

Relations Maroc-Afrique subsaharienne : quel bilan pour les 15 dernières années ?

Moubarack LO



Relations Maroc-Afrique subsaharienne : quel bilan pour les 15 dernières années ?

Moubarack LO

Avec

Mouhamadou Bamba Diop¹

Prudence Kotounnou²

Hamidou BOCAR Sall³

Boubacar Sané⁴

1. Directeur de la Planification du Sénégal

2. Ingénieur Statisticien Economiste

3. Economiste à la Direction de la Planification du Sénégal

4. Economiste à la Direction de la Planification du Sénégal

A propos d'OCP Policy Center

OCP Policy Center est un think tank marocain « policy oriented », qui a pour mission de contribuer à approfondir les connaissances et à enrichir la réflexion autour de questions économiques et de relations internationales revêtant un enjeu majeur pour le développement économique et social du Maroc, et plus largement pour celui du continent africain. À cet effet, le think tank s'appuie sur des productions analytiques indépendantes et un réseau de partenaires et de chercheurs de premier plan, dans l'esprit d'une plateforme ouverte de discussions et d'échanges.

Porteur d'une « perspective du Sud », celle d'un pays à revenu intermédiaire africain, sur les grands débats internationaux ainsi que sur les défis stratégiques auxquels font face les pays émergents et en développement, OCP Policy Center apporte une contribution sur quatre champs thématiques majeurs : agriculture, environnement et sécurité alimentaire; développement économique et social ; économie des matières premières ; et géopolitique et relations internationales.

Sur cette base, OCP Policy Center est activement engagé dans l'analyse des politiques publiques et dans la promotion de la coopération internationale favorisant le développement des pays du Sud. Un de ses objectifs est de contribuer à l'émergence d'une « Atlantique élargie », dont le potentiel reste très largement sous-exploité. Conscient que la réalisation de ces objectifs passe essentiellement par le développement du Capital humain, le think tank a pour vocation de participer au renforcement des capacités nationales et continentales en matière d'analyse économique et de gestion.

OCP Policy Center

Ryad Business Center – Aile Sud, 4^{ème} étage - Mahaj Erryad - Rabat, Maroc

Website : www.ocppc.ma

Email : contact@ocppc.ma

Tél : +212 (0) 537 27 08 60 / Fax : +212 (0) 537 71 31 54

A propos de l'auteur, Moubarak LO

Moubarak LO est Senior Fellow à l'OCP Policy Centre et Conseiller Economique en Chef du Premier Ministre du Sénégal. Il a également servi en tant que Directeur de Cabinet adjoint du Président du Sénégal, M. Macky Sall. Il est expert du Système des Nations unies, de la Commission Economique pour l'Afrique, de la Banque Africaine de Développement, de la Banque Mondiale, de l'Union Africaine et de la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). Il a appuyé plusieurs pays africains dans la conception de leurs stratégies de développement à moyen et long termes. Il a en outre servi comme Maître de Conférences associé en politique économique à l'Université Gaston Berger de Saint-Louis et à l'Ecole Nationale d'Administration du Sénégal. Il est concepteur d'un indice de développement: l'Indice Synthétique d'Emergence Economique (ISEME).

Résumé

Dans le cadre de sa coopération bilatérale, le Maroc a entrepris des actions afin de développer ses échanges commerciaux et ses investissements dans les pays d'Afrique subsaharienne. L'objectif de ce rapport est d'analyser l'impact économique des efforts menés dans ce sens par le Royaume du Maroc, en se focalisant sur la période 1999-2015.

L'analyse des relations commerciales entre ces deux partenaires fait ressortir un volume des échanges relativement faible, comparé à son potentiel, associé à une concentration sur des produits dont la demande mondiale est moins dynamique. En outre, l'évaluation de la structure exportatrice du Maroc au regard des caractéristiques de son panier d'exportation montre une amélioration de son espace-produit sur la période 1999-2014, avec une relative diversification et un faible degré de sophistication et de complexification des produits d'exportation.

Au-delà du commerce, l'évolution des investissements directs étrangers du Maroc à destination d'Afrique subsaharienne (principale zone d'accueil des investissements marocains dans le monde) montre une tendance à la progression, liée à la signature de nombreux accords de protection, de promotion réciproques et de non double imposition, ainsi qu'à l'adoucissement de la réglementation des investissements.

L'analyse de l'impact du commerce et des IDE du Maroc en Afrique subsaharienne sur la croissance économique du Maroc, par une modélisation de type ARDL (Autoregressive distribution Lag), montre que l'investissement direct étranger marocain à destination de l'Afrique subsaharienne a un impact positif et significatif sur son PIB par tête à court comme à long terme. Pour ce qui est du commerce bilatéral entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne, aucune relation d'équilibre de long terme n'a pu être mise en évidence, en raison du poids encore faible des volumes d'échanges commerciaux.

Ces résultats suggèrent quelques implications de politiques économiques allant dans le sens de libérer le potentiel commercial du Maroc et de renforcer les investissements directs étrangers à destination d'Afrique subsaharienne.

Il s'agira notamment de : (i) poursuivre la politique de facilitation des investissements et du commerce du Maroc avec l'Afrique subsaharienne ; (ii) accélérer la signature d'accords commerciaux et de partenariat avancé avec les pays d'Afrique subsaharienne ; (iii) développer les infrastructures de transport connectant le Maroc et l'Afrique subsaharienne ; (iv) renforcer le financement du commerce bilatéral avec l'Afrique ; (v) améliorer l'information sur les opportunités de commerce et d'investissement en Afrique subsaharienne ; (vi) promouvoir la diversification de la production industrielle marocaine et son adaptation aux besoins des pays d'Afrique subsaharienne ; (vii) encourager le commerce des services entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne.

Mots clés : commerce international, croissance économique, investissement direct étranger

Code JEL : F21, F41, O40

Sommaire

Introduction	11
I. Etat des lieux des échanges commerciaux du Maroc avec l'Afrique subsaharienne	13
1.1. Evolution des échanges commerciaux au cours des quinze dernières années	13
1.2. Principaux partenaires commerciaux du Maroc en Afrique	14
1.3. Commerce extérieur du Maroc par pays partenaire	15
1.4. Evolution de la balance commerciale Maroc-Afrique subsaharienne	18
1.5. Evolution de la structure des échanges commerciaux du Maroc avec l'Afrique subsaharienne et concurrence sur le marché	18
1.6. Produits privilégiés d'échanges avec l'Afrique subsaharienne et concurrence sur le marché	22
1.7. Analyse des relations bilatérales : Maroc-Sénégal et Maroc-Gabon	25
1.8. Diversification, sophistication et complexité des exportations marocaine	35
II. Investissements directs étrangers du Maroc en Afrique subsaharienne	41
2.1. Flux sortants d'IDE marocains en Afrique subsaharienne	41
2.2. Répartition sectorielle des IDE marocains	45
2.3. Analyse des IDE marocains au Sénégal et au Gabon	46
III. Mesure de l'impact des relations économiques entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne sur la croissance économique au Maroc	50
3.1. Positionnement du problème	50
3.2. Méthodologie	53
3.3. Sources de données et statistiques descriptives	55
3.4. Résultats	56
Conclusions et recommandations	60
Annexes	66

Introduction

Désigné aujourd'hui comme deuxième investisseur¹ africain sur le continent après l'Afrique du Sud, le Maroc est l'un des pays africains pour lequel la coopération avec ses pairs du continent revêt une importance capitale.

Les relations du Maroc avec l'Afrique commencèrent déjà avant les indépendances (avec la lutte solidaire, sous le Roi Mohammed V, aux côtés de l'Afrique subsaharienne, contre le colonialisme) mais se concrétisèrent au lendemain des indépendances. Ainsi, en 1961, sous les auspices de Mohammed V se tint à Casablanca (avec les dirigeants progressistes africains tels que Sékou Touré) une conférence dont l'objectif était de construire une Afrique forte face à l'impérialisme occidental et à la mondialisation. 1963 sera marquée par la création de l'Organisation de l'Unité Africaine (OUA).

Cette relation Maroc-Afrique Subsaharienne fut consolidée par les Rois successifs. Ainsi, le Roi Hassan II, conserva le même engagement panafricain, en considérant que l'Afrique subsaharienne était la Racine de l'Arbre marocain, même lorsque son pays quitta l'Organisation de l'Unité Africaine (OUA) au début des années 1980.

Avec l'accession au trône, en 1999, du Roi Mohammed VI, un contenu plus économique et commercial sera donné aux relations entre le Royaume et l'Afrique subsaharienne. A cet effet, le Roi a institué une tournée annuelle dans plusieurs pays africains, de l'ouest et du centre du continent, accompagné d'une forte délégation ministérielle et d'hommes d'affaires, au cours de laquelle d'importants accords sont signés entre le Maroc et les pays africains, couvrant les différents domaines d'activités économiques, sociales et culturelles.

En effet, l'Afrique recèle plusieurs opportunités commerciales pour les acteurs économiques marocains, dont un marché de près d'un milliard de consommateurs à l'horizon 2030, faisant de l'Afrique le marché du 21^{ème} siècle. Ainsi, dans le cadre de la coopération bilatérale, le Maroc a entrepris des actions afin de développer ses échanges commerciaux et ses investissements dans les pays d'Afrique subsaharienne.

La présente étude se fixe globalement comme objectif d'analyser l'impact économique de ces efforts que le Maroc déploie en direction des pays d'Afrique subsaharienne, en se focalisant sur la période 1999-2015.

L'étude couvrira principalement les pays d'Afrique de l'Ouest et du Centre, qui ont le plus retenu l'attention royale. Et un accent particulier sera mis sur les relations bilatérales avec le Sénégal (en Afrique de l'ouest) et le Gabon (en Afrique centrale) puisqu'ils représentent les premiers clients du Maroc dans ces deux zones.

La première et la deuxième partie font, respectivement, l'état des lieux des échanges commerciaux et de l'évolution des investissements directs entre le Maroc et les pays d'Afrique subsaharienne. La troisième partie tente d'évaluer l'apport des relations commerciales et d'investissement en Afrique subsaharienne pour l'économie marocaine. Enfin, des conclusions et recommandations sont présentées à la fin du rapport.

1. <http://lavieeco.com/news/economie/afrique-maroc-afrique-des-relations-sud-sud-gagnant-gagnant.html>

I. Etat des lieux des échanges commerciaux du Maroc avec l'Afrique subsaharienne

1.1. Evolution des échanges commerciaux au cours des quinze dernières années

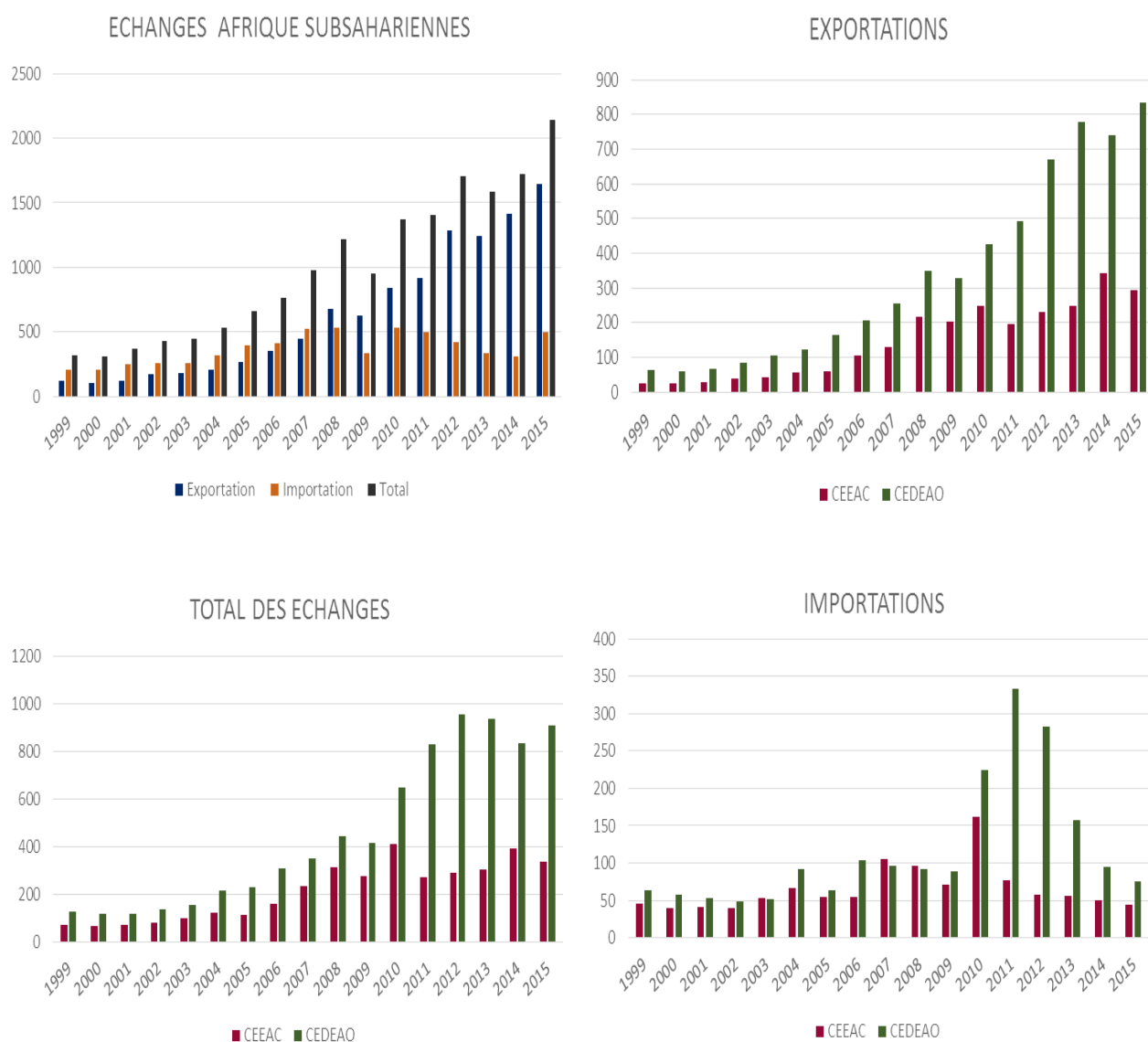
Les échanges commerciaux entre le Maroc et l'Afrique Saharienne ont connu une forte progression sur la période 1999-2014, avec une croissance annuelle moyenne de 14,7%, pour se situer à 1,6 milliards de dollars en 2014 contre 206,3 millions de dollars en 1999 (graphique 1). Ces résultats traduisent le renforcement des relations économiques avec l'Afrique Subsaharienne. Cependant, ils ne doivent pas masquer le fait que l'Afrique Subsaharienne représente toujours une faible part des échanges commerciaux du Maroc qui n'est que son 46^{ème} partenaire commercial, derrière l'Algérie (41^{ème}) et la Tunisie (38^{ème}). En effet, en 2014, la part de l'Afrique Subsaharienne dans les flux commerciaux du Maroc s'élève à 2.7%, selon les données de la CNUCED. Cette faiblesse des échanges peut être attribuée à plusieurs facteurs qui relèvent principalement des structures économiques, de la faiblesse des infrastructures et des marchés financiers, des mécanismes de financement ainsi que de la non application des protocoles commerciaux (CEA-UA-BAD, 2010)².

Les échanges du Maroc sont le plus orientés vers les pays de la CEDEAO, la part de la CEAAC se révélant très faible (17% sur la période 1999-2015). Pour ce qui est des échanges du Maroc avec la CEDEAO, elles sont marquées par une croissance soutenue des exportations en direction de cette zone qui passe de 62,3 millions de dollars en 1999 à 834,5 millions de dollars en 2015 (soit environ 13 fois la valeur de 1999) avec un taux de croissance annuel moyen de 20%. D'autre part, on note une évolution positive du montant des importations en provenance de la zone passant de 63,7 millions de dollars en 1999 à 333,8 millions de dollars en 2011, son niveau le plus élevé sur la période, avant d'entamer un repli en 2012. Son niveau en 2015 se situe à 74,9 millions de dollars après 94,9 millions de dollars en 2014.

Le volume des échanges commerciaux entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne devrait augmenter dans les années à venir compte tenu des négociations des accords de partenariats stratégiques en cours, incluant la mise en place progressive de zones de libre-échange avec la CEDEAO et la CEAAC.

2. CEA-UA-BAD (2010) : « État de l'intégration régionale en Afrique IV, Développer le commerce intra-africain », Commission Economique pour l'Afrique, mai 2010.

Graphique 1: volume des échanges commerciaux entre le Maroc et l'Afrique Sub-saharienne, 1999-2014 (en millions de dollar US)

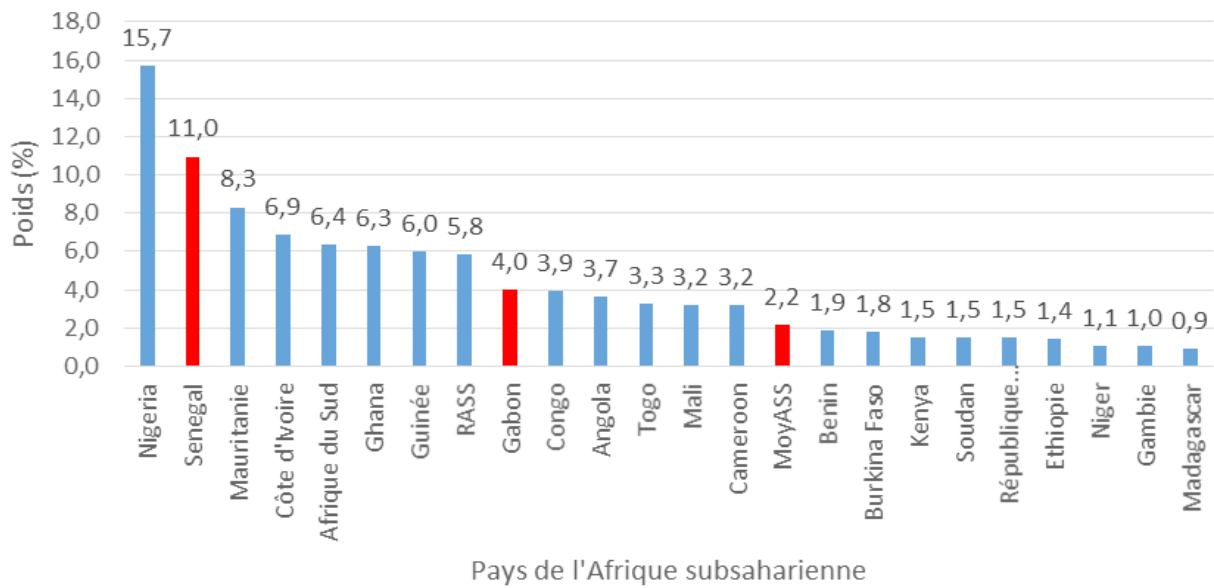


Source : FMI-DOTS, calculs des auteurs

1.2. Principaux partenaires commerciaux du Maroc en Afrique

Une analyse plus détaillée des échanges commerciaux entre le Maroc et l'Afrique Subsaharienne montre que les pays de l'Afrique de l'Ouest occupent une place très importante dans les relations économiques. En effet, sur la période 2008-2014 le Nigeria occupe la première place avec une moyenne de 15,7% suivi du Sénégal (11%), de la Mauritanie (8,3%), de la Côte d'Ivoire (6,9%), du Ghana (6,3%), de la Guinée (6%). Le Gabon est le premier pays de l'Afrique centrale avec 4% des échanges commerciaux avec le Maroc (graphique 2).

Graphique 2: partenaires commerciaux du Maroc en Afrique subsaharienne, 2008-2014 (% des échanges commerciaux)



Source : FMI-DOTS, calculs des auteurs

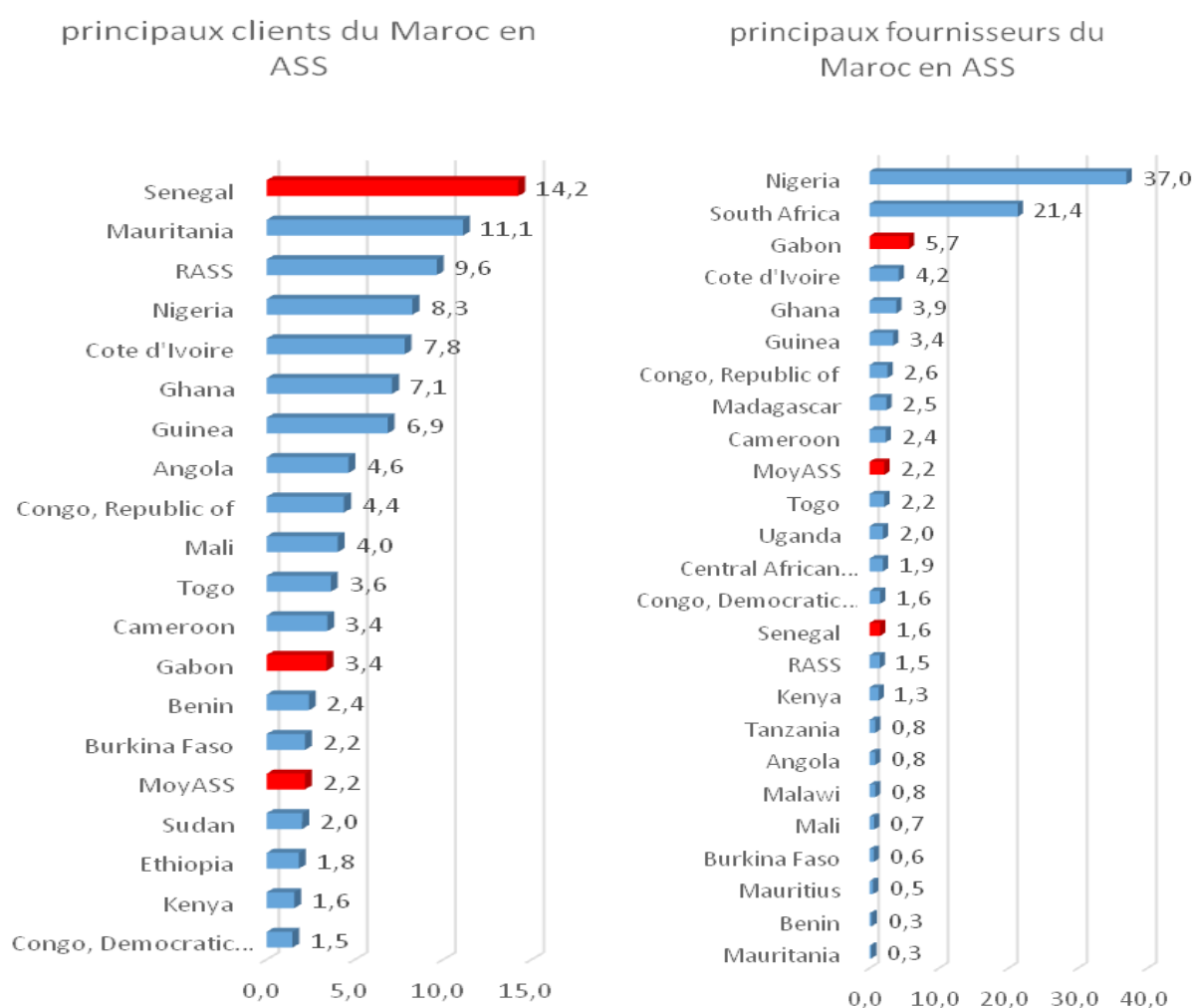
Note : RASS (reste Afrique subsaharienne), MoyASS (moyenne Afrique subsaharienne)

1.3. Commerce extérieur du Maroc par pays partenaire

Pour la période 2008-2014, 2,2% des exportations du Maroc vont vers l'Afrique subsaharienne et principalement destinées aux pays tels que le Sénégal (14,2%), la Mauritanie (11,1%), le Nigéria (8,3%), la Côte d'Ivoire (7,8%), le Ghana (7,1%), la Guinée (6,9%), l'Angola (4,6%).

Concernant les importations en provenance de l'Afrique subsaharienne, les principaux fournisseurs du Maroc sont le Nigéria (37%), l'Afrique du Sud (21,4%), le Gabon (5,7%), la Côte d'Ivoire (4,2)%, le Ghana (3,9%), la Guinée (3,4%) (graphique 3).

Graphique 3: clients et fournisseurs du Maroc en Afrique subsaharienne, 2008-2014



Source : FMI-DOTS, calculs des auteurs

Note : RASS (reste Afrique subsaharienne), MoyASS (moyenne Afrique subsaharienne)

Encadré 1 :

Le Maroc a signé plusieurs accords de commerce avec les pays d'Afrique Subsaharienne. Par ailleurs, le Maroc a instauré un cadre juridique incitatif visant à encourager les relations commerciales et d'investissement avec l'Afrique subsaharienne, comme le montrent les tableaux 1 et 2 ci-dessous.

Ces accords n'ont pas encore contribué à accélérer le rythme des échanges entre le Maroc et ces pays.

Tableau 1: Conventions de type NPF (nation la plus favorisée) entre le Maroc et les pays d'Afrique Subsaharienne

Pays	Date de signature	Date d'entrée en vigueur
Angola	06/10/1988	23/10/1989
Bénin	07/03/1991	07/03/1991
Burkina Faso	29/06/1996	29/06/1996
Cameroun	15/04/1987	28/05/1993
Congo	18/09/1996	18/09/1996
Côte d'Ivoire	05/05/1995	05/05/1995
Gabon	06/11/1974	06/11/1974
Guinée Equatoriale	12/09/1986	04/05/1993
Mali	17/09/1987	04/12/1993
Niger	07/11/1982	03/11/1993
Nigeria	04/04/1977	05/07/1978
RDC	14/10/1972	25/07/1975
RCA	26/06/1986	26/06/1986
Soudan	09/09/1998	09/09/1998

Source : Ministère du commerce extérieur du Maroc

Tableau 2 : Conventions commerciales préférentielles entre le Maroc et les pays d'Afrique Subsaharienne

Pays	Date de signature	Date d'entrée en vigueur
Guinée	12/04/1997	12/04/1997
Sénégal	13/09/1987	03/12/1987
Tchad	14/12/1997	04/12/1997

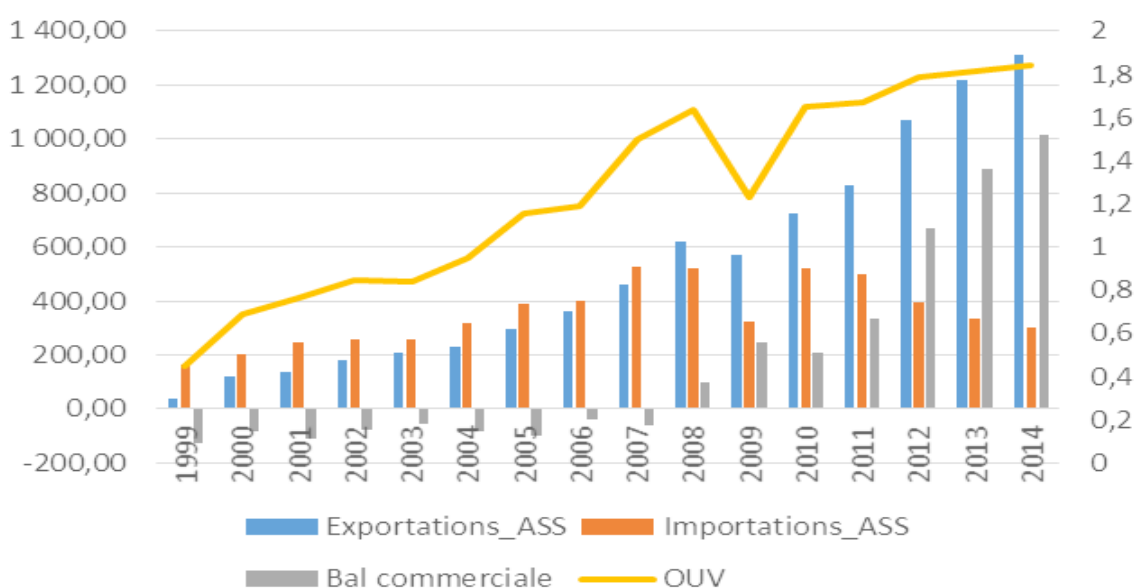
Source : Ministère du commerce extérieur du Maroc

1.4. Evolution de la balance commerciale Maroc-Afrique subsaharienne

Entre 1999-2007, le Maroc importe davantage depuis l'Afrique Subsaharienne qu'il en exporte, ce qui traduit une balance commerciale déficitaire pour le Maroc sur cette période. A partir de 2008, les exportations marocaines explosent pour passer de 619,4 millions à 1,3 milliards de dollars en 2014, soit une croissance annuelle moyenne de 13,4%. Durant cette période, les importations marocaines en provenance de l'Afrique subsaharienne ont chuté et sont passées de 523 millions de dollars en 2008 à 300,8 millions de dollars en 2014, soit une baisse annuelle moyenne de 8,8%. Par ailleurs, ces exportations et importations représentent respectivement 6,7% et 0,7% du total des exportations et importations marocaines. Ainsi, on note une balance commerciale excédentaire en faveur du Maroc depuis 2008, ce qui traduit un retournement de tendance par rapport à la période 1999-2007 (graphique 4).

Ces résultats peuvent être justifiés par les actions visant à faciliter l'accès du secteur privé marocain aux marchés de l'Afrique subsaharienne. Parmi ces actions, il est à noter les missions commerciales, la participation aux foires et salon d'affaires, l'organisation de caravane de l'export. Par contre, le repli des importations marocaines en provenance d'Afrique subsaharienne peut être rattaché à plusieurs raisons dont la conjoncture économique des pays partenaires, le coût des produits et la politique économique du Maroc.

Graphique 4: évolution du solde commercial du Maroc (en millions de dollars), 1999-2014



Source : FMI-DOTS, calculs des auteurs

1.5. Evolution de la structure des échanges commerciaux du Maroc avec l'Afrique subsaharienne et concurrence sur le marché

Les exportations sont dominées par cinq grands groupes de produits entre 1999-2014, à savoir les produits alimentaires et animaux vivants, les produits chimiques et produits connexes n.d.a, les machines et matériels de transport, les articles manufacturés et les combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes (tableau 3).

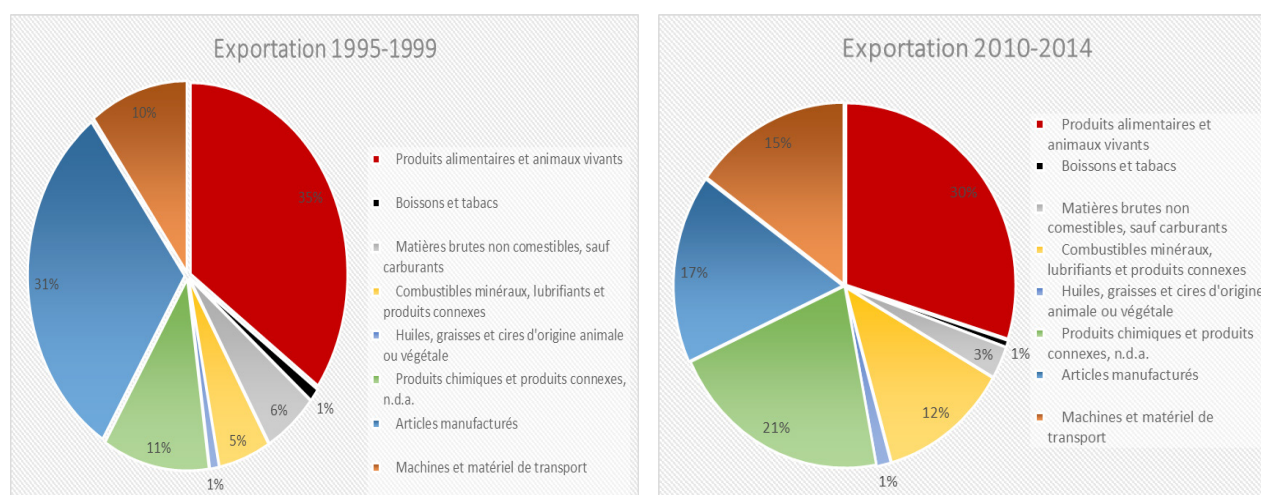
Tableau 3 : évolution des premiers produits exportés (en millier de dollars)

Produits	Avant Mohammed VI		Sous Mohammed VI		
	1995-1998	1999- 2002	2003- 2006	2007- 2010	2011- 2014
Produits alimentaires et animaux vivants	43402,5	50776,6	115708,1	241764,1	365739,1
Produits chimiques et produits connexes, n.d.a.	11428,6	16364,4	23829,5	86208,4	272983,0
Machines et matériel de transport	13206,3	12110,1	31865,1	138537,4	176470,2
Articles manufacturés	22245,6	19408,0	38056,2	69360,4	158724,2
Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes	5670,9	2883,9	6434,0	28622,3	173761,5

Source : CNUCED, calculs des auteurs

Les poids de ces produits durant la période connaissent des changements. Ainsi, les produits alimentaires et animaux vivants restent les principaux exportés sur l'ensemble des périodes. Une nouvelle catégorie connaît un essor : les combustibles minéraux qui enregistrent une forte hausse entre 2007-2010 et 2011-2014. On peut voir ainsi que la période coïncidant avec le règne du Roi Mohammed VI est marquée par une modification de la structure des exportations (graphique 5).

Graphique 5: structure exportations du Maroc en Afrique subsaharienne, 1995-1999 et 2010-2014



Source : CNUCED, calculs des auteurs

Pour ce qui est des importations, leur structure connaît une évolution notoire. Certes, trois groupes de produits demeurent majoritaires : les combustibles, les produits alimentaires et la matière brute, mais leur importance n'est plus la même (tableau 4).

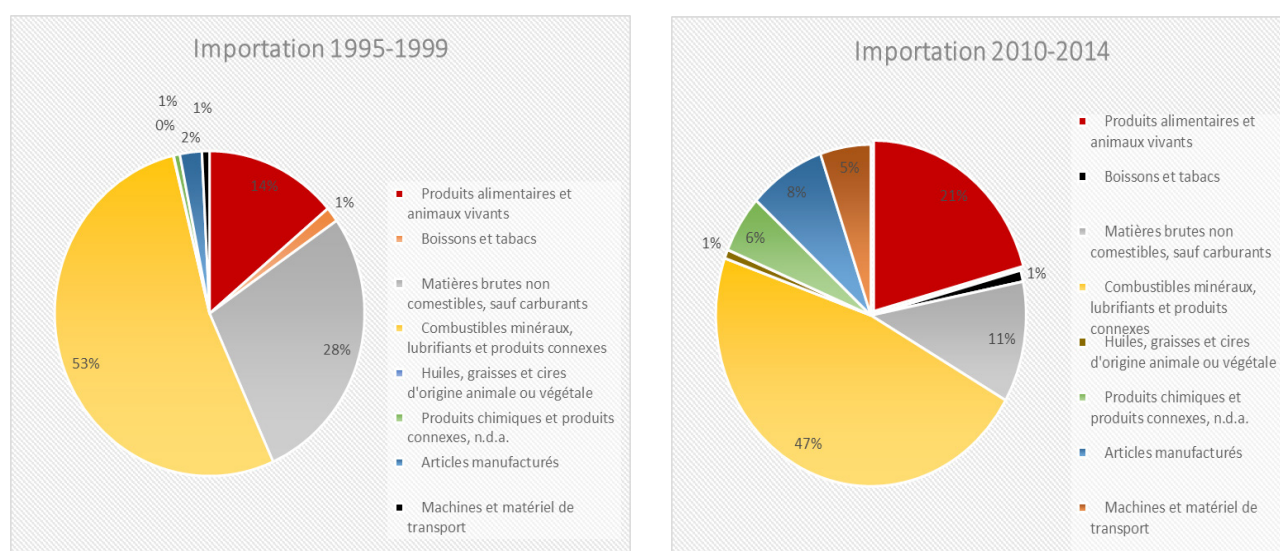
Tableau 4 : évolution des premiers produits importés (en millier de dollars)

Produits	Avant Mohammed VI		Sous Mohammed VI		
	1995-1998	1999-2002	2003-2006	2007-2010	2011-2014
Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes	185770,8	101699,4	180757,4	247227,1	163397,6
Matières brutes non comestibles, sauf carburants	88293,9	69873,4	87714,0	88530,0	44390,9
Produits alimentaires et animaux vivants	43739,5	35785,0	40269,0	72005,3	90397,8
Articles manufacturés	6611,7	10525,9	21248,1	29293,9	31821,6
Machines et matériel de transport	2376,0	3281,3	9803,6	30383,4	23820,9

Source : CNUCED, calculs des auteurs

Les importations sont de plus en plus dominées par les produits alimentaires (21% en 2010-2014 contre 14% 1995-1999) et les matières brutes non combustibles deviennent moins importantes (11% contre 28%). Par ailleurs des catégories émergent : les articles manufacturés, les produits chimiques et les machines (graphique 6).

Graphique 6: structure des importations du Maroc en provenance de l'Afrique subsaharienne, 1995-1999 et 2010-2014



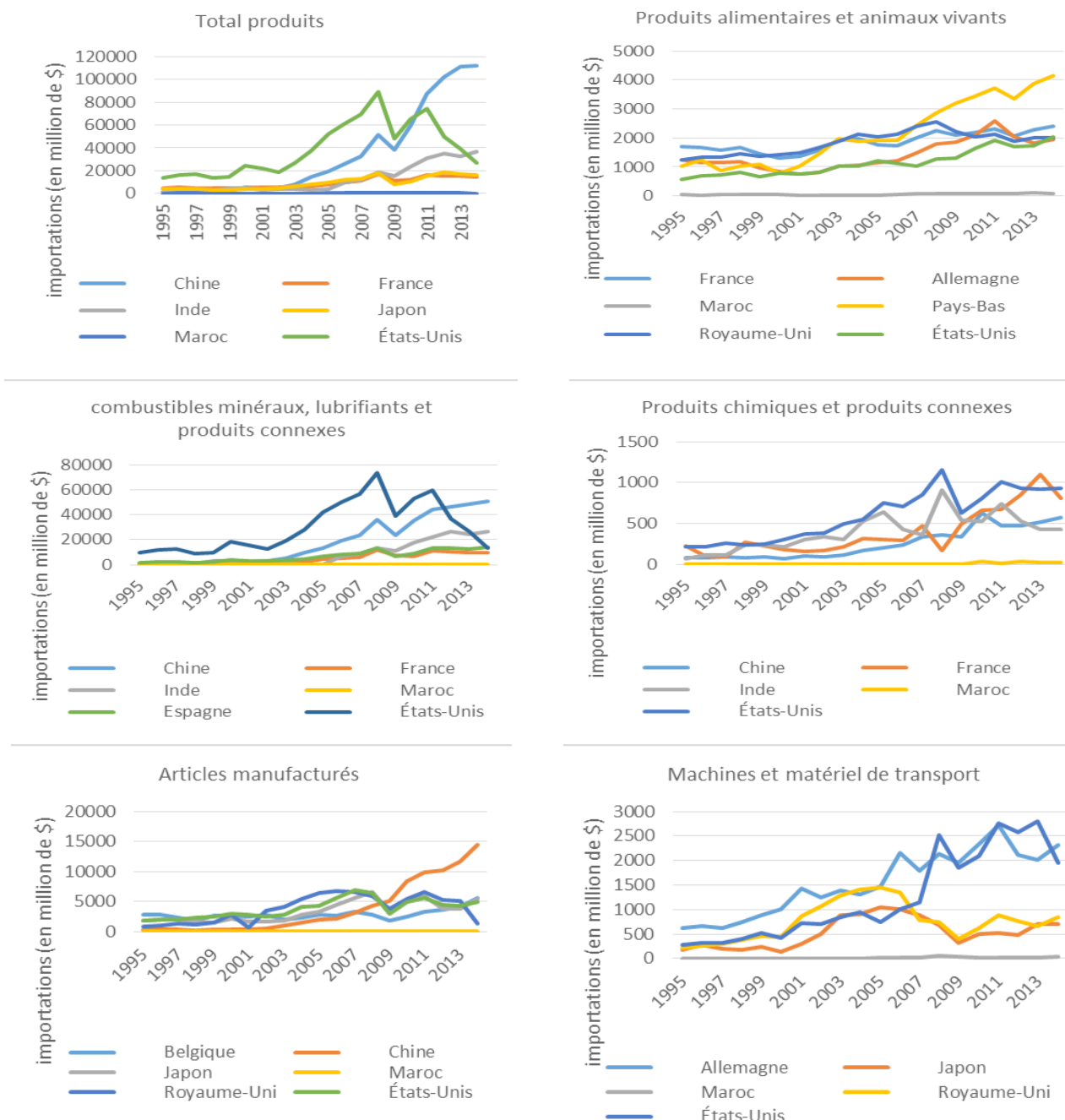
Source : CNUCED, calculs des auteurs

Etant dans un monde concurrentiel, le Maroc se trouve confronté à des difficultés dans ses exportations vers l'Afrique subsaharienne qui freine l'élan de ses objectifs.

Ainsi, en considérant les produits phares, le Maroc fait face à une très forte concurrence des

pays européens (France, Allemagne, Pays-Bas, Royaume-Uni), de l'Amérique (Brésil et États-Unis), de l'Asie (Inde et Chine) dont les montants des exportations sont de très loin supérieurs à ceux du Maroc (graphique 7). Cet état de chose pourrait être associé à plusieurs raisons telles que l'ancienneté de leurs partenariats avec l'Afrique subsaharienne, leur influence sur le marché mondial, la compétitivité de leurs produits et leur niveau de développement.

Graphique 7 : principaux fournisseurs de l'Afrique subsaharienne, 1995-2014



Source : CNUCED, auteurs

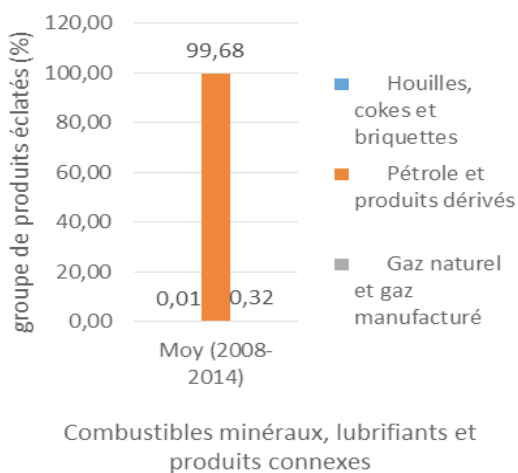
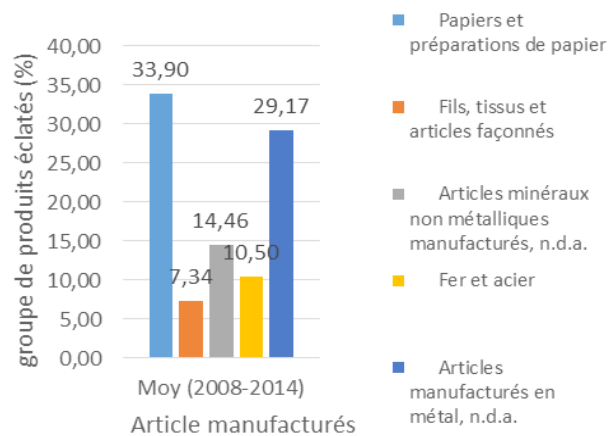
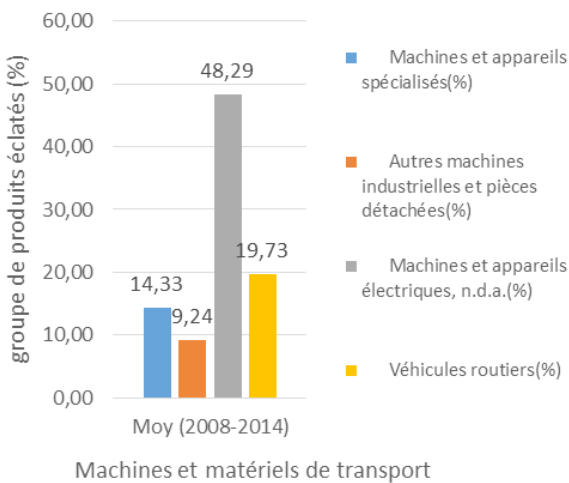
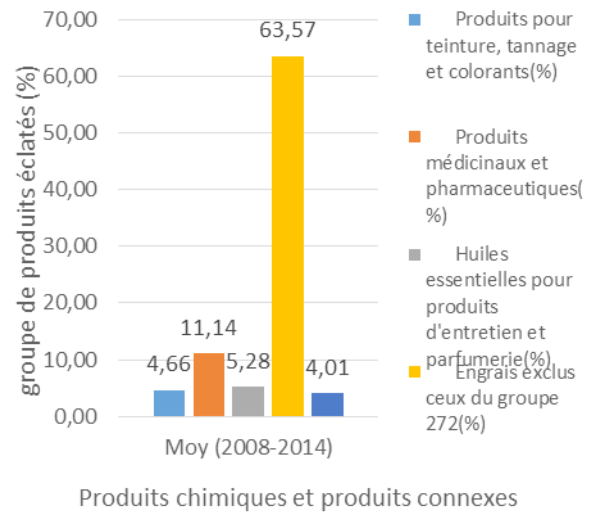
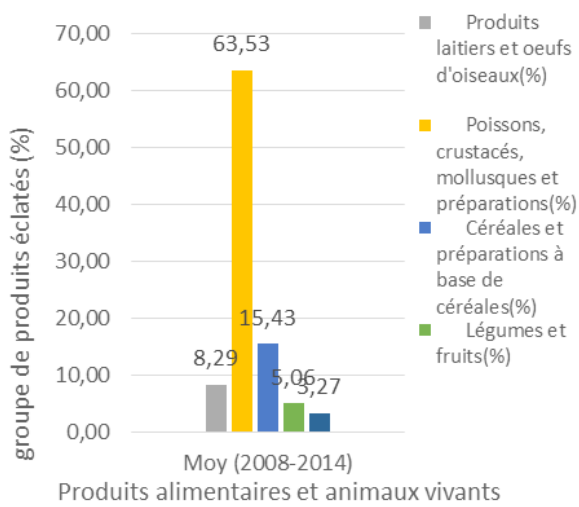
Une analyse plus approfondie révèle les produits les plus demandés dans les échanges du Maroc avec l'Afrique subsaharienne dans les différentes catégories relevées.

1.6. Produits privilégiés d'échanges avec l'Afrique subsaharienne et concurrence sur le marché

Notre analyse, établie sur la base des principaux groupes de produits exportés par le Maroc en Afrique subsaharienne, fait ressortir, sur la période 2008-2014, des produits champions qui sont des produits dynamiques caractérisés à la fois par une croissance de la demande mondiale et des gains de parts de marché pour le Maroc.

Les principaux groupes de produits exportés par le Maroc en Afrique subsaharienne depuis 2008 à savoir les produits alimentaires et animaux vivants (31,17%), les produits chimiques et produits connexes (19,46%), les machines et matériels de transport (16,27%), les articles manufacturés (11,78%) et les combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes (10,95%) sont respectivement tirés par les poissons, crustacés et préparations (63,53%), les engrais exclus ceux du groupe 272 (63,57%), les machines et appareils électriques, n.d.a (48,29%), les papiers et préparations de papier (33,9%) et le pétrole et produits dérivés (99,68%) (graphique 8).

Graphique 8 : exportations marocaines en Afrique subsaharienne : produits champions, 2008-2014

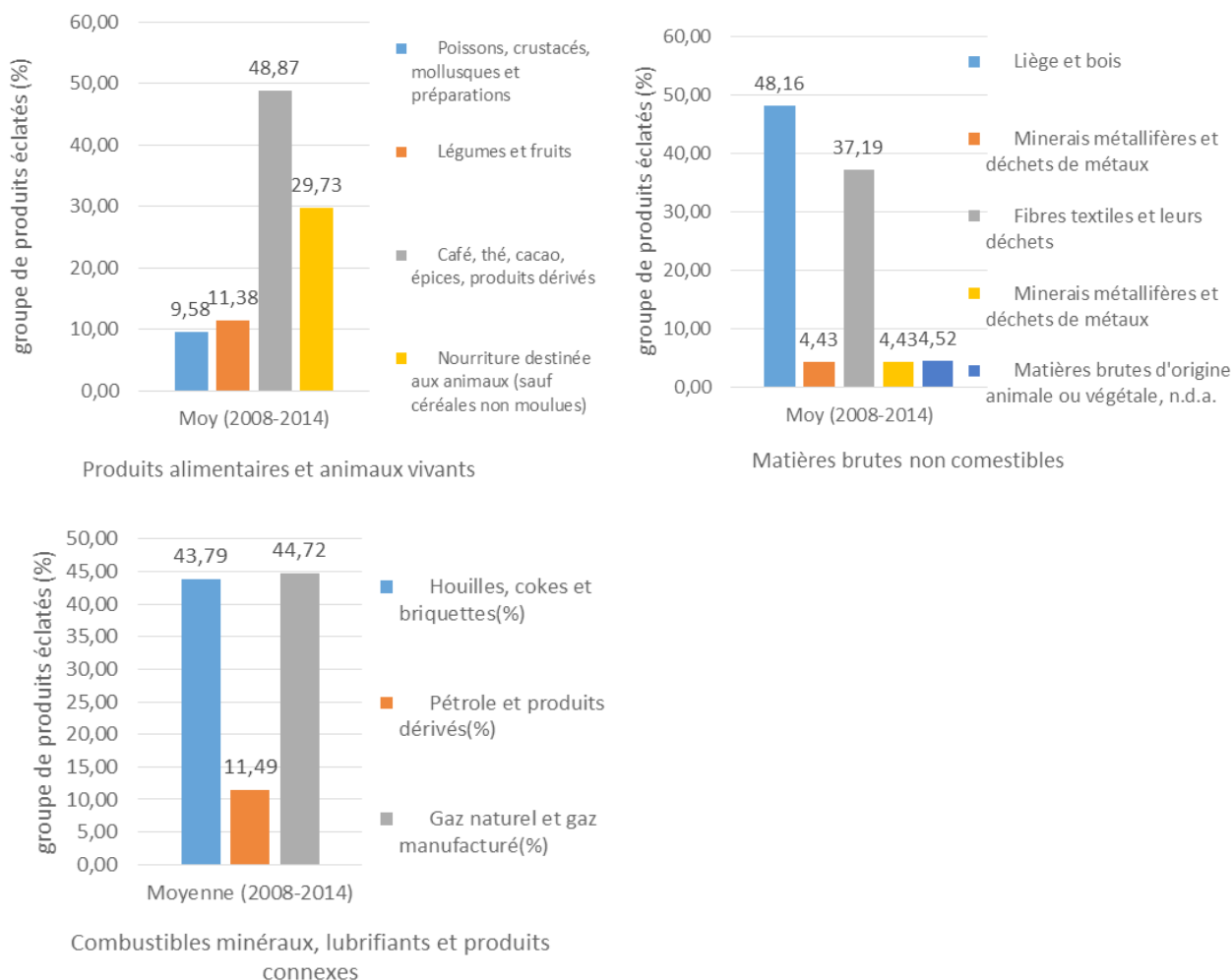


Source : CNUCED, calculs des auteurs

Du côté des importations en provenance de l'Afrique subsaharienne, on retrouve cette même dynamique. Les principaux produits importés de l'Afrique subsaharienne, à savoir les combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes (46,61%), les produits alimentaires et animaux vivants

(19,55% du total), les matières brutes non comestibles sauf carburants (13,97% du total), sont dominés respectivement par le gaz naturel et le gaz manufacturé (44,72%), le Café, thé, cacao, épices, produits dérivés (48,87%) et du liège et bois (48,16%) (graphique 9).

Graphique 9 : Importations du Maroc en provenance d'Afrique subsaharienne: produits champions, 2008-2014



Source : CNUCED, calculs des auteurs

L'analyse des relations commerciales entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne fait ressortir les enseignements suivants :

- Les échanges commerciaux entre eux restent faibles par rapport à leur potentiel. Ce potentiel inexploité s'explique par l'insuffisance de la diversification des produits aussi bien du Maroc que de l'Afrique subsaharienne, et par le partenariat économique encore peu développé et l'absence de cadres adaptés de coopération commerciale renforcée (zone de libre-échange, accord de partenariat économique, etc.);
- les exportations et importations du Maroc et de l'Afrique subsaharienne se focalisent sur des produits dont la demande mondiale est moins dynamique ;
- les facteurs structurels tels que la déficience des infrastructures de transports (absence de lignes maritimes et de liaisons terrestres, notamment), qui occasionne des surcoûts qui pèsent lourdement sur le volume des échanges commerciaux. Ces contraintes d'ordre structurel caractérisent les échanges Sud-Sud dans leur ensemble ;

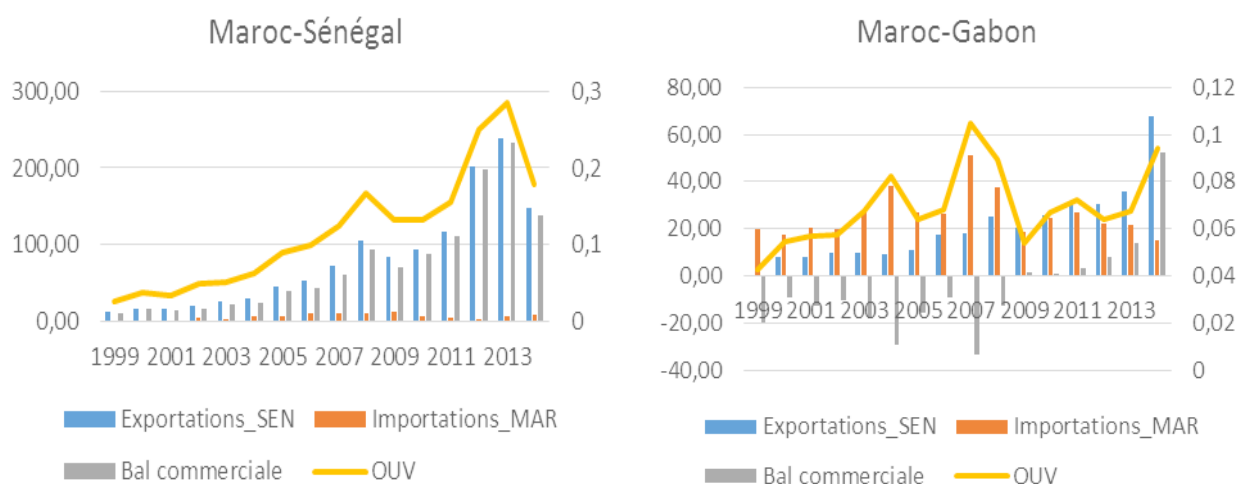
- la politique du protectionnisme de certains pays de l’Afrique subsaharienne limite également l’essor des échanges bilatéraux.

Ainsi, le contournement ou l’atténuation de ces entraves ainsi que la concrétisation en projets des nombreux accords et conventions signés lors de différentes visites du Roi Mohammed VI, devraient accroître l’intensité bilatérale des échanges commerciaux.

1.7. Analyse des relations bilatérales : Maroc-Sénégal et Maroc-Gabon

L’analyse des flux commerciaux entre le Maroc et l’Afrique subsaharienne montre que le Sénégal et le Gabon sont les premiers clients du Maroc en Afrique de l’Ouest et en Afrique centrale francophone. Dans ces deux pays, le Maroc exporte davantage de produits qu’il en importe. On note ainsi, une balance commerciale excédentaire en faveur du Maroc pendant les cinq dernières années. Elle se situe, en 2014, à 138,3 et 82,7 millions de dollars respectivement par rapport au Sénégal et au Gabon (graphique 10).

Graphique 10 : évolution du solde commerciale (Maroc-Sénégal, Maroc-Gabon), 1999-2014



Source : FMI, calcul des auteurs

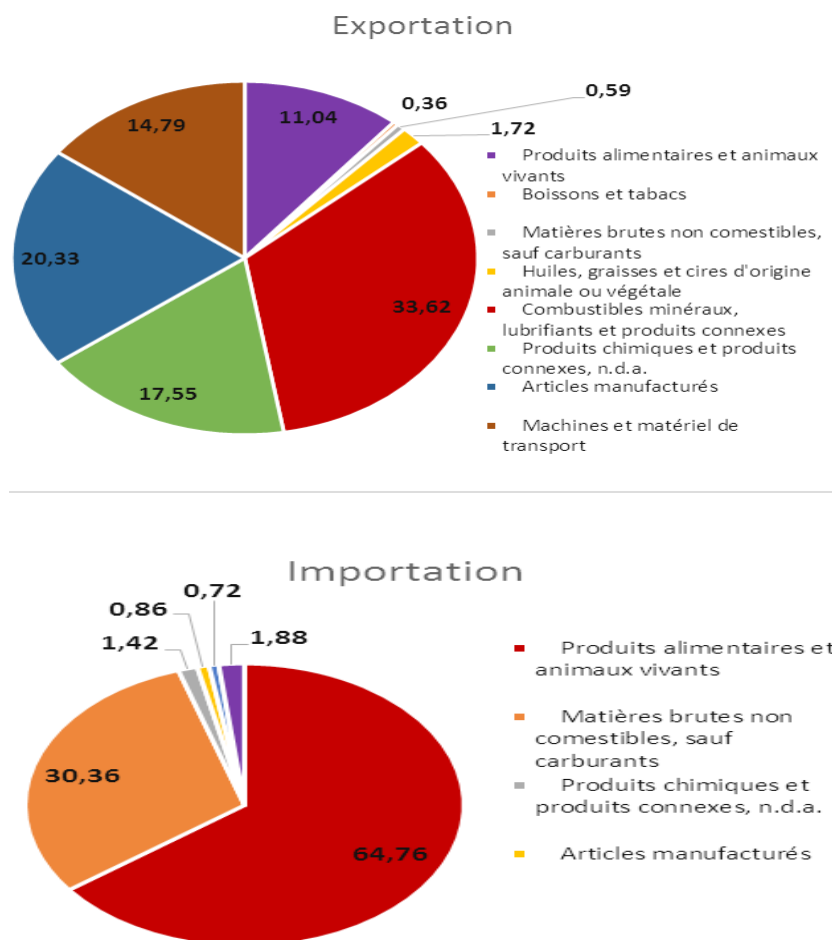
• Sénégal-Maroc

En termes d’échanges économiques, le Sénégal est le premier client du Maroc en Afrique subsaharienne. Entre 1999-2014, les flux commerciaux ont nettement progressé en passant de 12,3 millions de dollars à 156,2 millions de dollars dans la période, soit une croissance annuelle moyenne de 18,5%.

Les principaux produits exportés par le Maroc vers le Sénégal sont constitués des combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes (33,6%), les articles manufacturés (20,3%), les produits chimiques et produits connexes (17,5%), les machines et matériels de transport (14,8%), les produits alimentaires et animaux vivants (11%).

De leur côté, les importations marocaines en provenance du Sénégal sont composées essentiellement de produits alimentaires et animaux vivants (64,8%) et de matières brutes non comestibles, sauf carburants (30,6%) (graphique 11).

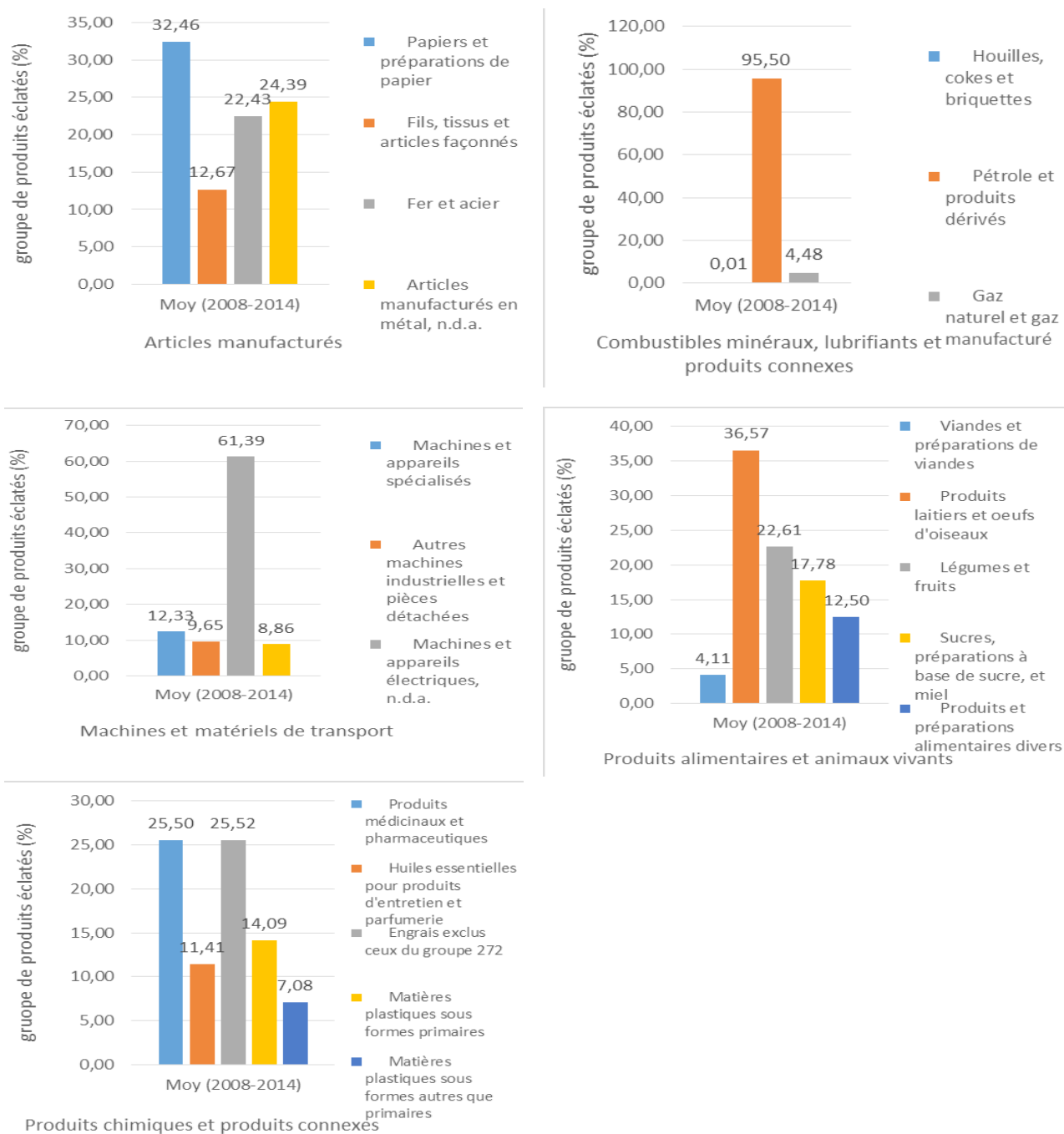
Graphique 11: échanges commerciaux par groupe de produits entre le Maroc et le Sénégal, 2008-2014 (% total produits)



Source : CNUCED, calculs des auteurs

Les principaux produits exportés par le Maroc au Sénégal à savoir les combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes (33,62%), les produits chimiques et produits connexes (17,55%), les articles manufacturés (16,51%), les machines et matériels de transport (14,79%) et les produits alimentaires et animaux vivants (11,04%) sont respectivement dominés par le pétrole et les produits dérivés (95,5%), les produits médicinaux et pharmaceutiques (25,5%), les papiers et préparations de papier (32,46%), les machines et appareils électriques (61,39%) et les produits laitiers et œufs d'oiseaux (36,57%) (graphique 12).

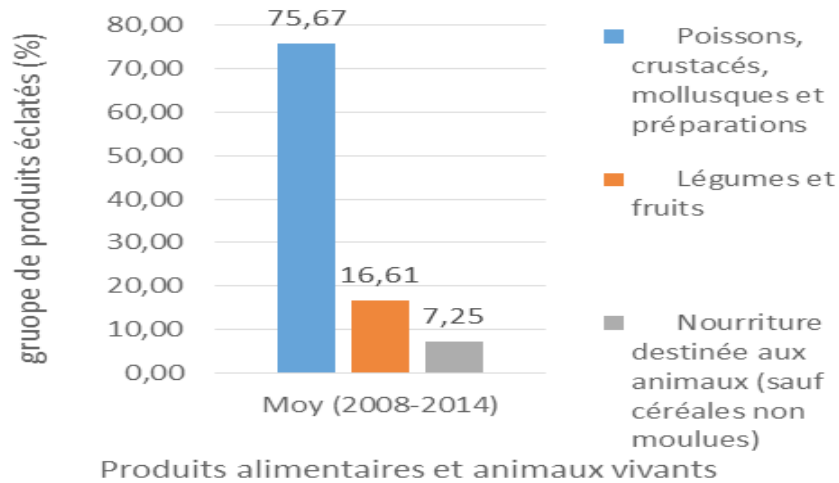
Graphique 12: exportations du Maroc au Sénégal : produits champions, 2008-2014



Source : CNUCED, calculs auteurs

S'agissant des importations en provenance du Sénégal, les principaux produits à savoir les produits alimentaires et animaux vivants sont dominés par les poissons, les crustacés, les mollusques et les préparations (75,67%) (graphique 13).

Graphique 13: exportations du Sénégal vers le Maroc : produits champions, 2008-2014

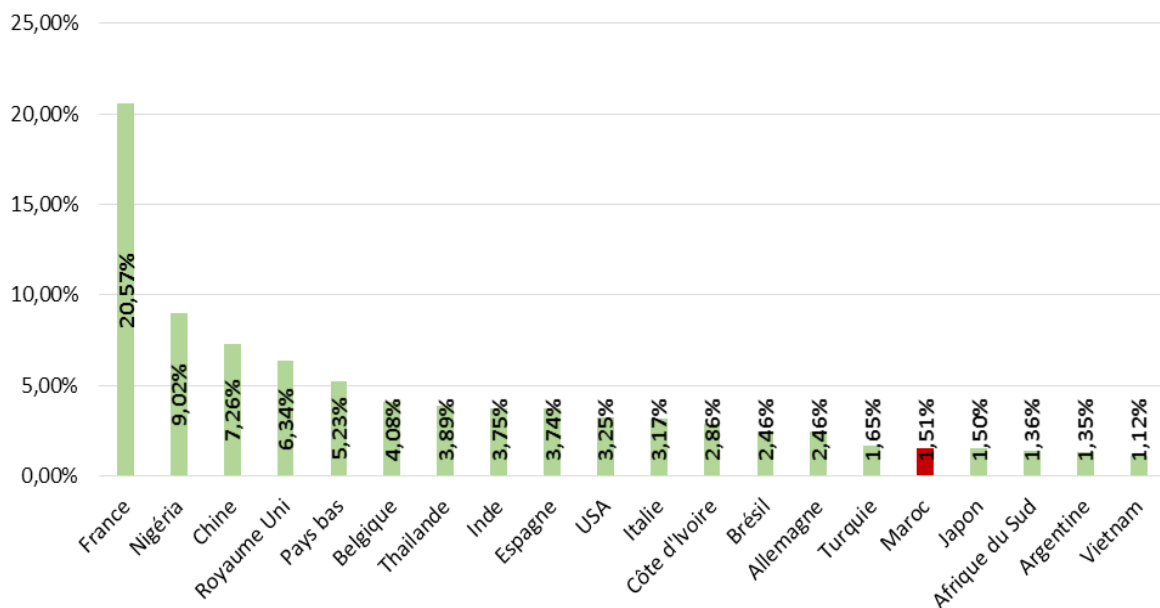


Source : CNUCED, calculs des auteurs

Malgré la forte progression des échanges commerciaux, ces derniers restent toujours faibles au regard des relations historiques liant les deux pays ainsi que de l'importance des potentialités d'échange et de partenariat économique.

De fait, une analyse comparative montre qu'au Sénégal l'élan des importations en provenance du Maroc est étouffé par la concurrence des autres fournisseurs. Ainsi, parmi les premiers pays fournisseurs du Sénégal ayant régulièrement échangés avec lui depuis 1999, le Maroc se positionne 16e sur le plan mondial avec 1,51% du montant des importations du Sénégal.

Graphique 14: principaux fournisseurs du Sénégal dans le monde

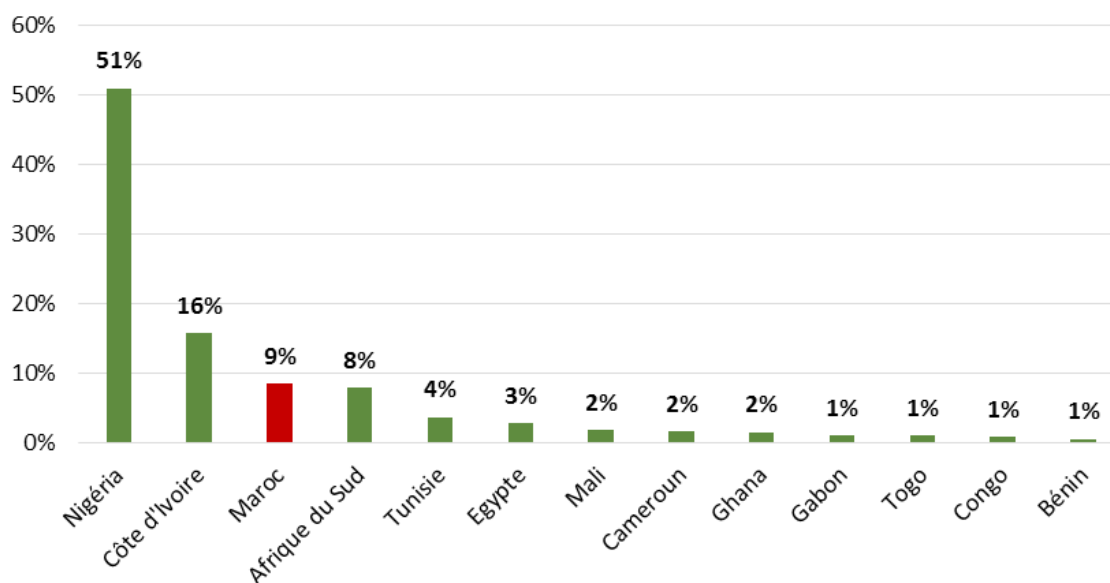


Sources : CNUCED, calculs des auteurs

En Afrique, le Maroc occupe la troisième place et troisième avec seulement 9% des importations du Sénégal en provenance de l'Afrique après le Nigéria (51%) et la Côte d'Ivoire (16%). Cet état

de fait témoigne de l'importance du Maroc dans les échanges sénégalais (graphique 15).

Graphique 15: principaux fournisseurs du Sénégal en Afrique

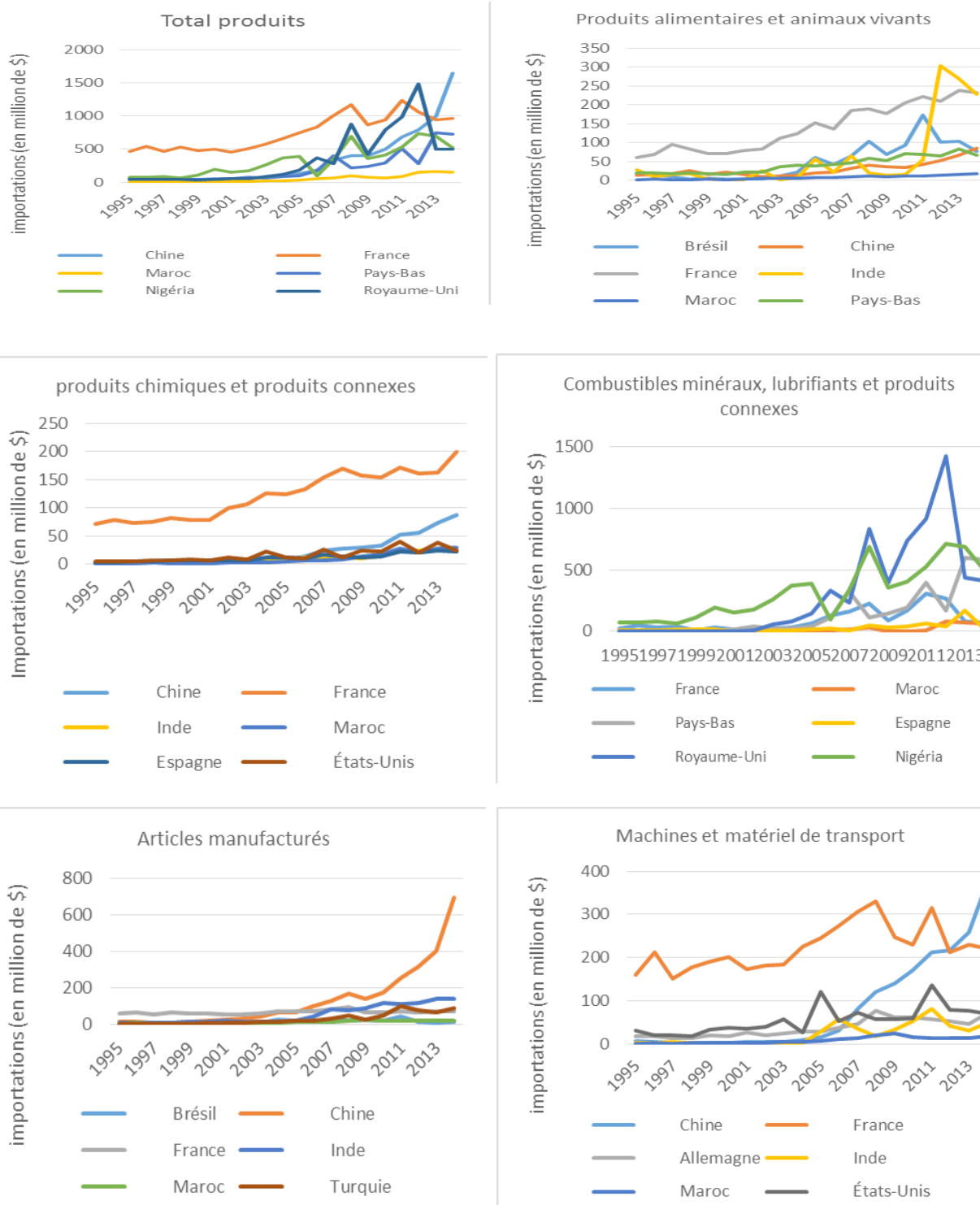


Sources : CNUCED, Auteurs

Par ailleurs, une analyse par groupe de produits montre toujours la faiblesse des importations du Sénégal en provenance du Maroc. Globalement, pour les différents groupes de produits considérés à savoir les produits alimentaires et animaux vivants, les produits chimiques et produits connexes n.d.a, les machines et matériels de transport, les articles manufacturés et les combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes, la France, la Chine, le Royaume-Uni et le Nigéria sont les premiers fournisseurs du Sénégal (graphique 16).

En outre, les échanges commerciaux du Royaume avec le Sénégal en particulier et l'Afrique de l'Ouest en général, demeurent entravés par l'absence d'un accord commercial avec l'Union économique et monétaire d'Afrique de l'Ouest et la CEDEAO.

Graphique 16: principaux fournisseurs du Sénégal par groupe de produits, 1995-2014



Source : CNUCED, auteurs

• **Gabon-Maroc**

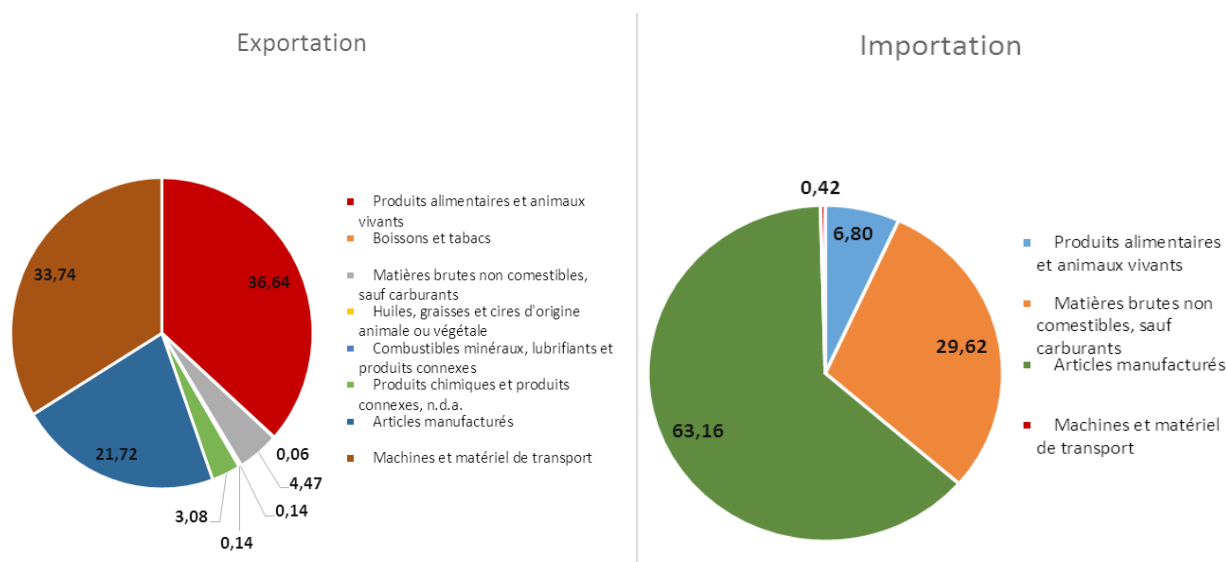
En Afrique centrale, le Gabon est le premier partenaire du Maroc. Les flux commerciaux entre les deux pays, sur la période 1999-2014, passent de 19,6 millions de dollars à 82,8 millions de dollars, soit une croissance annuelle moyenne de 10,1%.

Les principaux produits exportés par le Maroc vers le Gabon sont les produits alimentaires et

animaux vivants (36,6%), les machines et matériels de transport (33,7%), les articles manufacturés (21,7%) et les articles manufacturés divers (9,4%).

Du côté des importations, trois groupes de produits sont essentiellement importés par le Maroc. Il s'agit : des articles manufacturés (63,2%), des matières brutes non comestibles, sauf carburants (29,6%) et des produits alimentaires et animaux vivants (6,8%) (graphique 17).

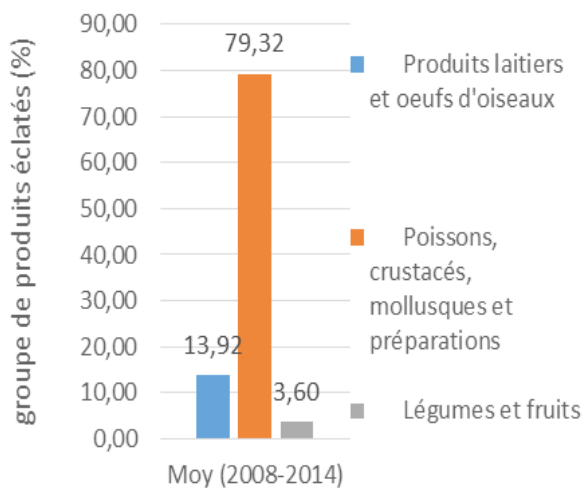
Graphique 17 : Echanges commerciaux par groupe de produits entre le Maroc-Gabon, 2008-2014 (% total produits)



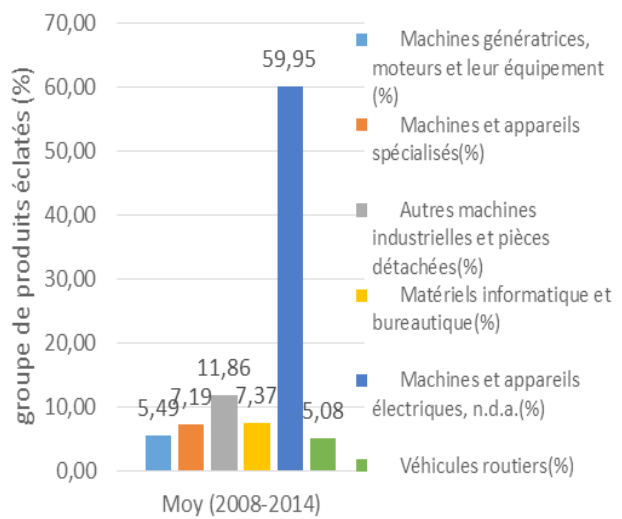
Source : CNUCED, calculs des auteurs

Les principaux groupes de produits exportés par le Maroc au Gabon sont respectivement tirés par les poissons, crustacés, mollusques et préparations (79,32%), les machines et appareils électriques (55,95%), les articles manufacturés en métal (62,21%) et les constructions préfabriqués, appareils sanitaires de chauffage et d'éclairage (29,96%) (graphique 18).

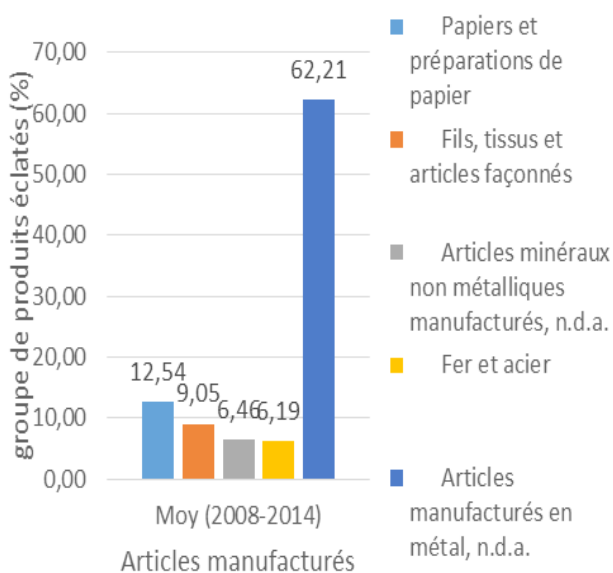
Graphique 18: exportations du Maroc au Gabon : produits champions, 2008-2014



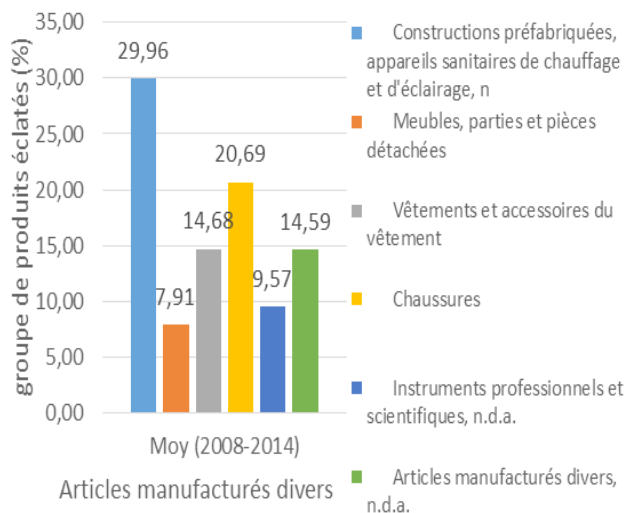
Produits alimentaires et animaux vivants



Machines et matériels de transport



Articles manufacturés

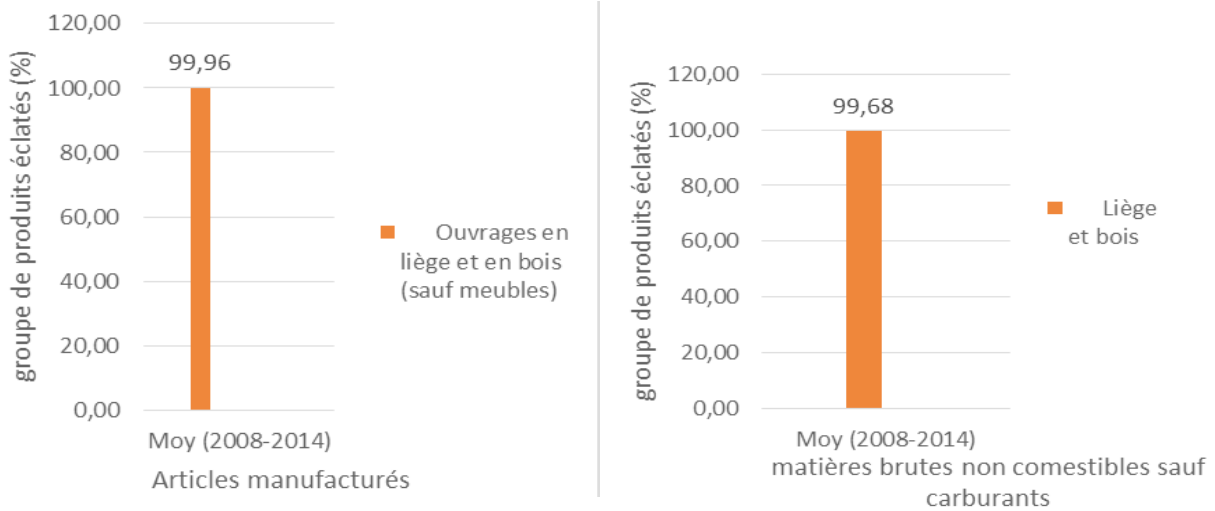


Articles manufacturés divers

Source : CNUCED, calculs des auteurs

Du côté des importations marocaines en provenance du Gabon, les principaux groupes de produits sont respectivement tirés par les ouvrages en liège et bois sauf meubles (99,96%) et du liège et bois (99,68%) (graphique 19)

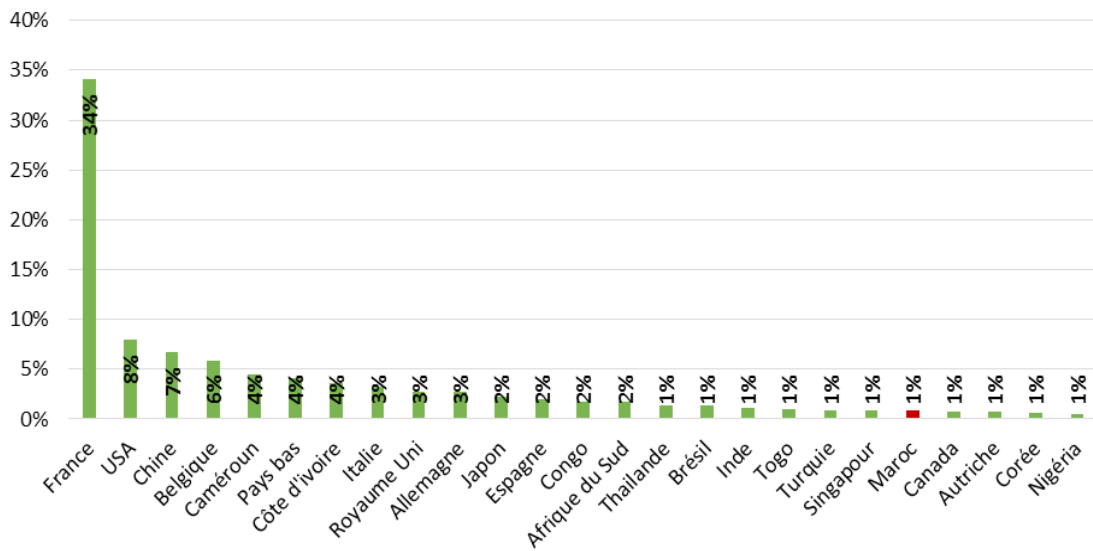
Graphique 19 : exportations du Gabon vers le Maroc : produits champions, 2008-2014



Source : CNUCED, auteurs

Pour ces différents produits, le Maroc se trouve également confronté à une forte concurrence au niveau mondial, notamment celle de la France, de la Chine, des Etats-Unis et des Pays-Bas qui sont les principaux fournisseurs du Gabon. Ainsi, le Maroc se positionne comme le 21^{ème} pays fournisseur et couvre seulement 1% des importations gabonaises (graphique 20).

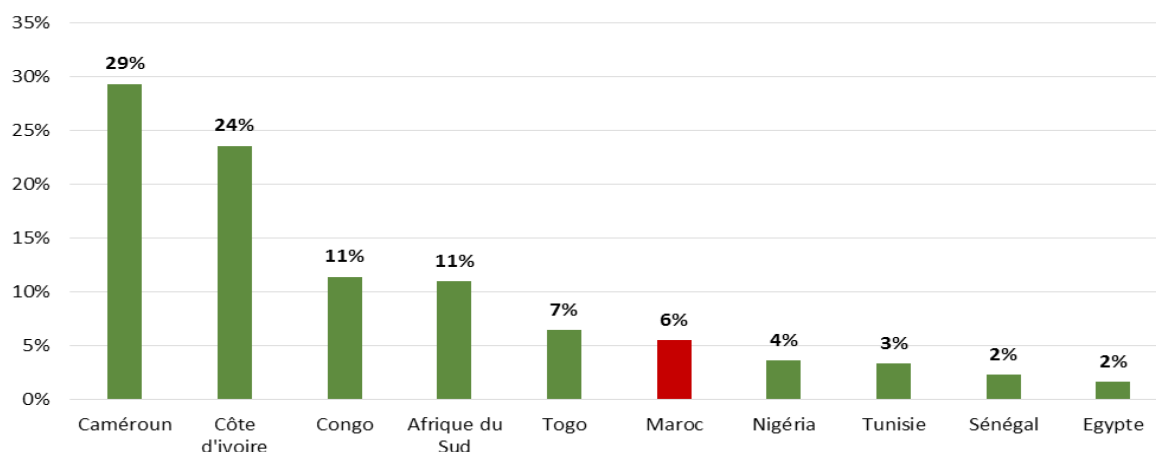
Graphique 20 : principaux fournisseurs du Gabon dans le Monde



Source : CNUCED, auteurs

Même si le poids mondial n'est pas grand, la position du Maroc parmi les premiers fournisseurs africains du Gabon est meilleure. En effet, il occupe la 6^{ème} place après le Togo et fournit 6% des importations gabonaises en provenance d'Afrique (graphique 21).

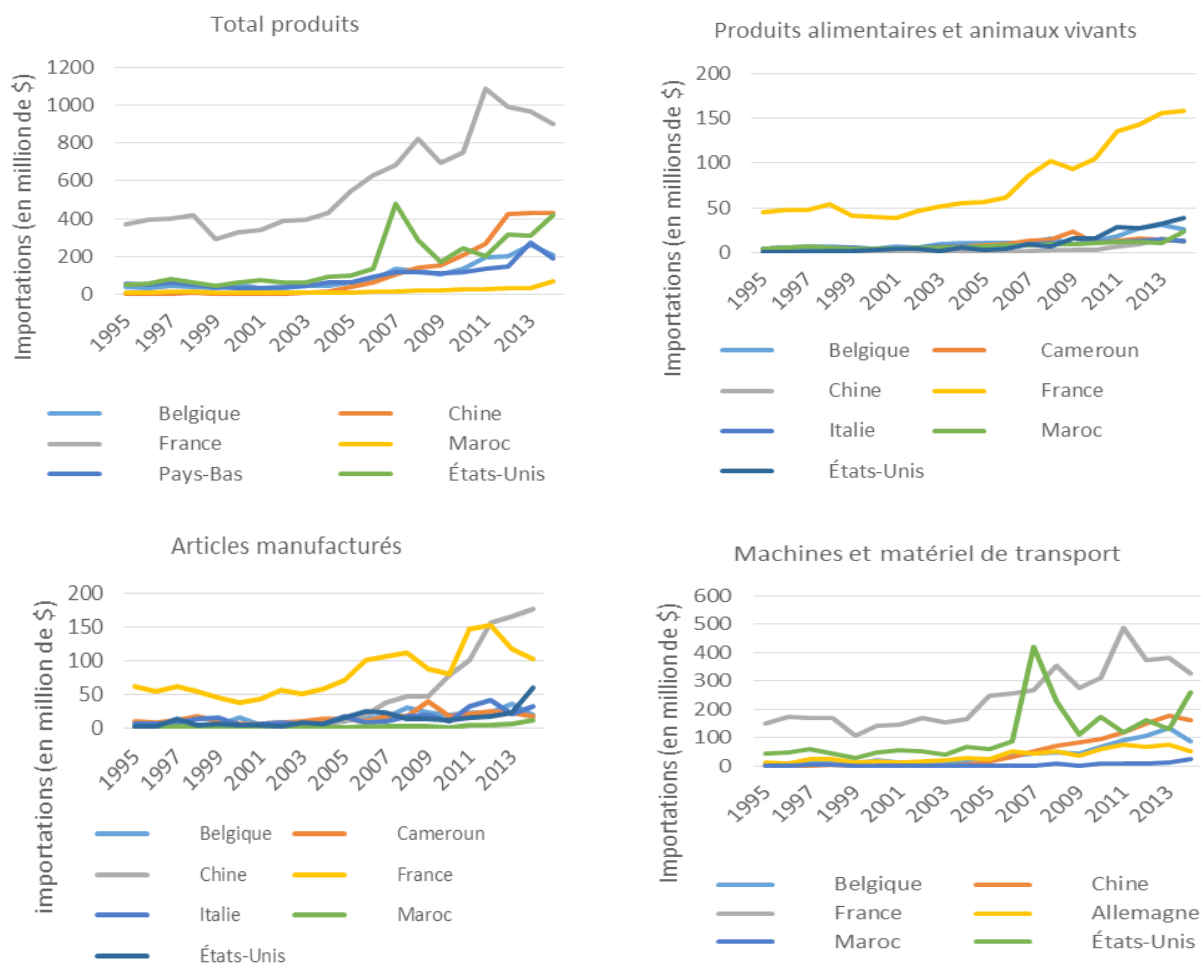
Graphique 21: principaux fournisseurs du Gabon en Afrique



Source : CNUCED, auteurs

L'examen des relations commerciales entre le Maroc et le Gabon montre une évolution constante du volume des échanges commerciaux portés par une tendance à la hausse des exportations marocaines vers le Gabon, même si une forte concurrence de la France, des Etats-Unis, de la Chine et de la Belgique est constatée ces dernières années (graphique 22).

Graphique 22: principaux fournisseurs du Gabon par groupe de produits



Source : CNUCED, auteurs

1.8. Diversification, sophistication et complexité des exportations marocaines

La théorie traditionnelle du commerce international enseigne que l'intégration des pays au commerce doit répondre au préalable des dotations factorielles des économies. Cependant, les développements récents de cette analyse estiment que les conditions initiales des pays et le niveau de productivité associé aux biens exportés sont aussi déterminants (Hausman, Hwang et Rodrik (2007)³). En effet, le type de bien produit et exporté influence le niveau de croissance actuel de l'économie mais aussi modèle son évolution future (Hidalgo et al. (2007⁴), Arnelyn et Felipe (2011)⁵). Ainsi, la diversification et la sophistication (contenu technologique et degré de complexité) des exportations permettent à l'économie d'accéder à des niveaux de développement élevé et de faciliter son processus de transformation structurelle. Dans ce qui suit, il s'agira d'analyser la structure exportatrice du Maroc au regard des caractéristiques de son panier d'exportation à destination de l'Afrique Subsaharienne. Plus spécifiquement, il s'agira de voir l'évolution de son espace produit, le degré de diversification et de sophistication des exportations ainsi que la complexité des biens produits et exportés (encadré 2).

Encadré 2:

Selon les travaux de Hausmann, Hwang et Rodrik (2007), le niveau de sophistication des exportations d'un pays détermine non seulement la croissance actuelle de l'économie mais aussi des perspectives de croissance future, autrement dit « les pays deviennent ce qu'ils exportent ». En effet, tous les biens n'ont pas forcément le même impact sur l'économie dans la mesure où la spécialisation et l'exportation de certains types de bien augmente plus la croissance que la spécialisation sur d'autres biens. Ce processus s'explique par un mécanisme de « découverte des coûts » (Hausman et Rodrik, 2003). Dans les pays en développement, l'entrepreneur qui cherche à produire un nouveau bien fait nécessairement face à des coûts liés à l'incertitude (dotations en ressources du pays, organisation institutionnelle etc.). Sous ce registre, la stratégie optimale de ce dernier consiste alors à comprendre la structure de ces coûts, ce qui va générer des externalités positives pour les autres entrepreneurs. Ainsi, la diversité des biens produits par cette économie sera déterminée non seulement par les fondamentaux usuels (dotation factorielle, capital humain, institution etc.) mais aussi par le potentiel d'entrepreneurs susceptibles de se lancer dans des activités de découverte des coûts dans les secteurs modernes de l'économie. Et plus ce nombre augmente, plus le pays converge vers la frontière de productivité.

Ce faisant, ces auteurs fournissent un cadre formel permettant d'appréhender ce processus avec comme principale nouveauté l'indice permettant de classer les biens échangeables au regard de leurs productivités induites. En terme mathématique, la mesure de la sophistication des exportations de Hausman Hwang et Rodrik (2007) s'opère en deux étapes. Il s'agit d'abord de calculer le niveau de sophistication des produits exportés suivant un indice dénommé PRODY à partir de leur avantage comparatif révélé (ACR). Ensuite, à partir du PRODY, on calcule le niveau de sophistication du panier d'exportation appelé EXPY. Ce dernier mesure le

3. Hausmann R., Hwang, J, and Rodrik, D. (2007): «What You Export Matters», Journal of Economic Growth, 12, 1, 1-25.

4. Hidalgo C., B. Klinger, A. L. Barabasi, and R. Hausmann (2007): «The product space conditions the development of nations», Science 317: 482-487.

5. Arnelyn A. and Felipe A. (2011): «The Product Space: What Does It Say About the Opportunities for Growth and Structural Transformation of Sub-Saharan Africa? », Levy Economics Institute Working Paper N° 670, May.

niveau de productivité associé au modèle de spécialisation adopté par le pays.

L'indice $PRODY$ est la moyenne pondérée du PIB par tête d'un pays exportant un produit donnée, c'est le niveau de revenu associé au produit. Soit un pays j exportant un produit dénommé ll , son total des exportations X_j est donné par :

$$X_j = \sum_l x_{jl}$$

Ainsi le niveau de productivité associé au produit k , $PRODY_k$ est donnée par :

$$PRODY_k = \sum_j \frac{(x_{jk}/X_j)}{\sum_j (x_{jk}/X_j)} Y_j$$

où Y_j est le niveau de PIB par tête pour le pays j .

Dans cette mesure, le numérateur désigne la part du bien dans le panier d'exportation du pays alors que le dénominateur est la part de marché mondial que le produit représente. Ainsi l'indice $prody$ est une pondération du PIB où le poids est donné par l'avantage comparatif révélé du pays dans le produit k .

Le niveau de productivité associé au panier d'exportation du pays i , $EXPY$ est en retour défini par :

$$EXPY_i = \sum_l \left(\frac{x_{il}}{X_i} \right) PRODY_l$$

C'est une moyenne pondérée du $PRODY$ pour le pays, où la part du produit dans le total des exportations est utilisée comme élément de pondération.

Cette sophistication des exportations via le niveau de productivité peut-être appréhendé à travers les notions d'omniprésence et de rareté des produits mesurées par le nombre de pays capables de produire ce bien (« diversity and ubiquity ») (Hausman et Hidalgo, 2011). Au fur et à mesure que l'économie évolue, le panier d'exportation se diversifie non seulement en améliorant la qualité des biens déjà produits mais aussi en introduisant de nouveaux produits dans le panier d'exportation. Ainsi, les pays développés ont tendance à exporter des produits relativement complexes et rares alors que pour les pays en développement, les paniers d'exportations sont relativement simples.

De manière formelle, les auteurs développent l'indice de complexité des produits (PCI) qui mesure le niveau de complexité associé au produit c'est à dire la quantité de facteur qu'il requiert pour le produire. L'autre mesure développée est l'indice de complexité économique (ECI) qui détermine le niveau de complexité de l'économie. Pour ces auteurs, les biens produits aujourd'hui déterminent le sentier de croissance économique. Théoriquement, ceci est rendu possible par le fait que la production évolue suivant un processus d'apprentissage ayant des externalités positives sur les activités de production future.

Afin de mieux appréhender ces externalités positives associées au processus de production, des auteurs tels que Hausman et Klinger (2006) et Hidalgo et al. (2007) conceptualisent la notion d'espace-produit. Ce dernier est une carte permettant de visualiser tous les produits

que le pays exporte avec un avantage comparatif révélé ($ACR \geq 1$)⁶, cet espace montre les connections qui existent entre deux produits susceptibles d'être co-exportés. Ainsi, les entreprises se diversifient en produisant de nouveau bien à partir de ce qu'ils sont déjà capables de produire. Afin de mieux comprendre la proximité entre les produits, ils calculent la distance entre les produits. Ainsi, la proximité entre deux produits est la probabilité conditionnelle d'exporter ce produit sachant qu'on exporte déjà l'autre produit.

La visualisation de l'espace produit montre que le cœur de ce dernier (centre de l'espace-produit) est peuplé par des biens dont la fourniture requiert des facteurs relativement semblables contrairement aux produits se situant sur la périphérie de l'espace. Ainsi, les produits de la machinerie, les produits chimiques, l'électronique et le textile présentent des interconnections très fortes alors que d'autres produits comme les matières premières et certains produits agricoles sont moins connectés.

1.8.1. Evolution de l'espace-produit du Maroc

L'analyse de l'espace produit du Maroc, entre 1990 et 2014, permet de voir les efforts entrepris par le Maroc en matière de diversification de ses exportations. L'espace-produit (Hidalgo et al.(2007)⁷, Hausman et Klinger (2006)) est la carte permettant de visualiser tous les produits que le pays exporte avec un avantage comparatif révélé($ACR \geq 1$)⁸, cet espace montre les connections qui existent entre deux produits susceptibles d'être co-exportés.⁹

6. L'avantage comparatif révélé (Balassa, 1986) est une mesure qui indique l'avantage pour un pays de produire un bien étant donné la taille de son économie et la taille de marché du produit en question (Hidalgo, 2011).

$$ACR_{cp} = \frac{X_{cp}}{\sum_p X_{cp}} / \frac{\sum_c X_{cp}}{\sum_{cp} X_{cp}}$$

X_{cp} désigne les exportations d'un pays c en produit p

7. Hidalgo C., B. Klinger, A. L. Barabasi, and R. Hausmann (2007): «The product space conditions the development of nations», Science 317: 482-487.

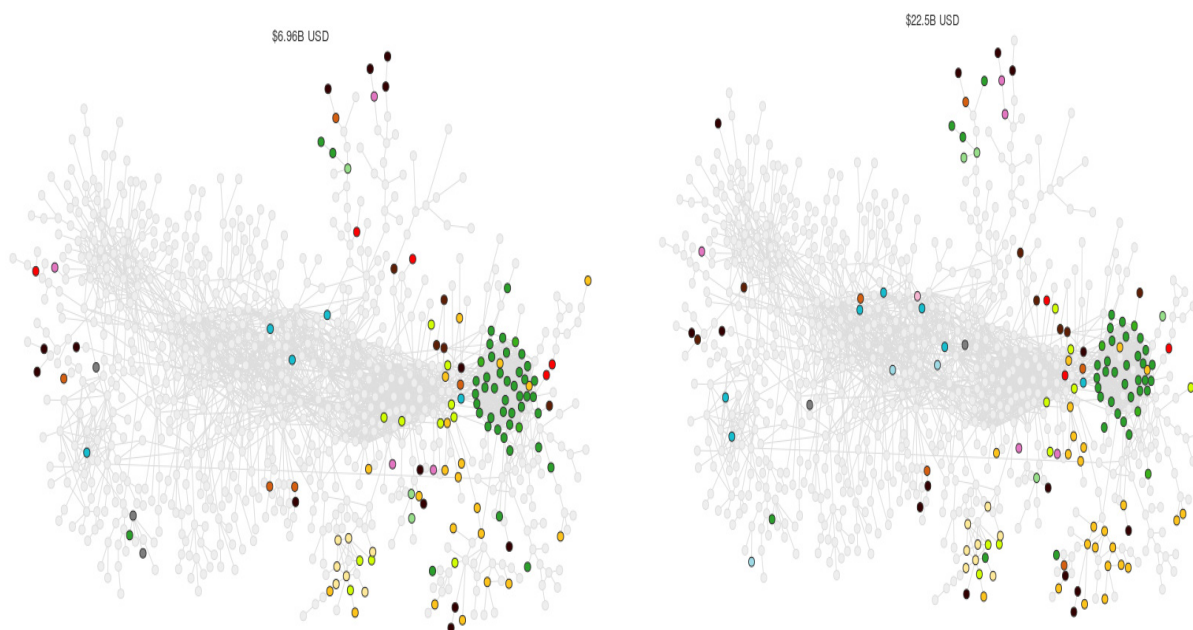
8. L'avantage comparatif révélé (Balassa, 1986) est une mesure qui indique l'avantage pour un pays de produire un bien étant donné la taille de son économie et la taille de marché du produit en question (Hidalgo, 2011).

$$ACR_{cp} = \frac{X_{cp}}{\sum_p X_{cp}} / \frac{\sum_c X_{cp}}{\sum_{cp} X_{cp}}$$

X_{cp} désigne les exportations d'un pays c en produit p

9. Les produits co-exportés sont des produits assez similaires au sens de Hidalgo et al. (2007), c'est à dire nécessitant les mêmes facteurs (« capabilities ») tels que le capital physique et le capital humain, les infrastructures, les institutions etc.

Graphique 23: Evolution de l'espace-produit du Maroc



Source : Atlas of Economic Complexity

L'espace-produit du Maroc en 1990 était éparse et marqué par la production et l'exportation des produits de la périphérie (textile et vêtement, produit animal et végétal, produits minéraux) et très peu de produits étaient localisés au cœur de l'espace (semi conducteurs, transistors etc.). En 2014, on note une amélioration sensible avec l'apparition de nouveaux produits au cœur de l'espace notamment les produits divers et les produits de transport (voitures) et la densification des produits au niveau de la périphérie.

1.8.2. Diversification et degré de sophistication des exportations

La diversification des exportations du Maroc peut être approchée par l'indice de diversification de herfindahl-hirschman, qui mesure sur une échelle de 0 à 1 le niveau de concentration des exportations. En effet, plus cette valeur est élevée moins l'économie est diversifiée. Un indice de diversification égal à 1 signifie que le panier d'exportation du pays n'est constitué que d'un seul produit. Le calcul de cet indice sur la période 1995-2011 (voir annexe 3) montre que la base exportatrice du Maroc est relativement diversifiée avec un indice de 0,05. De même, si on regarde la diversification des exportations sous l'angle du nombre de produit exporté avec un avantage comparatif révélé (Hausman et Hidalgo (2009)¹⁰), le Maroc, avec en moyenne 33 produits exportés avec un ACR reste l'économie la plus diversifiée en Afrique du Nord.

L'analyse de la sophistication des exportations au sens de Hausman, Hwang et Rodrik(2007)¹¹ est aussi révélatrice des efforts de diversification et de complexification des biens exportés. Cette approche calcule le niveau de productivité associé à la production et l'exportation d'un bien

10. Hidalgo C., and R. Hausmann 2009: «The building blocks of economic complexity», Proceedings of the National Academy of Sciences 106(26): 10570-10575.

11. Hausmann R., Hwang, J., and Rodrik, D. (2007): «What You Export Matters», Journal of Economic Growth, 12, 1, 1-25.

(Prody) ainsi que le niveau de productivité du panier d'exportation (expy).¹² Ainsi le niveau de sophistication des exportations du Maroc (son indice expy de 2008) reste anormalement faible compte tenu de son niveau de développement (voir annexe 4) En effet, seule 7% de ses exportations sont à contenu technologique élevé (Yameogo et al. (2014)¹³).

1.8.3. Complexité de la structure productive du Maroc

Il apparaît que la notion de sophistication des produits est liée aux efforts de diversification des économies mais aussi à la complexité des produits exportés. La complexité fait référence à la quantité de bien que l'économie peut produire et le niveau de technologie requis pour leur production (Hausman et al. (2011)¹⁴).

Suivant cette approche, deux indicateurs sont calculés : l'indice de complexité économique (ECI : Economic Complexity Index) et l'indice de complexité du produit exporté (PCI : Product Complexity Index). En 2014, avec un ECI de -0,569, le Maroc est classé 103^{ème} économie la plus complexe pour 190 produits exportés avec un ACR. Cet indice de complexité s'est détérioré depuis 1995 où ce pays était classé 79^{ème} mondial¹⁵. Ces résultats reflètent le fait que le Maroc se situe dans le cadran des pays diversifiés et peu spécialisés.

Quels enseignements pour les exportations du Maroc vers l'Afrique Subsaharienne ?

Principalement, sur la période 2008-2014, les groupes de produits exportés par le Maroc en Afrique subsaharienne sont les produits alimentaires et animaux vivants (31,2%), les produits chimiques et produits connexes (19,5%), les machines et matériels de transport (16,3%) et les articles manufacturés (11,8%). Cependant, seuls les produits alimentaires et animaux vivants, et les produits chimiques et produits connexes disposent d'un avantage comparatif révélé supérieur à 1. Les machines et matériels de transport de même que les articles manufacturés n'ont pas un avantage comparatif révélé. De plus, les produits alimentaires et animaux vivants, bien qu'exportés avec un ACR, sont localisés dans la périphérie de l'espace-produit et donc entretiennent peu de relations avec les autres produits ce qui ne facilite pas la diversification des exportations.

12. Se référer aux travaux de Hausman, Hwang et Rodrik (2007), Abdon et Felipé (2011), Diop (2012), Galibaka (2015) pour les détails du calcul du PRODY et de l'EXPY.

13. -Yaméogo N. and al. (2014): «Diversification and Sophistication as Drivers of structural transformation for Africa: the economic complexity index of African countries», Paper first presented at the 40th Annual Conference of the Eastern Economic Association, 6-9 March; and also at the 17th Annual Conference on Global Economic Analysis on New Challenges in Food Policy, Trade and Economic Vulnerability in Dakar from 18-21 June;

14. Hausmann R. and al. (2011): «The Atlas of Economic Complexity Mapping Paths to Prosperity», Puritan Books, New Hampshire, (2011).

15. Observatoire de la complexité économique.

Tableau 5: Evolution de L'ACR des principaux produits exportés en ASS

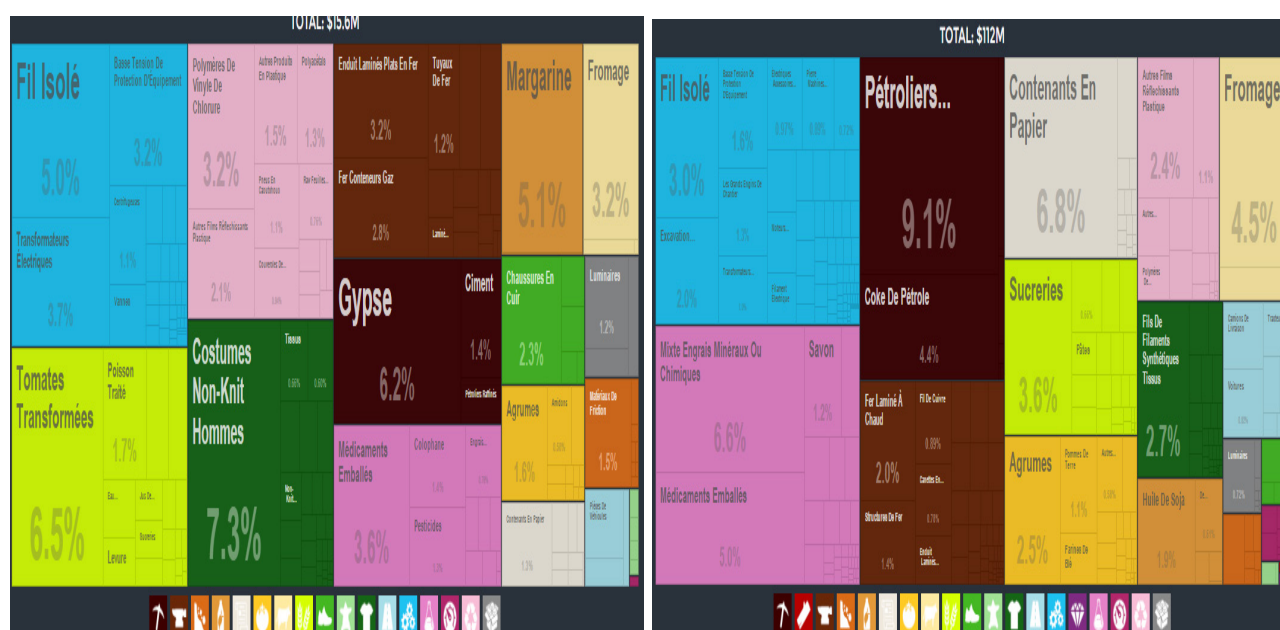
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Moyenne (1995-2014)
ACR Produits alimentaires Et animaux vivants	3,4	3,8	3,3	2,9	2,9	3,1	3,1	3,5
ACR produit chimiques	2,0	1,2	1,6	1,9	1,9	1,5	1,6	1,4
ACR machines et matériels de transport	0,4	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7	0,4
ACR articles manufacturés	0,3	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,5	0,4

Source : CNUCED, calculs des auteurs

1.8.4. Diversification des échanges Maroc-Sénégal et Maroc-Gabon

En 1999, les exportations du Maroc à destination du Sénégal étaient dominées par les produits de la machinerie, les produits alimentaires, les plastiques et caoutchouc, le textile et les chaussures, les produits minéraux ainsi que les produits chimiques. En 2014, on note une diminution de l'exportation des produits de machinerie (notamment du fil isolé) et des textiles associée à une montée des produits pétroliers raffinés et des produits chimiques.

Graphique 24: diversification des exportations (Maroc-Sénégal)



Source : Observatoire de la complexité économique

Au Gabon, l'effort de diversification est nettement visible avec la carte des produits exportés

entre 1995 et 2014. Si à la fin des années 90 le Maroc exportait principalement vers le Gabon des produits alimentaires, du textile et du caoutchouc, en 2014 le panier d'exportation reste marqué par une diminution de ces biens au profit des produits de la machinerie (fil isolé), des véhicules etc.

Graphique 25: diversification des exportations (Maroc-Gabon)



Source : Observatoire de la complexité économique

En somme, l'évolution des exportations du Maroc montre des efforts de diversification de son panier et une montée des produits au cœur de l'espace (machinerie et produits chimiques). Cependant, le degré de complexification reste encore faible, du fait notamment de la faible sophistication des biens exportés.

II. Investissements directs étrangers du Maroc en Afrique subsaharienne

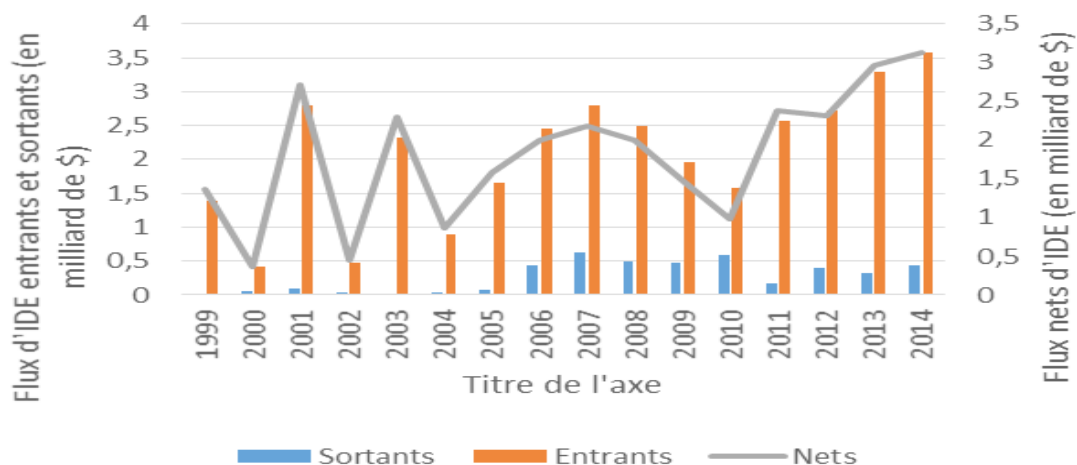
Au-delà du commerce, il est important de regarder les Investissements Directs Etrangers du Maroc qui constituent un moyen d'accéder au marché africain. Il s'agit principalement d'analyser : les flux sortants d'IDE marocains en Afrique subsaharienne, la répartition sectorielle des IDE marocains (monde, Afrique subsaharienne, Sénégal et Gabon).

2.1. Flux sortants d'IDE marocains en Afrique subsaharienne

Evolution des flux d'IDE du Maroc

L'analyse des flux d'IDE du Maroc montre que ces derniers ont nettement progressé entre 1999-2014. Sur cette période, les flux sortants passent de 18 millions à 443,6 millions de dollars, soit une croissance annuelle moyenne de 23,8% (graphique 26).

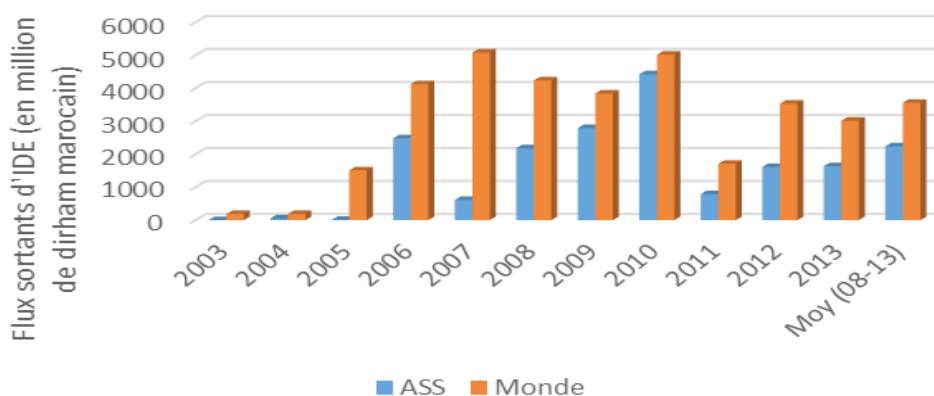
Graphique 26 : IDE marocains dans le monde, 1999-2014 (milliard de dollars US)



Source : CNUCED, calculs des auteurs

La principale région de destination de ces flux d'investissement du Maroc est l'Afrique Subsaharienne. Entre 2008-2013, elle représente 62,9% du total des IDE marocains dans le monde avec un pic de 88,2% enregistré en 2010 (graphique 27).

Graphique 27: Flux sortants d'IDE marocains en ASS (dirham marocain)



Source : Office des changes du Maroc, auteurs

En effet, selon la Banque mondiale l'Afrique est l'une des régions du monde dont la croissance est la plus rapide. Cette dynamique de croissance ne cesse d'attirer des investissements de diverses origines. Les entreprises marocaines profitant des relations politiques établies entre le Royaume et les pays de la région, s'intéressent davantage à ces marchés. Ainsi, de grands groupes marocains, présents dans divers secteurs, tels que la finance, les télécommunications, l'immobilier et l'industrie, se sont installés ces dernières années en Afrique subsaharienne.

La forte progression des flux sortants d'IDE marocains dans le monde et particulièrement en Afrique subsaharienne est également liée à la signature d'accords de protection et de promotion réciproques des investissements et de non double imposition entre le Maroc et les pays d'Afrique Subsaharienne (voir encadré 3 ci-dessous). Depuis le début des années 2000, le Maroc a conclu avec l'Afrique subsaharienne près de 500 accords de coopération dans plusieurs domaines.

Encadré 3 :

Tableau 6 : Accords de protection et de promotion réciproques des investissements entre le Maroc et les pays d'Afrique Subsaharienne

Pays	Date de signature	Date d'entrée en vigueur
Benin	15/06/2004	
Burkina Faso	08/02/2007	
Cameroun	24/01/2007	
RCA	26/09/2006	
Tchad	04/12/1997	
Guinée Equatoriale	05/07/2005	
Gabon	13/01/1979	07/11/1979
Gabon	21/06/2004	24/07/2009
Gambie	20/02/2006	
Guinée	02/05/2002	
Mauritanie	13/06/2000	20/10/2003
Sénégal	18/02/2001	
Sénégal	15/11/2006	
Soudan	23/02/1999	04/07/2002

Source : CNUCED

Tableau 7 : Conventions de non double imposition entre le Maroc et les pays d'Afrique Subsaharienne

Pays	Date de signature
Côte d'Ivoire	20/07/2006
Gabon	03/06/1999
Sénégal	01/03/20025

Source : CNUCED

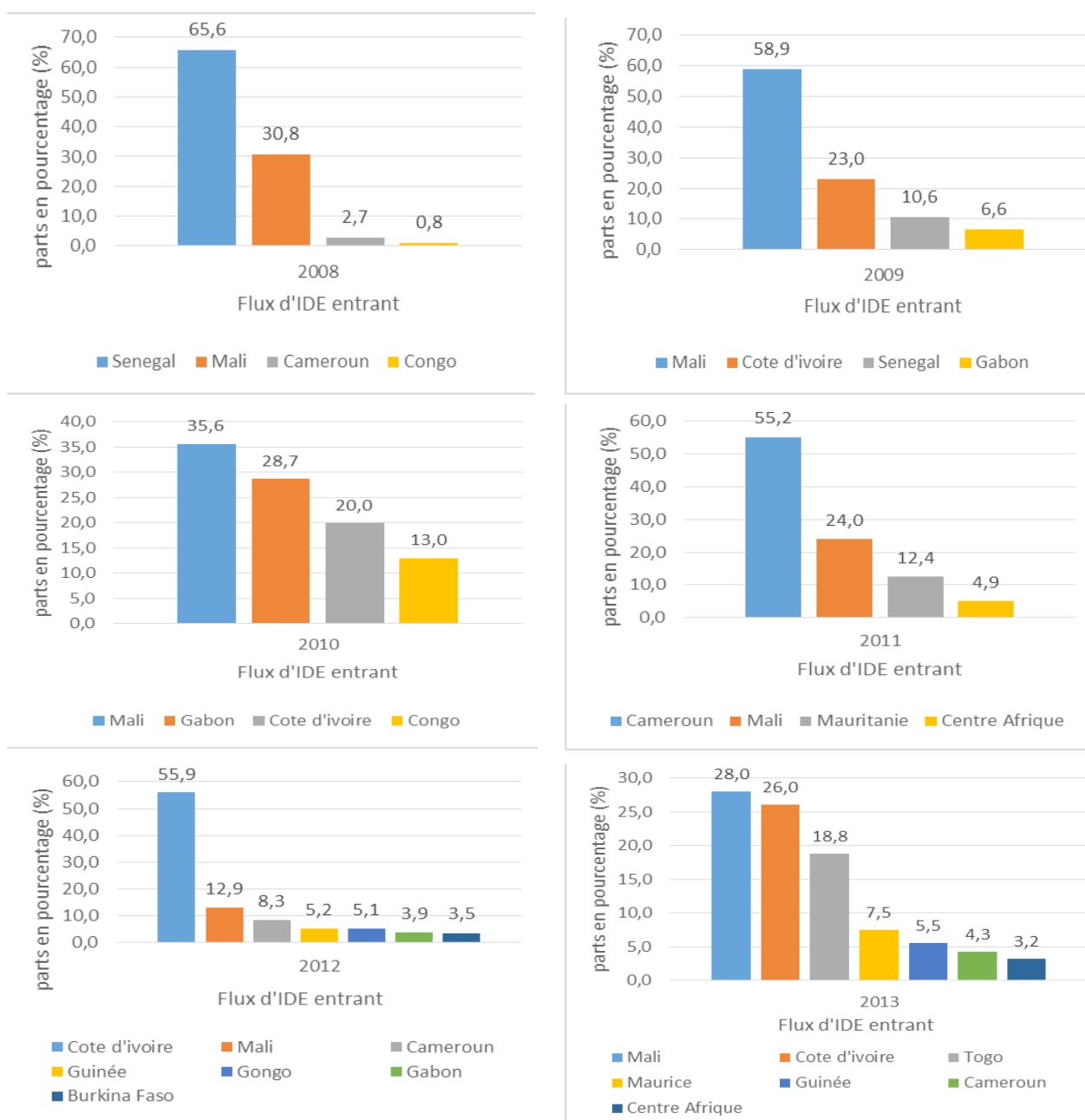
Cette progression des IDE résulte aussi de l'adoucissement de la réglementation des investissements qui offre davantage de facilités aux opérateurs économiques marocains afin de leur permettre de saisir les opportunités à l'étranger. Comme principales mesures de facilitation, il est retenu : (i) la libéralisation, en 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'activités, (ii) le relèvement, en 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 de dirhams dans les autres continents, et (iii) la création d'un fonds de 200 millions de dirhams afin de renforcer la présence des opérateurs privés marocains sur le marché africain (DEPF/Maroc, 2015)¹⁶.

16. DEPF/Maroc (2015) : « Relation Maroc-Afrique : l'ambition d'une nouvelle frontière »

Destination des IDE du Maroc vers l'Afrique subsaharienne

Parmi les pays hôtes des IDE marocains, on retrouve principalement les pays de l'Afrique de l'Ouest francophone. Ces pays suscitent l'intérêt des investisseurs marocains comme le confirme les flux d'IDE entrants depuis 1999. Cette tendance s'est accentuée entre 2008-2013. Sur une quinzaine de pays d'Afrique subsaharienne où la présence marocaine est une réalité, la répartition des investissements par pays fait apparaître le Mali en première position au cours des années 2009, 2010 et 2013 avec 58,9%, 35,6% et 28% des IDE du Maroc en Afrique. En 2008, le Sénégal est en tête avec 65,6%. En 2011 et 2012, le Cameroun et la Côte d'Ivoire avec une part de 55,2% et 55,9% sont respectivement les premiers pays de destination des flux d'IDE en Afrique subsaharienne (graphique 28).

Graphique 28: pays de destination des flux d'IDE marocains en Afrique subsaharienne, 2008-2013

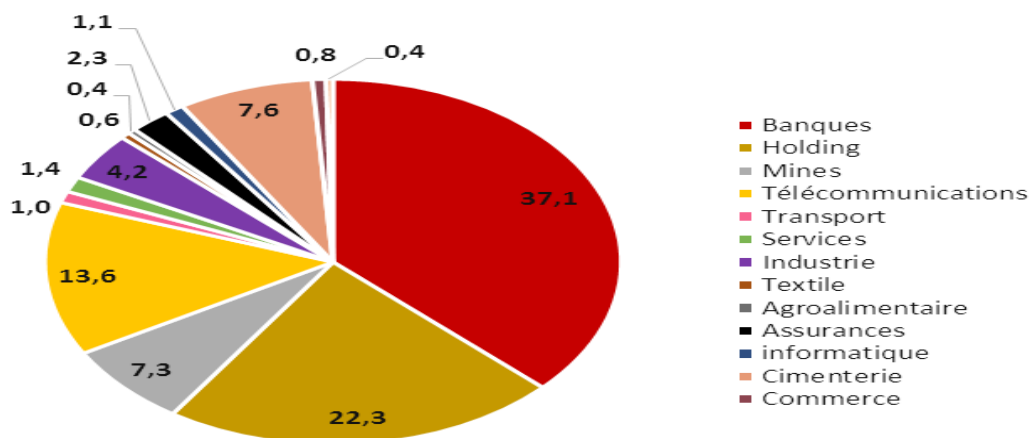


Source : Office des changes du Maroc, calculs des auteurs

2.2. Répartition sectorielle des IDE marocains

Les investissements directs marocains dans le monde ciblent des secteurs avec une forte valeur ajoutée comme les banques, les télécommunications ou l'immobilier. Sur la période 2008-2013, le secteur bancaire occupe la première place avec une part de 37,1%. Il est suivi par le holding (22,3%), les télécommunications (13,6%) et les mines (7,3%) (graphique 29).

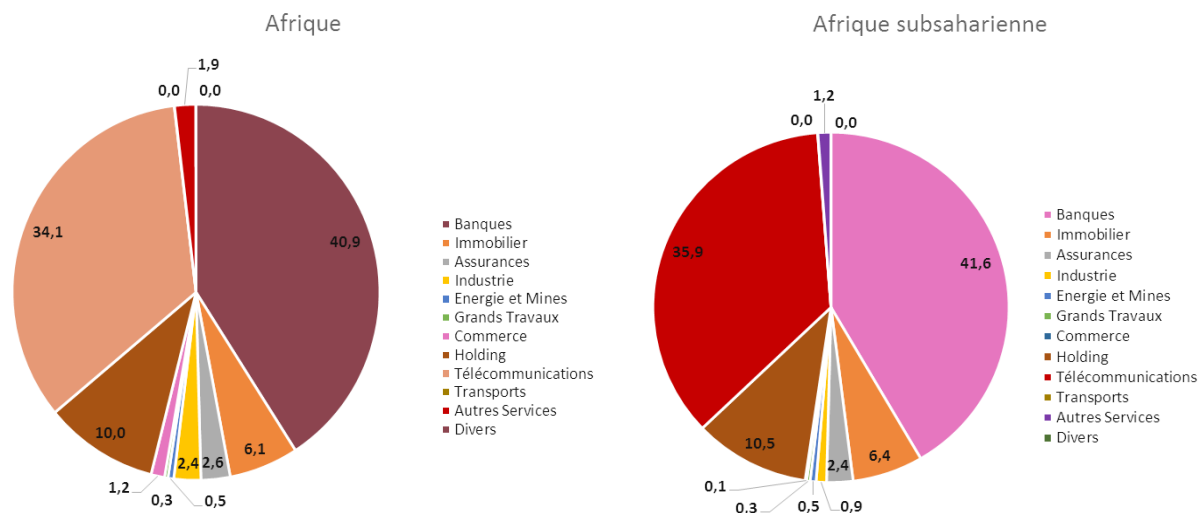
Graphique 29: structure sectorielle des IDE marocains dans le monde



Source : Office des changes du Maroc, calculs des auteurs

En Afrique et principalement l'Afrique subsaharienne qui accueille plus de 60% des IDE marocains dans le monde, nous observons cette même dynamique. En effet, sur la période 2008-2013, le Maroc investit essentiellement en Afrique dans le secteur bancaire (40,9%), les télécommunications (34,1%), le holding (10%) et l'immobilier (6,1%). En Afrique subsaharienne, la présence marocaine est plus marquée dans le secteur bancaire qui occupe la première position avec une part de 41,6%, suivi par les télécommunications (35,9%), le holding (10,5%) et l'immobilier (6,4%) (graphique 30). Les investissements marocains en Afrique subsaharienne s'orientent vers ces secteurs par des prises de participation au capital des entreprises locales et/ou un montage de filiales.

Graphique 30: structure sectorielle des IDE marocains en Afrique et en Afrique subsaharienne, 2008-2013



Source : Office des changes du Maroc, calculs des auteurs

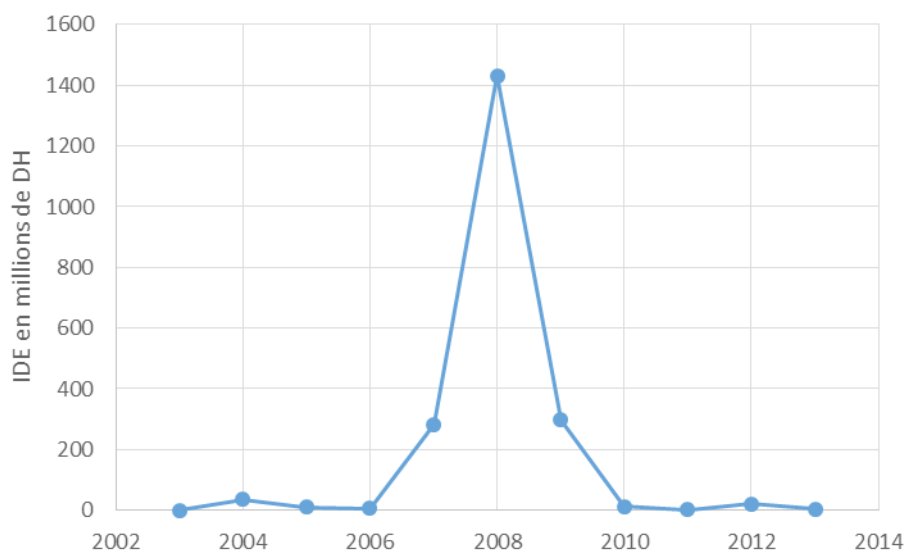
2.3. Analyse des IDE marocains au Sénégal et au Gabon

Le Maroc a conclu avec le Sénégal et le Gabon une cinquantaine d'accords, entre 2000 et 2014, parmi lesquels ceux relatifs à l'investissement, tel que l'accord de non double imposition.

- **Maroc – Sénégal**

Entre 2003-2003, les IDE du Maroc au Sénégal ne sont pas constants. Ils sont marqués par un pic enregistré en 2008 (1431 millions DH) avec l'acquisition de 79,15% du capital de la Compagnie Bancaire de l'Afrique de l'Ouest par le groupe Attijari (graphique 31).

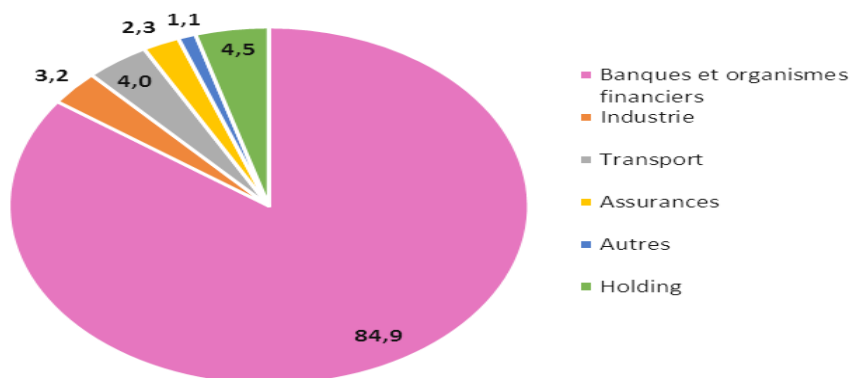
Graphique 31 : évolution des IDE marocains au Sénégal (en millions DH), 2002-2013



Source : Office des changes du Maroc, auteurs

Le stock d'IDE marocains au Sénégal porte sur un ensemble diversifié de secteurs. Cependant, le secteur bancaire concentre à lui seul une grande partie du stock d'IDE (84,9%) suivi par le holding (4,5%), le transport (4%) et l'industrie (3,2%) (graphique 32).

Graphique 32: répartition sectorielle du stock d'IDE marocains au Sénégal, 2008-2012



Source : office des changes du Maroc, calculs des auteurs

La place du secteur bancaire, dans le stock d'IDE marocains au Sénégal, s'explique par la création d'Attijariwafa Bank Sénégal suite au rapprochement avec la Banque Sénégal-Tunisienne (encadré 4).

Encadré 4 : Entreprises marocaines au Sénégal

Les Marocains s'installent progressivement comme une puissance économique au Sénégal au regard des IDE dans différents secteurs.

Secteur bancaire :

En novembre 2007, le groupe Attijariwafa bank, accompagné par ses actionnaires de référence (ONA, SNI) a amorcé l'acquisition de 79.15% du capital de la Compagnie Bancaire de l'Afrique Occidentale (CBAO) auprès du groupe Mimran. Cette opération a été conclue en avril 2008 suite au Conseil d'administration de la CBAO qui a constaté sa recomposition du capital. Le groupe Attijariwafa bank, par cette acquisition, réitère ainsi sa volonté de disposer des atouts nécessaires au déploiement de son projet de développement au Sénégal et dans l'ensemble des pays de la région de l'Afrique de l'Ouest. Ce développement avait d'ailleurs commencé par la création d'Attijariwafa bank Sénégal en juillet 2006, première filiale du Groupe en Afrique Occidentale, suivi par l'acquisition de la Banque Sénégal-Tunisienne (BST) en 2006 et enfin la fusion entre Attijariwafa bank Sénégal et la BST un an plus tard, donnant naissance à Attijari bank Sénégal aujourd'hui première banque sénégalaise. Le nouvel ensemble se veut un vecteur de la coopération Maroc-Sénégalaise en termes d'échanges commerciaux et d'investissements, le Sénégal devenant à terme, le « hub » du groupe pour son développement sur l'Afrique Occidentale et servir de modèle référence.

Industrie pharmaceutique :

Durant les 10 dernières années, Sothema a adopté une politique de filialisation. C'est dans cet objectif que Sothema a créé une filiale au Sénégal, West Afric Pharma, grâce à un investissement de 40 millions de dirhams marocains. Dans cette usine, seront fabriqués essentiellement des médicaments génériques destinés au traitement des pathologies les plus répandues dans la région et qui seront commercialisés à un prix adapté au pouvoir d'achat du pays. Un positionnement qui permettra à Sothema d'utiliser sa filiale WAPH en guise de hub régional pour répondre aux besoins du marché de la région francophone d'Afrique de l'Ouest, notamment les pays de l'UEMOA. Outre le transfert de technologie, Sothema apporte également au pays une plus-value en termes de savoir-faire au niveau de la formation managériale et technique.

Électricité :

La Compagnie maroco-sénégalaise de l'électricité (Comasel), filiale à 100% de l'ONEE, créée en octobre 2008, est chargée d'exécuter pour le compte de l'ONEE le contrat de concession d'électrification rurale de la région de St-Louis (550 villages) pour un investissement global estimé à 24 millions de dollars. La deuxième concession à Louga comprend le raccordement de 11.000 foyers. La Société financière internationale (SFI), membre du groupe de la Banque mondiale est entrée dans le capital de la compagnie maroco-sénégalaise d'électrification (COMASEL) à hauteur de 16%.

BTP :

Après plusieurs projets réalisés dans le continent africain, le groupe immobilier Addoha lance les travaux de construction d'un grand complexe résidentiel au Sénégal, sous la nomination de la Cité de l'Emergence. Un projet qui englobe 17 immeubles, de 10 étages chacun. L'enveloppe budgétaire de ce projet de construction avoisine les 360 millions de Dirhams.

Dans l'immobilier, Il est, aussi, noté la présence du groupe Holmarcom, qui détient une filiale intitulée Peacock Investments, et s'est engagé à réaliser un projet de construction de 5000 logements. Le Groupe Alliances, est également engagé depuis 2013, dans un projet de construction d'une nouvelle ville de 175 ha, située à 20 Km de la capitale Dakar. Le projet envisage la construction de 40 000 logements, dont 30 000 unités appartiennent au segment économique, 8 000 au segment intermédiaire, et 2 000 villas pour un montant de 4 milliards de dirhams. La Somagec a décroché, en 2006, la construction du pôle de commerce du port autonome de Dakar.

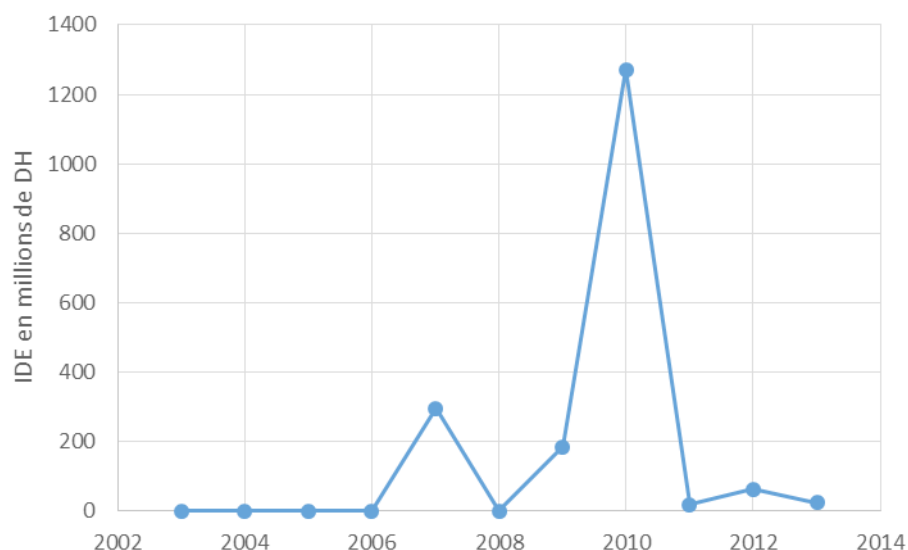
Assurances :

«La compagnie d'assurance marocaine Wafa Assurance filiale du Groupe Attijariwafa a annoncé, en septembre 2014, le lancement de deux filiales au Sénégal : Wafa Assurance Vie et Wafa Assurance. Deux entités qui ont reçu les agréments nécessaires de la part des autorités sénégalaise selon Ecofin», écrit David Ly dans un article intitulé «Investissement au Sénégal, le Maroc revient en force». Par ailleurs, le Groupe Saham, à capitaux marocains, a acquis 51 % du capital social du Groupe Colina (15 compagnies d'assurances dans 11 pays africains dont le Sénégal).

• Maroc – Gabon

Au Gabon également les IDE marocains ne sont pas constants. Un pic est noté en 2010 (1271 millions DH) avec l'acquisition par Maroc Telecom de 51% du capital de Gabon Telecom (graphique 33).

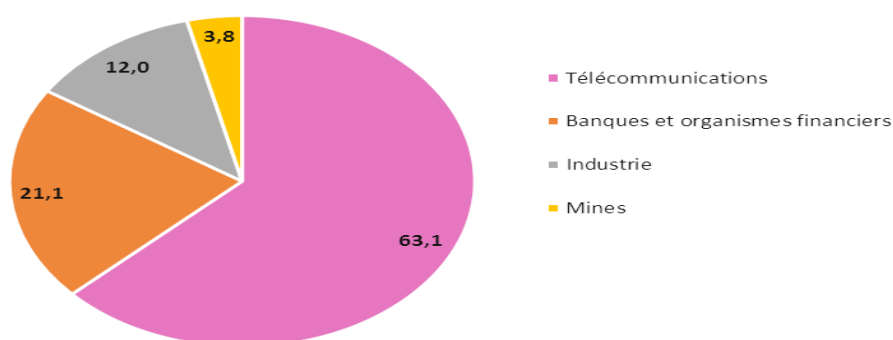
Graphique 33 : évolution des IDE marocains au Gabon (en millions de DH), 2002-2013



Source : Office des changes du Maroc, auteurs

Par secteurs d'activités le stock d'IDE marocains au Gabon est dominé par les télécommunications (63,1%) suivies par les banques (21,1%), les industries (12%) et les mines (3,8%) (graphique 34).

Graphique 34: répartition sectorielle du stock d'IDE marocains au Gabon, 2008-2012



Source : Office des changes du Maroc, calculs des auteurs

L'importance des télécommunications est imputable à l'acquisition par Maroc Telecom de 51% du capital de Gabon Telecom en 2008 (encadré 5).

Encadré 5 : Entreprises marocaines au Gabon

Secteur bancaire :

Filiale de la multinationale française Crédit Agricole, l'Union gabonaise de banques (UGB) est acquise, en 2009, par le premier groupe bancaire et financier du Maghreb Attijariwafa bank qui devient actionnaire majoritaire avec 59% du capital. Cette opération est l'aboutissement d'un vaste projet d'extension en Afrique subsaharienne de ce groupe déjà au Sénégal et au Mali.

Télécommunication :

En février 2007, suite à un appel d'offre international, l'Etat gabonais cède 51% des actions de l'opérateur de télécommunication Gabon Telecom à Maroc Telecom. Le 23 décembre 2010, Maroc Telecom et l'Etat Gabonais ont finalisé la réalisation des accords signés en 2008. Le montant de la transaction s'élève à 61 millions d'euros, soit près de 671 millions de dirham. Avec cette acquisition, Maroc Telecom s'engage à entreprendre la modernisation de la société de téléphonie gabonaise. Le montant alloué à cette opération s'élève à 150 millions d'euros, soit 1,65 milliard de DH. Maroc Telecom confirme ainsi son expansion sur le marché africain et matérialise l'ouverture du Maroc économique sur le continent.

Mine :

En 2009, Le Maroc entre dans le secteur minier au Gabon avec l'exploitation de la mine d'or de Bakoudou par sa branche métaux précieux de la société marocaine Managem. Jusqu'en 2012, la société marocaine Managem était la seule compagnie à extraire de l'or dans l'ensemble du pays. Ces projets d'exploitation sont menés dans le cadre d'une coentreprise entre l'Etat gabonais et Managem qui détiennent respectivement 25% et 75% des parts. Selon les estimations, le site de Bakoudou recèle, à lui seul, près de 1.7 tonne de réserves d'or.

Cimenterie :

La société Ciment de l'Afrique (CIMAF), filiale du groupe marocain Addoha, rachète, en 2014, la Société des ciments du Gabon (CimGabon). Le groupe norvégien Heidelberg, qui détenait à lui seul 75% des actions de CimGabon, a également cédé la totalité de ses parts au groupe marocain. L'investissement est évalué à un peu moins de 30 millions d'euros.

Cette cimenterie s'inscrit en droite ligne du programme Gabon Emergent. La société marocaine Addoha se montre également intéressée par le chantier des logements sociaux. Avec des programmes immobiliers de plus de 190 000 logements et une réserve de près de 6000 hectares.

III. Mesure de l'impact des relations économiques entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne sur la croissance économique au Maroc

3.1. Positionnement du problème

3.1.1. Liens entre croissance et commerce extérieur

Un des questionnements suscitant un fort intérêt en économie internationale est l'influence qu'exerce l'ouverture au commerce extérieur sur le bien-être des populations. Longtemps ignoré par la théorie néoclassique de croissance (Solow, 1956)¹⁷, le commerce international est devenu par la suite un facteur explicatif du bien-être (croissance économique) et de la convergence des économies (Théorie de la croissance endogène et nouvelle économie géographique).

Cependant, l'impact de l'ouverture commerciale sur la croissance n'est pas tranché dans la littérature. En effet, les différentes études ne donnent pas une réponse claire et définitive sur la relation ouverture-croissance tandis que la plupart des études montre un effet positif (Sachs et Warner(1995)¹⁸, Dollar et Kraay (2004)¹⁹). L'interaction entre commerce et croissance économique est abordée à travers la théorie des avantages comparatifs (Smith (1776)²⁰ et Ricardo (1817)²¹) pour qui, les pays disposent d'un avantage comparatif dans le commerce international. Dans cette optique et sous certaines conditions (concurrence pure et parfaite notamment), les pays ont intérêt à entrer dans le jeu du commerce international en se spécialisant dans la production où ils détiennent un avantage relatif le plus important ou le désavantage relatif le moins lourd de conséquence. La participation au commerce international entraîne des gains statiques liés à une meilleure spécialisation.

Dans le cadre des nouvelles théories du commerce international, l'existence d'externalités implique que le commerce international ne profite pas nécessairement à tous les pays participant à l'échange. En présence de rendements croissants, un pays plus efficace peut en effet ne pas pouvoir entrer sur le marché d'un produit du fait de la présence d'un second pays qui dispose d'une rente de situation sur ce produit (Krugman et Obstfeld, 1995)²². De plus en dehors des gains statiques, l'intégration commerciale peut induire des effets dynamiques. Cette perspective mise en évidence par la théorie de la croissance endogène passe par l'existence d'économies

17. Solow R.M (1956): «A Contribution to the Theory of Economic Growth», Quarterly Journal of Economics, vol 70, février, pp. 65-94.

18. Sachs, J. D. and A. Warner (1995): «Economic Reform and the Process of Global Integration», Brookings Papers on Economic Activity 1995(1): 1-118.

19. Dollar, David and Aart Kraay (2004): «Trade, Growth, and Poverty», Economic Journal. 114(493):F22-F49.

20. Smith A. (1776): «An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations», London, A Strahan and T Cadell.

21. Ricardo (1817): «on the Principles of political Economy and Taxation».

22. Krugman P. R., Obstfeld M. (1995): « International economics: theory and policy»

d'échelles et de rendement croissant (Romer (1986)²³, Grossman et Helpman (1991)²⁴), de diffusion technologique (Fontagné et Guérin, 1997)²⁵ mais aussi par le biais des effets de productivité (Neary, 2001)²⁶.

Sur le plan empirique, beaucoup d'études ont été menées sur le lien entre le commerce et la croissance à la suite des critiques sur les travaux concernant l'ouverture commerciale et la croissance.

Ainsi, Sachs et Warner (1995)²⁷ montrent que les pays en développement ouverts enregistrent des performances économiques beaucoup plus importantes que ceux fermés. De plus, leur étude suggère qu'une politique d'ouverture commerciale permettrait au pays en développement de rattraper les pays riches selon un modèle de convergence conditionnelle. Cependant, bien qu'une relation positive ait été mise en évidence dans la plupart des études empiriques (Dollar (1992)²⁸, Ben-David (1993)²⁹, Sachs et Warner (1995) et Edward (1998)), ces résultats restent limités étant donné les problèmes liés à la définition et à la spécification de l'ouverture économique. En effet, il existe au moins quatre limites liées à la mesure de l'ouverture économique à savoir les problèmes de définition, de mesure statistique, de spécification des équations de croissance et de causalité et des problèmes d'identification des effets de la politique commerciale (Winters (2004)³⁰, Winters, McCulloch et McKay (2004)).

L'estimation du lien entre commerce et niveau de vie permet de contourner les problèmes posés par l'estimation de la relation ouverture et croissance. Cependant, si ce dernier permet de résoudre les problèmes de définition d'indicateur d'ouverture et de mesure statistique, il n'en demeure pas moins que les problèmes de causalité se posent encore. Plus particulièrement, Rodriguez et Rodrick (1999)³¹ estiment que l'ouverture commerciale, mesurée par le ratio des échanges au PIB, pose un problème d'endogénéité.

Pour lever ce biais, Frankel et Romer (1999)³², par la méthode des variables instrumentales, trouvent une relation positive entre l'ouverture et le niveau de PIB. Par ailleurs, cette relation semble être robuste à l'inclusion des variables géographiques et institutionnelles (Frankel et Rose (2002)³³).

Plus tard les travaux de Dollar et Kraay (2004)³⁴ et Jin (2004)³⁵ confirment également cette

23. Romer, P. M. (1986a): «Increasing returns and long-run growth», *Journal of Political Economy*, 95(5), 1002-1037.

24. Grossman G. and Helpman E. (1991): «Innovation and Growth in the Global Economy», MIT Press, Cambridge MA.

25. Fontagné L. et Guérin J. L. (1997) : « L'ouverture catalyseur, de la croissance », *Economie internationale*, n°71, 3ème trimestre.

26. Neary J. P. (2001): «International trade and the environment: Theoretical and policy linkages», In Cararro C, Siniscalco D (eds.) *Advances in Environmental Economics: Theory and Policy*. Cambridge University Press, Cambridge, forthcoming

27. Sachs, J. D. and A. Warner (1995): «Economic Reform and the Process of Global Integration», *Brookings Papers on Economic Activity* 1995(1): 1-118.

28. Dollar D. (1992): «Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985», *Economic Development and Cultural Change* 40, 523-544.

29. Ben-David Dan (1993): «Equalizing exchange: Trade liberalization and income convergence», *Quarterly Journal of Economics* 108 (3): 653-679.

30. Winters, A. (2004): «Trade Liberalization and Economic Performance: An Overview», *The Economic Journal*, 114, F4-F21.

31. Rodriguez E. and D. Rodrik. (1999): «Trade policy and economic growth: A skeptic's guide to the cross-national literature», Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper 7081.

32. Frankel, J.A. and Romer D. (1999): «Does Trade Cause Growth? », *American Economic Review* Vol. 89 (3), 1999), pages. 379-399.

33. Frankel J. and Rose A. (2002): «An estimate of the effect of common currencies on trade and income», *Quarterly Journal of Economics* 117 (2): 437- 66

34. Dollar, David and Aart Kraay (2004): «Trade, Growth, and Poverty», *Economic Journal*. 114(493):F22-F49.

35. Jin, Jang C. (2004): «On the Relationship between Openness and Growth in China: Evidence from Provincial Time Series Data», *The World Economy* 27(10): 1571-1582.

relation positive entre l'ouverture commerciale et la croissance économique. En résumé, la plus part des travaux empiriques trouvent un effet positif de l'ouverture sur la croissance mais la robustesse de ces résultats est discutable, étant donné les problèmes de mesure de cette ouverture et de la spécification des équations (Rodriguez et Rodrick (1999)).

3.1.2. Liens entre croissance économique et IDE

La littérature sur le sujet est particulièrement abondante (Büthe et Milner (2008, 2014), Medvedev (2012), Alfaro et al. (2004, 2010), Li (2013), Carkovic et Levine (2005), Hansen et Rand (2006), Apergis et al. (2008), Chowdhury et Mavrotas (2006)), elle s'intéresse dans la majorité aux flux d'IDE dans le pays étudié.

Actuellement, les économistes tendent à reconnaître un effet global positif de l'IDE sur la croissance des pays en développement. En effet, plusieurs études montrent qu'avec des politiques adéquates dans les pays d'accueil, et un niveau minimum de développement, l'IDE a des retombées technologiques, contribue à la formation du capital humain, facilite l'intégration aux échanges internationaux, favorise la création d'un climat compétitif pour les entreprises et améliore le développement des entreprises (OCDE, 2002)³⁶. Tous ces facteurs contribuent à l'accélération de la croissance économique, instrument le plus puissant pour lutter contre la pauvreté et améliorer le bien-être dans les pays en développement.

Toutefois, l'IDE ne joue un effet positif sur la croissance économique des pays en développement que si ces derniers possèdent et améliorent au cours du temps leur stock de capital humain et de progrès technique (Blomström et al. (1992)³⁷, Barro et Lee (1994)³⁸, Borensztein, De Gregorio et Lee (1998)³⁹).

Ces dernières années, l'influence des IDE sur la croissance économique a fait l'objet de plusieurs études. Hansen et Rand (2006)⁴⁰ ont étudié les liens de causalité entre IDE et croissance économique dans 31 pays en développement entre 1970 et 2000. Les résultats obtenus, après l'utilisation d'un des modèles vectoriels autorégressifs à deux variables pour les ratios de PIB et d'IDE, montrent un lien de causalité solide entre les deux, même à long terme. Cependant, Carkovic et Levine (2005), qui ont étudié le lien dans 72 pays, et ne confirment pas que l'IDE accélère la croissance économique.

Plus récemment, en utilisant pour le cas du Kenya, un test de causalité, Kim et Musau (2011)⁴¹ montrent une relation significativement positive entre l'IDE et la croissance économique. El Wassal (2012)⁴² a conclu à un impact positif significatif de l'IDE sur la croissance économique dans 16 pays arabes entre 1970 et 2008, mais il a qualifié cet impact de limité ou négligeable. D'après l'auteur, le secteur de destination de l'IDE constitue un critère fondamental pour engranger des

36. OCDE (2002): «L'investissement direct étranger au service du développement : optimiser les avantages, minimiser les coûts».

37. Blomstrom M., Lipsey R. E. and Zejan M. (1992): «What Explains Developing Country Growth? », National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper No. 4132.

38. Barro R. and Lee J-W. (1994): «Sources of economic growth», Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy 40, 1-46.

39. Borensztein E., De Gregorio J., and Lee J-W (1998): «How does foreign direct investment affect economic growth? », Journal of International Economics, 45: 115-135.

40. Hansen H. and Rand, J. (2006): «On the casual links between FDI and growth in developing countries», The World Economy, 29, 1, 21

41. Musau A. (2011): «The impact of foreign direct investment (FDIs) on economic growth and development in Kenya, Risk & Revenue Assurance Manager».

42. El-Wassal K. A. (2012): «Foreign Direct Investment and Economic Growth in Arab Countries (1970-2008): An Inquiry into Determinants of Growth Benefits», Journal of Economic Development, 37 (4), 79-100.

bénéfices économiques.

Selon la BAD (2015)⁴³, si l'on mesure le bien-être à partir du PIB réel par habitant, les variations positives des flux d'IDE dans le pays semblent avoir un impact positif sur le bien-être dans l'ensemble des pays nord-africains, avec des coefficients significatifs pour l'IDE réel par habitant et le ratio IDE/PIB au Maroc.

3.1.3. IDE et commerce extérieur : complémentarité ou substituabilité ?

En principe, le processus de libéralisation commerciale n'implique que des effets positifs sur les IDE. Il est bien connu et communément accepté l'argument considérant les IDE comme substituts du commerce international (tariff jumping hypothesis - IDE orientés vers la recherche de débouchés). Selon le modèle Heckscher-Ohlin, une plus grande ouverture commerciale diminue les IDE, pourvu que les entreprises multinationales soient intéressées à servir les marchés domestiques auparavant sujets à la protection commerciale (quand les différences de rémunération des facteurs entre pays ne sont pas assez prononcées, la libre circulation de biens garantit la péréquation de prix de facteurs et, en conséquence, il n'existera pas d'incitation pour investir à l'étranger (Helpman et Krugman, 1985)⁴⁴).

La relation entre IDE et commerce international a fait l'objet de plusieurs études. Ainsi, Muchielli et al. (2001)⁴⁵ ont conclu qu'il existe une forte complémentarité entre l'IDE et le commerce intra-firmes (échanges entre filiales et maison-mère) et une substituabilité entre l'IDE et le commerce inter-firmes (échanges entre entreprises étrangères). Castilho et Zignago (2000)⁴⁶ ont trouvé une relation de complémentarité dans le cas des échanges entre Mercosur et les pays de l'OCDE. Hakura et Jaumotte (1999)⁴⁷ ont analysé des données de 87 pays pour prouver que le commerce international représente un meilleur mécanisme de transfert de technologie vers les pays en développement. Kiyoshi (1973)⁴⁸ confirme que l'IDE est un instrument qui prend le rôle d'un catalyseur pour le commerce international et qui favorise la répartition internationale de l'activité économique.

Baldwin et Seghezza (1996)⁴⁹ montrent que la croissance est tirée par l'investissement qui est induit par l'ouverture. Les auteurs procèdent à l'estimation du taux de croissance en fonction de l'investissement, ensuite ce dernier en fonction de l'ouverture.

3.2. Méthodologie

3.2.1. Cadre théorique d'analyse : une approche par les ARDL

Pour étudier l'effet de l'ouverture au commerce et les IDE entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne

43. BAD (2015) : « L'investissement direct étranger améliore-t-il le bien-être des populations dans les pays d'Afrique du Nord », Document de travail, Série sur les notes de politiques en Afrique du Nord

44. Helpman, Elhanan, and Paul R. Krugman (1985): «Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy», Cambridge, MA: MIT Press.

45. Muchielli, J-L. (2001) : «Investissements Directs et Exportations : Compléments ou Substituts? », ESCP-EAP

46. Castilho, M. and S. Zignago (2000) : «IDE et commerce: les effets de l'intégration régionale dans le Mercosur», Revue Economique, vol. 51 (3), Mai, pp. 761-74.

47. Hakura, D. and Jaumotte F. (1999): «The Role of Inter- and Intraindustry Trade in Technology Diffusion», IMF Working Paper 99/58.

48. Kojima, Kiyoshi (1973): «A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment», *Hitotsubashi Journal of Economics* 14: 1-20.

49. Baldwin R.E. and Elena Seghezza (1996): «Trade-induced Investment-led Growth», NBER WP 5416, CEPR DP 1331.

sur la croissance économique du Maroc, la modélisation de type ARDL (Autoregressive distribution Lag) développée par Pesaran et Smith (1998)⁵⁰, Pesaran et Shin (1999)⁵¹ et Pesaran et al. (2001)⁵² est utilisée. Le choix d'une telle méthodologie trouve sa justification à deux niveaux : i) elle est plus appropriée pour estimer les relations de long terme pour des échantillons de petite taille ; ii) Contrairement à l'approche de Engle-Granger (1987)⁵³, Johansen (1988,1991)⁵⁴ et Johansen-Juselius (1990)⁵⁵, elle permet de modéliser la relation entre les variables de niveau d'intégration différent (I0 ou I1). Ainsi, l'approche ARDL fournit des estimations robustes pour des échantillons de petite taille de même qu'une fiabilité des coefficients de long terme.

La spécification empirique du modèle se présente comme suit :

$$\begin{aligned} \Delta \ln(\text{PIB}/\text{tête}_t) = & \alpha + \text{wtrend} + \sum_{i=1}^p \beta_i \Delta \ln(\text{PIB}/\text{tête}_{t-i}) + \\ & \sum_{i=1}^p \gamma_i \Delta \ln(\text{TRADE}_{t-i}) + \sum_{i=1}^p \delta_i \Delta \ln(\text{IDE}_{t-i}) + \sum_{i=1}^p \pi_i \Delta \ln(\text{IDE} * \text{TRADE}_{t-i}) + \\ & \sum_{i=1}^p \theta_i \Delta \ln(\text{INV}_{t-i}) + \sum_{i=1}^p \varphi_i \Delta \ln(\text{SCHOL}_{t-i}) + \rho_1 \ln(\text{PIB}/\text{tête}_{t-1}) + \\ & \rho_2 \ln(\text{TRADE}_{t-1}) + \rho_3 \ln(\text{IDE}_{t-1}) + \rho_4 \ln(\text{IDE} * \text{TRADE}_{t-1}) + \rho_5 \ln(\text{INV}_{t-1}) + \\ & \rho_6 \ln(\text{SCHOL}_{t-1}) + \mu_{1t} \end{aligned}$$

Où $\text{PIB}/\text{tête}_t$ est le niveau de PIB par tête constant, TRADE mesure le volume des échanges commerciaux ou l'ouverture commerciale entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne, exprimé par la somme des exportations et des importations rapportée au PIB. La variable IDE représente les flux d'IDE sortants du Maroc à destination de l'Afrique subsaharienne, INV désigne l'investissement privé capté par la formation brute de capital fixe tandis que SCHOL est un proxy du stock de capital humain à travers le taux brut de scolarisation au primaire⁵⁶. Les variables α et μ_{1t} désignent respectivement la constante et le terme d'erreur. Par ailleurs, nous ferons recours au terme d'interaction entre IDE et échanges commerciaux ($\text{IDE} * \text{TRADE}$) pour appréhender le fait que les régimes d'IDE dépendent des politiques commerciales (BAD, 2009). De plus ce terme permet de juger si le commerce et les IDE sont complémentaires ou au contraire substituables.

L'approche par ARDL teste l'existence d'une relation de long terme à travers l'hypothèse nulle d'absence de cointégration ($H_0: \rho_1 = \rho_2 = \rho_3 = \rho_4 = \rho_5 = \rho_6 = 0$). Pour ce faire on compare les valeurs calculées de la statistique de Fisher aux valeurs critiques

50. Pesaran, M. H., & Smith, (1998). Structural analysis of cointegration VARs. *Journal of Economic Surveys*, 12(5), 471-505.

51. Pesaran H. and Y. Shin (1999): «An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis», In S. Strom (eds.) *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium* Cambridge University Press.

52. Pesaran M.H., Shin Y. and Smith R.J. (2001): «Bounds testing approaches to the analysis of level relationships», *Journal of Applied Econometrics* 16 289-326.

53. Engle R. F. and Granger C.W. (1987): «Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing», *Econometrica*, 55, 251-276.

54. Johansen S. (1988, 1991): «Statistical Analysis of Cointegration Vectors», *Journal of Economic Dynamics and Control*, Vol. 12, No. 2-3, pp. 231-254. «Estimation and Hypothesis Testing of Cointegrating Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models», *Econometrica*, Vol. 59. Kojima, Kiyoshi (1973): «A macroeconomic approach to foreign direct investment», *Hitotsubashi Journal of Economics*, 14, pp. 1-21.

55. Johansen S. and Juselius K. (1990): «Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration with Applications to the Demand for Money», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 52, No. 2, pp. 169-210.

56. Bien que définie de manière claire dans la littérature, notamment concernant son rôle dans l'explication de la croissance, la quantification du capital humain reste encore un sujet de controverse dans les travaux empiriques. En effet, s'il est difficile voire pratiquement impossible d'observer la compétence individuelle, plus difficile est de concevoir une mesure qui soit comparable entre les individus et les pays. Ainsi, divers proxy du capital humain ont été proposés dans la littérature empirique, tels que les taux d'alphabétisation (Azariadis et Drazen 1990); les taux de scolarisation (Barro 1991, Mankiw et al., 1992); les années d'étude (Barro et Lee, 2001 et 2010; Cohen et Soto 2007); et les tests de score (Hanushek et Kimko 2000, Hanushek et Woessmann 2009). Etant donné que toutes ces mesures de capital humain ont fait l'objet de critique et en se basant sur le modèle théorique de Mankiw et al. (1992), le taux brut de scolarisation est utilisé comme proxy du capital humain.

simulées par Pesaran et al. (2001). Cette procédure de test fournit deux valeurs critiques (borne supérieure et borne inférieure). Si la statistique de Fisher calculée est plus élevée que la borne supérieure alors l'hypothèse d'absence de cointégration est rejetée. Dans le cas où cette statistique est inférieure à la borne inférieure, l'hypothèse d'absence de cointégration ne peut être rejetée, et si la valeur de la statistique de Fisher est comprise entre les deux bornes, il y aura indétermination et il n'est pas possible de conclure.

L'autre élément important dans l'approche ARDL, c'est le choix du nombre optimal de décalages (retards) qui peut affecter significativement la qualité des résultats. Généralement, suivant Pesaran et Shin (1999)⁵⁷ on fixe d'abord un nombre maximal de retards puis, le choix optimal sera basé sur la minimisation des critères d'information d'Akaike (AIC). Etant donné la taille réduite de notre échantillon (2003-2014), le nombre maximal de retards est fixé à un et la validité du modèle est examiné à la lumière des tests de diagnostic.

3.3. Sources de données et statistiques descriptives

Les données proviennent de la base de données de la CNUCED, de la Banque mondiale (WDI) du FMI (Data of Trade Statistics) et de l'office des changes du Maroc.

L'analyse exploratoire des données montre que le niveau du PIB par tête du Maroc s'établit en moyenne à 2201,8 dollars sur la période 2003-2014 avec un minimum de 1826,8 dollars en 2003. Il faut dire que ce pays a connu une augmentation de son PIB par tête tout au long de cette période. Le volume du commerce entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne reste très faible à hauteur de 1,52% du PIB sur la période soit 1127,67 millions de dollars américain. L'investissement direct étranger avec 158,227 millions de dollars ne représente qu'environ 0,21% du PIB marocain entre 2003 et 2014. Par ailleurs, le Maroc enregistre un taux d'investissement assez important à hauteur de 29% du PIB avec un maximum de 33% en 2008.

Tableau 8 : statistiques descriptives

	PIB/ tête (\$ constant 2011)	TRADE en % du PIB	IDE en % du PIB	IDE (en milliers de dollars)	TRADE (milliers de dollars)	SCHOL en % brut	INV en % du PIB
Moyenne	2201,846	1,525970	0,212726	158227,3	1127670	109,5492	29,57442
Médiane	2223,585	1,611157	0,199473	168844,0	1093532	107,1790	30,42234
Maximum	2527,183	2,171884	0,609210	460096,0	1892643	117,5122	33,02131
Minimum	1826,865	0,804040	0,000377	208,0000	443458	103,7504	25,11462
Ecart-type	241,3039	0,460302	0,190075	138681,4	481136,9	5,416609	2,320163
Jarque-Bera	0,909719	0,848319	0,943576	0,875947	0,802621	1,473202	0,927363
Probabilité	0,634537	0,654320	0,623886	0,645343	0,669442	0,478738	0,628964
Observations	12	12	12	12	12	12	12

Source : auteurs

57. Pesaran H. and Y. Shin (1999): «An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis», In S. Strom (eds.) *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium* Cambridge University Press.

Par ailleurs, la probabilité affectée à la statistique de Jarque-Bera nous renseigne qu'on ne peut rejeter l'hypothèse de normalité des variables à n'importe quel seuil de significativité. Ainsi, les variables PIB/tête, TRADE, IDE, INV et SCHOL suivent bien une distribution normale sur la période 2003 à 2014.

3.4. Résultats

3.4.1. Test de stationnarité

La simplicité de l'approche ARDL et notamment du test de cointégration (ou « bounds tests ») repose sur l'hypothèse principale que les variables doivent être intégrées d'ordre I0 ou I1, dans le cas d'une intégration d'ordre 2 ou plus ce test devient inopérant (Pesaran et al. (2001)⁵⁸). Ainsi l'étape préalable de notre investigation empirique consiste à voir le niveau d'intégration des variables du modèle.

La stationnarité des variables est évaluée à travers le test de Dickey Fuller augmenté (ADF). Dans ce test le nombre de retard optimal est déterminé à partir du critère de Schwarz (SIC). Sur un modèle sans restriction (avec tendance et constante), on teste la significativité de la tendance, si elle est validée alors la spécification est acceptée sinon, on utilise un modèle avec constante uniquement. Une fois encore si la spécification de la constante est rejetée alors nous ferons recours au modèle sans constante ni tendance (none). Les résultats du test ADF au niveau du tableau 9 indiquent que les variables sont soit d'ordre 0 soit d'ordre 1. Par conséquent, l'estimation par la méthodologie ARDL est applicable à notre exercice.

Tableau 9 : Résultats des tests de stationnarité de ADF

	Logarithme variables à niveau		Différence première		Ordre d'intégration
	t-statistic	Spécification	t-tatistic	Spécification	
PIB/tête	2,56 [2]	Trend+Cte	-3,3*** [2]	none	I(1)
INV	-2,42 [0]	Constante	-2,28** [0]	none	I(1)
SCHOL	-2,27 [0]	Trend+Cte	-2,9* [0]	Constante	I(1)
IDE	-2,40 [1]	Constante	-7,7*** [0]	Trend+Cte	I(1)
TRADE	-4,6** [0]	Trend+Cte	-6,7*** [0]	Constante	I(0)
IDE*TRADE	-2,68 [0]	Constante	-6,3*** [0]	none	I(1)

Source : auteurs

NB : Les symboles (***), (**) et (*) indiquent respectivement que la t-statistics est significatif au seuil de 1%, 5% et 10%. Les chiffres entre [] sont les retards optimaux sélectionnés sur la base du critère SIC.

3.4.2. Estimations et discussions

Trois modèles sont successivement estimés dans le cadre de cette analyse. Pour chacun, on régresse le niveau du PIB par tête sur les variables de contrôle utilisées dans les modèles traditionnels⁵⁹ de croissance à savoir le capital physique et le capital humain (qui sont captés ici par l'investissement

⁵⁸. Pesaran M.H., Shin Y. and Smith R.J. (2001): «Bounds testing approaches to the analysis of level relationships», Journal of Applied Econometrics 16 289-326.

⁵⁹. Voir les travaux de Barro et Sala-i-Martin (1992) ; Mankiw et al. (1992); Solow (1956).

et le taux de scolarisation). En plus de ces variables de contrôle, le modèle (1) inclus l'interaction entre les IDE et le commerce, le modèle (2) analyse l'effet des IDE alors que dans le modèle (3) l'effet du commerce est capté.

L'existence d'une relation d'équilibre de long terme dans l'approche ARDL est analysée suivant le test de Fisher (Pesaran et al. (2001)⁶⁰). Le tableau 10 montre que les statistiques de Fisher calculées pour les modèles 1 et 3 sont supérieures à la valeur de la borne supérieure. Ainsi, les variables du modèle 1 à savoir le niveau de PIB/tête, l'investissement, le niveau d'éducation et l'investissement direct étranger entretiennent une relation d'équilibre de long terme. Cette même relation de long terme est trouvée pour les variables du modèle 3. Cependant, aucune relation d'équilibre de long terme n'a été décelée dans le modèle 2.

Tableau 10 : Test de cointégration

Modèle	F-statistics	Valeurs critiques (limites supérieures)	Nombre de K
Modèle (1)	7,4	4,45	3
Modèle (2)	1,5	3,77	3
Modèle (3)	4,7	3,77	3

Source : auteurs

On note que les pouvoirs explicatifs des modèles 1 et 3 sont acceptables de 89% et 74%. Les tests de diagnostics effectués sur l'estimation par les MCO montrent la qualité de l'ajustement. En effet, le test de spécification de Ramsey indique que le modèle est bien spécifié alors que le test d'homoscédasticité des erreurs de Breuch-Pagan-Godfrey confirme que l'hypothèse d'homoscédasticité des erreurs ne peut être rejetée.

Globalement, l'investissement privé et le niveau de scolarisation agissent positivement sur le PIB par tête. Ces résultats sont conformes à la littérature empirique sur les déterminants de la croissance économique. De plus, l'impact de l'éducation sur la croissance semble être plus robuste que celui de l'investissement. En effet, selon les théoriciens de la croissance endogène, le capital humain reste un déterminant fondamental de la croissance économique de long terme.

Les résultats indiquent que l'investissement direct étranger marocain à destination d'Afrique subsaharienne impact positivement et significativement sur son niveau de PIB par tête à court terme et à long terme. Ainsi, à court terme une hausse de 1% des IDE marocains entraîne une augmentation du PIB par tête de 0,01% à court terme et 0,007% à long terme. Au-delà de l'argument de participation à la division internationale du travail et de l'insertion du Maroc aux chaînes de valeur mondiale, un tel résultat s'explique surtout par la répartition sectorielle des IDE marocains qui porte principalement sur des segments à forte valeur ajoutée et en pleine expansion compte tenu de la dynamique de la classe moyenne d'Afrique subsaharienne. Il s'agit du secteur bancaire avec 41,6%, des télécommunications avec 35,9%, du holding et de l'immobilier avec respectivement 10,5% et 6,4% des IDE.

⁶⁰ Pesaran M.H., Shin Y. and Smith R.J. (2001): «Bounds testing approaches to the analysis of level relationships», Journal of Applied Econometrics 16 289-326.

Tableau 11 : Estimations

	Modèle (2) ARDL (1,0,0,1)	Modèle (3) ARDL (1,0,1,0)	Modèle (1) ARDL (1,1,1,1)
$\Delta\Delta(\text{INV})$			-0.279938 (0.186520)
$\Delta\Delta(\text{SCHOL})$		0.001109 (0.005973)	0.000870 (0.003552)
$\Delta\Delta(\text{IDE})$	0.012655** (0.002228)		
$\Delta\Delta(\text{TRADE})$			
$\Delta\Delta(\text{IDE*TRADE})$			0.014489* (0.004612)
Constante	10.55008** (2.408452)	0.443011 (1.973700)	7.496307 (3.411141)
Trend	9.64E-05 (0.011006)		
INV(-1)	0.246240** (0.060258)	0.185598 (0.160085)	0.032682 (0.117393)
SCHOL(-1)	0.024101** (0.005891)	0.004288 (0.005019)	0.014383* (0.004837)
IDE(-1)	0.026194** (0.005415)		
TRADE(-1)		0.023921 (0.041706)	
IDE*TRADE(-1)			0.026212* (0.010531)
PIB(-1)	-1.949135** (0.387968)	-0.692954 (0.437665)	-1.298708** (0.377916)
R ² ajusté	0,89	0,19	0,74
Durbin-Watson	2,5	2,7	2,5
Breuch Pagan Godfrey	0,17	0,8	0,21
Ramsey reset test	0,44	0,61	0,52
Coefficients d'équilibre de long terme	LPIB = 0.0714INV** + 0.0055* <i>SCHOL</i> ** + 0.0069* <i>IDE</i> *** + 6.4600*** + 0.0164TREN <i>D</i> ***	Pas d'existence de relation de long terme	LPIB = 0.0252INV + 0.0111 <i>SCHOL</i> *** + 0.0202 <i>IDE*TRADE</i> ** + 5.7721*

Source: auteurs

Pour ce qui est du commerce bilatéral entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne aucune relation d'équilibre de long terme n'a pu être mise en évidence. Le test de cointégration est négatif et le modèle présente une faible qualité d'ajustement (19%). Ainsi, malgré l'explosion de ses exportations depuis 2008 et la proximité géographique du marché africain, l'économie marocaine tarde à ressentir les retombées de ce commerce. En effet, le volume des échanges entre les deux

entités reste encore très faible et en deçà de son potentiel alors que le Maroc subit une forte concurrence internationale sur ce marché.

En outre, le faible degré de complexification et de sophistication de la structure exportatrice du Maroc freine ces perspectives de croissance et de transformation structurelle à court comme à long terme (Hidalgo et al. (2007).

Par ailleurs, il faut noter que l'interaction entre le Commerce et les IDE agit positivement sur la croissance économique du royaume. A long terme, une amélioration des politiques d'ouverture commerciale associée à l'investissement direct étranger entraînerait une augmentation du PIB par habitant. Ainsi, bien qu'aucune relation d'équilibre de long terme n'existe pour l'ouverture commerciale du Maroc, il s'avère que cette ouverture interagit positivement avec le niveau des IDE.

Conclusions et recommandations

Avec l'accession au trône, en 1999, du Roi Mohammed VI, le Maroc a lancé une *vaste offensive* et entrepris plusieurs actions (visites royales, missions commerciales, participation aux foires et salon d'affaires, organisation de caravane de l'export, etc.), afin de développer ses échanges commerciaux et ses investissements dans les pays d'Afrique subsaharienne.

De fait, les *échanges commerciaux* entre le Maroc et l'Afrique Saharienne ont connu une très forte progression sur la période 1999-2014, avec une croissance annuelle moyenne de 14,7%, pour se situer à 1,6 milliards de dollars en 2014, contre 206,3 millions de dollars seulement en 1999, soit 8 fois plus en 15 ans. On note également que la balance commerciale est excédentaire en faveur du Maroc depuis 2008, ce qui traduit un retournement de tendance par rapport à la période 1999-2007.

Les produits alimentaires occupent la première place des produits exportés par le Maroc en Afrique subsaharienne, devant les produits chimiques, les huiles animales, les machines et les combustibles minéraux. Les importations marocaines en provenance de l'Afrique subsaharienne concernent les produits alimentaires, les matières brutes non combustibles, les articles manufacturés, les produits chimiques et les machines.

Toutefois, l'Afrique Subsaharienne représente toujours une faible part des échanges commerciaux du Maroc qui n'est que son 46^{ème} partenaire commercial. En 2014, la part de l'Afrique Subsaharienne dans les flux commerciaux du Maroc s'élève à 2,7%, selon les données de la CNUCED.

Cette *faiblesse des échanges commerciaux entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne*, par rapport à leur potentiel, peut être attribuée à plusieurs facteurs qui relèvent principalement : (i) de la déficience des infrastructures de transport (manque de lignes maritimes et de liaisons terrestres ou ferroviaires, notamment) qui occasionne des surcoûts qui pèsent lourdement sur le volume des échanges commerciaux ; (ii) de l'insuffisance de diversification, de sophistication et de complexité des produits exportés et de leur inadaptation à la demande ; (iii) du faible dynamisme du partenariat et de l'absence de cadres adaptés de coopération commerciale renforcée (zone de libre-échange Maroc-Pays d'Afrique subsaharienne, accord de partenariat économique, etc.).

Le Maroc doit également faire face, en Afrique, à une très forte concurrence des pays européens (France, Allemagne, Pays-Bas, Royaume-Uni), de l'Amérique (Brésil et Etats-Unis), de l'Asie (Inde et Chine) dont les montants des exportations sont de loin supérieurs à ceux du Maroc. Cet état de chose pourrait être associé à plusieurs raisons telles que l'ancienneté du partenariat qui lie ces différents pays à l'Afrique subsaharienne, à leur influence sur le marché mondial et à la compétitivité (prix et qualité) de leurs produits.

Par ailleurs, l'étude a relevé que la principale région de destination des *flux d'investissement du Maroc* est l'Afrique Subsaharienne. Entre 2008-2013, elle représente 62,9% du total des IDE marocains dans le monde avec un pic de 88,2% enregistré en 2010. Ce mouvement est favorisé par la dynamique de croissance en Afrique subsaharienne qui crée des opportunités pour les grands groupes marocains, présents dans les secteurs tels que la finance, les télécommunications, l'immobilier et l'industrie. Il tire également son origine de la signature, sous l'impulsion du Roi Mohammed VI, de nombreux accords de protection et de promotion réciproques des investissements et de non double imposition entre le Maroc et les pays d'Afrique Subsaharienne,

ainsi que de l'adoucissement de la réglementation des investissements marocains à l'étranger.

En termes d'*impact*, aucune relation d'équilibre de long terme n'a pu être mise en évidence entre le commerce bilatéral Maroc-Afrique subsaharienne et la croissance économique au Maroc, en raison du niveau encore faible des échanges commerciaux bilatéraux. En revanche, l'investissement direct étranger marocain à destination d'Afrique subsaharienne impacte positivement et significativement son niveau de PIB par tête, à court comme à long terme. Un tel résultat s'explique par la répartition sectorielle des IDE marocains qui porte principalement sur des segments à forte valeur ajoutée et en pleine expansion, compte tenu de la dynamique de la classe moyenne d'Afrique subsaharienne.

Recommandations

Le potentiel de commerce et d'investissement direct du Maroc en Afrique subsaharienne est loin d'être exploité. Il peut l'être davantage si le Maroc poursuit, activement et sur la durée, son choix stratégique de renforcer ses relations économiques avec le reste du continent africain et prend de nouvelles initiatives pour promouvoir les échanges réciproques: (i) accélérer la signature d'accords commerciaux et de partenariat avancé avec les pays d'Afrique subsaharienne (notamment avec les pays membres de la CEDEAO et de la CEEAC) ; (ii) poursuivre la politique de facilitation des investissements et du commerce du Maroc avec l'Afrique subsaharienne ; (iii) développer les infrastructures de transport connectant le Maroc et l'Afrique subsaharienne ; (iv) renforcer le financement du commerce bilatéral avec l'Afrique ; (v) améliorer l'information sur les opportunités de commerce et d'investissement en Afrique subsaharienne ; (vi) promouvoir la diversification de la production industrielle marocaine et son adaptation aux besoins des pays d'Afrique subsaharienne ; (vii) encourager le commerce des services entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne.

Références bibliographiques:

- Alfaro, L., A. Chanda, S. Kalemli-Ozcan, and S. Sayek (2010): «How Does Foreign Direct Investment Promote Economic Growth? Exploring the Effects of Financial Markets on Linkages», *Journal of Development Economics* 91, 242-256.
- Anand S. and Sen, A. (2000): «Human Development and Economic Sustainability», *World Development*, 28 (12), 2029-2049.
- Apergis N., Lyroutdi K. and Vamvakidis A. (2008): «The relationship between foreign direct investment and economic growth: evidence from transition countries», *Transition Studies Review*, 15, 37-51.
- Arnelyn A. and Felipe A. (2011): «The Product Space: What Does It Say About the Opportunities for Growth and Structural Transformation of Sub-Saharan Africa? », *Levy Economics Institute Working Paper N° 670*, May.
- Azariadis, Costas and Allen Drazen (1990): «Threshold Externalities in Economic Development», *Quarterly Journal of Economics* CV, 501-526.
- BAD (2015) : « L'investissement direct étranger améliore-t-il le bien-être des populations dans les pays d'Afrique du Nord », *Banque Africaine de Développement, Document de travail, Série sur les notes de politiques en Afrique du Nord*
- Baldwin R.E. and Elena Seghezza (1996): «Trade-induced Investment-led Growth», *NBER WP 5416, CEPR DP 1331*.
- Barro, R. J. (1991): «Economic Growth in a Cross-Section of Countries», *Quarterly Journal of Economics*, 106 (1991), pp. 407-43
- Barro R. J. (1992a): «Convergence» *Journal of Political Economy*, pp 223-51.
- Barro R. J. (1992b): «Economic Growth», unpublished manuscript, Harvard University,
- Barro R. and Lee J-W. (1994): «Sources of economic growth», *Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy* 40, 1-46.
- Barro, R., and Lee J.W. (1996): «International Measures of Schooling Years and Schooling Quality», *American Economic Review* 86(2):218-33.
- _____ (2001): «International Data on Educational Attainment: Updates and Implications», *Oxford Economic Papers* 53(3):541-63.
- _____ (2010): «A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010», *National Bureau of Economic Research Working Paper No. 15902*, Massachusetts.
- Ben-David Dan (1993): «Equalizing exchange: Trade liberalization and income convergence», *Quarterly Journal of Economics* 108 (3): 653-679.
- Blomstrom M., Lipsey R. E. and Zejan M. (1992): «What Explains Developing Country Growth? », *National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper No. 4132*.
- Borensztein E., De Gregorio J., and Lee J-W (1998): «How does foreign direct investment affect economic growth? », *Journal of International Economics*, 45: 115-135.
- Büthe T. and Milner H V. (2008): «The Politics of Foreign Direct Investment into Developing Countries: Increasing FDI through International Trade Agreements? », *American Journal of Political Science*, 52 (4), 741-762. 46
- Büthe T. and Milner H V. (2014): « Foreign Direct Investment and Institutional Diversity in Trade Agreements: Credibility, Commitment, and Economic Flows in the Developing World», 1971-2007. *World Politics* 66 (1), 88 - 122.
- Carkovic, Maria and Levine, Ross: «Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth? », in Theodore H. Moran, Edward D. Graham, and Magnus Blomström, eds., *Does Foreign Direct Investment Promote Development?* Washington, DC: Institute for International Economics, 2005, pp. 195-220.

- Castilho, M. and S. Zignago (2000) : «IDE et commerce: les effets de l'intégration régionale dans le Mercosur», *Revue Economique*, vol. 51 (3), Mai, pp. 761–74.
- CEA-UA-BAD (2010) : « État de l'intégration régionale en Afrique IV, Développer le commerce intra-africain », Commission Economique pour l'Afrique, mai 2010.
- Chowdhury A. and Mavrotas G. (2006): FDI and Growth: «What Causes What? », *World Economy*, 29(1): 9-19.
- Cohen D., and Soto M. (2007): «Growth and Human Capital: Good Data, Good Results», *Journal of Economic Growth* 12:51–76.
- Dollar D. (1992): «Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976–1985», *Economic Development and Cultural Change* 40, 523–544.
- Dollar, David and Aart Kraay (2004): «Trade, Growth, and Poverty», *Economic Journal*. 114(493):F22-F49.
- El-Wassal K. A. (2012): «Foreign Direct Investment and Economic Growth in Arab Countries (1970-2008): An Inquiry into Determinants of Growth Benefits», *Journal of Economic Development*, 37 (4), 79-100.
- Engle R. F. and Granger C.W. (1987): «Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing», *Econometrica*, 55, 251–276.
- Engle R. F. and YOO S. (1987): «Forecasting and Testing in Cointegrated Systems», *Journal of Econometrics*, 35, 143–159.
- Fontagné L. et Guérin J. L. (1997) : « L'ouverture catalyseur, de la croissance », *Economie internationale*, n°71, 3^{ème} trimestre.
- Frankel, J.A. and Romer D. (1999): «Does Trade Cause Growth? », *American Economic Review* Vol. 89 (3), 1999, pages. 379-399.
- Frankel J. and Rose A. (2002): «An estimate of the effect of common currencies on trade and income», *Quarterly Journal of Economics* 117 (2): 437– 66
- Grossman G. and Helpman E. (1991): «Innovation and Growth in the Global Economy», MIT Press, Cambridge MA.
- Hakura, D. and Jaumotte F. (1999): «The Role of Inter- and Intraindustry Trade in Technology Diffusion», *IMF Working Paper* 99/58.
- Hansen H. and Rand, J. (2006): «On the casual links between FDI and growth in developing countries», *The World Economy*, 29, 1, 21
- Hanushek, E., and Kimko D. (2000): «Schooling, Labor Force Quality, and the Growth of Nations», *American Economic Review* 90(5):1184–208.
- Hanushek, E., and Woessmann L. (2009): «Do Better Schools Lead to More Growth? Cognitive Skills, Economic Outcomes, and Causation», *NBER Working Paper No. 14633*, National Bureau of Economic Research, Massachusetts.
- Hausmann R., Hwang, J, and Rodrik, D. (2007): «What You Export Matters», *Journal of Economic Growth*, 12, 1, 1-25.
- Hausmann R. and al. (2011): «The Atlas of Economic Complexity – Mapping Paths to Prosperity», *Puritan Books*, New Hampshire, (2011).
- Helpman, Elhanan, and Paul R. Krugman (1985): «Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy», *Cambridge, MA: MIT Press*.
- Hidalgo C., B. Klingler, A. L. Barabasi, and R. Hausmann (2007): «The product space conditions the development of nations», *Science* 317: 482–487.
- Hidalgo C., and R. Hausmann 2009: «The building blocks of economic complexity», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 106(26): 10570–10575.
- Jin, Jang C. (2004): «On the Relationship between Openness and Growth in China: Evidence

- from Provincial Time Series Data», *The World Economy* 27(10): 1571-1582.
- Johansen S. (1988): «Statistical Analysis of Cointegration Vectors», *Journal of Economic Dynamics and Control*, Vol. 12, No. 2–3, pp. 231–254.
 - Johansen S. and Juselius K. (1990): «Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration with Applications to the Demand for Money», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 52, No. 2, pp. 169–210.
 - Johansen S. (1991): «Estimation and Hypothesis Testing of Cointegrating Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models», *Econometrica*, Vol. 59.
 - Kojima, Kiyoshi (1973): «A macroeconomic approach to foreign direct investment», *Hitotsubashi Journal of Economics*, 14, pp. 1–21.
 - Krugman P. R., Obstfeld M. (1995): «International economics: theory and policy»
 - Li, Z. (2013): «How Foreign Direct Investment Promotes Development. The Case of the People's Republic of China's Inward and Outward FDI», *Asian Development Bank*, 304.
 - Mankiw, N. G., D. Romer, and D. Weil. (1992): «A Contribution to the Empirics of Economic Growth», *The Quarterly Journal of Economics* 107(2):407–37.
 - Medvedev, D. (2012): «Beyond trade: The impact of preferential trade agreements on FDI inflows», *World development*, 40(1), 49-61.
 - Mucchielli, J-L. (2001) : «Investissements Directs et Exportations : Complements ou Substituts? », ESCP-EAP
 - Musau A. (2011): «The impact of foreign direct investment (FDIs) on economic growth and development in Kenya, *Risk & Revenue Assurance Manager*».
 - Nath H. K. (2004): «Trade, Foreign Direct Investment and Growth: Evidence from Transition Economie», paper prepared for the 51st Annual North American Meeting of the Regional Science Association International.
 - Neary J. P. (2001): «International trade and the environment: Theoretical and policy linkages», In Cararro C, Siniscalco D (eds.) *Advances in Environmental Economics: Theory and Policy*. Cambridge University Press, Cambridge, forthcoming
 - OCDE (2002): «L'investissement direct étranger au service du développement : optimiser les avantages, minimiser les coûts».
 - Pesaran M.H. and Shin Y. (1998): «An autoregressive distributed-lag modelling approach to cointegration analysis», In *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century. The Ragnar Frisch Centennial Symposium* (S. Ström, ed.), 371{413. Cambridge University Press, Cambridge.
 - Pesaran H. and Y. Shin (1999): «An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis», In S. Strom (eds.) *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium* Cambridge University Press.
 - Pesaran M.H., Shin Y. and Smith R.J. (2001): «Bounds testing approaches to the analysis of level relationships», *Journal of Applied Econometrics* 16 289-326.
 - Ricardo (1817): «on the Principles of political Economy and Taxation».
 - Rodriguez E. and D. Rodrik. (1999): «Trade policy and economic growth: A skeptic's guide to the cross-national literature», Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper 7081.
 - Romer, P. M. (1986a): «Increasing returns and long-run growth», *Journal of Political Economy*, 95(5), 1002-1037.
 - Sachs, J. D. and A. Warner (1995): «Economic Reform and the Process of Global Integration», *Brookings Papers on Economic Activity* 1995(1): 1-118.
 - Smith A. (1776): «An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations», London, A Strahan and T Cadell.
 - Solow R.M (1956): «A Contribution to the Theory of Economic Growth», *Quarterly Journal*

- of Economics, vol 70, février, pp. 65-94.
- Winters, A. (2004): «Trade Liberalization and Economic Performance: An Overview», The Economic Journal, 114, F4-F21.
 - Yaméogo N. and al. (2014): «Diversification and Sophistication as Drivers of structural transformation for Africa: the economic complexity index of African countries», Paper first presented at the 40th Annual Conference of the Eastern Economic Association, 6-9 March; and also at the 17th Annual Conference on Global Economic Analysis on “New Challenges in Food Policy, Trade and Economic Vulnerability” in Dakar from 18-21 June;

Annexes

Annexe 1 : Visites du Roi du Mohammed VI en Afrique subsaharienne et accords signés

Années		Accords signés
2001	Cameroun	Pas d'accords
2002	Afrique du Sud	Pas d'accords
	Gabon	Pas d'accords
2004	Benin	Un accord sur la promotion, l'encouragement et la protection des investissements, signé à l'occasion de la visite que Sa Majesté le Roi du Maroc a été effectuée au Bénin les 15 et 16 juin 2004
	Cameroun	Pas d'accords
	Gabon	Pas d'accords
2005	Niger	Signature d'un accord de coopération portant sur l'envoi d'experts marocains au Niger pour améliorer la sécurité alimentaire dans ce pays
	Burkina Faso	une Convention sur les évacuations sanitaires, ainsi qu'un Accord de coopération culturelle ont été signés entre les deux pays
	Mauritanie	Signature de cinq accords relatifs à l'agriculture et l'environnement, aux transports, à l'alphabétisation et à la santé
2005		Gabon (pas de visite): accord de coopération en matière de pêche maritime, mémorandum d'entente sur la coopération industrielle et commerciale, protocole d'accord de coopération en matière de normalisation et de promotion de la qualité, convention de partenariat entre l'Agence Nationale pour la Promotion de la Petite et Moyenne Entreprise du Royaume du Maroc et l'Agence de Promotion des Investissements Privés de la République Gabonaise
		Sénégal (pas de visite): accords relatifs aux transports maritimes et à la santé
2006	RDC	Signature de 6 accords relatifs à la pêche maritime, à l'agriculture, à la santé, à l'industrie
	Congo	Quatre accords de coopération en matière de santé, de pêche maritime et d'agriculture
	Gambie	Six accords de coopération en matière de santé, tourisme, justice, libre circulation des diplomates, agriculture, eau et météorologie
2006	Gabon	Pas d'accords
		Sénégal (pas de visite): accords relatifs au transport routier et aérien internationale, accord dans les domaines des mines, des hydrocarbures, de l'électricité et des énergies renouvelables, accord sur la protection des investissements, accord sur les BTP, la protection civile
2009	Guinée Equatoriale	Signature d'accords dans les domaines des infrastructures, des ports, de l'industrie, du transport, de l'éducation, de la santé, de l'assainissement, des finances, de l'immobilier, des télécommunications, de l'agriculture, de l'énergie, des mines, du tourisme et des services

	Côte d'Ivoire	Signature de six accords relatifs à la diplomatie, à la protection réciproques des investisseurs des deux pays, à la pêche et l'aquaculture, au tourisme, au transport aérien et à la protection civile
2013	Mali	Signature d'un accord portant sur la formation, au Maroc, de 500 Imams maliens, sur plusieurs années
		Gabon (pas de visite): Signature d'accords dans les domaines techniques de la répression des fraudes et du laboratoire, de la santé, de la protection civile, des télécommunications et des NTIC
		Sénégal (pas de visite): Signature d'accords dans les domaines du transport routier international, des mines, des hydrocarbures, de l'électricité et des énergies renouvelables
	Guinée	Signature de 21 accords relatifs à la non double imposition et la préservation contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu, au renforcement des ressources humaines du ministère de la pêche et de l'aquaculture de la République de Guinée, à la pêche maritime, à la marine marchande, à l'industrie, à l'immobilier, à la formation professionnelle, aux mines et hydrocarbures, à l'eau et l'électricité, et les finances
2014	Côte d'Ivoire	Signature de 26 accords relatifs à la pêche maritime, au tourisme, au commerce, aux finances, à l'immobilier, à la pharmacie, à l'éducation, à l'industrie, aux infrastructures
	Gabon	Signature de deux accords relatifs à la filière industrielle d'engrais et aux mines
	Mali	Signature de 17 conventions et accords relatifs à l'encouragement et à la protection réciproque des investissements, à la non double imposition et de lutte contre l'évasion fiscale, à l'élevage, au transport aérien, à l'industrie, au commerce, aux mines, à la formation professionnelle, à l'eau et l'électricité, aux finances, à la santé, au pétrole et gaz, à l'énergie et à l'environnement
2015	Guinée Bissau	Signature de 16 accords de partenariat couvrant notamment les domaines de la sécurité, de la gouvernance locale, de la fiscalité, des investissements, de la justice, des pêches maritimes et de l'aquaculture, de l'agriculture, des infrastructures, de la santé, des mines, de l'artisanat, des énergies renouvelables, et de la formation.
	Côte d'Ivoire	Signature de 46 accords de coopération dans les finances, les infrastructures, les mines, les énergies renouvelables
		Gabon (pas de visite): signature d'accords relatifs à la santé, à la formation professionnelle et à l'artisanat
	Sénégal	Signature d'accords dans les domaines de l'eau et électricité, la logistique, la formation professionnelle, de la douane, de la pêche, de l'administration territoriale, de l'industrie, de la production animale, du tourisme de l'énergie solaire, de l'éducation, des finances, de l'immobilier...

Annexe 2 : Liste des groupes de produits

Produits alimentaires et animaux vivants

- Animaux vivants exclus ceux de la division 03
- Viandes et préparations de viandes
- Produits laitiers et oeufs d'oiseaux
- Poissons, crustacés, mollusques et préparations
- Céréales et préparations à base de céréales
- Légumes et fruits
- Sucres, préparations à base de sucre, et miel
- Café, thé, cacao, épices, produits dérivés
- Nourriture destinée aux animaux (sauf céréales non moulues)
- Produits et préparations alimentaires divers

Boissons et tabac

- Boissons
- Tabacs bruts et fabriqués

Matières brutes non comestibles, sauf carburants

- Cuirs, peaux et pelleteries, bruts
- Graines et fruits oléagineux
- Caoutchouc brut (dont synthétique et régénéré)
- Liège et bois
- Pâte à papier et déchets de papier
- Fibres textiles et leurs déchets
- Engrais bruts exclus ceux de la division 56, et minéraux bruts
- Minerais métallifères et déchets de métaux
- Matières brutes d'origine animale ou végétale, n.d.a

Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes

- Houilles, cokes et briquettes
- Pétrole et produits dérivés
- Gaz naturel et gaz manufacturé
- Énergie électrique

Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale

- Huiles et graisses d'origine animale
- Graisses et huiles végétales fixes, raffinées ou fractionnées
- Huiles et graisses animales et végétales, préparées

Produits chimiques et produits connexes, n.d.a

- Produits chimiques organiques
- Produits chimiques inorganiques
- Produits pour teinture, tannage et colorants
- Produits médicaux et pharmaceutiques
- Huiles essentielles pour produits d'entretien et parfumerie
- Engrais exclus ceux du groupe 272
- Matières plastiques sous formes primaires

- Matières plastiques sous formes autres que primaires
- Matières et produits chimiques, n.d.a.

Articles manufacturés

- Cuirs et peaux, préparés et apprêtés
- Caoutchouc manufacturé, n.d.a.
- Ouvrages en liège et en bois (sauf meubles)
- Papiers et préparations de papier
- Fils, tissus et articles façonnés
- Articles minéraux non métalliques manufacturés, n.d.a.
- Fer et acier
- Métaux non ferreux
- Articles manufacturés en métal, n.d.a.

Machines et matériels de transport

- Machines génératrices, moteurs et leur équipement
- Machines et appareils spécialisés
- Machines et appareils pour le travail des métaux
- Autres machines industrielles et pièces détachées
- Matériels informatique et bureautique
- Équipements pour les télécommunications et le son
- Machines et appareils électriques, n.d.a.
- Véhicules routiers
- Autres matériels de transport

Articles manufacturés divers

- Constructions préfabriquées, appareils sanitaires de chauffage et d'éclairage, n
- Meubles, parties et pièces détachées
- Articles de voyage, sacs à mains, etc.
- Vêtements et accessoires du vêtement
- Chaussures
- Instruments professionnels et scientifiques, n.d.a.
- Appareils de photographie, optique et horlogerie, y compris fournitures
- Articles manufacturés divers, n.d.a.

Articles et transactions, n.d.a.

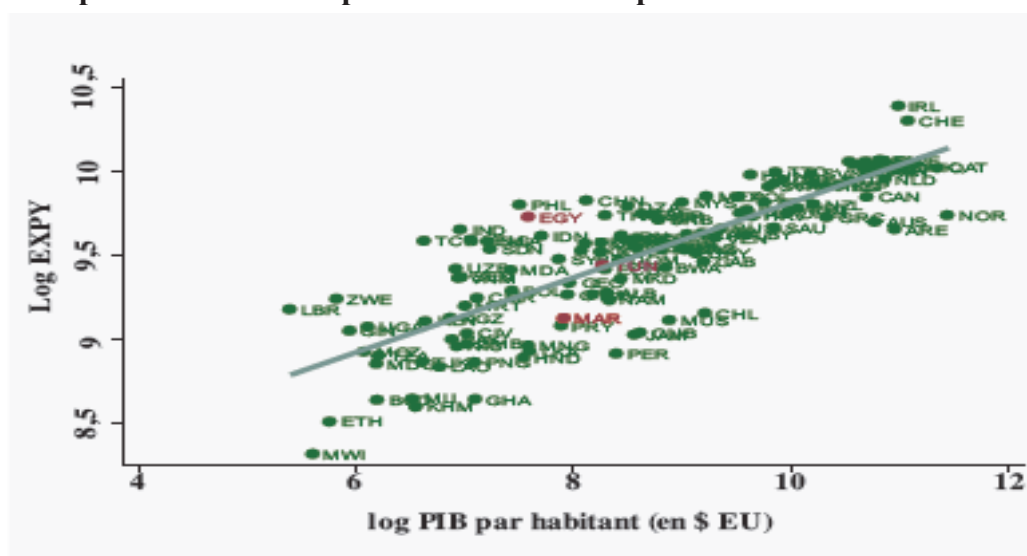
- Monnaies n'ayant pas cours légal
- Or, à usage non monétaire

Annexe 3 : Diversification des économies africaines

Pays	Nombre de produit exportés avec RCA > 1	Indice d'Herfindahl-Hirshman
Algérie	6	0,32
Egypte	20	0,08
Libye	7	0,65
Mauritanie	5	0,29
Maroc	33	0,05
Soudan	8	0,33
Tunisie	28	0,06
Gabon	4	0,57
Cote d'Ivoire	22	0,15
Ghana	16	0,18
Sénégal	18	0,08
Togo	11	0,1
Burkina Faso	10	0,38
Kenya	28	0,07
Madagascar	24	0,08
Maurice	22	0,12
Tanzanie	24	0,07
Zimbabwe	25	0,08
Afrique du Sud	40	0,03
Moyenne Afrique	11	

Source : adapté de yameogo et al. (2014)

Annexe 4 : Sophistication des exportations et revenu par habitant en 2008



Source : Adapté de Diagnostic de la croissance économique du Maroc (2013)



OCP Policy Center

Ryad Business Center – South 4th
Floor – Mahaj Erryad - Rabat Morocco

Website: www.ocppc.ma

Email: contact@ocppc.ma

Phone: +212 5 37 27 08 08

Fax: +212 5 37 71 31 54

ISSN N° 2421-9479

Dépôt légal N° 2015PE0055