

Conférence organisée par :



MAROC ENTREPRENEURS

sur le thème :

« Le Maroc peut-il faire face au libre échange ? »

Avec M. Fathallah Sijilmassi

Ambassadeur du Maroc en France

Le vendredi 14 avril 2006

Le 14 avril 2006, l'association Maroc Entrepreneurs - association créée en 1999 qui promeut l'entrepreneuriat auprès des étudiants et jeunes diplômés en France - a eu l'honneur d'accueillir dans les locaux de l'ESCP-EAP à Paris, M. Fathallah Sijilmassi, Ambassadeur du Maroc en France. Le débat portait sur le thème des Accords de Libre Echange, en présence d'un auditoire de plus de 250 étudiants et jeunes diplômés marocains.



Après une rapide biographie de M. l'Ambassadeur, rappelant les diverses fonctions qu'il a occupées au sein de l'administration et sa contribution aux différentes négociations d'accords de libre échange (coordinateur des accords de libre échange avec les Etats Unis, avec la Tunisie, l'Egypte et la Jordanie, membre de la délégation en charge des négociations des accords de libre échange avec l'UE et avec l'Afrique de l'Ouest), MM. Ali Bensouda et Kamil Senhaji, modérateurs de la conférence, se sont penchés sur les données macroéconomiques qui caractérisent les échanges commerciaux du Royaume :

- Une balance commerciale marocaine largement déficitaire.
- Des exportations constituées principalement de produits à faible valeur ajoutée et des importations de produits manufacturés à forte valeur ajoutée.
- Les principaux partenaires commerciaux du Maroc sont la France et l'Espagne.



Association Maroc Entrepreneurs



Pourquoi avoir signé les ALE ?

M. Sijilmassi a débuté la conférence en rappelant les circonstances qui ont mené le Maroc à entamer une démarche de négociation avec différents pays partenaires : dans un contexte de mondialisation et de modernisation de l'économie, le Maroc a fait le choix de l'ouverture.

Il a par la suite rappelé que le Maroc entretient des relations commerciales privilégiées avec certaines zones du monde depuis son indépendance. Il cite notamment les accords préférentiels qui le lient à l'UE depuis 1969, et qui ont été réitérés en 1976 puis en 1996. Ces accords ouvrent le marché européen à plusieurs catégories de produits marocains sans droits de douane. A la signature des accords du GATT en 1994, ces accords ont été revisités, instaurant le principe de réciprocité qui implique l'ouverture graduelle du marché marocain aux exportations européennes dès 2000, avec abolition quasi-totale des droits de douane à horizon 2012. Pour parfaire son partenariat avec les pays européens n'appartenant pas à l'UE, le Maroc a signé des accords de libre échange (ALE) avec les pays de l'Association Européenne de Libre Echange (AELE comprenant la Suisse, le Liechtenstein, la Norvège et l'Islande).

Par ailleurs, le Maroc est lié par des ALE à la Turquie, mais aussi à et la Tunisie, l'Egypte et la Jordanie dans le cadre des accords d'Agadir. Toujours dans une logique de partenariat sud-sud, M. l'Ambassadeur nous a annoncé que des accords similaires étaient en cours de négociation avec les pays de l'UEMOA (Union Economique et Monétaire Ouest Africaine) et qu'ils étaient « sur le point » d'être signés.



Association Maroc Entrepreneurs

Concernant les derniers accords en date, signés avec les Etats-Unis, M. l'Ambassadeur a tenu à rappeler que s'ils occupent le devant de la scène médiatique, ils sont à remettre dans leur contexte : les Etats-Unis ne représentent que 5% de la balance commerciale marocaine, contre 70% pour l'UE. M. Sijilmassi a

partagé sa vision de l'avenir économique du Maroc dans le cadre d'un axe Europe-Méditerranée-Afrique.

Les raisons sont-elles uniquement économiques ?

A cette question, M. l'Ambassadeur a répondu que les ALE s'inscrivent dans le cadre de la politique économique volontariste du Maroc qui a choisit librement d'intégrer l'OMC. C'est une « démarche stratégique qui s'inscrit dans une politique de libéralisation » voulue par le Maroc, dans un contexte global de mondialisation et de modernisation de l'économie marocaine. Dans ce sens, les ALE s'inscrivent dans le cadre d'une stratégie économique, et non politique.

M. l'ambassadeur a par ailleurs tenu à rappeler qu'un ALE « n'est pas une politique économique en soi, mais plutôt un instrument servant une politique économique ».

Concernant certaines réactions de l'opinion publique qui soutiendraient que la signature des ALE avec les Etats Unis est une contrepartie à la résolution du dossier du Sahara, M. l'Ambassadeur a concédé que le Maroc n'établit des accords qu'avec des pays alliés, mais qu'en aucune manière cette décision n'est motivée par un but politique. Si un partenariat économique, qui est un pan d'un partenariat plus global, peut par la suite jouer en faveur du Maroc, la motivation première n'en reste pas moins économique.

Qui a négocié au nom du Maroc ?

M. l'Ambassadeur a déploré le fait que les équipes de négociation marocaines soient à périmètre mouvant, ce qui a empêché de capitaliser sur la connaissance globale des dossiers et sur l'expérience en matière de négociation. Ceci est d'autant plus à regretter que leurs interlocuteurs, que ce soit dans le cadre des négociations avec l'UE ou avec les Etats Unis, sont plus stables mais aussi plus spécialisés. Ainsi nous apprenons que certains ministères marocains sensibles n'ont pas de spécialistes de la négociation - c'est le cas notamment du ministère de la santé et de la culture. M. Sijilmassi a par ailleurs mis en relief le fait que ces lacunes ont été surmontées au fil des négociations.

Estimez-vous que le Maroc a assez communiqué ?

M. l'Ambassadeur dissocie deux types de communication. Pour ce qui est de la consultation du secteur privé et son intégration au processus de décision, M. Sijilmassi rappelle que les organisations professionnelles ont été pleinement associées aux négociations. Il ajoute que cette implication dans les négociations est allée croissante au fil de la structuration de ces organisations professionnelles. Il



Association Maroc Entrepreneurs

cite pour exemple l'AMIT -Association Marocaine des Industries Textiles- dont l'implication a été particulièrement importante dans le cadre de la négociation des ALE avec les Etats Unis et la Turquie.

Concernant la communication à l'opinion publique, M. l'Ambassadeur rappelle les nombreux débats que les ALE ont suscités au Parlement et dans la presse. M. l'Ambassadeur estime par ailleurs que le niveau de transparence de la communication a évolué avec le processus de démocratisation que vit actuellement le Maroc, et qu'elle reste donc à parfaire.

Qui va survivre aux ALE ?

M. l'Ambassadeur a affirmé connaître les lacunes de l'économie marocaine, mais reconnaît aussi ses réussites. Il cite pour exemple l'expansion de la Royal Air Maroc vers les pays africains, les réussites de Maroc Telecom avec l'acquisition récente de Mauritel, l'émergence d'un mastodonte du secteur bancaire avec la fusion donnant naissance à AttijariWafa Bank, qui nourrit aujourd'hui des ambitions internationales avec l'acquisition de la Banque du Sud (Tunisie).

M. Sijilmassi a affirmé que contrairement à l'idée reçue, le réel avantage compétitif du Maroc n'est pas le coût de la main d'œuvre, mais la proximité géographique et culturelle de l'Europe. Le Maroc doit donc savoir jouer de ses avantages compétitifs et les accroître en mettant à niveau ses infrastructures. Il a cité l'exemple du port de Tanger-Med qui permettra d'accroître la réactivité du Maroc.

Quels sont les secteurs à risque ?

M. l'Ambassadeur a précisé qu'il n'y a pas de secteurs à risque, mais plutôt des entreprises à risque. Ce sont ces entreprises archaïques qui doivent absolument se remettre à niveau pour pouvoir survivre à la concurrence internationale.

Par ailleurs, les négociations d'accords portant sur des secteurs dits sensibles ont fait l'objet d'une vive polémique dans l'opinion publique. Parmi eux le secteur pharmaceutique. M. l'Ambassadeur a tenu à rassurer en affirmant, en sa qualité de négociateur sur ce sujet précis dans le cadre des ALE avec les Etats Unis, que « rien dans les accords de libre échange n'empêche les laboratoires marocains de continuer à fabriquer des médicaments génériques ».

Quant à l'agriculture, autre secteur sensible, M. l'Ambassadeur a tenu à rappeler que seuls les produits non-subsventionnés dans leur pays d'origine sont exemptés de droits de douane. Le cas échéant, le Maroc a le droit d'imposer un droit de douane compensant les subventions des produits importés. Il a aussi mis l'accent sur les mécanismes de protection mis en place dans le cadre des accords de l'OMC et qui ne sont pas remis en cause par les ALE. Cependant, les accords sur le volet agricole posent avec urgence le problème de la remise à niveau de l'agriculture marocaine



Association Maroc Entrepreneurs

en matière de productivité, de gestion de l'eau... M. l'Ambassadeur a réaffirmé que, si sur le court terme, l'économie marocaine est protégée par des « garde fous », l'avenir de l'économie marocaine passe d'abord par la mise en place d'une politique économique qui sera menée sur le long terme.

Y a-t-il un plan B ?

M. Sijilmassi : « il n'y a qu'un plan A : faire fonctionner l'économie marocaine »



Quelles sont les opportunités ?

M. l'Ambassadeur estime que les opportunités se déclinent en 3 points :

Les ALE permettront l'ouverture de nouveaux marchés aux entreprises marocaines, aussi bien à l'import qu'à l'export. Sous la pression concurrentielle, les entreprises marocaines gagneront en compétitivité et pourront bénéficier de l'importation compétitive : s'approvisionnant à coût moindre que celui pratiqué sur le marché national, elles seront plus compétitives à l'export. In fine, l'ouverture de nouveaux marchés bénéficiera aux consommateurs à travers l'augmentation du pouvoir d'achat et l'amélioration de l'offre. M. l'Ambassadeur a tenu à mettre l'accent sur le fait que ces nouveaux marchés sont accessibles à condition de les démarcher. Le



Association Maroc Entrepreneurs

gouvernement et les acteurs de l'économie marocaine doivent se faire les fers de lance de la promotion du Maroc en tant que destination économique.

D'autre part, en ouvrant les barrières douanières, le Maroc se donne les moyens d'attirer les investisseurs étrangers. A titre d'exemple, depuis la mise en place des ALE avec les Etats-Unis, trois entreprises textiles américaines et européennes majeures ont décidé de s'implanter au Maroc.

Enfin l'ouverture du Maroc à la compétition internationale mènera à l'assainissement de l'environnement des affaires. La pression compétitive, estime M. Sijilmassi, devrait agir comme accélérateur de la modernisation des réglementations marocaines en matière de Code du Commerce, Code du Travail...



Association Maroc Entrepreneurs

Questions du public

« A quel moment jugera-t-on que ces accords ont un réel impact positif sur l'économie marocaine ? »

M. l'Ambassadeur a rappelé que le libre échange n'est pas une politique économique en soi. Les ALE ne porteront donc leurs fruits que si une politique économique volontariste est mise en place. Dans ce contexte, les ALE peuvent non seulement agir en déclencheur d'une mobilisation de toutes les forces vives économiques du pays pour établir une feuille de route économique valable, mais aussi en accélérateur vu le transfert de priorité occasionné par leur signature.

« A quand un ALE avec l'Algérie ? »

M. Sijilmassi a estimé que l'Algérie est un marché naturel de par sa proximité géographique et culturelle, mais que de bonnes relations sont un préalable à la conclusion d'un accord économique. Tant que la frontière terrestre restera unilatéralement fermée, il est inenvisageable d'ouvrir l'espace économique.

M. l'Ambassadeur a par ailleurs déploré le fait que les échanges commerciaux avec les pays arabes ne représentent que 15% de la balance commerciale marocaine, pétrole compris.

« 40% des échanges mondiaux en 2015 concerneront la zone APEC (Asia Pacific Economic Cooperation). L'Asie généralement considérée comme un concurrent du Maroc - notamment dans le secteur du textile - pourrait-elle devenir un partenaire pour qui le Maroc serait une plate-forme d'accès vers l'Europe ? »

M. l'Ambassadeur a admis que l'Asie représente un réel potentiel pour le Maroc, mais que l'assise stratégique du Maroc reste selon lui l'axe Europe-Méditerranée-Afrique.

« Les ALE vont surtout profiter aux grands groupes. Quelles sont les retombées pour le marocain moyen ? »

M. l'Ambassadeur a affirmé que les principales retombées pour le citoyen marocain sont en termes de création d'emploi et d'augmentation du pouvoir d'achat. Il a aussi corrigé que les grands groupes ne sont pas les seuls bénéficiaires des ALE. Toute entreprise compétitive, petite ou grande, peut en profiter.

« Une réforme monétaire est-elle à l'ordre du jour ? »

La dévaluation du dirham n'est pas à l'ordre du jour, mais le débat reste d'actualité.



Association Maroc Entrepreneurs

Questionnaire de Proust

Après avoir répondu aux questions du public, M. Sijilmassi s'est aimablement prêté au jeu du questionnaire de Proust :

- A quoi pensez-vous le matin en vous rasant ?
- Votre livre de chevet ?
- Vos héros dans l'histoire ?
- Le trait de caractère qui vous caractérise le plus ?
- Dernier coup de gueule ?
- Dernier coup de cœur ?
- Le plus beau compliment qu'on vous ait fait ?
- Votre plus grande réussite ?
- Votre devise ?
- Etat présent de votre esprit ?

Arrêt sur images

Avant de clore la conférence, M. Sijilmassi a pris place côté public pour commenter une série de diapositives que nous avons projetées.





Association Maroc Entrepreneurs

Nous lui avons demandé de réagir et nous donner ses impressions sur ces images sélectionnées et qui sont pour la plupart représentatives de l'actualité marocaine d'aujourd'hui. Ci-dessous un aperçu des images projetées :

