notamment l'établissement de coopérations renforcées ciblées¹⁸⁵, où le Maroc pourra apporter une valeur ajoutée, comme les mécanismes de prévention et de résolution des crises ainsi que la médiation. Cette présence pourra se renforcer davantage par le lancement d'un dialogue UMA-CEDEAO, lors de Discours Sa Majesté le Roi au dernier Sommet CEDEAO de décembre 2012, le Souverain a plaidé en faveur de l'instauration de ce dialogue (UMA-CEDEAO) dans une dynamique d'équilibre et de renforcement de la coopération Sud-Sud en Afrique.

À l'instar de l'initiative 5+5, un mécanisme de dialogue et de coopération devra être instauré avec certains pays de ce groupement.

Il est sans doute nécessaire de rappeler brièvement comment on arrivera à un nouveau modèle de relation et de partenariat qui voudrait encadrer les relations entre l'ensemble des pays de la CEDEAO et le Royaume du Maroc tout en s'inscrivant dans une dynamique de libéralisation.

Ce chapitre traitera évidemment trois sections, la première sera consacrée à la détermination des secteurs porteurs et potentiels de partenariat entre le Maroc et la CEDEAO, la deuxième étudiera les perspectives de développement des relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO, tout en présentant un modèle économétrique, tant dit que la troisième sera consacrée aux obstacles liés aux rapprochements économiques entre les deux économies.

¹⁸⁵ MAEC « *Direction des Affaires Africaines : Réflexion sur la stratégie du Maroc à l'égard de l'Afrique* », Rabat, le 22 Avril 2013.

Section I : Perspectives d'une nouvelle stratégie de coopération entre le Maroc et la CEDEAO

Au Maroc, les stratèges et experts sont conscients du potentiel naturel et des atouts humains sous exploités qu'offrent les économies du continent noir. Pour gagner ce pari de l'ouverture et du repositionnement stratégique dictés par les exigences de la mondialisation, à défaut d'être une grande puissance financière, le Maroc déploie une diplomatie de proximité. Le souverain chérifien, le Roi Mohamed VI a préconisé à cet effet, une vision à long terme « *ayant pour socle stratégique la coopération Sud-Sud pour un développement humain durable fondé sur des rapports économiques équilibrés, justes et équitables* ». Une vision qui place dorénavant l'Afrique au cœur de la nouvelle stratégie de coopération marocaine.

L'importance de l'établissement d'une nouvelle stratégie du Maroc vers les pays de la CEDEAO se justifie à plus d'un titre, l'instabilité de cette zone pourra engendrer des conséquences directes sur la sécurité du Maroc¹⁸⁶, autre dimension importante, consiste en l'absence d'engagement clair dans le cadre de l'UMA envers cette région, ce qui nécessite de la part du Maroc, une réaction et anticipation à travers la mise en place d'actions de coopération importantes et adaptées.

Tout en s'inspirant de l'approche adoptée vis à vis de l'Afrique de l'Ouest, la mise en œuvre de cette stratégie qui pourra s'appuyer sur une approche intégrée et ouverte, dans l'objectif de contribuer à la promotion de la sécurité, la stabilité et le développement.

En effet, malgré le développement des échanges commerciaux et le niveau de la présence économique marocaine dans les pays de la CEDEAO, ces relations restent en deçà des potentialités réelles et du niveau des rapports politiques.

De nouvelles complémentarités peuvent être exploitées pour aider les deux parties à se doter de capacités d'exportations dans des nouveaux secteurs dynamiques, qu'il s'agisse de produits de base, d'articles manufacturés ou de services.

Il faudra notamment identifier des secteurs et des produits spécifiques, ainsi que leurs marchés actuels et potentiels, déterminer les options et des mesures pratiques pour traduire les potentialités en activités d'exportation et en renforçant la valeur intérieure, et promouvoir les échanges d'expériences, d'enseignements, et d'encourager des partenariats entre agents économiques.

¹⁸⁶ Ibid.

La coopération économique technique et culturelle portant sur la rénovation des entreprises semble prometteuse. Elle permet en effet de transférer des compétences techniques et managériales sans accroître l'endettement du pays d'accueil.

L'accroissement rapide des échanges commerciaux et la part croissante des investissements marocains dans l'ensemble des pays de la CEDEAO (chapitre 3) paraissent des signes encourageants.

I. Domaines de coopération : Nouveaux secteurs de partenariat

Les économies des deux partenaires sont complémentaires en ce sens qu'elles ont les mêmes dotations en facteurs de production (travail capital, et ressources naturelles), il est facile qu'elles aient des avantages comparatifs spécifiques.

De ce fait, les nouvelles productions de l'économie marocaine qui répondent parfaitement aux besoins spécifiques des marchés des pays de la CEDEAO, sont des domaines quasiment vierges et inexploités.

Cependant, la recherche et l'exploitation des potentialités sectorielles les plus valorisantes entraîneront une interaction positive entre les deux économies telles que les secteurs et les produits porteurs de notre économie.

I.1. Transport et Logistique

Les transports constituent l'un des éléments indispensables à la croissance et au développement socio-économique¹⁸⁷. Principal vecteur d'intégration économique, l'infrastructure de transport et les services sont le préalable à la facilitation des échanges et à la circulation des biens, des personnes, et des capitaux.

Dans ce cadre, les pays de la Communauté connaissent un déficit énorme en matière d'infrastructures de transport.

Face à cette situation, le Maroc doit développer les liaisons maritimes, terrestres, et aériennes à tous les pays de la Communauté afin de rentabiliser les interactions économiques entre les deux parties.

Par conséquent, de nouvelles acquisitions des compagnies s'imposent dans ce secteur à l'instar d'Air Sénégal, (où le RAM détient 51 %), dans d'autres pays de la Communauté et avec lesquels le Maroc a du potentiel d'échanges commerciaux (la Côte d'Ivoire, le Mali, le

¹⁸⁷ Commission Economique pour l'Afrique « *Situation des transports en Afrique* », Octobre 2007
<https://repository.uneca.org/bitstream/handle/10855/15328/bib.%2060925.pdf>.

Nigeria...).

De plus, la contribution à la construction des routes autres que (Tanger- Dakar, Tanger-Bamako, ou encore Tanger- Lagos), s'avère utile pour renforcer les transactions commerciales et les relations stratégiques entre les deux côtés, et ainsi que la construction de nouveaux aéroports, et les ports qui relient les deux parties est ainsi un axe à exploiter dans cette future coopération.

De ce fait, les pays membres de la CEDEAO sont appelés à déployer des efforts pour faciliter le renforcement des relations économiques avec le Maroc, puisqu'il reste beaucoup à faire dans le secteur des infrastructures de transport, d'ailleurs, le volet logistique est parmi l'argument fort qui détermine l'acte d'investir.

I.2. Énergies

La région de la CEDEAO possède d'abondantes ressources énergétiques renouvelables et de technologies qui une certaine circonstance, permettraient d'atteindre la parité réseau, la région se tient donc aujourd'hui à l'aube d'un nouvel approvisionnement régional, qui privilégie les options fondées sur les énergies renouvelables. Avec la création du CEREEC (Centre Régional pour les Énergies renouvelables et l'Efficacité Énergétiques), les États membres de la CEDEAO ont fait preuve de leur volonté d'améliorer l'accès à des services énergétiques modernes, fiables et abondantes afin d'atteindre la sécurité énergétique et de réduire les émissions du gaz à effet serre tout comme les effets du changement climatiques sur leurs systèmes énergétiques.

De ce fait, l'abondance et la variété des sources d'énergies renouvelables dans la plupart des pays membres sont constituées de l'énergie solaire, éolienne, thermo solaire, hydraulique, nucléaire, ainsi que le charbon, le gaz, et le pétrole, restent peu valorisées, voir sous exploitées.

Dans cette perspective, le Maroc qui adopte une stratégie basée notamment sur les énergies renouvelables, dispose un savoir-faire dans ce domaine avec l'existence des établissements spécialisés : Société Marocaine de Développement des Énergies Renouvelables (SMADER) ; Laboratoire d'Informatique Systèmes de Développement et Énergies Renouvelables (LISER) ; Agence de Développement des Énergies Renouvelables et de l'Efficacité Energétique (ADEREE). Ceux-ci justifient la nécessité pour le renforcement du partenariat dans ce domaine.

Par conséquent, la mise en place du grand projet gazier (gazoduc) qui relie le Nigeria et l'Europe via le Maroc, justifie la bonne volonté de partenariat stratégique entre les deux économies.

I.3. Mines

Dans la CEDEAO, la principale et la seule activité industrielle susceptible d'avoir un impact sur les aires protégées est l'industrie extractive au sens large, en effet pour pouvoir pleinement remplir leur rôle écologique, les aires protégées sont généralement localisées loin des agglomérations et donc loin des zones industrielles seules les mines, en raison des spécificités géologiques locales, sont susceptibles de s'implanter à proximité d'aires protégées.

Dans ce cadre, plusieurs opportunités offertes dans la région, il s'agit de l'existence des gisements de fer, de cuivre, de bauxite, de manganèse, et du diamant, non exploités dans la Sierra Léone, le Burkina Faso, la Guinée, le Guinée Bissau, et la Niger.

Le Ghana et le Mali sont déjà quant à eux de grands producteurs d'or depuis des années, et occupent respectivement la deuxième et la troisième position au niveau du continent africain, s'ajoutent à cela le Sénégal, la Côte d'Ivoire, et le Nigeria où les minerais des phosphates, du pétrole, et du gaz sont présents par excellence.

Face à cela, le Maroc est disposé à mettre au profit de la CEDEAO, son expertise dans le domaine de l'énergie minière, notamment à travers le transfert du savoir-faire et la formation, et à travers aussi l'organisation des missions d'investissements Publics et Privés pour s'informer sur l'état du secteur minier dans la CEDEAO, afin de tisser des liens d'investissements gagnant gagnant. Cependant, ces projets d'exploitation nécessitent un apport financier commun important, d'où l'engagement à mettre en œuvre une coopération minière d'intérêt commun est devenu important.

I.4. Nouvelles Technologies d'Information et de Communication (NTIC)

Le Maroc se présente actuellement comme un pays leader de l'Afrique du Nord et du moyen Orient (MENA) en matière des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC).

En effet, l'introduction de la technologie de l'information et la communication (TIC) dans tous les secteurs d'activités économiques sont le défi le plus redoutable qui pose aux

économies des pays de la CEDEAO. Elle a révolutionné les affaires et s'est révélée un instrument puissant pour l'expansion du système productif.

Cependant, le marché de télécommunications de la CEDEAO est en voie de développement et les occasions d'affaires sont énormes.

Ces opportunités ne sont pas pleinement exploitées dans les pays de la Communauté. Par conséquent, l'utilisation appropriée des NTIC, la formation et l'acquisition des connaissances seront les futurs axes à exploiter dans le cadre de la coopération économique entre le Maroc et la CEDEAO.

II. Coopération triangulaire

Outre les programmes de coopération mis en œuvre sur le plan bilatéral, le Maroc a lancé une coopération triangulaire riche et diversifiée avec de nombreux pays africains¹⁸⁸. Cette coopération est fondée sur un véritable partenariat et une solidarité effective, elle présente de nombreux avantages et permet de faire bénéficier les pays africains de l'expertise marocaine.

La coopération tripartite permet de disposer de financements supplémentaires grâce à la participation des bailleurs de fonds internationaux.

Cette forme de coopération répond aux objectifs fixés par les différentes conférences internationales consacrées à la coopération Sud-Sud, dont notamment celle des Chefs d'États et de Gouvernement du Groupe des 77 plus la Chine réunis à La Havane en 2000.

La Conférence de Haut Niveau de ce même groupe tenue à Marrakech du 16 au 19 décembre 2003, le 2^e sommet de la Terre à Johannesburg concernant le Développement Durable, le NEPAD, le Millénaire du Développement, la Conférence de Monterrey, la TICAD, etc.

Les recommandations de ces instances internationales stipulent que la coopération triangulaire, sur un plan global, devrait compléter la coopération Nord Sud, constituer un soutien à la coopération Sud-Sud et offrir ainsi un modèle de coopération plus efficace et moins onéreux.

Compte tenu des multiples avantages que présente la coopération triangulaire, le Maroc considère que cette forme de partenariat peut constituer un vecteur porteur d'avenir pour le soutien aux efforts de développement des pays d'Afrique de l'Ouest.

¹⁸⁸ www.diplomatie.ma/ Coopération triangulaire et Coopération Sud-Sud

Le Maroc a toujours marqué sa disponibilité à s'investir avec les pays donateurs et les bailleurs de fonds régionaux et internationaux qui sollicitent sa collaboration pour la réalisation de programmes tripartis en faveur des pays d'Afrique de l'Ouest.

L'Agence Marocaine de la Coopération Internationale (AMCI) devient ainsi progressivement l'interlocuteur attiré, sinon privilégié, des partenaires étrangers. À noter à ce propos que la coopération tripartite, en raison des économies de coûts qu'elle engendre et des résultats probants qu'elle enregistre, intéresse de plus en plus les bailleurs de fonds et supplée aux insuffisances de fonds dédiés à l'aide publique au développement.

De nombreux projets ont ainsi été réalisés avec l'appui de l'AMCI, notamment avec la France et le Japon et des initiatives avec d'autres partenaires sont en cours de réalisation ou d'examen. Cette forme de coopération a profité, depuis 2000, à plus de 600 stagiaires.

Comme exemples modèles de cette forme de coopération, il y a lieu de citer les programmes quinquennaux Maroc/Japon/ Pays francophones africains en matière de pêches maritimes, de navigation marchande, d'entretien routier et d'eau potable, qui consistent en l'organisation au Maroc de sessions de formation de quatre à cinq semaines par an dans ces différents domaines au profit de cadres africains.

Parallèlement, le Maroc a développé des actions de coopération tripartite et quadripartite avec des partenaires multilatéraux en l'occurrence :

- Maroc/ FAO/ Burkina Faso dans le cadre du Programme Spécial pour la Sécurité Alimentaire (PSSA). Ce projet, étalé sur plusieurs années, a mobilisé une soixantaine de techniciens et de cadres agricoles. Des programmes similaires sont également engagés avec le Niger ;
- Maroc/ FAO/ Niger dans le domaine agricole ;
- Maroc/ BID/ Burkina Faso en matière de santé publique.

Section II : Modélisation des relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO

Après avoir présenté les perspectives des relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO de manière qualitative, dans cette section, on va les présenter de manière quantitative à travers un modèle économétrique traduit par un logiciel qui permettra de déterminer l'évolution des échanges commerciaux, ainsi que les investissements directs étrangers entre les deux côtés, et par conséquent, déceler le degré de la relation, et prévoir l'avenir des relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO.

I. Outil informatique utilisé (Logiciel R)

Afin de suivre la nouvelle technologie ainsi que la nouvelle technique au niveau des outils informatiques, nous avons opté pour un logiciel plus évolué et nouvellement utilisé pour traiter les données statistiques.

I.1. Qu'est-ce que le logiciel R ?

R est un logiciel permettant de faire des analyses statistiques et de produire des graphiques¹⁸⁹. Mais R est également un langage de programmation complet, c'est cet aspect qui fait que R est différent des autres logiciels statistiques. Ainsi qu'il est un clone gratuit du logiciel S-Plus commercialisé par Math Soft et développé par Statistical Sciences autour du langage S.

I.2. Caractéristiques importantes des fonctionnalités de R

- R fonctionne avec plusieurs fenêtres sous Windows. En particulier nous distinguons la fenêtre R Console, c'est – à dire la fenêtre principale où sont réalisées par défaut les entrées de commandes et sorties de résultats en mode texte. A celle-ci peuvent s'ajouter un certain nombre de fenêtres facultatives telles que les fenêtres graphiques et les fenêtres d'informations (historique des commandes, aide, visualisation de fichier,...), toutes appelés par des commandes spécifiques via la console.
- Le menu File ou Fichier contient les outils nécessaires à la gestion de l'espace de travail, tels que la sélection du répertoire par défaut, le chargement de fichiers sources externes, la sauvegarde et le chargement de d'historiques de commandes,...

¹⁸⁹ **Frédéric B** « *Initiation au logiciel R* », cours de statistique 2^e année Master, 2012/2013, pp 1-9.

- Le menu Éditer ou Édition contient les commandes habituelles de copier-coller, ainsi que la boîte de dialogue autorisant la personnalisation de l'apparence de l'interface.
- Le menu Misc traite de la gestion des objets en mémoire et permet d'arrêter une procédure en cours de traitement.
- Le menu Packages automatise la gestion et le suivi des bibliothèques de fonctions, permettant leur installation et leur mise à jour de manière transparente du départ du site CRAN (Comprehensive R Archive Network) : <http://cran.r-project.org/> ou de toute autre source locale.
- Enfin, les menus Windows (ou Fenêtres) et help (ou Aide) assument des fonctions similaires à celles qu'ils occupent dans les autres applications Windows à savoir la définition spatiale et l'accès en ligne et aux manuels de références du logiciel R.
- Ce qui est entré par l'utilisateur figure en rouge et la réponse de R est en bleu.
- Les nombres entre crochets au début de chaque ligne donnent l'indice du premier nombre de la ligne.

II. Traitements et résultats des données (Régression linéaire simple)

Pour modéliser les perspectives des relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO, nous avons opté pour la régression linéaire simple, vu que nous disposant pour cette étude de deux variables X et Y, avec une tendance localement linéaire et sans saisonnalité. Le choix du modèle n'est pas dû au hasard, mais suite à des résultats non adéquats constatés avec le lissage exponentiel (Holt), où le degré de liaison entre les variables (R^2) n'est pas convenable avec celui de tests de significativité (P-value).

II.1. Qu'est-ce que la régression linéaire simple ?

La régression s'adresse à un type de problème où les 2 variables quantitatives continues X et Y ont un rôle asymétrique : la variable Y dépend de la variable X¹⁹⁰.

La liaison entre la variable Y dépendante et la variable X indépendante peut être modélisée par une fonction de type : $y = ax + b + \varepsilon$, représentée graphiquement par une droite.

¹⁹⁰ Labarere J « *Corrélation et régression linéaire simple* », Chapitre 8, Université Joseph Fourier de Grenoble, Années Universitaires 2011/2012, p 42.

II.2. Propriétés mathématiques de la régression linéaire simple

- a et b sont les paramètres (les coefficients) du modèle. Dans le cas spécifique de la régression simple, a est la pente, b est la constante.
- Nous disposons d'un échantillon de n observations i.i.d (indépendantes et identiquement distribuées) pour estimer ces paramètres.
- Le terme aléatoire ε , que l'on appelle l'erreur du modèle, tient un rôle très important dans la régression. Il permet de résumer toute l'information qui n'est pas prise en compte dans la relation linéaire que l'on cherche à établir entre Y et X c.-à-d. Les problèmes de spécifications, l'approximation par la linéarité, résumer le rôle des variables explicatives absentes, etc.
- Les propriétés des estimateurs reposent en grande partie sur les hypothèses formulées à propos de ε .
- En pratique, après avoir estimé les paramètres de la régression, les premières vérifications portent sur l'erreur calculée sur les données (on parle de « résidus ») lors de la modélisation.

III. Résultats dégagés

Notre étude dans le cadre des perspectives d'avenir des relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO, a cerné essentiellement les échanges commerciaux, ainsi que les investissements pour les 13 dernières années (2004-2017), d'où les données recueillies auprès de l'Office des Changes.

III.1. les hypothèses du modèle

Les hypothèses de notre modèle se présentent comme suit :

H1 : Le Maroc et la CEDEAO ont intérêt à promouvoir leurs relations économiques sur le moyen et le long terme ;

H2 : Il n'existe pas de perspectives de développement dans les relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO.

En effet, dans le modèle suivant, on va expliquer et déterminer les perspectives d'avenir des échanges commerciaux et des investissements directs, qui seront présentés par la variable Y (variable endogène), par les années, qui seront présentées par la variable X (variable exogène). Et qui forment l'équation de notre modèle.

$$y = ax + b + \varepsilon \text{ avec :}$$

- Y : Les Échanges Commerciaux (EC)/ les Investissements Directs Étrangers (IDE)
- a et b sont les paramètres à estimer du modèle
- x : les années (2004-2017)
- ε : Erreur

III.2. Résultats de l'estimation

Comme l'étude a porté sur les relations commerciales et d'investissements entre le Maroc et la CEDEAO, nous avons pu réaliser un modèle pour chaque pays membre en relations avec le Maroc, ainsi que le tout le groupe en tant que sous-région de l'Afrique de l'Ouest.

III.2.1. Échanges Commerciaux

La détermination du modèle pour chaque pays sera présentée en trois tableaux :

-Analyse des erreurs : L'analyse des erreurs correspond à la différence entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle ($y_i - \hat{y}$), elle fait référence à la mesure de la dispersion des données réelles par rapport aux prévisions. Elle prend en considération (la valeur minimale, la valeur du premier et du troisième quartile, la valeur médiane, et la valeur maximale), elle consiste à vérifier l'hypothèse de la normalité des erreurs ;

- Test des paramètres : Il s'agit de mesurer les propriétés des paramètres à estimer (a et b) dans le modèle :

- Paramètres à estimer :

$$\hat{a} = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sum (x_i - \bar{x})^2}$$

$$\hat{b} = \bar{y} - \hat{a}\bar{x}$$

- La variance des paramètres

$$V(a) = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{N}$$

$$V(\hat{b}) = \frac{\sum (y_i - \bar{y})^2}{N}$$

- Test de Student calculé : Pour tester la significativité des paramètres sur le logiciel R, on utilise la loi de Student.

$$t_{\hat{a}} = \hat{a} / \sigma^2_{\hat{a}}$$

$$t_{\hat{b}} = \hat{b} / \sigma^2_{\hat{b}}$$

- Test de Student théorique : Les valeurs théoriques du Test sont déterminées par la table de la loi de student de l'ordre 2, où n=14, ce qui correspond à la valeur fixe de 2,179
- P value : mesure la significativité des paramètres par rapport à $\alpha=0,05$, qui correspond à l'intervalle de confiance à 95 %. C'est la probabilité d'obtenir une valeur de la statistique de test au moins aussi extrême que celle observée dans l'échantillon : on $H_0 = a$ et $H_1 \neq a$ (deux hypothèses).

Si p value < 0,05 : on rejette H_0 et on accepte $H_1 \neq 0$, si p value > 0,05 on accepte H_0 .

-Test global du modèle : il prend en considération :

- Coefficient de détermination : mesure la qualité de la prédiction de la régression linéaire :

$$R^2 = \frac{\sum (\hat{y}_i - \bar{y})^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2}, \text{ Autrement dit : SCE/SCT.}$$

- Test de Fisher calculé : Pour tester la globalité du modèle sur le logiciel R, on utilise la loi de Fisher : $F : \frac{\sum (\hat{y}_i - \bar{y})^2}{\sum (y_i - \hat{y}_i)^2}$, autrement dit SCE/SCR
- Degré de Liberté (Ddl) : on a n : nombre d'observation =14, de l'ordre de k=1, et d'après la table de Fisher on a n-(k+1) =12
- Les valeurs théoriques du Test sont déterminées par la table de la loi de Fisher de l'ordre 1, où n=14 donc on a n-(k+1) =12, (1,12), ce qui correspond à la valeur fixe de 4,75
- P value : mesure la significativité de la globalité du modèle par rapport à $\alpha=0,05$, qui correspond à l'intervalle de confiance à 95 %.
C'est la probabilité d'obtenir une valeur de la statistique de test au moins aussi extrême que celle observée dans l'échantillon : on $H_0 = a$ et $H_1 \neq a$ (deux hypothèses).

Si p value < 0,05 : on rejette H_0 et on accepte $H_1 \neq 0$, si p value > 0,05 on accepte H_0 .

- **Exportations Maroc-CEDEAO :**

- **Analyse des erreurs**

Valeur Minimale	Valeur du 1Q	Valeur médiane	Valeur du 3Q	Valeur Maximale
-1276.78	-406.60	20.07	533.87	1365.13

La différence totale entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle pour la totalité des exportations entre le Maroc et la CEDEAO est plus ou moins importante, puisqu'elle atteint une valeur maximale de 1365.13, et une valeur minimale de -1276.78, ce qui donne comme étendue (+ 2641,91).

On a aussi 50 % des erreurs comprennent entre -406.60 et 533.87.

On constate aussi que les erreurs suivent une loi normale, d'après la vérification de l'hypothèse de la normalité des erreurs qui consiste à s'assurer que les coefficients d'aplatissement et d'asymétrie sont inférieurs à 1. Ce qui donne lieu au calcul des paramètres (a, b).

- **Test des paramètres**

Paramètres	Valeurs estimées	Variance	Valeurs du Test de Student calculées	Valeurs théoriques du Test de Student (Ddl : n-2=12)	P-Value
a	664.07	51.38	12.93	2.179	0,000000219
b	-1330151.67	103293.31	-12.88	2.179	0,000000210

D'après les formules des paramètres données préalablement, on a = 664.07, avec la constante du modèle b= -133051.67.

Les valeurs de a et b se dispersent respectivement de 51.38, et de 103293.31.

Ce qui donne par conséquent les valeurs calculées du Test de Student respectivement pour a et b (12.93 et -12.88). On remarque que la valeur calculée de a pour le test de Student est supérieure à sa valeur théorique $12.93 > 2.179$, ce qui mène à rejeter l'hypothèse $H_0 : a=0$, et accepter l'hypothèse alternative $H_1 : a \neq 0$.

On constate que le test des paramètres (a et b) est significatif, vu que la probabilité associée est inférieur à (5 %), dont on a une p-value respectivement pour a et b de (0,000000219 et 0,000000210).

- **Test global du modèle**

Coefficient de détermination (R-squared)	Test de Fisher Calculé	Ddl	Test de Fisher-théorique	P-value
0,933	167.1	(1,12)	4.75	0,0000002105

Le coefficient de détermination R^2 est de 0,933, ce qui montre que le pouvoir prédictif du modèle est fort, et par conséquent, on peut prévoir des perspectives de développement pour les relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO.

Dans ce cas, on constate que la Probabilité associée qui est de (0,0000002105) est inférieure à 0,05 qui correspond à l'intervalle de confiance, cet ainsi que la valeur du Test calculée de Fisher est supérieure à sa valeur théorique dont on a $167.1 > 4.75$, ce qui mène à rejeter $H_0 : a=0$ et accepter $H_1 : a \neq 0$

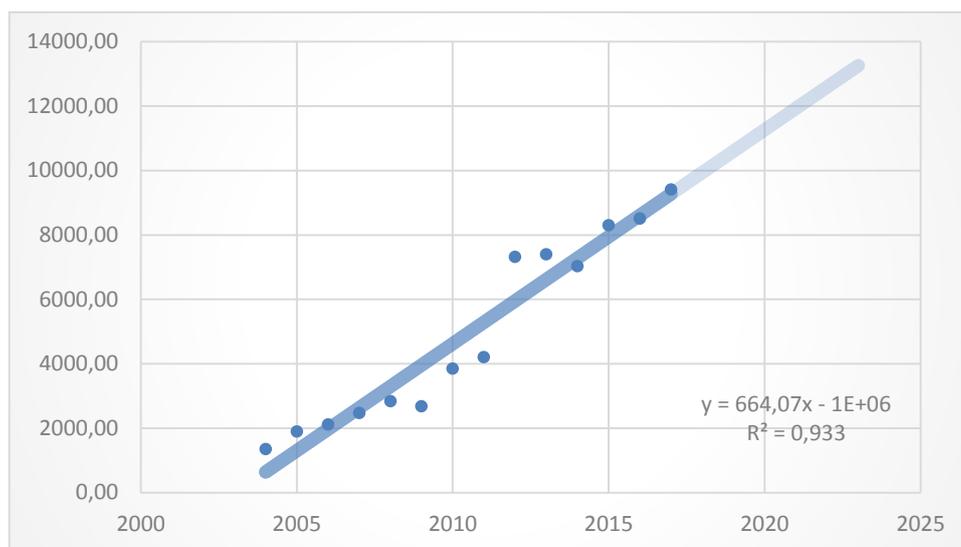
Par conséquent le modèle représenté pour les exportations entre le Maroc et la CEDEAO est globalement de forte significativité, on peut dire que les exportations entre les deux économies évoluent pendant les années de manière progressive.

La relation entre les exportations et les années est établie par l'équation suivante :

$$\text{On a } Y = 664,07X - 1E + 06$$

$$\text{Avec : } R^2 = 0,933$$

Graphique 27: Évolution des Exportations Maroc-CEDEAO en Mds



Source : Calcul d'auteur

Le graphique suivant présente l'évolution linéaire des exportations entre le Maroc et la CEDEAO, dont on peut prévoir des perspectives de développement.

C'est ainsi qu'avec la réalisation de plusieurs actions entre les deux économies pour promouvoir les exportations , surtout à travers la signature des accords de partenariats commerciaux, ainsi, l'élaboration des programmes de rencontres entre le Maroc et les pays de la CEDEAO en vue d'échanger et partager le savoir-faire dans le domaine commercial, et donner par conséquent un nouveau souffle aux exportations.

- **Importations Maroc-CEDEAO**
- **Analyse des erreurs**

Valeur Minimale	Valeur du 1Q	Valeur médiane	Valeur du 3Q	Valeur Maximale
-500.43	-425.10	-303.09	33.17	1 516.07

À l'instar des exportations, la différence totale entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle pour la totalité des importations entre le Maroc et la CEDEAO est plus ou moins importante, puisqu'elle atteint une valeur maximale de 1 231,8, et une valeur minimale de -1015, 3, ce qui donne comme étendue (+ 2016,5).

On a aussi 50 % des erreurs comprennent entre -425.10 et 33.17.

On constate aussi que les erreurs suivent une loi normale, d'après la vérification de l'hypothèse de la normalité des erreurs qui consiste à s'assurer que les coefficients d'aplatissement et d'asymétrie sont inférieurs à 1. Ce qui donne lieu au calcul des paramètres (a, b).

- **Test des paramètres**

Paramètres	Valeurs estimées	Variance	Valeurs du test calculées	DII	Valeurs théoriques	P-Value
a	30.52	45.90	0.665	n-2=12	2.179	0,526
b	-60196.25	92280.42	-0.652	n-2= 12	2.179	0,519

D'après les formules des paramètres données préalablement, on a = 30.52, avec la constante du modèle b= -60196.25.

Les valeurs de a et b se dispersent respectivement de 45.90, et de 92280.42.

Ce qui donne par conséquent les valeurs calculées du Test de Student respectivement pour a et b (0.665 et -0.652). On remarque que la valeur calculée de a pour le test de Student est inférieure à sa valeur théorique $0.665 < 2.179$, ce qui mène à accepter l'hypothèse $H_0 : a=0$, et rejeter l'hypothèse alternative $H_1 : a \neq 0$.

On constate que le test des paramètres (a et b) n'est pas significatif, vu que la probabilité associée est supérieur à (5 %), dont on a une p-value respectivement pour a et b de (0,526 et 0,519).

- **Test global du modèle**

Coefficient de détermination (R-squared)	F-Calculé	DII	T théorique	P-value
0,035	0.442	(1,12)	4.75	0,5187

Le coefficient de détermination R^2 est de 0,035, ce qui montre la faiblesse du pouvoir prédictif du modèle, et par conséquent la faiblesse des relations d'importations entre les deux économies.

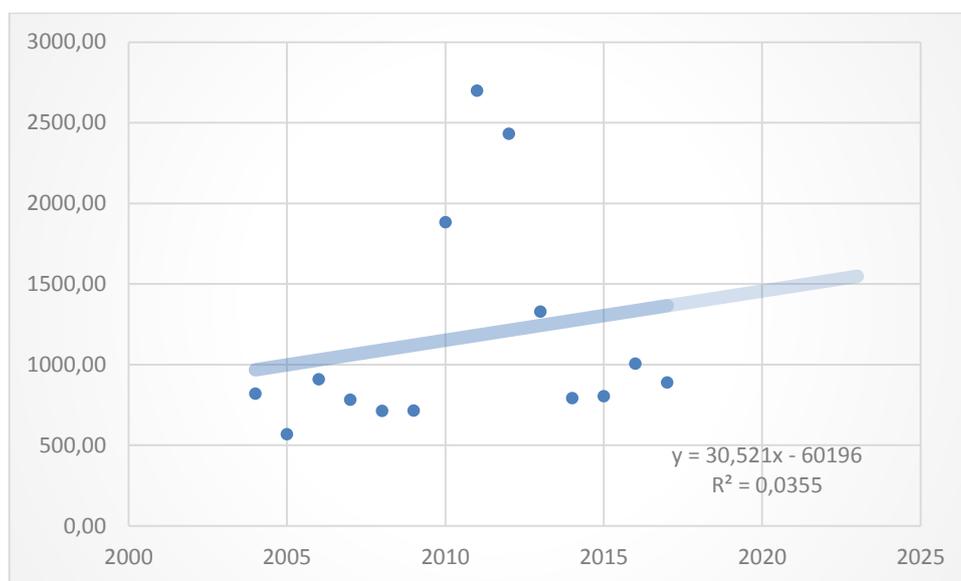
On remarque que la valeur calculée du Test de Fisher est inférieure à sa valeur théorique, ce qui mène à accepter H_0 et rejeter H_1 .

Dans ce cas, on constate que la Probabilité associée qui est de (0,5187) est supérieure à 0,05 qui correspond à l'intervalle de confiance. Par conséquent le modèle représenté pour les

importations entre le Maroc et la CEDEAO est globalement de très faible significativité, on peut dire que les importations entre les deux économies évoluent lentement pendant les années.

On a $Y = 30.52X - 60196.25$, avec $R^2 = 0,035$

Graphique 28 : Évolution des importations Maroc-CEDEAO en Mds



Source : Calcul d'auteur

La représentation graphique des importations entre le Maroc et la CEDEAO ne donne aucune utilité sur les perspectives de développement, vu qu'elles évoluent lentement pendant les années malgré certaines augmentations durant la période (2010- 2011-2012) pour diminuer après et atteindre environ 800 Mds en 2017. C'est ainsi qu'il existe une forte dispersion des données en nuages de points par rapport à la droite d'ajustement.

- **Échanges Commerciaux : Maroc Sénégal**
- **Analyse des erreurs**

Valeur Minimale	Valeur du 1Q	Valeur médiane	Valeur du 3Q	Valeur Maximale
-390.65	-214.76	-15,77	56.37	770.08

La différence totale entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle pour la totalité des échanges commerciaux entre le Maroc et le Sénégal est moyenne, puisqu'elle

atteint une valeur maximale de 685,80, et une valeur minimale de -436,88, ce qui donne comme étendue (+ 1160.73).

On a aussi 50 % des erreurs comprises entre -214.76 et 56.37.

On constate aussi que les erreurs suivent une loi normale, d'après la vérification de l'hypothèse de la normalité des erreurs qui consiste à s'assurer que les coefficients d'aplatissement et d'asymétrie sont inférieurs à 1. Ce qui donne lieu au calcul des paramètres (a, b).

- **Test des paramètres**

Paramètres	Valeurs estimées	Variance	Valeurs du test calculées	Valeurs théoriques (Ddl : n-2 = 12)	P-Value
a	131.28	22.63	5.801	2.179	0,0000846
b	-262774.05	45500.87	-5.775	2.179	0,0000881

D'après les formules des paramètres données préalablement, on a = 131.28, avec la constante du modèle b = -262774.05.

Les valeurs de a et b se dispersent respectivement de 22.63, et de 45500.87.

Ce qui donne par conséquent les valeurs calculées du Test de Student respectivement pour a et b (5.801et-5.775). On remarque que la valeur calculée du Test de Student est supérieure à sa valeur théorique, $5.801 > 2.179$, ce qui mène à rejeter H0 et accepter H1.

On constate que le test des paramètres (a et b) est significatif, vu que la probabilité associée est inférieur à (5 %), dont on a une p-value respectivement pour a et b de (0,0000846et 0,0000881), ce qui mène à rejeter H0.

- **Test global du modèle**

Coefficient de détermination (R-squared)	F-Calculé	Ddl	T théorique	P-value
0,7371	33.65	(1,12)	4.75	0,00008462

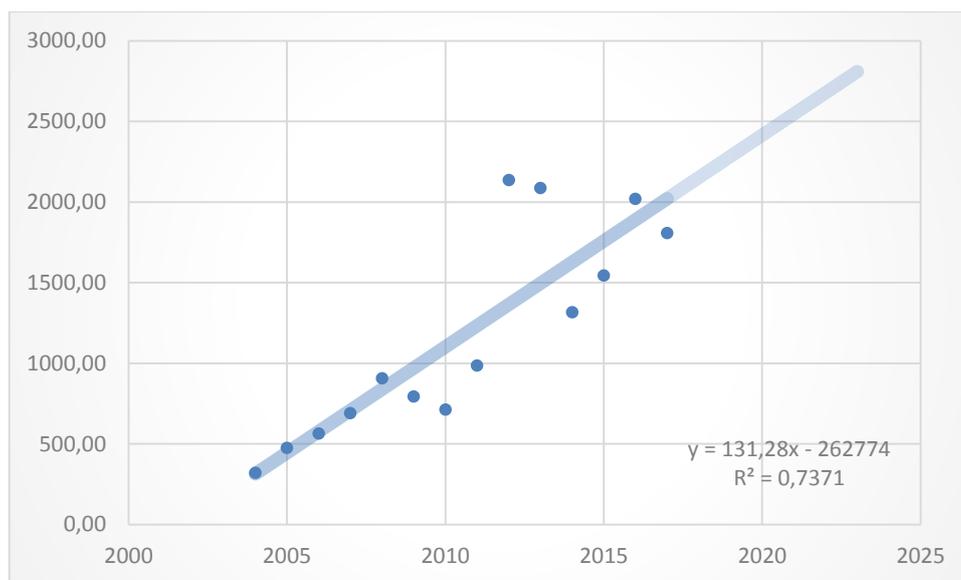
Le coefficient de détermination R^2 est de 0,7371, ce qui montre que le pouvoir prédictif du modèle est fort, et par conséquent il existe une évolution positive des relations des échanges commerciaux entre les deux économies.

On remarque que la valeur calculée du Test de Fisher est supérieur à sa valeur théorique, ($33.65 > 4.75$), ce qui mène à rejeter H_0 et accepter H_1 .

Dans ce cas, on constate que la Probabilité associée qui est de (0,000084) est inférieure à 0,05 qui correspondent à l'intervalle de confiance. Par conséquent le modèle représenté pour les échanges commerciaux entre le Maroc et le Sénégal est globalement de forte significativité, on peut dire que les échanges commerciaux entre les deux économies évoluent progressivement pendant les années.

$$\text{On a } Y = 131.28X - 262774 \text{ avec } R^2 = 0,7371$$

Graphique 29: Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et Sénégal en Mds



Source : Calcul d'auteur

Le graphique suivant présente l'évolution linéaire des échanges commerciaux entre le Maroc et le Sénégal, dont on peut prévoir des perspectives de développement, en effet, les importations marocaines du Sénégal sont constituées traditionnellement de coton et produits alimentaires, tandis que le Maroc exporte des produits énergétiques, des fils et câbles électriques, des médicaments, des produits de confection et aussi alimentaires.

- **Échanges Commerciaux : Maroc-Côte d'Ivoire**

- **Analyse des erreurs**

Valeur Minimale	Valeur du 1Q	Valeur médiane	Valeur du 3Q	Valeur Maximale
-321.36	-137.58	-19.73	44.57	629.28

La différence totale entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle pour la totalité des échanges commerciaux entre le Maroc et la Côte d'Ivoire est moyenne, puisqu'elle atteint une valeur maximale de 629.28, et une valeur minimale de -321.26, ce qui donne comme étendue (+ 950.64).

On a aussi 50 % des erreurs comprennent entre -137.58 et 44.57.

On constate aussi que les erreurs suivent une loi normale, d'après la vérification de l'hypothèse de la normalité des erreurs qui consiste à s'assurer que les coefficients d'aplatissement et d'asymétrie sont inférieurs à 1. Ce qui donne lieu au calcul des paramètres (a, b).

- **Test des paramètres**

Paramètres	Valeurs estimées	Variance	Valeurs du test calculées	Valeurs théoriques (Ddl : n-2 = 12)	P-Value
a	123.5	16.9	7.311	2.179	0,00000934
b	-247517.8	33976.2	-7.285	2.179	0,00000967

D'après les formules des paramètres données préalablement, on a = 123.5, avec la constante du modèle b = -247517.8.

Les valeurs de a et b se dispersent respectivement de 16.9, et de 33976.2.

Ce qui donne par conséquent les valeurs calculées du Test de Student respectivement pour a et b (7.311 et -7.285). On remarque que la valeur calculée du Test de Student est supérieure à sa valeur théorique, (7.311 > 2.179), ce qui mène à rejeter H0 et accepter H1.

On constate que le test des paramètres (a et b) est significatif, vu que la probabilité associée est inférieure à (5 %), dont on a une p-value respectivement pour a et b de (0,00000934 et 0,00000967), ce qui mène à rejeter H0.

▪ **Test global du modèle**

Coefficient de détermination (R-squared)	F-Calculé	DII	T théorique	P-value
0,8176	53.45	(1,12)	4.75	0,000009337

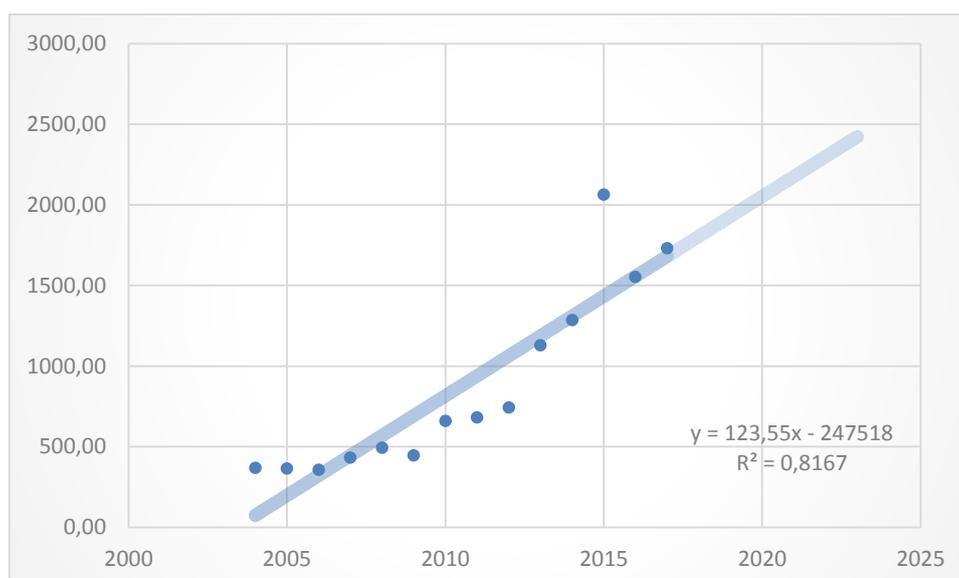
Le coefficient de détermination R^2 est de 0,8176, ce qui montre que le pouvoir prédictif du modèle est fort, ce qui mène à prévoir des perspectives de développement des échanges commerciaux entre les deux économies.

On remarque que la valeur calculée du Test de Fisher est supérieure à sa valeur théorique ($53.45 > 4.75$), ce qui mène à rejeter H_0 et accepter H_1 .

On constate que la Probabilité associée qui est de (0,000009337) est inférieure à 0,05 qui correspond à l'intervalle de confiance. Par conséquent le modèle représenté pour les échanges commerciaux entre le Maroc et la Côte d'Ivoire est globalement de forte significativité, on peut dire que les échanges commerciaux entre les deux économies évoluent progressivement pendant les années.

On a $Y = 123.5X - 247517$, avec $R^2 = 0,8167$

Graphique 30: Evolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et Côte d'Ivoire en Mds



Source : Calcul d'auteur

Le graphique suivant présente l'évolution linéaire des échanges commerciaux entre le Maroc et la Côte d'Ivoire, dont on peut prévoir des perspectives de développement, vu que les échanges entre les deux pays enregistrent certes une progression nette, environ 67 % entre 2014 et 2015, mais ne sont pas encore à la hauteur des attentes, de ce fait, les relations commerciales restent encore en deçà des possibilités entre les deux pays.

- **Échanges Commerciaux : Maroc — Mali**

- **Analyse des erreurs**

Valeur Minimale	Valeur du 1Q	Valeur médiane	Valeur du 3Q	Valeur Maximale
-189.08	-41.96	16.42	53.73	163.51

La différence totale entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle pour la totalité des échanges commerciaux entre le Maroc et le Mali est moyenne, puisqu'elle atteint une valeur maximale de 163.51, et une valeur minimale de -189.08, ce qui donne comme étendue (+ 353.31).

On a aussi 50 % des erreurs comprennent entre -41.96 et 53.73.

On constate aussi que les erreurs suivent une loi normale, d'après la vérification de l'hypothèse de la normalité des erreurs qui consiste à s'assurer que les coefficients d'aplatissement et d'asymétrie sont inférieurs à 1. Ce qui donne lieu au calcul des paramètres (a, b).

- **Test des paramètres**

Paramètres	Valeurs estimées	Variance	Valeurs du test calculées	Valeurs théoriques (Ddl : n-2 = 12)	P-Value
a	48.515	7,413	6.544	2.179	0,0000275
b	-97116.652	14904.76	-6.516	2.179	0,0000287

D'après les formules des paramètres données préalablement, on a $a = 48.515$, avec la constante du modèle $b = -97116.65$.

Les valeurs de a et b se dispersent respectivement de 7,413, et de 14904.76.

Ce qui donne par conséquent les valeurs calculées du Test de Student respectivement pour a et b (6.544et-6.516). On remarque que la valeur calculée du Test de Student est supérieure à sa valeur théorique (6.544>2.179), ce qui mène à rejeter H0 et accepter H1.

On constate que le test des paramètres (a et b) est significatif, vu que la probabilité associée est inférieure à (5 %), dont on a une p-value respectivement pour a et b de (0,00002751et 0,0000287), ce qui mène à rejeter H0.

▪ **Test global du modèle**

Coefficient de détermination (R-squared)	F-Calculé	DII	T théorique	P-value
0,7811	42.83	(1,12)	4.75	0,000027

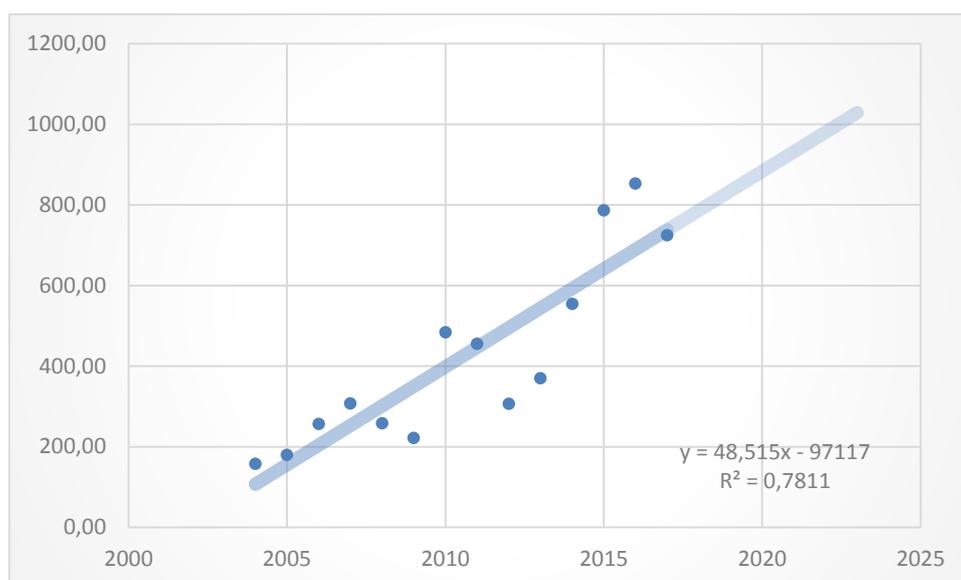
Le coefficient de détermination R^2 est de 0,78, ce qui montre que le pouvoir prédictif du modèle est fort, ce qui mène à prévoir des perspectives de développement des échanges commerciaux entre les deux pays.

On remarque que la valeur calculée du Test de Fisher est supérieure à sa valeur théorique (42.83>4.75), ce qui mène à rejeter H0 et accepter H1.

On constate que la Probabilité associée qui est de (0,000027) est inférieure à 0,05. Par conséquent le modèle représenté pour les échanges commerciaux entre le Maroc et le Mali est globalement de forte significativité, on peut dire que les échanges commerciaux entre les deux économies évoluent progressivement pendant les années.

On a $Y = 48.515X - 97116$, avec $R^2 = 0,78$

Graphique 31: Evolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et Mali en Mds



Source : Calcul d'auteur

Le graphique suivant présente le sens, ainsi que le degré de relation des échanges commerciaux pendant les années, entre le Maroc et le Mali sur de manière linéaire, dont on peut prévoir des perspectives de développement.

En gros et malgré leurs fortes progressions, notamment au niveau des exportations vers le Mali, les échanges entre le Maroc et le Mali demeurent encore faibles, et ce pour plusieurs raisons, dont les principaux sont la non-proximité géographique, ce qui provoque l'absence de lignes directes, ainsi que l'instabilité politique du pays.

- **Échanges Commerciaux : Maroc Guinée**
- **Analyse des erreurs**

Valeur Minimale	Valeur du 1Q	Valeur médiane	Valeur du 3Q	Valeur Maximale
-281.58	-110.25	-39.39	32.66	373.77

La différence totale entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle pour la totalité des échanges commerciaux entre le Maroc et la Guinée est moyenne, puisqu'elle atteint une valeur maximale 373.77, et une valeur minimale de -281.58, ce qui donne comme étendue (+655.35).

On a aussi 50 % des erreurs comprennent entre -110.25 et 32.66.

On constate aussi que les erreurs suivent une loi normale, d'après la vérification de l'hypothèse de la normalité des erreurs qui consiste à s'assurer que les coefficients d'aplatissement et d'asymétrie sont inférieurs à 1. Ce qui donne lieu au calcul des paramètres (a, b).

▪ **Test des paramètres**

Paramètres	Valeurs estimées	Variance	Valeurs du test calculées	Valeurs théoriques (Ddl : n-2 = 12)	P-Value
a	57.18	12.44	4.59	2.179	0,000614
b	-114427.74	25006.72	-4.57	2.179	0,000639

D'après les formules des paramètres données préalablement, on a = 57.18, avec la constante du modèle b = -114427.74.

Les valeurs de a et b se dispersent respectivement de 12.44, et de 25006.72.

Ce qui donne par conséquent les valeurs calculées du Test de Student respectivement pour a et b (4.59 et -4.57). On remarque la valeur calculée du Test de Student est supérieure à sa valeur théorique (4.59 > 2.179), ce qui mène à rejeter H0 et accepter H1.

On constate que le test des paramètres (a et b) est significatif, vu que la probabilité associée est inférieure à (5 %), dont on a une p-value respectivement pour a et b de (0,000614 et 0,000639), ce qui mène à rejeter H0.

▪ **Test global du modèle**

Coefficient de détermination (R-squared)	F-Calculé	DII	T théorique	P-value
0,63	21.14	(1,12)	4.75	0,00061

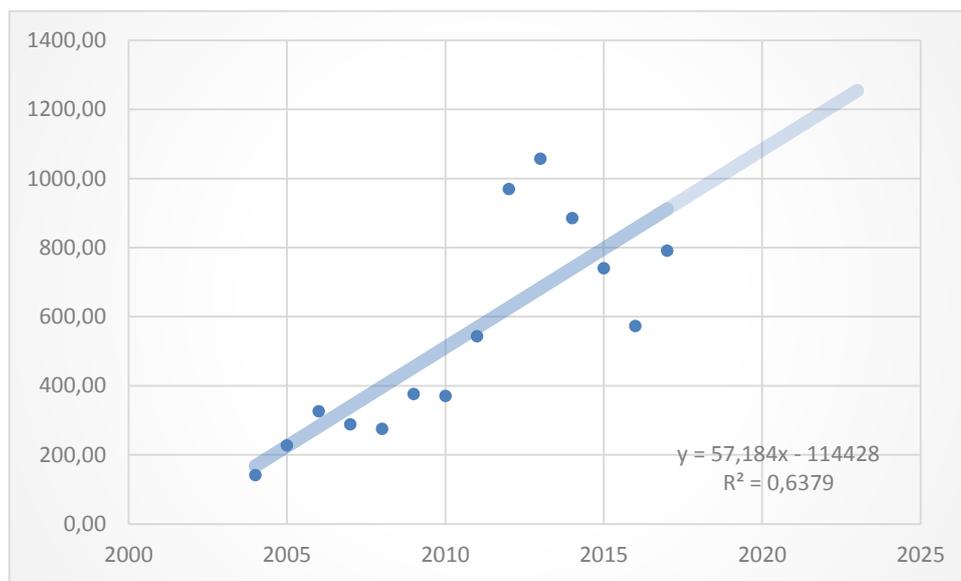
Le coefficient de détermination R^2 est de 0,63, ce qui montre que le pouvoir prédictif du modèle est moyen, ce qui mène à prévoir des perspectives de développement des échanges commerciaux entre les deux pays.

On remarque que la valeur calculée du Test de Student est supérieure à sa valeur théorique (21.14 > 4.75), ce qui mène à rejeter H0 et accepter H1.

On constate que la Probabilité associée qui est de (0,00061) est inférieure à 0,05 qui correspond à l'intervalle de confiance. Par conséquent le modèle représenté pour les échanges commerciaux entre le Maroc et la Guinée est globalement de significativité moyenne, on peut dire que les échanges commerciaux entre les deux économies évoluent progressivement pendant les années.

$$\text{On a } Y = 57.18X - 114427, \text{ avec } R^2 = 0,63$$

Graphique 32: Évolution des Échanges entre le Maroc et Guinée en Mds



Source : Calcul d'auteur

Le graphique suivant présente le sens, ainsi que le degré de relation des échanges commerciaux pendant les années, entre le Maroc et la Guinée de manière linéaire, dont on peut prévoir des perspectives de développement, vu que les échanges commerciaux entre les deux pays ne cessent de progresser, toutefois, la balance commerciale est excédentaire en faveur du Maroc, en revanche, les exportations guinéennes n'étant pas très importantes et diversifiées.

D'où le souhait du Maroc à contribuer à l'accélération de la diversification de l'économie guinéenne.

- **Échanges Commerciaux : Maroc –Ghana**
- **Analyse des erreurs**

Valeur Minimale	Valeur du 1Q	Valeur médiane	Valeur du 3Q	Valeur Maximale
-313.94	-76.39	-37.81	68.93	349.71

La différence totale entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle pour la totalité des échanges commerciaux entre le Maroc et le Ghana est moyenne, puisqu'elle atteint une valeur maximale de 349.71, et une valeur minimale de -313.94, ce qui donne comme étendue (+ 663.65).

On a aussi 50 % des erreurs comprises entre -76.39 et 68.93.

On constate aussi que les erreurs suivent une loi normale, d'après la vérification de l'hypothèse de la normalité des erreurs qui consiste à s'assurer que les coefficients d'aplatissement et d'asymétrie sont inférieurs à 1. Ce qui donne lieu au calcul des paramètres (a, b).

- **Test des paramètres**

Paramètres	Valeurs estimées	Variance	Valeurs du test calculées	Valeurs théoriques (Ddl : n-2 = 12)	P-Value
a	73.74	13.09	5.63	2.179	0,000110
b	-147649.73	26311.46	-5.61	2.179	0,000114

D'après les formules des paramètres données préalablement, on a = 73.74, avec la constante du modèle b = -147649.73.

Les valeurs de a et b se dispersent respectivement de 13.09, et de 26311.46.

Ce qui donne par conséquent les valeurs calculées du Test de Student respectivement pour a et b (5.63 et -5.61). On remarque que la valeur calculée du Test de Student est supérieure à sa valeur théorique (5.63 > 2.179), ce qui mène à rejeter H0 et accepter H1.

On constate que le test des paramètres (a et b) est significatif, vu que la probabilité associée est inférieure à (5 %), dont on a une p-value respectivement pour a et b de (0,000110 et 0,000114), ce qui mène à rejeter H0.

▪ **Test global du modèle**

Coefficient de détermination (R-squared)	F-Calculé	DII	T théorique	P-value
0,72	31.75	(1,12)	4.75	0,00011

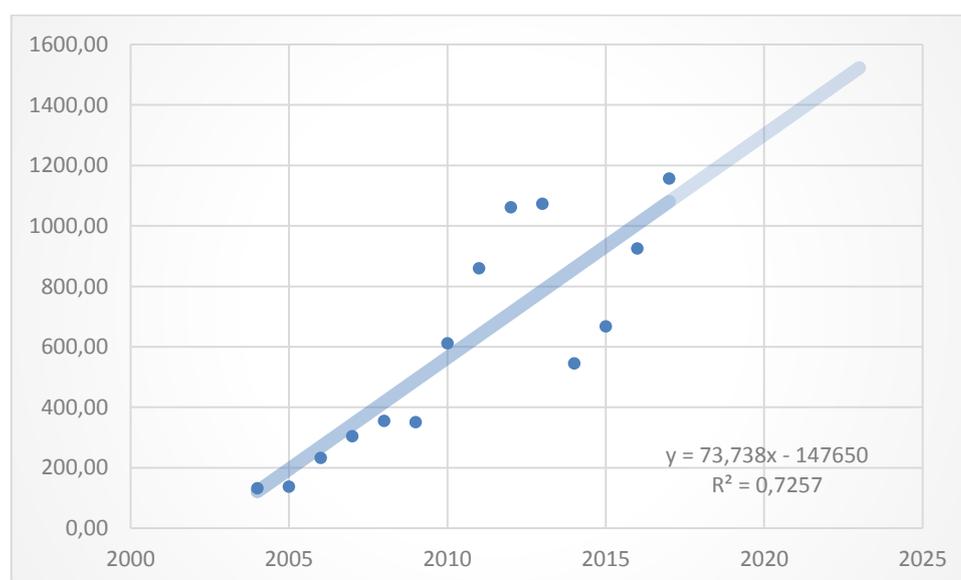
Le coefficient de détermination R^2 est de 0,72, ce qui montre que le pouvoir prédictif du modèle est fort, ce qui mène à prévoir des perspectives de développement des échanges commerciaux entre les deux pays.

On remarque que la valeur calculée du Test de Fisher est supérieure à sa valeur théorique ($31.75 > 4.75$), ce qui mène à rejeter H_0 et accepter H_1 .

On constate que la Probabilité associée qui est de (0,00011) est inférieure à 0,05 qui correspond à l'intervalle de confiance. Par conséquent le modèle représenté pour les échanges commerciaux entre le Maroc et le Ghana est globalement de forte significativité, on peut dire que les échanges commerciaux entre les deux économies évoluent progressivement pendant les années.

On a $Y = 73.74X - 147649.73$, avec $R^2 = 0,72$

Graphique 33: Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et Ghana en Mds



Source : Calcul d'auteur

Le graphique suivant présente le sens, ainsi que le degré de relation des échanges commerciaux pendant les années, entre le Maroc et le Ghana de manière linéaire, dont on peut prévoir des perspectives de développement. Cependant et malgré la progression des échanges commerciaux entre les deux pays, elles ne dépassent guère 400 Millions de Dirhams, en faveur des exportations marocaines vers ce pays ce qui est en deçà du potentiel offert par les économies des deux pays. En effet, le potentiel est présent, et plusieurs contacts, contrats et conventions sont en cours en vue de promouvoir les relations commerciales sur le moyen et le long terme.

- **Échanges Commerciaux : Maroc-Guinée Bissau**
- **Analyse des erreurs**

Valeur Minimale	Valeur du 1Q	Valeur médiane	Valeur du 3Q	Valeur Maximale
-18.28	-5.82	-0.12	4.22	23.16

La différence totale entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle pour la totalité des échanges commerciaux entre le Maroc et la Guinée Bissau est faible, puisqu'elle atteint une valeur maximale de seulement 23.16, et aussi une valeur minimale de -18.28, ce qui donne comme étendue une valeur uniquement de (+41.44).

On a aussi 50 % des erreurs comprennent entre -5.82 et 4.22.

On constate aussi que les erreurs suivent une loi normale, d'après la vérification de l'hypothèse de la normalité des erreurs qui consiste à s'assurer que les coefficients d'aplatissement et d'asymétrie sont inférieurs à 1. Ce qui donne lieu au calcul des paramètres (a, b).

- **Test des paramètres**

Paramètres	Valeurs estimées	Variance	Valeurs du test calculées	Valeurs théoriques (Ddl : n-2 = 12)	P-Value
a	3.24	0.74	4.37	2.179	0,00090
b	-6502.70	1492.73	-4.35	2.179	0,00093

D'après les formules des paramètres données préalablement, on a $a = 3.24$, avec la constante du modèle $b = -6502.70$.

Les valeurs de a et b se dispersent respectivement de 0.74, et de 1492.73.

Ce qui donne par conséquent les valeurs calculées du Test de Student respectivement pour a et b (4.37 et-4.35). On remarque que la valeur calculée du Test de Student est supérieur à sa valeur théorique ($4.37 > 2.179$), ce qui mène à rejeter H_0 et accepter H_1 .

On constate que le test des paramètres (a et b) est significatif, vu que la probabilité associée est inférieure à (5 %), dont on a une p-value respectivement pour a et b de (0,00090et 0,00093), ce qui mène à rejeter H_0 .

▪ **Test global du modèle**

Coefficient de détermination (R-squared)	F-Calculé	DII	T théorique	P-value
0,61	19.15	(1,12)	4.75	0,00090

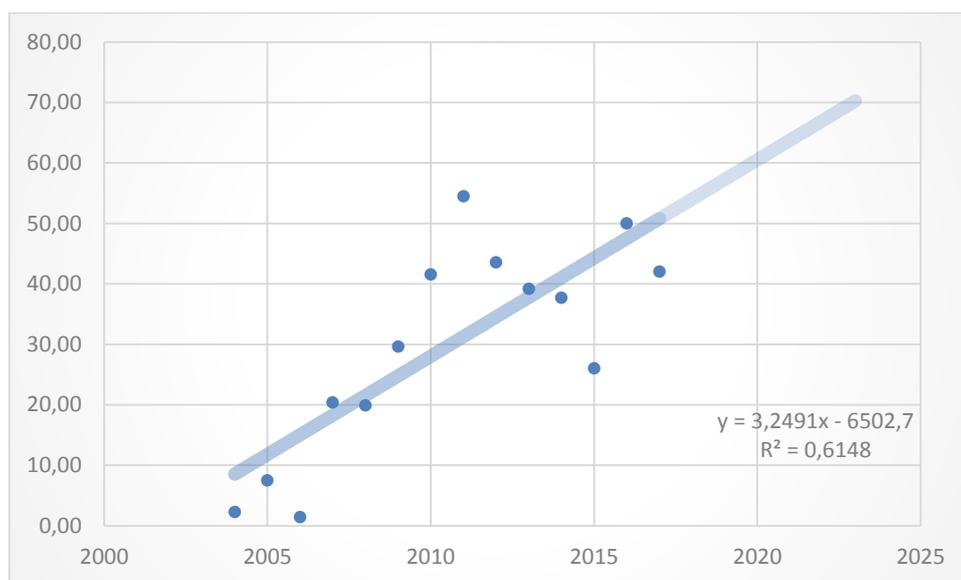
Le coefficient de détermination R^2 est de 0,61, ce qui montre que le pouvoir prédictif du modèle est moyen, donc on peut prévoir des perspectives de développement des échanges commerciaux entre les deux pays.

On remarque que la valeur du Test de Fisher calculée est supérieure à sa valeur théorique ($19.15 > 4.75$), ce qui mène à rejeter H_0 et accepter H_1 .

On constate que la Probabilité associée qui est de (0,00090) est inférieure à 0,05 qui correspond à l'intervalle de confiance. Par conséquent le modèle représenté pour les échanges commerciaux entre le Maroc et la Guinée Bissau est globalement significatif.

On a $Y = 3.24X - 6502.70$, avec $R^2 = 0,61$

Graphique 34 : Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et la Guinée Bissau en Mds



Source : Calcul d'auteur

La représentation graphique des prévisions sur les échanges commerciaux entre le Maroc et la Guinée Bissau montre l'évolution linéaire des relations, dont on peut prévoir les perspectives de développement des relations.

Pendant ladite période, on constate que les relations commerciales entre les deux pays évoluent lentement, leur augmentation maximale atteint 54 Mds en 2011. Cette faiblesse provient généralement de la non-proximité géographique entre les deux pays, ce qui provoque des coûts élevés et supplémentaires du transport, le problème de la langue, vu que la langue officielle pratiquée est la portugaise (pays lusophone), s'ajoute à cela l'instabilité politique du pays.

- **Échanges Commerciaux : Maroc Togo**
- **Analyse des erreurs**

Valeur Minimale	Valeur du 1Q	Valeur médiane	Valeur du 3Q	Valeur Maximale
-128.12	-56.78	-6.453	34.65	216.18

La différence totale entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle pour la totalité des échanges commerciaux entre le Maroc et le Togo est moyenne, puisqu'elle atteint une valeur maximale de 216.18, et une valeur minimale de -128.12, ce qui donne comme étendue (+ 344.3).

On a aussi 50% des erreurs comprises entre -56.78 et 34.65.

On constate aussi que les erreurs suivent une loi normale, d'après la vérification de l'hypothèse de la normalité des erreurs qui consiste à s'assurer que les coefficients d'aplatissement et d'asymétrie sont inférieurs à 1. Ce qui donne lieu au calcul des paramètres (a, b).

- **Test des paramètres**

Paramètres	Valeurs estimées	Variance	Valeurs du test calculées	Valeurs théoriques (Ddl : n-2=12)	P-Value
a	32.75	6.26	5.22	2.179	0,00021
b	-65511.09	12595.54	-5.20	2.179	0,00022

D'après les formules des paramètres données préalablement, on a $a=32.75$, avec la constante du modèle $b=-65511.09$.

Les valeurs de a et b se dispersent respectivement de 6.26, et de 12595.54.

Ce qui donne par conséquent les valeurs calculées du Test de Student respectivement pour a et b (5.22 et -5.20). On remarque que la valeur calculée du Test de Student est supérieure à sa valeur théorique ($5.22 > 2.179$), ce qui mène à rejeter H_0 et accepter H_1 .

On constate que le test des paramètres (a et b) est significatif, vu que la probabilité associée est inférieure à (5 %), dont on a une p-value respectivement pour a et b de (0,00021 et 0,00022), ce qui mène à rejeter H_0 .

- **Test global du modèle**

Coefficient de détermination (R-squared)	F-Calculé	Dll	T théorique	P-value
0,69	27.34	(1,12)	4.75	0,00021

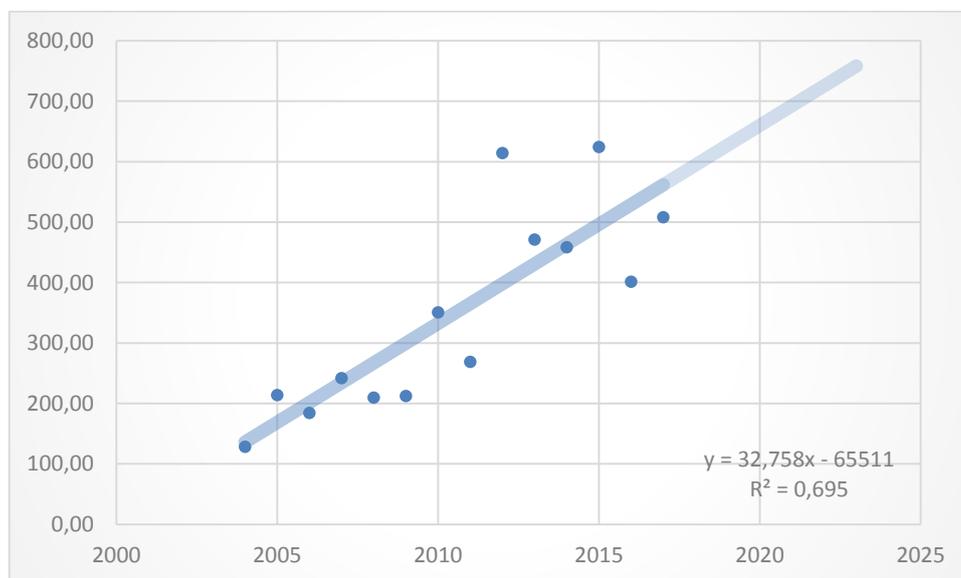
Le coefficient de détermination R^2 est de 0,69, ce qui montre que le pouvoir prédictif du modèle est assez fort, donc les perspectives de développement des échanges commerciaux entre les deux pays progressent.

On remarque que la valeur calculée du Test de Fisher est supérieure à sa valeur théorique ($27.34 > 4.75$), ce qui mène à rejeter H_0 et accepter H_1 .

On constate que la Probabilité associée qui est de (0,00021) est inférieure à 0,05 qui correspond à l'intervalle de confiance. Par conséquent le modèle représenté pour les échanges commerciaux entre le Maroc et le Togo est globalement significatif.

$$\text{On a } Y=32.75X-65511.09, \text{ avec } R^2=0,69$$

Graphique 35: Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et Togo en Mds



Source : Calcul d'auteur

Le graphique suivant présente le sens, ainsi que le degré de relation linéaire des échanges commerciaux pendant les années, entre le Maroc et le Togo, dont on peut prévoir des perspectives de développement sur le moyen ou le long terme.

Le Togo dispose d'un fort potentiel et une localisation géographique qui en fait une porte naturelle d'entrée vers la sous-région, ce qui encourage et permet de promouvoir les échanges commerciaux entre les deux pays.

▪ **Échanges Commerciaux : Maroc- Niger**

• **Analyse des erreurs**

Valeur Minimale	Valeur du 1Q	Valeur médiane	Valeur du 3Q	Valeur Maximale
-61.53	-27.27	-2.52	23.80	79.71

La différence totale entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle pour la totalité des échanges commerciaux entre le Maroc et le Niger est faible, puisqu'elle atteint une valeur maximale de seulement 79.71, et aussi une valeur minimale de -61.53, ce qui donne comme étendue de valeur uniquement de (+ 141.24).

On a aussi 50% des erreurs comprennent entre -27.27 et 23.80.

On constate aussi que les erreurs suivent une loi normale, d'après la vérification de l'hypothèse de la normalité des erreurs qui consiste à s'assurer que les coefficients d'aplatissement et d'asymétrie sont inférieurs à 1. Ce qui donne lieu au calcul des paramètres (a, b).

• **Test des paramètres**

Paramètres	Valeurs estimées	Variance	Valeurs du test calculées	Valeurs théoriques (Ddl : n-2=12)	P-Value
a	19.74	2.65	7.42	2.179	0,0000079
b	-39562.40	5343.44	-7.40	2.179	0,0000082

D'après les formules des paramètres données préalablement, on a =19.74, avec la constante du modèle b= -39562.40.

Les valeurs de a et b se dispersent respectivement de 2.65, et de 5343.44.

Ce qui donne par conséquent les valeurs calculées du Test de Student respectivement pour a et b (7.42 et -7.40). On remarque que la valeur calculée du Test de Student est supérieur à sa valeur théorique ($7.42 > 2.179$), ce qui mène à rejeter H_0 et accepter H_1 .

On constate que le test des paramètres (a et b) est significatif, vu que la probabilité associée est inférieure à (5 %), dont on a une p-value respectivement pour a et b de (0,0000079et 0,0000082), ce qui mène à rejeter H0.

- **Test global du modèle**

Coefficient de détermination (R-squared)	F-Calculé	DII	T théorique	P-value
0,82	55.17	(1,12)	4.75	0,0000079

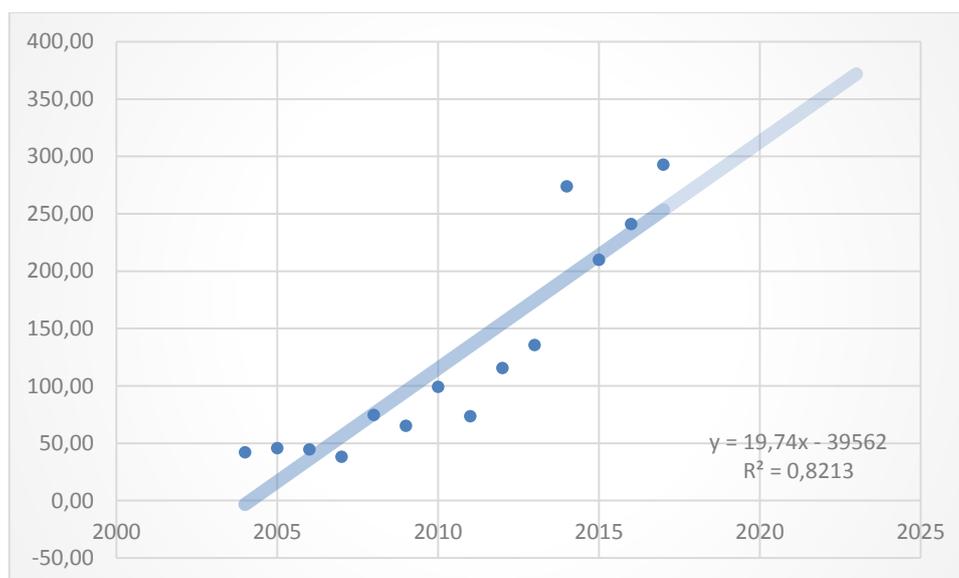
Le coefficient de détermination R^2 est de 0,82, ce qui montre que le pouvoir prédictif du modèle est fort, donc on peut prévoir les perspectives de développement des échanges commerciaux entre les deux pays.

On remarque que la valeur calculée du Test de Fisher est supérieure à sa valeur théorique ($55.17 > 4.75$), ce qui mène à rejeter H0 et accepter H1.

On constate que la Probabilité associée qui est de (0,0000079) est inférieure à 0,05 qui correspond à l'intervalle de confiance. Par conséquent le modèle représenté pour les échanges commerciaux entre le Maroc et le Niger est globalement de forte significativité.

On a $Y=19.74X-39562$, avec $R^2=0.82$

Graphique 36: Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et le Niger en Mds



Source : Calcul d'auteur

Le graphique suivant présente le sens, ainsi que le degré de relation des échanges commerciaux pendant les années, entre le Maroc et le Niger de manière linéaire, donc on peut dire qu'il existe effectivement des perspectives de développement.

Cependant, il faudrait reconnaître que malgré la volonté politique affichée au plus haut niveau, sur le plan des échanges commerciaux, les résultats restent en deçà des espérances des deux parties. Le volume et la valeur des échanges commerciaux sont à ce jour assez faible avec un solde commercial nettement en faveur du Maroc. De ce fait, les deux parties ont intérêt à renforcer davantage leur relation surtout à l'heure où le Niger s'est lancé dans une véritable politique de diversification de ses partenaires en matière commerciale.

- **Échanges Commerciaux : Maroc –Bénin**
- **Analyse des erreurs**

Valeur Minimale	Valeur du 1Q	Valeur médiane	Valeur du 3Q	Valeur Maximale
-105.43	-53.23	-16.95	64.87	140.68

La différence totale entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle pour la totalité des échanges commerciaux entre le Maroc et le Bénin est moyenne, puisqu'elle atteint une valeur maximale de 140.68, et une valeur minimale de -105.43, ce qui donne comme étendue (+ 246.11).

On a aussi 50% des erreurs comprennent entre -53.23 et 64.87.

On constate aussi que les erreurs suivent une loi normale, d'après la vérification de l'hypothèse de la normalité des erreurs qui consiste à s'assurer que les coefficients d'aplatissement et d'asymétrie sont inférieurs à 1. Ce qui donne lieu au calcul des paramètres (a, b).

- **Test des paramètres**

Paramètres	Valeurs estimées	Variance	Valeurs du test calculées	Valeurs théoriques (Ddl : n-2=12)	P-Value
a	25.18	5,29	4.76	2.179	0,00046
b	-50356.94	10634.79	-4.73	2.179	0,00048

D'après les formules des paramètres données préalablement, on a $a = 25.18$, avec la constante du modèle $b = -50356.94$.

Les valeurs de a et b se dispersent respectivement de 5,29, et de 10634.79.

Ce qui donne par conséquent les valeurs calculées du Test de Student respectivement pour a et b (4.76 et 4.73). On remarque que la valeur calculée du Test de Student est supérieure à sa valeur théorique ($4.76 > 2.179$), ce qui mène à rejeter H_0 et accepter H_1 .

On constate que le test des paramètres (a et b) est significatif, vu que la probabilité associée est inférieure à (5 %), dont on a une p-value respectivement pour a et b de (0,00046 et 0,00048), ce qui mène à rejeter H_0 .

- **Test global du modèle**

Coefficient de détermination (R-squared)	F-Calculé	DII	T théorique	P-value
0,65	22.66	(1,12)	4.75	0,00046

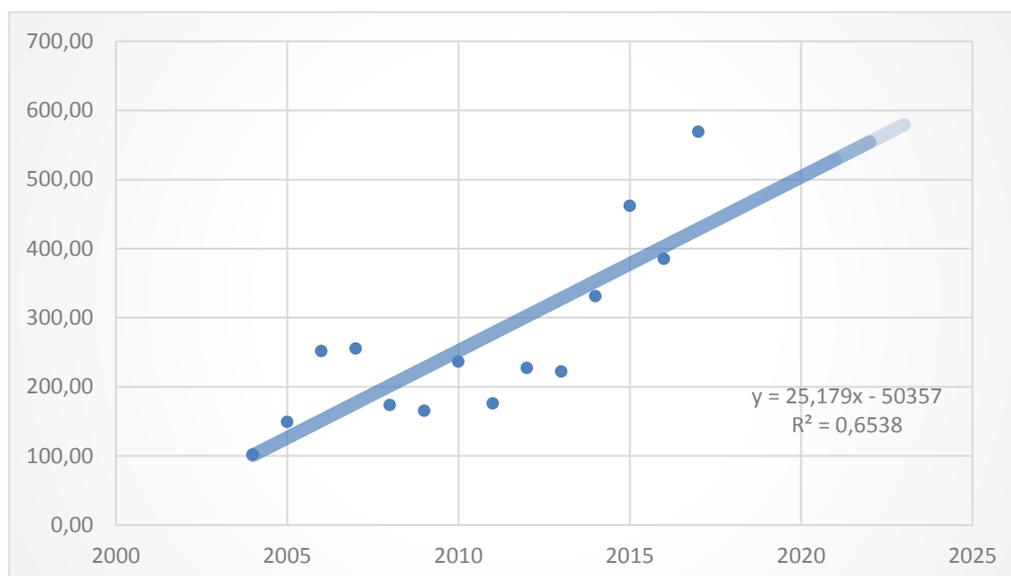
Le coefficient de détermination R^2 est de 0,65, ce qui montre que le pouvoir prédictif du modèle est moyen, donc on peut prévoir les perspectives de développement des échanges commerciaux entre les deux pays.

On remarque que la valeur calculée du Test de Fisher est supérieure à sa valeur théorique ($22.66 > 4.75$), ce qui mène à rejeter H_0 et accepter H_1 .

On constate que la Probabilité associée qui est de (0,00046) est inférieure à 0,05 qui correspond à l'intervalle de confiance. Par conséquent le modèle représenté pour les échanges commerciaux entre le Maroc et le Bénin est globalement significatif.

On a $Y = 25.18X - 50356.94$, avec $R^2 = 0,65$

Graphique 37: Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et le Bénin en Mds



Source : Calcul d'auteur

La représentation graphique des prévisions sur les échanges commerciaux entre le Maroc et le Bénin montre plus ou moins l'évolution des relations, qui commence à se développer récemment juste à partir de 2014, pour atteindre 569 Mds en 2017. À l'instar de certains pays d'Afrique de l'Ouest, la faiblesse au niveau des relations commerciales entre les deux pays provient généralement de l'absence de lignes directes de transport en raison de la non-proximité géographique, ainsi que l'instabilité politique du pays.

- **Échanges Commerciaux : Maroc-Burkina Faso**
- **Analyse des erreurs**

Valeur Minimale	Valeur du 1Q	Valeur médiane	Valeur du 3Q	Valeur Maximale
-99.80	-53.79	6,83	51.69	87.28

La différence totale entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle pour la totalité des échanges commerciaux entre le Maroc et le Burkina Faso est faible, puisqu'elle atteint une valeur maximale de 87.28, et une valeur minimale de -99.80, ce qui donne comme étendue (+ 187.08).

On a aussi 50 % des erreurs comprennent entre -53.79 et 51.69.

On constate aussi que les erreurs suivent une loi normale, d'après la vérification de l'hypothèse de la normalité des erreurs qui consiste à s'assurer que les coefficients

d'aplatissement et d'asymétrie sont inférieurs à 1. Ce qui donne lieu au calcul des paramètres (a, b).

- **Test des paramètres**

Paramètres	Valeurs estimées	Variance	Valeurs du test calculées	Valeurs théoriques (Ddl : n-2=12)	P-Value
a	25.83	4.42	5.84	2.179	0,00007
b	-51667.22	8887.82	-5.81	2.179	0,00008

D'après les formules des paramètres données préalablement, on a $a = 25.83$, avec la constante du modèle $b = -51667.22$.

Les valeurs de a et b se dispersent respectivement de 4.42, et de 8887.82.

Ce qui donne par conséquent les valeurs calculées du Test de Student respectivement pour a et b (5.84 et -5.81). On remarque que la valeur calculée du Test de Student est supérieure à sa valeur théorique ($5.84 > 2.179$), ce qui mène à rejeter H_0 et accepter H_1 .

On constate que le test des paramètres (a et b) est significatif, vu que la probabilité associée est inférieure à (5%), dont on a une p-value respectivement pour a et b de (0,00007 et 0,00008), ce qui mène à rejeter H_0 .

- **Test global du modèle**

Coefficient de détermination (R-squared)	F-Calculé	Ddl	T théorique	P-value
0,73	34,14	(1,12)	4.75	0,000079

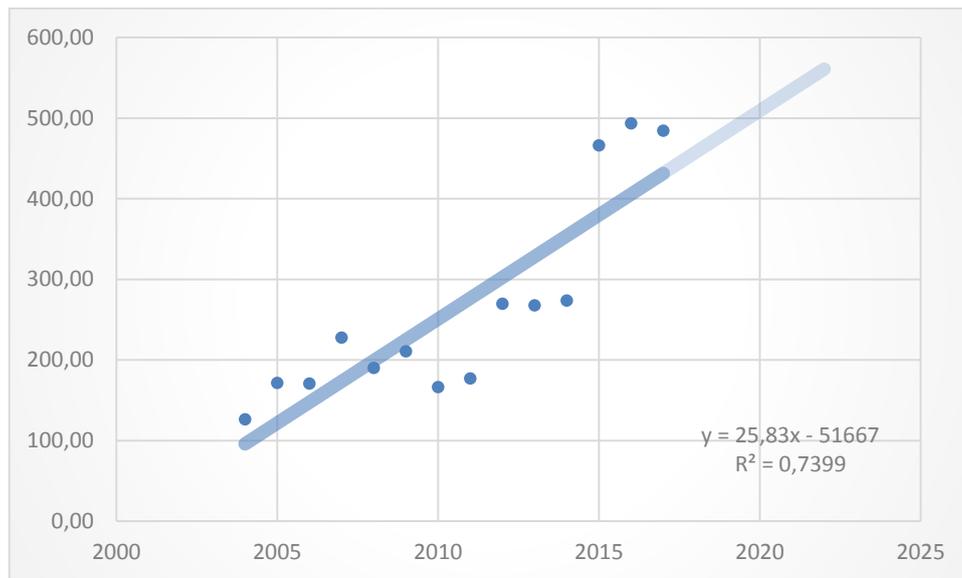
Le coefficient de détermination R^2 est de 0,73, ce qui montre que le pouvoir prédictif du modèle est fort, donc les perspectives de développement des échanges commerciaux entre les deux pays progressent.

On remarque que la valeur calculée du Test de Fisher est supérieure à sa valeur théorique ($34.14 > 4.75$), ce qui mène à rejeter H_0 et accepter H_1 .

On constate que la Probabilité associée qui est de (0,000079) est inférieure à 0,05 qui correspond à l'intervalle de confiance. Par conséquent le modèle représenté pour les échanges commerciaux entre le Maroc et la Burkina Faso est globalement significatif.

On a $Y=25.83X-51667.22$, avec $R^2=0,73$

Graphique 38: Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et Burkina Faso en Mds



Source : Calcul d'auteur

Le graphique suivant présente le sens, ainsi que le degré de relation des échanges commerciaux pendant les années, entre le Maroc et le Burkina Faso de façon linéaire, ce qui montre qu'on peut prévoir des perspectives de développement.

Durant la période 2004-2017, les échanges commerciaux entre les deux pays ont connu une évolution croissante pour atteindre 484 Millions de Dirhams en 2017, soit une progression de 358 Millions de Dirhams durant cette période. Dans le cadre des perspectives au niveau des relations commerciales, elles envisagent dépasser environ 500 millions de Dirhams au-delà de 2025.

- **Échanges Commerciaux : Maroc-Libéria**

- **Analyse des erreurs**

Valeur Minimale	Valeur du 1Q	Valeur médiane	Valeur du 3Q	Valeur Maximale
-22.72	-13.41	-5.757	15.61	31,53

La différence totale entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle pour la totalité des échanges commerciaux entre le Maroc et le Liberia est bien faible, puisqu'elle atteint une valeur maximale de seulement 31,53, et aussi une valeur minimale de -22,72, ce qui donne une faible valeur comme étendue de (+ 54.25).

On a aussi 50% des erreurs comprennent entre -13.41 et 15.61.

On constate aussi que les erreurs suivent une loi normale, d'après la vérification de l'hypothèse de la normalité des erreurs qui consiste à s'assurer que les coefficients d'aplatissement et d'asymétrie sont inférieurs à 1. Ce qui donne lieu au calcul des paramètres (a, b).

- **Test des paramètres**

Paramètres	Valeurs estimées	Variance	Valeurs du test calculées	Valeurs théoriques (Ddl : n-2=12)	P-Value
a	0.21	1,24	0.17	2.179	0,86
b	-384.96	2506.93	-0.15	2.179	0,88

D'après les formules des paramètres données préalablement, on a $a = 0,21$, avec la constante du modèle $b = -384,96$.

Les valeurs de a et b se dispersent respectivement de 1,24, et de 2506.93.

Ce qui donne par conséquent les valeurs calculées du Test de Student respectivement pour a et b (0.17 et -0.15). On remarque que la valeur calculée du Test de Student est inférieure à sa valeur théorique ($0,17 < 2.179$), ce qui mène à accepter H_0 .

On constate que le test des paramètres (a et b) n'est pas significatif, vu que la probabilité associée est supérieure à (5%), dont on a une p-value respectivement pour a et b de (0,86 et 0,88), ce qui mène à accepter H_0 .

- **Test global du modèle**

Coefficient de détermination (R-squared)	F-Calculé	DII	T théorique	P-value
0,0024	0,029	(1,12)	4.75	0,866

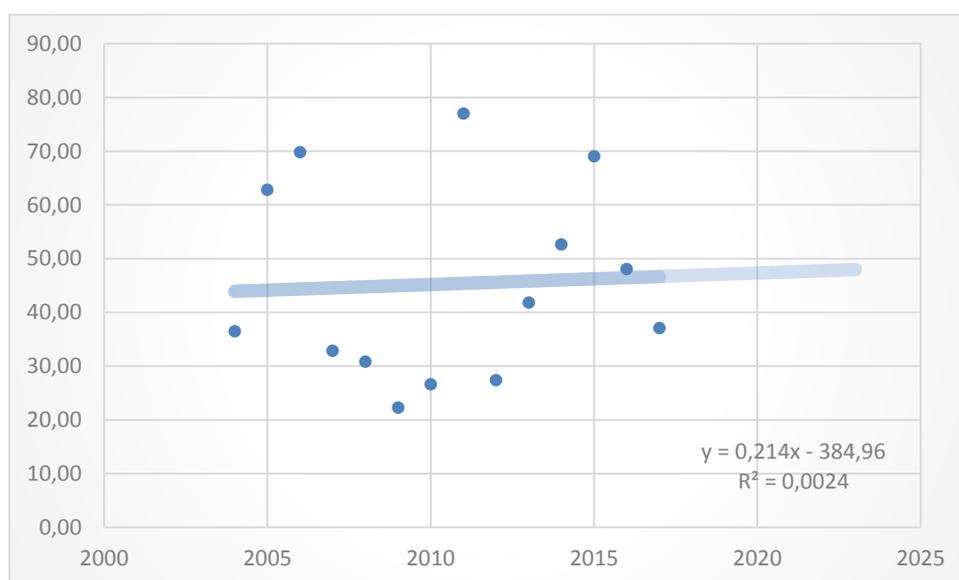
Le coefficient de détermination R^2 est de 0,0024, ce qui montre que le pouvoir prédictif du modèle est très faible, donc les perspectives de développement des échanges commerciaux entre les deux pays sont encore en deçà des prévisions.

On remarque que la valeur calculée de Test de Fisher est inférieure à sa valeur théorique ($0,029 < 4.75$), ce qui mène à accepter H_0 .

Par ailleurs, on constate que la Probabilité associée qui est de (0,86) est bien supérieure à 0,05 qui correspond à l'intervalle de confiance. Par conséquent le modèle représenté pour les échanges commerciaux entre le Maroc et le Liberia n'est pas significatif.

On a $Y = -0,21X - 384,96$, avec $R^2 = 0,0024$

Graphique 39: Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et Libéria en Mds



Source : Calcul d'auteur

La représentation graphique des prévisions sur les échanges commerciaux entre le Maroc et le Liberia ne montre pas l'évolution des relations, vu la forte dispersion des données en nuages de point par rapport à la droite d'ajustement. Cette faiblesse remarquable peut être expliquée par plusieurs facteurs (la non-proximité géographique, absence d'infrastructure de transport, la langue pratiquée : il s'agit bien d'un pays anglophone...).

- **Échanges Commerciaux : Maroc –Gambie**
- **Analyse des erreurs**

Valeur Minimale	Valeur du 1Q	Valeur médiane	Valeur du 3Q	Valeur Maximale
-62.44	-20.66	-9.04	27.30	52.10

La différence totale entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle pour la totalité des échanges commerciaux entre le Maroc et la Gambie est faible, puisqu'elle atteint une valeur maximale de 52.10, et une valeur minimale de -62.44, ce qui donne comme étendue (+ 144.54).

On a aussi 50% des erreurs comprises entre -20.66 et 27.30.

On constate aussi que les erreurs suivent une loi normale, d'après la vérification de l'hypothèse de la normalité des erreurs qui consiste à s'assurer que les coefficients d'aplatissement et d'asymétrie sont inférieurs à 1. Ce qui donne lieu au calcul des paramètres (a, b).

- **Test des paramètres**

Paramètres	Valeurs estimées	Variance	Valeurs du test calculées	Valeurs théoriques (Ddl : n-2=12)	P-Value
a	2.12	2,40	0.88	2.179	0,39
b	-4168.77	4826,23	-0.86	2.179	0,40

D'après les formules des paramètres données préalablement, on a $a = 2.12$, avec la constante du modèle $b = -4168.77$.

Les valeurs de a et b se dispersent respectivement de 2,40, et de 4826,23.

Ce qui donne par conséquent les valeurs calculées du Test de Student respectivement pour a et b (0.88 et -0.86). On remarque que la valeur calculée du Test de Student est inférieure à sa valeur théorique ($0.88 < 2.179$), ce qui mène à accepter H1.

On constate que le test des paramètres (a et b) n'est significatif, vu que la probabilité associée est supérieure à (5%), dont on a une p-value respectivement pour a et b de (0,39et 0,40),ce qui mène à accepter H0.

- **Test global du modèle**

Coefficient de détermination (R-squared)	F-Calculé	DII	T théorique	P-value
0,061	0.78	(1,12)	4.75	0,39

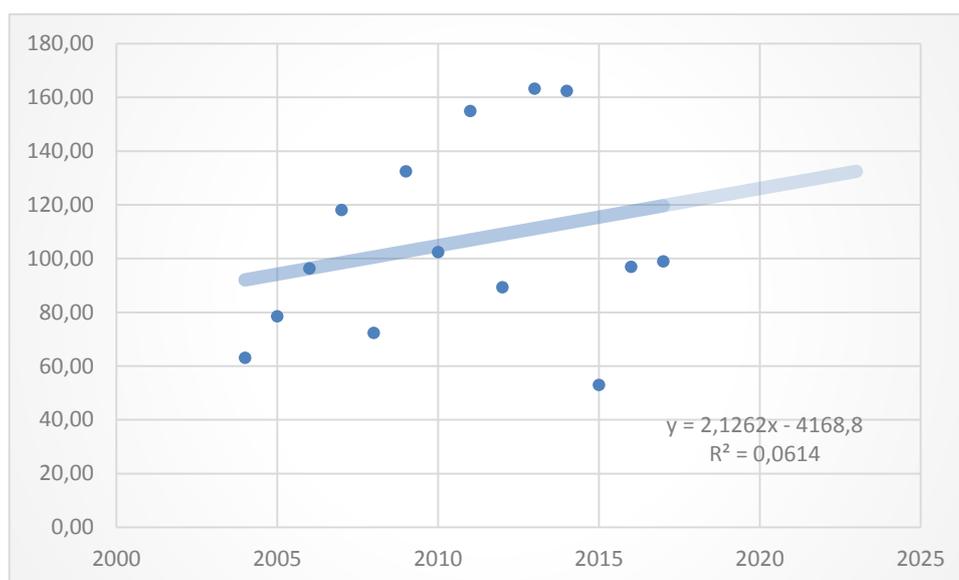
Le coefficient de détermination R^2 est de 0,061, ce qui montre que le pouvoir prédictif du modèle est assez faible, donc les perspectives de développement des échanges commerciaux entre les deux pays sont en deçà des efforts déployés.

On remarque que la valeur calculée du Test de Fisher est inférieure à sa valeur théorique ($0.78 > 4.75$), ce qui mène à accepter H0.

On constate que la Probabilité associée qui est de (0,39) est supérieur à 0,05 qui correspond à l'intervalle de confiance. Par conséquent le modèle représenté pour les échanges commerciaux entre le Maroc et la Gambie n'est pas significatif.

On a $Y=2.12X-4168.77$, avec $R^2=0,061$

Graphique 40: Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et Gambie en Mds



Source : Calcul d'auteur

La représentation graphique des prévisions sur les échanges commerciaux entre le Maroc et la Gambie ne montre pas l'évolution des relations, vu la forte dispersion des données en nuages de point par rapport à la droite d'ajustement. Cette faiblesse remarquable peut être expliquée par plusieurs facteurs (la non-proximité géographique, absence d'infrastructure de transport....).

En effet l'évolution des échanges commerciaux entre le Maroc et la Gambie durant la période (2004-2014) était respectivement (de 63,1 à 162,4 en Millions de Dirhams), soit une augmentation de 99,3 Mds, pour diminuer à partir de 2015 et atteindre 99 Mds en 2017. Cette faiblesse peut être soulevée à travers plusieurs actions (Conclusion des accords de partenariat commerciaux, organisation des visites réciproques, foires, forum..., pour pouvoir ouvrir l'opportunité aux hommes d'affaires de partager leurs savoir-faire....).

- **Échanges commerciaux : Maroc-Sierra Léone**

- **Analyse des erreurs**

Valeur Minimale	Valeur du 1Q	Valeur médiane	Valeur du 3Q	Valeur Maximale
-30.69	-17.85	2.45	13.64	34.27

La différence totale entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle pour la totalité des échanges commerciaux entre le Maroc et la Sierra Léone est moins faible, puisqu'elle atteint une valeur maximale de 34.27, et une valeur minimale de -30.69 ce qui donne comme étendue (+ 64.96).

On a aussi 50% des erreurs comprennent entre -17.85 et 13.64.

On constate aussi que les erreurs suivent une loi normale, d'après la vérification de l'hypothèse de la normalité des erreurs qui consiste à s'assurer que les coefficients d'aplatissement et d'asymétrie sont inférieurs à 1. Ce qui donne lieu au calcul des paramètres (a, b).

- **Test des paramètres**

Paramètres	Valeurs estimées	Variance	Valeurs du test calculées	Valeurs théoriques (Ddl : n-2=12)	P-Value
a	9.20	1,42	6.45	2.179	0,000031
b	-18438.35	2865.19	-6.43	2.179	0,000032

D'après les formules des paramètres données préalablement, on a $a = 9.20$, avec la constante du modèle $b = -18438.35$.

Les valeurs de a et b se dispersent respectivement de 1,42, et de 2865.19.

Ce qui donne par conséquent les valeurs calculées du Test de Student respectivement pour a et b (6.45 et -6.43). On remarque que la valeur calculée du Test de Student est supérieure à sa valeur théorique ($6.45 > 2.179$), ce qui mène à rejeter H_0 et accepter H_1 .

On constate que le test des paramètres (a et b) est significatif, vu que la probabilité associée est inférieure à (5%), dont on a une p-value respectivement pour a et b de (0,000031 et 0,000032), ce qui mène à rejeter H_0 .

- **Test global du modèle**

Coefficient de détermination (R-squared)	F-Calculé	DII	T théorique	P-value
0,77	41.72	(1,12)	4.75	0,000031

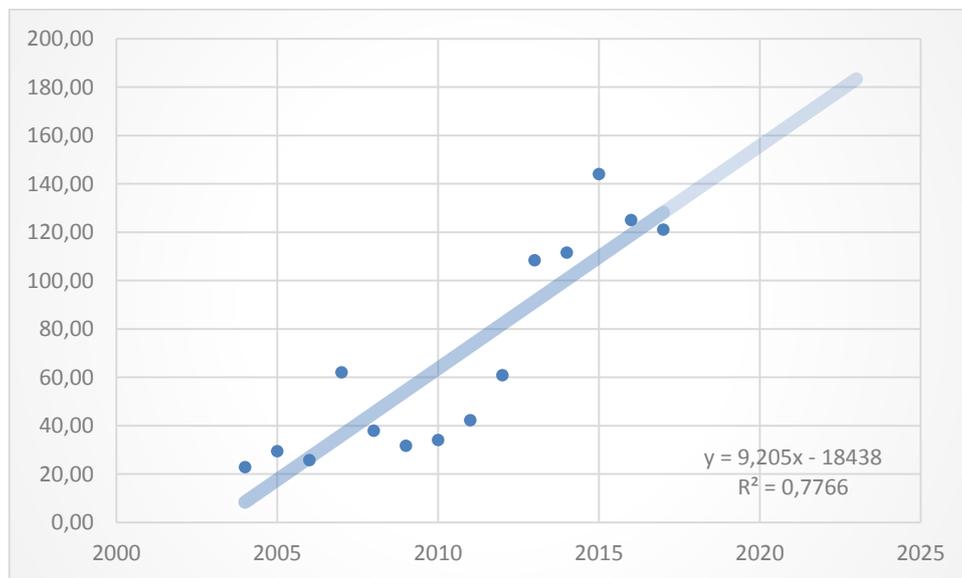
Le coefficient de détermination R^2 est de 0,77, ce qui montre que le pouvoir prédictif du modèle est fort, donc les perspectives de développement des échanges commerciaux entre les deux pays sont en progression.

On remarque que la valeur calculée du Test de Fisher est supérieure à sa valeur théorique ($41.72 > 4.75$), ce qui mène à rejeter H_0 et accepter H_1 .

On constate que la Probabilité associée qui est de (0,000031) est inférieure à 0,05 qui correspond à l'intervalle de confiance. Par conséquent le modèle représenté pour les échanges commerciaux entre le Maroc et la Sierra Léone est globalement significatif.

On a $Y=9.20X-18438.35$, avec $R^2=0,77$

Graphique 41: Évolution des Échanges Commerciaux entre le Maroc et Sierra Léone en Mds



Source : Calcul d'auteur

Le graphique suivant présente le sens, ainsi que le degré de relation des échanges commerciaux pendant les années, entre le Maroc et la Sierra Léone de façon linéaire, d'où on peut prévoir des perspectives de développement.

En effet, la Sierra Léone possède un réel potentiel économique de par la richesse de son sous-sol (Or, Fer, Bauxite, Diamants...), la grandeur de ses potentialités agricoles, que le Maroc doit en profiter pour mieux renforcer ses relations commerciales avec ce pays, puisque malgré la progression des échanges pendant ladite période (de 22 Mds à 121 Mds), les prévisions restent en deçà des attentes, dont on prévoit seulement un chiffre qui ne dépasse pas 133 Mds en 2025.

- **Échanges Commerciaux : Maroc – Nigeria**
- **Analyse des erreurs**

Valeur Minimale	Valeur du 1Q	Valeur médiane	Valeur du 3Q	Valeur Maximale
-689.2	-404.8	-208.5	139.4	1621.3

La différence totale entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle pour la totalité des échanges commerciaux entre le Maroc et le Nigeria est plus ou moins importante, puisqu'elle atteint une valeur maximale de 1621.3, et une valeur minimale de -689.2, ce qui donne comme étendue (+ 2310.5).

On a aussi 50% des erreurs comprennent entre -404.8 et 139.4.

On constate aussi que les erreurs suivent une loi normale, d'après la vérification de l'hypothèse de la normalité des erreurs qui consiste à s'assurer que les coefficients d'aplatissement et d'asymétrie sont inférieurs à 1. Ce qui donne lieu au calcul des paramètres (a, b).

- **Test des paramètres**

Paramètres	Valeurs estimées	Variance	Valeurs du test calculées	Valeurs théoriques (Ddl : n-2=12)	P-Value
a	140.68	45.97	3.060	2.179	0,00989
b	-281599.46	92416.00	-3.047	2.179	0,01014

D'après les formules des paramètres données préalablement, on a $a = 140.68$, avec la constante du modèle $b = -281599.46$.

Les valeurs de a et b se dispersent respectivement de 45.97, et de 92416.00.

Ce qui donne par conséquent les valeurs calculées du Test de Student respectivement pour a et b (3,060 et -3,047). On remarque que la valeur calculée du Test de Student est supérieure à sa valeur théorique ($3,060 > 2.179$), ce qui mène à rejeter H_0 et accepter H_1 .

On constate que le test des paramètres (a et b) est significatif, vu que la probabilité associée est inférieur à (5%), dont on a une p-value respectivement pour a et b de (0,00989 et 0,01014), ce qui mène à rejeter H_0 .

- **Test global du modèle**

Coefficient de détermination (R-squared)	F-Calculé	DII	T théorique	P-value
0,48	9,36	(1,12)	4.75	0,0098

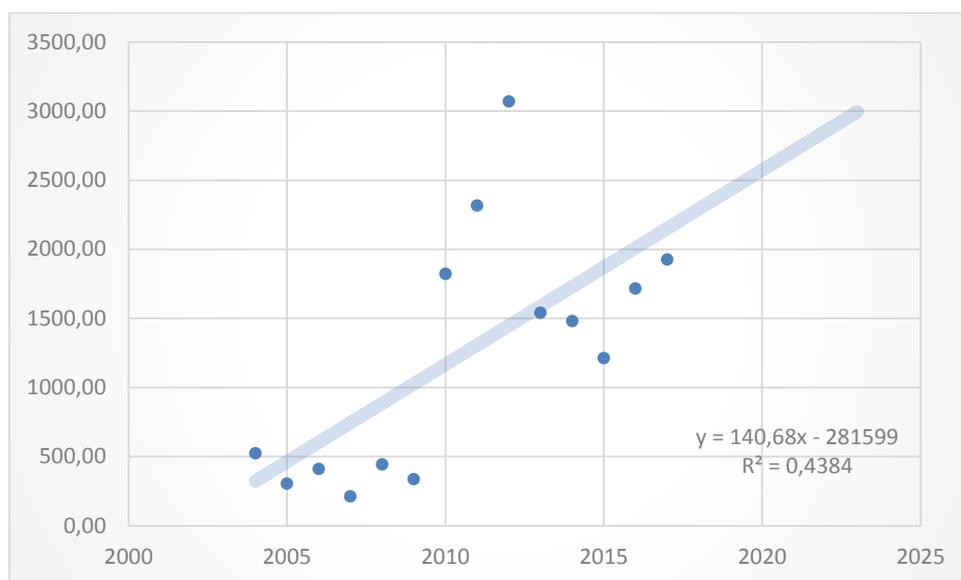
Le coefficient de détermination R^2 est de 0,48, ce qui montre que le pouvoir prédictif du modèle est moyen, donc les perspectives de développement des échanges commerciaux entre les deux pays progressent.

On remarque que la valeur calculée du Test de Fisher est supérieure à sa valeur théorique ($9,36 > 4.75$), ce qui mène à rejeter H_0 et accepter H_1 .

On constate que la Probabilité associée qui est de (0,0098) est inférieure à 0,05 qui correspond à l'intervalle de confiance. Par conséquent le modèle représenté pour les échanges commerciaux entre le Maroc et le Nigeria est globalement significatif.

On a $Y = 140.68X - 281599$, avec $R^2 = 0,43$

Graphique 42: Évolution des Échanges commerciaux entre le Maroc et le Nigeria en Mds



Source : Calcul d'auteur

Le graphique suivant présente le sens, ainsi que le degré de relation des échanges commerciaux pendant les années, entre le Maroc et le Nigeria de manière linéaire.

Après le gel des relations économiques entre le Maroc et le Nigeria, en raison des tensions politiques concernant le dossier marocain du Sahara, elles sont reprises récemment à l'issue du retour du Maroc à l'UA. De ce fait, de nouveaux accords de partenariats commerciaux ont été conclus, ainsi que les échanges commerciaux ont repris le souffle en passant de 524 Mds en 2004 à 1926 Mds en 2017, soit une progression nette de 1400 Mds.

En terme des prévisions, les échanges commerciaux entre le Maroc et le Nigeria peuvent atteindre jusqu'à 3500 Mds à l'horizon 2025, ce qui montre clairement l'existence des perspectives de développement entre les deux pays.

- **Échanges Commerciaux : Maroc – Cap vert**

- **Analyse des erreurs**

Valeur Minimale	Valeur du 1Q	Valeur médiane	Valeur du 3Q	Valeur Maximale
-15.79	-9.82	-1.57	5.352	30.88

La différence totale entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle pour la totalité des échanges commerciaux entre le Maroc et le Cap-Vert est très faible, puisqu'elle atteint une valeur maximale seulement de 30.88, et une valeur minimale de -15.79, ce qui donne comme étendue (+ 46,67).

On a aussi 50% des erreurs comprennent entre -9.82 et 5.35.

On constate aussi que les erreurs suivent une loi normale, d'après la vérification de l'hypothèse de la normalité des erreurs qui consiste à s'assurer que les coefficients d'aplatissement et d'asymétrie sont inférieurs à 1. Ce qui donne lieu au calcul des paramètres (a, b).

- **Test des paramètres**

Paramètres	Valeurs estimées	Variance	Valeurs du test calculées	Valeurs théoriques (Ddl : n-2=12)	P-Value
a	1.31	0.90	1,45	2.179	0,175
b	-2609.80	1812.22	-1,44	2.179	0,171

D'après les formules des paramètres données préalablement, on a $a = 1.31$, avec la constante du modèle $b = -2609.80$.

Les valeurs de a et b se dispersent respectivement de 0.90, et de 1812.22.

Ce qui donne par conséquent les valeurs calculées du Test de Student respectivement pour a et b (1,45 et -1,44). On remarque que la valeur calculée du Test de Student est inférieure à sa valeur théorique ($1,45 < 2.179$), ce qui mène à accepter H_0 et rejeter H_1 .

On constate que le test des paramètres (a et b) n'est pas significatif, vu que la probabilité associée est supérieur à (5%), dont on a une p-value respectivement pour a et b de (0,175 et 0,171), ce qui mène à accepter H_0 .

- **Test global du modèle**

Coefficient de détermination (R-squared)	F-Calculé	DII	T théorique	P-value
0,14	2,117	(1,12)	4.75	0,171

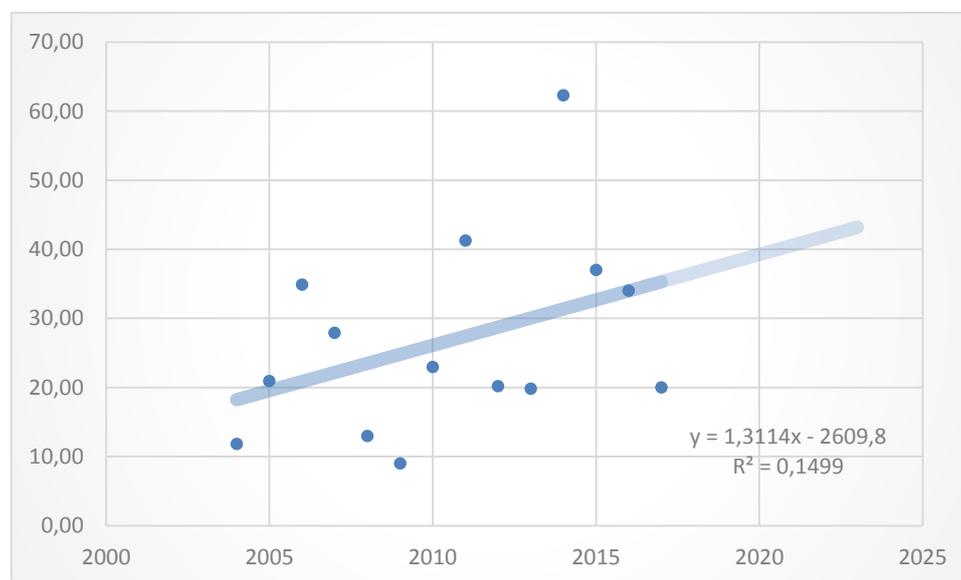
Le coefficient de détermination R^2 est de 0,14, ce qui montre que le pouvoir prédictif du modèle est très faible, donc les perspectives de développement des échanges commerciaux entre les deux pays sont encore en deçà des prévisions.

On remarque que la valeur calculée du Test de Fisher est inférieure à sa valeur théorique ($2,11 < 4.75$), ce qui mène à accepter H_0 et rejeter H_1 .

Par ailleurs, on constate que la Probabilité associée qui est de (0,17) est bien supérieure à 0,05 qui correspond à l'intervalle de confiance. Par conséquent le modèle représenté pour les échanges commerciaux entre le Maroc et le Cap Vert n'est pas significatif.

On a $Y=1.31X-2609.80$, avec $R^2=0,14$

Graphique 43 : Évolution des Échanges commerciaux entre le Maroc et le Cap vert en Mds



Source : Calcul d'auteur

La représentation graphique des prévisions sur les échanges commerciaux entre le Maroc et le Cap Vert ne montre pas l'évolution des relations, vu la forte dispersion des données en nuages de point par rapport à la droite d'ajustement. Cette faiblesse remarquable peut être expliquée par plusieurs facteurs (la non-proximité géographique, absence d'infrastructure de transport, la langue pratiquée : portugaise : pays lusophone...), et ainsi que le Cap Vert est une destination très peu connue dans le milieu marocain des affaires, le diagnostic des relations économiques entre le royaume et cette économie insulaire est décevant. Par conséquent, ce pays est loin de figurer dans les priorités de l'offre marocaine, en dépit des potentiels existants.

III.2.2. Investissements Directs Étrangers

En effet, d'après les données recueillies et étudiées, nous avons constaté qu'au niveau des relations d'investissements, n'existe pas de données significatives pour présenter un modèle pour chaque pays membre, de ce fait, nous allons présenter un modèle pour l'ensemble de la CEDEAO en relations avec le Maroc.

En effet, la détermination du modèle pour chaque pays sera présentée en trois tableaux :

– **Analyse des erreurs** : L'analyse des erreurs correspond à la différence entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle ($Y-Y'$), elle fait référence à la mesure de la dispersion des données réelles par rapport aux prévisions. Elle prend en considération (la valeur minimale, la valeur du premier et du troisième quartile, la valeur médiane, et la valeur maximale) ;

- **Test des paramètres** : Il s'agit de mesurer les propriétés des paramètres à estimer (a et b) dans le modèle :

- Paramètres à estimer :

$$\hat{a} = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sum (x_i - \bar{x})^2}$$

$$\hat{b} = \bar{y} - \hat{a}\bar{x}$$

- La variance des paramètres

$$V(\hat{a}) = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{N}$$

$$V(\hat{b}) = \frac{\sum (y_i - \bar{y})^2}{N}$$

- Test de Student calculé : Pour tester la significativité des paramètres sur le logiciel R, on utilise la loi de Student.

$$t_{\hat{a}} = \hat{a} / \sigma_{\hat{a}}$$

$$t_{\hat{b}} = \hat{b} / \sigma_{\hat{b}}$$

- Test de Student théorique : Les valeurs théoriques du Test sont déterminées par la table de la loi de student de l'ordre 2, où n=14, ce qui correspond à la valeur fixe de 2,179.
- P value : mesure la significativité des paramètres par rapport à $\alpha=0,05$, qui correspond à l'intervalle de confiance à 95%. C'est la probabilité d'obtenir une valeur de la statistique de test au moins aussi extrême que celle observée dans l'échantillon : on $H_0 = a$ et $H_1 \neq a$ (deux hypothèses).

Si p value < 0,05 : on rejette H_0 et on accepte $H_1 \neq 0$, si p value > 0,05 on accepte H_0 .

-Test global du modèle : il prend en considération :

- Coefficient de détermination : mesure la qualité de la prédiction de la régression linéaire :

$$R^2 = \frac{\sum (\hat{y}_i - \bar{y})^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2}, \text{ autrement dit : SCE/SCT.}$$

- Test de Fisher calculé : Pour tester la globalité du modèle sur le logiciel R, on utilise la loi de Fisher : $F : \frac{\sum (\hat{y}_i - \bar{y})^2}{\sum (y_i - \hat{y}_i)^2}$, autrement dit SCE/SCR
- Degré de Liberté (Ddl) : on a n : nombre d'observations =11, de l'ordre de k=1, et d'après la table de Fisher on a n-(k+1) =9
- Les valeurs théoriques du Test sont déterminées par la table de la loi de Fisher de l'ordre 1, où n=14 donc on a n-(k+1) =12, (1,12), ce qui correspond à la valeur fixe de 4,75.
- P value : mesure la significativité de la globalité du modèle par rapport à $\alpha=0,05$, qui correspond à l'intervalle de confiance à 95%.
C'est la probabilité d'obtenir une valeur de la statistique de test au moins aussi extrême que celle observée dans l'échantillon : on $H_0 = a$ et $H_1 \neq a$ (deux hypothèses).

Si p value < 0,05 : on rejette H_0 et on accepte $H_1 \neq 0$, si p value > 0,05 on accepte H_0 .

- **Investissements Directs Étrangers : Maroc-CEDEAO**

- **Analyse des erreurs**

Valeur Minimale	Valeur du 1Q	Valeur médiane	Valeur du 3Q	Valeur Maximale
-1167.5	-833.6	-159.4	923.5	1408.1

La différence totale entre les valeurs réelles et les valeurs prédites par le modèle pour la totalité des Investissements entre le Maroc et la CEDEAO est plus ou moins importante, puisqu'elle atteint une valeur maximale de 1408.1, et une valeur minimale de -1167.5, ce qui donne comme étendue (+ 2575.6).

On a aussi 50% des erreurs comprennent entre -833.6 et 923.5.

Par ailleurs, on constate aussi que les erreurs suivent une loi normale, d'après la vérification de l'hypothèse de la normalité des erreurs qui consiste à s'assurer que les coefficients d'aplatissement et d'asymétrie sont inférieurs à 1. Ce qui donne lieu au calcul des paramètres (a, b).

- **Test des paramètres**

Paramètres	Valeurs estimées	Variance	Valeurs du test calculées	Valeurs théoriques (Ddl : n-2=12)	P-Value
a	61.7	73.0	0,845	2.179	0,416
b	-122714.9	14672.2	-0,836	2.179	0,421

D'après les formules des paramètres données préalablement, on a $a = 61.7$, avec la constante du modèle $b = -122714.9$.

Les valeurs de a et b se dispersent respectivement de 73, et de 14672.2.

Ce qui donne par conséquent les valeurs calculées du Test de Student respectivement pour a et b (0,845 et -0,836). On remarque que la valeur calculée du Test de Student est inférieure à sa valeur théorique ($0,845 < 2.179$), ce qui mène à accepter H_0 et rejeter H_1 .

On constate que le test des paramètres (a et b) n'est pas significatif, vu que la probabilité associée est supérieur à (5%), dont on a une p-value respectivement pour a et b de (0,416 et 0,421), ce qui mène à accepter H_0 .

- **Test global du modèle**

Coefficient de détermination (R-squared)	F-Calculé	DII	T théorique	P-value
0,060	0,71	(1,12)	4.75	0,41

Le coefficient de détermination R^2 est de 0,060, ce qui montre que le pouvoir prédictif du modèle est très faible, donc les perspectives de développement des investissements entre le Maroc et la CEDEAO sont encore en deçà des prévisions.

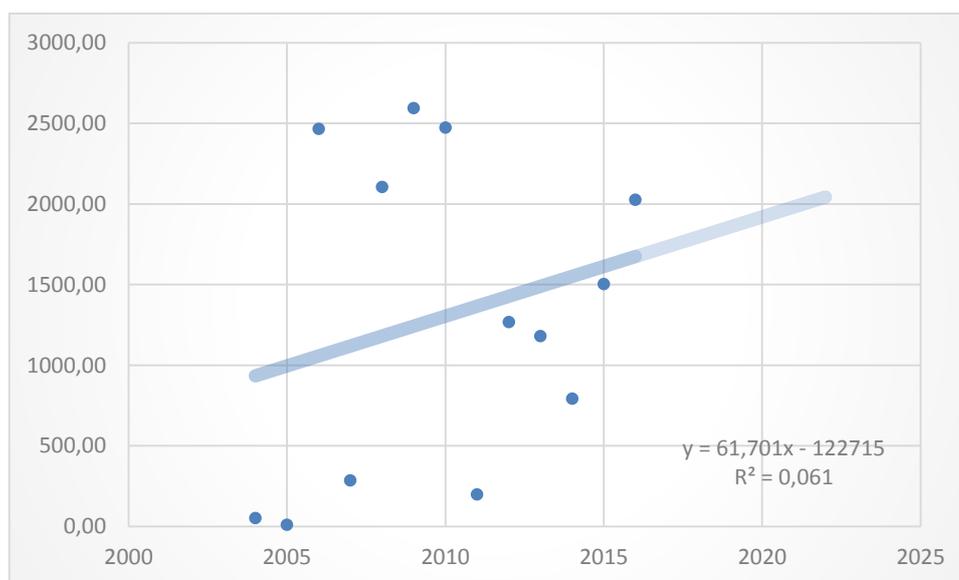
On remarque que la valeur calculée du Test de Fisher est inférieure à sa valeur théorique ($0,71 < 4.75$), ce qui mène à accepter H_0 et rejeter H_1 .

Par ailleurs, on constate que la Probabilité associée qui est de (0,41) est bien supérieur à 0,05 qui correspond à l'intervalle de confiance. Par conséquent le modèle représenté pour les investissements entre le Maroc et la CEDEAO n'est pas significatif.

Le modèle établi, donne l'équation suivante :

$$Y=61.7X-122714, \text{ avec } R^2=0,060$$

Graphique 44 : Évolution des Investissements Directs Etrangers entre le Maroc et la CEDEAO en Mds



Source : Calcul d'auteur

La représentation graphique sur les investissements entre le Maroc et la CEDEAO ne montre pas l'évolution des relations, vu la forte dispersion des données en nuages de points par rapport à la droite d'ajustement. Cette faiblesse remarquable peut être expliquée par plusieurs facteurs :

- La non-proximité géographique de la quasi-totalité des pays de la CEDEAO ;
- Absence d'infrastructure de transport et de lignes directes ;
- L'instabilité politique que connaît la quasi-totalité des pays de la CEDEAO ;
- La langue pratiquée : certains pays sont anglophones (Nigéria, Gambie, Libéria...), d'autres sont lusophones (Guinée Bissau, Cap Vert...).

Malgré cette faiblesse au niveau des relations d'investissements entre le Maroc et la CEDEAO, on voit récemment que les deux économies fournissent des efforts réciproques en vue d'améliorer et d'enlever les défis confrontés dans ce cadre.

Constat : La régression linéaire simple réalisée, nous a donné une vision détaillée sur les perspectives de développement des relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO, et qui nous a menés vers l'acceptation et la validation de l'hypothèse H1 précédemment élaborée.

Par conséquent le Maroc et la CEDEAO, ont intérêt à continuer de promouvoir leurs relations économiques sur le long terme, en vue de mener un modèle de coopération Sud-Sud réussi.

Après avoir déterminé les secteurs porteurs, ainsi que modélisé les relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO, il est essentiel aussi de mettre l'accent sur les obstacles et les contraintes liées à ces relations, et qui bloquent leur développement.

Section III : Obstacles liés aux relations économiques entre les deux partenaires

Toutefois, les relations commerciales et d'investissements entre le Maroc et la Communauté Économique des États d'Afrique de l'Ouest subissent plusieurs contraintes et limites et qui peuvent être expliquées par :

I. Les obstacles au niveau des échanges commerciaux

Les échanges commerciaux entre le Maroc et la CEDEAO se trouvent confrontés à deux sortes de contraintes :

I.1. Obstacles sur le plan structurel

La structure géographique du commerce extérieur de la Communauté montre la prépondérance de l'Union Européenne en particulier la France, qui demeure le principal partenaire. Ce sont des économies tournées vers l'extérieur, et principalement vers les anciennes métropoles.

Cette orientation extérieure des échanges commerciaux entraîne la faiblesse du commerce intra-africain. Ce dernier se caractérise par sa faiblesse et son instabilité ainsi que la non-complémentarité des productions nationales¹⁹¹.

En effet, la structure des produits exportés dépend largement à un certain produit brut énergétique, minier ou agricole. Leurs importations se trouvent tributaires des recettes de l'exportation de ces produits. Les prix de ces derniers dépendent des fluctuations des cours internationaux.

Les marchés des pays de l'Afrique de l'Ouest sont étroits. Par conséquent la baisse du pouvoir d'achat ainsi que les habitudes de consommation limitent l'absorption de tous les produits importés.

L'arrivée des produits étrangers à ces marchés avec un prix plus compétitif rend la concurrence très difficile. Par conséquent, l'importation de certains produits marocains (textile) est en baisse flagrante. Cependant, les barrières logistiques, institutionnelles et réglementaires limitent aussi le développement des transactions commerciales.

¹⁹¹ SENOU J.L « *Le commerce intra régionale et le processus d'intégration en Afrique* » Communication à l'occasion de l'organisation du Centre international pour le commerce et le développement durable, de la réunion régionale sur le commerce, l'environnement, et le développement durable. Libreville juillet 2000.

I.2. Obstacles au niveau des rapports Maroc africains

Ces entraves comprennent notamment des procédures douanières contraignantes, une multiplicité d'accords bilatéraux, des difficultés du financement de commerce, en plus évidemment du manque d'infrastructures de transports et de services d'appui.

Le problème du coût de transport entre le Maroc et les pays de la CEDEAO pose des difficultés aux acteurs commerciaux¹⁹². En effet, plus que son coût élevé, le transport nécessite le regroupement des marchandises d'autre part.

Cependant, l'absence de liaisons directes maritimes autre que Sénégal et la Côte d'Ivoire fait que les échanges passent par un pays tiers.

D'un autre côté, les produits marocains parviennent aux consommateurs des pays d'Afrique de l'Ouest par le biais des intermédiaires ou celui des entreprises européennes bien implantées dans ces pays ou à l'Europe. Ce commerce triangulaire entrave les transactions commerciales entre le Maroc et ces pays de la CEDEAO et rend les produits marocains plus chers.

D'un autre côté, l'environnement juridique et réglementaire en matière de promotion des échanges commerciaux présente encore des imperfections, surtout en ce qui concerne les procédures administratives.

II. Les obstacles au niveau des investissements

Dans le cadre de la promotion des investissements, on regroupe ces obstacles dans deux sortes de facteurs qui empêchent le développement des investissements marocains de se proliférer dans les pays de la CEDEAO.

II.1. Facteurs internes

Les multiples atouts de l'Afrique de l'Ouest et toute la panoplie de réformes et de mesures incitatives n'ont pu réussir à drainer une partie importante des capitaux marocains. Les investissements demeurent encore réticents en raison d'un certain nombre d'entraves.

¹⁹² « *Le commerce et le transport entre le Maroc et les pays d'Afrique de l'Ouest* » Débat organisé par l'ASMEX et le ministère du commerce extérieur. 27 octobre 2004, Casablanca.

En effet, les facteurs explicatifs d'une telle situation sont très nombreux. En premier analyse, il paraît cependant que l'Afrique de l'Ouest ne bénéficie guère des deux principaux moteurs de l'investissement international : la privatisation des entreprises publiques et les fusions acquisition géantes.

Par ailleurs, les programmes de privatisation sont un peu avancés dans cette région en développement. Ils sont aussi laborieux en raison de la faible attractivité à vendre, voire bloquée devant le mécontentement des populations locales, notamment lorsqu'il s'agit des services publics (télécommunications, électricité, eau, etc.).

Ensuite, sur le marché mondial des privatisations, ces opportunités sont jugées le plus souvent marginales (en dehors de quelques opérations) par les grandes firmes étrangères qui ne viennent pas en elles un apport de concurrence.

Aussi, ces privatisations se font souvent au profit de firmes originaires des pays anciennement colonisateurs, ce qui amène les populations locales à parler de « recolonisation ou le new colonialisme ». Quant aux opportunités en matière de fusions acquisitions elles sont inexistantes le tissu économique de ces pays étant constitué pour l'essentiel de filiales de groupes étrangers, d'entreprises publiques et des PME/PMI locales sans réelle envergure et sans aucun caractère stratégique.

Vue sous le seul angle des flux IDE, ces pays apparaissent par conséquent presque complètement marginalisés depuis de nombreuses années, leur participation à la dynamique mondiale des IDE relevant désormais symbolique.

D'un autre côté, la disponibilité des infrastructures et de son état est deux facteurs incontournables et évident à l'attractivité de l'investissement. Or la qualité des réseaux routiers reste très moyenne et les infrastructures portuaires sont marquées par la lenteur du service et le coût élevé.

L'étroitesse du marché local : les pays qui attirent plus d'investissement sont souvent ceux qui disposent de ressources humaines qualifiées et d'un marché intérieur important. Si la population de ces pays compte environ 320 millions d'habitants ce qui n'est quantitativement pas négligeable, le pouvoir d'achat de la grande majorité reste modeste¹⁹³.

¹⁹³ *La flambée des prix des aliments de consommation dans ces derniers mois de 2008, a reconduit le pouvoir d'achat et le seuil de pauvreté à une situation très critique dans les pays d'Afrique de l'Ouest.*

Les rigidités de l'emploi se caractérisent par l'inadéquation du marché de l'emploi aux besoins des entreprises en qualité et en quantité. Ceux-ci poussent ces pays de disposer d'un stock minimal de capital humain et de savoir-faire qui leur permet l'assimilation de technologies des entreprises marocaines pour mieux bénéficier des retombées des flux d'investissements sur la croissance.

Les problèmes d'ordre financier sont aussi importants. En effet, le financement du projet constitue un frein puisque le crédit demeure cher et les services offerts par les banques ne sont pas toujours attrayants. Les garanties requises par les banques restent draconiennes.

D'un autre côté, la concurrence est rude pour les firmes marocaines avec les anciens acteurs économiques liés à la métropole coloniale (France, Portugal), ainsi que les sociétés américaines et asiatiques déjà implantées dans la région.

II.2. Facteurs externes

La prépondérance du capital étranger dans de nombreuses sociétés nationales limite le pouvoir de décision des décideurs des pays de ce regroupement régional. Par conséquent, ce sont des économies fortement dépendantes de l'extérieur en matière de financement.

D'un autre côté, les aléas propres à chaque pays sont nombreux et le risque d'échec des opérations d'investissements est omniprésent. Autre point pénalisant le développement de courants d'affaires avec les pays d'Afrique de l'Ouest : la logistique. Malgré la multiplication des liaisons aériennes, l'avion revient encore cher pour la plupart des secteurs et pour la majorité de la population à revenu très bas.

Des règles du jeu peu claires, des problèmes de paiement et la rareté des compétences. S'ajoute à cela la corruption endémique qui rend difficile l'accès à certains marchés malgré l'intensification des efforts en faveur de la bonne gouvernance¹⁹⁴.

Par exemple dans le secteur du BTP, les opérateurs reviennent le plus souvent sur les conditions d'octroi des marchés notamment publics. « Les règles du jeu ne sont pas claires. Les dessous-de-table sont monnaie courante », explique un opérateur de premier rang. Pour le BTP, les pourboires (corruption) sont habilement appelés frais commerciaux dont s'acquitte l'adjudicataire auprès du maître d'ouvrage.

¹⁹⁴Commission Economique pour l'Afrique « *Rapport sur la gouvernance en Afrique en 2005* ».

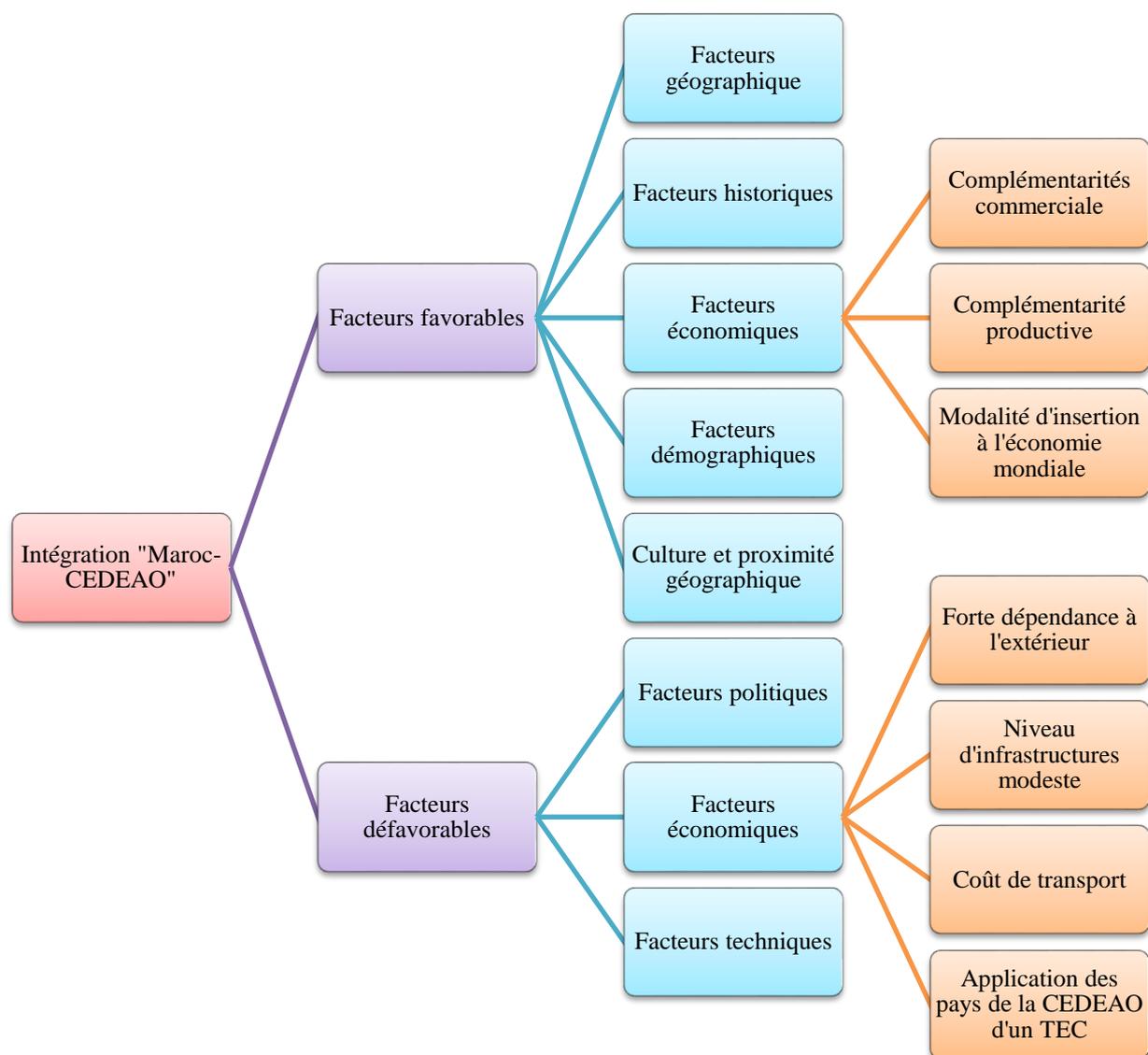
En ce qui concerne les problèmes de paiement, les investisseurs marocains doivent par ailleurs être particulièrement vigilants en matière de règlement.

Plusieurs l'ont appris à leurs dépens et ont vu leurs créances se volatiliser, prudentes, certaines entreprises, limitent leurs soumissions aux seuls projets bénéficiant de soutien de bailleurs de fonds étrangers.

Néanmoins, les performances des investissements marocains demeurent exposées aux risques liés à l'environnement sociopolitiques. En effet, l'instabilité politique que vit certains pays comme le Mali et la Burkina Faso pousse quelques entrepreneurs marocains à délocaliser leurs activités dans d'autres pays. Ainsi, ce risque politique (l'instabilité des régimes) influence négativement les études de faisabilités des investisseurs potentiels voulant entrer dans les marchés.

En effet, l'intégration « Maroc –CEDEAO », se résume par l'existence de deux types de facteurs, et peut être représentée selon le schéma suivant :

Schéma 2: Intégration "Maroc-CEDEAO"



Source : Conception et élaboration de l'auteur

Conclusion du quatrième chapitre

L'économie marocaine et les économies des pays de la Communauté montrent l'existence d'importantes complémentarités et elles n'hésitent désormais plus à s'ouvrir les unes aux autres.

Par ailleurs, le renforcement des relations économiques « Maroc/ CEDEAO » est une stratégie efficace afin de consolider les efforts d'intégration régionale Sud-Sud, cette stratégie permet de faire face aux plus grands défis de la mondialisation à savoir la réalisation des objectifs millénaire de développement durable.

Ainsi dans un contexte marqué par le développement de la concurrence asiatique et européenne sur le continent africain, l'existence de plusieurs secteurs potentiels porteurs entre les deux économies, permet davantage de renforcer le cadre des relations économiques entre elles.

Le modèle économétrique présenté et qui concrétise les perspectives de développement des relations économiques entre le Maroc et chaque pays membre de la CEDEAO, montre clairement l'intérêt de la continuité de ces relations, vu l'étude des paramètres et des tests de significativité qui montrent que les échanges commerciaux et les investissements directs sont en amélioration, voir en développement.

Ce qui reflète un avenir porteur avec la quasi-totalité des pays membres, à l'exception de certains pays (Guinée Bissau, Cap vert, Libéria...), dont les relations se trouvent confrontées à des entraves qu'il faut dépasser à travers la bonne volonté des deux parties, et qui est constituée principalement par le développement des infrastructures économique et sociales, ainsi que la logistique surtout au niveau du transport aérien vu la non-proximité géographique avec ces pays.

En effet, l'existence de multiples opportunités inexploitées dans ces pays lusophones et anglophones doivent inciter les investisseurs marocains à en profiter surtout avec l'émergence de la concurrence asiatique ou encore européenne qui commencent à avoir lieu dans ces régions.

Néanmoins, les relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO, connaissent un certain nombre d'obstacles qui bloquent leur développement, et qu'il faut les prendre en considération.

Conclusion générale

Aujourd'hui, l'Afrique est considérée comme un lieu de projection de la coopération politique, économique, commerciale et socioculturelle. Ce continent à multiples visages suscite énormément d'intérêt par les différents acteurs de la scène internationale.

Dans ce travail, nous avons étudié la dynamique des relations économiques entre le Maroc et les pays membres de la Communauté Économique Des États d'Afrique de l'Ouest à partir des deux indicateurs à savoir les investissements marocains et les échanges commerciaux.

L'évaluation de la situation des investissements marocains dans la Communauté Économique Des États d'Afrique de l'Ouest montre la présence des firmes marocaines dans plusieurs secteurs d'activité (finance, transport, industrie, services, formation, agriculture, pêche, énergies....).

Ces flux d'investissements public ou privé ne se limitent pas aux grands établissements (Royal Air Maroc, Maroc Télécom, ONA, COMANAV, BMCE Bank, Attijari Wafa Bank, Ynna holding,..), mais ils touchent d'autres PME/PMI (Sotelma, CCGT, S2M, Kitea, IB Maroc...). Ils constituent dans la majorité des cas des investissements sous forme de prise de participation dans des capitaux existants.

Cependant, la répartition géographique de ces opérations d'affaires montre une inégalité de présence. En effet, la majorité de ces investissements se concentre au Sénégal, Côte d'Ivoire, et Mali, et ils sont presque absents dans d'autres pays comme la Guinée Bissau, Libéria, ou encore le Cap-Vert.

La conquête de ce marché par les acteurs économiques marocains reste modeste par rapport aux atouts économiques et les opportunités d'affaires offertes par la CEDEAO.

Le dépassement des limites des investissements marocains dans cet espace économique harmonisé, comporte plusieurs secteurs potentiels de partenariat et entraîne une complémentarité productive entre les deux économies.

Par ailleurs, l'évaluation de la répartition géographique des échanges commerciaux montre une prépondérance du Sénégal, Côte d'Ivoire, et Nigeria. Alors que ces transactions restent modestes avec les autres pays de la communauté.

En effet, les importations marocaines de cette région de l’Afrique de l’ouest se constituent principalement de produits d’origines animales et végétales (Coton, bois, café, caoutchouc...), et de boissons, et tabac (voir annexe).

Alors que les exportations à destination des pays membres de la communauté se composent principalement des produits alimentaires (les poissons en conserve, agroalimentaires...), les demi-produits et les produits de consommation (voir annexe).

Ces échanges commerciaux entre le Maroc et ce groupement régional demeurent faibles par rapport à son potentiel commercial. Le dépassement des obstacles qui bloquent le développement des échanges commerciaux par la mise en œuvre d’un ensemble de mesure entraîne une intégration commerciale interafricaine Nord-Ouest.

Cette intégration demande le renforcement des relations économiques « Maroc-CEDEAO » dans le cadre d’une nouvelle stratégie de partenariat. En effet, l’économie marocaine et les économies des pays membres de la communauté offrent plusieurs opportunités de complémentarités commerciales et productives.

Dans le cadre des perspectives de la relation économique interafricaine, l’exploitation de ces complémentarités envisage la possibilité d’accès aux marchés voisins, tel que les pays de l’Afrique centrale, et l’Afrique orientale, initiative qui s’est renforcée par les visites royales récemment effectuées en (le Gabon, la Tanzanie, le sud du Soudan, le Rwanda et l’Ethiopie).

La réintégration du Maroc à l’Union Africaine (janvier 2017), ainsi que sa demande d’adhésion à la CEDEAO (accord du principe en juin 2017), justifient bien que les relations économiques entre le Maroc et ce groupement régional présument sur un avenir porteur sur le moyen et le long terme, et reflètent un modèle de coopération Sud-Sud réussi.

En guise de conclusion, on peut dire que les relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO présentent plusieurs complémentarités, de ce fait, la mise en place de certaines mesures pour dépasser les obstacles et redynamiser les relations économiques entre les deux partenaires, s’avère utile et primordiale.

Sur la base des travaux d’études portant sur la coopération Maroc-Africaine en 2010, plusieurs mesures sont à soulever.

⇒ **Mesures au niveau des Échanges Commerciaux entre le Maroc et la CEDEAO**

Les mesures suivantes s'inscrivent dans une logique visant la levée, ou au moins l'affaiblissement des contraintes qui bloquent le développement des relations commerciales avec les pays de la Communauté.

Quoiqu'elles apparaissent parfois trop ambitieuses par rapport au poids budgétaire de leur mise en œuvre. Elles reflètent un caractère pratique.

▪ **Mesures d'ordre institutionnel**

Dans le cadre de la réalisation des objectifs d'une nouvelle stratégie de partenariat entre le Maroc et la CEDEAO, les deux parties doivent procéder au renforcement et à la réorganisation des institutions susceptibles d'assurer des interactions et des interdépendances économiques entre eux.

○ **Accélération de la signature des accords de libre-échange avec les pays de la CEDEAO**

Dans le cadre de coopération Sud-Sud, les relations économiques entre le Maroc et les pays de la CEDEAO ont été chapeautées par la conclusion de plusieurs accords à caractère commerciale, mais qui ne sont pas entrés en vigueur jusqu'aujourd'hui, vu que certains états de la communauté considèrent que leurs économies ne sont pas prêtes à concurrencer les firmes marocaines et souhaitent au préalable la mise en place de mécanismes préférentiels en termes de tarifs et de règles d'origine.

D'où la nécessité de fournir un cadre réglementaire approprié d'outils essentiels pour répondre aux impératifs de la mondialisation et permettra d'intensifier les échanges commerciaux entre les pays signataires.

Par conséquent, ces accords permettront d'utiliser la zone comme plateforme d'exportation vers les pays d'Afrique Centrale et d'Afrique Australe.

○ **Mettre en place des instances de suivi des protocoles commerciaux**

L'extension des relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO nécessite le suivi permanent des traités et protocoles conclus entre les pays signataire, via la mise en place d'une commission permanente « Maroc-CEDEAO ».

- **L'application d'une politique de promotion des exportations**

Il s'agit de réaliser des études de terrain pointues, sur les opportunités offertes par les différentes régions de la Communauté, et ce, en vue d'adapter l'offre exportable aux spécificités de ce marché.

- **La création d'une chambre de commerce « Maroc-CEDEAO »**

Cette chambre sera un instrument efficient afin de développer les échanges commerciaux à un niveau satisfaisant et l'augmentation des flux des capitaux marocains implantés dans ce groupement régional Ouest Africain.

- **Mesures pour la promotion des échanges commerciaux**

Malgré l'évolution croissante des échanges commerciaux entre les deux économies durant la dernière décennie, elle reste faible et en deçà de la volonté des deux partenaires, ce qui nécessite la prise en considération des mesures suivantes.

- **Faciliter l'accès aux PME**

Les échanges commerciaux n'incluent pas seulement les grandes entreprises, mais aussi les PME ont l'accès aux marchés de la Communauté d'où la nécessité d'appliquer un appui financier, et même en termes d'assurance à l'export aux PME opérant dans ce groupement régional, et par conséquent les encourager à se constituer en consortium d'exportation afin de réduire les coûts d'approche à ce marché.

- **L'organisation des visites réciproques**

Il s'agit de chercher la possibilité d'organiser des actions promotionnelles, telle que la participation aux salons et foires et dont lesquels les hommes d'affaires des deux économies peuvent échanger et partager leurs connaissances et savoir-faire dans le domaine commercial.

- **Mesures d'ordre financier**

L'aspect financier est primordial aussi pour la redynamisation des échanges commerciaux.

- **La création d'une caisse des dépôts et consignations**

Il s'agit de créer le bras armé financier de la stratégie Ouest Africaine du Maroc pour soutenir les échanges à l'import et à l'export du Maroc vers les pays ouest africains de la Communauté.

- **La création des lignes de crédit**

Pour faciliter la garantie de paiement des transactions commerciales, la création de ligne de crédit par les banques entre les deux économies est primordiale.

- **Mesures pour la promotion des infrastructures**

L'absence des infrastructures pour le transport et la logistique, constituent les obstacles majeurs qui bloquent les échanges commerciaux entre les deux partenaires, en raison de la non-proximité géographique de certains pays de ce groupement, et par conséquent provoquent des coûts supplémentaires, vu qu'il n'existe pas de lignes directes, de ce fait, la passation par un autre pays intermédiaire est obligatoire.

- **La création de lignes directes**

Il est nécessaire de renforcer les infrastructures de transports et les connexions entre le Maroc les pays de la CEDEAO pour libérer le potentiel commercial entre les deux parties, il s'agit notamment de mettre en place des lignes aériennes et maritimes régulières permettant de desservir, dans les meilleures conditions, les principales destinations ouest africaines de la Communauté de nos exportations. D'ailleurs, plusieurs chantiers sont en cours de réalisation (chapitre 4, section 1).

⇒ **Mesures au niveau des Investissements Directs Étrangers entre le Maroc et la CEDEAO**

Comme les Échanges Commerciaux, les mesures prises au niveau des Investissements Directs Étrangers Marocains dans la CEDEAO peuvent se résumer en :

- **Mesures d'ordre institutionnel**

Du moment où les deux économies affichent une option volontariste de l'ouverture sur l'économie de marché, une telle organisation permet d'établir les conditions de mise en œuvre des interactions économiques. Elle permettra ensuite de définir les domaines de partenariat tout en exploitant les potentialités offertes.

- **La multiplication les accords de promotions des Investissements**

Dans cette mesure, la conclusion des accords doit cerner plusieurs secteurs, et avec la totalité des pays de la CEDEAO, vu l'importance des opportunités offertes par le marché ouest africain et qui restent inexploitées.

- **La mise en place des instances de suivi des protocoles d'accords des Investissements**

À l'instar des échanges commerciaux, les relations d'investissements nécessitent le suivi permanent des traités et protocoles conclus entre les pays signataires, via la mise en place d'une commission permanente « Maroc-CEDEAO », qui veille à leur mise à jour.

- **La mise en place un système de veille économique**

Il s'agit de mettre en place des antennes de veilles économiques et commerciales dans les capitales ouest africaines de la communauté les plus importantes, cette notion d'antenne pourrait être précisée dans le cadre des concertations avec les Départements ministériels concernés et le secteur privé.

- **Mesures pour la promotion des investissements**

Dans le cadre des relations d'investissements entre le Maroc et la CEDEAO, la présence marocaine reste faible et se concentre uniquement dans certains pays (la Côte d'Ivoire, le Sénégal, et le Mali), de ce fait de telles mesures sont à prendre en considération.

- **La multiplication des visites réciproque**

Il s'agit d'opter pour l'organisation des missions d'affaires dans les pays ouest Africains de la Communauté où le Maroc est peu présent (le Togo, la Guinée Bissau, la Gambie, le Bénin...), et ainsi sensibiliser le secteur privé sur l'importance des opportunités offertes par le marché ouest africain de la région, et ce à travers l'organisation permanente des rencontres d'informations en collaboration avec les associations du secteur privé.

Par ailleurs, l'objectif des visites réciproque, est de soutenir la participation de la PME marocaine dans des missions d'affaires organisées dans la CEDEAO, notamment dans le Sénégal, et la Côte d'Ivoire, en vue de mettre en place des alliances entre les PME marocaines et les PME ouest africaines de la communauté.

- **La réalisation des effets de synergies et les fusions**

D'un côté, et en vue de soutenir la promotion des investissements, la réalisation des synergies industrielles entre le Maroc et la CEDEAO est une nécessité. D'un autre côté, promouvoir la coopération triangulaire dans le domaine économique à travers la création de joint-venture est primordial.

▪ **Mesures d'ordre financier**

○ **La création d'un centre régional d'investissement**

Il s'agit de créer un fonds d'investissement, dédié au développement des entreprises marocaines sur l'espace ouest africain de la région, et au développement des projets innovateurs, et qui vise la simplification des procédures d'instauration des PME.

▪ **Mesures pour la promotion des infrastructures économiques et sociales**

La bonne infrastructure économique et sociale est indicatrice essentielle pour la promotion des investissements, cependant, sa situation qui relie les relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO reste confrontée à des obstacles, dont il faut déployer encore des efforts.

○ **La création de lignes directes**

Il s'agit de renforcer des infrastructures de transport maritime et aérien à travers :

- La diversification de lignes directes avec les principales destinations Ouest Africaines de la Communauté (le Sénégal, la Côte d'Ivoire, le Mali) ;
- Mettre en œuvre un projet phare de logistique à travers un partenariat pour l'accès direct à l'énergie dans certains pays de la CEDEAO.

○ **La Réalisation des projets sociaux**

Les projets sociaux sont ainsi considérés parmi les mesures essentielles pour la promotion des infrastructures économiques et sociales, à travers la participation à la formation des élites ouest africaines de la communauté.

Dans ce cadre, plusieurs programmes de formation doivent être instaurés, il s'agit notamment d'une proposition de transformation de l'Agence Marocaine de Coopération International (AMCI), en un ambitieux instrument de coopération technique et un véritable bras d'action en matière de formation.

Bibliographie

Ouvrages

- Adda. J « La mondialisation de l'économie », édition La Découverte, 2004.
- Aliouine S « Les mutations d'intégration régionale des états de l'Afrique de l'ouest » le Harmattan, 2012.
- Amelon J-L, Cardelet J-M « *Les nouveaux défis de l'internationalisation, quel développement ?* », édition De Boeck, 2010.
- Amine S « Les défis de la mondialisation », édition le Harmattan, 1996
- Bakandeiya W « *Le droit du commerce international : les peurs justifiées de l'Afrique face à la mondialisation des marchés* », Bruxelles : De Boeck : 2001.
- Bart F « *Afrique des réseaux et mondialisation* », Paris : Karthala : 2003.
- Becart A « *Intégration et développement : bilan et perspectives de la zone franc en Afrique* », Paris : le Harmattan : 1997.
- Ben Hammouda H « L'Afrique et l'OMC : les 100 mots clés », édition Maisonneuve et Larose, 2005.
- Ben Hammouda H « *Le NEPAD et les enjeux du Développement en Afrique* », Paris : Maisonneuve et Larose : 2002.
- Ben Mansour A « *Mondialisation et enjeux d'intégration : cas du Maroc* », éditions maghrébines : 2002.
- Boniface. P « Les relations internationales de 1945 à nos jours », Dalloz, 2010.
- Bouremane.N, « Intégration et coopération régionale en Afrique de l'Ouest » Ed Khartala et CERDI, 1996.
- Braillard. P et Djalil. M.R, « Les relations internationales, que sais-je ? », quatrième édition 1994.
- Busseau A « *Théorie et pratique du commerce international* », Edition Masson : 1990.
- Danon J, Igue J.D « *L'Afrique de l'Ouest dans la compétition mondiale : Quels atouts possibles ?* », édition Karthala : 2003
- Daoudi. T « *Techniques du commerce international* » 3^e édition 2016
- David F « *Les Échanges commerciaux dans la nouvelle économie mondiale* », Paris : Presses universitaires de France : 1994.
- Deblock C « Régionalisme économique et mondialisation, que nous apprennent les théories » Document du travail, CEIM, octobre 2005.

- Deblock C « *Mondialisation et régionalisation : la coopération économique internationale est-elle encore possible ?* » Presse de l'Université de Québec : 1992.
- Decrane. P « *Veille Afrique, jeune nations* », Paris, P.U.F, 1982.
- Diouf. M « *L'Afrique dans la mondialisation* », édition le Harmattan, 2002.
- Djossous J M « *l'Afrique, le GATT et l'OMC : entre les territoires douaniers et régions commerciales* ». Paris : Le Harmattan : 2000.
- Domingo J « *Le monde en crise* », coll. Gauthier, ABC édition, Montreuil, 1989.
- Gannagé E « *Théorie de l'investissement direct étranger* », Economica, Paris 1985
- Gilles. M, Perkins. D « *Economie du Développement* », 2^e Deboeck, Bruxelles, 1990.
- Gueutin C-A « *L'essentiel de l'économie internationale* », 2^e édition, ellipses, Paris, 2018.
- Guihard N « *Le NEPAD, Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique : présentation et analyse* », édition la découverte Mars, 2002.
- Guillochon B « *Théorie de l'échange international* », édition PUF ,1976.
- Hasbi A « *Théories des Internationales* », Harmattan, 2003.
- Hugon P « *L'Économie de l'Afrique* », Paris : La Découverte, 1 993
- Jean-M-S « *Relations Économique Internationales* », Edition : 2002, Bréal
- Kamadini O « *Intégration africaine : le cas de la Communauté Économique de l'Afrique de l'Ouest* », Paris : Economica, 1982.
- Kindleberger Ch. -P, Lindert P « *Economie internationale* », Economica, Paris 1981
- Krugman. P-R « *La mondialisation n'est pas coupable* », édition La Découverte, Paris 2000.
- Lahcen El A « *L'économie de l'investissement : aspects théoriques et analyses empiriques : cas du Maroc* », El Maarif al Jadida, Rabat 2018
- Lavergne. R « *Intégration et coopération régionale en Afrique de l'Ouest* », édition Karthala-CRDI, Paris 1996.
- Michalet C-A « *La séduction des nations ou comment attirer les investissements* », Edition Economica, Paris 1999.
- Mokam D « *Les peuples traits d'union et l'intégration régionale en Afrique Centrale : le cas de Gbaya et des Moundang, in Dynamique d'Intégration Régionale en Afrique Centrale* », 2001.
- Mucchiell. J-L « *Relations économiques internationales* », édition Hachette, Paris 1994.

- Myumbi-Di- N « *Les relations interafricaines* », Paris, édition du C.H.E.A.M ,1990.
- N’kodia C « *l’intégration économique : les enjeux pour l’Afrique centrale* », Paris : le Harmattan : 1999.
- Ngango G « *Quels enjeux pour l’Afrique face à la mondialisation de l’économie* ». Publication de l’I.E.A : 1997.
- Nkoa. F-C « *Interconnexion des territoires en zone CEMAC et conditions d’une croissance endogène sur le plan régional* », 2002.
- Ohman K « *De l’Etat nation aux Etats région* », 1996 Op cit
- Pierre M Lewis « *Facteurs de développement en Afrique* », édition Harmattan : 2002.
- Prissert. P, Piquemal .A « *Stratégie et économie des échanges internationaux* », 5^e édition, collection Banque ITB, 1993.
- Quinet E « *Analyse économique des transports* », Paris : Presses universitaires de France, 1990
- Rainelli M « *Le commerce international* », 9^e édition, la Découverte, 2003
- Raymond R, Chaussard A « *Les relations économiques internationales* », collection C.E.B.S. Paris 1979
- Rigaud P « *Les BRICS* », 2^e édition, Bréal 2014
- Rhafes T « *Quelle place pour l’économie marocaine à l’aube du troisième millénaire ?* », Casablanca : Afrique Orient, 2002.
- Robson « *Intégration, développement et équité : l’intégration économique en Afrique de l’Ouest* », Paris : Economica, 1987.
- Roland J « *Quelle Afrique pour quelle coopération ?* » édition le Harmattan, 1996.
- Schiff M, Winters. A « *Intégration régionale et développement* » édition Economica,2003.
- Siroen.J-M « *La régionalisation de l’économie mondiale* » édition La découverte, Paris, 2000.
- Vellas F « *Les Echanges Sud-Sud* », édition Economica : 1987
- Yahya A « *La présence marocaine en Afrique de l’Ouest : cas du Sénégal, Mali et la Côte d’Ivoire* », édition 1992, IEA
- Zahrou R « *Le Maroc face à la mondialisation* », édition Maghrébine : 2000.

Thèses et DESA

- Aourid H : « *Contribution à l'étude de la coopération maroco-africaine* », DES en Droit Public, Université Mohammed V, FSJES Rabat- Agdal ,1992
- Barre A, « *Les relations maroco africaines, 1972-1987 : enjeux politiques et coopération* », Thèse 3^e cycle Droit Public Rabat ,1988.
- Bedouch A « *La politique marocaine du commerce extérieure dans une dynamique de réformes* », DES en droit Public FSJES, Rabat, 1993.
- ElAoufir R « *Libéralisation, accords de libre-échange et investissements directs étrangers : cas du Maroc* », thèse de doctorat d'état en sciences économiques, FSJES-Souissi, 2007.
- Hangoure M, « *Les relations économiques entre le Maroc et l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA)*, » Thèse en Sciences Économiques, FSJES-Souissi, Rabat : 2009.
- Sedki N « *La coopération Sud-Sud : cas de la coopération Maroco-Africaine* », Université Mohamed V, FSJES-Souissi-Rabat, Juin 2008.
- Sossi F, « *L'économie de la connaissance, attractivité des IDE et développement en Afrique du Nord : Cas du Maroc et de la Tunisie* », thèse de doctorat en sciences économiques, UM5- Rabat, 2016
- Zejjari N, « *Intégration régionale en Afrique : cas du Maghreb arabe* », thèse de doctorat en droit public à l'Institut des Etudes Africaines - Rabat, 2017.

Rapport, Documents, Articles, et colloque

- Abouddahab Z « *La politique étrangère au Maroc : diagnostic actuel et scénarios d'avenir* », Question d'Avenir ,2006.
- Afrique Progress Panel : Rapport sur le progrès en Afrique, 2013
- Akkani H- A « *Intégration régionale, effets frontières et convergence ou divergence des économies en développement* », région et développement 2003, N°17.
- Amath S « *L'intégration régionale en Afrique de l'ouest et prospective de la zone CEDEAO, l'exemple du Sénégal* », ouvrage collectif du colloque de Dakhla, 2014
- BAD « *Le développement en Afrique*, », Rapport 2003.
- BAD « *Perspectives économiques en Afrique : Afrique de l'Ouest* », Rapport 2014
- BAD « *Perspectives économiques en Afrique* », Rapport 2002/2003.
- BAD « *Perspectives Internationales : Le Renouveau des Relations Économiques Maroco-Africaines* »,2015.
- BAD ,OCDE « *Perspectives économiques en Afrique*» Publication : l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques : 2008

- Banque asiatique de développement « *Régional Coopération and Intégration in a changing World* » (*Coopération et intégration régionale dans un monde en évolution*), avril, 2013
- Barre A « *La politique marocaine de coopération en Afrique : essai de bilan* », publication, l'I.E.A, 1996.
- Benaroya F, « Que penser des accords de commerce régionaux », *Revue économie internationale*, N°63, 1995
- Birouk M « *Rationalisation des structures et bonne gouvernance* » *Revue marocaine d'administration locale et développement* N°34 ,2000.
- Bouayad A « *Ouverture de l'économie marocaine et son insertion dans l'économie mondiale* », *Le Nouveau siècle : Revue de stratégie*, N° 53, 2000.
- Boussetta M « *Intégration Sud-Sud : Libéralisation commerciale et zone de libre-échange Quadripartie : fondements et enjeux* », 2005.
- Boussetta M « *L'accord d'Agadir, intégration Sud-Sud et partenariat euro-méditerranéen* » *Annuaire de la Méditerranée*, 2005.
- Bouyad B « *Libéralisation des échanges au Maroc : évaluation à l'aide d'un modèle calculable d'équilibre général* », *Les échanges Commerciaux : quel avenir pour les stratégies d'exportation ?* : actes du colloque international organisé à la FSJES en collaboration avec l'institut CEDIMES-université de Paris II à Marrakech les 15,16, et 17 Novembre 1995.
- CAMBREZY L, LASSAILLY-J-V, « *Les migrations forcées : Actes de Géo forum Poitiers 2004-Les migrations internationales : connaître et comprendre* », *Géographes associés*, N°29, 2005
- Chegraoui K « *Les itinéraires du commerce caravanier transsaharien entre le Maghreb et le Soudan* », *La route de l'Or*. Ministère de la culture 2003.
- CNUCE « *Le commerce Sud-Sud : un moteur de croissance partagé* », *Rapport 2009*
- CNUCED "South-South Trade Monitor", n°2, 2013.
- CNUCED « *La technologie et l'innovation* », *innovation, technologie et collaboration Sud-Sud*. *Rapport 2012*.
- CNUCED « *Commerce et le Développement* » *Rapport 2014*.
- CNUCED « *Conseil du commerce et du développement* », *Rapport juin 2013*
- CNUCED « *Coopération Sud-Sud pour le développement* » *Rapport 2014*

- CNUCED « *Evolution du système commercial et ses tendances dans une optique de développement* », Rapport 2017
- CNUCED « *L'investissement dans le monde* » Rapport 2017
- CNUCED « *L'investissement dans le monde* », Rapport 2013
- CNUCED « *Le Commerce et le Développement* » Rapport 2016
- CNUCED « *Le Commerce et le Développement* » Rapport 2017
- CNUCED « *Le développement économique en Afrique : la coopération Sud-Sud ; l'Afrique et les nouvelles formes de partenariat pour le développement* », Rapport 2010.
- CNUCED « *Le développement économique en Afrique* », Rapport 2009
- CNUCED « *Le développement économique en Afrique* », Rapport 2013
- CNUCED « *Renforcement de la présence des pays en développement dans les secteurs dynamiques et nouveaux du commerce mondial : tendances, problématique et politique* », Rapport 2004.
- CNUCED « *L'investissement dans le monde* », Rapport 2013
- Commission Economique pour l'Afrique « *La gouvernance en Afrique* », Rapport 2005
- Commission Economique pour l'Afrique « *Les objectifs du Millénaire pour le développement en Afrique : progrès accomplis et défis à relever* », 2005
- Commission Economique pour l'Afrique : « *Accélérer le développement de l'Afrique par la diversification* », Rapport économique sur l'Afrique 2010
- Département du Secteur Privé, Commission de la CEDEAO, « *Fondement d'un marché d'investissement commun de la CEDEAO* », Abuja, Juillet 2008.
- DEPF « *Performance commerciale du Maroc sur le marché de l'Afrique Subsaharienne* », 2012
- DEPF « *Développement des entreprises marocaines en Afrique : réalités et perspectives* », novembre 2018
- DEPF « *Performance commerciale du Maroc sur le marché de l'Afrique Subsaharienne* », avril 2012.
- DEPF « *Relations Marco-Afrique, l'ambition d'une « nouvelle frontière* », juillet 2015
- DEPF « *Relations Marco-Afrique, l'ambition d'une « nouvelle frontière* », septembre 2014
- Discours de Sa Majesté le Roi Mohammed VI à Abidjan, le 24/02/2014.

- Discours de Sa Majesté le Roi Mohammed VI au 4^{ème} Sommet Afrique-Union Européenne à Bruxelles, le 03/04/2014.
- Dkhissi S « *De la nécessité de repenser la problématique de l'insertion internationale de l'économie marocaine* », Rabat : Revue marocaine d'administration locale et de développement, 2000.
- Dkhissi S « *L'insertion internationale de l'économie marocaine* », In le Nouveau siècle : revue de stratégie. N° 52, 2000.
- EL Mellouki R-B « *La politique marocaine de coopération avec l'Afrique Subsaharienne* », Publications, IEA, 1996.
- Entretien réalisé à Casablanca Finance City, le 08/07/2014
- Ernest H « *L'agriculture africaine : vecteur de croissance* » Afrique Relance Vol 17#4 (Janvier 2004)
- Ernest H « *L'Afrique établit ses propres stratégies. De nouvelles offensives contre la pauvreté et la marginalisation du continent* » Développement et Coopération, N°1 jan/Fer 2002.
- Etat de l'intégration régionale en Afrique « *Intégration financière en Afrique* », 2005. www.jaga.afrique-gouvernance.net
- FMI « *Manuel de la balance des paiements* », édition 5, 1993.
- FMI « *Unis face aux Défis* », 2015.
- Frédéric B, « *Initiation au logiciel R* », Master statistique 2^e année 2012/2013
- G II 2, « *La mondialisation : processus, acteurs et débats* », 2015
- Gemdev (Groupement d'Intérêt Scientifique pour l'Etude de la Mondialisation et du Développement, « *L'intégration régionale dans le monde : innovations et ruptures* », 1994
- Gilbert B « *Intégration régionale dans les pays en développement* » Région et développement. N° 22, 2005.
- Grahame T, « *Introduction : situer la mondialisation* », Revue des sciences sociales, N°160, 1999.
- Guerraoui D, Clerc Ph, Richet X « *Intégration régionales et prospective des territoires : comparaisons internationales* », Le Harmattan, Paris 2014.
- Gumisai M « *L'Afrique s'efforce de redynamiser ses industries* » Afrique Renouveau Vol 18#3 (Octobre 2004)

- Handicaps et atouts : l'Union du Maghreb arabe, est-elle viable en tant qu'ensemble économique ?, information économique africaine N. 198, 1990.
- Hungon S.D, « Analyse comparative des processus d'intégration régionale », le Cered/Forum et le Cernea, Université Paris X-Nanterre, 2001.
- Intégration régionale pour le développement des pays ACP, communication de la commission du conseil, au parlement européen au comité économique et social européenne, et au comité des régions, Bruxelles, 2008.
- Kerdoun A « *Crise du multilatéralisme et ébauche d'une coopération interrégionale, le cas de la coopération arabo-africaine* », Etude internationale, Vol 21, N°3 Sep, 1990.
- Kerdoun A « *Régionalisme et intégration en Afrique : vers un nouveau groupement des pays sahélo-sahariens* », Revue juridique et politique des Etats francophones N° 1, 1998.
- *L'Afrique et les perspectives du tourisme mondial : l'horizon 2020 : défis et opportunités*, Edition de l'Organisation mondiale du tourisme, 1999.
- La vie éco « *Assurance-crédit : forte hausse des garanties octroyées par Euler Hermès Acmar sur l'Afrique* » : Mai 2014.
- Labarere J « *Corrélation et régression linéaire simple* », Université Joseph Fourier de Grenoble, Années Universitaire 2011/2012.
- Le commerce et le transport entre le Maroc et les pays d'Afrique de l'Ouest Débat organisé par l'ASMEX et le ministère du commerce extérieur. 27 octobre 2004, Casablanca.
- *Les Échanges Commerciaux : quel avenir pour les stratégies d'exportation ?* actes du colloque international organisé à la Faculté des Sciences Juridiques, Économique et sociales en collaboration avec l'institut CEDIMES (Centre d'études du développement international et des mouvements économiques et sociaux), Université de Paris II à Marrakech les 15,16 et 17 Novembre : 1995.
- Martin P « *Les services dans le monde* », Paris : Ellipses, DL 2006.
- Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération « *Direction des Affaires Africaines : Réflexion sur la stratégie du Maroc à l'égard de l'Afrique* », Rabat, le 22 Avril 2013.
- Morreux R « *Banques et finances en Afrique* », Marchés tropicaux et méditerranéens Année, 1998.

- Mundell R- A « *International trade factor mobility* », American economic review, vol 47, 1959.
- Myumbi –DI-N-M « *Les Relations Interafricaines* » Paris : Edition du Centre des Hautes Etudes sur l’Afrique et l’Asie Modernes (C.H.E.A.M), 1990.
- OCDE « *L’investissement direct étranger au service du développement* », Rapport 2002.
- OCDE « *Examen des statistiques d’investissement directs internationaux au Maroc* », février 2018.
- OCDE « *Mesurer la mondialisation : les indicateurs de la mondialisation économique* », Paris, 2005.
- Office des Changes « *Le Commerce extérieur marocain* », Rapport 2013.
- Office des Changes « *Commerce extérieur du Maroc* », Rapport 2016
- Office des Changes « *Echanges Maroc-Afrique Subsaharienne*», Rapport 2017
- Office des Changes « *Les exportations du Maroc vers l’Afrique* » Rapport juin 2014.
- Office des Changes « *Maroc-CEDEAO : cadre réglementaire et évolution des échanges extérieurs (commerce et investissement)* », Rapport 2016
- OMC « *Examens des politiques commerciales* »,2015.
- Organisation Internationale pour les Migrations (OIM) : Etat de la migration dans le monde 2018.
- OUCHEKKIR A « *Epargne et croissance économiques en Afrique* », *Revue al-Maghreb al- Ifriqi* N°2. Publication de l’I.E.A, 2001.
- Perret C « *L’Etat actuel de l’économie ouest-africaine* », Club de Sahel et de l’Afrique de l’Ouest, 2003.
- Perroux. F « *Les espaces économiques* », Economie et sociétés, vol 9, N°2, 1959.
- Pierre M, Lewis B. « *Facteurs de développement en Afrique* » édition Harmattan 2002.
- Rapport réalisé pour le Commissariat général à la stratégie et à la prospective « *Promouvoir le transfert international des technologies : constats et solutions possibles* ». Octobre 2013.
- Saadou A « *L’intégration intra-africaine, une stratégie de développement et une mesure de puissance* », ouvrage collectif, IEA, 2013.
- SENOU J.L « *Le commerce intra régionale et le processus d’intégration en Afrique* » *Communication à l’occasion de l’organisation du Centre international pour le*

commerce et le développement durable, de la réunion régionale sur le commerce, l'environnement, et le développement durable ». Libreville juillet 2000.

- Thabo M « *Afrique 2025 : quels futurs possibles pour l'Afrique au sud du Sahara ?* » édition : Futurs africains, 2003.
- Un Ldc Iv Orhlls « *L'exploitation de la contribution positive de la coopération Sud-Sud, pour favoriser le développement des pays les moins avancés* », New Delhi, 2011.
- Vernon R « *International investmmt and international trade in the product cycle* », *Quaderly journal of economics* , 1996
- Word Economic Forum 2009.
- Yahya A, Machrafi M, Dkhissi M, Boutkhili Kh « *La Coopération Maroco-Africaine* », Colloques (13), IEA, édition 2010.
- Yahya A, Machrafi M, Echkoundi M, Boutkhili Kh, « *Afrique et puissances* », Colloques (17), IEA, édition 2013.
- Youssef C « *La coopération Sud-Sud : nouvel axe stratégique vers la tricontinentale de Ben Barka* », CCME, 2014.
- Zaoual H, « *Le Maghreb, carrefour entre l'Afrique, la Méditerranée et l'Europe. Vers un monde pluriel* » Foi et développement, n°317, Centre L.J. Lebret, paris. octobre 2003,
- Zaoual H, « *Mondialisation, gouvernance et territoire compétitifs* », cahier du laboratoire de recherche de l'industrie et de l'innovation. (Lab.RII), N°169, Décembre 2007.
- Zghal R « *L'Union du Maghreb arabe et la mondialisation* » Réalités nationales et mondialisation presses de l'Union du Québec, 2006.

Webographie

- www.amci.ma
- www.Diplomatie.ma / Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération.
- www.douane.gov.ma
- www.ecowas.int/ à propos de la CEDEAO
- www.intergration.gouv.ci/ Ministère de l'Intégration Africaine des Ivoiriens de l'extérieur : CEDEAO
- www.maec.gov.ma
- www.mcinet.gov.ma
- www.ocde.org

Annexes

Annexe 1 : Traités, Accords et Protocoles conclus avec les pays de la CEDEAO

Pays	Traités, Accords et Protocoles conclus
Bénin	<ul style="list-style-type: none"> -Accord sur la coopération économique, scientifique, culturelle et technique (1991). -Accord commercial (1991). -Protocole relatif à la coopération entre les deux Ministères des Affaires Etrangères (1997). -Accords sur la suppression des visas pour les passeports diplomatiques et de service, et sur la reconnaissance réciproque des permis de conduire. -Accord relatif au domaine portuaire. -Accord cadre de partenariat et de coopération entre l'Agence Nationale des Ports et le Port autonome de Cotonou. -Protocole de Coopération dans le domaine des Télécommunications entre l'ANRT au Maroc et l'ATRPT au Bénin.
Burkina Faso	<ul style="list-style-type: none"> -Accords de coopération économique, scientifique, culturelle et technique. - Accord relatif aux travaux publics, le transport aérien. - Accord relatif à l'augmentation des précipitations par ensemencement des nuages. - Accord relatif à la concertation politique entre les deux Ministères des Affaires Etrangères. - Accord relatif à l'évacuation sanitaire pour soins hospitaliers au Maroc. - Accord relatif à la coopération culturelle, la formation professionnelle et l'emploi. - Accord relatif à la co-production et l'échange cinématographique. - Accord relatif à la promotion et au développement de l'artisanat.
Côte d'Ivoire	<ul style="list-style-type: none"> -Un protocole additionnel à l'accord relatif à l'encouragement et à la protection réciproque des investissements (signé à Abidjan le 19 mars 2013) ; -Une convention concernant la réalisation d'un point de débarquement aménagé dans la localité de Locodjoro/ Abidjan ; -Convention de jumelage entre le port autonome d'Abidjan et le port de pêche de Dakhla ; -Protocole portant création du Comité mixte de mise en œuvre de l'Accord de Coopération en matière de pêche maritime et d'aquaculture ;

- Protocole de coopération entre le port autonome d'Abidjan et l'Agence nationale des ports (Maroc) Port d'Agadir ;
- Protocole de coopération entre le port autonome d'Abidjan et l'Agence nationale des ports (Maroc) –Port de Casablanca ;
- Avenant à l'accord de coopération dans le domaine du tourisme ;
- Protocole d'accord en matière de promotion des investissements entre l'Agence marocaine de développement des investissements (AMDI) et le centre de promotion des investissements en Côte d'Ivoire (CEPICI) ;
- Accord de coopération entre Maroc-Export et l'association pour la promotion des exportations de Côte d'Ivoire (APEX-CI) ;
- Convention de partenariat entre le Groupe banque centrale populaire du Maroc et le ministère de l'Economie et des finances de Côte d'Ivoire (Micro finances) ;
- Convention de partenariat entre le Groupe banque centrale populaire du Maroc et le ministère de l'Economie et des finances de Côte d'Ivoire (programme de financement du secteur de l'Education nationale et l'enseignement technique de Côte d'Ivoire) ;
- Protocole d'accord-cadre entre l'Etat de Côte d'Ivoire et Attijariwafabank Bank, signé par Nialé Kaba et Mohamed El Kettani ;
- Convention cadre entre l'Etat de Côte d'Ivoire et la BMCE Bank,
- Convention entre Palmeraie développement et le gouvernement ivoirien pour la construction de logements sociaux ;
- Mémoire d'entente pour l'implantation d'un complexe de transformation et de valorisation de poisson pélagique du groupe UNIMER en République de Côte d'Ivoire ;
- Convention entre Palmeraie développement et le gouvernement ivoirien (projets touristiques) ;
- Mémoire d'entente entre l'Etat de Côte d'Ivoire et la société COOPER PHARMA Maroc pour la réalisation d'une unité industrielle de production de médicaments ;
- Convention de partenariat entre le groupe Banque centrale populaire du Maroc et le Fonds d'appui aux femmes de Côte d'Ivoire (FAFCI);
- Protocole d'accord entre IB Maroc et la direction de l'information et des traces technologiques (DITT) ;
- Convention cadre de coopération et de partenariat entre le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique de la République de Côte d'Ivoire et l'université internationale de Casablanca ;
- Convention de partenariat entre la Confédération générale des entreprises du Maroc (CGEM) et la Confédération générale des entreprises de Côte d'Ivoire (CGECI) pour la création d'un conseil économique Maroc-Côte d'Ivoire ;
- Mémoire d'entente de coopération en matière de zones industrielles entre le Groupe CDG développement et l'Agence ivoirienne de gestion et de développement des infrastructures industrielle (AGEDI) ;
- Convention cadre de collaboration dans le domaine minier entre le gouvernement ivoirien et le groupe MANAGEM ;
- Accord cadre de partenariat entre Attijariwafabank Bank et le Fonds Africain de garantie pour les Petites et moyennes entreprises (AGF) ;
- Convention de financement de 50 millions de dollars entre la Banque centrale populaire et la société financière internationale (SFI- filiale de la Banque Mondiale) ;
- Convention de financement de 60 millions de dollars entre la Banque Centrale populaire et la Banque japonaise SUMITOMI.

<p>Guinée Bissau</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Protocole de Coopération dans le domaine de l'Administration Publique signé à Tanger le 25/06/1987; -Protocole de Coopération entre les ministères des Affaires Étrangères du Maroc et de la Guinée-Bissau, (Rabat le 15/05/1996) ; -Accord portant création d'une Commission Mixte de Coopération entre le Maroc et la Guinée-Bissau (Rabat le 15/05/1996). -Accord Général de Coopération Économique, Scientifique, Technique et Culturelle (Rabat le 15/05/1996). -Accord portant sur l'ouverture d'une ligne aérienne reliant Casablanca et Bissau (Rabat le 26/09/2011).
<p>Mali</p>	<ul style="list-style-type: none"> -L'Accord culturel, signé le 17/09/1987. -L'Accord de coopération économique, signé le 12/07/1961. - L'Accord de cession de locaux, signé le 06/05/2005 -L'Accord entre l'Office National des Postes de la République de Mali et l'Office National des Postes du Royaume du Maroc, fixant les conditions d'exécution des échanges de mandat de poste et des virements postaux entre les deux pays, signé le 01/11/1993. -L'Accord sur les relations cinématographiques, signé le 15/03/1989 -L'Accord commercial, signé le 17/09/1987. -L'Accord portant création d'une grande commission mixte de coopération, signé le 17/09/1987. -L'Accord provisoire de payement, signé le 28/08/1962. - L'Accord relatif au transport aérien, signé le 27/03/6/1961. -L'accord relatif à l'encouragement et à la protection réciproque des investissements ; -La convention sur la non double imposition et de lutte contre l'évasion fiscale ; -L'accord de coopération dans le domaine de l'élevage ; -L'accord relatif aux services aériens ; -Le protocole de coopération industrielle ; -Le protocole spécifique de coopération dans les domaines minier, pétrolier et gazier ;

	<p>-Le protocole d'accord de coopération en matière de formation professionnelle ;</p> <p>- Coopération culturelle scientifique et technique.</p>
Niger	<p>-Protocole d'Accord de Coopération dans le domaine de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique, signé à Rabat le 26/03/2004.</p> <p>-Protocole d'Accord relatif aux Evacuations Sanitaires.</p> <p>-Protocole d'Accord de Coopération dans le Domaine de l'Information et de la Communication, les deux signés à Niamey le 24/06/2004.</p> <p>-Accord de coopération dans les domaines de l'énergie et des mines, signé le 28/04/2003 à Niamey.</p> <p>- Accord relatif à la promotion et au développement de l'artisanat, signé le 03/09/1998.</p> <p>-Accord de coopération en matière de tourisme, signé le 03/09/1998.</p> <p>-Accord de coopération dans le domaine de l'information, signé le 20/07/1989 à Rabat.</p> <p>-Accord commercial, signé le 07/11/1982 à Fès.</p> <p>-Accord relatif au transport aérien, signé le 07/11/1982 à Fès.</p> <p>-Accord portant création d'une grande commission mixte de coopération, signé le 11/04/1982 à Niamey.</p> <p>-Accord de coopération économique, technique et scientifique, signé le 07/11/1967 à Rabat.</p> <p>- Accord relatif à la suppression des visas de passeports, signé le 07/11/0967 à Rabat.</p> <p>- Accord culturel, signé le 07/11/1967 à Rabat.</p>
Togo	<p>-Accord de coopération économique et technique.</p> <p>-Accord de coopération culturelle et scientifique.</p> <p>-Protocole d'Accord de coopération dans le domaine de l'administration publique.</p> <p>-Accord portant création de la Commission Mixte de Coopération.</p>
Sénégal	<p>-Accord relatif au transport routier international de voyageurs et de marchandises ;</p> <p>-Protocole d'accord de coopération dans les domaines des mines, des hydrocarbures, de l'électricité et des énergies renouvelables ;</p> <p>-Accord sur l'encouragement et la protection réciproque des investissements ;</p> <p>-Convention cadre de coopération et d'assistance technique dans le domaine de la réglementation et de l'organisation du secteur du bâtiment et travaux publics (BTP) ;</p> <p>-Accord de coopération en matière de protection civile ;</p> <p>- Accord portant sur le transport aérien.</p>

<p>Sierra Leone</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Mémorandum d'Entente, signé en 1984, en vue de conclure un Accord aérien entre les deux pays ; -Accord de coopération entre les Ministères des Affaires Etrangères des deux pays, signé à Rabat en juillet 2003 ; -Accord instituant la Commission Mixte de coopération, signé à Rabat en juillet 2003. -Accord de coopération économique ; -Accord de suppression de visa pour les passeports diplomatiques, de service et spéciaux ; -Accord de coopération dans le domaine des affaires religieuses ; -Accord de coopération dans le domaine de la jeunesse et des sports ; -Programme d'exécution de la coopération culturelle pour les années 2008, 2009 et 2010 ; -Management Contract entre l'Office National de l'Electricité du Royaume du Maroc et le gouvernement de la Sierra Leone.
<p>Guinée</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Accord portant convention de non double imposition et de prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu ; -Accord, est un protocole de coopération entre le ministère de l'Agriculture de la République de Guinée et le ministère de l'Agriculture et de la Pêche maritime et l'Office chérifien des phosphates (OCP) ; -Un texte sous forme de protocole d'accord portant sur le renforcement des capacités des ressources humaines du ministère de la Pêche et de l'Aquaculture de la République de Guinée, -Accord de coopération en matière de pêche maritime ; -Une convention relative à la réalisation de deux points de débarquement aménagés, pour le développement durable ; -Accord, porte sur la coopération dans le domaine de la marine marchande ; -Un mémorandum d'entente en matière de transport maritime ; -Accord-cadre de coopération industrielle et commerciale ; -Accord, qui concerne un programme d'application pour la période 2014-2017 de l'accord de coopération touristique ; -Une convention entre la République de Guinée et le groupe Addoha pour la réalisation de logements économiques ; -Une convention de partenariat et une autre convention de partenariat entre la BCP et la Banque Centrale de la République de guinée ; -Accord, concerne un programme d'application de la coopération entre les deux pays dans le domaine de la formation professionnelle ; -Un protocole d'accord relatif au fonctionnement et au développement de l'Institut

	<p>supérieur de commerce et d'administration des entreprises en Guinée (ISCAE-G) ;</p> <ul style="list-style-type: none"> -Un mémorandum d'entente sur la coopération en matière de zones industrielles ; -Accord portant protocole de coopération entre l'Office national des hydrocarbures et des mines (ONHYM) et la société guinéenne du patrimoine minier (Soguipami) ; - Accord concerne la collaboration dans le domaine minier entre la Soguipami et le groupe Management ; -Le Maroc et la Guinée ont par ailleurs scellé une convention de coopération entre l'Office national de l'électricité et de l'eau potable (ONEE) et la Société des eaux de Guinée ; -Une convention générale de coopération entre l'ONEE et Electricité de Guinée (EDG) ; -Convention, relative au partenariat entre le groupe Attijariwafabank Bank et la Banque Centrale de la République de Guinée; -Un accord-cadre de coopération entre EDG et le groupe BCP ; -Ces conventions ont été signées en présence de la délégation officielle accompagnant SM le Roi durant Sa visite officielle en Guinée et les membres du gouvernement guinéen ; -Accord de coopération en matière des pêches maritimes ; -Accord sur la promotion et la protection des investissements ; -Accord relatif à la coopération économique, culturelle et technique ; -Accord relatif au transport aérien ; -Accord en matière de commerce et d'investissement ; -Accord en matière de tourisme et des pêches maritimes ; -Protocole d'Accord de coopération dans le domaine de l'énergie ; -Protocole d'Accord de Coopération dans le domaine de l'Artisanat ; -Programme d'Application du Mémorandum d'Entente entre le Ministère des Habous et Affaires Islamiques et le Secrétariat Général des Affaires Religieuses pour les années 2013, 2014, 2015.
<p>Ghana</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Échange de lettres constituant un arrangement sur les transports aériens, signé le 22 février 1961; -Accord relatif au transport aérien international, signé le 29 janvier 1963 (abrogé et remplacé); -Mémorandum d'Entente relatif aux négociations entre les Ministères des Affaires Etrangères des deux pays, signé à Rabat le 19 avril 2001;

	<p>-Accord portant création d'une commission mixte de coopération, signé à Agadir le 15 mai 2001;</p> <p>-Mémorandum d'entente des consultations aéronautiques, signé à Rabat le 26 juin 2003;</p> <p>-Accord de coopération dans le domaine des pêches maritimes, signé à Rabat le 10 octobre 2003 ;</p> <p>-Accord coopération dans le domaine touristique, signé à Rabat le 20 janvier 2004,</p> <p>-Mémorandum d'entente et de coopération dans le domaine des Mines et de la Géologie, signé Rabat le 22 juillet 2004,</p> <p>-Accord sur la promotion et le développement de l'Artisanat, signé le 06 septembre 2004.</p> <p>-Accord relatif à la promotion et à la protection des investissements, paraphé à Accra le 23 février 2005.</p>
<p>Cap-Vert</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Accord de Coopération économique et technique -Accord de Coopération Culturelle - PV des discussions entre les délégations du Royaume du Maroc et du Cap-Vert - Accord portant création d'une Commission Mixte de Coopération - Protocole de Coopération entre le MAEC et le Ministère des Affaires Etrangères et des Ressortissants - Accord Commercial - Accord de Coopération en matière des pêches maritimes - PV de la première session de la Commission Mixte de coopération - Accord en matière de marine marchande - Accord en matière du tourisme - Mémorandum d'entente en matière de coopération industrielle - Signature d'une Convention de partenariat entre l'ONE et la Société Nationale capverdienne d'Electricité (ELECTRA).
<p>Libéria</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Protocole de coopération entre les deux Ministères des Affaires Étrangères ; - Accord général de coopération économique, culturelle, scientifique et technique ; -Accord de coopération économique et technique ; - Accord relatif à la création de la commission mixte de coopération.

Source : MAEC

Annexe 2 : Echanges Commerciaux entre le Maroc et la CEDEAO (par pays entre 2004-2017)

A. Exportations Marocaines vers les pays de la CEDEAO

Étiquettes de lignes	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
EXPORTATIONS														
AFRIQUE de l'ouest	1 357	1 899	2 116	2 476	2 837	2 685	3 854	4 207	7 319	7 396	7 038	8303	8508	9417
SENEGAL	268	414	473	603	818	692	661	939	2 106	2 035	1 241	1 476	1 947	1 732
COTE D'IVOIRE	194	245	230	271	388	300	531	543	573	950	1 196	1 954	1 449	1 553
NIGERIA	184	249	148	128	329	231	380	349	1 232	897	1 114	948	1 367	1 614
GUINEE	83	163	194	189	194	239	294	426	751	933	844	601	359	643
MALI	109	127	185	223	200	168	450	431	298	341	538	772	814	682
GHANA	116	121	219	273	327	297	563	545	1 021	874	516	633	853	1 107
TOGO	84	124	144	182	142	178	302	203	524	408	367	499	315	463
BENIN	74	122	210	203	117	139	210	175	223	214	311	461	374	563
NIGER	42	45	44	38	74	64	99	73	116	136	274	210	240	293
BURKINA FASO	73	121	96	137	89	155	141	157	249	247	252	452	469	474
GAMBIE	63	78	96	118	72	133	102	155	89	163	162	53	97	98
SIERRA LEONE	21	27	22	58	27	30	31	40	46	96	103	136	120	112
LIBERIA	32	46	51	33	31	22	27	77	27	42	53	68	48	33
GUINEE-BISSAU	2	7	1	20	20	30	42	52	44	39	37	26	49	42
CAP-VERT	12	7	1	2	8	9	23	41	20	20	30	14	7	9

Source : Office des Changes

B. Importations Marocaines en provenance des pays de la CEDEAO

IMPORTATIONS	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
AFRIQUE de l'ouest	820	567	908	782	712	715	1 884	2 698	2 430	1 328	791	803	1 006	888
NIGERIA	340	54	263	84	115	105	1 442	1 967	1 837	643	366	263	349	312
TOGO	44	90	40	59	67	35	49	65	91	63	92	125	86	45
COTE D'IVOIRE	172	119	126	160	103	144	128	137	169	178	89	109	102	176
SENEGAL	53	60	90	89	88	101	51	47	29	51	75	71	73	76
GUINEE	58	65	132	100	81	136	76	117	218	123	41	139	214	148
CAP-VERT	0	14	34	26	4		0		0	0	33	23	27	11
GHANA	16	16	14	31	28	54	48	315	40	199	29	35	72	49
BURKINA FASO	53	50	74	91	101	56	25	19	20	21	21	14	24	10
BENIN	28	27	42	53	56	27	26	1	4	8	20	1	11	6
MALI	48	52	72	84	59	54	35	24	8	29	17	15	39	43
SIERRA LEONE	2	2	3	4	10	2	3	2	15	12	9	8	5	9
NIGER	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0
GUINEE-BISSAU								2	0	0	0	0	1	
LIBERIA	5	17	18		0			0	0		0	1		4
GAMBIE		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1

Source : Office des Changes

Annexe 3 : Echanges Commerciaux entre le Maroc et la CEDEAO (par Produits entre 2004-2017)

A. Produits Marocains exportés vers les pays de la CEDEAO

V. en Millions de Dirhams

Étiquettes de lignes	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
EXPORTATIONS AFRIQUE de l'ouest FAB	1357	1899	2116	2476	2837	2685	3854	4207	7319	7396	7038	8303	8508	9417
ALIMENTATION, BOISSONS ET TABACS	639	843	959	1060	1067	1128	1522	1517	1903	2267	2468	2383	2153	2261
DEMI PRODUITS	234	425	512	453	502	573	1223	1260	1434	1593	2098	3300	3623	4134
ENERGIE ET LUBRIFIANTS	34	102	13	123	329	74	2	251	2614	1733	504	228	340	450
OR INDUSTRIEL											0			
PRODUITS BRUTS D'ORIGINE ANIMALE ET V	27	22	21	60	58	25	62	64	35	64	54	41	54	94
PRODUITS BRUTS D'ORIGINE MINERALE	17	22	21	26	31	31	38	49	84	96	76	89	71	86
PRODUITS FINIS DE CONSOMMATION	238	272	308	383	365	416	448	490	541	822	841	995	1097	1100
PRODUITS FINIS D'EQUIPEMENT AGRICOLE	0	4	0	1	0	0	6	1	4	2	1	2	3	1
PRODUITS FINIS D'EQUIPEMENT INDUSTRIE	167	208	282	370	485	438	552	574	703	817	997	1265	1166	1308

Source : Office des Changes

B. Produits Marocains importés auprès des pays de la CEDEAO

V. en Millions de Dirhams

Étiquettes de lignes	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
IMPORTATIONS AFRIQUE de l'ouest CAF	820	567	908	782	712	715	1884	2698	2430	1328	791	803	1006	888
ALIMENTATION, BOISSONS ET TABACS	171	237	361	422	327	431	443	473	534	540	462	610	760	623
DEMI PRODUITS	12	18	23	26	29	48	219	29	241	135	56	44	79	125
ENERGIE ET LUBRIFIANTS	308		184	0		48	1071	2096	1511	501	161	100	83	51
OR INDUSTRIEL						0	2	1	1					
PRODUITS BRUTS D'ORIGINE ANIMALE ET V	324	307	322	308	308	175	134	88	138	143	93	40	67	66
PRODUITS BRUTS D'ORIGINE MINERALE		1	14	18	40	9	11	8	4	4	13	6	5	4
PRODUITS FINIS DE CONSOMMATION	2	3	2	2	1	3	2	2	0	1	6	1	2	4
PRODUITS FINIS D'EQUIPEMENT AGRICOLE				0		0		0			0	0	0	0
PRODUITS FINIS D'EQUIPEMENT INDUSTRIE	3	1	1	4	7	2	2	1	1	2	1	1	10	14

Source : Office des Changes

Annexe 4 : Investissements Directs Etrangers Marocains dans les pays de la CEDEAO (par Pays entre 2004-2017)

v. en Millions de Dirhams

Années	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Bénin											83,4		606
Burkina Faso			2 459,40						57	13	83,4	43	
Cap-Vert													
Côte d'Ivoire						643,9	883,8		899,5	436,9	305,7	616	1097
Gambie							0,6						
Ghana						4,5				6,9	24,8	12	26
Guinée				1,1				6	83,2	61,7	8,7	5	130
Guinée-Bissau										1,7	2	12	4
Libéria													
Mali					671,3	1 647,10	1 576,50	189,4	206,5	439,2	35,7	44	47
Niger										4,8	1,6		
Nigeria	15,5											584	11
Sénégal	36	9,7	5,1	283,4	1 432,00	297,1	12,3	2	21	4,4	244	181	103
Sierra Leone													
Togo										210,9	1,3	5	2
Montant	51,5	9,7	2 464,50	284,5	2 103,30	2 592,60	2 473,20	197,4	1 267,20	1 179,50	790,6	1503	2025

Source : Office des Changes

Annexe 5 : Investissements Directs Etrangers Marocains dans les pays de la CEDEAO (par Secteur d'activité entre 2008-2017)

v. en Millions de Dirhams

Secteur	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Industrie	2,3	5,4	2,7	3,9	14,4	15,1	74,8	25	1574
Immobilier	-	-		-	78,2	120,9	144	155	100
Holding	-	5,6		-	-	0,3	9,8	588	31
Banque	2 099,20	928	78,3	158,3	1 084,00	912,8	248,1	476	126
Tourisme	-	5		-	-	-	15,7		12
Commerce	-	2,3		-	5	10,9	220,9	117	11
Assurance	3,5	-	883,8	-	47,6	106,3	69,6	155	100
Grand Travaux	-	-		1,2	1,4	3,1	2,1		4
Energie et mines	-	-		-	-	7,6	-	21	
Télécom	-	1 647,10	1 576,50	130,4	54	-	-	0	1
Transport	-	-		0,3	1,4	-	1	1	
Autres services	0,4	-	11,2	1	13,6	21	44,2	119	49
Etudes	-	-		-	-	-	0,1		
Divers	-	0,1		-	-	0,1	8,7	1	4
Total	2105,4	2593,5	2552,5	295,1	1299,6	1198,1	839	1503	2025

Source : Office des Changes

Annexe 6 : Questionnaire d'Evaluation de la situation des Echanges Commerciaux entre le Maroc et la CEDEAO

Le présent questionnaire, auquel vous êtes priés de répondre, fait partie d'une thèse de doctorat en Economie Appliquée sous le thème " Relations économiques entre le Maroc et les pays de la CEDEAO". Je tiens à vous préciser que ma recherche s'intéresse à l'analyse de la situation commerciale entre les deux côtés, pour pouvoir déterminer l'avenir de ces relations.

Votre collaboration, par la réponse au questionnaire, contribuera certainement à la réalisation de cette analyse, je vous serai très reconnaissante de bien vouloir m'accorder un peu de votre temps précieux.

🚩 Situation actuelle des Echanges Commerciaux entre le Maroc et les pays de la CEDEAO

Comment pouvez-vous décrire la situation actuelle des Echanges Commerciaux entre les deux côtés?

- En progression
- Stable

- Compliquée
- Autre :

Combien d'accords ont été conclus dans ce cadre?

- 30
- 20
- 10
- Autre :

Est-ce que ces accords sont tous fonctionnelles?

- Oui
- Non

Existe-il des obstacles au niveau des droits de douanes?

- Oui
- Non
- Si oui, lesquels?

Existe-il des difficultés au niveau des moyens de transport?

- Oui
- Non
- Si Oui, lesquels?

A votre avis, qui est ce qui encourage les échanges commerciaux entre les deux côtés?

- Proximité géographique
- Relations mutuelles qu'elles entretiennent
- Stabilité politique
- Autre :

D'un autre côté, qui est ce qui limite les échanges commerciaux entre les deux côtés?

- Tarifs douaniers élevés
- Absence de lignes directrices de transport
- Tensions politiques
- Autre :

Exportations entre les deux parties

Dans ce cadre, quels sont les principaux partenaires Ouest africains?

Quels sont les principaux produits exportés du Maroc vers ces pays?

Est-ce que le taux des exportations ces dernières décennies (2004-2014) a connu une progression?

- Oui
- Non
- Si Oui, de combien?

Quels sont les avantages qui peuvent être liés aux exportations marocaines vers ces pays?

- Augmentation du Chiffre d'Affaire en prospectant de nouveaux marchés
- Augmenter la rentabilité grâce aux économies d'échelle
- Dynamiser l'économie nationale par l'instauration de nouvelles stratégies de développement dans le cadre de la coopération Sud-Sud
- Autre :

Quels sont les inconvénients qui peuvent être liés aux exportations marocaines vers ces pays?

- Problème de change
- Politique commerciale incompréhensible
- Frais supplémentaires afférents aux transports de marchandises
- Autre :

Importations entre les deux parties

Dans ce cadre, quels sont les principaux partenaires Ouest Africains?

Quels sont les principaux produits importés par le Maroc?

Est-ce que le taux des importations ces dernières décennies (2004-2014) a connu une progression?

- Oui
- Non
- Si Oui, de combien?

Quels sont les avantages qui peuvent être liés aux importations marocaines?

- Diversité au niveau de la culture et au niveau des produits
- Réduction des coûts en profitant d'un coût de main d'œuvre moins élevé
- Acquérir de nouvelles pratiques
- Autre :

Quels Sont les inconvénients qui peuvent être liés aux importations marocaines ?

Balance Commerciale et taux de Couverture (Maroc-CEDEAO)

Comment pouvez- vous décrire la situation de la balance commerciale ces dernières décennies (2004-2014)

- Excédentaire (Positive)
- Déficitaire (Négative)
- Nulle
- Si elle est Excédentaire, de combien?
- Si elle est Déficitaire, de combien?

Dans la même période (2004-2014), le rapport entre nos exportations et nos importations (taux de couverture), a connu une progression?

- Oui

- Non
- Si oui, de combien?
- **Projection sur les perspectives d'avenir**

A votre avis, est ce qu'on peut apprécier l'avenir des échanges commerciaux entre les deux parties?

- Oui
- Non

Est ce qu'on peut considérer les échanges commerciaux comme un seul indicateur capable de valoriser les relations économiques entre les deux économies?

- Oui
- Non
- Autre :

A votre avis, quelles sont les opportunités qui favorisent l'avenir des échanges commerciaux entre les deux parties?

Et quelles sont les menaces qui peuvent bloquer l'avenir de ces échanges commerciaux

Source : Elaboration d'auteur

Annexe 7 : Questionnaire d'Evaluation de la situation des Investissements Marocains dans les pays de la CEDEAO 1

Le présent questionnaire, auquel vous êtes priés de répondre, fait partie d'une thèse de doctorat en Economie Appliquée sous le thème " Relations économiques entre le Maroc et les pays de la CEDEAO". Je tiens à vous préciser que ma recherche s'intéresse à l'analyse de la situation des investissements entre les deux côtés, pour pouvoir déterminer l'avenir de ces relations.

Votre collaboration, par la réponse au questionnaire, contribuera certainement à la réalisation de cette analyse, je vous serai très reconnaissante de bien vouloir m'accorder un peu de votre temps précieux.

Situation actuelle des IDE

Depuis combien de temps que vous êtes installés en Afrique de l'Ouest?

- Inférieur à 1 an
- Entre 2 et 5 ans
- 5 et plus
- Autre :

Comment pouvez-vous décrire votre situation actuelle d'IDE en Afrique de l'Ouest?

- En progression
- Stable
- Compliquée
- Autre :

Avez-vous déjà conclus des accords dans ce cadre?

- Oui
- Non
- Si oui, combien et sur quels axes?

Ces accords sont-ils fonctionnels

- Oui
- Non
- Autre :

Existe-il des obstacles au niveau des formalités administratives concernant votre implantation en Afrique de l'Ouest?

- Oui
- Non
- Si oui, lesquels ?

Pour vous, est ce que l'espace Ouest Africain est favorable pour s'y investir?

- Oui
- Non

Pour vous, quels sont les facteurs d'attractivité?

- Proximité Géographique
- Richesses dans certains pays non encore exploités ou mal gérés
- Main d'œuvre plus ou moins qualifiée avec des salaires bas
- Autre :

Répartition Géographique

Dans ce cadre, où sont concentrés vos principaux flux d'IDE?

- Sénégal
- Côte d'Ivoire
- Mali
- Mauritanie
- Autre :

Les flux d'IDE dans ces destinations sont-ils en progression pour vous pendant ces dernières décennies (2004-2014)?

- Oui
- Non

Est-ce que vous avez eu des obstacles concernant votre implantation dans ces destinations?

- Oui
- Non
- Si oui, lesquels?

Selon vous, quels sont les avantages attendus d'une telle répartition géographique?

Répartition Sectorielle

En s'investissant dans cet espace, est ce que vous réalisez des Chiffres d'Affaires importants par rapport à l'échelle national?

- Oui
- Non

Existe-il des concurrents à l'échelle internationale implantée aussi en Afrique de l'Ouest?

- Oui
- Non

Selon vous, votre implantation en Afrique de l'Ouest aura-elle une double valeur ajoutée pour le Maroc que pour les pays d'Afrique de l'Ouest dans le cadre de la stratégie (gagnant- gagnant)?

- Oui
- Non
- Autre :

Que peuvent être les avantages liés à vos flux d'IDE vers l'Afrique de l'Ouest?

- Promotion des exportations
- Création d'emplois
- Transfert d'idées, de technologies, et de compétences
- Autre :

Et que peuvent être les inconvénients liés à vos flux d'IDE vers l'Afrique de l'Ouest?

- Lourdeurs administratives
- Déficiences du système "Education-Formation"
- Absence d'infrastructures économiques et sociales convenables
- Autre :

Projection sur les perspectives d'avenir

Est-ce que vous avez l'intention de réaliser d'autres projets d'investissements dans cet espace dans un futur proche?

- Oui
- Non

A votre avis, est ce qu'on peut apprécier l'avenir des IDE entre les deux parties?

- Oui
- Non

Est ce qu'on peut considérer les IDE comme un seul indicateur capable de valoriser les relations économiques entre les deux économies?

- Oui
- Non

Que peuvent être les opportunités qui favorisent votre avenir d'IDE dans cet espace?

Et que peuvent être les menaces qui bloquent votre avenir d'IDE dans cet espace?

Source : Elaboration d'auteur

Annexe 8 : Questionnaire d'Évaluation de la situation des Investissements Marocains dans les pays de la CEDEAO

Le présent questionnaire, auquel vous êtes priés de répondre, fait partie d'une thèse de doctorat en Economie Appliquée sous le thème " Relations économiques entre le Maroc et les pays de la CEDEAO". Je tiens à vous préciser que ma recherche s'intéresse à l'analyse de la situation des investissements entre les deux côtés, pour pouvoir déterminer l'avenir de ces relations.
Votre collaboration, par la réponse au questionnaire, contribuera certainement à la réalisation de cette analyse, je vous serai très reconnaissante de bien vouloir m'accorder un peu de votre temps précieux.

Situation actuelle des IDE entre le Maroc et les pays de la CEDEAO

Comment pouvez-vous décrire la situation actuelle des IDE entre les deux parties?

- En progression
- Stable
- Compliquée
- Autre :

Combien d'accords ont été conclus dans ce cadre?

- 30 accords
- 20 accords
- 10 accords
- Autre :

Et est ce qu'ils sont tous fonctionnels (entrés en vigueur)?

- Oui
- Non
- Autre :

Existe-il des obstacles au niveau des formalités administratives concernant l'implantation des sociétés marocaines en Afrique de l'Ouest?

- Oui
- Non

Si oui, lesquels?



Est-ce que l'espace Ouest Africain est favorable pour les investisseurs marocains?

- Oui
- Non

Quels sont les facteurs d'attractivité?

- Proximité Géographique
- Richesse de certains pays non encore exploités ou mal gérés
- Main d'œuvre plus ou moins qualifiée avec des salaires bas
- Autre :

Répartition Géographique

Dans ce cadre, où sont concentrés nos principaux flux d'IDE

- Sénégal
- Côte d'Ivoire
- Mali
- Mauritanie
- Autre :

Les flux d'IDE dans ces destinations sont-ils importants pendant ces dernières décennies (2004-2014)?

- Oui
- Non
- Autre :

Existe-il des obstacles concernant l'implantation des investisseurs marocains dans ces destinations?

- Oui
- Non

Si oui, lesquels?

A votre avis, quels sont les avantages attendus d'une telle répartition géographique?

Répartition Sectorielle

Dans ce cadre, quels sont les principaux secteurs marocains implantés en Afrique de l'Ouest?

- Télécommunication
- Bancaire
- Immobilier
- Autre :

Les flux d'IDE dans ces secteurs sont-ils importants pendant les dernières décennies (2004-2014)

- Oui
- Non

A votre avis, pourquoi certains secteurs sont-ils défavorisés par rapport à d'autres?

- Absence d'infrastructures convenables

Annexe 10 : Liste des Pays les Moins Avancés de la CEDEAO

Pays Moins Avancés de la CEDEAO

Bénin

Burkina Faso

Cap-Vert

Gambie

Guinée

Guinée Bissau

Libéria

Mali

Niger

Sénégal

Sierra Leone

Togo

Source : ADII

Table des matières

Résumé	1
Remerciement	3
Liste des abréviations	6
Liste des tableaux et graphiques	9
Chapitre I : Place des pays du sud dans les relations économiques internationales	18
Introduction au premier chapitre	19
Section I : Mondialisation et pays du Sud	20
I.Conception de la mondialisation.....	20
II.Principaux facteurs de la mondialisation.....	24
III.Caractéristiques de la mondialisation.....	25
IV.Impact de la Mondialisation sur les pays du sud	25
Section II : Pays du Sud dans les échanges internationaux	28
I.Les organisations du commerce international.....	28
II.Les théories de base du commerce international	30
III.Les Investissements Directs Etrangers	34
IV.Les échanges internationaux Sud-Sud	41
Section III : Pays du Sud et l'intégration régionale	48
I.Conception de l'intégration régionale.....	49
II.Les approches théoriques de l'intégration régionale	51
III.Les formes d'intégration régionale	53
IV.Modèle d'intégration régionale Sud-Sud : cas des BRICS	54
Conclusion du premier chapitre	58
Chapitre II : Maroc, Afrique et relations économiques	60
Introduction au deuxième chapitre	61
Section I : Le Maroc et l'économie mondiale	62
I.L'économie marocaine et son intégration dans l'économie mondiale.....	62
II.Les relations économiques extérieures marocaines.....	67
Section II : Place de l'Afrique dans les relations économiques internationales	75
I.Performances économiques de l'Afrique.....	76
II.Intégration régionale en Afrique.....	82
Section III : Place de l'Afrique dans les relations économiques extérieures du Maroc	91

I.Le Maroc et la coopération Sud- Sud : Nouvelle approche dans les relations Maroco-africaines	91
II.Les relations économiques maroco-africaines.....	98
Conclusion du deuxième chapitre	113
Chapitre III : Relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO	114
Introduction au troisième chapitre	115
Section I : Présentation de la CEDEAO	116
I.Aperçu général sur la CEDEAO	116
II.Organisation et missions de la CEDEAO	118
III.Atouts économiques de la CEDEAO	120
Section II : Contexte d'intégration économique entre le Maroc et la CEDEAO	123
I.Coopération Maroc-CEDEAO pour le développement économique, social et durable	124
II.Cadre réglementaire des Relations Économiques Maroc-CEDEAO	130
Section III : Diagnostic et analyse des échanges commerciaux et d'investissements directs entre le Maroc et la CEDEAO	138
I. Diagnostic des relations économiques Maroc-CEDEAO	139
II. Analyse des échanges commerciaux et d'investissements directs marocains dans la CEDEAO.....	157
Conclusion du troisième chapitre	162
Chapitre IV : Maroc- CEDEAO : vers de nouvelles perspectives	164
Introduction au quatrième chapitre	165
Section I : Perspectives d'une nouvelle stratégie de coopération entre le Maroc et la CEDEAO	166
I.Domaines de coopération : Nouveaux secteurs de partenariat	167
II.Coopération triangulaire	170
Section II : Modélisation des relations économiques entre le Maroc et la CEDEAO	172
I.Outil informatique utilisé (Logiciel R)	172
II.Traitements et résultats des données (Régression linéaire simple)	173
III.Résultats dégagés	174
Section III : Obstacles liés aux relations économiques entre les deux partenaires	222
I.Les obstacles au niveau des échanges commerciaux	222
II.Les obstacles au niveau des investissements	223
Conclusion du quatrième chapitre	228
Conclusion générale	229
Bibliographie	236

Annexes	246
Table des matières	268