

Diversification des alliances stratégiques du Maroc : potentiel de relations avec les BRICS et la Turquie

DECEMBRE 2012

Coordinateur du rapport

M. Abdeslam SEDDIKI

Groupe de travail

M. Ahmed AZIRAR
M. Rachid ELHOUDAIGUI
M. Radouane TAOUIL
Dr. Hicham HANCHANE

Propriété de l'IRES, le présent rapport entre dans le cadre du programme d'études « Compétitivité globale et positionnement du Maroc dans le système mondialisé ». De par les opinions qui y sont exprimées, ce rapport engage la responsabilité de ses auteurs et en aucun cas celle de l'IRES

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE.....	7
PREMIERE PARTIE : Etat des lieux des relations Maroc-BRICST et leurs perspectives de développement.....	11
1. Le groupe BRICST : un aperçu général.....	12
2. BRICST : Diagnostic d'indicateurs socio-Economiques et gEo-stratEgiques.....	18
2.1. Le Brésil : puissance sud-américaine émergente.....	18
2.1.1. Quelques indicateurs socio-économiques.....	18
2.1.2. Quelques aspects géostratégiques.....	20
2.2. La Russie : retour éminent comme grande puissance mondiale.....	21
2.2.1. Indicateurs socio-économiques.....	22
2.2.2. Aspects géostratégiques.....	26
2.3. L'Inde : deuxième grande puissance asiatique.....	27
2.3.1. Données socio-économiques.....	27
2.3.2. Indicateurs géo-stratégiques.....	29
2.4. La Chine : sur le chemin de la première puissance économique mondiale.....	31
2.4.1. Caractéristiques économiques et commerciales.....	32
2.4.2. Aspects géo- stratégiques.....	35
2.5. L'Afrique du Sud : la première puissance économique d'Afrique.....	36
2.5.1. Indicateurs socio-économiques.....	36
2.5.2. Caractéristiques géostratégiques.....	38
2.6. La Turquie : prochaine économie émergente.....	40
2.6.1. Indicateurs socio-économiques.....	40
2.6.2. Aspects géo- stratégiques.....	41
3. Relations commerciales et financières Maroc-groupe « BRICST ».....	42
3.1. Evolution des échanges commerciaux.....	42
3.2. Attractivité du Maroc pour les investissements directs étrangers des BRICST.....	46
DEUXIEME PARTIE : Potentiel découlant d'une optimisation du positionnement économique du Maroc par rapport au GROUPE BRICST.....	48
1. Contexte international : un paysage économique et géopolitique en mutation à la faveur des BRICST.....	49
2. Etat des relations économiques et institutionnelles entre le Maroc et chaque pays des BRICST.....	51
2.1. Maroc-Brazil : dynamique ascendante des relations politiques mais insuffisances du niveau des échanges commerciaux.....	52
2.1.1. Relations politiques et institutionnelles.....	52
2.1.1.1. Tendances de la perception brésilienne du Maroc.....	52
2.1.1.2. Perception marocaine du Brésil.....	53
2.1.1.3. Bilan mitigé de la coopération bilatérale.....	53
2.1.1.4. Relations humaines et culturelles.....	55
2.1.2. Relations économiques et financières.....	56
2.1.2.1. Echanges commerciaux.....	56
2.1.2.2. Investissements directs du Brésil au Maroc.....	59
2.1.3. Evaluation des relations Maroc-Brazil.....	59

2.1.3.1. Des relations en quête d'outils de valorisation	59
2.1.3.2. Potentiel d'échanges commerciaux.....	61
2.2. Relations Maroc-Fédération de Russie : un potentiel loin d'être totalement mobilisé	62
2.2.1. Cadre juridique des relations bilatérales.....	62
2.2.2. Relations commerciales	64
2.2.3. Investissements directs russes au Maroc	67
2.2.4. Potentiel des échanges.....	68
2.3. Maroc-Inde : des relations bilatérales en émergence	69
2.3.1. Charnière stratégique des relations institutionnelles maroco-indiennes	69
2.3.2. Echanges commerciaux Maroc-Inde.....	71
2.3.3. Investissements directs de l'Inde au Maroc	73
2.3.4. Coopération culturelle, scientifique et technique	74
2.3.5. Un potentiel de relations bilatérales à exploiter	74
2.4. Relations Maroc-Chine : une coopération en progression continue	76
2.4.1. Relations politiques et institutionnelles	76
2.4.1.1. Un dialogue politique constructif pour une meilleure convergence des positions diplomatiques	76
2.4.1.2. Des relations bilatérales denses et diversifiées.....	77
2.4.2. Relations commerciales entre le Maroc et la Chine	78
2.4.2.1. Bilan de la coopération commerciale	78
2.4.2.2. Amplification du déficit commercial.....	80
2.4.3. Evolution des investissements directs chinois au Maroc	83
2.4.4. Relations humaines et échanges culturels	83
2.4.5. Appréciation des relations sino-marocaines.....	84
2.4.5.1. Paradoxes stratégiques et juridiques	84
2.4.5.2. Potentiel des échanges.....	86
2.5. Relations Maroc-Afrique du Sud : un potentiel de coopération entravé par le poids des facteurs politiques	87
2.5.1. Relations politiques et institutionnelles	87
2.6. Maroc-Turquie : perspectives prometteuses	93
2.6.1. Cadre réglementaire	93
2.6.2. Une coopération militaire progressive mais sans cadre juridique.....	94
2.6.3. Une coopération Culturelle, Scientifique et universitaire à construire	94
TROISIEME PARTIE : Orientations stratégiques en faveur d'un arrimage réussi du Maroc aux BRICST.....	102
1. Relations Maroc-BRICST : forces, insuffisances, opportunités et menaces	104
1.1. Relations Maroc-BRICST : Forces et opportunités	105
1.2. Insuffisances	108
1.3. Risques et menaces.....	109
2. Analyse des stratégies des entreprises des BRICST et des opportunités d'alliances avec les entreprises marocaines	110
2.1. Stratégie des groupes originaires des BRICST	110
2.2. Investissements des grandes entreprises des BRICST.....	111
2.2.1. Investissements de la Chine et de l'Inde.....	112
2.2.2. Brésil et investissements à l'étranger	112
2.2.3. Investissements des groupes russes	113
2.2.4. Investissements des groupes turcs	114

2.2.5. Afrique du sud et investissements à l'étranger	114
2.3. Opportunités d'alliances	115
3. Principaux axes d'une stratégie nationale de développement des relations économiques Maroc-BRICST	117
3.1. Amélioration du cadre juridique et institutionnel	118
3.2. Dynamisation des échanges commerciaux et des investissements	121
3.2.1. Développer et diversifier l'offre exportable.....	121
3.2.2. Promotion et développement de l'investissement local et étranger	122
3.2.2.1. Développer et faciliter l'investissement.....	122
3.2.2.3. Favoriser la diversification des modes d'alliances	124
3.2.3. Mise en œuvre d'une nouvelle politique de promotion économique	125
3.2.3.1. Restructurer le cadre institutionnel de la promotion économique.....	125
3.2.3.2. Positionner le Maroc en tant que pôle régional.....	128
3.3. Renforcement des liens socioculturels.....	129
3.4.2. Maroc- Russie.....	136
3.4.3. Maroc-Inde	137
3.4.4. Maroc-Chine.....	140
3.4.5. Maroc-Afrique du sud	142
3.4.6. Maroc-Turquie	143
3.4.6.1. Recommandations pour un partenariat à voies multiples.....	143
CONCLUSION GENERALE	147
Annexe statistique	150
Bibliographie.....	166
Sigles et abréviations	171



INTRODUCTION GENERALE

Depuis plusieurs années, la carte de la croissance mondiale est en train de se transformer en faveur de certains pays émergents. Confrontés à différents problèmes économiques et financiers, amplifiés par la crise économique et financière, les pays industrialisés ont connu une croissance moins dynamique que par le passé. En contrepartie, les pays émergents, notamment le groupe BRICST¹ ont enregistré des taux de croissance élevés. On s'attend même qu'ils deviendront les futurs moteurs de l'économie mondiale. Cette évolution sur le plan économique ne sera pas sans effet sur la redistribution du pouvoir géopolitique et sur la gouvernance mondiale de manière générale.

Le Maroc a fait le choix irréversible de l'ouverture et de l'intégration à l'économie mondiale. Toutefois, ce choix a été marqué par une intégration plus importante avec les pays de l'Union européenne comparativement au reste du monde, en particulier les nouvelles locomotives de la croissance mondiale, et ce malgré les efforts de diversification enregistrés ces dernières années.

Tenant compte de l'intérêt stratégique des BRICST pour le Maroc, d'un point de vue économique et financier, mais aussi politique, et les perspectives de croissance de ces pays, le Maroc est appelé à revoir la configuration géographique de ses relations économiques et financières pour s'adapter à ces changements précurseurs d'un nouvel ordre mondial.

La présente étude, qui fait partie du programme « Compétitivité globale et positionnement du Maroc dans le système mondialisé » s'est attelée à examiner l'évolution des relations Maroc-BRICST et de ressortir leur potentiel et ce, dans le but de proposer des recommandations pour renforcer les relations économiques et financières avec ces pays et favoriser le développement des relations politiques et culturelles.

1- Contexte de l'étude

Deux tendances fondamentales caractérisent l'économie mondiale: une forte libéralisation du commerce international des marchandises, des services et des capitaux ainsi que l'émergence d'espaces régionaux regroupant des pays souvent proches géographiquement et culturellement, tels que l'Union européenne, l'ALENA², le MERCOSUR³, et l'ASEAN⁴. Dans ce contexte, l'intégration régionale aux niveaux commercial, financier est certainement un facteur significatif de la croissance économique d'un pays afin de lui permettre de tirer profit de son insertion à l'international.

Le Maroc a entamé un processus d'ouverture et de libéralisation commerciale aussi bien pour répondre à ses besoins de développement économique et social que pour s'adapter aux tendances de la mondialisation. L'insertion internationale du Maroc a connu une phase décisive à la suite de son adhésion au GATT/OMC.

Le Maroc a aussi conclu plusieurs accords de libre-échange avec des partenaires clés, tels que l'Union européenne, les Etats Unis d'Amérique, la Turquie et les Emirats Arabes Unis ; ou l'Accord d'Agadir. Le but recherché à travers ces accords est de renforcer l'ancrage régional de l'économie marocaine, en augmentant ses exportations et en améliorant son attractivité pour les investissements étrangers.

Malgré cette politique d'ouverture et les nombreuses réformes menées (réformes structurelles, mise à niveau des infrastructures, amélioration de l'environnement des affaires, ...) les parts de marchés du Maroc n'ont pas évolué de manière significative. En réalité, la balance commerciale a connu une forte dégradation du fait que l'offre exportable est limitée et concentrée sur le plan géographique. De plus, les autres recettes de la balance courante ne peuvent plus éponger ces déficits en raison des insuffisances de la productivité nationale.

Ainsi, les performances limitées du Maroc s'expliquent tout autant par les insuffisances de son dispositif compétitif que par ses modes d'insertion dans les courants d'échange et d'investissement, mais également par la configuration géographique de son commerce extérieur.

2- Problématique

L'analyse de la structure du commerce extérieur du Maroc montre que ses échanges sont concentrés sur le continent européen, en particulier l'Union européenne (en moyenne 60% des exportations et importations nationales). Alors que les relations économiques et commerciales avec les pays émergents, prochains leaders de l'économie mondiale à l'horizon 2025-2030, sont insignifiantes.

Plus précisément, le Maroc ne réalise avec les BRIC que 8% en moyenne de ses transactions extérieures. Par exemple, en 2009, les importations en provenance de ces pays s'élevaient à 36,5 milliards de DH sur un total de 263,9 MM DH (dont la moitié provenait de la Chine) : les exportations nationales n'ont pas dépassé 11 MM DH (dont 53% vers l'Inde) sur un total de 113 MM. Par ailleurs, le taux de couverture avec ces pays est parmi les plus bas : il est de 29,5% contre une moyenne de 43%.

Cette situation s'explique notamment par le nombre limité de produits exportés (phosphates et agrumes) et une série variée de produits importés : sucre et maïs (Brésil), huile brute de pétrole (Fédération de Russie), appareils récepteurs radio et télé (Inde), machines et appareils divers (Chine). Pour faire face à ce handicap, des mesures de rapprochement à ces nouveaux foyers de croissance devront être envisagées afin de pouvoir bénéficier de la croissance mondiale qui sera générée par ces pays en 2025 (50% du PIB mondial).

L'analyse du profil économique du Maroc montre que sa spécialisation est défavorable aux activités à rendements élevés du fait qu'elle porte principalement sur des produits fabriqués sur la base d'un travail intensif et peu qualifié. De ce fait, elle aboutit à des gains de productivité moindres.

L'examen de la réalité et des perspectives des relations du Royaume avec les BRIC devrait tenir compte des évolutions structurelles qui accompagnent le processus de modernisation de l'économie marocaine, à travers les nouvelles stratégies sectorielles visant à rehausser le profil de spécialisation du pays en faveur des branches d'activité à forte valeur ajoutée. Dans ce cadre, les politiques à mettre en œuvre devraient, à la fois, tenir compte des comportements des acteurs : Etat, entreprises, associations professionnelles, syndicales, et favoriser leur implication effective pour assurer l'intégration du pays dans l'économie mondiale.

L'approche des accords régionaux ne devra pas occulter pour le Maroc la voie multilatérale qui demeure un catalyseur de croissance, en raison des externalités positives qu'elle véhicule, notamment sur le plan technologique. A cette fin, les forces d'intégration et de coordination à l'échelle globale devront guider les accords régionaux et bilatéraux.

3. Démarche et approche méthodologique

En tenant compte de l'évolution des configurations géostratégiques mondiales, la présente étude vise à prospecter les meilleures voies possibles pour renforcer l'ancrage du Maroc aux nouvelles locomotives de l'économie mondiale. L'étude porte sur des aspects multidimensionnels (institutionnel, géopolitique et surtout économique). La démarche utilisée est à la fois d'ordre descriptif, analytique et prospectif. Elle consiste en particulier à :

- circonscrire le cadre général des relations Maroc-BRICST, examiner les forces et les insuffisances de la coopération économique et commerciale entre le Maroc et chaque pays du groupe BRICST, ainsi que sa cohérence avec les options stratégiques actuelles et futures du Royaume.

- évaluer le potentiel de développement des relations Maroc-BRICST dans les différents secteurs, avec une focalisation sur les filières d'avenir.
- examiner les stratégies mises en œuvre par les firmes de ces pays pour renforcer leur positionnement international ainsi que les possibilités pour les entreprises marocaines de s'allier à ces firmes.
- examiner les interactions entre les acteurs, les différentes formes de coordination des actions à travers les accords de coopération et les principes de régulation à moyen et long terme.

**PREMIERE PARTIE : ETAT DES LIEUX DES
RELATIONS MAROC-BRICST ET LEURS
PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT**

1. LE GROUPE BRICST : UN APERÇU GENERAL

Le monde connaît depuis plusieurs années une transformation au niveau des pôles de croissance économique. Un certain nombre de pays en développement ont émergé comme de nouveaux acteurs importants sur la scène mondiale. Le Brésil, la Fédération de Russie, l'Inde, la Chine (anciennement le BRIC), l'Afrique du Sud (BRICS) ainsi que la Turquie (BRICST), un des pays candidats à l'entrée dans le club BRICS⁵, sont considérés pour la plupart comme de grandes puissances émergentes. Ces pays sont positionnés au 2ème rang mondial pour la Chine, le Brésil (6ème), la Fédération de Russie (9ème), l'Inde (10ème), la Turquie (18ème) et l'Afrique du Sud (25ème). La Chine est devenue même le premier pays en développement à dépasser l'Allemagne pour devenir la principale puissance exportatrice.

Tableau 1 : Classement des pays en termes de PIB
(Milliards \$, prix courants)

Rang	Pays	PIB 2011 (estimations)	PIB 2010
1	Etats-Unis	15 065	14 527
2	Chine	6 988	5 878
3	Japon	5 855	5 459
4	Allemagne	3 629	3 286
5	France	2 808	2 563
6	Brésil	2 518	2 090
7	Royaume-Uni	2 481	2 250
8	Italie	2 246	2 055
9	Fédération de Russie	1 885	1 480
10	Inde	1 843	1 632
11	Canada	1 759	1 577
12	Espagne	1 536	1 410
13	Australie	1 507	1 237
14	Mexique	1 185	1 034
15	Corée	1 164	1 014
16	Pays-Bas	858	781
17	Indonésie	834	707
18	Turquie	763	735

Source : Fonds Monétaire International

Ces pays comptent plus de 40% de la population mondiale et leur poids dans l'économie mondiale a cru fortement ces dernières années pour avoisiner 1/3 du PIB mondial en 2011⁶. Selon des estimations du FMI, ce poids devrait dépasser 40% en 2025 et, par conséquent, devancer celui du groupe composé des États-Unis, le Japon, le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France et l'Italie.

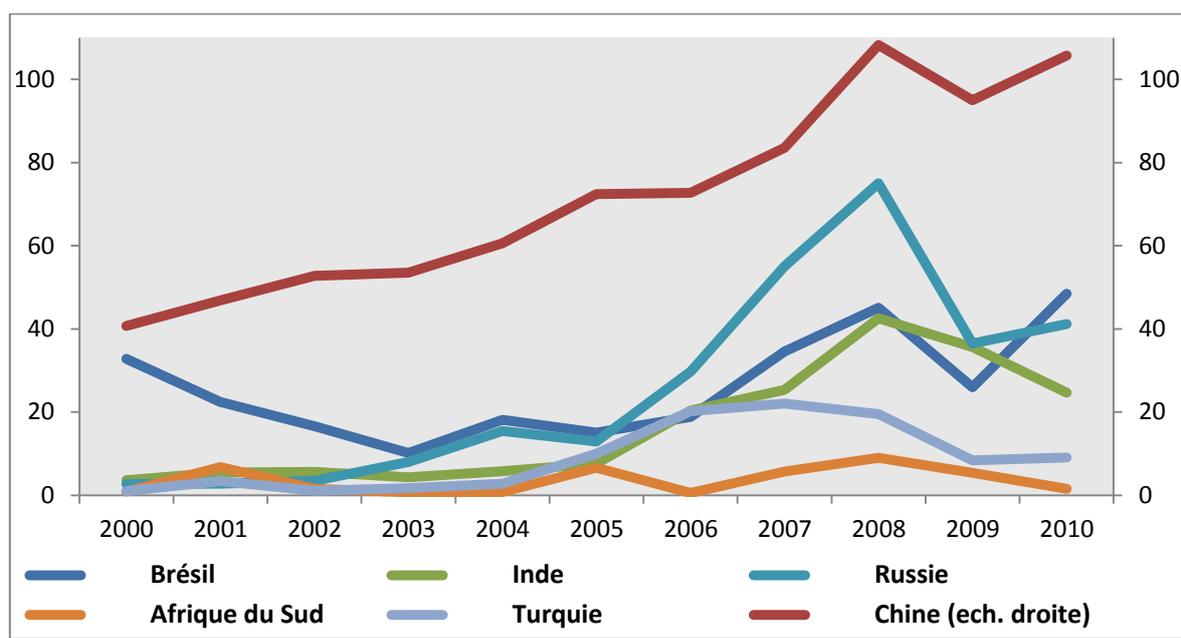
De son côté, la Chine pourrait devenir, selon la Banque mondiale, la première puissance économique du globe en dépassant les États-Unis entre 2020 et 2030⁷. D'après Goldman Sachs, l'Inde pourrait également dépasser les États-Unis entre 2040 et 2045⁸.

Par ailleurs, les BRICIST accumulent près de 40% des réserves mondiales. Ils sont parmi les dix pays ayant les plus grandes réserves de changes. A elle seule, la Chine dispose d'un niveau de réserve équivalent à 2,4 trillions dollars, ce qui lui permet d'acquérir 2/3 des entreprises cotées au Nasdaq. De leur côté, les marchés de capitaux ont connu un développement tardif dans les BRICST. Ces marchés occupent une place secondaire dans ces pays, au moment où l'intermédiation bancaire continue à jouer un rôle prépondérant dans le financement de l'économie⁹.

Ces pays sont de plus en plus attractifs pour les investissements directs étrangers (IDE). La destination privilégiée est la Chine, avec des investissements qui ont dépassé les 100 milliards dollars en 2010 (8,5% des IDE mondiaux) contre 40 milliards en 2000 (2,9%), soit des recettes de 52 milliards de dollars environ en moyenne sur la période 2000-2010. La Fédération de Russie vient en second rang avec une moyenne de 16 milliards dollars au cours de cette période.

A l'instar de la majorité des autres pays, la Russie a enregistré en effet des recettes importantes d'IDE entre 2005 et 2008 (75 milliards en 2007). La crise économique et financière a eu un impact négatif sur ce pays ainsi que sur le reste des BRICST. Le Brésil et l'Inde viennent en 3ème et 4ème positions des pays de ce groupe les plus attractifs pour les IDE, avec une moyenne de 18 et 9 milliards de dollars respectivement. La Turquie suit avec 5 milliards de dollars. Quant à l'Afrique du Sud, elle n'a reçu que 1,2 milliard de dollars durant cette période.

Graphique 1 : Flux entrants d'IDE (milliards dollars)



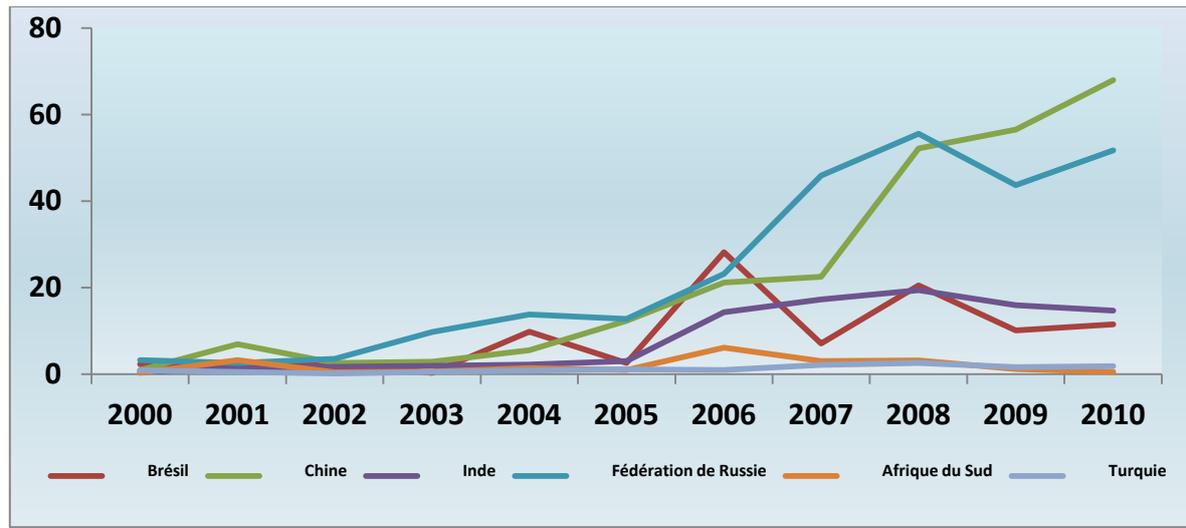
Source : Base données CNUCED. Elaboration auteurs

D'un autre côté, la majorité des BRICST sont devenus ces dernières années d'importants investisseurs à l'étranger, surtout dans leurs régions. Cette évolution a été déterminée par la croissance économique rapide dans ces pays, les ressources financières importantes issues des recettes d'exportation et une motivation forte pour acquérir des ressources et des avoirs stratégiques à l'étranger.

En 2010, la Chine est le 5ème investisseur à l'étranger, la Fédération de Russie 8ème et l'Inde 21ème¹⁰. Une bonne partie des IDE des BRICST est destinée surtout aux pays voisins. Ces IDE interrégionaux ont bénéficié du soutien des gouvernements par le biais, notamment, de partenariats bilatéraux et de la coopération régionale, comme c'est le cas, par exemple, de l'Organisation de la Coopération de Shanghai¹¹.

La Chine et la Fédération de Russie sont, de loin, les deux pays qui ont réalisé beaucoup de projets d'investissement surtout depuis 2006. Les investissements de la Chine ont atteint leur maximum en 2010 avec près de 70 milliards dollars. La part mondiale de la Chine a atteint ainsi 5,1% contre 0,1% seulement en 2000. Beaucoup d'investissements ont été destinés au-delà de l'Asie, précisément en Amérique latine.

Graphique 2 : Flux d'IDE sortants (milliards dollars)



Source : Base données CNUCED. Elaboration auteurs

De son côté, la part du Brésil est passée de 0,3% en 2000 à 3,9% en 2010. Au cours de cette année, ce pays a investi un montant de 52 milliards dollars à l'étranger. Le Brésil et l'Inde assistent à une certaine hausse de leurs investissements à l'étranger, mais qui restent autour d'une moyenne annuelle de 9 et 8 milliards dollars respectivement entre 2000 et 2010. Ce montant est largement réduit pour l'Afrique du Sud (2 milliards dollars) et pour la Turquie (1 milliard dollars).

Malgré leur diversité apparente, ces pays ont beaucoup de points communs. Ils n'ont pas la caractéristique d'économies postindustrielles dominées politiquement et économiquement par des classes moyennes à l'instar des pays du G8. Contrairement à ces derniers, les BRICST possèdent un fort potentiel de croissance, qui en fait une destination incontournable pour les multinationales en quête de placements rémunérateurs.

Ces pays se sont imposés sur le plan politique et ont commencé à y jouer un rôle de premier plan. Ils ont fait preuve d'une grande capacité de rivaliser avec les économies industrielles et de se positionner comme de nouveaux acteurs au niveau de l'échiquier mondial. Cette évolution des BRICST a été permise aussi suite aux difficultés économiques et politiques que connaissent beaucoup de pays développés, particulièrement à l'occasion de la dernière crise économique et financière mondiale. Le poids de ces grands pays émergents devient de plus en plus important au niveau des grandes instances internationales.

Avec le lancement du G20, ces pays sont devenus des piliers majeurs de la nouvelle gouvernance mondiale. Le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque mondiale, en particulier, ont opéré des réformes de leur gouvernance pour favoriser une présence plus importante des puissances émergentes dans la prise de décision.

Malgré un certain nombre de différences entre ces nouvelles puissances, notamment d'ordre stratégique et politique, ces pays coordonnent leurs positions concernant les grandes questions politiques ou économiques mondiales. Ainsi, des réunions des ministres des affaires étrangères sont organisées chaque année depuis 2006. Les responsables économiques et financiers des BRICS multiplient leurs rencontres dans l'objectif de coordonner leurs positions à la veille des grands sommets mondiaux.

Ces pays se sont aussi imposés comme des partenaires incontournables sur les grandes questions de sécurité internationale, de la réforme du Conseil de sécurité de l'Organisation des Nations Unies (ONU) à la lutte contre la prolifération nucléaire, en passant par la lutte contre le terrorisme international. A remarquer, par ailleurs, que ces pays disposent de régimes politiques différents. Certains ont des systèmes politiques autoritaires (Chine, Fédération de Russie) ; les autres sont plus démocratiques. Aussi, trois pays sont des puissances nucléaires (Chine, Inde et Fédération de Russie).

L'institutionnalisation des sommets du BRIC et la formation d'une « nouvelle réalité géopolitique » est reflétée aussi à travers les rencontres des Chefs d'Etats des pays du BRIC organisées depuis 2009. La première rencontre a eu lieu en juin 2009 en Russie. Le Brésil a accueilli le deuxième sommet en avril 2010. Le troisième sommet a été organisé en Chine en avril 2011 avec la participation pour la première fois de l'Afrique du Sud. L'adhésion de ce dernier a donné naissance au groupe BRICS. Il a en même temps mis fin au triangle "Brésil - Inde - Afrique du Sud" qui fusionne alors au sein des BRICS.

Tout cela distingue, outre la Turquie, le groupe des BRICST des autres pays émergents. Ils sont en effet des puissances territoriales, démographiques, économiques et géopolitiques. A ce titre, ils constituent de grands pôles d'attraction dans un monde devenu de facto multipolaire, depuis la fin de l'affrontement Est-Ouest. L'émergence des BRICST confère une toute autre dimension à la mondialisation, en la rééquilibrant dans un sens plus compatible avec les données démographiques de la planète.

Dans le domaine de l'éducation, considéré comme fondamental pour assurer l'émergence et passer au stade de développement, ces pays ont réalisé des progrès considérables. Le taux d'alphabétisation est de près de 90%. De même pour le secteur de la santé, le taux de mortalité infantile a baissé très rapidement en un demi-siècle. Entre 1955 et 2010, il est passé en effet de 100 ‰ à 12 ‰ en Russie, de 135 ‰ à 23 ‰ au Brésil, de 195 ‰ à 23 ‰ en Chine, et de 164 ‰ à 55 ‰ en Inde. Ce taux est de 25 ‰ et de 43 ‰ en Afrique du Sud¹². Il s'agit de résultats remarquables étant donné qu'il a fallu plus d'un siècle au Royaume-Uni pour passer d'un taux de mortalité infantile de 155 pour mille en 1851 à 23 pour mille en 1956.¹³

En matière de Recherche-Développement, le rapport 2010 de l'Unesco sur la science dans le monde révèle une redistribution en faveur des pays émergents. La Chine s'apprête, d'après ce rapport, à se hisser au premier rang mondial¹⁴. Elle est l'un des grands pays émergents qui y consacre le plus de ressources financières. Elle a fait croître sa part des dépenses de recherche et développement dans le PIB de 0,9% en 2000 à 1,44% en 2007 puis à 1,9% en 2009¹⁵. L'objectif de la Chine est d'atteindre 2,5% en 2020, se mettant ainsi au niveau des Etats-Unis où le taux se maintient depuis des années aux alentours de 2,6%. Quant aux autres pays, leurs dépenses en Recherche-Développement stagnaient autour de 1% du PIB.¹⁶

En dépit de leur diversité institutionnelle et de l'hétérogénéité de leurs structures de production et de consommation, ces grands pays émergents ont été caractérisés par une forte implication de l'Etat dans l'économie, et ils continuent à l'être aujourd'hui. Cette intervention de l'Etat a pris, en fait, trois formes :

- *un Etat mobilisateur, actif sur le plan du développement économique*, qui fixe les priorités nationales et prend en charge des pans entiers de l'économie en recourant au besoin à la nationalisation et à l'expropriation forcée de la propriété privée ;

- *un désengagement de l'Etat de l'économie*, suite à l'apparition des contradictions dans les modes d'accumulation et de l'épuisement du régime de la croissance extensive issu de la phase de la planification ;

- *un Etat stratège ou promoteur de développement*, à travers l'investissement dans l'infrastructure et la conduite d'une politique industrielle renouvelée¹⁷.

Par ailleurs, certains pays ont connu, à des degrés divers, l'expérience de la planification. La Fédération de Russie à partir de l'ère stalinienne, la Chine entre 1950 et 1978, l'Inde au cours de la période 1950-1977 et le Brésil entre 1955 et 1974. D'un autre côté, l'une des principales priorités des gouvernements des BRICST est de faire naître des champions nationaux, ayant une taille critique pour résister à la concurrence internationale.

2. BRICST : DIAGNOSTIC D'INDICATEURS SOCIO-ECONOMIQUES ET GEO-STRATEGIQUES

2.1. Le Brésil : puissance sud-américaine émergente

Le Brésil est la première puissance économique du continent sud-américain et la quatrième plus grande économie parmi le BRICST. La libéralisation de l'économie s'est effectuée au rythme de la libéralisation de l'économie mondiale, comme en témoigne l'adhésion du pays à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et le développement rapide des firmes multinationales brésiliennes dans les productions primaires (agriculture, énergie) mais aussi dans les productions industrielles (aéronautique).

La croissance du Brésil est soutenue par des exportations de plus en plus diversifiées et un marché interne dynamique. Les fondamentaux macroéconomiques sont plus solides après dix ans d'importantes réformes structurelles.

2.1.1. Quelques indicateurs socio-économiques

Le Brésil a le PIB le plus important d'Amérique latine. Il est la 7ème puissance économique mondiale avec un PIB qui a dépassé les 2000 milliards dollars en 2011. Cette puissance peut être perçue à travers une comparaison par rapport à certaines économies telle que la Turquie ou l'Indonésie. Ainsi, le PIB de chacun de ces deux pays équivaut celui de l'Etat de São Paulo, qui représente près de 30% du PIB du Brésil. Toutefois, malgré cette puissance économique, le PIB par habitant avoisine 11250 dollars. Ce montant reste inférieur à celui de certains pays voisins comme l'Argentine, le Chili ou le Mexique.

La demande interne a contribué d'une manière importante à la croissance économique du Brésil. En effet, la formation brute du capital fixe a connu une hausse significative grâce aux investissements publics. De son côté, la consommation a été impulsée sous l'effet notamment d'une augmentation substantielle des salaires réels suite à un rehaussement du salaire minimum.

Par branche d'activité économique, le secteur des services contribue d'une manière importante à la croissance du pays. Il représente 2/3 environ aussi bien de la richesse nationale que de la population active. Le secteur industriel emploie, pour sa part, 14% des actifs et contribue à 28% au PIB. Le Brésil est, dans ce cadre, le premier pays industriel en Amérique latine.

De son côté, le secteur primaire représente 7% environ de la valeur ajoutée globale et emploie plus de 20% de la population active. La performance de ce secteur fait du Brésil une grande puissance agricole d'exportation. Il est le premier producteur mondial de divers produits agricoles comme la canne à sucre (utilisée en particulier pour l'éthanol qui sert de biocarburant) et le café (près du quart de la production mondiale). Le Brésil est aussi classé parmi les premiers pays du monde producteurs de ricin, de cacao, de maïs et d'oranges. Il produit également de grandes quantités de soja, de tabac, de pommes de terre, de coton, de riz, de blé, de manioc et de bananes.

Cette dynamique de la production s'est accompagnée d'une diversification géographique des échanges extérieurs. L'Union européenne est le principal marché d'exportation pour le Brésil, avec 21,3% des ventes, soit 43,1 milliards dollars. Le premier partenaire commercial historique du Brésil est les Etats-Unis. Ce pays, qui contribuait à 25% des exportations brésiliennes en 2002, a vu sa part reculer toutefois à 9,6% en 2010.

Inversement, le poids des pays asiatiques ne cesse d'augmenter. Leur part dans les importations brésiliennes sont passées de 22,2% en 2005 à près de 30% en 2010 et de 18,5 % à 30% pour les exportations¹⁸. La Chine est l'un des pays avec lequel les échanges du Brésil se sont bien renforcés. Sa part a atteint près de 15% en 2010 contre moins de 4% en 2002. La valeur du commerce bilatéral Brésil-Chine a été multipliée par près de 14, passant de 4,1 milliards dollars en 2002 à 56,4 milliards en 2010. Les exportations du Brésil vers la Chine ont été multipliées par 15 en valeur depuis le début du siècle.

Ce renforcement des relations commerciales s'est accompagné d'une grande asymétrie en faveur de la Chine qui exporte des produits manufacturés vers le Brésil, et l'Amérique latine en général, au moment où les importations sont majoritairement des produits de base. Ainsi, trois produits de base, le minerai de fer, le pétrole et le soja, représentent près de 75% du total des exportations du Brésil vers la Chine.

Le Brésil est un grand exportateur de biens industriels, en particulier les produits à haute technologie. Il est en effet le 4ème exportateur mondial d'avions et le 12ème exportateur de véhicules automobiles. L'excédent commercial réalisé par ce pays, 70 milliards dollars en 2010, est dû essentiellement aux exportations agricoles et agroalimentaires qui ont dépassé 84 milliards dollars (41% du total). Le Brésil est actuellement le 3ème exportateur mondial de produits agricoles. Il est en effet le premier exportateur de café, de sucre et de jus d'oranges (la moitié des exportations mondiales des jus d'oranges). Il est aussi le deuxième exportateur de farine de soja et de maïs. Il est également le deuxième exportateur mondial de minerai de fer et l'un des principaux producteurs d'aluminium et de houille.

Par ailleurs, le Brésil est l'un des pays les plus attractifs sur le plan des investissements directs étrangers (IDE). En 2010, les flux d'IDE destinés à ce pays ont atteint 48,8 milliards dollars contre 32,8 milliards en 2000, soit une moyenne annuelle de 18,4 milliards sur la période 2000-2010. Il représente ainsi 3,9% des IDE mondiaux contre 2,3% en 2000¹⁹. Il se positionne mieux que certains pays émergents comme l'Inde, la Turquie, la Fédération de Russie et l'Afrique du Sud.

Le Brésil est aussi un pays émergent qui investit de plus en plus à l'étranger. Les flux d'IDE sont passés en effet de 13,1 milliards dollars en 2000 à 59 milliards en 2010. Sa part dans les IDE mondiaux a progressé respectivement de 0,1% à 0,9%.

2.1.2. Quelques aspects géostratégiques

Le Brésil est une république fédérale d'une superficie de 8,5 millions km² (quinze fois la superficie de la France). Il est le plus grand pays d'Amérique latine et le 5ème au niveau mondial. Ce pays est aussi classé 5ème mondialement pour le nombre d'habitants qui a atteint 200 millions environ. La population jeune de moins de 15 ans représente près de 28%.

Le Brésil milite pour se faire reconnaître comme une puissance mondiale. Il est d'ailleurs candidat à un siège de membre permanent du Conseil de Sécurité de l'ONU. Il est membre du G20 et défend cette organisation comme instance privilégiée de la gouvernance mondiale et de la réforme des institutions financières internationales. Il joue également un rôle important dans les négociations relatives au changement climatique et à la préservation de la biodiversité.

Le Brésil essaie de conclure des partenariats stratégiques avec les grands pays émergents et de promouvoir la coopération Sud-Sud. Il développe également une ambitieuse politique africaine et récemment une politique plus active vers le Moyen-Orient. Il essaie, par ailleurs, de jouer un rôle plus important dans la résolution de certains problèmes régionaux aux enjeux internationaux comme le conflit israélo-palestinien (reconnaissance de l'Etat palestinien le 1er décembre 2010) ou la question du nucléaire iranien.

Le Brésil souhaite devenir le moteur de l'intégration et le leader de l'Amérique du Sud. Il s'est impliqué davantage dans le règlement des crises régionales : Colombie, Venezuela, Bolivie et Haïti (commandement de la MINUSTAH). Outre l'intégration régionale via le Mercosur, il essaie de renforcer l'UNASUA (Union des Nations sud-américaines, douze Etats membres) en se concentrant sur les thèmes économiques (commerce, énergie, infrastructures) et de défense.

Une autre priorité pour le Brésil est de renforcer le marché commun du Cône Sud (Mercosur) avec des pays comme l'Argentine, le Paraguay, l'Uruguay et le Venezuela. Le Brésil plaide pour la reprise des négociations avec l'Union européenne, effectives depuis mai 2010. Les principaux obstacles portent sur les questions agricoles et les réticences, notamment brésiliennes, en matière d'accès aux produits industriels, de services et de marchés publics.

2.2. La Russie : retour éminent comme grande puissance mondiale

La Fédération de Russie est une puissance internationale. De par son statut de membre permanent du Conseil de Sécurité de l'ONU, elle joue un rôle de premier plan en matière de gestion et de règlement des conflits internationaux.

La Fédération de Russie, qui a un des niveaux d'alphabétisation des adultes le plus élevé au monde, est à la fois le plus développé des BRICST, mais aussi le plus fragile aussi bien sur le plan démographique qu'économique compte tenu de la diversification réduite de sa structure productive. Elle reste toutefois la superpuissance militaire la plus importante après les Etats-Unis.

2.2.1. Indicateurs socio-économiques

Dotée d'une superficie de 17 millions km², d'une population de 143 millions (2,1% de celle du globe), de ressources naturelles importantes et d'une croissance économique forte depuis l'année 1999²⁰, avec un PIB de près de 1500 milliards dollars en 2010, la Fédération de Russie est une des dix économies les plus puissantes au niveau mondial. Le secteur des services représente près de 60% de l'activité économique. L'industrie vient en second rang (36,1%). Quant à l'agriculture, elle représente une part moindre, autour de 5%.

L'éclatement de l'Union soviétique a donné lieu à la création de la Fédération de Russie en 1991. La transition de l'économie russe d'une économie planifiée à une économie de marché a été assurée par le biais de thérapies de choc comme la libéralisation rapide des prix et du commerce.

Les transformations de l'économie russe ont été impulsées notamment par la libéralisation de larges pans de l'économie nationale ; le rôle dominant de l'Etat dans le développement des pôles de croissance que sont l'énergie, l'armement et l'industrie financière dont la contribution au budget de l'Etat, à travers les fonds souverains, est importante ; et enfin la coopération étroite entre le secteur public et l'initiative privée.

La meilleure période de croissance de l'histoire économique de la Fédération de Russie a été de 1998 à 2008, marquée par un quasi-doublement du PIB réel (7% en moyenne annuelle). Outre les réformes structurelles et la forte demande domestique, cette expansion importante de la production est attribuée principalement à la flambée des prix des principaux produits exportés tels que le pétrole, le gaz et les métaux.

La crise économique et financière mondiale et la baisse, par conséquent, des cours des matières premières stratégiques ont entraîné un ralentissement de l'activité économique (près de -8% en 2009), une contraction de l'investissement et des réserves de change et, par conséquent, une hausse du taux de chômage.

En réponse à ce choc conjoncturel, l'Etat a renforcé ses interventions économiques en mettant en place un fonds de stabilisation des recettes des hydrocarbures. Les finances publiques ont affiché un déficit, après plusieurs années d'excédents budgétaires, et ce, en raison de la diminution des recettes liées à la baisse de la demande mondiale de pétrole et de gaz et à cause de l'augmentation des dépenses budgétaires dans le cadre des plans de relance. L'impact de ces chocs sur l'économie russe a été aggravé par les vulnérabilités internes qui tiennent à la confiance limitée dans les banques nationales et dans la stabilité monétaire du pays.

En 2010 et 2011, l'économie russe a connu une reprise progressive, un taux de croissance respectivement de 4% et 4,3%, grâce aux mesures de relance concernant notamment la promotion de l'investissement privé, le lancement d'un vaste plan de privatisation et le développement des activités d'innovations. Elle a bénéficié aussi de l'amélioration de la demande mondiale, de la reprise des flux commerciaux et du raffermissement du prix du pétrole. L'excédent commercial enregistré en 2010 s'est inscrit en forte hausse atteignant 150 milliards dollars (+36% sur un an) et a permis une nette reconstitution des réserves de change (3ème au niveau mondial, à près de 500 milliards dollars en 2011).

La croissance à long terme a été impulsée par le vigoureux dynamisme de l'agriculture. Avec plus de 200 millions d'hectares de terres cultivables, la Fédération de Russie est devenue ainsi un des principaux producteurs mondiaux de céréales et de pommes de terre.

L'économie russe a diversifié l'exploitation de ses ressources naturelles. Certes, l'extraction des hydrocarbures est une source essentielle puisque ce pays est devenu récemment le premier producteur mondial de pétrole et de gaz naturel. Les régions pétrolières et gazières du pays sont parmi les plus riches du monde, avec en particulier un tiers des réserves mondiales de gaz naturel. De son côté, le bois est de plus en plus un secteur important au niveau des exportations; il représente 4,3% du PIB.

Le tissu industriel, hérité de l'Union soviétique, reste largement performant malgré des signes d'essoufflement. La transition a permis la formation d'un grand nombre d'entreprises dynamiques notamment grâce au concours d'investisseurs étrangers, dans l'industrie agro-alimentaire, les télécommunications et l'automobile. Depuis les années 1990, le secteur des services s'est développé de façon accélérée, notamment les banques et les assurances. Le secteur des services représente presque 50% du PIB du pays.

Le commerce extérieur est dominé par les exportations de matières premières. Le pétrole, le gaz et les métaux représentent près de 80% des exportations russes. Les produits provenant de la pêche en Fédération de Russie fournissent le quart des marchés mondiaux. En ce qui concerne les importations, la Fédération de Russie conserve des barrières d'entrée relativement plus importantes que les autres pays industrialisés malgré l'importante ouverture de son économie. Le pays importe essentiellement des produits de consommation et des produits agro-alimentaires.

Le commerce international de biens et de services avec le reste du monde a connu une croissance continue au cours de la période 1998-2009, à l'exception du recul de 32,7% de 2009 en lien avec la crise économique et financière mondiale. La Fédération de Russie représente 2% du commerce mondial de marchandises. Ce pays est classé au 9^{ème} rang des exportateurs de biens (2,9% du total des exportations mondiales), et au 22^{ème} rang des exportateurs mondiaux de services commerciaux (une part mondiale de 1,3%). Elle se situe au 17^{ème} rang mondial des importateurs de marchandises (une part de 1,8%) et au 16^{ème} rang des importations de services commerciaux (une part de 2,1%). Elle dégager un solde commercial positif en lien avec les ventes de l'équipement militaire et des hydrocarbures qui occupent une très large part dans les exportations et assurent un excédent structurel de la balance des transactions courantes. Sa récente accession à l'OMC (2012), après 18 ans de négociations, va certainement renforcer sa crédibilité et accroître ses possibilités d'accès au marché mondial.

Le démantèlement du bloc socialiste a conduit à des changements profonds dans la structure géographique des échanges de la Fédération de Russie. La tendance principale consiste en la réorientation des flux commerciaux des anciennes économies soviétiques vers les économies de marché développées. L'Union européenne est de loin le premier partenaire commercial aussi bien à l'import qu'à l'export (50% en moyenne). La Chine, la Turquie, le Japon ainsi que des pays européens de l'ancien bloc socialiste sont parmi les autres principaux partenaires.

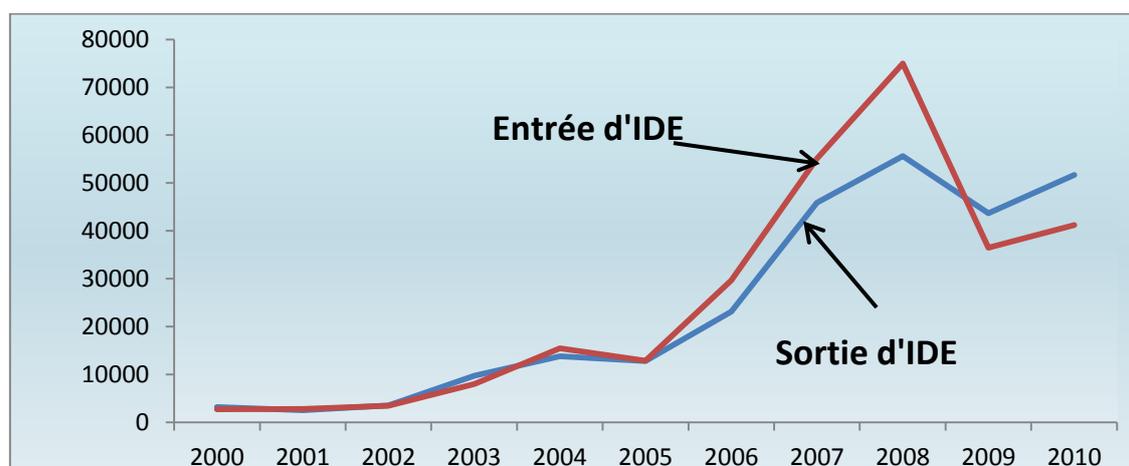
En matière d'IDE, la Fédération de Russie est devenue l'un des pays les plus attractifs d'investissements étrangers au niveau mondial au cours des dernières années. En effet, alors qu'il ne recevait que 2,7 milliards dollars au début des années 2000, ce pays attire de plus en plus d'IDE qui ont atteint en 2010 une valeur de 41 milliards dollars, soit l'équivalent de 288 dollars/habitant contre seulement 18 dollars au début des années 2000.

Cette évolution est liée en particulier au dynamisme du marché local de la consommation²¹. L'année 2008 a enregistré un afflux record d'IDE de 75 milliards dollars. La part de la Fédération de Russie dans les flux d'IDE mondiaux est passée par conséquent de 0,2% en 2000 à 3,3% en 2010. Par rapport au PIB, le poids de ces IDE est passé respectivement de 1% à 2,8%.

Les principaux pays sources d'IDE vers la Fédération de Russie sont le Luxembourg (18,8% du stock d'investissements étrangers), Chypre (17,2%), les Pays-Bas (16,9%), le Royaume-Uni (11,4%), l'Allemagne (8,7%), ainsi que les Etats-Unis (6,1%), la France (3,5%)²². Par secteur, les stocks d'IDE sont cumulés principalement dans les activités manufacturières (31%), de commerce et d'entretien (25,4%) et, en troisième place, dans l'extraction des ressources naturelles (19,4%)²³.

La Fédération de Russie est devenue aussi, ces dernières années, un important investisseur à l'étranger. Elle se positionne au 8ème rang au niveau mondial en 2010²⁴. Motivée notamment par l'acquisition de ressources et d'avoirs stratégiques à l'étranger, ses investissements sont passés, en effet, de 3 milliards dollars environ en moyenne durant la période 2000-2002 à plus de 50 milliards en 2010. Les sorties d'IDE sont devenues même depuis 2009 plus importants que les flux entrants. (Graphique suivant). La part de la Fédération de Russie dans les flux d'IDE mondiaux sortants est passée par conséquent de 0,3% en 2000 à près de 4% en 2010. Par rapport au PIB, le poids de ces IDE a été multiplié par 3, passant de 1,2% à 3,5%.

Graphique 3 : Fédération de Russie : Flux d'IDE entrants et sortants (millions \$)



Source : Base données CNUCED. Elaboration auteurs

Les stocks cumulés d'investissements russes à l'étranger se répartissent de la façon suivante²⁵ : Chypre (15,6%), Îles Bahamas (9,0%), Pays Bas (8,3%), Ukraine (7,1%), États-Unis (6,0%), Autriche (5,9%), Grande Bretagne (5,4%), Iran (4,8%), Gibraltar (4,2%) et Lituanie (3,8%). Les entreprises russes investissent principalement dans les pays de la Communauté des États Indépendants (CEI) et dans les PECO. Les entreprises les plus actives relèvent des secteurs basés sur l'exploitation de ressources naturelles (gaz, pétrole et métaux), avec les objectifs de contrôle de toutes les étapes de la chaîne de valeurs et du meilleur accès au marché et aux ressources. À noter également l'expansion des prises de participation des compagnies de télécommunications russes dans la CEI.

2.2.2. Aspects géostratégiques

La politique étrangère russe, malgré qu'elle montre une volonté de coopération avec les grands acteurs de la scène internationale, reste marquée par sa volonté de s'affirmer comme une grande puissance mondiale.

Grande puissance militaire et nucléaire, la Fédération de Russie insiste dans son discours sur la primauté du droit international et du rôle central des Nations unies et du Conseil de sécurité. Elle considère aussi que le renforcement des relations d'interdépendance avec les principales puissances mondiales et régionales converge avec ses intérêts. Elle préconise alors la création d'« alliances de modernisation » avec les principaux partenaires d'Europe de l'Ouest et l'Union européenne.

La Fédération de Russie considère, d'un autre côté, que « l'étranger proche », pays de l'ancienne Union soviétique, demeure la zone d'intérêt privilégiée. Elle n'exclut pas l'intervention de l'armée, comme ce fut le cas en Géorgie, pour défendre ce qu'elle considère comme ses intérêts nationaux dans la région. Ceci n'empêche pas ce pays à coopérer, comme c'est le cas avec l'Union européenne après que « les ex-pays soviétiques sont devenus une région de voisinage commun, dans le cadre du Partenariat oriental, volet Est de la politique de voisinage de l'Union européenne.

À ce propos, et après des périodes de tension, notamment la crise de Géorgie et le problème gazier russo-ukrainien, les relations de la Fédération de Russie avec l'Union européenne ont pris une tendance de normalisation progressive ces dernières années. Les deux parties ont signé une déclaration sur un « partenariat pour la modernisation » à l'occasion du sommet de Rostov en juin 2010.

Le sommet de Bruxelles, en décembre 2010, a été marqué par des progrès vers l'accèsion de la Fédération de Russie à l'OMC ainsi que vers un espace sans visas. Les deux parties se sont engagées aussi dans la négociation d'un nouvel accord global, qui devrait permettre de réaliser un espace économique, humain et de sécurité commune entre l'Union européenne et la Fédération de Russie.

La problématique de l'énergie, à travers le contrôle des voies d'évacuation énergétique, a une grande influence sur la politique étrangère russe vis-à-vis du sud Caucase et en Asie centrale, qui cherchent des garanties d'approvisionnement depuis la Fédération de Russie. La diplomatie russe vis-à-vis des pays de la CEI s'appuie également sur les initiatives régionales lancées sous son égide depuis l'effondrement de l'URSS : Organisation du Traité de Sécurité collective (dont Moscou voudrait faire une authentique alliance politico-militaire), Communauté économique eurasiatique, projet d'Union douanière avec le Kazakhstan et la Biélorussie. Elle doit compter, enfin, avec celle des autres puissances régionales (Chine, Iran, Turquie).

Dans le cadre du rééquilibrage eurasiatique de sa politique étrangère, l'Asie revêt une importance croissante pour Moscou. Avec la Chine à qui elle est liée depuis quinze ans par un partenariat stratégique, la Fédération de Russie affiche une relation bilatérale dynamique, même si les deux pays peuvent apparaître comme deux géants adossés, parfois concurrents, regardant l'un vers le Pacifique l'autre vers l'Europe.

2.3. L'Inde : deuxième grande puissance asiatique

2.3.1. Données socio-économiques

L'Inde est l'un des pays les plus peuplés du monde avec 1,2 milliard d'habitants environ et une superficie de 3,3 millions km². Sa richesse économique est estimée à 1 430 milliards dollars en 2010, soit un PIB par habitant de 1 176 dollars. Il est, avec la Chine, un des pays qui réalisent des taux de croissance les plus élevés. Ce taux a été de 7% en moyenne annuelle sur la période 2000- 2010.

L'Inde est caractérisée par la dominance du secteur des services qui occupe, à lui seul, plus de la moitié de la richesse, avec près de 54% en 2010. L'industrie vient en second rang avec près de 28,5%, talonnée par le secteur agricole avec 17,5%.

L'Inde est membre du GATT de 1947. Elle est également membre fondateur de l'OMC. Sur le plan des échanges extérieurs, ce pays est positionné en 2009 au 21ème rang pour les exportations de marchandises (163 milliards dollars) et 12ème pour les importations (250 milliards dollars). Pour les services commerciaux, il est classé au 12ème rang aussi bien pour les importations que pour les exportations. Au total, les importations de biens et services ont enregistré un taux de croissance annuel moyen de 19% entre 2000 et 2009 contre 16% pour les exportations²⁶.

Les produits manufacturés représentent les 2/3 des exportations de l'Inde, contre 21% pour les combustibles et les produits des industries extractives. Les produits agricoles occupent 10,2% seulement des exportations globales. L'Union européenne est le principal client avec plus de 20%, suivie par les Emirats Arabes Unis (14,4%), les Etats-Unis (10,8%) et la Chine (5,9%).

Du côté des importations, près de la moitié (46,6%) sont composées de produits manufacturiers, les combustibles et produits des industries extractives (37,6%) ainsi que les produits agricoles (5,6%). L'Union européenne, la Chine, les Emirats Arabes Unis et les Etats-Unis sont les premiers fournisseurs avec des parts respectives de 14,4% ; 11,5% ; 7,4% et 6%.

S'agissant des principaux produits exportés par l'Inde, viennent en tête les perles fines ou de culture, pierres gemmes ou similaires (18% du total), les combustibles minéraux, huiles minérales, produits de leur distillation (14%), les machines, appareils et matériel électrique, leurs parties (5%), les machines, réacteurs nucléaires, chaudières, appareils et engins (4%), les produits chimiques organiques (4%)²⁷ ; ...

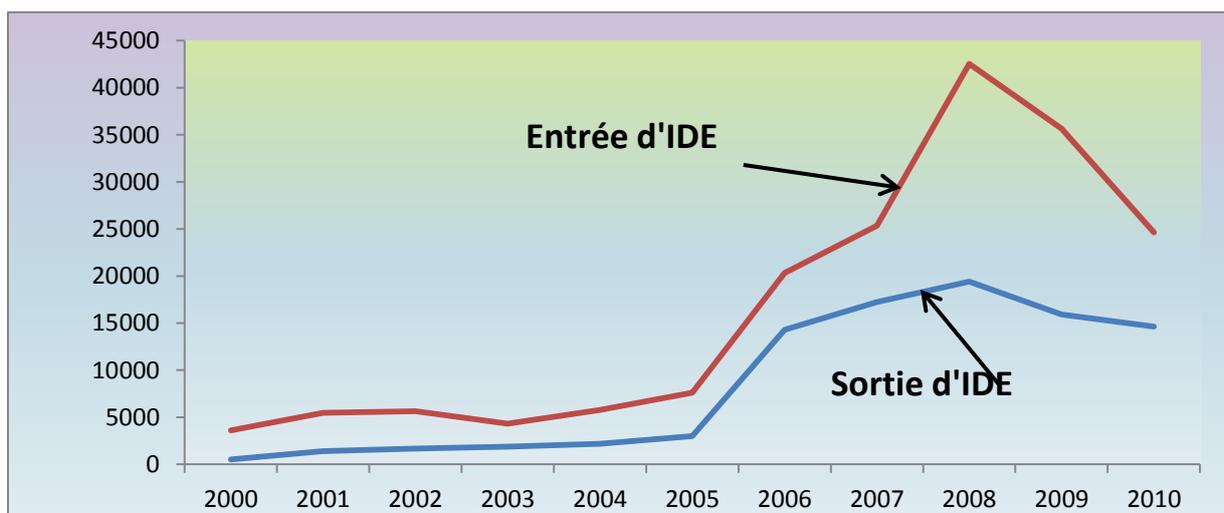
Du côté des importations, on retrouve les combustibles minéraux, huiles minérales, produits de leur distillation (31%) ; les perles fines ou de culture, pierres gemmes ou similaires (16%) ; les machines, appareils et matériel électrique, leurs parties (9%) ; les machines, réacteurs nucléaires, chaudières, appareils et engins (9%) ; les produits chimiques organiques (3%).

Au niveau des IDE, l'Inde est l'un des pays les plus attractifs pour ce type d'investissement, en particulier depuis l'année 2006. En 2008, elle a attiré un montant record de 42,5 milliards dollars, soit 2,4% des flux d'IDE mondiaux ou 4,6% du PIB. Sous l'effet de la crise économique et financière mondiale, ce montant a baissé en 2009 à 35,6 milliards. La diminution de ces flux d'IDE à 25,6 milliards en 2010 est due en partie à des problèmes macroéconomiques²⁸.

L'Inde investit de plus en plus à l'étranger en particulier depuis 2006 où le montant a été de 15 milliards dollars environ. Ces investissements ont progressé jusqu'à 2008, année où ils ont atteint leur sommet de près de 20 milliards dollars, avant de baisser sous l'effet de la conjoncture économique mondiale défavorable. L'attrait des IDE par ce pays est dû surtout à sa main d'œuvre qualifiée, à ses ressources naturelles, à son marché interne et à sa forteresse économique.

Bien que la politique indienne sur l'investissement étranger autorise 100 % d'IDE dans la plupart des secteurs, le pays n'a pas encore réalisé son plein potentiel comme destination de l'IDE. Malgré les mesures prises pour attirer plus de capitaux étrangers, plusieurs obstacles demeurent, comme la corruption omniprésente, la réglementation incertaine et le manque d'infrastructures essentielles.

Graphique 4 : Inde : Entrées et sorties d'IDE (millions dollars)



Source : Base données CNUCED. Elaboration auteurs

2.3.2. Indicateurs géo-stratégiques

L'Inde est à la fois un pays non aligné, une puissance nucléaire, un pays pacifiste, membre de l'OMC, candidat à un poste de membre permanent de l'ONU et puissance économique en perspective. Au plan institutionnel, elle est la première démocratie du monde, qui réalise un équilibre entre le pouvoir central et les pouvoirs décentralisés. La presse y est libre et une forte communauté musulmane y vit.

Au niveau culturel, une forte appartenance identitaire se dégage en Inde. Ce pays réussit une symbiose entre tradition et modernité. Mais des disparités sociales fortes perdurent dans un système de castes fortes.

Comprendre l'Inde d'aujourd'hui passe par un double rappel historique : Ce pays était, depuis le début du 18ème Siècle, l'une des deux premières économies mondiales avec la Chine, avec près de 23% du PIB mondial chacune²⁹. Ces deux géants retrouvent à terme une position économique conforme à leur poids démographique, soit près de 20% de la population mondiale pour l'Inde actuelle. Bien plus, la référence et le concurrent pour l'Inde est plus que jamais la Chine.

Ensuite, les représentations en Inde des causes exogènes du déclin, intervenu depuis le 18ème siècle, tout particulièrement la colonisation britannique, sont largement à l'origine d'un trait majeur des politiques de développement autour du concept central de self-reliance (autonomie), véritable leitmotiv des années postindépendance qui a perduré jusqu'aux années 1980.

Le rebond actuel de l'Inde puise son inspiration, sa confiance retrouvée, dans l'imaginaire d'une civilisation cinq fois millénaire qui a effectivement connu des moments fastes au cours de son histoire³⁰.

Au plan de la pensée économique indienne moderne, elle découle de quatre sources. La première conception économique moderne apparaît dès 1938 avec notamment la création du ''National Planning Committee'' sous l'égide du leader de l'indépendance, Jawaharlal Nehru. Une deuxième conception située très à gauche de celle de Nehru est liée à la création d'un parti communiste en Inde dès 1925 (CPI).

Bien que collaborant de façon étroite avec le mouvement nationaliste, le courant communiste a toujours maintenu une forte identité autour de l'orthodoxie soviétique avant sa scission en 1964 en faveur d'un courant prochinois qui deviendra le CPI(M).

Une troisième conception apparaît dans le Plan of Economic development, plus connu sous le nom de « plan de Bombay », élaboré par huit grands patrons, dont J.R.D. Tata, à la tête du premier groupe industriel du pays.

Favorables à l'indépendance économique de l'Inde, ces industriels voyaient dans le plan un outil de cohérence entre les objectifs ambitieux du secteur privé et ceux où se justifiait l'action de l'Etat comme les infrastructures. Ce n'est qu'après l'adoption du plan de 1956 que vont monter du patronat des voix contre la planification, en particulier autour du Forum of Free Enterprise créée en 1957. L'idéologie économique libérale a pris d'année en année de l'importance au sein même des deux grandes familles politiques qui dominent la vie politique nationale : le Congrès et le BJP.

La démocratie est bien ancrée dans le régime politique indien, mais elle est compliquée par des tensions religieuses et ethniques ainsi que par un népotisme profondément enraciné. L'extrême diversité socio-économique de l'Inde transparaît dans les cultures et les idéologies politiques variées du pays. Le cadre législatif diffère d'un État à l'autre, qui jouissant d'une autonomie considérable.

2.4. La Chine : sur le chemin de la première puissance économique mondiale

La Chine est devenue, après trois décennies de transition, une économie de marché, la deuxième puissance économique mondiale. Cette croissance est attribuée essentiellement aux exportations de biens de grande consommation. Ce pays s'impose aussi comme une grande puissance financière. Il est, en outre, le premier pays consommateur mondial d'énergie devançant les Etats-Unis. La Chine a également surpassé ce pays pour devenir le premier marché mondial de l'automobile.

Pour réussir son insertion dans l'économie mondiale, ce pays a accordé une priorité à l'innovation avec des investissements considérables dans le domaine de la recherche-développement, le plaçant en troisième position mondiale derrière les Etats-Unis et l'Union européenne.

Ce mode de développement, délibérément tourné vers les exportations et tiré par l'investissement, a permis de stimuler l'activité intérieure. L'ouverture à l'économie de marché a été toutefois combinée avec un contrôle étatique sur les secteurs structurants de l'économie (grandes entreprises d'Etat, marchés financiers, secteur bancaire, régulation des prix).

2.4.1. Caractéristiques économiques et commerciales

Les réformes économiques de la Chine ont connu deux phases distinctes: la première, débutée en 1978 à l'initiative de DENG Xiaoping, a permis de convertir le pays vers une économie socialiste de marché. La seconde, au début des années 1990, a relancé le processus d'ouverture économique, à travers notamment une réduction des droits de douane et un encouragement de l'afflux des investissements étrangers, ce qui a permis à l'économie de réaliser des taux croissance les plus élevés au niveau mondial. Avec un taux de croissance annuel moyen de 9%, le PIB de la Chine double, en effet, tous les huit ans.

En 2010, le PIB dans ce pays a atteint un taux de croissance de 10,3% pour se rapprocher de 6 000 milliards dollars, soit 3482 dollars/habitant. Le pays est devenu par conséquent la 2ème puissance économique du monde après les Etats-Unis et a, en même temps, devancé le Japon.

L'activité économique en Chine est dominée par les secteurs de l'industrie et les services. Ces deux secteurs d'activité représentent en 2010 près de 90% de l'ensemble des activités économiques du pays, avec 46,8% pour le premier et 42,6% pour le second. La part des services dans la valeur ajoutée a ainsi plus que doublé par rapport à l'année 1980 (20%). Ce secteur assure près de 40% du PIB et emploie un tiers de la population active. Quant à l'industrie, elle a connu un développement rapide, avec des niveaux élevés de la productivité et du taux d'emploi. Sa contribution à la valeur ajoutée demeure relativement élevée depuis les premiers plans quinquennaux de l'ère maoïste.

De son côté, le secteur agricole y contribue faiblement avec seulement 11%, tout en assurant 40% de l'ensemble des emplois. La libéralisation économique entamée en 1979 a entraîné, en effet, une baisse graduelle de la contribution de l'agriculture à la valeur ajoutée. Ainsi, bien que la Chine soit considérée comme la deuxième puissance économique mondiale, elle dispose d'un secteur agricole ayant les caractéristiques d'un pays en développement. Ce secteur est basé, en effet, sur l'économie paysanne, sa productivité demeure particulièrement limitée et elle reste en outre pénalisée par la relative rareté de l'eau et des zones cultivables et souffre du morcellement.

Sur le plan commercial, et à partir de son adhésion à l'OMC en 2001, la Chine a dégagé des excédents commerciaux record. Elle a réalisé en 2010 l'excédent commercial le plus élevé, soit 200 milliards dollars environ. Cette situation devrait même perdurer jusqu'à 2020³¹. Elle est devenue ainsi le premier exportateur mondial devant l'Allemagne et un détenteur de réserves de change considérables (près de 3200 milliards dollars). Elle est actuellement le premier partenaire commercial du Japon ; ce dernier est aussi son premier fournisseur. Les autres principaux clients sont l'Union européenne, les Etats-Unis et Hong Kong. Pour les importations, l'Union européenne, Taiwan, la Corée du Sud et les Etats-Unis constituent ses principaux fournisseurs.

La Chine assure, certes, un intérêt particulier dans le cadre de ses échanges commerciaux avec les grands pays industriels à grands marchés, en renforçant ses liens avec ces économies avancées, fournisseurs de technologies et de capitaux. Elle développe aussi ses relations avec des pays offrant de nouveaux débouchés à ses exportations et/ou riches en ressources naturelles, matières premières et énergétiques.

La Chine consomme désormais entre le quart et la moitié de la production mondiale d'aluminium, elle est le premier importateur mondial de minerais de fer, de nickel et de soja. Elle est devenue en 2011 le premier importateur mondial de sucre, de coton, de laine et de caoutchouc. Elle est également le premier importateur mondial de matières secondaires (ferraille, vieux papiers).

Devenue importatrice nette de pétrole en 1993, la Chine, a remplacé depuis 2004 le Japon comme deuxième importateur mondial de pétrole derrière les Etats-Unis. 60% de ses importations proviennent du Moyen-Orient, en particulier de l'Arabie Saoudite et de l'Iran, respectivement premier et deuxième fournisseur de pétrole brut.

Le souci de diversifier ses sources d'approvisionnements en pétrole, et plus généralement en matières premières (gaz, minerais, produits agricoles...) constitue actuellement l'un des principaux moteurs de sa politique de rapprochement en direction de la Fédération de Russie, de l'Asie centrale (Kazakhstan), de l'Afrique (Angola, Soudan, Algérie, Nigéria, République du Congo...) et de l'Amérique latine (Brésil, Argentine, Venezuela, Mexique...).

Deux tiers des produits exportés sont fabriqués par des multinationales installées en Chine. Plusieurs usines installées dans ce pays sont, en effet, des lieux d'assemblage et de sous-traitance. Les avantages comparatifs de la Chine sont fondés essentiellement sur les coûts bas de main d'œuvre et la sous-évaluation de sa monnaie. Ainsi, en 2010, le coût salarial approche 60% de celui des États-Unis et moins de 50% de celui de la zone euro. Le salaire horaire dans l'industrie, charges sociales comprises, est vingt fois moindre en Chine qu'aux États-Unis et trente fois plus faible qu'en France.³²

La Chine attire de plus en plus de capitaux étrangers et de multinationales. Au cours de la période 2000-2010, elle a attiré en moyenne près de 52 milliards dollars par an. En 2010, le montant d'IDE a dépassé pour la première fois la barre des 100 milliards dollars (105,7 contre 40,7 milliards en 2000, soit 8,5% contre 2,9% des flux mondiaux). Une part importante de ces investissements provient de la diaspora chinoise installée à Hong Kong, Taiwan et Singapour, ainsi que des économies développées d'Asie de l'Est (Japon, Corée du Sud).

La Chine est devenue aussi un pays émergent qui investit de plus en plus à l'étranger, en particulier depuis 2007. Les flux d'IDE sont passés en effet de moins de 1 milliard de dollars en 2000 à près de 52 milliards en 2010. Sa part dans les IDE mondiaux a progressé respectivement de 0,1% à 5,1%.

La Chine est devenue, par ailleurs, une forte puissance financière. Son excédent commercial lui a permis d'accumuler des avoirs importants en devises. Afin de gérer ces liquidités, la Banque centrale et le Ministère des Finances ont créé en 2003 un fonds d'investissement « la Central Huijin Company » qui constitue la holding des quatre grandes banques publiques chinoises. En 2006, la Chine a créé « the State Foreign Exchange Investment Company », un fonds d'investissement à l'étranger. La Chine possède aussi 2/3 des bons du Trésor émis par le gouvernement américain.

Il y a lieu de souligner que le développement économique de la Chine a été favorisé, sur le plan interne, notamment par la constitution de pôles régionaux d'investissement privilégié centrés sur des branches orientées vers l'exportation ; l'interpénétration entre l'industrie et les marchés financiers dans le financement de l'investissement ; ainsi que l'extension de l'actionnariat privé et de la propriété coopérative.

2.4.2. Aspects géo- stratégiques

En l'espace de trente ans, la Chine qui est un pays en développement ayant une population de 1,3 milliard d'habitants et une superficie de 9,6 millions km², soit 1/15 de la surface terrestre, est devenue la deuxième puissance économique mondiale.

Ce pays se fixe clairement pour ambition d'asseoir son leadership en Asie au détriment de son rival japonais. Cette volonté de suprématie régionale s'intègre plus largement dans une logique de puissance globale. La Chine poursuit ainsi un double objectif : le développement des échanges économiques et la stabilité du système mondial sur la base du multilatéralisme et de la multipolarité.

Grâce à son poids important au niveau mondial, la Chine joue un rôle de plus en plus croissant sur la scène internationale. Son poids économique au niveau international en fait un partenaire incontournable dans les grands équilibres mondiaux (économiques, monétaires, énergétiques, ...) et la recherche de solutions aux grands problèmes, tels que la crise financière ou le réchauffement climatique. En témoigne, à cet égard, l'importance que prend ce pays dans les enceintes concernées (G20, ...) et dans le débat sur la réforme de la gouvernance mondiale (FMI, Banque mondiale).

Par ailleurs, membre permanent du Conseil de sécurité, la Chine a accru ces dernières années sa participation aux opérations de maintien de la paix de l'ONU et renforce sa présence au sein de l'organisation. Elle s'implique également de manière directe dans la lutte contre la prolifération nucléaire, à travers sa participation aux formats de négociations ad hoc sur la Corée du Nord et l'Iran. Elle dépêche des envoyés spéciaux chargés de missions de médiation dans les principales zones de crise : Afrique subsaharienne, Moyen-Orient, Inde/Pakistan.

Au niveau de l'Asie, et depuis l'instauration de la politique de réforme et d'ouverture, la Chine exerce une politique marquée par un effort de stabilisation régionale, garante de la poursuite de son développement économique et une recherche d'un leadership.

Pour cela, elle s'est attachée à normaliser ses relations avec ses voisins en canalisant les différends historiques. Elle a également renforcé son rôle dans le processus d'intégration régionale. Elle s'est pleinement intégrée aux organes multilatéraux de coopération en Asie, notamment l'APEC (Asia-Pacific Economic Coopération), l'ASEAN+3 (Association des nations de l'Asie du Sud-Est + Chine, Japon et Corée du Sud). Début 2010, un accord de libre-échange est entré en vigueur avec les pays les plus développés de l'ASEAN.

La politique étrangère de la Chine est marquée aussi par des relations privilégiées avec les grandes puissances. En effet, outre les relations économiques importantes avec l'Union européenne, un partenariat stratégique a été mis en place en 1998 et un sommet Union européenne-Chine est organisé chaque année. Un dialogue stratégique et un dialogue économique de haut niveau complètent ce dispositif. Pour la Chine, l'Union européenne est traditionnellement à la fois un grand partenaire commercial et un acteur indispensable à son développement économique.

La relation avec les Etats-Unis constitue une autre priorité de la diplomatie chinoise. Des mécanismes de dialogue stratégique ont été mis en place dans les domaines politique en 2005 et économique en 2006, avant d'être fusionnés au sein du Dialogue stratégique et économique dont la première session a eu lieu en juillet 2009. La Chine est depuis 2008 le premier détenteur de bons du Trésor américains. La crise financière a encore davantage mis en lumière l'interdépendance économique entre les deux pays. La rivalité stratégique sino-américaine demeure toutefois marquée par des frictions importantes dans les domaines économique, commercial, militaire et sur la question des droits de l'Homme et du Tibet et, plus récemment, sur le rôle des Etats-Unis en Asie.

2.5. L'Afrique du Sud : la première puissance économique d'Afrique

2.5.1. Indicateurs socio-économiques

L'Afrique du Sud est une République fédérale fondée sur une démocratie parlementaire. D'une superficie de 1,2 million km² et une population de 50 millions habitants, l'Afrique du Sud est la première puissance économique du continent africain. Elle représente 66% environ du PIB de l'Afrique australe. Son PIB est estimé à 420 milliards dollars ; il est seize fois plus faible que celui de la Chine. Le PIB par habitant est de 8342 dollars. Quant au taux de chômage, il demeure élevé de l'ordre de 25%.

L'Afrique du Sud a une croissance inférieure à 3,5 %. Son poids réduit, aussi bien économique, démographique que politique, comparativement aux autres pays du BRICS pose la question du pourquoi de l'adhésion de ce pays au club du BRIC. Pour Jim O'Neil, de Goldman Sachs, l'inventeur du terme, l'entrée de l'Afrique du Sud dans ce club ne peut se comprendre que si « on la considère comme le représentant du continent africain ».

L'Afrique du Sud est riche en ressources minérales. C'est le plus grand producteur et exportateur mondial d'or, de platine et de chrome. Elle est aussi le 5ème plus grand producteur de diamants. Le pays produit 70% du platine mondial et possède 60% des réserves globales de charbon.

Le secteur des services est florissant. Il contribue à près de 70% du PIB et emploie 70% de la population active. Le tourisme a connu un grand dynamisme, impulsé par l'organisation par le pays de la coupe du monde de football. De son côté, le secteur industriel occupe 1/3 de l'activité économique et emploie 1/4 de la population active. Il compte diverses industries de fabrication et il est leader mondial dans plusieurs secteurs spécialisés, dont celui des matériaux roulants ferroviaires, des combustibles synthétiques, des équipements et machines pour mines. Par ailleurs, 75% des plus grandes sociétés africaines du secteur industriel sont sud-africaines. L'agriculture représente une part réduite aussi bien en termes du PIB (3%) que de l'emploi (5,1%).

L'Afrique du Sud dispose d'une structure financière sophistiquée, avec une bourse active qui se classe parmi les 20 premières au niveau mondial en termes de capitalisation boursière. Néanmoins, il faut mentionner que le Rand, monnaie de l'Afrique du Sud, s'est fortement affaibli avec la crise financière. En conséquence le gouvernement sud-africain a mis en place un fonds de soutien aux entreprises pour se prémunir d'une dépréciation forte de change.

Au niveau des IDE, le pays attire, contrairement aux autres BRIC, des montants d'investissements étrangers moins importants, soit 2,2 milliards dollars en moyenne annuelle sur la période 2000-2010. Il en est de même pour ses investissements à l'étranger qui ne dépassent pas 2 milliards dollars en moyenne durant cette période (0,5 milliards en 2010) et qui sont concentrés dans les pays voisins, surtout en Namibie.

Le gouvernement se concentre avant tout sur la construction d'infrastructures, le soutien de l'industrie, l'amélioration des qualifications de la main d'œuvre, l'accélération de la réforme agraire et la réduction de la criminalité. Le chômage, qui touche près du tiers de la population active du pays, et le SIDA (près de 12% de la population infectés) posent des inquiétudes sérieuses quant au développement économique général du pays. Un tiers de la population vit toujours en dessous du seuil de pauvreté et les inégalités restent fortes.

2.5.2. Caractéristiques géostratégiques

L'Afrique du Sud poursuit sa stratégie de consolidation de sa présence et du rôle qu'elle compte avoir dans les grandes discussions économiques internationales, pour y asseoir sa position de leader économique de l'Afrique subsaharienne. Elle est le seul pays africain membre du G20, elle joue un rôle actif dans les négociations commerciales multilatérales au sein de l'OMC et participe au G77.

Par rapport à l'Union européenne, les relations de l'Afrique du Sud avec ce groupe reposent depuis 2004 sur l'Accord sur le Commerce, le Développement et la Coopération (ACDC), qui comporte trois volets (dialogue politique ; coopération et développement ; libéralisation commerciale). L'Afrique du Sud fait également partie de l'Accord de Cotonou entre les Etats ACP et l'Union européenne (accord de 2000 révisé en 2005).

La conclusion d'un accord de partenariat stratégique le 14 mai 2007 entre l'Union européenne et l'Afrique du Sud témoigne d'une volonté conjointe de renforcer encore le dialogue politique (« dialogue du Mogôbagôba ») qui s'illustre notamment par : 1) La tenue régulière de sommets Union européenne – Afrique du Sud ; 2) la tenue de deux troïkas ministérielles annuelles ; 3) Le maintien des conseils conjoints de coopération existants, au niveau ministériel et/ou hauts fonctionnaires.

La politique étrangère sud-africaine a donné la priorité aux questions régionales. Au sein de la SADC, ce pays estime que sa supériorité économique représente une opportunité non négligeable pour l'économie de la région de l'Afrique australe et sert de moteur aux autres Etats membres. Enfin, la création, annoncée pour avril 2012, d'une agence de développement "South African Development Partnership Agency" peut être considérée comme l'un des vecteurs visant à accroître l'influence et le poids que l'Afrique du Sud compte avoir en Afrique subsaharienne.

Conforme à sa ligne Sud-Sud, ce pays privilégie l'alliance avec les grands pays émergents, notamment via sa participation au forum IBSA (avec l'Inde et le Brésil), au G77, au groupe des BASIC (qui rassemble l'Inde, le Brésil et la Chine pour les sujets liés à la politique climatique). Le pays a aussi noué, en août 2010, un partenariat stratégique avec la Chine, en vertu duquel celle-ci s'engage à aider ce pays dans son développement économique (exportations, transformation des minerais, économie verte).

L'orientation diplomatique de l'Afrique du Sud en faveur des grands émergents apparaît particulièrement confortée par son adhésion, officialisée, le 14 avril 2011, au groupe des BRICS, aux côtés de la Fédération de Russie, de la Chine et de l'Inde.

Enfin, l'Afrique du Sud, déjà membre non permanent du Conseil de sécurité des Nations unies (période 2011-2012), semble plus résolue dans sa revendication d'un siège permanent au terme de la réforme de cette institution.

Toutefois, s'il est vrai que l'Afrique du Sud occupe une position de leader dans son espace économique régional, elle apparaît largement surclassée dans la catégorie des grands pays émergents, par rapport à la Chine, à l'Inde, à la Fédération de Russie ou au Brésil. Son PIB la place en effet au 27ème rang mondial, loin derrière l'Inde ou le Brésil. Sa population est largement inférieure aux puissances démographiques indienne ou chinoise, et demeure près de trois fois inférieure à celle de la Fédération de Russie et de quatre fois inférieure à celle du Brésil.

Sur le plan économique, l'Afrique du Sud est largement dépassée par le BRIC. Depuis cinq ans, le rythme moyen de croissance n'est que de 2,7% par an et le FMI prévoit une hausse du PIB de 2,5% en 2012, contre 5,5% en Afrique subsaharienne, notamment à cause du ralentissement économique de l'Europe, destination de plus de 1/3 des exportations sud-africaines. En janvier 2012, l'agence de notation Fitch a dégradé la note attribuée aux perspectives économiques du pays, qui n'arrive pas à créer suffisamment d'emplois ³³.

La confiance des chefs d'entreprise est au plus bas depuis deux ans. Le niveau de criminalité, qui reste élevé, la corruption et les risques de coupure d'électricité affectent négativement le climat des affaires. L'Afrique du Sud souffre aussi d'un taux de création de PME qui figure parmi les plus bas du monde. Dans une étude publiée en janvier 2012, l'Institut sur les relations raciales en Afrique du Sud montrait également qu'à cause des ravages du sida, le pays ne disposait que d'une population de 50,6 millions d'habitants au lieu de 55 millions. Les jeunes, qui sont les plus productifs, sont les plus touchés, ce qui risque d'avoir un impact négatif sur les plans économique et social³⁴.

2.6. La Turquie : prochaine économie émergente

2.6.1. Indicateurs socio-économiques

La Turquie, seul pays du groupe BRICST avec lequel le Maroc a un accord de libre-échange, est un pays d'Asie de 780,6 milles km² de superficie, dont 3% de son territoire est situé en Europe. Elle a une population d'environ 74 millions d'habitants, soit environ 1% de la population mondiale.

Après une baisse de 4,8% en 2009, l'activité économique a repris un rythme soutenu en 2010 pour atteindre 735 milliards dollars, soit un taux de croissance de 9% par rapport à 2009 et un PIB/habitant de 15 340 \$. Cette évolution est attribuée essentiellement au dynamisme de la demande interne, avec une hausse de l'investissement et de la consommation privée. Quant au commerce extérieur, dont le déficit a enregistré un record de 7,6% du PIB en 2010 après 4,1% en 2009 sous l'effet d'une progression limitée des exportations par rapport aux importations, sa contribution à la croissance a été négative. Afin de réduire le déficit commercial, le gouvernement turc a annoncé quelques mesures pour limiter la demande interne à travers notamment une politique budgétaire plus restrictive (les dépenses publiques seraient de 25,8% du PIB en 2011 après 27% du PIB en 2010).

Ayant adhéré à l'OMC le 26 mars 1995, ce pays est positionné au 33ème rang mondial des pays exportateurs de marchandises et 23ème pour les importations³⁵. Le commerce extérieur de biens et services a enregistré un taux de croissance annuel moyen de 5% au cours de la période 2000-2010.

Le secteur des services représente 2/3 de l'activité économique, contre 24% pour le secteur industriel et 10% seulement pour l'agriculture. L'industrie du textile est l'une des plus actives (soie, coton et laine), avec la filature et le tissage du coton. L'Union européenne est le principal client de la Turquie. L'Allemagne vient en tête avec 9,6% des exportations turques, suivie par la France (6,1%), le Royaume-Uni (5,8%) et l'Italie (5,8%). Quant aux principaux fournisseurs, la Fédération de Russie occupe le premier rang des importations turques (14%), suivie par l'Allemagne (10%), la Chine (9%), les Etats-Unis (6,1%), l'Italie (5,4%) et la France (5%).

La Turquie est le 6ème producteur mondial de ciment et le 6ème exportateur d'habillement. En Europe, le pays est le 1er fabricant de téléviseurs, le 4ème dans les pièces détachées et automobile ; le 1er producteur d'engrais chimiques ; le 3ème producteur sidérurgique ; le 3ème fabricant de céramique ; le 6ème fabricant de réfrigérateurs et le 4ème marché de télécoms.

En matière d'IDE, et malgré une certaine progression, la Turquie est le deuxième pays des BRICST, après l'Afrique du Sud, à attirer des investissements étrangers. Après près de 1 milliard dollars en 2000, les IDE destinés à ce pays ont augmenté pour atteindre leur maximum de 22 milliards en 2007, avant de baisser jusqu'à 9 milliards en 2010. De leur côté, malgré leur progression sensible au cours des dernières années, les investissements turques à l'étranger restent limités, ne dépassant pas 1 milliard dollars en moyenne sur la période 2000-2010.

2.6.2. Aspects géo- stratégiques

Membre fondateur de l'ONU en 1945, la Turquie ne cesse de se rapprocher de l'Occident. Elle adhère à l'OTAN en 1952. Elle participe à l'Union pour la Méditerranée (elle a obtenu le 6ème poste de Secrétaire général adjoint, avec le portefeuille des "transports"). Par ailleurs, elle participe à des institutions commerciales et financières dominées par les pays occidentaux : membre fondateur de l'OCDE en 1960, elle devient membre du G20 en 1999.

Fondée sur la politique du « zéro problème » et sur la doctrine de la « profondeur stratégique », la diplomatie turque tend à la fois à améliorer ses relations avec ses voisins et à développer une présence régionale élargie, notamment à l'Est. Le souci de la stabilité régionale a convaincu Ankara de chercher à entreprendre des missions de bons offices au Proche-Orient.

Les atouts de la Turquie dans cet espace sont nombreux : un héritage historique et culturel partagé, des enjeux géopolitiques proches (problématiques régionales, questions énergétiques) mais également une religion commune avec la plupart des pays concernés. La Turquie revendique le principe de non-ingérence et craint avant tout une déstabilisation qui pourrait nuire à l'équilibre global du Moyen-Orient mais aussi à ses intérêts économiques croissants dans ces pays.

Les relations de la Turquie avec l'Union européenne, malgré certains creux, sont très anciennes et très profondes. En janvier 1996, est entré en vigueur l'union douanière qui était prévue par l'accord d'association entre les deux parties signé en 1963 (accord d'Ankara). En juillet 2005, la Turquie et l'Union européenne signent le protocole additionnel à l'accord d'Ankara. La Turquie est officiellement candidate depuis 1963 à l'entrée de l'Union européenne (ex CEE). Les négociations pour l'entrée de la Turquie dans cette Union sont officiellement en cours depuis 2005.

3. RELATIONS COMMERCIALES ET FINANCIERES MAROC-GROUPE « BRICST »

Après cette présentation des aspects socio-économiques et géostratégiques de ces six grands pays émergents, il est question, dans cette section, de faire un bilan de l'évolution du commerce extérieur et des investissements entre le Maroc et ces pays, pris globalement, au cours de la période 2000-2010.

3.1. Evolution des échanges commerciaux

Le Maroc est le 69ème pays importateur mondial de biens auprès de ce groupe. Sa part reste limitée et varie entre 0,16% et 0,17% des exportations totales des biens pour l'ensemble de ces pays sur la période 2000-2010. L'Algérie (42ème) et l'Egypte (52ème) importent plus que le Maroc, avec des poids respectivement de 0,3% et 0,8%. La Tunisie par contre a une part moindre que le Maroc (0,06%) et se positionne au 106ème rang³⁶.

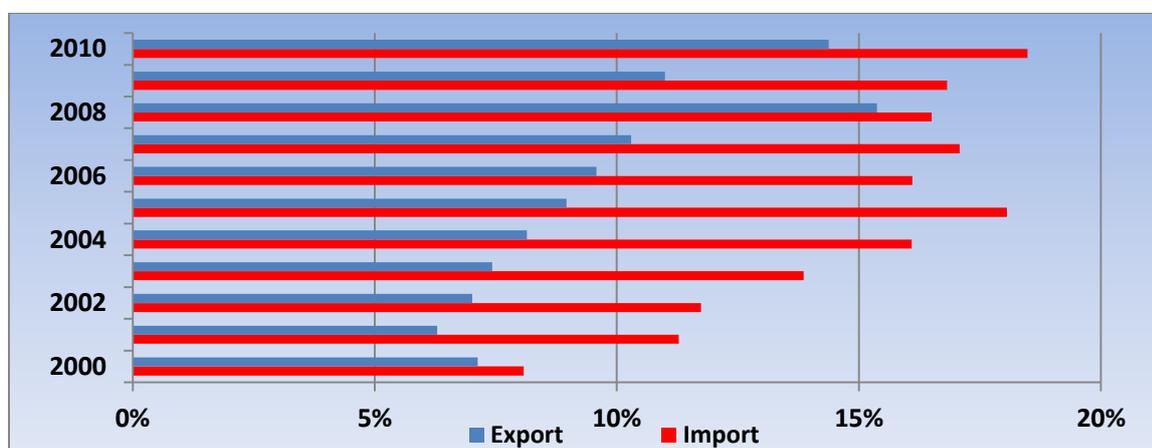
Le Maroc est, d'un autre côté, le 74ème pays fournisseur de biens destinés aux BRICST. Sa part dans les importations globales de ces pays a baissé entre 2000 et 2010 de 0,12% à 0,10%. Il en est de même pour l'Algérie (58ème) et la Tunisie (104ème) dont les parts ont baissé de 0,2% à 0,23% pour le premier et de 0,04% à 0,03% pour le second. Inversement, l'Egypte (73ème) a vu sa part croître entre ces deux années de 0,005% à 0,11%.

Les échanges commerciaux du Maroc avec le BRICST ont connu une croissance continue depuis le début des années 2000. Ils ont atteint près de 57 milliards dirhams en 2010 contre 16 milliards en 2000, soit une croissance annuelle moyenne de près de 14% au cours de cette période contre 6,5% pour le commerce extérieur du Maroc avec le monde. La part des BRICST dans le commerce extérieur du Maroc a cru ainsi de moins de 8% en 2000 à plus de 17% en 2010.

La croissance des échanges commerciaux avec ce groupe de pays est due surtout aux importations. En effet, exceptée l'année 2009³⁷, ces dernières ont augmenté d'une manière régulière pour atteindre une valeur de 55 milliards dirhams en 2010 contre près de 10 milliards en 2000, soit une différence de 45 milliards.

De leur côté, avec un niveau inférieur à celui des importations, les exportations marocaines de biens ont augmenté entre 2000 et 2010 passant de 5,6 à 21 milliards dirhams, soit un écart de 15,4 milliards. D'un autre côté, la part des BRICST dans les exportations globales du Maroc s'est inscrite en hausse allant de 7% en 2000 à 14% en 2010. Cette part reste limitée par rapport à celle concernant les importations qui a augmenté de 10 points, passant de 8% à 18%.

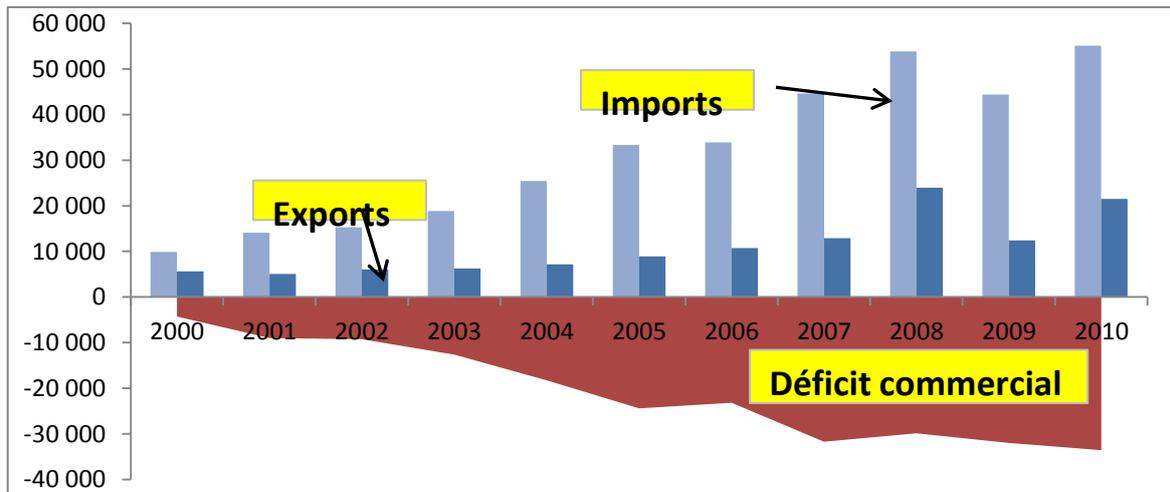
Graphique 5 : Part des BRICST dans le commerce extérieur du Maroc



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

Cette évolution des échanges extérieurs a eu comme conséquence un déficit commercial en défaveur du Maroc. Ce déficit est passé de 4,3 milliards dirhams en 2000 à 33,6 milliards en 2010 (graphique suivant). En d'autres termes, le solde commercial du Maroc avec ce groupe de pays s'aggrave annuellement de près de 3 milliards dirhams par an en moyenne.

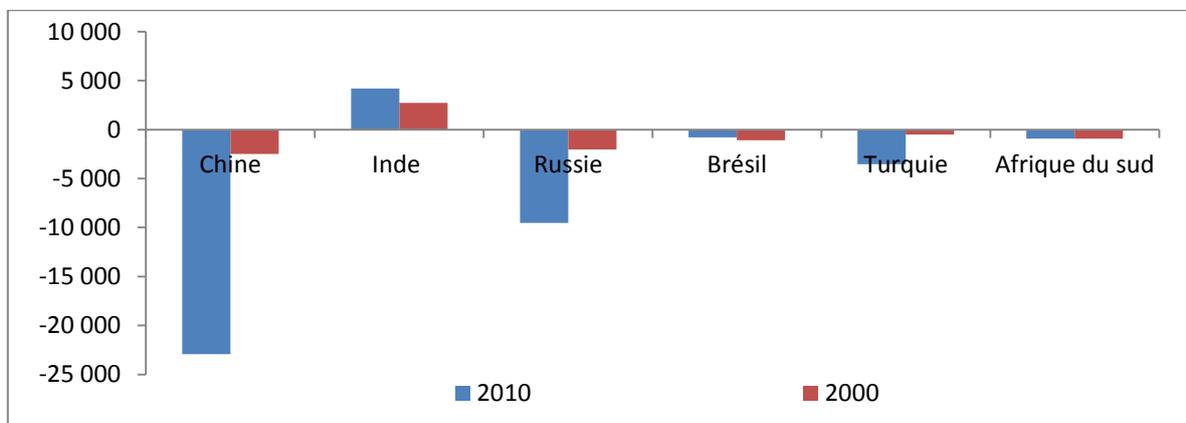
Graphique 6 : Balance commerciale Maroc - BRICST (millions DH)



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

Le déficit commercial du Maroc est attribué principalement à la Chine, suivie de la Fédération de Russie, de la Turquie et dans une moindre mesure l'Afrique du Sud. Inversement, l'Inde est le seul pays avec lequel le Maroc réalise un excédent commercial.

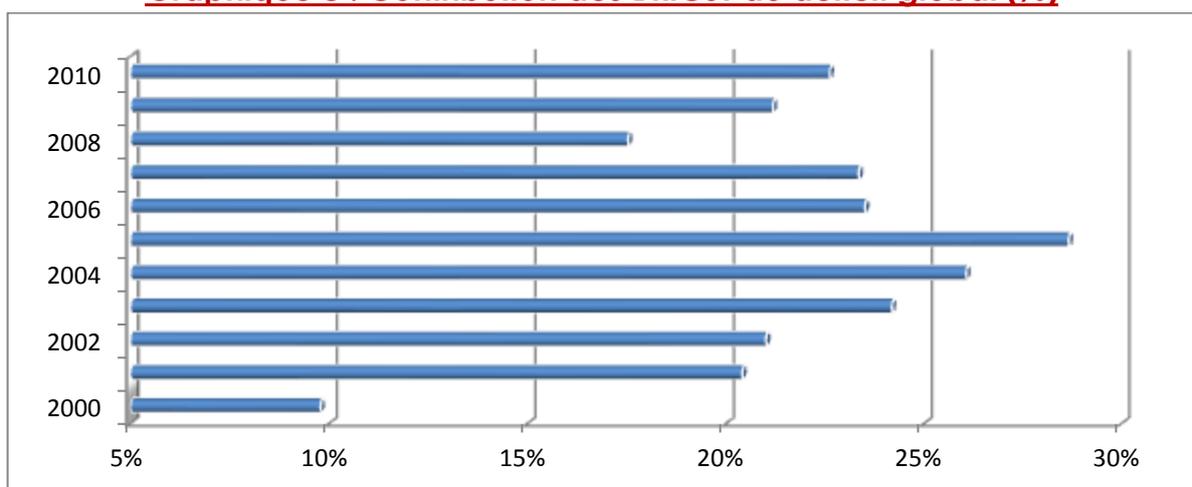
Graphique 7 : Balance commerciale Maroc – pays des BRICST (millions DH)



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

Outre l'aggravation du déficit commercial avec les BRICST, la part de ce groupe de pays dans le déficit commercial global du Maroc a connu une hausse au cours de la période 2000-2010. En moyenne, et excepté l'année 2000 (10%), cette part a varié autour de 22% en moyenne.

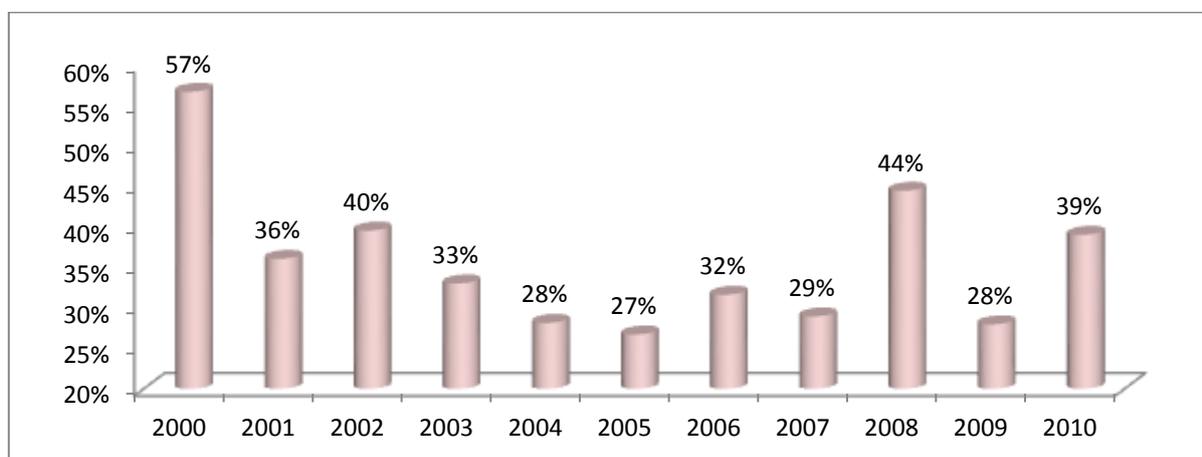
Graphique 8 : Contribution des BRICST au déficit global (%)



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

Autre conséquence de l'évolution du commerce extérieur du Maroc avec le BRICST, un taux limité de couverture des importations par les exportations marocaines. Le taux le plus élevé a été enregistré en 2000, soit 57%. Ce taux a baissé depuis cette année pour atteindre son niveau le plus bas en 2005 (27%), avant de progresser sans toutefois dépasser 40% sur le reste de la période.

Graphique 9 : Taux de couverture des importations par les exportations avec les BRICS et la Turquie (%)



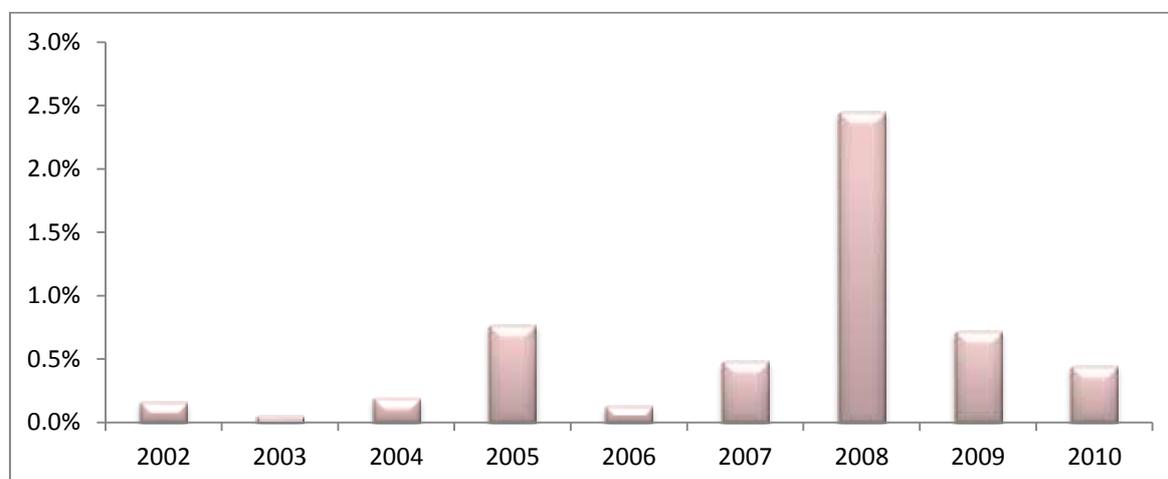
Source : Office des changes. Elaboration auteurs

Ce taux de couverture s'explique notamment par la moindre diversité des produits à l'export qui se limitent aux phosphates et aux agrumes. A l'inverse, les importations comportent toute une série de produits : sucre et maïs (Brésil), huile brut de pétrole (Fédération de Russie), appareils récepteurs radio et télé (Inde), machines et appareils divers (Chine).

3.2. Attractivité du Maroc pour les investissements directs étrangers des BRICST

Malgré une certaine évolution positive au cours des dernières années, les flux d'IDE attirés par le Maroc en provenance des BRICST restent limités. Ces flux ont atteint leur maximum en 2008 totalisant un montant de 684 millions dirhams, ou 2,4% des entrées totales d'IDE, pour baisser par la suite à 181 millions en 2009 (0,7%) et 142 millions en 2010 (0,4%). Pourtant, les investissements des BRICST au niveau international ont connu une croissance importante pour s'établir à 148 milliards dollars en 2010. Sur ce montant, le Maroc n'en a attiré toutefois que 17 millions dollars.

Graphique 10 : Part des BRICST dans les entrées d'IDE au Maroc

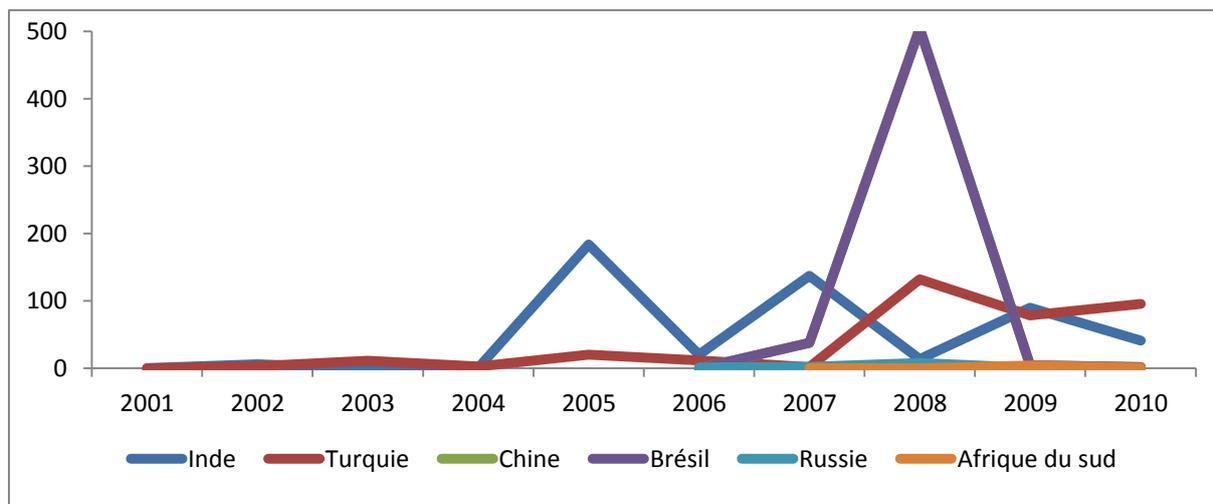


Source : Office des changes. Elaboration auteurs

En fait, les IDE des BRICST n'ont commencé à s'intéresser au marché marocain qu'à partir de l'année 2005 (Graphique 11). Ces investissements, toutefois volatils, ont été déterminés par quelques projets sectoriels. C'est le cas des phosphates et dérivés qui a été à l'origine de différents projets au Maroc de certains pays comme l'Inde et le Brésil.

L'investissement le plus important a été enregistré en effet en 2007 par le Brésil (504 millions dirhams), dans le cadre de la création par l'OCP et la société brésilienne «Bunge Fertilizantes» d'une société commune pour la production de fertilisateurs à Jorf Lasfar. De son côté, l'accroissement remarqué des investissements turques à destination du Maroc, à partir de 2007, a pour trame de fond l'accord de libre-échange entre les deux pays, entré en vigueur en 2006.

Graphique 11 : IDE des pays des BRICST au Maroc (millions DH)



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

**DEUXIEME PARTIE : POTENTIEL DECOULANT D'UNE
OPTIMISATION DU POSITIONNEMENT ECONOMIQUE DU
MAROC PAR RAPPORT AU GROUPE BRICST**

INTRODUCTION

La transformation de la géographie de la croissance mondiale implique, en principe, de la part d'un pays quelconque de prendre les mesures nécessaires, aussi bien sur le plan économique que politique, pour tirer profit de cette nouvelle donne et de "s'accrocher" aux nouvelles locomotives de l'économie mondiale.

Pour le cas du Maroc, ces mesures ne peuvent être envisagées qu'après avoir établi un diagnostic des relations économiques et institutionnelles bilatérales avec chaque pays du groupe BRICST ainsi qu'une évaluation du potentiel de développement de ces relations. C'est l'objet de cette partie qui, dans un premier temps, essayera de mettre en exergue les grands traits de l'évolution future de l'économie mondiale et la place qu'auraient les grandes puissances émergentes dans cette nouvelle configuration internationale.

1. Contexte international : un paysage économique et géopolitique en mutation à la faveur des BRICST

Dans les deux prochaines décennies, la mondialisation n'aura plus un visage américain, mais consacrerait l'émergence de nouveaux acteurs relevant du monde émergent. Au premier plan se trouve la Chine et l'Inde. Ces deux pays, surtout la Chine, ont fait preuve d'une grande capacité de rivaliser avec les économies développées et de se positionner comme nouvelles puissances sur l'échiquier mondial. Il y a aussi la Russie qui, après une phase difficile de transformation économique et politique (ex URSS), est revenue sur le devant de la scène internationale pour devenir une grande puissance mondiale. Le Brésil, la Turquie ainsi que l'Afrique du Sud, grâce en particulier à leurs ressources naturelles et humaines ont enregistré des performances économiques importantes au niveau de leurs régions. Ces performances leur ont permis de bien se positionner au niveau international.

Le contexte mondial est caractérisé aussi par une modération de la croissance de l'économie américaine et l'accentuation des difficultés que connaît l'Europe au niveau de l'intégration institutionnelle et économique ainsi qu'un vieillissement de sa population. Les tendances de long terme indiquent que le poids de l'Union européenne dans l'économie mondiale diminuerait de moitié d'ici à 2050 pour ne représenter que 12%. Cette évolution est liée, outre à la démographie, au développement des autres régions du monde, notamment l'Asie et les Amériques³⁸.

L'architecture mondiale, aussi bien politique qu'économique, serait ainsi fortement marquée par ces nouveaux acteurs. Ce groupe de pays deviendrait le centre de gravité de l'économie mondiale.

En effet, selon le rapport prospectif « Global Trends 2025 - a Transformed World » du « National Intelligence Council », le monde connaîtrait d'ici l'année 2025 une véritable transition entre un modèle issu de la seconde guerre mondiale et l'émergence d'un nouveau monde modelé par l'estompement de différences entre pays riches et émergents³⁹. Le monde devrait prendre un « visage moins occidental ». Le groupe BRICST continuerait son expansion et des multinationales d'origine non occidentale se développeraient. Le BRICST devrait avoir un PIB équivalent à celui des pays du G7 d'ici à 2040-2050.

De son côté, l'Europe, principal partenaire du Maroc, devra affronter une baisse constante de sa démographie et une forte dépendance énergétique à la Russie. De ce fait, l'Europe ne devrait pas être une puissance militaire dans 20 ans et n'aura pas une réelle influence sur le reste du monde⁴⁰.

La part de la Chine dans le PIB mondial devrait passer à 16% en 2025 et à 25% en 2050. La part de Chine et de l'Inde devrait être multipliée par 13 entre 2008 et 2050 ; celle des Etats-Unis, par 2 et l'Union européenne, par 1,6. La Chine dépasserait ainsi les Etats-Unis vers 2030⁴¹.

En dépassant les États-Unis, la Chine deviendrait, selon divers organismes de prévision, la première puissance économique mondiale⁴². Elle devrait être en 2025 la première puissance militaire. De son côté, l'Inde devrait dépasser l'Italie en 2015, la France en 2020, l'Allemagne en 2022 et le Japon en 2032. L'Asie pourrait surclasser même l'Europe au niveau de certains secteurs technologiques.

Sur le plan démographique, la Chine et l'Inde compteront 1,5 milliard d'habitants pour chaque pays en 2050, soit le tiers de la population mondiale. De leur côté, le Brésil et la grande Russie seront aussi des ensembles démographiques importants. Un problème de vieillissement de la population sera posé, toutefois, à la Chine et au Brésil, selon les estimations des Nations Unies, durant les prochaines décennies. En 2050, la tranche de la population âgée de plus de 60 ans représenterait 30% de la population totale dans ces deux pays, contre moins de 20% en Inde.

Par ailleurs, la classe moyenne mondiale dont l'effectif est estimé à 500 millions d'individus pourrait s'accroître, selon une étude de la Banque Mondiale, de 740 millions supplémentaires à fin 2030. Plus de la moitié de ce nombre serait des chinois, portant l'effectif total de cette classe à 1,2 milliard en 2030 (soit près de 16% de la population mondiale à cette date). Les indous et les chinois représenteraient alors 44% de cette « classe moyenne mondiale » émergente avec une part de 38% uniquement pour les chinois⁴³.

Sur le plan géopolitique, la Chine devrait devenir une puissance majeure, capable d'influencer sur la politique des États d'Asie de l'Est, notamment sur la question de Taïwan. L'Inde devrait développer une politique de coopération dans les régions avoisinantes. Le Brésil devrait aussi connaître une montée en puissance, ainsi que la Russie⁴⁴. L'avenir de ce pays est, d'ailleurs, lié au cours du gaz et à sa capacité à générer d'autres sources de richesse. Les besoins énergétiques seront en fait un facteur important des relations internationales. Elles pousseront l'Europe à resserrer ses liens avec la Russie, et la Chine à développer les investissements extérieurs pour sécuriser son approvisionnement.

Il apparaît ainsi que les grands pays émergents auront un grand poids à l'avenir au niveau de la scène politique et économique mondiale. Un pays, comme le Maroc, devrait en tirer profit et développer ses liens avec ces nouvelles puissances. Le développement de ces liens et les actions à prendre ne pourront avoir lieu qu'une fois analysé les relations actuelles du Maroc avec chacun de ces pays et dégager les forces et les insuffisances qui caractérisent ces relations.

2. Etat des relations économiques et institutionnelles entre le Maroc et chaque pays des BRICST

Après avoir analysé les relations commerciales et d'investissements entre le Maroc, d'une part, et le BRICST pris globalement, d'autre part (partie I), cette section a pour objet de faire une évaluation de ces relations par pays pris individuellement, aussi bien sur le plan économique que politique et institutionnel. Cette évaluation devrait dégager normalement, d'une façon plus élaborée, les forces et les insuffisances du positionnement du Maroc par rapport à chaque pays.

2.1. Maroc-Brésil : dynamique ascendante des relations politiques mais insuffisances du niveau des échanges commerciaux

2.1.1. Relations politiques et institutionnelles

Le Maroc et le Brésil se sont toujours perçus, à travers l'optique historico-culturelle, de l'héritage lusophone. Toutefois, les facteurs politiques, géopolitiques et économiques semblent prendre de l'ascendant dans la perception de chaque pays vis-à-vis de l'autre. C'est le constat établi à travers l'analyse du discours diplomatique portant sur les relations entre les deux pays⁴⁵.

2.1.1.1. Tendances de la perception brésilienne du Maroc

Le Brésil semble ajuster sa perception du Maroc en passant d'une vision unidimensionnelle à une vision plurielle, eu égard aux changements qui surviennent dans le monde arabe, combinant les repères politique, géopolitique et géoéconomique.

Sur le plan politique, le Brésil se définit comme une démocratie multiculturelle ayant réussi une transition politique exemplaire qui, de ce fait, ne peut que servir de modèle aux autres pays émergents⁴⁶. Cette auto-perception est un élément fondamental du discours diplomatique brésilien qui exalte à l'extérieur le caractère démocratique et pacifique de la nation brésilienne. Le Brésil est donc engagé dans la construction d'une image particulière visant à le présenter comme un partenaire pour la démocratie et une puissance politique stabilisatrice. C'est dans cette perspective que s'inscrit la perception brésilienne du Maroc. L'analyse du discours brésilien laisse apparaître formellement un schéma de perception qui se décline sur trois registres :

- L'histoire et la géographie, faisant du Maroc « *un pays ami et aux multiples identités : atlantique, arabe, africaine, méditerranéenne...* »⁴⁷. Dans ce cadre, le discours brésilien place le Maroc dans le club restreint des « démocraties multiculturelles »⁴⁸ aux côtés de l'Inde et de l'Afrique du Sud.
- La transition démocratique vis-à-vis de laquelle le Brésil s'est montré très attentif, au regard des déclarations d'appui du Ministre des affaires étrangères brésilien aux dernières réformes constitutionnelles.
- La géopolitique qui définit le Maroc comme un interlocuteur de poids dans le monde arabe, eu égard notamment à ses avancées démocratiques.

2.1.1.2. Perception marocaine du Brésil

Le discours diplomatique marocain met en évidence une prise de conscience chez le décideur du fait que la politique étrangère n'est plus uniquement structurée par des enjeux géopolitiques mais également par la consolidation des enjeux géoéconomiques et la diversification des partenariats, en vue de confirmer les options stratégiques du pays ⁴⁹. Transposées aux relations maroco-brésiliennes, ces trois variables se manifestent dans le discours diplomatique national, à travers trois repères :

- la reconnaissance du rôle international du Brésil, compte tenu de son poids économique et de son leadership en Amérique du sud. Ce positionnement ouvre des espaces de coopération pour le Maroc qui aspire à créer les possibilités de construction d'un monde multipolaire.
- la consolidation des relations avec le Brésil, à travers le dialogue politique, la conclusion d'un accord commercial avec le Mercosur et la valorisation stratégique des relations transatlantique-sud⁵⁰.
- la formalisation avancée des relations bilatérales en organisant les réunions de la commission mixte et en multipliant les visites officielles.

Bien que le discours diplomatique des deux pays s'inscrit dans une dynamique ascendante, il relève pour l'instant d'une stratégie énonciative tant la densité des relations bilatérales est réduite.

2.1.1.3. Bilan mitigé de la coopération bilatérale

Le bilan de la coopération maroco-brésilienne laisse entrevoir un certain nombre de constats qui sont en deçà des aspirations portées par les discours diplomatiques mutuels. Leur volonté de traduire leurs atouts communs (histoire, géographie) en une entente transatlantique contraste avec l'inertie du cadre institutionnel et l'insuffisance de la coopération extra-économique.

Contrairement aux autres pays du groupe BRICST, il existe peu d'accords de coopération entre les deux pays : - Accord aérien de 1975 ; Accord commercial de février 1983 ; Accord de coopération scientifique, technique et technologique de 1984 ; Accord culturel de 1984 ; Additif à l'Accord de coopération scientifique et technique signé, en juin 1994, entre l'OFPPPT et le SENAI brésilien, concernant la formation professionnelle ; Accord de coopération en matière de tourisme, signé en novembre 2004 ; Accord cadre pour le commerce, signé le 26 novembre 2004, entre le Maroc et les pays du MERCOSUR dont le Brésil est membre. Cet accord est entré en vigueur le 23 avril 2010⁵¹.

❖ **Un dialogue politique discontinu**

Les perceptions mutuelles favorisent les conditions d'un dialogue politique serein, qui a connu un saut qualitatif après la visite de SM le Roi Mohammed VI au Brésil le 26 novembre 2004. Le mot clé est celui de la convergence de vues sur les questions internationales et, particulièrement, la situation dans le monde arabe et le continent africain. Les deux pays souhaitent le développement d'un ordre international équilibré plutôt que dominé par une superpuissance.

❖ **Des relations politiques axées sur le multilatéral**

Les deux pays ont toujours coordonné leurs efforts en faveur d'une approche multilatérale de la gouvernance mondiale. Le Maroc soutient la réforme du système des Nations Unies et appuie la candidature du Brésil au Conseil de sécurité. Les deux pays apportent systématiquement des appuis réciproques à leur candidature respective dans les organisations internationales.

Dans le registre de la coopération Sud-Sud, les deux pays coordonnent leurs actions dans le cadre du Processus Afrique-Amérique du Sud (ASA), du Processus Monde arabe-Amérique du sud (ASPA) et du Processus Zone de Paix et de Coopération Atlantique Sud (ZPCAS). L'objectif est de favoriser un rapprochement renforcé entre pays arabes et africains et ceux de l'Amérique du sud.

❖ **Une position neutre sur le Sahara marocain, malgré la pression de l'Algérie**

Le Brésil ne reconnaît pas le pseudo RASD et maintient une ligne de conduite basée sur la neutralité et la résolution pacifique du différend dans le cadre de l'ONU. Lors du vote à l'Assemblée générale et au Conseil de sécurité, le Brésil marque son abstention contre les projets algériens.

Pour autant, l'activisme de certains parlementaires brésiliens pro-polisario profite à l'exercice de pression que livre l'Algérie sur le Brésil. A ce titre, les partis socialistes d'Amérique latine ont appelé à la reconnaissance de la RASD en marge des travaux du Parti socialiste brésilien, le 6 décembre 2011.

❖ **Des relations bilatérales au rythme lent**

Les relations bilatérales souffrent d'un manque de dynamique qui se manifeste à trois niveaux :

- Des visites officielles occasionnelles, plus tactiques que stratégiques ;
- Des accords multisectoriels signés mais pas encore entrés en vigueur ;
- Absence d'un cadre de partenariat global.

❖ **Une coopération militaire inexistante**

La coopération dans le domaine militaire ne relève pas du centre d'intérêt des deux pays. Ils ne prévoient aucun échange à ce niveau, tant les choix dans ce domaine relèvent des priorités stratégiques définies sur le long terme. Faut-il rappeler, par ailleurs, que la coopération algéro-brésilienne dans le secteur militaire, axée essentiellement sur l'achat de la technologie militaire brésilienne, risque de faire pencher la balance des intérêts brésiliens au Maghreb vers l'Algérie.

2.1.1.4. Relations humaines et culturelles

Pour conforter ces relations séculaires entre les deux communautés, une Association d'amitié et de coopération Brésil-Maroc a vu le jour fin 2010. Le Brésil a connu, durant ces dernières années, une affluence importante de jeunes immigrés marocains vers ce pays, qui mettent à profit les opportunités économiques et sociales qu'il offre. Ils sont près de 1500 Marocains établis au Brésil, mais moins de 500, dont certains portent la nationalité brésilienne, sont inscrits auprès des services consulaires de l'ambassade du Royaume à Brasília. Près de 90% est concentrée dans les villes de Rio de Janeiro, Sao Paulo et Curitiba, alors que le reste est réparti sur les villes de Brasilia, Salvador, Manaus et Fortaleza dans le nord.

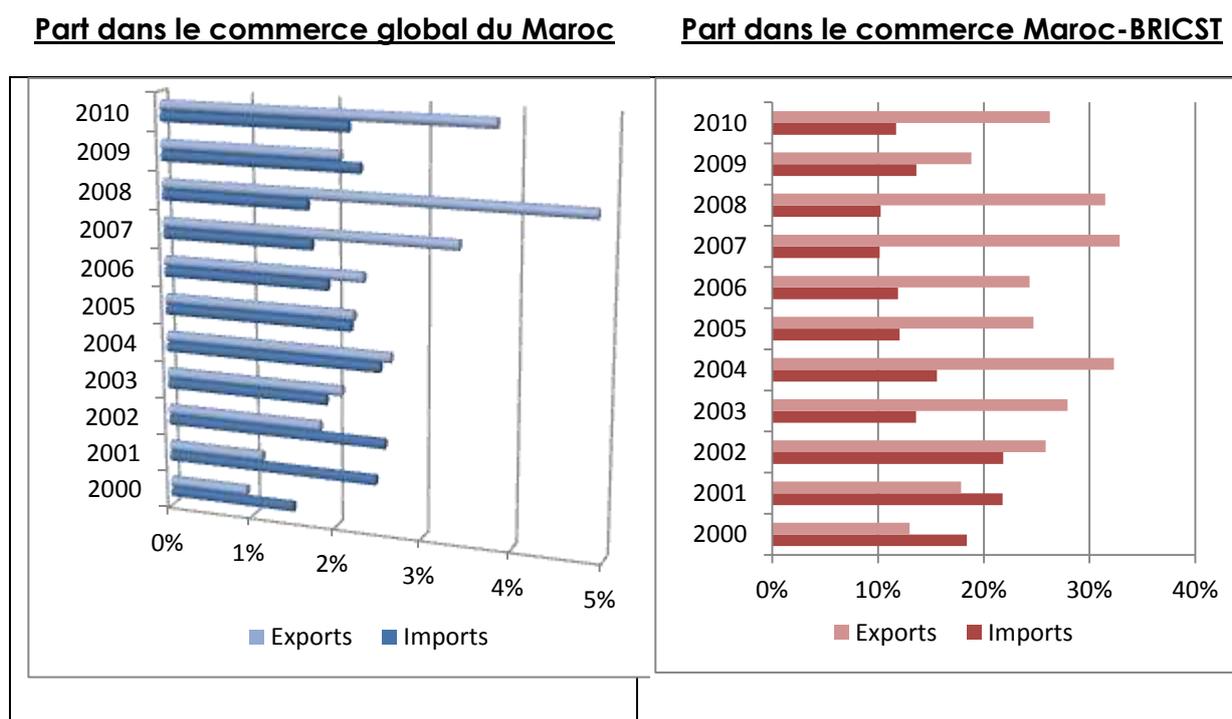
La plupart des marocains de cette nouvelle génération exerce dans les secteurs du commerce, de l'industrie ou des services. Les cadres supérieurs marocains opèrent dans les domaines de l'ingénierie, de l'administration ou encore de l'enseignement supérieur. Ils représentent ainsi une importante communauté humaine, économique, sociale et culturelle. ⁵²

2.1.2. Relations économiques et financières

2.1.2.1. Echanges commerciaux

Le Brésil est le 5ème principal pays client du Maroc et son 10ème fournisseur de biens. Son poids dans les exportations totales du Maroc a connu une certaine progression, passant de 1% environ en 2000 à près de 4% en 2010 (sa part dans celles du groupe BRICST a doublé de 13% à 26%).

Graphique 12 : Part du Brésil dans le commerce extérieur du Maroc

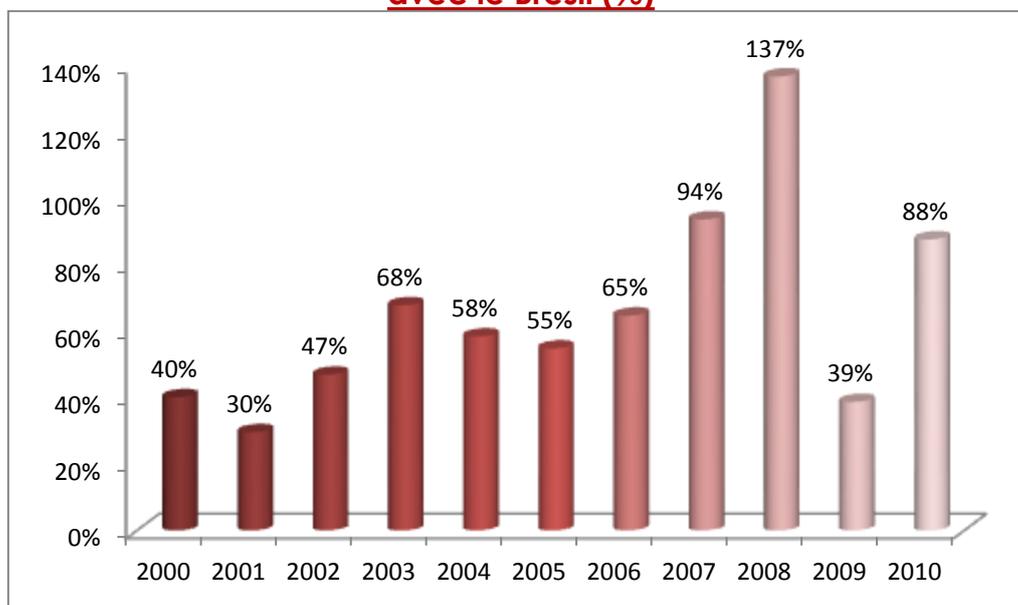


Source : Office des changes. Elaboration auteurs

Quant aux importations, le poids du Brésil dans les acquisitions totales du Maroc à l'étranger a fluctué durant la période 2000-2010 dans une bande [1,5% - 2,5%] pour afficher 2,2% en 2010. Par rapport aux importations des BRICST, la part du Brésil a baissé atteignant 12% en 2010 contre 18% en 2000.

Malgré une certaine progression ces dernières années, exceptée l'année 2009 marquée par les effets de la crise économique et financière, le taux de couverture des importations marocaines par les exportations de biens a toujours été en défaveur du Maroc (graphique suivant). Il y a lieu de remarquer toutefois qu'exceptionnellement, le Maroc a pu réaliser en 2008 un taux de couverture assez important. Ce résultat a pour origine une croissance forte des exportations de 78% par rapport à l'année 2007 due à une hausse importante des exportations des produits de la pêche.

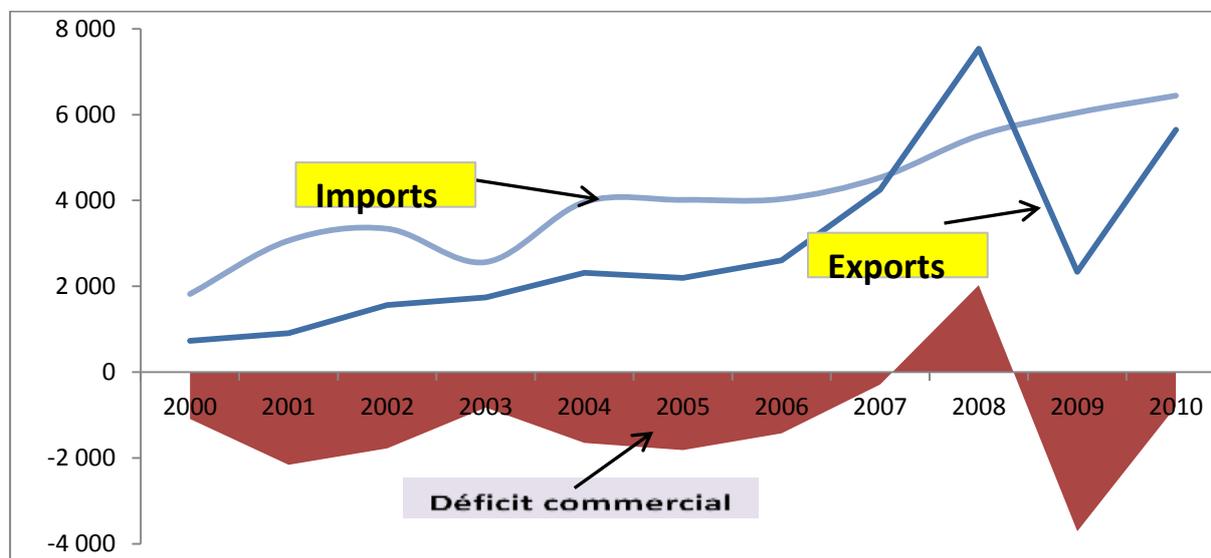
Graphique 13 : Taux de couverture des importations par les exportations avec le Brésil (%)



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

Cette hausse exceptionnelle en 2008 des exportations vers le Brésil a permis aussi au Maroc de réaliser le seul excédent commercial de la période 2000-2010, soit 2 milliards dirhams.

Graphique 14 : Balance commerciale Maroc - Brésil (millions DH)



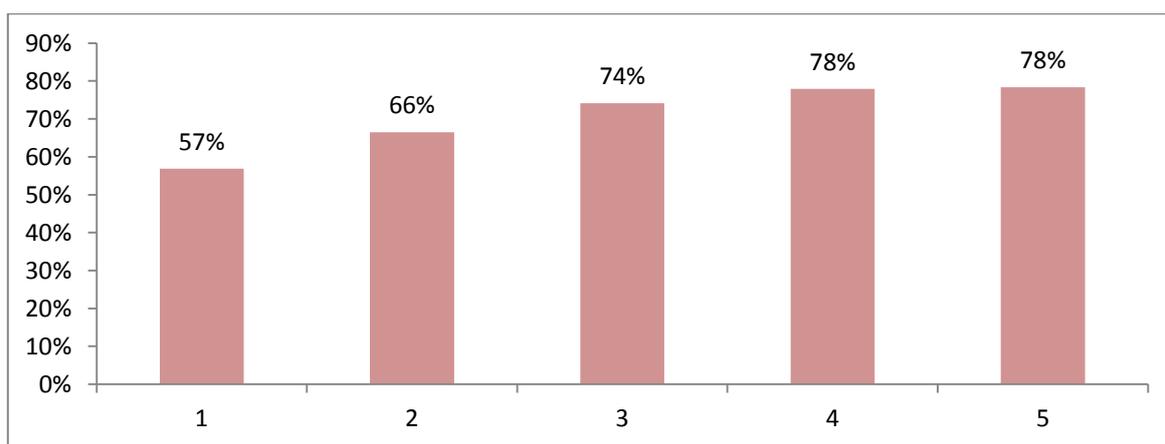
Source : Office des changes. Elaboration auteurs

Par produit, près de 3/4 des importations marocaines du Brésil sont dominées par des produits alimentaires. La moitié est constituée de "sucre"⁵³. Le "maïs", en 2ème position, représente 26% en 2010. Le Maroc a acquis des "avions" pour la première fois en 2010 (environ 7%). Il importe aussi des "tracteurs agricoles" (2% en 2010).

Côté exportations, elles sont dominées par les "phosphates et dérivés". En 2010, ces produits ont représenté 82% des exportations marocaines vers ce pays. Il s'agit des "engrais naturels et chimiques" (57%) ; de "l'acide phosphorique" (10%) et des "phosphates" (8%). Les "produits de la pêche", principalement les "sardines", occupent le 4ème rang avec près de 5%. L'OCP est l'un des principaux fournisseurs du Brésil de produits phosphatés, à travers la société brésilienne «Bunge Fertilizantes» qui est le premier importateur, producteur et distributeur d'engrais au niveau de l'Amérique du Sud.

Il apparaît ainsi qu'un nombre réduit de biens occupe l'essentiel des exportations marocaines (graphique suivant). Le premier représente à lui seul plus de la moitié. Les deux premiers (2/3), les trois premiers (3/4) et les cinq premiers (94%). Dans ce cadre, il y a lieu de signaler que le Brésil est le premier client mondial du Maroc pour les "engrais naturels et chimiques" (3,2 milliards dirhams en 2010), le 2ème pour "l'acide phosphorique" (542 millions) et le 7ème pour les "phosphates" (434 millions).

Graphique 15 : Poids des cinq premiers produits dans les exportations du Maroc vers le Brésil



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

2.1.2.2. Investissements directs du Brésil au Maroc

Le Brésil est considéré comme un des pays ayant des investissements au Maroc à la fois limités et irréguliers. Aucun projet d'investissement brésilien n'a été réalisé entre 2001 et 2006. En 2010, ce pays a investi un montant de 1,7 million dirhams, se positionnant au 50ème rang des pays investisseurs au Maroc. Ainsi, sur les 11,5 milliards dollars investis par le Brésil à l'étranger, le Maroc n'en a reçu que 0,2 million.

L'investissement le plus important a été enregistré en 2007, soit 504 millions dirhams, contribuant par conséquent à 1,8% des IDE destinés au Maroc. Cet investissement entre dans le cadre de la création par l'Office Chérifien de Phosphates (OCP) et la société brésilienne «Bunge Fertilizantes» d'une société commune pour la production de fertilisateurs à Jorf Lasfar.

Le partenariat, opérationnel depuis 2008, comprend une unité de production d'acide sulfurique de 1.125.000 tonnes/an, une usine d'acide phosphatique d'une capacité de 375.000 tonnes/an et une unité de production de fertilisateur (300 mille tonnes/an d'engrais).

2.1.3. Evaluation des relations Maroc-Brésil

A la lumière des développements précédents, il apparaît que les relations Maroc-Brésil n'ont pas atteint leur niveau optimal eu égard aux potentialités existantes. Ceci est valable aussi bien sur le plan politique qu'économico-financier.

2.1.3.1. Des relations en quête d'outils de valorisation

Des agendas stratégiques aux priorités distinctes

Le Brésil a pris de l'ascendant dans le jeu diplomatique mondial grâce à son poids remarquable et à la réorientation stratégique de sa politique étrangère. Il fait ainsi partie aujourd'hui du cercle restreint des pays décideurs. Dès lors, on comprend mieux l'enjeu que peut constituer pour le Maroc le seul Etat latino-américain ayant le statut de puissance internationale.

Les relations Maroc-Brésil mettent en rapport deux pays au destin géostratégique distinct. Le Brésil est une puissance internationale alors que le Maroc se définit comme puissance régionale. Le Brésil est tourné vers l'Amérique du Sud, où il entend maintenir son leadership. Le Maroc vise à préserver son positionnement géopolitique dans l'espace arabo-africain et méditerranéen.

Certes, les deux pays appartiennent à un espace maritime stratégique, appelé à jouer un rôle de pont entre l'Afrique et le Monde arabe, d'un côté, et le sous-continent américain de l'autre. Les deux pays peuvent tisser un important partenariat stratégique. Cependant, leur agenda semble avoir des priorités régionales qui enferment, par ricochet, leur relation bilatérale dans le registre de la diversification des relations internationales.

Un cadre référentiel politique et juridique dépassé

Il est difficile de qualifier les relations maroco-brésiliennes de partenariat, tant le cadre référentiel politique et juridique, qui régit leur relation bilatérale, est anachronique. Certes, les deux pays ont conclu plusieurs accords multisectoriels, mais aucun sur des aspects structurants un partenariat renforcé tel qu'une déclaration stratégique, un accord en matière d'investissement ou une coopération sécuritaire.

- *Absence de déclaration stratégique commune*, privant les deux pays d'un levier important de leur relation. La cadence des visites de haut niveau est discontinuée, voire déséquilibrée. La visite du chef d'Etat brésilien au Maroc fut plusieurs fois reportée. En outre, le mécanisme institutionnel des relations bilatérales semble également à l'arrêt ; la deuxième session de la commission Mixte maroco-brésilienne n'a toujours pas eu lieu, après la première qui date du 24 juin 2008, au moment où celle algéro-brésilienne s'est réunie 4 fois depuis 2007.
- *Inexistence de traités bilatéraux en matière d'investissement*, ce qui explique, entre autres, les flux réduits des investissements brésiliens au Maroc. Or, ce type d'accords qui portent sur la promotion et la protection des investissements, de même que sur la non-double imposition, est indispensable pour l'élargissement et la diversification d'échanges et des investissements entre les deux pays.
- *Absence de coopération sécuritaire*, ce qui n'est pas sans effet sur les perspectives éventuelles d'un véritable partenariat entre les deux pays. C'est un des leviers de la confiance qui fait défaut dans les relations bilatérales, alors même que leur appartenance à l'océan atlantique, par exemple, les prédispose à une coopération renforcée dans le domaine de la sécurité et de la sûreté maritime.

Un manque d'engagement des acteurs non étatiques

Le diagnostic des relations maroco-brésiliennes révèle aussi le manque d'implication de façon effective et continue des acteurs non étatiques et des grands groupes industriels et financiers de part et d'autre. Hormis, l'activité du groupe d'amitié parlementaire Maroc-Brésil, la présence de l'OCP au Brésil et certaines actions limitées en matière de coopération décentralisée et culturelle, il n'existe pas une diplomatie parallèle à même de favoriser des communautés d'intérêts pour plus de convergences de vues et de stratégie.

2.1.3.2. Potentiel d'échanges commerciaux

Le Maroc et le Brésil, pays proche du monde arabe compte tenu notamment de quelques 10 millions de Brésiliens d'origine libanaise ou syrienne, ont de grands potentiels d'échanges. Le Brésil dispose d'importantes potentialités et des ressources naturelles considérables. C'est le cas des productions primaires (agriculture, énergie) et des productions industrielles au niveau desquelles il détient d'importants avantages compétitifs.

De son côté, le Maroc a tous les déterminants pour l'attrait d'entreprises commerciales et les investissements brésiliens. Il dispose pour cela d'un climat des affaires approprié, une infrastructure qui se développe d'une année à l'autre, des stratégies sectorielles ambitieuses, en particulier « Maroc vert » et le « nouveau pacte industriel ».

Un des secteurs importants sur lequel mise le Maroc comme nouveau métier du monde est l'aéronautique. Dans ce cadre, le Brésil, à travers la compagnie "Embraer" est le troisième plus grand constructeur aéronautique mondial après Airbus et Boeing. Une coopération à ce niveau pourrait être bénéfique pour les deux pays, notamment à travers la sous-traitance.

En matière de transport, une nouvelle ligne aérienne, opérée par la Royal Air Maroc (RAM) et reliant Casablanca à Sao Paulo a été ouverte le 19 décembre 2011. Cette ligne directe devrait contribuer à établir des liens plus étroits au niveau des secteurs économiques et touristiques, ce qui permettra de dynamiser la coopération économique, le commerce, les investissements et le tourisme entre les deux pays.

La prépondérance marocaine dans les importations de phosphates du Brésil, l'existence de traités de libre-échange entre le Maroc et les Etats-Unis ainsi qu'entre le Maroc et l'Union européenne, permettent en partie de comprendre pourquoi le Marché commun du Sud (Mercosur) a entamé des négociations avec le Maroc en novembre 2004 en vue d'établir une zone de libre-échange progressive. Ce projet permettrait de sécuriser les achats brésiliens d'engrais et d'ouvrir potentiellement de nouveaux débouchés aux produits brésiliens, se servant du Maroc comme plate-forme.

2.2. Relations Maroc-Fédération de Russie : un potentiel loin d'être totalement mobilisé

2.2.1. Cadre juridique des relations bilatérales

Les principaux accords qui régissent la coopération maroco-russe sont les suivants⁵⁴ :

Accords signés dans les années 90

- Accord commercial du 15 avril 1994.
- Accord portant création de la Commission mixte intergouvernementale de Coopération Economique, Scientifique et Technique du 15 avril 1994.
- Convention de non double imposition du 4 septembre 1997.

Accords signés lors de la Visite Royale à la Fédération de Russie en octobre 2002

- Déclaration sur le partenariat stratégique.
- Accord dans le domaine de la poste, des technologies de l'information et des Télécommunications.
- Accord sur la suppression des visas pour les corps diplomatiques et les passeports spéciaux.
- Accord entre l'Agence Spatiale Russe et le Centre Royal de Télédétection.

Accords signés lors de la visite du Président Vladimir POUTINE au Maroc en septembre 2006

- Accord de coopération dans le domaine des pêches maritimes (renouvelé le 3 juin 2010 à Moscou).
- Accord de Coopération dans le domaine du Tourisme.
- Accord de Coopération dans le domaine de la Communication.
- Accord dans le domaine de la Culture physique et des Sports.

- Accord de Coopération Culturelle, Educative et Scientifique.

La Déclaration sur le Partenariat Stratégique (Moscou 2002) constitue un véritable programme d'action pour le renforcement des relations bilatérales et d'ouvrir de nouvelles perspectives. Elle vise à :

Enrichir et approfondir le dialogue politique à différents niveaux (Chefs d'Etat et de gouvernement, parlementaires et hauts responsables des Départements gouvernementaux) ; coopération décentralisée ; consultations politiques régulières pour coordonner les positions des deux pays sur les questions d'intérêt commun aussi bien au niveau bilatéral que multilatéral (appui au rôle de l'ONU en matière de paix et sécurité internationales, la non-prolifération nucléaire, la lutte anti-terroriste, le règlement pacifique des différends...).

Renforcer et diversifier le partenariat existant en lui donnant une nouvelle impulsion dans les secteurs traditionnels de coopération (énergie, industrie minière et pêche) et en le faisant évoluer vers une dimension et un contenu nouveaux à travers la réalisation de projets conjoints d'investissements ;

Intensifier les échanges commerciaux à travers la multiplication des contacts entre les différents opérateurs économiques et l'organisation des manifestations commerciales ; la création des sociétés mixtes ; établir des liens entre les réseaux bancaires, les chambres de commerce et d'industrie, les associations et les unions professionnelles.

Encourager les contacts et la coopération entre les Universités, les académies des Sciences, les centres de recherche, les médias, les associations culturelles, les bibliothèques et les services d'archives.

S'agissant des relations commerciales entre le Maroc et la Fédération de Russie, elles sont régies par un accord commercial non préférentiel (qui ne prévoit aucune préférence commerciale en termes d'accès aux marchés des exportations des deux pays).

Cependant, le Maroc est éligible pour bénéficier de l'accès au Système Généralisé de Préférences de la Fédération de Russie (SGP) au titre duquel, il bénéficie d'une exonération de 25% des droits de douane concernant une liste de produits.

Il est à signaler que d'autres accords ont été signés entre les deux pays afin de développer les échanges bilatéraux. Il s'agit essentiellement de l'accord signé en 1999 dans le domaine de l'agriculture. Ce dernier a pour objectif principal l'encouragement de l'initiative privée en vue de promouvoir le partenariat et les échanges commerciaux de produits agricoles.

En ce qui concerne la question du Sahara marocain, la Fédération de Russie prône une solution politique, négociée, définitive et avalisée par le Conseil de Sécurité.

2.2.2. Relations commerciales

Avec des importations de marchandises de 11,3 milliards dirhams en 2010 et des exportations de 1,7 milliards dirhams, la Fédération de Russie est le 8ème principal pays fournisseur et le 17ème pays client du Maroc.

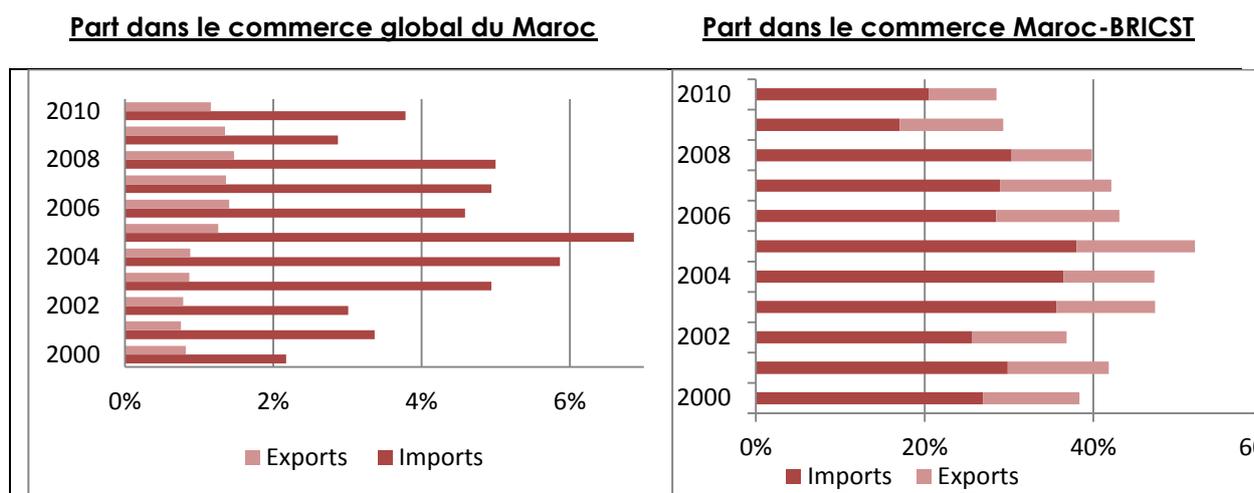
L'évolution du commerce extérieur entre les deux pays a été marquée par une forte croissance des importations. Ces dernières ont atteint plus de 16 milliards dirhams en 2008 contre 2,7 milliards en 2000, avant de baisser à 11,3 milliards en 2010.

Cette évolution a engendré un repli du poids de la Fédération de Russie dans les importations totales du Maroc de 7% en 2008 à 3,8% en 2010, contre 2,2% en début de période.

Par rapport au groupe BRICST, la part de la Fédération de Russie a connu aussi une baisse, atteignant 20% en 2010 contre 27% en 2000. De leur côté, les exportations vers la Fédération de Russie sont passées de 644 millions dirhams en 2000 à 1,7 milliard en 2010, ce qui a permis de relever le poids de la Fédération de Russie dans les exportations marocaines de 0,8% en 2000 à 1,3% en 2010.

Quant à la part de la Fédération de Russie dans les exportations du Maroc vers le BRICST, elle est restée, malgré quelques hausses, environ la même qu'en 2010 (12%).

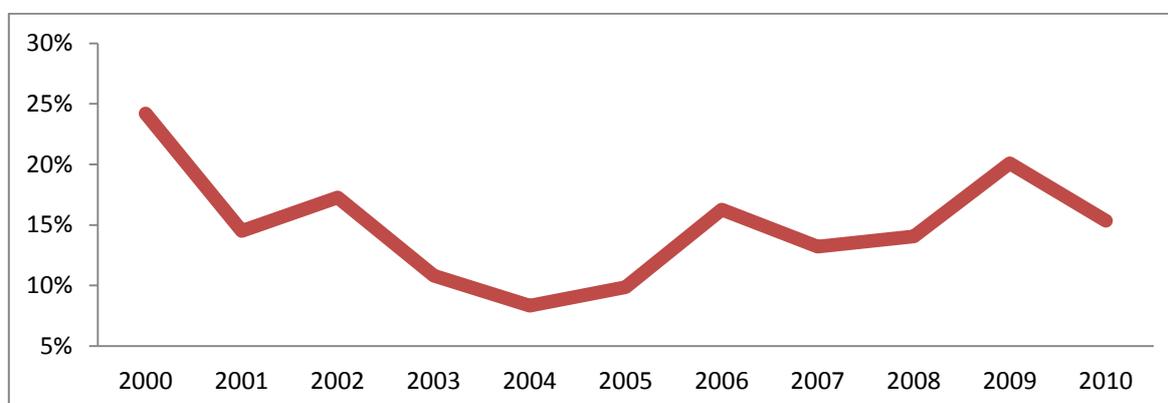
Graphique 15 : Part de la Russie dans le commerce extérieur du Maroc



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

L'évolution plus importante de la valeur des importations marocaines de la Fédération de Russie par rapport à celle des exportations vers ce pays a donné lieu à un taux de couverture qui n'a pas dépassé les 24% au cours de la période 2000-2010. Ce taux a atteint son niveau le plus bas en 2004 (8%) et a terminé la période avec 15%.

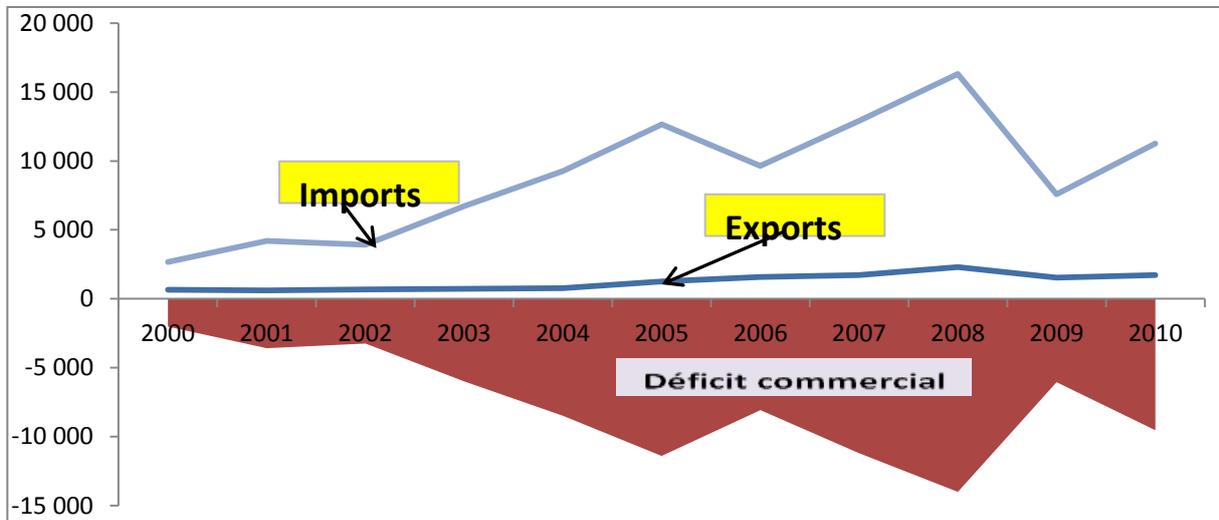
Graphique 16 : Taux de couverture des importations par les exportations avec la Fédération de Russie (%)



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

La différence du rythme de croissance de la valeur des importations et des exportations avec la Fédération de Russie a entraîné un déficit commercial en défaveur du Maroc. Ce déficit s'est amplifié à partir de l'année 2003 pour atteindre 14 milliards dirhams en 2008 avant de se replier vers la fin de période à 9,5 milliards (graphique suivant). Il contribue par conséquent à près de 28% du déficit commercial du Maroc avec le BRICST et à 6% du déficit global avec le monde.

Graphique 17 : Balance commerciale Maroc - Fédération de Russie (millions DH)



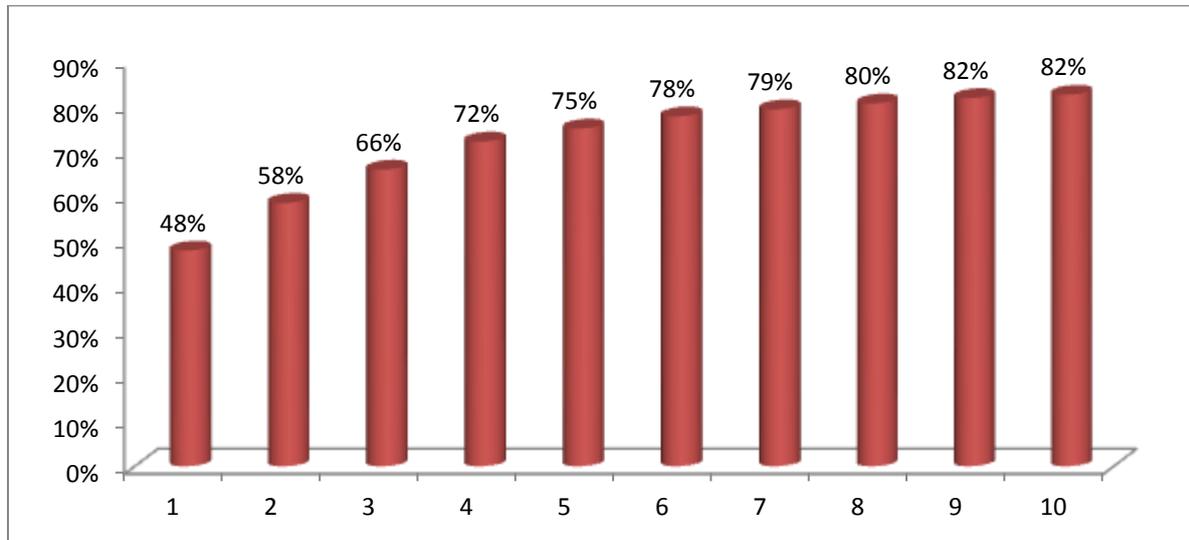
Source : Office des changes. Elaboration auteurs

Pour ce qui est des principaux produits importés par le Maroc de la Fédération de Russie, malgré une baisse au cours des dernières années, "l'huile brute de pétrole" occupe le 1er rang (33% en 2010 contre 65% en 2006 et 2007). Le Maroc a commencé à importer le "gas oil et fuel oil" dont la part dans les importations a augmenté pour occuper le 2ème rang en 2010 (21%). Le "soufre brut" (15%) ; le "fer et acier en blooms et ébauches" (11%) ; "l'houille crue, agglomérés et coke" (10%).

Quant aux principaux produits exportés par le Maroc vers la Fédération de Russie, la part de lion est constituée d'agrumes (70% environ). Il s'agit des "clémentines" qui représentent à eux seuls 48% et les "oranges" (22%). La "farine et poudre de poisson" (10%) ; la "tôle" (7%), les "poissons frais, salés, séchés ou fumés" (3%) et les "tomates fraîches" (3%).

Il apparaît ainsi qu'un nombre réduit de biens occupe l'essentiel des exportations marocaines (graphique suivant). Le premier produit représente à lui seul près de la moitié. Les trois premiers (2/3) et les cinq premiers (3/4). Il y a lieu de signaler aussi que la Fédération de Russie est le premier client mondial du Maroc pour les agrumes (1,2 milliards dirhams en 2010) et pour les tomates fraîches (48,3 millions dirhams). Elle est aussi 7ème mondialement en ce qui concerne les exportations marocaines de poissons (49 millions dirhams).

Graphique 18 : Part cumulée des 10 premiers produits exportés



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

Il y a lieu de souligner qu'au niveau des services, une dynamique particulière semble s'instaurer, avec une progression soutenue des recettes touristiques, suite à la suppression par le Maroc des formalités de visas pour les ressortissants russes en 2005. Ces recettes ne représentent, toutefois, que 3% environ des recettes touristiques totales du Maroc.

2.2.3. Investissements directs russes au Maroc

Les investissements directs de la Fédération de Russie au Maroc sont en général très limités. La meilleure performance a été enregistrée en 2008 avec une valeur de 7,8 millions dirhams ou 0,03% du total des IDE destinés au Maroc. Ce montant a été affecté, comme la plupart des autres investissements russes, au secteur touristique.

Ainsi, au moment où le Maroc n'attire que des montants réduits d'investissements russes, ce pays est devenu une source importante d'IDE à l'étranger. En 2010, par exemple, sur les 50 milliards dollars d'investissements directs russes dans le monde, le Maroc n'en a reçu qu'environ 0,1 million dollars. Un tel montant demeure très insuffisant au regard des potentialités offertes par le Maroc et de l'engagement extérieur de la Fédération de Russie au cours des dernières années.

2.2.4. Potentiel des échanges

Malgré une certaine amélioration dans les relations Maroc-Fédération de Russie, elles n'ont pas encore atteint le niveau qui reflète les potentialités des deux pays et leur potentiel de commerce et d'investissement. Le Maroc et la Fédération de Russie disposent de grandes ressources. De plus, il n'y a pas de similitude entre les produits marocains et ceux russes, ce qui constitue un déterminant important en faveur du développement des échanges commerciaux entre les deux pays et ne plus se concentrer sur les exportations essentiellement d'agrumes par le Maroc et les importations de produits énergétiques en provenance de la Fédération de Russie.

Comme pour les agrumes, d'autres produits agro-alimentaires (huile d'olives, d'argan, fruits, légumes, ...) peuvent faire l'objet de renforcement des exportations du Maroc vers la Fédération de Russie. L'agriculture représente une part limitée dans l'activité économique (moins de 5%), faisant de ce pays l'un des grands importateurs de produits agricoles.

Le Maroc dispose même de forts potentiels pour certains produits dont il est un grand exportateur vers ce pays. A titre d'exemple, le commerce potentiel pour les "Mandarines et clémentines" (1/5 des importations russes en 2010 proviennent du Maroc) est de plus de 150 millions dollars. Le potentiel de commerce pour les " Oranges fraîches ou sèches" est de 75 millions dollars⁵⁵.

D'autres secteurs, comme les phosphates et dérivés ainsi que les produits de la pêche, pour lesquels le Maroc a des avantages comparatifs, constituent des créneaux potentiels de commerce entre les deux pays. De son côté, le Maroc pourrait profiter de l'expérience russe et de son savoir-faire, en particulier dans les domaines de l'énergie, de la recherche pétrolière, de la formation technique et scientifique, ...

Le tourisme est un autre secteur aussi important qui peut dynamiser les relations aussi bien économiques que culturelles entre les deux pays. En effet, la Fédération de Russie est devenue au cours des dernières années un des grands pays émetteurs en matière de tourisme. En même temps, le Maroc a mis en place une stratégie touristique « Maroc 2020 » pour l'attirer d'un nombre important de touristes étrangers.

La promotion touristique du Maroc au niveau de la Fédération de Russie permettrait non seulement, sur le plan financier, de drainer plus de recettes en devises et, sur le plan culturel, de dynamiser les relations entre les deux peuples, mais également de permettre aux opérateurs russes de découvrir les potentialités du Maroc en matière économique et d'investissement.

De son côté, le positionnement géostratégique du Maroc pourrait attirer les entreprises russes pour s'installer et investir au Maroc et exporter leurs produits vers les pays avec lesquels le Maroc a conclu des accords de libre-échange, profitant, par conséquent, de l'accès préférentiel à ces marchés.

2.3. Maroc-Inde : des relations bilatérales en émergence

Il est difficile de qualifier les relations maroco-indiennes de stratégiques. Les deux pays éprouvent encore des difficultés à les rehausser au stade de partenariat pour des raisons géoéconomiques (les échanges sont dominés par le phosphate et ses dérivés) et géostratégiques (la centralité des problèmes de voisinage dans l'agenda stratégique des deux pays).

L'histoire des relations maroco-indiennes a connu de nombreuses vicissitudes depuis l'indépendance du Maroc⁵⁶. La période 1999-2011 est particulièrement marquée par une relance consacrée des échanges au regard de la visite royale en Inde, en février 2001 et celle du Premier ministre indien au Maroc, en décembre 2004. Ces relations semblent présenter trois caractéristiques : le poids des priorités stratégiques des deux pays, les paradoxes de la coopération bilatérale, la nécessité d'un nouveau cadre juridique et institutionnel.

2.3.1. Charnière stratégique des relations institutionnelles maroco-indiennes

La priorité affichée de la politique étrangère de l'Inde est de garantir les conditions d'un positionnement régional favorable, d'assurer le développement économique du pays, à travers la multiplicité des partenariats et d'être présente dans les instances internationales et dans la coopération Sud-Sud⁵⁷.

Dans ce cadre, l'Inde défend son modèle politique dans le cadre du trinôme des démocraties multiculturelles, avec l'Afrique du Sud et le Brésil⁵⁸. Quant aux relations avec le Maghreb, par exemple, l'Inde marque une préférence pour le Maroc, avec lequel elle entretient des relations axées sur le commerce de phosphate et ses dérivés.

De son côté, le Maroc poursuit depuis 1999 une politique étrangère équilibrée et proactive. Elle répond à une logique claire d'égalisation des rapports d'interdépendance et de renforcement du statut de puissance maghrébine auprès du rival régional algérien ainsi qu'auprès des acteurs globaux. Le Maroc a besoin de l'Inde, ne serait-ce que pour entretenir ses attributs de puissance et de renforcer sa présence dans les relations Sud-Sud. Le nouveau palier démocratique atteint par le Maroc en 2011 pourrait servir davantage la diplomatie marocaine.

Les relations bilatérales entre les deux pays ont été marquées par la consolidation des acquis politiques avec l'Inde, notamment, le retrait de la reconnaissance de la pseudo « rasd » par le gouvernement indien, le 26 juin 2000. Cette position intervient au moment où ce pays entamait une profonde refonte de sa politique étrangère vers une lecture pragmatique du Monde. Dès lors, la défense des intérêts géoéconomiques et géopolitiques se substituent aux principes tiers-mondistes de l'ordre bipolaire.

Dans cette optique, la position de l'Inde semble être dictée tant par des considérations politiques qu'économiques ; dans le premier cas, ce pays bénéficierait du soutien d'un acteur influent au sein de l'Organisation de la Conférence Islamique par rapport au conflit du Cachemire. Ce soutien s'est réitéré, par ailleurs, avec l'appui du Maroc à la candidature de l'Inde au siège de membre permanent du Conseil de Sécurité. Sur le plan économique, l'Inde a besoin du phosphate marocain et de ses dérivés pour appuyer son développement économique et relancer son agriculture dans un pays où la population augmente de 19 millions d'individus par an.

Sur le plan politique et diplomatique, le Maroc et l'Inde semblent exprimer le souhait d'une coordination plus étroite tant au niveau des Organisations internationales que des forums mondiaux. Certaines positions diplomatiques indiennes sur la réforme des institutions internationales et sur les négociations commerciales de l'OMC sont d'ailleurs conformes aux positions marocaines.

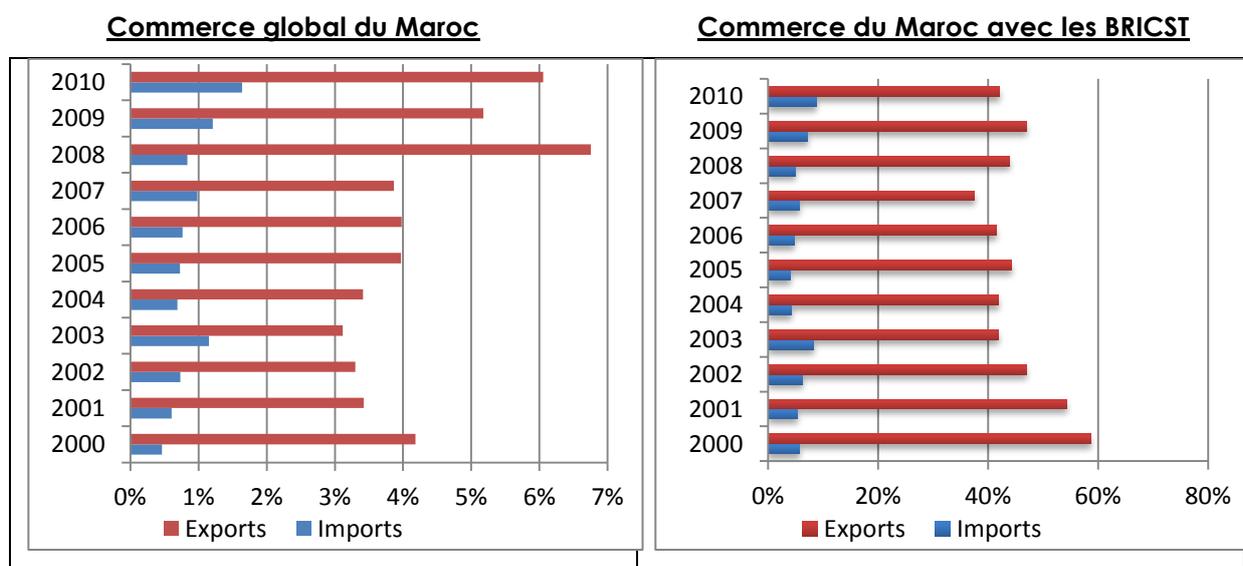
Il y a lieu de souligner, par ailleurs, que la coopération militaire avec l'Inde est quasi-inexistante. Comme dans le cas des relations Maroc-Brésil, le domaine militaire ne relève pas du centre d'intérêt des relations Maroc-Inde. Les relations entre le Maroc et l'Inde, qui ont connu un saut qualitatif depuis la visite historique effectuée par SM le Roi Mohammed VI en février 2001 à New Delhi, ont été rehaussées par la signature de plusieurs accords de coopération dans les domaines politique, économique, commercial et culturel (voir annexe).

2.3.2. Echanges commerciaux Maroc-Inde

L'Inde est le 3ème principal pays client (1er parmi le BRICST) et le 15ème fournisseur de biens pour le Maroc. C'est aussi le seul pays du groupe BRICST avec lequel le Maroc réalise un excédent commercial. Avec plus de 9 milliards dirhams en 2010, les exportations vers ce pays ont presque triplé par rapport à l'année 2000. La part de l'Inde dans les exportations totales s'est améliorée au cours de cette période passant de 4,2% à 6,1%. Malgré une baisse, le poids de ce pays dans les exportations du Maroc vers le BRICST reste dominant (42%).

De leur côté, les importations se sont inscrites en hausse pour atteindre 4,9 milliards dirhams en 2010 contre 570 millions en 2000. En dépit de cette hausse, le poids de l'Inde demeure réduit dans les importations aussi bien globales (1,6% en 2010 contre 0,5% en 2000) qu'en provenance des BRICST (9% contre 6%).

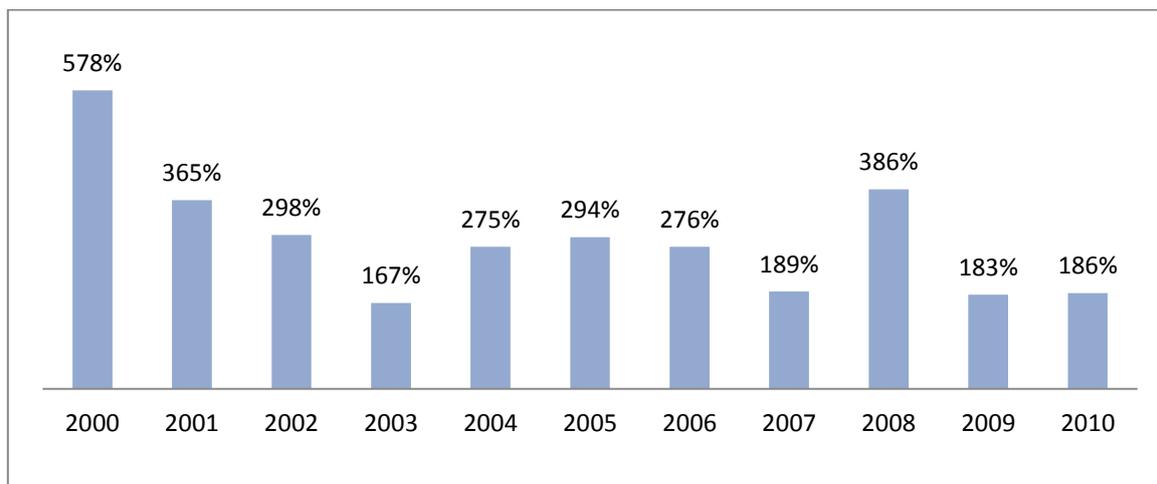
Graphique 19 : Part de l'Inde dans le commerce extérieur du Maroc



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

La croissance plus importante des exportations de biens vers l'Inde a permis de couvrir largement les importations en provenance de ce pays. Ceci n'empêche pas de remarquer que cette couverture a connu une baisse au cours des dernières années. Le Maroc n'exporte en effet que près de deux fois la valeur de ces importations de ce pays en 2010, contre près de six fois en 2000.

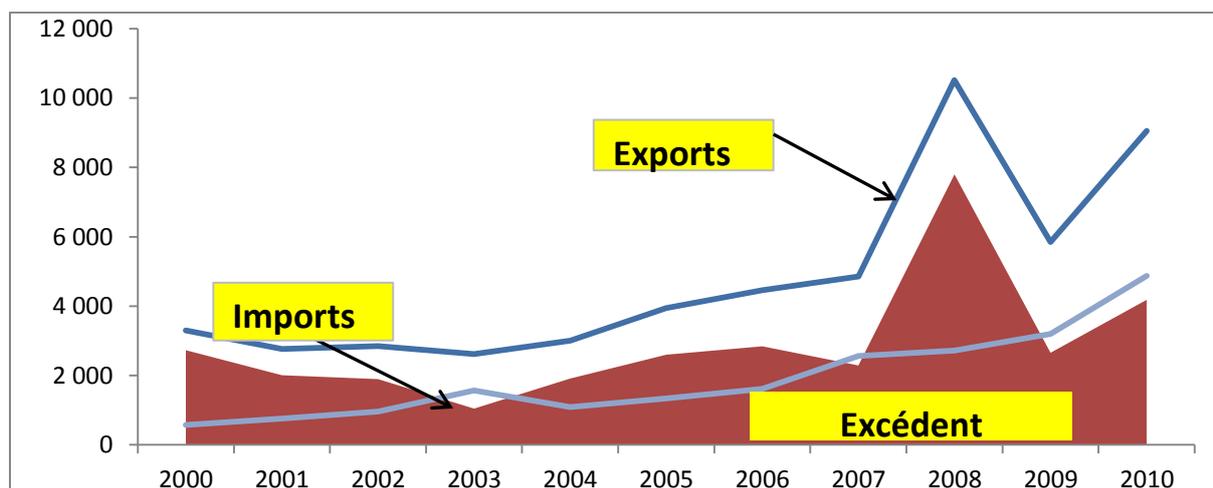
Graphique 20 : Taux de couverture des importations par les exportations (%)



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

La différence du rythme et de la valeur des importations et des exportations avec l'Inde a permis au Maroc de dégager un excédent commercial au cours de toute la période. Cet excédent a varié entre plus de 1 milliard dirhams en 2003 à près de 8 milliards en 2008 (graphique suivant). L'excédent remarquable en cette année s'explique principalement par les ventes exceptionnelles par le Maroc d'acide phosphorique (9,1 milliards dirhams en 2008 contre 4,1 milliards en 2007).

Graphique 21 : Balance commerciale Maroc - Inde (millions DH)



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

La majorité des exportations marocaines vers l'Inde est constituée de phosphates et dérivés. En 2010, ces produits ont représenté 96% des exportations totales. Il s'agit de l'acide phosphorique (64%) ; des engrais naturels et chimiques (23%) et des phosphates (8%).

Représentant l'essentiel des ventes globales vers ce pays, ces produits peuvent constituer un risque pour les exportations dans le cas d'une chute des cours au niveau international ou d'une conjoncture économique défavorable dans ce pays.

Il y a lieu de signaler que l'Inde est le premier pays au niveau mondial vers lequel le Maroc exporte de l'acide phosphorique (5,7 milliards dirhams en 2010). Elle est aussi le deuxième client mondial au niveau des "engrais naturels et chimiques" (2,1 milliards) et des "phosphates" (754 millions). Elle se positionne aussi au 3ème rang pour les "déchets et débris de cuivre" (83,4 millions).

Pour ce qui est des importations, les produits les plus importants sont les "machines et appareils divers" (10%) ; les "appareils, récepteurs radio et télévision" (10%) ; le "Thé" (4%) ; les "voitures de tourisme" (3,4%) ; le "matériel à broyer, à agglomérer" (3,2%) ; les "tissus de fibres synthétiques et artificielles" (2,7%) ; les "tracteurs agricoles" (1%) ; ... Il y a lieu de remarquer que le Maroc a commencé à importer des quantités importantes de "gas oil et fuels oil" à partir de 2009. En cette année, ce produit a représenté 16% des importations en provenance de l'Inde. Cette part a atteint 38% en 2010 pour devenir le premier produit, en valeur, importé par le Maroc de ce pays⁵⁹.

2.3.3. Investissements directs de l'Inde au Maroc

Les investissements de l'Inde au Maroc sont en général limités et irréguliers. Le montant le plus élevé a été enregistré en 2005, soit 183,6 millions dirhams ou 0,7% des flux d'IDE reçus par le Maroc cette année. Ils sont répartis entre différents secteurs tels que les industries chimiques, le montage de véhicules et l'offshoring.

Pour les autres années, les flux d'IDE ont été généralement réduits, ne dépassant pas 0,4% du total des entrées d'IDE. Il y a lieu de signaler dans ce cadre un certain nombre d'opérations d'investissements effectuées par certaines entreprises indiennes au Maroc. Il s'agit notamment de :

- investissements au Maroc en 1997 et en 1998 (80 et 45,9 millions dirhams respectivement) dans le cadre de l'Accord de partenariat signé le 17 mars 1997 entre l'OCP et la Société indienne «*Chambal Fertilizers and Chemical*» du groupe BIRLA pour la production de dérivés de phosphates à Jorf Lasfar. (1 million de tonnes d'acide sulfurique et 330.000 tonnes d'acide phosphorique par an). L'investissement qui est réalisé conjointement par les deux parties est estimé à 230 millions dollars et permettra d'exporter régulièrement des dérivés de phosphates vers ce pays.

- l'Accord, signé en février 2000, entre le Groupe ONA et le Groupe indien OBEROI portant sur un investissement de 100 millions dollars en matière d'infrastructure touristique au Maroc (construction de 5 hôtels).
- la convention d'investissement, signée le 13 juin 2006, entre le gouvernement marocain et Tata Motors, qui porte sur la réalisation à Casablanca d'un projet de montage et d'assemblage d'autobus et d'autocars pour un montant de 225 millions dirhams. La capacité de production est estimée à 2500 véhicules par an.
- la convention signée avec le groupe indien "TATA Consultancy Services (TCS)", à l'occasion de la 4ème édition des Intégrales de l'investissement qui s'est déroulée en 2006 à Rabat. Cette convention porte sur la mise en place au Maroc d'un "delivery center" pour l'Europe francophone et hispanophone en développant des activités d'offshoring.

2.3.4. Coopération culturelle, scientifique et technique

Les relations de coopération culturelle entre le Maroc et l'Inde sont régies par l'Accord culturel, signé à Rabat le 12 janvier 1981, et entré en vigueur le 10 mars 1983. Cet accord a fait l'objet d'un premier Programme d'application au titre des années 1984-1986, et d'un second Programme dit d'échanges culturels pour la période 2001-2003, portant sur l'enseignement supérieur, l'éducation nationale, les arts et la culture, la jeunesse, les sports et la communication⁶⁰.

Dans le domaine de la formation, L'Inde a émis un nombre appréciable de bourses et de stages en faveur du Maroc, dans le cadre du Programme indien pour la coopération technique et économique (ITEC). D'un autre côté, Le Maroc et l'Inde ont un partenariat mutuellement bénéfique et diversifié, principalement en Afrique, dans le cadre de la coopération tripartite. Outre l'agriculture, les transports, la santé et la biotechnologie, ce partenariat concerne aussi le domaine culturel à travers des programmes dans le domaine de l'éducation.

2.3.5. Un potentiel de relations bilatérales à exploiter

Malgré des relations en émergence entre le Maroc et l'Inde, elles restent en deçà des potentialités dont disposent les deux pays. des marges de progrès importantes et de grandes opportunités offertes existent, en effet, de part et d'autre

Tout d'abord, la situation géographique du Maroc peut constituer pour une puissance globale future, comme l'Inde, un atout pour faciliter et assurer son accès à l'Afrique de l'ouest et à l'Amérique latine. Les accords de libre-échange entre notre pays et l'Union européenne d'une part et les Etats-Unis, d'autre part, est un autre déterminant pour l'Inde afin de profiter des avantages permis par ces accords pour faire du Maroc une plate-forme d'export vers ces deux grandes régions

L'expérience importante de l'Inde dans certains secteurs peut être à l'origine d'un attrait d'investissements de ce pays vers la Maroc et dynamiser le commerce extérieur entre les deux pays. La logistique est un domaine important qui peut attirer les investissements de l'Inde, notamment dans les ports et les chemins de fer.

La pêche maritime est un autre secteur au niveau duquel l'Inde a beaucoup d'expérience. Avec la stratégie mise en place par le Maroc pour dynamiser ce secteur et le potentiel non négligeable d'augmentation des échanges, des synergies positives pourraient être obtenues, notamment à travers le développement des joint-ventures et l'expansion des investissements croisés dans les deux économies.

L'expérience agricole et de maîtrise de l'eau par l'Inde (plan du système fluvial) sont intéressants pour le Maroc et pourrait s'arrimer à celle marocaine au niveau des engrais afin de mettre en place une stratégie commune de sécurité alimentaire. L'Inde, s'agit-il de le rappeler, premier importateur mondial de phosphate et d'acide phosphorique, a importé près de 53 millions de tonnes de produits d'engrais en 2010.

Dans ce cadre, il y a lieu de signaler que certains pays constituent une menace pour le Maroc au niveau de ce secteur. C'est le cas de l'Arabie Saoudite qui risque de devenir dans les prochaines années un grand concurrent en matière de phosphates, en Asie, en particulier l'Inde. L'Arabie Saoudite, qui est à la recherche de diversification de son économie, dispose en effet de potentialités phosphatières immenses et exploitables à ciel ouvert, jointes à l'énergie et au soufre abondants.

Le développement des relations économiques bilatérales, à travers notamment ces domaines qui peuvent faire l'objet d'échanges commerciaux et d'investissements, reste tributaire des efforts entrepris aussi bien par des entreprises marocaines que des pouvoirs publics. Les entreprises marocaines, aspirant à réaliser des projets communs avec des partenaires en Inde, ont intérêt à profiter et à s'inspirer de l'expérience réussie de l'OCP au niveau de ce pays. Les pouvoirs publics doivent jouer pour cela un rôle plus important en matière de facilitation des affaires, de promotion et de diplomatie économique.

2.4. Relations Maroc-Chine : une coopération en progression continue

2.4.1. Relations politiques et institutionnelles

Malgré la grande distance géographique qui sépare le Maroc et la Chine, les liens entre les deux pays sont anciens. Les relations diplomatiques ont été établies en 1958. Depuis, ces relations se sont développées, surtout ces dernières années, sans atteindre toutefois les potentialités des deux pays.

2.4.1.1. Un dialogue politique constructif pour une meilleure convergence des positions diplomatiques

Le Maroc et la Chine ont toujours eu un dialogue politique informel. Ce n'est qu'en 2011 qu'ils ont décidé d'institutionnaliser les consultations politiques, à travers l'établissement d'une Commission de haut niveau présidée par les ministres des Affaires étrangères des deux pays. "Aujourd'hui, nous avons décidé d'inscrire dorénavant nos relations bilatérales dans le cadre d'un partenariat stratégique institutionnalisé. Il s'agit d'une étape nouvelle et significative pour les relations de confiance entre les deux pays"⁶¹.

La Chine suscite l'intérêt particulier de la diplomatie marocaine en raison de son statut de membre permanent du Conseil de Sécurité. Les soutiens mutuels et la coordination entre les deux pays au sein des instances internationales font partie des piliers des relations sino-marocaines. Le soutien de la Chine à la candidature du Maroc pour occuper un siège non permanent au Conseil de sécurité en est une des parfaites illustrations.

La Chine, qui ne reconnaît pas la prétendue « rasd », apporte son appui à une solution politique juste et durable du conflit du Sahara. La position de la Chine concernant cette question prend en fait deux formes : (1) l'abstention au vote dans les instances onusiennes ou la non-participation aux réunions, par exemple, de la 4ème commission et (2) l'intermédiation pour la résolution du conflit lors de la tenue du 3ème forum sino-africain en 2006. Le 1er Ministre chinois, Wen Jiabao, a déclaré que son pays « est prêt à jouer un rôle positif pour le règlement de la question du Sahara ». Empreinte d'un grand pragmatisme, cette proposition vise en priorité à maintenir un équilibre non seulement dans la position de la Chine, mais également dans sa politique maghrébine.

De son côté, même s'il a des échanges commerciaux avec Taiwan à travers le « Taiwan Trade office » présent à Casablanca avec l'accord tacite de la Chine, le Maroc ne reconnaît pas ce pays et apporte son appui entier à la Chine.

2.4.1.2. Des relations bilatérales denses et diversifiées

Les relations bilatérales se distinguent, d'une manière générale, par quatre aspects essentiels :

- L'accroissement des échanges de visites de très haut niveau, permettant d'entretenir une concertation politique et économique entre les deux pays. On note, pour la période allant de 1999 à 2010⁶², trois visites des deux chefs d'Etat : celle du président chinois Jiang Zemin au Maroc en octobre 1999 ; la visite de Sa Majesté le Roi Mohammed VI en Chine en février 2002 et la visite d'Etat au Maroc du Président Hu Jintao, du 24 au 26 avril 2006. Au niveau ministériel, une vingtaine de visites du côté marocain et une trentaine du côté chinois.

La même tendance est remarquée au niveau des accords bilatéraux. Le cadre juridique qui régit les relations entre le Maroc et la Chine a été renforcé entre 1999 et 2011. Les deux pays ont signé et renouvelé environ 24 actes conventionnels répartis par ordre de priorité : 5 dans les secteurs liés à l'économie, au commerce et à l'investissement ; 3 dans les domaines techniques (agriculture, mines, équipement et travaux publics) ; 3 dans les secteurs de l'éducation et la culture ; 2 dans le transport ; 2 dans le tourisme ; 2 dans la coopération décentralisée ; 2 dans le financement et l'aide ; 1 accord sur chacun des aspects suivants : consultation politique, santé, justice, jeunesse et sport.

A souligner également que la Chine a accordé au Maroc le statut de destination approuvée, le 26 avril 2006. En 2011, une dizaine d'accords et de contrats ont été signés dans les domaines du financement des autoroutes, de la coopération décentralisée et de la formation.

- La coopération militaire est en phase de construction. Cette coopération porte moins sur l'achat d'armement chinois que sur l'aide de l'armée chinoise dans des domaines relevant de la formation militaire ou de la technologie. Des échanges de visites de haut niveau ont eu lieu entre les deux pays. Une délégation militaire marocaine, présidée par l'inspecteur général des Forces Armées Royales Abdelaziz Bennani, s'est rendue en Chine, les 14 et 15 juin 2007. De son côté, une délégation militaire chinoise, conduite par le Général d'Armée Sun Zhongtong, Chef adjoint du Département Général de Politique de l'Armée populaire de Libération de Chine, a effectué une visite au Maroc, du 2 au 6 novembre 2008.
- L'élargissement continu du cadre de la coopération bilatérale à de nouveaux domaines : technologie nouvelle, énergie renouvelable, sciences de la communication.

D'une manière générale, plusieurs accords de coopération lient le Maroc à la Chine (voir annexe)

2.4.2. Relations commerciales entre le Maroc et la Chine

2.4.2.1. Bilan de la coopération commerciale

Les actions de promotion de la coopération bilatérale effectuées de part et d'autre, durant les dernières années sont nombreuses dont :

Du côté chinois

- Mise en place, à l'occasion de la visite au Maroc du ministre chinois du commerce en février 2011, d'un comité technique d'experts des deux pays chargé du suivi de la concrétisation des actions de coopération et de partenariat dégagées lors des précédentes visites des hauts responsables des deux pays.
- Développement d'un partenariat commercial et d'investissement en matière de valorisation des phosphates et dérivés.
- Amélioration de l'accès des produits marocains au marché chinois, notamment à travers la simplification des procédures et l'offre d'assistance technique sur les méthodes de pénétration de ce marché.

- Poursuite des concertations avec les autorités marocaines concernées pour la mise en place au Maroc d'une zone industrielle réservée aux investisseurs chinois.
- Renforcement de la concertation et de la coordination de la position des deux pays sur le plan régional et multilatéral en matière de politique commerciale.
- Visite au Maroc du vice-ministre chinois du commerce, du 18 au 21 mars 2009, à la tête d'une délégation représentant les différents départements ministériels chinois et les opérateurs privés des secteurs prioritaires notamment l'informatique, l'électromécanique, le textile et l'énergie solaire. Le but était d'établir un partenariat économique et accroître les relations commerciales entre le Maroc et la Chine.
- Tenue d'une table ronde, à Casablanca le 5 juin 2007, sur « la coopération économique et commerciale maroco-chinoise », organisée par le Ministère du Commerce Extérieur et de la Coopération Economique de la région de GOANG DONG en Chine. Le Gouvernement Chinois a accordé au Maroc, à cette occasion, un don de 10 millions Yuans pour financer des projets de coopération technique entre les deux pays notamment dans les domaines du sport et de la pêche maritime.

Du côté marocain

- Visite en Chine du 16 au 20 janvier 2006 d'une délégation d'hommes d'affaires marocains opérant dans le secteur du textile-habillement et la participation à l'exposition « Stonetech 2007 », spécialisée dans les activités de transformation du marbre, du 4 au 7 mars 2007.
- Visite ministérielle en Chine à la tête d'une délégation d'opérateurs privés marocains du 11 au 16 octobre 2009. Cette visite s'est déroulée en trois étapes dans les villes suivantes : Beijing (Pékin), Guangzhou (Canton) et Hong Kong Chine. Les entretiens ont abouti à l'adoption d'un programme de travail conjoint prévoyant les actions suivantes :
- L'application intégrale des accords d'ententes signés entre l'OCP et l'agence gouvernementale chinoise « Sinofert », portant sur l'approvisionnement de 750.000 tonnes/an d'engrais DAP⁶³.
- L'exploitation de l'offre d'investissement dans la plate-forme de Jorf Lasfar lancée par le Groupe OCP sous le nom de « JPH : Jorf Phosphate Hub » pour la valorisation des engrais.
- La programmation de séminaires animés par des experts du Conseil Chinois de Promotion du Commerce International (CCPIT) sur des thématiques se rapportant à l'accès au marché chinois pour les entreprises marocaines.

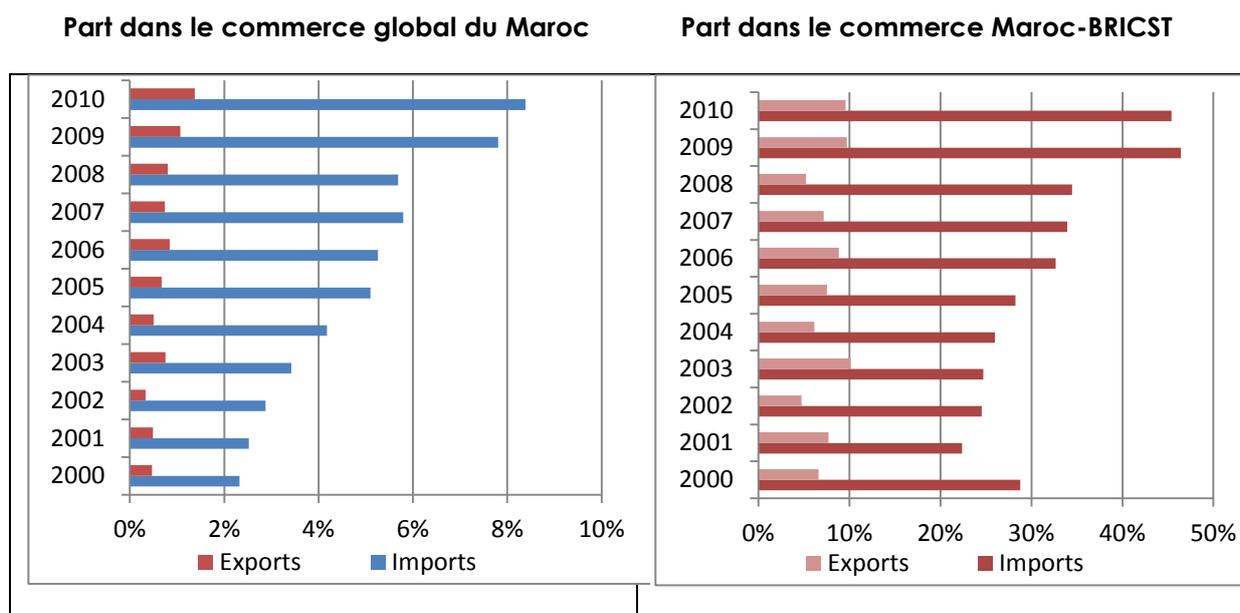
- Faire bénéficier le Maroc de conditions avantageuses d'exposition dans la Foire d'import et d'export de Chine située dans la ville de Canton : réduction sur les prix de location des espaces d'exposition, gratuité de la location des salles, services et matériel relatifs à l'organisation de conférences sur la promotion du Maroc (investissement et commerce).

2.4.2.2. Amplification du déficit commercial

Avec des importations de marchandises de 25 milliards dirhams en 2010 et des exportations de 2,1 milliards, la Chine est le 3ème principal pays fournisseur et le 15ème pays client du Maroc.

L'évolution du commerce extérieur a été marquée par une forte croissance des importations par rapport aux exportations. Ces dernières ont augmenté de 370 millions dirhams en 2000 à 2,1 milliards en 2010. Leur poids dans les exportations totales du Maroc a progressé entre ces deux années de 0,5% à 1,4%. Leur part dans les exportations vers le BRICST est passée de 7% à 10%.

Graphique 22 : Part de la Chine dans le commerce extérieur du Maroc

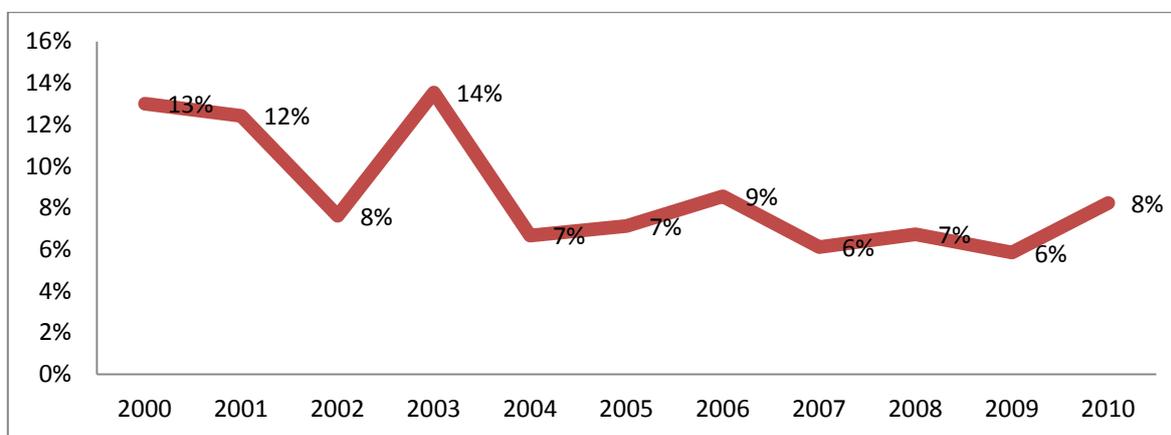


Source : Office des changes. Elaboration auteurs

De leur côté, les importations provenant de la Chine ont atteint 25 milliards dirhams en 2010 contre 2,8 milliards en 2000. Elles contribuent par conséquent à 8,4% des importations du Maroc contre 2,3% en 2000. Elles représentent, d'un autre côté, 45% des importations nationales émanant des BRICST contre 29% en 2000.

L'évolution disproportionnée des importations et des exportations avec la Chine est reflétée à travers le taux de couverture. Ce dernier n'a cessé de se dégrader au fil des années pour atteindre 8% en 2010 contre 13% en 2000.

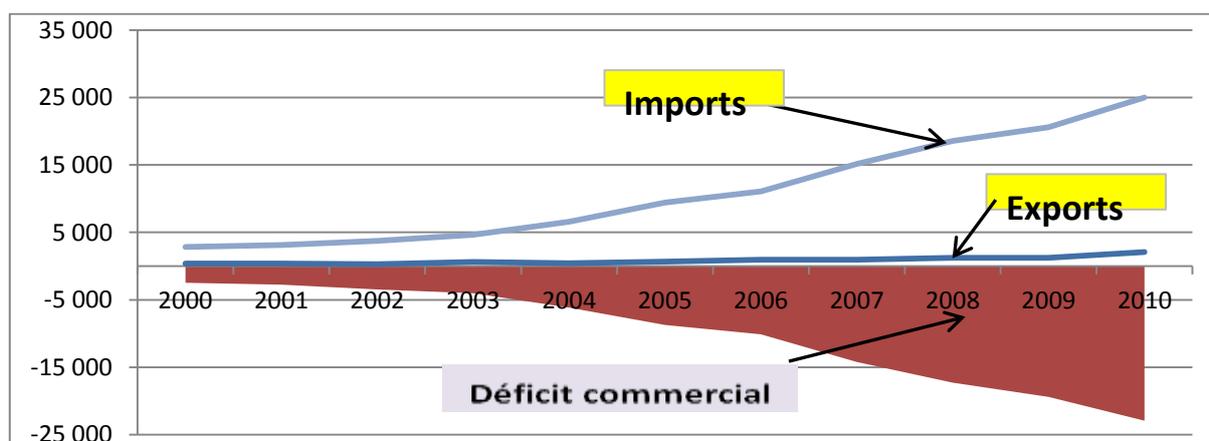
Graphique 23 : Taux de couverture des importations par les exportations avec la Chine (%)



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

La différence du rythme et de la valeur des importations et des exportations avec la Chine a entraîné un déficit commercial en défaveur du Maroc (graphique suivant). Ce déficit qui était de 2,5 milliards en 2000 s'est aggravé en particulier depuis 2004 pour atteindre près de 23 milliards en 2010, soit 2 milliards environ par an en moyenne. Le solde commercial avec la Chine contribue par conséquent à près de 70% du déficit commercial du Maroc avec les BRICST et à 15% du déficit global du Maroc avec le monde.

Graphique 24 : Balance commerciale Maroc - Chine (millions DH)



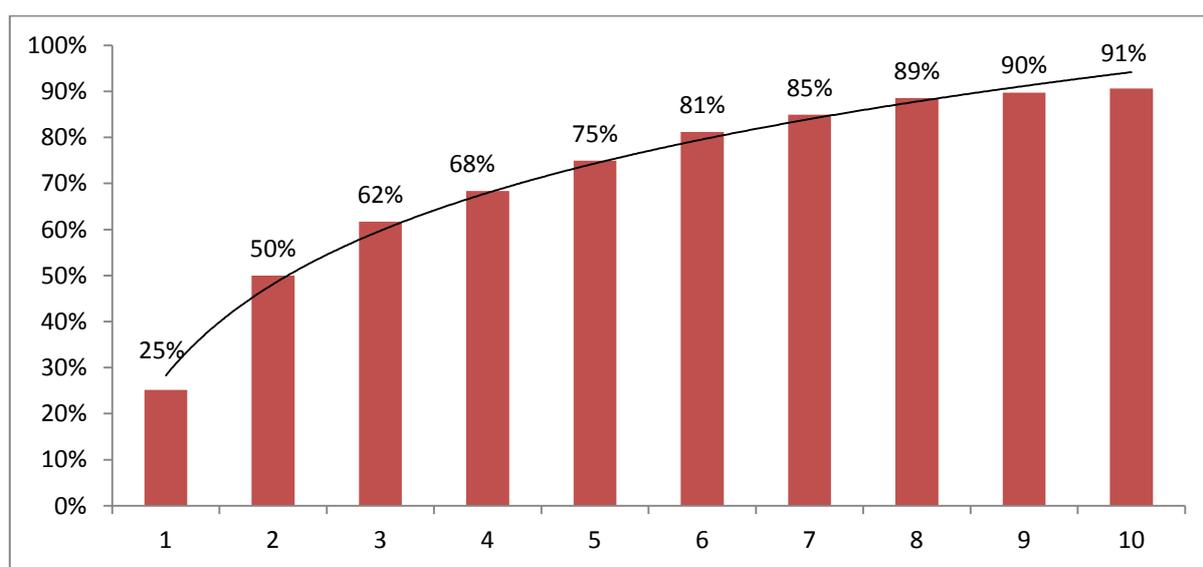
Source : Office des changes. Elaboration auteurs

D'une manière générale, la plupart des exportations marocaines vers la Chine est dominée par les produits miniers. Les premiers produits exportés par le Maroc sont les "engrais naturels et chimiques". Ces produits, qui représentaient en 2000 près de la totalité des exportations nationales vers ce pays, ont vu leur part baisser progressivement à 25% en 2010, à égalité avec le "minerai de plomb" (25%). Les autres principaux produits sont les "déchets et débris de cuivre" (19%), les "minerai de zinc" (7%), les "minerai de manganèse" (4%), les "poissons frais, salés, séchés ou fumés" (1%), les "crustacés, mollusques et coquillages" (1%).

A signaler, à cet égard, la signature par la société chinoise "Sinochem Corporation" et l'OCP d'un contrat pour importer 2 millions de tonnes d'engrais chimiques d'ici à 2014. Les premiers convois de 20 tonnes de clémentines marocaines sont entrés sur le marché chinois en fin 2010 et le volume d'importation annuel prévu pour les 5 ans à venir est de 40-50 mille tonnes⁶⁴.

Il y a lieu d'observer aussi que les deux premiers produits exportés contribuent à la moitié des exportations vers la Chine. Les cinq premiers représentent 75% et les huit premiers près de 90% (graphique suivant). Il y a lieu de souligner, dans ce cadre, que La Chine est le cinquième pays au niveau mondial vers lequel le Maroc exporte des engrais naturels et chimiques (555 millions dirhams). Elle est aussi le deuxième client mondial au niveau des déchets et débris de cuivre (423 millions en 2010).

Graphique 25 : Poids cumulé des dix premiers produits exportés



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

Concernant les importations, elles sont beaucoup plus diversifiées comparativement aux exportations. Elles sont composées principalement des "machines et appareils divers" (10%); des "appareils, récepteurs radio et télévision" (10%), du "Thé" (4%) ; des "voitures de tourisme" (3,4%) ; du "matériel à broyer, à agglomérer" (3,2%) et des "tissus de fibres synthétiques et artificielles" (2,7%).

2.4.3. Evolution des investissements directs chinois au Maroc

Les investissements directs chinois au Maroc, outre qu'ils soient irréguliers, sont en général réduits dans la mesure où ils n'ont jamais atteint 0,2% du total des IDE destinés au Maroc. Le montant le plus élevé d'investissements chinois a été réalisé en 2004 avec 14,5 millions dirhams, soit à peine 0,15% du total des IDE.

En 2010, les IDE chinois au Maroc ont totalisé près de 3 millions dirhams, soit 0,01% de l'ensemble des entrées d'IDE ; ce qui classe la Chine au 49ème rang des pays ayant des investissements directs au Maroc. Par ailleurs, sur les 68 milliards dollars d'investissements chinois dans le monde, le Maroc n'a attiré qu'environ 0,4 million dollars. De tels montants demeurent insuffisants au regard des potentialités offertes par le Maroc et de l'engagement extérieur chinois au cours des dernières années.

A signaler que le Maroc et la Chine ont créé 24 joint-ventures de pêche maritime qui ont généré environ deux mille emplois. Deux grandes sociétés chinoises de télécommunication, HUAWEI et ZTE, sont devenues des partenaires importants des opérateurs marocains de télécommunication (Maroc Telecom, Méditel et WANA).

Les investissements des entreprises chinoises au Maroc s'opèrent aussi dans le montage de motos (MOTOCHIMA) et de production des lampes écologiques (MACNOUC). Les entreprises chinoises participent aussi à la construction de grandes infrastructures telles que les tunnels ferroviaires, barrages, autoroutes et usines de cimenterie.

2.4.4. Relations humaines et échanges culturels

Le Maroc est le 2ème pays africain à avoir établi des relations diplomatiques avec la Chine le 1er novembre 1958. D'un autre côté, Environ 10,000 marocains sont partis en 2010 pour la Chine, en visite, en business ou en tourisme. La Chine a reçu depuis 1978 plus de 200 étudiants marocains.

Actuellement, 81 étudiants bénéficiaires de la bourse du gouvernement chinois poursuivent leurs études dans ce pays, au moment où 10 étudiants chinois sont inscrits à l'Université Mohammed V Agdal à Rabat.

En décembre 2009, le premier Institut Confucius a été inauguré à l'Université Mohammed V Agdal où plus de 200 étudiants marocains apprennent le chinois. A cela s'ajoute une quarantaine de cadres marocains qui part chaque année en Chine pour participer à des stages de formation. Durant l'Exposition Universelle de Shanghai, en 2010, le Maroc était le seul pays africain à avoir son propre pavillon, qui a attiré plus de 5 millions de visiteurs dont la plupart sont des chinois.

Par ailleurs, le nombre de touristes chinois au Maroc augmente continuellement. Selon l'Office national marocain du Tourisme à Beijing, le nombre de chinois ayant visité le Maroc en 2010 a été de 5300 touristes environ contre 4660 en 2009, soit une hausse de 15%⁶⁵. Un bureau a été inauguré en 2001 à Pékin pour la promotion touristique du Maroc. Il y a lieu de rappeler qu'en 2002, le Maroc s'est vu accorder le statut de «destination agréée» pour les touristes chinois.

A l'horizon 2020, le potentiel de touristes chinois, susceptibles d'être approchés par la destination Maroc pourrait se situer entre 2,5 et 3,1 millions. Le tourisme chinois au Maroc pourrait constituer un grand projet d'avenir. Le Maroc pourra drainer, des centaines de milliers parmi les 350 millions qui forment la classe moyenne en Chine et les trente millions de «millionnaires».

2.4.5. Appréciation des relations sino-marocaines

2.4.5.1. Paradoxes stratégiques et juridiques

Poids de la charnière stratégique

Les relations sino-marocaines mettent en interaction deux aires géopolitiques et géoéconomiques dissemblables, mais connectées à la faveur des déterminants stratégiques. La Chine est en effet une grande puissance humaine, politique, économique et militaire. Son rayonnement mondial prend une allure impressionnante, au point de susciter autant d'admiration que d'inquiétude. Elle s'affirme, à travers sa politique étrangère, comme un pilier incontournable de la gouvernance multilatérale des affaires internationales⁶⁶.

Prenant en considération cette posture planétaire de la Chine, le Maroc tente depuis le début de l'année 2000 de s'adosser à l'émergence chinoise afin de valoriser deux atouts importants : un positionnement géoéconomique, en tant que plate-forme économique et commerciale située à l'intersection des marchés, américain, européen, arabe et africain ; le rôle d'acteur stabilisateur au Maghreb et en méditerranée occidentale.

Dans ce même registre stratégique se situe le séparatisme auquel sont confrontés les deux pays, le Taiwan et le Tibet pour la Chine, le Sahara pour le Maroc. Cette communauté de destin rapproche les deux pays au profit d'une convergence de vue sur la primauté des principes de l'intégrité territoriale et de la non-ingérence dans la politique intérieure de l'autre. Le fait que la Chine soit un membre permanent du Conseil de Sécurité est aussi un atout pour le Maroc tant pour accroître son influence diplomatique que pour soutenir sa position sur la question du Sahara.

Cependant, l'éloignement et le poids des priorités stratégiques font que les deux pays entretiennent des rapports, à travers le prisme de la diversification des partenariats économiques et commerciaux, plutôt que militaires. Cette posture façonnera les perspectives sino-marocaines ; les deux pays ne semblent pas encore prêts à rehausser le niveau de leur relation au stade du partenariat stratégique.

Anachronisme du cadre juridique à revaloriser

Deux principaux enseignements peuvent être tirés de l'analyse du cadre juridique. Premièrement, si les relations avec la Chine ont connu ces dernières années un développement notable, dont témoigne l'intensité des échanges et des rencontres, le cadre juridique demeure cependant insuffisant pour porter ses relations à un niveau stratégique. Il en est de même du cadre institutionnel qui n'est pas en mesure de rehausser les deux pays au statut de partenaires stratégiques.

Deuxièmement, les deux pays ont recours à divers niveaux d'actes de coopération qui n'ont pas la même charge juridique : 14 accords, 5 conventions, 3 mémorandums, un programme exécutif, un échange de lettres. Cette diversité donne assez de marge de manœuvre aux deux parties, qui ont su sécuriser juridiquement leurs relations bilatérales par une quinzaine d'accords.

Cependant, concernant les autres actes, soit ils ne contiennent pas d'obligation juridique, soit ils sont sujets à controverse. Les mémorandums d'entente ou les mémorandums d'accord, par exemple, ne sont pas toujours considérés par la pratique internationale, notamment anglo-saxonne, comme juridiquement opposables. Ce qui représente un risque en termes de sécurité juridique.

Insuffisances de la coopération sécuritaire

Les années 2000 ont permis des avancées remarquables dans les relations bilatérales maroco-chinoises. La visite de SM le Roi Mohammed VI en février 2002 a permis de relancer ces relations sur des bases nouvelles et multidimensionnelles. La visite du Président chinois Hu Jintao en avril 2006 est venue consolider le processus de la coopération mettant en correspondance les échanges politiques, économiques et culturels.

Cependant, les questions de sécurité et de défense sont volontairement laissées de côté par la dynamique bilatérale. Les limites de la coopération sécuritaire est patente tant et si bien que les relations sino-marocaines semblent manquer d'un levier important pour la consolidation de la confiance mutuelle.

2.4.5.2. Potentiel des échanges

Malgré une amélioration sensible, les relations Maroc-Chine n'ont pas atteint le niveau adéquat qui reflète, d'une part, les bons liens d'amitié entre les deux pays et, d'autre part, le potentiel de commerce et d'investissement.

Les deux pays ont tout intérêt à approfondir leurs relations économiques. Pour la Chine, le Maroc représente une destination privilégiée. Son positionnement géostratégique comme plateforme d'investissement, d'exportation et de service après-vente, permet aux investisseurs chinois l'accès préférentiel aux marchés des 55 pays (1,2 milliard de consommateurs) avec lesquels le Maroc a conclu des accords de libre-échange, notamment l'Europe, les Etats-Unis d'Amérique et les pays arabes.

La Chine pourrait, d'un autre côté, exploiter les avantages offerts par le port Tanger-Med. Ce dernier dispose d'un positionnement géographique stratégique et constitue une plate-forme d'exportation et d'offre de services après-ventes pour les régions arabo-africaines.

De son côté, et avec la grande expérience qu'elle a acquise, la Chine pourrait, dans le cadre d'une coopération économique, apporter son savoir-faire et aider le Maroc dans des domaines aussi diversifiés. Il s'agit surtout de l'agriculture, de la pêche, de l'infrastructure, de la télécommunication et des énergies renouvelables⁶⁷.

Selon l'Ambassadeur de Chine à Rabat, de nombreux projets d'envergure ont été mis en place par le Maroc, au niveau desquels beaucoup d'entreprises chinoises ont de grandes expériences. Des produits marocains de bonne qualité, tels que l'huile d'olive, l'huile d'argan, les clémentines, ..., souligne l'Ambassadeur, ont de grandes chances de grignoter des parts de marché en Chine. Pour cela, le Maroc est appelé, ajoute l'Ambassadeur, à mieux "se vendre" pour améliorer sa compétitivité au niveau de ce vaste marché et attirer plus d'investisseurs chinois, en faisant plus de promotion, notamment sur le climat des affaires au Maroc. C'est d'ailleurs dans ce cadre que l'Agence marocaine de développement des investissements a organisé en janvier 2011 à Beijing un forum sur l'investissement au Maroc.

Avec la stratégie touristique mise en place « Maroc 2020 », notre pays pourrait tirer profit du marché chinois qui serait une des sources importantes de touristes au niveau mondial.

La Chine constitue ainsi pour le Maroc un grand marché potentiel de 1,3 milliard de consommateurs. Ses perspectives de croissance énormes qui, fort probable, serait à l'avenir la première puissance économique du monde et ses besoins croissants sont autant d'atouts pour le Maroc pour renforcer ses relations avec ce pays, notamment, pour améliorer sa compétitivité économique.

2.5. Relations Maroc-Afrique du Sud : un potentiel de coopération entravé par le poids des facteurs politiques

2.5.1. Relations politiques et institutionnelles

Les relations diplomatiques entre le Maroc et l'Afrique du Sud ont été établies en 1991. Une représentation gérant les intérêts de l'Afrique du Sud s'est installée à Rabat le 2 Septembre 1991. Celle du Maroc a vu le jour à Pretoria le 1er Avril 1992. Les deux bureaux ont été transformés en ambassades⁶⁸. Officiellement, le Royaume du Maroc et la République d'Afrique du Sud ont établi leurs relations diplomatiques le 10 mai 1994⁶⁹. A souligner que l'Afrique du Sud est le seul pays du groupe BRICST qui reconnaît la « rasd ».

Sur le plan juridique, les deux pays ont signé un accord portant création de la Commission mixte de coopération. Cette Commission a tenu sa première session, les 11 et 12 mai 1998 à Cape Town. Trois séminaires ont été organisés à l'Université Al Alakhawayn d'Ifrane en juillet 2002, juillet 2003 et juillet 2004, en collaboration avec le Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération et l'Institut sud-africain des Relations Internationales (SAIIA).

❖ **Accords commerciaux** ⁷⁰

Les relations commerciales entre le Maroc et l'Afrique du Sud ne sont régies par aucun accord commercial bilatéral, mais s'effectuent conformément aux règles et principes résultant des accords de l'OMC dont ils sont signataires. (l'Afrique du Sud a ratifié l'Accord de Marrakech le 2 décembre 1994).

Il y a lieu de signaler qu'un accord commercial a été finalisé et paraphé lors de la première session de la Commission Mixte de Coopération Maroc-Sud-Africaine tenue à Cape Town en Mai 1998. Cette Commission Mixte a été créée à travers un accord signé, à Rabat le 8 Février 1996, en marge de la visite effectuée au Maroc par M. NZO, Ministre Sud-Africain des Affaires Etrangères les 7 et 8 Février.

❖ **Autres Accords**

- Accord sur le Transport Aérien, signé à Rabat le 18 février 1994 ;
- Accord de coopération entre le Centre Marocain de Promotion des Exportations et son homologue sud-africain la "SAFTO": signé le 22 juin 1992;
- Accord entre l'ODEP et PORTNET, signé à Pretoria le 20 octobre 1994 ;
- Accord de coopération entre la CGEM et le patronat Sud-Africain " SACOB", signé à Johannesburg le 1er Septembre 1995.
- Accord de Coopération entre la Chambre de Commerce et d'Industrie de Casablanca et la Chambre de Commerce et d'Industrie de Johannesburg: signé à Casablanca le 24 Septembre 1995.
- Accord en matière de recherche agronomique entre l'INRA et le Conseil Sud-Africain de Recherche Agronomique : signé à Pretoria le 30 Août 1994.
- Accord de coopération entre les Ministères des Affaires Etrangères des deux pays : signé le 12 Mai 1998 à Cape Town.

❖ Projets d'accords

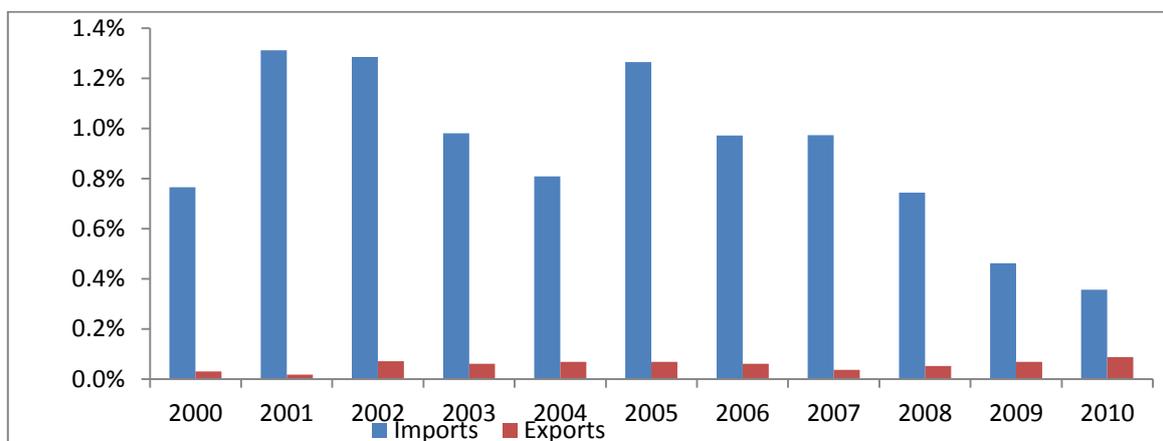
- Accord relatif à la marine marchande et aux affaires maritimes ;
- Accord culturel scientifique et technique ;
- Convention de non double imposition;
- Accord relatif à la protection réciproque des investissements;
- Mémoire d'entente dans le domaine phytosanitaire ;
- Mémoire d'entente concernant la coopération industrielle et technologique.

2.5.2. Etat des échanges commerciaux bilatéraux

L'Afrique du Sud est le pays des BRICST avec lequel le Maroc a le niveau le plus réduit d'échanges commerciaux. Avec des importations de marchandises de 1,1 milliard dirham en 2010 et des exportations de 132 millions dirhams seulement, ce pays est le 39ème principal pays fournisseur et le 72ème client du Maroc.

Ce niveau des échanges commerciaux est reflété aussi par la part marginale de l'Afrique du Sud dans les échanges extérieurs du Maroc avec l'étranger. En effet, au niveau des importations, la part la plus importante de ce pays a été enregistrée en 2001, 2002 et en 2005(1,3%). Cette part s'est repliée progressivement par la suite pour atteindre 0,4% en 2010. Quant aux exportations, la contribution de l'Afrique du Sud n'a jamais dépassé 0,1%.

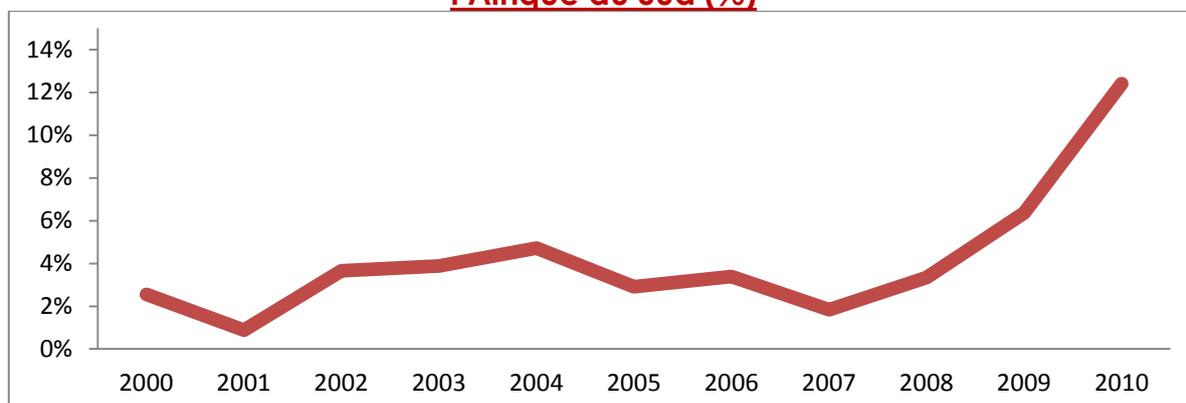
Graphique 26 : Part de l'Afrique du Sud dans le commerce extérieur du Maroc



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

L'évolution moins importante de la valeur des exportations du Maroc vers l'Afrique du Sud comparativement aux importations est reflétée à travers le taux de couverture. Celui-ci est resté autour d'une moyenne de 3% durant la période 2000-2010, avant de croître à 6% en 2009 et à 12% en 2010 (graphique suivant).

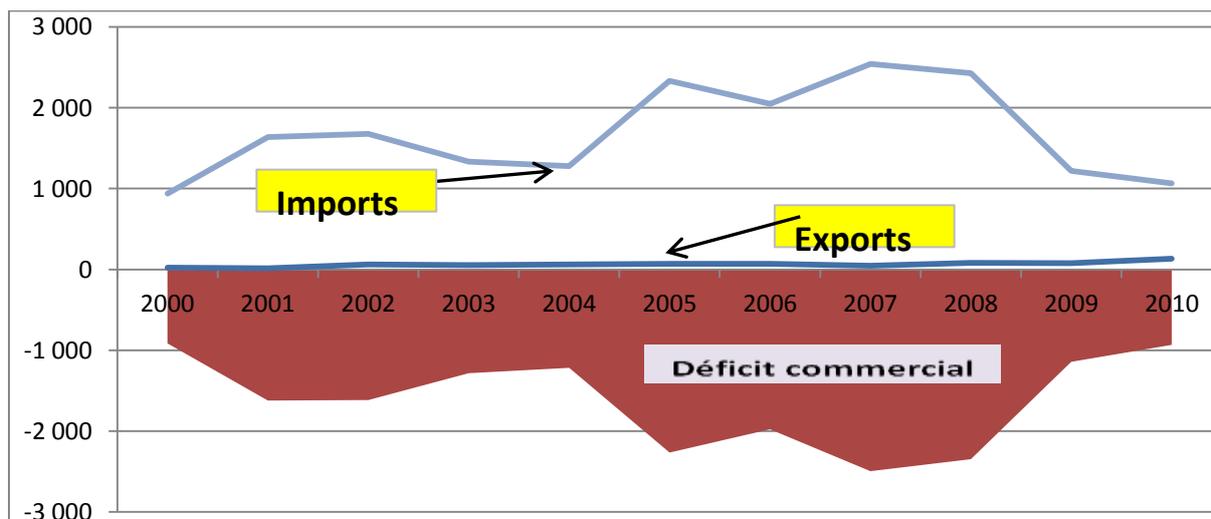
Graphique 27 : Taux de couverture des importations par les exportations avec l'Afrique du Sud (%)



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

La différence du rythme et de la valeur des importations et des exportations avec l'Afrique du Sud a eu comme conséquence un déficit commercial en défaveur du Maroc. Ce déficit, qui était de 1,3 milliard en moyenne entre 2000 et 2004, s'est aggravé pour atteindre 2,3 milliards entre 2005 et 2008 avant de baisser à 1 milliard en fin de période.

Graphique 28 : Balance commerciale Maroc – Afrique du Sud (millions DH)



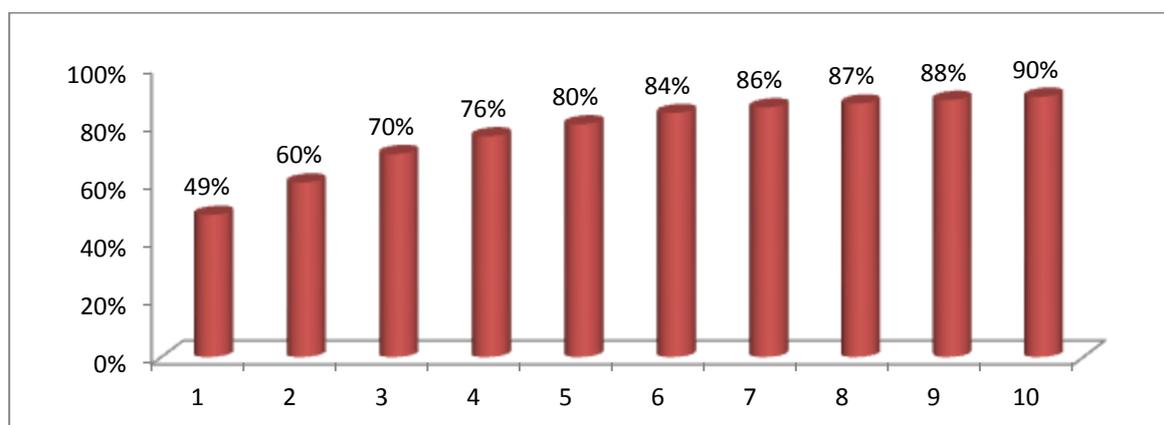
Source : Office des changes. Elaboration auteurs

La structure des importations marocaines est dominée essentiellement par les produits miniers. Les "houilles" occupent la première place avec une valeur équivalent à 80% de ses importations totales d'Afrique du Sud. Les "voitures" viennent en 2ème position avec 8%. Elles sont suivies par le "manganèse" (3%) et les "sulfates de chrome" (1%).

Pour ce qui est des exportations, l'acide phosphorique, vendu pour la première fois en 2010 par le Maroc à l'Afrique du Sud, occupe le premier rang (48%). Il est suivi du "fromage fondu" (11,2%), du "alkylnaphtalène en mélange" (9,8%), des "déchets de fibres synthétiques" (8%), des "plâtres" (4,8%), des "préparations alimentaires" (3,9%) et des "sardines" (2,3%).

Une fois de plus, les exportations marocaines sont concentrées sur quelques produits : le premier produit exporté représente près de la moitié des biens exportés par le Maroc à l'Afrique du Sud. Les deux premiers contribuent aux 2/3 environ. Les quatre premiers (3/4) et les dix premiers (90%).

Graphique 29 : Part cumulée des 10 premiers produits exportés



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

2.5.3. Relations Maroc-Afrique du Sud : quelles perspectives ?

Vraisemblablement, le réchauffement des relations politiques et diplomatiques entre le Maroc et l'Afrique du Sud ne le sera pas dans un futur proche. En effet, privilégiant l'axe Pretoria-Lagos-Alger, ce pays et son Président Jacob Zuma s'opposent systématiquement à tout rapprochement avec le Maroc⁷¹. Elu le 6 mai 2009, le Président Sud-Africain a de fortes chances de voir renouvelé son mandat à la direction à la fois de l'ANC en 2012 et du pays en 2014.

Sans qu'il soit pessimiste, un tel scénario avec toute ses retombées négatives sur les relations politiques et économiques entre les deux pays, n'empêche pas, au moins pour les entreprises marocaines, de conquérir ce marché, soit d'une manière individuelle, soit dans le cadre de relations pluripartites (avec des entreprises européennes, africaines ou arabes par exemple).

A rappeler, dans ce cadre, que les autorités publiques au Maroc ont encouragé l'investissement dans les pays d'Afrique en relevant, en décembre 2010⁷², le montant transférable au titre des investissements à l'étranger, de 30 millions de dirhams à un plafond de 100 millions, contre 50 millions seulement dans le reste du monde.

Parmi les secteurs importants qui peuvent faire l'objet d'investissement, les matériaux roulants ferroviaires, les combustibles synthétiques, les équipements et machines pour mines. Il s'agit de secteurs dans lesquels l'Afrique du Sud est leader mondial. Le tourisme est un autre secteur important qui, outre ses retombées sur les économies des deux pays, peut constituer un moyen de rapprochement culturel entre les deux peuples.

L'agriculture, qui représente une part réduite dans le PIB d'Afrique du Sud (3%), est aussi un autre domaine où le potentiel d'échange est assez important. En effet, ce pays est un marché potentiel pour des produits agroalimentaires en provenance d'Afrique. Il est un grand importateur de fruits, de légumes et d'épices. Il peut encore accueillir de nouveaux exportateurs de fruits et légumes comme les avocats, les raisins, les bananes et les pastèques.

Le marché a également des ouvertures pour les haricots secs, les légumes déshydratés et les noix, les légumes en conserve et les mélanges d'épices, ainsi que les piments, le curcuma, les poivrons et le cumin⁷³. Ce pays représente ainsi un grand potentiel de commerce avec un pays comme le Maroc, qui a mis en place une importante stratégie agricole "Maroc vert".

L'Afrique du Sud est aussi un marché important et potentiel pour les vêtements. Elle est le 25ème importateur mondial de ce type de produits. La plupart des importations proviennent d'Asie. Toutefois, certains exportateurs asiatiques sont de moins en moins concurrentiels et des pays comme le Botswana, Madagascar, le Malawi et Maurice ont fait des percées importantes dans ce marché. Ils offrent d'excellents exemples de ce qui doit être fait pour les pays africains pour pénétrer le marché Sud-Africain⁷⁴.

2.6. Maroc-Turquie : perspectives prometteuses

Fort de sa spécificité et de la continuité historique de son pouvoir politique, le Maroc a entretenu des relations diplomatiques spéciales et continues avec le pouvoir ottoman, et ce, pendant des siècles d'histoire commune. Ces rapports étaient, en effet, fondés sur la volonté partagée de défendre les valeurs spirituelles authentiques et de faire face aux convoitises étrangères, dans un esprit de synergie constante et de respect mutuel⁷⁵.

Appréciant les acquis importants engrangés au niveau des relations bilatérales, notamment un volume d'échanges commerciaux qui a triplé depuis l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange entre les deux pays (2007), le Maroc a réaffirmé son attachement à l'approfondissement de ces liens. Il est aussi déterminé à intensifier la concertation politique avec un pays influent comme la Turquie.

2.6.1. Cadre réglementaire

Le cadre réglementaire des relations de coopération entre le Maroc et la Turquie, qui date des années 1980, se caractérise par sa diversité et sa richesse, touchant à plusieurs aspects tant économiques, techniques que culturels (voir annexe)⁷⁶. Par ailleurs, plusieurs activités promotionnelles ont été organisées en vue de rapprocher les milieux d'affaires des deux pays, en leur permettant de prospector les diverses opportunités commerciales et d'investissement offertes sur leurs marchés respectifs.

Le rapprochement économique entre les deux pays a été couronné le 7 avril 2004 par la signature d'un accord de libre-échange. Ce dernier s'inscrit dans le cadre du renforcement de la coopération commerciale entre les pays tiers méditerranéens. Il prévoit la libéralisation progressive des échanges de produits industriels durant une période de 12 ans et un traitement favorable aux produits agricoles et de la pêche.

Parallèlement à cet accord, d'autres mesures ont été adoptées afin d'améliorer le climat d'investissement et des affaires entre les deux pays. Il s'agit de la convention de non double imposition fiscale et de lutte contre l'évasion fiscale et du jumelage des ports de Casablanca et d'Istanbul.

2.6.2. Une coopération militaire progressive mais sans cadre juridique

La coopération militaire maroco-turque est dans une première phase de construction des conditions nécessaires à une éventuelle formalisation ; il n'existe en effet aucun accord cadre organisant cette coopération. Un projet d'accord de coopération scientifique, technologique et de formation a été proposé par Ankara. La partie marocaine avait préféré reporter les négociations à une date ultérieure. Il semble, par ailleurs, que Rabat ait proposé de tenir la première séance de négociation au cours du mois d'Avril 2012 à Ankara.

En attendant, la coopération entre les deux pays se résume à des échanges de visites. On recense deux visites de haut niveau au cours des quatre dernières années : La première, celle de Feu Abderrahmane SBAI, alors Ministre Délégué chargé de l'Administration de la Défense Nationale, du 25 au 30 septembre 2005, à l'occasion de la 7ème édition de la Foire Internationale de l'Industrie de la Défense (IDEF 05), la seconde, celle du Général de Corps d'Armée Abdelaziz Bennani, Inspecteur Général des Forces Armées Royales, Commandant de la Zone Sud, du 25 au 28 janvier 2006.

La formation continue et les visites de courtoisie sont autant d'instruments qui contribuent à l'interopérabilité humaine entre les deux cultures militaires. A cet égard, des stages d'études ont été organisés en faveur des jeunes officiers marocains et turcs en formation respectivement au Maroc et en Turquie. On souligne également la mission d'étude en Turquie d'une délégation du Collège Royal de l'Enseignement Militaire Supérieur (CREMS), composée de 49 membres, en Mai 2006. Plus récemment encore, un voyage d'étude a été organisé au Maroc en faveur d'une délégation du Commandement des Académies de Guerre de l'Etat-major Général Turc, composée de 55 membres, du 18 au 22 avril 2011.

2.6.3. Une coopération Culturelle, Scientifique et universitaire à construire

Lors de la visite du Ministre des Affaires Etrangères turc à Rabat en novembre 2011, les deux gouvernements expriment le désir d'accroître leur coopération culturelle et universitaire, d'avoir des consultations régulières à ce sujet. A cette occasion, le ministre turc a proposé d'organiser l'année du Maroc en Turquie.

Le Gouvernement turc a accordé au Maroc 16 bourses d'études pour l'année académique 2011-2012 (Licence, Master, Doctorat et Recherche Scientifique). Cependant, la coopération universitaire reste encore limitée comme en témoigne le nombre insignifiant des accords interuniversitaires : deux accords ont été signés entre universités marocaines et turques : (1) l'accord de Coopération entre l'Université Mohammed V Agdal et l'Université d'Istanbul, signé le 8 mai 1991 et (2) l'accord de coopération entre l'Université Cadi Ayyad de Marrakech et l'Université Mimar Sinan d'Istanbul.

2.6.4. Une coopération migration insignifiante

Cette coopération reste encore au stade informel puisqu'elle ne repose sur aucun accord. Ceci s'explique par le nombre insignifiant des ressortissants marocains en Turquie ; on compte 307 ressortissants marocains immatriculés en Turquie en date du 31 décembre 2011. D'ailleurs, les transferts d'argent vers le Maroc sont réduits : 5 millions DH en 2008, 10 millions DH en 2010.

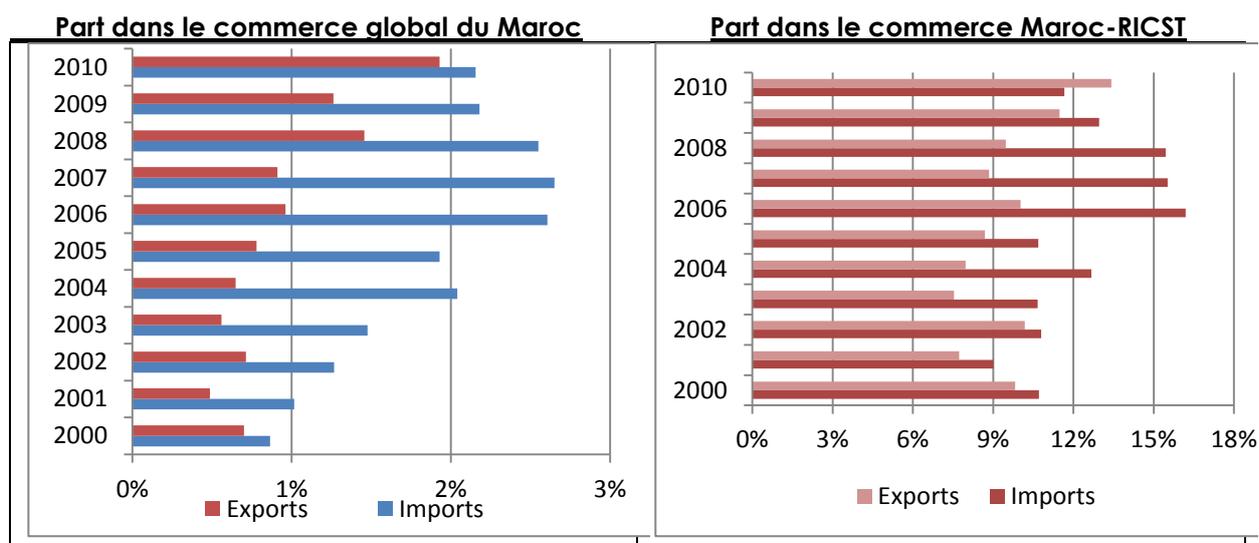
Par ailleurs, force est de constater le nombre de marocains qui traversent clandestinement la Turquie vers l'Europe, à travers la Grèce. Ce phénomène qui prend des dimensions inquiétantes finira par s'imposer, non sans provoquer un désaccord, dans l'agenda diplomatique entre les deux pays. On notera, d'ailleurs, que la Turquie a soumis au Maroc un projet d'accord de réadmission en 2002.

2.6.5. Evolution des échanges commerciaux

La Turquie est le 39ème principal pays client du Maroc et le 72ème pays fournisseur de biens. Sa contribution dans les importations totales du Maroc est passée de 0,9% en 2000 à 2,2% en 2010. Le taux le plus élevé (2,7%) a été atteint en 2007, date de l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange entre les deux pays. Sa part dans les importations marocaines des BRICST n'a pas connu de changement puisqu'elle est restée autour de 12% sur la période 2000-2010.

Pour ce qui est des exportations du Maroc, le poids de la Turquie, malgré une certaine progression, reste autour de 2%. Il en est de même pour sa part dans les exportations marocaines vers les BRICST qui a connu une variation durant cette période, atteignant 13% en 2010 contre 10% en 2000 (graphique suivant).

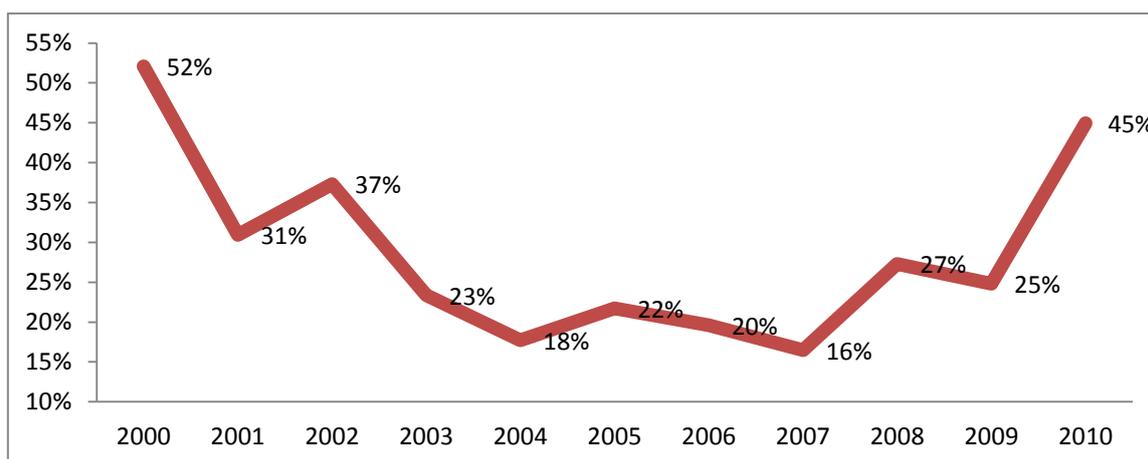
Graphique 30 : Part de la Turquie dans le commerce extérieur du Maroc



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

Malgré une certaine progression depuis 2008, le taux de couverture des importations marocaines par les exportations de biens avec la Turquie a toujours été en défaveur du Maroc (graphique suivant). Ce taux a atteint son niveau le plus élevé en 2000 (52%) et son niveau le plus bas en 2007 (16%), année qui coïncide avec l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange entre les deux pays.

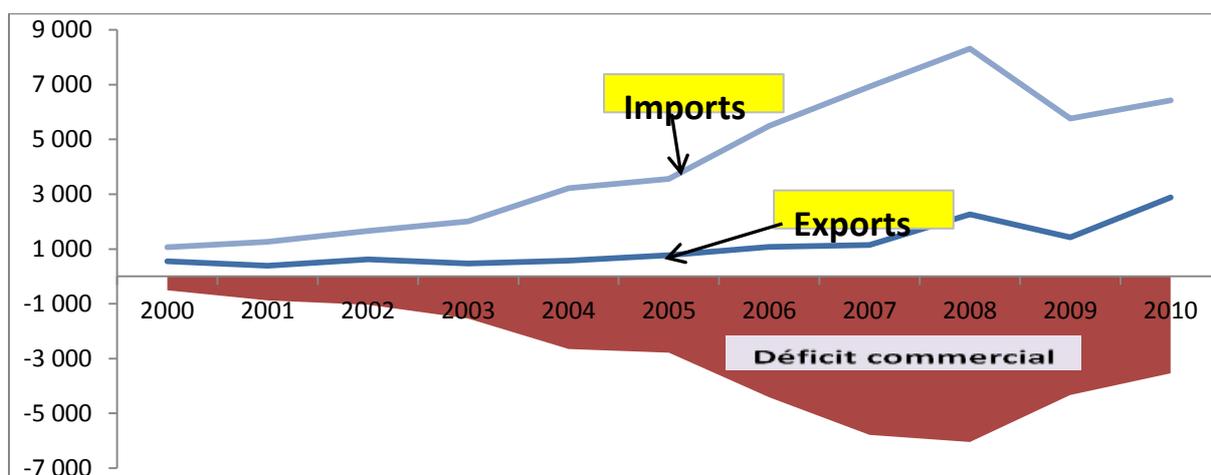
Graphique 31 : Taux de couverture des importations par les exportations (%)



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

Au niveau de la balance commerciale, la période allant de 2000 à 2003 a été marquée par un déficit défavorable au Maroc situé autour de 1 milliard dirhams. Depuis, la croissance plus importante de la valeur des importations par rapport à celle des exportations a donné lieu à une aggravation de ce déficit qui a été multiplié par six après l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange en 2007 (graphique suivant). Ce déficit s'est replié toutefois au cours des années suivantes suite en particulier aux effets négatifs de la crise économique et financière mondiale.

Graphique 32 : Balance commerciale Maroc - Turquie (millions DH)



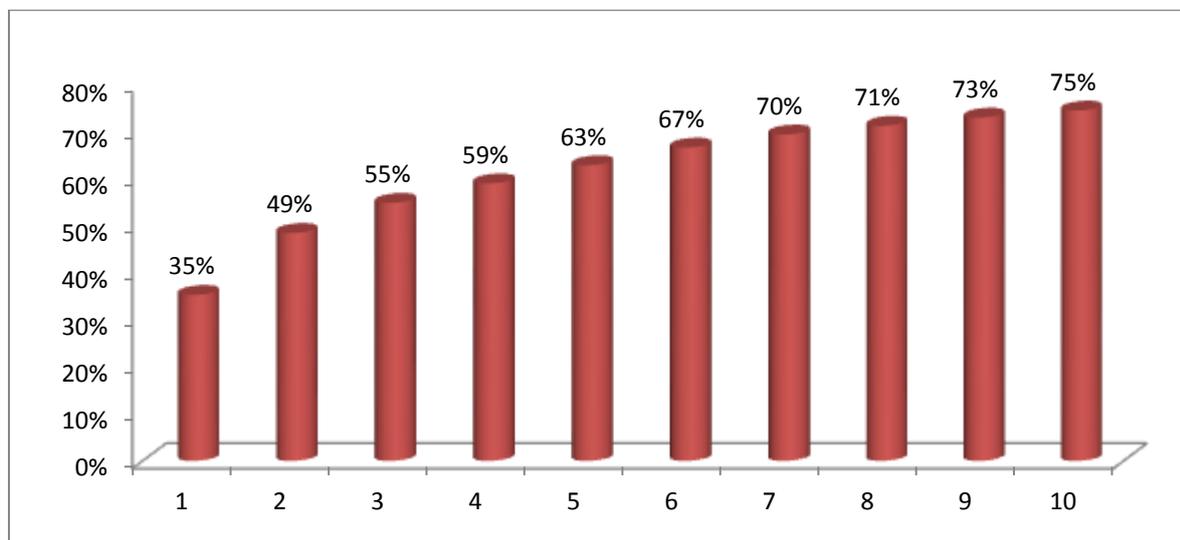
Source : Office des changes. Elaboration auteurs

Pour ce qui est des principaux produits importés par le Maroc, on trouve en premier lieu les "Fils, barres, palplanches, profiles en fer et acier" (12%) ; le "fer et acier en blooms et ébauches" en 2ème position malgré la baisse de 33% en 2006 à 9% en 2010. A remarquer aussi la hausse régulière de la part du "tissu de coton" (4% en 2006 à 9% en 2010) ; les "voitures industrielles" (4%) ; les "tissus de fibres synthétiques et artificielles" (4%) ; les "réfrigérateurs domestiques" (3%) et les "tracteurs agricoles" (3%).

De leur côté, les exportations marocaines vers la Turquie sont dominées par "l'acide phosphorique" (35%). La Turquie est le 4ème pays importateur mondial de ce type de produit du Maroc. La "pâte à papier" occupe le deuxième rang des produits exportés vers ce pays (15%), suivie par les "voitures industrielles" (13%). Les "phosphates" représentent 6%, permettant à ce pays d'être le 16ème importateur mondial du Maroc. la Turquie est aussi classée 16ème pour les "poissons" et 14ème pour les "légumes frais, congelés ou en saumure".

Il apparaît, une autre fois, que l'essentiel des produits exportés par le Maroc sont concentrés sur quelques produits, en particulier les produits dérivés des phosphates. Deux produits exportés contribuent à la moitié des exportations, six produits à plus du 2/3 et dix biens aux 3/4.

Graphique 33 : Part cumulée des 10 premiers produits exportés



Source : Office des changes. Elaboration auteurs

2.6.6. Evolution des IDE turcs vers le Maroc

A l'instar des autres pays des BRICST, la Turquie a d'une manière générale de des investissements réduits au Maroc. En effet, quoiqu'en progression, ces investissements restent encore limités. Leur contribution au total des IDE destinés au Maroc n'a pas dépassé les 0,5%, plaçant la Turquie au 17ème rang parmi les investisseurs étrangers au Maroc.

Le montant des investissements des entreprises turques au Maroc ont atteint 250 millions dollars. Ces investissements sont réalisés essentiellement dans les secteurs du BTP et de la distribution. Avec les travaux en cours, ces investissements vont atteindre une valeur de quatre milliards de dollars⁷⁷. Plusieurs compagnies turques ont participé, et continuent de participer, aux efforts du Maroc pour la construction d'autoroutes et d'infrastructures urbaines. L'abattoir de Casablanca est opéré par une compagnie turque ; une autre société turque construira le pipeline de phosphore de l'OCP. Une autre grande compagnie participe à la première et troisième phase du tramway de Casablanca.

Malgré ces projets, le Maroc est en retard en termes d'investissements turcs. Si les 75 entreprises turques implantées au Maroc estiment avoir investi l'équivalent de 2 milliards dirhams au Maroc, en Egypte les investissements turcs ont dépassé l'équivalent de 17,4 milliards dirhams pour 205 entreprises⁷⁸. Ce retard est attribué essentiellement à une méconnaissance du marché marocain. Dans l'esprit de beaucoup d'hommes d'affaires turcs, il y a un amalgame de perception entre le Maroc, l'Algérie et la Tunisie. La langue demeure également un grand obstacle.

Au niveau culturel, la Turquie et le Maroc sont deux pays ayant des cultures assez riches. Des centaines de jeunes turcs et marocains qui étudient dans les universités des deux pays, des vols réguliers tous les jours entre Casablanca et Istanbul, des milliers de touristes turcs et marocains qui visitent chaque année nos pays sont les autres principaux éléments qui attestent ce développement tous azimuts des relations entre la Turquie et le Maroc⁷⁹.

2.6.7. Potentiel des relations Maroc-Turquie

Il existe un potentiel non négligeable pour améliorer les échanges qui restent en deçà des atouts et des potentialités économiques des deux pays. la Turquie et le Maroc sont deux pays méditerranéens, ayant des intérêts sur plusieurs continents et des relations spéciales et spécifiques avec l'Union européenne.

Par conséquent, de nouvelles opportunités de coopération tant dans le domaine de l'économie que dans le vaste champ de la politique existent. Les deux pays peuvent explorer ces opportunités et construire de nouvelles coopérations et de nouveaux partenariats entre eux, mais aussi ensemble avec d'autres pays et acteurs⁸⁰.

Dans ce cadre, l'accord de libre-échange Maroc-Turquie constitue un cadre propice pour le développement des relations bilatérales et la dynamisation des échanges commerciaux et des flux d'investissements directs entre les deux pays. Le développement remarquable de l'économie turque et ses perspectives de croissance en tant que puissance émergente ouvrent de grandes opportunités pour les entreprises marocaines pour profiter de ce dynamisme.

Les différents accords de libre-échange signés par le Maroc, sa position stratégique entre l'Europe et l'Afrique ainsi que les réformes importantes en matière de climat des affaires sont des atouts pour encourager les entreprises turques à s'implanter au Maroc. Notre pays pourrait constituer une destination privilégiée pour les investisseurs turcs, qui pourraient utiliser le Maroc comme plateforme d'exportation vers les Etats-Unis bénéficiant des avantages de l'accord de libre-échange Maroc-Etats-Unis.

Les entreprises turques peuvent aussi se positionner sur le marché africain dans le cadre d'un partenariat avec leurs homologues marocains, qui disposent de l'expérience et du savoir-faire sur ce continent tant convoité par d'autres économies émergentes de la planète, l'Inde et la Chine en l'occurrence.

Par ailleurs, le démantèlement progressif des droits de douane appliqués aux produits marocains à l'entrée du marché turc serait un facteur d'appui aux entreprises nationales en quête de nouveaux marchés de proximité. De son côté, la baisse progressive des droits de douane appliqués aux produits textiles turcs (intrants pour des produits d'habillement) devrait réduire le coût de production pour les industries de confection et améliorer au fur et à mesure la compétitivité internationale des entreprises marocaines.

Dans l'industrie automobile, la société "Renault" de Turquie et les autres compagnies turques qui travaillent avec cette société participent à la formation et à la qualification du personnel marocain de la nouvelle usine "Renault" à Tanger, dont le Directeur est d'ailleurs un Turc. Cette coopération pourrait nouer de nouvelles perspectives de coopération entre les deux pays dans ce domaine.

Dans ce cadre, le Conseil d'affaires maroco-turc a identifié certains secteurs importants jugés prioritaires pour le développement des relations économiques entre les deux pays. Outre l'automobile⁸¹, les secteurs identifiés sont l'agro-industrie, le transport, l'hôtellerie, la chimie et le tourisme⁸². Le Conseil d'affaires a convenu, pour cela, la création des commissions sectorielles. Chaque commission sera dotée d'un plan d'action spécifique et devra tenir deux rencontres annuelles au Maroc et en Turquie.

L'intégration probable de la Turquie à l'Union Européenne pourrait constituer, par ailleurs, une opportunité pour les entreprises marocaines exportant vers le vieux continent. En effet, cette intégration devrait accélérer la convergence économique de la Turquie, par le biais de l'émergence de nouvelles spécialisations industrielles. Le rattrapage technologique déjà à l'œuvre en Turquie tendrait à favoriser les secteurs à rendements croissants et permettrait ainsi de libérer, au profit de pays comme le Maroc, certains segments de production intensifs en main d'œuvre⁸³.

**TROISIEME PARTIE : ORIENTATIONS
STRATEGIQUES EN FAVEUR D'UN ARRIMAGE
REUSSI DU MAROC AUX BRICST**

INTRODUCTION

Les deux premières parties de la présente étude ont permis de mettre en exergue deux constats importants :

- La croissance des BRICST et leurs perspectives économiques vont influencer d'une manière inéluctable l'avenir de l'architecture mondiale, aussi bien sur le plan politique qu'économique. Ce groupe jouera un rôle de premier plan aussi bien au sein des organisations à caractère économique et financier, tels que le FMI, la Banque mondiale ou l'OMC, que dans le cadre des instances à caractère politique, comme le Conseil de Sécurité de l'ONU.
- Les relations du Maroc avec ces pays sont généralement assez bonnes sur le plan politique, mais réduites au niveau économique et financier, pour rester à un stade largement en deçà des potentialités existantes.

Partant de ces deux constats, et dans un contexte mondial fortement concurrentiel, en mutation rapide et marqué surtout par des difficultés économiques que traverse l'Union européenne, principal partenaire commercial du Maroc, notre pays est appelé à tenir compte de ces transformations, de revoir la configuration spatiale de ses relations économiques et financières pour s'adapter à ces changements précurseurs du nouvel ordre mondial.

Le Maroc a tout intérêt, en effet, à se rapprocher, à s'arrimer et à renforcer son ancrage à ces nouvelles locomotives de l'économie mondiale afin de pouvoir bénéficier de la croissance qui sera générée par ces pays. Cette orientation devrait impulser une nouvelle dynamisation du partenariat politique, économique et commercial avec le BRICST, afin de constituer un puissant levier pour l'amélioration de la compétitivité de l'économie du Maroc.

Cette perspective de développement des relations avec ces puissances émergentes, qui entre dans le cadre de la diversification des alliances stratégiques du Maroc, s'inscrit en fait dans l'essence même de la politique étrangère du Maroc. Celle-ci n'est plus uniquement structurée par des enjeux géopolitiques mais également par la consolidation des enjeux géoéconomiques et la diversification des partenariats, en vue de confirmer les options stratégiques du pays⁸⁴.

L'objet de cette partie est de déterminer les axes d'une stratégie nationale intégrée susceptible de renforcer les relations économiques avec le BRICST ; stratégie qui permet au Maroc de s'arrimer aux nouvelles locomotives de l'économie mondiale et se préparer aux futures évolutions économiques et géopolitiques.

Comment alors développer et approfondir ces relations ? Comment créer une nouvelle dynamique de coopération et renforcer ces relations sur des bases de prospérité partagée et de valorisation des potentialités nationales ? Sur quelles bases le Maroc devrait-il bâtir son alliance avec le BRICST ?

Pour réponse à de telles interrogations, il est nécessaire de décliner tout d'abord, sur la base des conclusions tirées des deux premières parties de l'étude, les insuffisances, les forces, les opportunités et les enjeux qui caractérisent les relations du Maroc avec ces nouvelles locomotives de l'économie mondiale. Le but étant de pouvoir identifier les entraves et de proposer les mesures pour les éliminer ; de dégager les forces pour les renforcer ; et de mettre en exergue les opportunités pour les capitaliser.

Il est aussi important de présenter les stratégies adoptées par ces pays qui leur ont permis de réussir, notamment au niveau du commerce et de l'investissement. Le but est de s'inspirer de certaines bonnes pratiques tout en examinant la possibilité de leur adaptabilité à l'économie marocaine ou de l'opportunité d'alliances entre entreprises marocaines et entreprises originaires de BRICST.

1. Relations Maroc-BRICST : forces, insuffisances, opportunités et menaces

Le diagnostic des relations du Maroc avec le groupe BRICST a permis d'identifier les forces et les insuffisances, ainsi que les opportunités et les menaces, qui marquent ces relations sur le plan institutionnel, économique et financier.

1.1. Relations Maroc-BRICST : Forces et opportunités

L'analyse des relations Maroc-BRICST met en exergue un ensemble d'atouts. Le développement de ces relations nécessite l'exploitation des forces qui sont énumérées comme suit :

Du côté marocain

Excepté l'Afrique du sud, l'histoire des relations politiques et diplomatiques du Maroc avec le BRICST est en général marquée par une parfaite entente. Ces relations se caractérisent, d'une part, par la convergence des positions sur de nombreuses questions d'ordre régional et international ainsi que par le soutien mutuel au sein des organisations internationales et, d'autre part, par la volonté de consolider davantage les liens d'amitié et de coopération.

L'identité africaine du Maroc et son appartenance à l'hémisphère Sud est un autre atout qui le prédispose à jouer un rôle important dans la coopération Sud-Sud. D'un autre côté, sa situation géographique, à la fois comme pays méditerranéen, atlantique et africain, très proche de l'Europe et à mi-parcours entre l'Amérique et l'Asie, lui confère une position de carrefour et de jonction.

Par ailleurs, la stabilité politique du Maroc, le cadre macro-économique assaini, les différents accords de libre-échange conclus avec des pays à niveaux de développement différents, l'accès au statut avancé auprès de l'Union européenne et la panoplie de stratégies sectorielles ambitieuses, constituent des avantages importants pour le Maroc, en faveur d'un développement des échanges commerciaux et d'une attractivité pour les IDE.

L'émergence et l'internalisation de grandes entreprises privées et publiques marocaines (ONA, OCP, RAM, Maroc télécom, Attijari wafabank, BMCE bank) est un autre atout pour le Maroc, dans l'objectif de conquérir de nouveaux marchés, tels que ceux des BRICST, et de créer des joint-ventures avec des groupes de ces pays.

Matrice SWOT des relations Maroc-BRICST

FORCES	INSUFFISANCES
<ul style="list-style-type: none"> - Relations politiques et diplomatiques bonnes (excepté Afrique du sud). - Volonté d'asseoir un partenariat Sud-Sud et de développer les relations politiques et économiques bilatérales. - Concordance des points de vue concernant les questions régionales et internationales d'intérêt commun. - Situation géographique du Maroc. - Stabilité politique et cadre macro-économique assaini. - Emergence et internalisation de grandes entreprises privées et publiques. - Accès au statut avancé auprès de l'Union européenne. - Position favorable au sujet de la question du Sahara marocain (excepté l'Afrique du sud). - Des richesses naturelles agricoles et minières abondantes et variées. 	<ul style="list-style-type: none"> - Eloignement sur les plans géographique, linguistique et culturel. - Cadre institutionnel marqué généralement par des accords Maroc-BRICST, peu nombreux ou inefficients. - Volume insuffisant des échanges commerciaux et des investissements. - Echanges concentrés sur un nombre réduit de produits tant à l'import qu'à l'export. - Déficit commercial généralement au détriment du Maroc dû à une offre exportable réduite. - Lignes de transport, aériennes ou maritimes, généralement indirectes et coûteuses. - Absence de dispositif institutionnel chargé de la coordination et de promotion économique du Maroc auprès de ces pays.
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Adhésion à plusieurs accords de libre-échange avec des pays à niveaux de développement différents : Maroc-UE ; Maroc-Etats-Unis ; Maroc-Turquie ; Accord d'Agadir. - Projet d'accord de libre-échange avec le MERCOSUR, l'UEMOA et le CEMAC⁸⁵ ; - Plans sectoriels mis en place par le Maroc. - BRICST : grands investisseurs à l'étranger (excepté l'Afrique du sud). - BRICST : grands importateurs de biens. - Potentiel d'échange considérable, notamment au niveau de certains secteurs où l'offre marocaine dispose d'atouts compétitifs (agro-alimentaire, pêche, textiles, mines, tourisme,...). 	<ul style="list-style-type: none"> - Concurrence mondiale. - Futurs accords de libre-échange UE-Inde ; UE-Mercosur, ... - Concurrence acharnée de certains pays concurrents du Maroc au niveau des BRICST (Tunisie, Egypte, Arabie Saoudite, ...). - Forte concurrence des BRICST au niveau de certains secteurs : <ul style="list-style-type: none"> + Acide phosphorique : concurrence de l'Afrique du sud sur l'Inde. + Phosphates : concurrence de la Russie sur le Brésil. + Fruits (oranges) : concurrence de la Chine et la Turquie sur la Russie. + Textile-habillement : Turquie et Inde. + NTIC et offshore : Inde.

Du côté des BRICST

Ces pays ont des perspectives importantes de croissance et de développement économique. Leurs poids sur les plans politique et géostratégique mondial (G8, G20, Conseil de sécurité, ...) est en croissance continue. Ils ont, par ailleurs, une volonté d'asseoir un partenariat Sud-Sud et de développer les relations politiques et économiques bilatérales.

Ces économies, qui ont une position favorable au sujet de la question du Sahara marocain (excepté l'Afrique du sud), disposent de richesses humaines importantes ainsi que de ressources naturelles agricoles et minières abondantes et variées.

Ces pays sont de grands importateurs de biens, notamment de ressources naturelles et minières. Ils deviennent aussi, depuis quelques années, une source de plus en plus croissante d'investissements à l'étranger.

D'une manière générale, les relations politiques sont assez bonnes entre le Maroc et le BRICST. Il y a une volonté commune d'asseoir un partenariat Sud-Sud et de développer les relations politiques et économiques bilatérales. On assiste aussi à une cohésion des points de vue concernant les questions internationales d'ordre politique et stratégique.

Le cadre institutionnel de ces relations est marqué par la signature de plusieurs accords de commerce et d'investissement. Les deux parties (Maroc et BRICST) disposent de richesses naturelles, agricoles et minières, abondantes et variées. Le potentiel d'échange en matière de commerce et d'investissement reste considérable, notamment au niveau de certains secteurs où l'offre marocaine dispose d'atouts compétitifs (agro-alimentaire, pêche, textiles, mines, tourisme,...).

Avec ces atouts et ces opportunités, le Maroc peut transformer ce potentiel en un processus durable de croissance. Le Maroc a en effet un intérêt stratégique à renforcer ses relations avec le BRICST. L'élargissement ainsi que l'approfondissement de ces relations sont susceptibles de permettre au Maroc de pouvoir diversifier et sécuriser son approvisionnement en énergie et en matières premières ; diversifier ses marchés extérieurs et ses exportations ; favoriser l'internationalisation des groupes marocains ; améliorer l'attractivité du territoire national ; et accroître l'influence régionale et internationale du Maroc.

1.2. Insuffisances

L'exploitation du potentiel existant demeure tributaire de la capacité des deux parties à remédier progressivement aux insuffisances caractérisant ces relations. La première contrainte fondamentale est la grande distance géographique qui sépare le Maroc de chacun de ces pays. A cet espacement, qui engendre des lignes de transport et de frets, aériennes ou maritimes, généralement indirectes et coûteuses, s'ajoute une dissemblance au niveau linguistique et culturel.

La deuxième contrainte concerne le cadre institutionnel. Malgré les bonnes relations politiques du Maroc avec la majorité de ces pays, ce cadre se distingue généralement par un nombre limité d'accords entre les deux parties. De plus, un nombre non négligeable, parmi les accords conclus, n'est pas opérationnel, non actualisé ou limité à quelques mesures.

Le volume limité des échanges commerciaux et des investissements est une autre caractéristique qui marque les relations Maroc-BRICST. Les échanges sont limités à un nombre réduit de produits aussi bien à l'import qu'à l'export. De plus, le Maroc enregistre un déficit commercial avec la plupart de ces pays.

Le déficit commercial est attribué en fait à une offre exportable marocaine qui reste peu diversifiée. Cette offre, qui reflète le niveau non encore performant de l'appareil productif marocain, est concentrée sur certains produits primaires.

L'absence d'un dispositif institutionnel efficace chargé de la coordination et de la promotion économique du Maroc auprès de ces pays est une autre contrainte qui caractérise ces relations. En effet, il existe plusieurs intervenants au Maroc, notamment le Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération (MAEC), le Département du Commerce Extérieur (DCE), le Ministère de l'Economie et des Finances (MEF), l'Agence Marocaine de Développement des Investissements (AMDI), ..

Le manque d'informations économiques et sociales, actualisées et concernant les différents domaines, sur le BRICST est une autre difficulté qui entrave l'approfondissement des relations économiques avec le BRICST. Ce manque s'exprime notamment à deux niveaux :

- la connaissance limitée des opérateurs économiques marocains de ces économies, aggravée par "l'éloignement" géographique, linguistique et culturel ;

- l'absence d'institutions dédiées à la collecte de l'information, à son analyse et sa mise à disposition au profit des opérateurs économiques sous forme de conseil et d'orientation.

1.3. Risques et menaces

Il ne suffit pas, pour développer les relations économiques Maroc-BRICST, de capitaliser sur les atouts, d'exploiter les potentialités et de « corriger » les insuffisances, mais aussi de tenir compte des défis et des menaces au niveau international qui risquent de contrecarrer toute bonne volonté des deux côtés. Il existe, en effet, un certain nombre de risques qui peuvent entraver le développement de ces relations :

La concurrence Internationale : Le BRICST est devenu, durant les deux dernières décennies, outre un enjeu stratégique mondial, mais aussi une niche pour tous les pays du monde. On assiste, en effet, à un engouement et à une compétition intensive au niveau de ces marchés aussi bien de la part des grands pays développés (Etats-Unis, Europe, Japon), que des pays émergents, des pays du Golf,

La présence de pays concurrents du Maroc au niveau des BRICST : A l'instar du Maroc, beaucoup de pays cherchent à tirer avantage de la croissance économique forte des BRICST. Il s'agit en particulier de concurrents classiques comme la Tunisie, l'Egypte..., en particulier au niveau de certains secteurs spécifiques comme l'habillement, les produits agro-alimentaires et le tourisme. Ces pays ont, en plus, l'avantage d'être plus proches géographiquement de la plupart des nouvelles locomotives mondiales.

La concurrence des BRICST : outre leur poids économique important, certains pays de ce groupe sont eux-mêmes de véritables concurrents du Maroc au niveau des autres marchés des BRICST, en particulier dans un certain nombre de secteurs clés pour le Maroc. Ainsi, par exemple, l'Afrique du sud est un concurrent important du Maroc au niveau de l'Inde pour l'acide phosphorique. La Russie concurrence le phosphate marocain sur le marché brésilien. Il en est de même pour la Chine et la Turquie au niveau de la Russie pour les fruits. D'autres secteurs aussi importants pour le Maroc font face à une forte concurrence. C'est le cas du textile-habillement pour la Turquie et l'Inde et de la nouvelle technologie de l'information et de la communication ainsi que l'offshore (Inde).

2. Analyse des stratégies des entreprises des BRICST et des opportunités d'alliances avec les entreprises marocaines

Cette section a pour objet d'analyser les stratégies adoptées par les groupes originaires des BRICST au niveau mondial, en particulier en Afrique. Cette analyse devrait permettre de dégager les principaux déterminants de la réussite de ces grandes entreprises. Elle devrait aussi permettre d'examiner l'opportunité d'alliances entre ces sociétés et les entreprises marocaines, ce qui peut constituer dans ce cas un vecteur d'expansion et un facteur de compétitivité des entreprises nationales et de l'économie nationale, notamment au niveau de ces pays.

2.1. Stratégie des groupes originaires des BRICST

Beaucoup d'entreprises des pays appartenant au BRICST, ayant des investissements ou des échanges commerciaux avec l'étranger, ont tiré leur croissance et leur internationalisation à partir du dynamisme important affiché par leurs économies au cours des dernières années.

D'une manière générale, plusieurs caractéristiques communes caractérisent les stratégies réussies des entreprises des pays émergents, notamment ceux des BRICST. En effet, ces entreprises, aussi bien publiques que privées, ont été soutenues par leurs Etats. Elles se sont développées tout d'abord à l'intérieur de leurs pays en investissant dans des portefeuilles d'actifs. Elles internationalisent, dans un second temps, leurs opérations commerciales ou d'investissement dans les régions avoisinantes, souvent dans des économies avec lesquelles leurs pays ont des relations culturelles étroites.

Plusieurs de ces groupes sont motivés plutôt par des considérations d'ordre stratégiques que par la rentabilité à court terme, reflétant ainsi le rôle des entreprises publiques dans l'implantation à l'étranger. Des sociétés chinoises, par exemple, sont pour la plupart publiques. Certains groupes brésiliens, indiens et russes sont également contrôlés par l'État. C'est le cas, par exemple, de Petrobras (Brésil), de l'ONGC Videsh (Inde), de Gazprom (Russie) et du CNOOC (Chine). Plusieurs de ces groupes sont devenus de véritables acteurs mondiaux dans la mesure où ils possèdent, entre autres, des marques mondiales, des compétences de gestion, ... Il s'agit notamment du CITIC (Chine), du COSCO (Chine), du Lukoil (Russie), de Gazprom (Russie), de Vale SA (Brésil), de Tata (Inde), de Videsh ONGC (Inde), ...

Profitant de la mondialisation, les grandes entreprises des BRICST, appelées les "New Global Challengers", se sont imposées comme des leaders mondiaux. Centrés au début sur les matières premières, les investissements de ces entreprises, souvent sous la forme de fusions-acquisitions, se sont orientés vers les infrastructures et, par la suite, sur d'autres projets tels que la grande distribution, les télécommunications et les banques.

La libéralisation des investissements à l'étranger par ces pays et l'appui des autorités publiques ont été les principaux déterminants de la croissance de leurs projets d'investissements à l'international. Ainsi, l'adoption par la Chine, durant les premières années du nouveau millénaire, de la politique "se mondialiser" ("go global") a encouragé les entreprises chinoises à investir à l'étranger. De leur côté, les autres pays des BRICST ont tenu également à créer des acteurs mondiaux (champions nationaux en Russie, au Brésil et en Inde) par le biais d'incitations tels que le financement favorable, les subventions, ...

D'une manière générale et pour faire face à l'intensification de la concurrence, les grands groupes étrangers et leurs Etats d'origine recourent de plus en plus à des stratégies globales qui se caractérisent par:

- la recherche d'une plus grande synergie entre les firmes originaires d'un même pays (entre les banques et les entreprises, entre les entreprises privées et publiques, entre les entreprises industrielles et commerciales...);
- une tendance de plus en plus multidimensionnelle qui s'appuie sur plusieurs acteurs. La politique des échanges commerciaux et celle des investissements deviennent, en effet, de simples aspects d'une seule et même stratégie. Les entreprises ne sont pas les seuls acteurs. Les Etats d'origine y jouent un rôle primordial à la fois par le biais des entreprises publiques et par l'intermédiaire du soutien financier et diplomatique ainsi que par la société civile et la diaspora.

2.2. Investissements des grandes entreprises des BRICST

Beaucoup d'investissements des BRICST à l'étranger sont orientés vers des régions à la fois riches en ressources naturelles et humaines et proches du Maroc. Il s'agit de l'Afrique qui constitue l'une de ces régions les plus puisées. Un survol de la nature aussi bien des entreprises des BRICST que des secteurs ciblés pourrait servir comme base de proposition de possibilité d'alliances de certaines de ces entreprises avec celles marocaines.

2.2.1. Investissements de la Chine et de l'Inde

La Chine et l'Inde figurent parmi les plus importants investisseurs à l'étranger, en particulier en Afrique. La plupart de ces investissements sont souvent l'œuvre d'entreprises publiques comme c'est le cas, par exemple, des groupes CNOOC (Chine) et ONGC (Inde). En Afrique, environ 40% du stock d'investissements chinois est destiné à l'Afrique du Sud. Ces investissements sont l'œuvre aussi bien des entreprises publiques que des sociétés privées.

Sur le plan sectoriel, beaucoup d'investissements chinois et indiens concernent le secteur manufacturier et les infrastructures. Les entreprises chinoises et indiennes s'intéressent aussi à la recherche de ressources naturelles et à l'accès des marchés.

En effet, les sociétés minières, de gaz, de pétrole et de métaux en provenance de ces deux pays poursuivent leur acquisition de réserves minières en Afrique. Le Nigéria, pays le plus peuplé d'Afrique et premier réservoir continental d'hydrocarbures, est dans ce cadre le marché le plus prospecté. De son côté, la recherche de marchés est l'objectif principal de 80% des investissements indiens dans différents pays d'Afrique orientale⁸⁶.

2.2.2. Brésil et investissements à l'étranger

En Afrique, les investissements brésiliens sont concentrés dans quelques sociétés multinationales associées au secteur minier. Il s'agit de "Petrobras" et de "Vale do Rio Doce" qui ont réalisé des investissements au Nigéria et au Mozambique dans les secteurs du charbon, du pétrole et du gaz naturel. D'autres entreprises brésiliennes ont investi dans d'autres secteurs tels que le matériel de télécommunications, le transport urbain et le secteur du bois comme c'est le cas en Angola.

D'autres se sont intéressées, comme c'est le cas en Mozambique, aux secteurs de l'agriculture, du bétail et de l'exploitation des forêts. Le secteur de l'infrastructure attire lui aussi des investisseurs brésiliens tel "Odebrecht" qui a des projets dans sept pays africains, à savoir l'Afrique du Sud, l'Angola, le Botswana, le Congo, Djibouti, le Gabon et le Mozambique⁸⁷.

Les principaux investisseurs brésiliens à l'étranger sont généralement les entreprises anciennes et les plus grands groupes qui ont prospéré et ont consolidé leurs positions au cours de la période de substitution des importations. La libéralisation économique dans les années 1990 a poussé les entreprises de la région à se moderniser et à améliorer leur productivité, ce qui a permis l'émergence d'entreprises qui ont pu s'internationaliser afin d'accroître leurs marchés, de réduire leurs coûts du capital et d'améliorer leurs profils de risque. Les politiques de privatisation⁸⁸ et les réformes au Brésil, ont favorisé aussi la création de "champions nationaux" qui sont devenus de grandes entreprises. C'est le cas des sociétés "Vale do Rio Doce", "Embraer" et "Petrobras" dont le gouvernement détient encore le contrôle et décide toujours de leurs stratégies⁸⁹.

Les pouvoirs publics ont joué un rôle important dans l'expansion des entreprises brésiliennes à l'étranger. En effet, les investissements de ces entreprises ont été favorisés par les aides publiques accordées, y compris sous forme de lignes de crédit ciblées⁹⁰. Ainsi, la Banque nationale de développement du Brésil (BNDES) a accordé des facilités d'accès au financement de ces entreprises. Elle a créé en 2002 une ligne de crédit spécifique pour appuyer l'internationalisation de ces entreprises. En 2009, la BNDES a prêté 8 milliards \$ pour aider en particulier les transnationales brésiliennes dans des secteurs comme l'ingénierie, l'électronique, les technologies de l'information, l'énergie et l'agroalimentaire⁹¹.

2.2.3. Investissements des groupes russes

L'expansion des investissements directs à l'étranger des groupes russes, durant les dernières années, a pour origine, directe, des fusions-acquisitions, ou par l'intermédiaire d'acquisitions de sociétés mères dans les pays développés⁹². La plupart de ces flux, destinés principalement aux pays riches en ressource minières, proviennent de sociétés minières et pétrolières russes spécialisées dans les secteurs de l'extraction minière et de la prospection.

Plusieurs contrats ont été signés par des sociétés pétrolières russes en Algérie, au Nigéria, en Angola et en Égypte. Dans l'extraction minière, "Norilsk Nickel", le plus gros producteur de nickel et de palladium dans le monde, est présent en Afrique du Sud depuis 2004 où il s'accapare la moitié des mines de nickel. De son côté, la "United Company Rusal", la plus grande productrice d'aluminium et d'alumine du monde, est présente en Afrique (Nigéria et Guinée) à travers la société "Alscon"⁹³. Quant à la plus grande entreprise de diamants de la Russie "ALROSA", qui produit 20% environ des diamants bruts du monde, elle a signé en 2005 un accord avec la société sud-africaine "De Beers" pour l'extraction et la production de diamants.

Les investissements des sociétés russes dans le secteur minier est motivé par deux facteurs principaux : (i) le passage d'une économie centralisée et planifiée, où une sécurité d'approvisionnement était pratiquement garantie, à une économie en transition fait que ces sociétés doivent mettre en place leur propre chaîne de production. (ii) ces entreprises souhaitent élargir leurs propres entreprises pour éviter d'être "absorbées" par les grands groupes⁹⁴.

A travers leurs investissements croissants en Afrique, les groupes russes visent en fait à renforcer leur approvisionnement en matières premières, abondantes dans ce continent et d'élargir leur accès à des produits de base stratégiques.⁹⁵.

2.2.4. Investissements des groupes turcs

Avec le soutien de leur Etat, les entreprises turques misent de plus en plus sur l'Afrique. Ainsi, la part de cette région dans les exportations turques a plus que triplé (de 3% en 2003 à 10% en 2010).

Les groupes turcs de BTP (Renaissance, Enka, Sembol, ...) sont très présents dans le continent africain. Ils ont déjà raflé 33 milliards \$ de contrats dans ce continent. Les investissements de ces groupes ciblent en particulier les infrastructures, comme des barrages en Angola, des complexes immobiliers en Guinée équatoriale et des routes au Soudan. La majorité des contrats sont "payés" sous forme de troc, avec du pétrole, de l'or, ou d'autres matières premières.

2.2.5. Afrique du sud et investissements à l'étranger

Bien que généralement peu conséquents comparativement aux autres BRICST, les investissements étrangers de l'Afrique du sud sont concentrés en Afrique. Ce pays est la première source africaine d'IDE intra-africains pour le continent. Sa part dans le stock d'IDE de l'Afrique à l'étranger a augmenté au fil des années, passant de moins de 5% avant 2000 à 22% en 2008, soit près de 11 milliards \$. La majorité des investissements des groupes sud-africains est concentrée dans les infrastructures, les télécommunications, les mines et l'énergie⁹⁶.

Ce pays dispose de grandes entreprises qui représentent, selon une étude de Boston Consulting Group en 2010, près de la moitié (18 entreprises), des 40 sociétés africaines ayant atteint un niveau de performance leur permettant de concurrencer les multinationales étrangères⁹⁷. Parmi ces grandes entreprises on trouve "MTN" dans les télécoms, "ASPEN" dans les médicaments génériques, "SAPPI" dans le papier, "SHOPRITE" dans la distribution alimentaire, ...

Ces entreprises, dont plusieurs sont publiques, se sont structurées, ont amélioré leur productivité et se sont internationalisées à travers notamment des fusions-acquisitions transfrontalières, pour devenir des leaders régionaux. Dans ce cadre, le secteur financier sud-africain, bien développé, a permis au pays de collecter des capitaux étrangers, notamment d'Afrique, par le canal d'investissements en portefeuille qu'il a ensuite transformés en IDE vers d'autres pays. C'est ce dynamisme du secteur bancaire qui a contribué à permettre aux multinationales sud-africaines de devenir des acteurs importants au niveau du continent.

2.3. Opportunités d'alliances

Le survol des expériences des grandes entreprises des BRICST, de leur développement et de leur internationalisation est porteur de grands enseignements pour les entreprises marocaines en matière de bonnes pratiques. Il a permis aussi de montrer, vu les créneaux et les objectifs des sociétés des BRICST, notamment au niveau de l'Afrique, la possibilité de créer des alliances stratégiques avec leurs homologues marocaines. A travers ce type de coopération, les entreprises marocaines peuvent attirer vers le Maroc les investissements des pays des BRICST, acquérir de nouvelles compétences ou atteindre une dimension critique, vecteur de leur internationalisation et facteur de compétitivité économique.

L'alliance peut prendre aussi la forme d'investissement commun dans certains marchés, comme l'Afrique. En effet, de grandes opportunités sont offertes aux entreprises marocaines pour nouer des alliances avec leurs homologues des BRICST dans ce continent. De nombreux avantages compétitifs existants et potentiels de l'économie et des entreprises marocaines sont en effet susceptibles de correspondre à certaines motivations des entreprises étrangères :

- **Accès au marché intérieur et aux ressources naturelles locales :** le Maroc constitue à la fois une source de matières premières et un marché compte tenu de son potentiel non négligeable de consommateurs. Pour accéder à ces matières premières et à ces marchés, plusieurs entreprises étrangères recourent à la création de « joint-ventures » avec les entreprises marocaines. Les différentes joint-ventures créées par les entreprises chinoises et indiennes avec celles-ci dans les différents secteurs économiques illustrent bien cette tendance ⁹⁸. Avec une politique appropriée d'incitation, cette dynamique d'alliance peut s'amplifier et élargir ainsi les possibilités d'alliances avec les entreprises des pays émergents dans les différents secteurs économiques.
- **Développement d'une plateforme d'exportation :** la bonne position géographique du Maroc, puisque situé en Afrique, proche de l'Europe et du Moyen Orient et à mi-chemin entre l'Amérique et l'Asie, est un des atouts importants en faveur de l'attractivité d'IDE par le Maroc. Il dispose aussi de nombreux accords de libre-échange conclus avec les Etats-Unis, l'Union européenne, la Turquie et l'accord d'Agadir. Le Maroc a mis, en outre, en place des stratégies sectorielles d'envergure, il développe les infrastructures et les réseaux de transport (Tanger Med, ouverture de nouvelles lignes aériennes, maritimes et terrestres (TGV)...).

L'ensemble de ces atouts sont susceptibles d'inciter de nombreuses entreprises des BRICST, notamment pour s'implanter au Maroc, nouer des alliances avec les entreprises marocaines et exporter sur le marché international.

- **Faire du Maroc une base d'expansion :** des opportunités d'alliances peuvent également découler de la possibilité de faire du Maroc une plateforme pour l'exportation sur le marché international. La création au Maroc des joint-ventures avec des entreprises locales peut constituer, en effet, pour les grands groupes étrangers une étape dans leur expansion à l'étranger. Avec leur développement sur le marché marocain, ces joint-ventures peuvent créer à leur tour de nouvelles filiales dans d'autres pays notamment africains. La réussite de Maroc Télécom en Afrique, dont l'actionnaire principal est *Vivendi*, montre l'intérêt de cette perspective et incite d'autres acteurs étrangers à suivre la même stratégie. C'est le cas, d'ailleurs, de *France Télécom* qui a acquis 40% du capital de *Méditel*, société détenue conjointement par *Finance.com* et la CDG, dans l'objectif d'en faire un levier pour son développement en Afrique de l'Ouest.

Dans ce cadre, les grandes entreprises originaires, à titre d'exemple, de la Turquie, pays leader mondial du textile-habillement et 6ème producteur mondial de fibre de coton, dont les parts de marché ont affiché un déclin au niveau des Etats-Unis à cause de la concurrence asiatique, ont la possibilité de s'allier avec des entreprises marocaines pour exporter vers ce pays. Une grande entreprise turque, comme ŞAHINLER, profiterait à la fois de la main d'œuvre qualifiée et bon marché dans ce secteur et bénéficierait des avantages des accords de libre-échange Maroc-Turquie et Maroc-Etats-Unis.

3. Principaux axes d'une stratégie nationale de développement des relations économiques Maroc-BRICST

Le diagnostic des relations Maroc-BRICST a révélé qu'elles sont restées, malgré une certaine amélioration au cours des dernières années, à un niveau largement en deçà du potentiel mobilisable.

Les perspectives de développement des BRICST, comme nouveaux foyers de la croissance mondiale, est une opportunité pour un pays comme le Maroc de diversifier ses alliances et de renforcer son ancrage à ces économies émergentes. En insufflant, sur des bases durables, un nouveau dynamisme à ses relations avec ces pays, le Maroc pourrait bénéficier de leviers importants pour développer sa compétitivité et renforcer son positionnement au niveau régional et international.

Pour réussir ce pari, un ensemble de mesures devraient être mises en œuvre. Il s'agit d'actions dégagées sur la base de trois déterminants essentiels : les résultats et conclusions tirées du diagnostic des relations Maroc-BRICST sur le plan institutionnel, économique et financier ; les potentialités existantes en mesure de faire l'objet de commerce et d'investissements ; et enfin les bonnes pratiques dégagées des stratégies de ces économies émergentes.

Les actions proposées peuvent être regroupées autour de trois axes fondamentaux : l'amélioration du cadre juridique et institutionnel des relations Maroc-BRICST ; la dynamisation des échanges commerciaux et des investissements ; et enfin le renforcement des liens socio-culturels entre le Maroc et ces grandes économies émergentes.

3.1. Amélioration du cadre juridique et institutionnel

Le bilan des relations institutionnelles entre le Maroc et la plupart des pays du groupe BRICST fait apparaître un niveau de coopération qui est, en général, en deçà des aspirations portées par les discours diplomatiques mutuels. Ce niveau insuffisant de coopération explique d'ailleurs, en partie, le volume réduit des échanges entre les deux parties.

On assiste, en effet, à un cadre juridique de coopération généralement dépassé qui semble ne plus répondre aux exigences de la dynamique en cours ; un cadre institutionnel marqué généralement par des accords peu nombreux ou inefficients ; certains accords multisectoriels signés mais pas encore entrés en vigueur ; un dialogue politique discontinu ; des visites officielles occasionnelles ; une absence d'un cadre de partenariat global ; une absence, sinon une présence timide, du dispositif institutionnel chargé de la coordination et de promotion économique du Maroc auprès de ces pays ainsi qu'un engagement limité des acteurs non étatiques (entreprises, chambres de commerce et d'industrie, ...).

La dynamisation des relations Maroc-BRICST ne peut se réaliser en l'absence d'un renouvellement et d'une amélioration du cadre juridico-institutionnel liant les deux parties. L'idée étant non pas de "commencer à zéro" mais de capitaliser sur l'existant, de le mettre à jour pour prendre en considération les transformations affichées par les différentes économies, ainsi que de proposer le cas échéant de nouvelles mesures en faveur du développement des relations Maroc-BRICST.

Dans ce cadre, le renouvellement des accords doit prendre en considération l'expérience marocaine en matière de libre échange. Cette expérience montre clairement que :

- La signature de ces accords a été faite dans la précipitation, basée beaucoup plus sur une apologie de libéralisme, plausible et justifiée à l'époque (chute du mur de Berlin, montée des signes de libéralisation, ...), ainsi qu'un espoir d'attrait important d'IDE ;
- Des raisons à dominante politique ont prévalu pour la signature de certains accords (Etats-Unis, ...) ;
- Ces accords ont été signés avant la mise en place des plans sectoriels, lesquels ont été d'ailleurs handicapés par ces accords ;

Il faut aussi que la nouvelle génération d'accords soit réalisée dans le sens d'un rééquilibrage de partenariat avec, d'un côté, nos principaux partenaires traditionnels qui méritent des égards à la mesure de l'engagement qu'ils prennent vis-à-vis de notre économie et, de l'autre côté, les nouveaux partenaires dont le BRICST qui recèlent un potentiel important à exploiter moyennant des accords particuliers avec chacun de ces partenaires. D'une manière générale, la promotion d'un nouveau cadre institutionnel doit être basée sur les principales actions suivantes :

- Mise à jour des anciens accords : l'analyse des accords conclus entre le Maroc et le groupe BRICST a montré, globalement, que plusieurs sont anciens et/ou ne sont pas adaptés à l'évolution institutionnelle, économique et financière des pays signataires. Il est ainsi indispensable de réviser ces accords pour tenir compte des changements au niveau, notamment, de l'ouverture et la libéralisation économique, l'amélioration de l'environnement des affaires (Lois relatives au commerce, à l'investissement, aux sociétés, à la réglementation des changes...).
- Signature de nouveaux accords : l'analyse a montré également que plusieurs d'entre eux ne couvrent que quelques aspects de coopération. Certains ne comprennent pas des dispositions en matière, notamment, de commerce, d'investissements et de non-double imposition. Or, ce type d'accords est indispensable pour l'élargissement et la diversification des échanges et des investissements. La signature de nouveaux accords, ou la révision des anciens, reste ainsi nécessaire dans le sens d'élargir leur champs de couverture à des domaines variés (commerce, investissement, coopération socio- culturelle, ...).
- Évoluer vers des accords à caractère global : le cadre référentiel politique et juridique, qui régit les relations bilatérales du Maroc avec plusieurs de ces économies, est anachronique. Il est vrai que plusieurs accords ont été signés, mais sans toutefois atteindre un niveau structurant un partenariat renforcé tel qu'une déclaration stratégique, un accord en matière d'investissement ou une coopération sécuritaire et militaire. Le renforcement des relations Maroc-BRICST nécessite la conclusion d'accords globaux qui permettent d'élever ces relations à un rang de partenariat stratégique global.

Dans ce cadre, ce type de partenariat ne doit pas atteindre le niveau d'accord de libre-échange avec des pays comme la Chine, du moins à court ou moyen terme. A moins qu'un accord très asymétrique, en faveur du Maroc, soit accepté par la Chine, pour une période de transition assez longue.

Faut-il rappeler que l'expérience du Maroc en la matière a donné lieu à une hausse plus importante des importations comparativement aux exportations et, par conséquent, à une dégradation de la balance commerciale, même avec des pays à niveau de développement comparable comme la Tunisie et l'Egypte.

Un accord de libre-échange - à l'instar de celui avec la Turquie - avec un pays comme le Brésil reste toutefois plausible, à condition qu'il englobe le plus grand nombre de biens et de services, notamment au niveau de certains secteurs où l'offre marocaine dispose d'atouts compétitifs (agro-alimentaire, pêche, textiles, mines, tourisme,...), et sans qu'il porte atteinte aux intérêts du Maroc en particulier pour les produits agricoles.

- Prévoir des mécanismes de suivi et d'évaluation : la signature des accords bilatéraux n'est pas une fin en soi, mais un instrument pour le développement des relations économiques et financières. C'est pour cela qu'il sera nécessaire pour des considérations d'efficacité de prévoir dans le cadre même de ces accords des mécanismes appropriés de suivi régulier et d'évaluation périodique.
- Renforcer le rôle des Commissions mixtes : le développement des relations bilatérales entre les pays dépend du rôle joué par les Commissions mixtes. Pour les cas du Maroc avec le BRICST, ces Commissions n'ont pas joué jusqu'à présent le rôle qui permet aux relations bilatérales d'atteindre le niveau souhaité. On assiste à une discontinuité des réunions de ces Commissions, un suivi irrégulier des traités, ... C'est pourquoi il est important, pour donner un nouveau souffle aux relations Maroc-BRICST, de renforcer le rôle de ces Commissions. Ce renforcement passe, notamment, par l'institutionnalisation de ce rôle, à travers des réunions périodiques (trimestrielle, semestrielle) et continues de concertation, de négociation et surtout de suivi de l'état d'avancement de l'application des différentes décisions.

3.2. Dynamisation des échanges commerciaux et des investissements

Le Maroc a des relations commerciales peu développées avec le BRICST. Il en est de même pour son attractivité pour les investissements émanant de ces pays. Il est vrai que, comme souligné auparavant, le cadre juridique et institutionnel qui régit les relations Maroc-BRICST explique, en partie, cette situation. Ceci n'empêche pas toutefois que, malgré les atouts et les opportunités qu'offre le Maroc, des facteurs propres à l'économie marocaine y contribuent fortement. Ces facteurs ont trait essentiellement à la nature de l'offre exportable, à l'environnement des affaires ainsi qu'au dispositif institutionnel chargé de la coordination et de promotion économique du Maroc.

3.2.1. Développer et diversifier l'offre exportable

Excepté l'Inde, les échanges commerciaux du Maroc avec le reste des BRICST enregistrent un déficit qui ne fait que s'aggraver au fil des années. Ce déficit, qui caractérise d'ailleurs le commerce extérieur du Maroc avec le reste du monde, a pour principale cause un moindre dynamisme des exportations comparativement aux importations. Cela reflète en fait la structure du système productif qui, malgré les efforts entrepris, n'arrive pas à produire un nombre important de biens à la fois de qualité, diversifiés et compétitifs.

Il est vrai qu'outre une offre abondante, l'exportation suppose, en même temps, l'existence d'une demande étrangère suffisante. S'agissant des BRICST, qui sont de grands importateurs mondiaux de biens, cette demande reste importante, notamment vis-à-vis du Maroc, pour répondre notamment à leurs besoins de croissance⁹⁹.

La Chine puis le Brésil sont les pays des BRICST à forte demande étrangère adressée au Maroc. Ils sont suivis par la Turquie et l'Inde. La demande émanant de ces pays reste supérieure à la demande mondiale adressée au Maroc. La dynamisation des échanges du Maroc avec les BRICST nécessite ainsi de prendre les mesures nécessaires pour le développement d'un tissu productif capable d'assurer une offre de produits à la fois diversifiée, de qualité et adaptée à l'évolution de la demande émanant de ces pays.

Il est vrai que le Maroc devrait continuer à exploiter et à exporter les produits miniers et agro-alimentaires dont il dispose d'avantages compétitifs ; il devrait toutefois les valoriser comme c'est le cas pour les phosphates. D'un autre côté, afin de s'adapter à l'évolution de la demande étrangère qui s'oriente de plus en plus vers les produits manufacturiers, le Maroc devrait élargir et diversifier sa base productive, améliorer la qualité et le contenu technologique des biens produits. Ceci exige toutefois des investissements importants en matière d'innovation, de formation, de maîtrise des nouvelles technologies et de recherche-développement.

Il est vrai que le Maroc a lancé, dans ce sens, un ensemble de chantiers importants, tels que « Maroc-Numéric », « Nouveau Pacte Industriel » et « Maroc Vert ». Ces plans sectoriels souffrent toutefois d'un manque de cohérence d'ensemble qui risque d'effriter les efforts et les possibilités de réussite de ces stratégies sectorielles. Une instance de coordination et d'harmonisation, placée sous tutelle de la Primature et représentant les différents départements aussi bien publics que privés, pourrait permettre à ces stratégies de réussir leurs missions.

3.2.2. Promotion et développement de l'investissement local et étranger

L'expansion des échanges Maroc-BRICST suppose, outre une offre croissante et diversifiée d'exportation, un développement et une hausse des investissements aussi bien locaux qu'étrangers, un ensemble d'entreprises capables de s'internationaliser et une diversification de leurs modes d'alliances avec des sociétés relevant des BRICST.

3.2.2.1. Développer et faciliter l'investissement

Le développement des relations commerciales, en particulier les exportations, nécessite des investissements importants de la part des entreprises, lesquels sont conditionnés par l'existence d'un climat approprié des affaires. Ce même climat est aussi indispensable pour améliorer l'attractivité du Maroc pour les investissements de ces nouvelles économies à l'étranger qui ont été marqués par leur hausse durant les dernières années. Dans cette perspective, la politique économique du Maroc devrait faciliter, encore plus, l'acte d'investir en donnant la priorité aux principales mesures suivantes : simplifier les procédures administratives ; réformer et moderniser la justice ; accélérer le développement des infrastructures ; faciliter et réduire le coût du financement ; réformer le marché de travail pour le rendre plus flexible ; lutter contre la corruption ...

Avec les atouts dont dispose le Maroc, notamment des richesses naturelles agricoles et minières abondantes et variées, une bonne situation géographique, une stabilité politique et un cadre macro-économique assaini, ainsi que des opportunités liées aux différents accords de libre-échange, ces mesures devraient avoir des conséquences positives sur l'image du Maroc en matière d'attractivité des IDE émanant en particulier des BRICST.

3.2.2.2. Encourager le développement des entreprises en particulier les championnes

Le Maroc ne peut améliorer sa compétitivité mondiale, en particulier au niveau des BRICST, qu'à condition que l'entreprise locale bénéficie de toutes les conditions nécessaires à son développement, notamment un soutien des pouvoirs publics en faveur de son expansion.

A l'instar des BRICST, les autorités publiques devraient recourir à de plus en plus de stratégies globales à caractère multidimensionnel qui s'appuient sur plusieurs acteurs. La politique des échanges commerciaux et celle des investissements deviennent, en effet, de simples aspects d'une seule et même stratégie. L'Etat devrait, en effet, aider par l'intermédiaire du soutien financier et diplomatique le développement des entreprises industrielles et commerciales, aussi bien publiques que privées.

L'Etat devrait aussi assurer une plus grande synergie entre les banques et les entreprises, entre les entreprises privées et publiques, entre les entreprises industrielles et commerciales. Les autorités publiques devraient, en outre, encourager l'émergence de marques nationales fortes, comme c'est le cas de l'Inde, la Turquie et le Brésil. Elles devraient aussi valoriser le « Made in pays d'origine » (Exemple de l'Inde et de la Turquie).

De son côté, l'entreprise doit faire preuve de volonté de mise à niveau, de restructuration et de développement, tenant compte des exigences et des défis imposés par la conjoncture nationale et internationale. Pour cela, l'entreprise, avec le soutien et l'accompagnement des pouvoirs publics, devrait en particulier investir constamment pour moderniser son système de management, adopter les nouvelles technologies de l'information et de la télécommunication, améliorer la formation des ressources humaines, investir dans la recherche-développement, intégrer l'innovation au cœur de la chaîne de valeur produit...

Les marchés des BRICST sont caractérisés par une forte concurrence émanant des sociétés aussi bien locales qu'étrangères. Il est ainsi difficile pour des entreprises marocaines de petite taille de pouvoir y accéder et de gagner des parts de marché, que ce soit pour le commerce ou pour l'investissement. C'est pourquoi il est important d'encourager ces entreprises pour se regrouper soit sous forme de consortiums d'exportation, soit pour atteindre une taille critique qui leur permettrait d'avoir un niveau de compétitivité en mesure de concurrencer les autres entreprises sur ces marchés. Bref, l'Etat doit encourager la culture d'entreprise à l'international.

A ce niveau, le Maroc a vu déjà l'émergence et l'internationalisation de grandes entreprises privées et publiques. C'est le cas de l'ONA, l'OCP, la RAM, Maroc télécom, Attijari wafabank et BMCE bank dans l'objectif de conquérir de nouveaux marchés, tels que ceux des BRICST, et de créer des joint-ventures avec des groupes de ces pays. La stratégie réussie de l'OCP en matière d'investissement et d'export, notamment avec des groupes de l'Inde et du Brésil, devrait servir d'exemple à suivre par d'autres sociétés marocaines pour développer des investissements avec les entreprises de ces pays (fusions-acquisitions, ...) ou y exporter leurs produits. Ayant une bonne connaissance de l'international, l'OCP pourrait, dans ce cadre, accompagner ces entreprises dans leur internationalisation.

Outre la rentabilité et le profit, les investissements des entreprises, surtout publiques, doivent être motivés d'abord par des considérations d'ordre stratégiques. Ceci a pour avantage de pouvoir, d'une part, sécuriser l'approvisionnement bon marché de l'économie nationale en ressources naturelles, notamment énergétiques, et, d'autre part, d'augmenter les effets positifs sur l'économie (flux additionnels d'exportation induits, ...), en particulier dans les industries textile-habillement, agroalimentaires et chimiques. Pour cela, l'Etat pourrait lever le plafond des investissements dans le BRICST, à l'instar de l'Afrique, pour atteindre 100 millions dirhams au lieu de 50 millions pour le reste du monde¹⁰⁰.

3.2.2.3. Favoriser la diversification des modes d'alliances

Les contraintes financières et technologiques de certaines entreprises marocaines ainsi que les écarts concurrentiels par rapport aux entreprises étrangères peuvent constituer une entrave face à leur expansion ; d'où l'importance de la diversification de leurs modalités d'alliances. Trois types d'alliances importants sont à encourager :

- Alliances entre entreprises marocaines et entreprises des BRICST au niveau du Maroc : une alliance entre les entreprises marocaines et celles des BRICST au niveau du Maroc pourrait être une sorte de « win-win » pour les deux parties. Les entreprises des BRICST profiteraient des ressources naturelles et minières du Maroc à coût favorable. Le Maroc pourrait bénéficier, de son côté, de l'entrée des investissements directs émanant de ces pays (devises, savoir-faire, technologie, ...) et d'y exporter ses ressources minières.
- Alliances entre entreprises marocaines et entreprises des BRICST au niveau de ces pays : Le Maroc, à travers les sociétés nationales pourrait profiter de cette forme de coopération pour se doter de ressources naturelles, notamment énergétiques avec des coûts compétitifs et sécuriser, d'un autre côté, l'approvisionnement de l'économie nationale. Il pourrait également assurer de nouveaux flux d'exportation et réussir des parts de marchés additionnelles.
- Alliances dans le cadre de la coopération tripartite : les entreprises marocaines pourraient, dans le cadre de ce type de coopération, collaborer avec des sociétés des BRICST pour la réalisation de projets socio-économiques au niveau notamment de l'Afrique. L'Agence Marocaine de Coopération Internationale (AMDI) joue dans ce cadre un rôle central en tant qu'opérateur technique. Les entreprises marocaines pourraient suivre l'expérience d'autres sociétés nationales qui ont déjà participé à des projets de coopération tripartite dans le domaine de la formation professionnelle. C'était le cas aussi avec le Japon, au profit des pays francophones de l'Afrique Centrale et de l'Ouest, dans différents domaines tels que l'infrastructure, la santé et la gestion d'eau.

3.2.3. Mise en œuvre d'une nouvelle politique de promotion économique

3.2.3.1. Restructurer le cadre institutionnel de la promotion économique

Le dispositif institutionnel chargé de la promotion économique au Maroc renferme plusieurs insuffisances qui affectent négativement la promotion du pays aussi bien sur le plan de l'image de marque, les exportations et les investissements.

On assiste, en effet, d'une manière générale, à une multiplicité d'acteurs et à un manque de cohérence dans la promotion des exportations. Les interfaces entre acteurs publics de la promotion, d'une part, et entre acteurs publics et associations professionnelles, d'autre part, ne sont pas encore bien définies.

Les outils d'évaluation pour mesurer l'impact des actions promotionnelles déployées par les institutions de promotion de l'offre Maroc restent insuffisants. Les organes de promotion sont dotés de moyens limités. L'affectation du budget de promotion est généralement statique et ne tient pas compte du potentiel d'évolution des secteurs.

La promotion économique du Maroc, en particulier auprès des BRICST, ne peut avoir des résultats positifs en l'absence de mesures nécessaires pour contrecarrer ces insuffisances du système de promotion au Maroc. Parmi les principales actions à mener dans ce cadre :

- Faire participer toutes les composantes concernées par l'acte d'exporter ou d'investir (autorités publiques, entreprises, associations professionnelles, syndicats, ...) dans les concertations concernant la promotion économique.
- Impliquer les différents départements ministériels concernés par l'acte de commerce et d'investissement. : La promotion des exportations du Maroc et l'amélioration de l'attractivité du pays, notamment avec le BRICST, ne peuvent être réalisées uniquement par un seul département, tel que le Ministère du Commerce Extérieur. C'est la mission aussi notamment du Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération, pour l'aspect diplomatie économique ; du Ministère de l'Economie et des Finances, pour le volet financement et assurance à l'export ; de l'Agence Marocaine de Développement de l'Investissement pour garantir un cadre approprié propice à l'investissement au profit des opérateurs nationaux et internationaux.
- Activer et renforcer le rôle de la diplomatie économique avec les BRICST. Il est ainsi important de doter les organes de promotion de relais sur le terrain au sein des marchés ciblés : missions économiques des ambassades du Maroc, réseaux consulaires, service permanent à l'export, Cette diplomatie doit former des représentants pour la communication et la promotion de secteurs clés et de niche du Maroc, comme ceux entrant dans le cadre de plans sectoriels. Le développement des relations du Maroc avec ces pays sera tributaire, en effet, de l'efficacité de ses représentations diplomatiques. Ces structures sont appelées à jouer un rôle actif et décisif dans cette promotion à travers la prospection de ces marchés, la collecte des informations et leur diffusion auprès des acteurs économiques, la mise en relation des entreprises marocaines avec leurs homologues locales.

A cet égard, la Turquie dispose de plusieurs antennes internationales qui jouent un rôle d'intermédiaires entre les entreprises turques et étrangères, et qui les assistent pour mieux pénétrer les marchés stratégiques.

- Doter la chaîne de promotion des moyens financiers et humains nécessaires pour la promotion globale et sectorielle et pour lui permettre donc de jouer pleinement son rôle. L'expérience du Brésil est, à cet égard, très significative. En effet, la Banque nationale de développement dans ce pays a accordé des facilités d'accès au financement des entreprises. Elle a créé en 2002 une ligne de crédit spécifique pour appuyer leur internationalisation. Un prêt de 8 milliards \$ a été accordé en 2009 pour aider en particulier les transnationales brésiliennes dans des secteurs comme l'ingénierie, l'électronique, les technologies de l'information, l'énergie et l'agroalimentaire.
- Assurer une formation et une qualification adéquate des ressources humaines, notamment en matière de langues (chinois, ...) et de la connaissance des réalités institutionnelles et culturelles de ces pays.
- Assurer, à travers un réseau "d'expansion du Maroc, une veille concurrentielle et intégrer l'outil de l'intelligence économique dans la stratégie de promotion, notamment par la mise en place d'une banque de données sur le BRICST et sur les concurrents étrangers présents au niveau de ces pays. Il faut aussi mettre, de façon continue, à la disposition des acteurs marocains un service d'information et de conseil sur le lien institutionnel entre le Maroc et les pays d'accueil concernés au sujet des caractéristiques des marchés, des conditions de production, du climat général d'investissement et des opportunités d'affaire...
- Soutenir les activités promotionnelles (foires, expositions, campagnes publicitaires...) ; encourager l'installation d'un réseau de chambres de commerce marocaines dans ces pays ; mobiliser la diaspora marocaine en mettant à contribution son savoir-faire et sa connaissance de la culture locale.

Parmi les autres mesures importantes permettant de renforcer la politique de promotion des produits et prestations offertes par le Maroc : la multiplication des visites officielles (d'Etat) à fort contenu industriel et commercial ; l'organisation des événements à fort impact international et forte présence dans les salons professionnels spécialisés.

Il faut, par exemple, convier le BRICST comme "invités d'honneur" à des manifestations importantes organisées par le Maroc comme celle des "Intégrales d'investissements", les "Assises de l'exportation"... Il faut, d'un autre côté, multiplier les missions B2B ; développer des marques et labels (valorisation des marques nationales fortes, « made in Morocco »...). Il faut enfin mettre en place une cellule de veille chargée du suivi et de l'évaluation des objectifs de promotion ainsi que de l'identification des entraves éventuelles.

3.2.3.2. Positionner le Maroc en tant que pôle régional

Il est difficile d'intensifier de façon durable les relations du Maroc avec le BRICST si notre pays n'émerge pas en tant que pôle régional et ne se positionne pas en tant que lien incontournable. La position géographique du Maroc le prédispose à jouer, en effet, un rôle important.

Situé au Nord de l'Afrique à quelques kilomètres de l'Europe, à mi-chemin entre l'Amérique et l'Asie et ayant une double façade méditerranéenne et atlantique, le Maroc est destiné à être le carrefour entre ces quatre continents.

La construction du port Tanger-Med, les réalisations en cours du plan logistique, les efforts déployés par la compagnie aérienne (RAM), ne constituent qu'une étape vers la constitution d'un pôle régional en matière de transport. D'autres étapes sont donc indispensables. Il s'agit en particulier de mettre en place des lignes maritimes directes avec les BRICST. Il est aussi important d'inciter la RAM à renforcer sa présence en matière de transport de marchandises à destination de ces pays.

Outre le positionnement géographique du Maroc, le développement de la place financière de Casablanca peut faire du pays un pôle financier régional, attractif d'entreprises étrangères notamment des BRICST. L'expansion des banques marocaines à l'étranger s'inscrit, d'ailleurs, dans le cadre de l'ambition du Maroc de se positionner en tant que centre financier régional. Cette expansion est opérée dans le cadre d'une stratégie visant notamment à garantir de nouvelles opportunités de croissance pour juguler l'impact de la concurrence grandissante sur le marché national, réaliser une croissance externe par le biais d'acquisitions de banques étrangères, soutenir l'expansion internationale et concrétiser la vision de faire de Casablanca un centre financier régional¹⁰¹.

La place financière de Casablanca vise à servir de hub aux services multiples, capable d'accueillir un certain nombre d'institutions financières et d'abriter les sièges régionaux des compagnies internationales. Pour encourager les firmes étrangères à s'installer à Casablanca, et face à la concurrence entre les marchés financiers de la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du nord, cette place dispose d'avantages compétitifs certains, selon Oxford Business Group, en particulier au niveau de la sophistication des instruments financiers offerts, de la fiscalité, du contrôle des changes, de l'obtention des devises étrangères et du transfert des dividendes.

Malgré sa dimension encore peu développée, en termes de capitalisation, de volumes de transactions et de nombre de sociétés cotées, la place financière de Casablanca a vocation à devenir une place financière régionale. Pour cela, le soutien des pouvoirs publics reste indispensable afin d'attirer l'épargne extérieure et d'intéresser les grandes entreprises étrangères.

3.3. Renforcement des liens socioculturels

A l'instar des relations institutionnelles et économiques, les liens socioculturels n'ont pas encore atteint, de manière générale, les niveaux souhaités qui permettent de contribuer à dynamiser les relations Maroc-BRICST. C'est pourquoi le Maroc a tout intérêt à en faire un de ses fondements de base pour donner un nouveau souffle à ses relations avec ces pays. Les relations avec les BRICS-T devraient être basées, en effet, sur des liens organiques non seulement avec les institutions officielles mais également avec la société civile. En créant ainsi des proximités relationnelles avec de larges parties de la société, les liens auront plus de chance de se développer et de durer dans le temps et, par conséquent, seraient moins dépendants des conjonctures politiques. Dans cette perspective, certaines orientations méritent d'être privilégiées :

❖ Développer les échanges culturels, à travers notamment :

- l'invitation de ces pays comme "invités d'honneur" à des manifestations culturelles, comme le salon du livre, les festivals du cinéma ou de la musique (Mawazine, ...) ;
- la réalisation d'émissions télévisées concernant le Maroc et le BRICST à destination des populations marocaine et de ces pays ;
- l'organisation de voyages organisés touristico-culturels, à des tarifs promotionnels, en faveur des citoyens marocains et des BRICST.

❖ **Encourager la création d'associations maroco-BRICST :** La création d'associations maroco-BRICST est de nature à permettre de tisser des liens avec les différentes composantes de la société civile et d'améliorer l'image du Maroc au niveau de ces pays, en particulier l'Afrique du Sud. Plusieurs types d'associations peuvent être créés :

- professionnelles, entre les chambres de commerce et d'industrie, les groupements bancaires, les places financières, ou entre les centres de recherches.
- politiques, composées de partis politiques ou de parlementaires.
- culturelles et sportives, représentant les universités, les chercheurs, les étudiants et les sportifs.

❖ **Promouvoir d'autres types de coopération, tels que :**

- La formation pour les cadres civils, particulièrement en faveur des étudiants.
- l'assistance technique (université, centres de recherches, ...).
- le jumelage entre des structures nationales et celles des BRICST (villes, collectivités locales, ...).

3.4. Recommandations par pays

Cette section propose pour chaque pays des actions concrètes basées sur les enseignements tirés des forces, insuffisances, potentiels et opportunités des relations entre le Maroc et chacun des BRICST. Le plan intégré de partenariat stratégique de nouvelle génération à mettre en place, de commune responsabilité entre les secteurs public et privé marocains, avec chacun des pays des BRICST se base sur :

- un accord de partenariat stratégique qui englobe les aspects politiques, diplomatiques, militaires, économiques et humains, dont quelques éléments ont été développés plus haut ;
- une structure stratégique bilatérale de suivi de ces relations ;
- un centre chargé de la veille et du suivi de la mise en œuvre de l'accord de partenariat.

3.4.1. Maroc- Brésil

3.4.1.1. Au plan diplomatique et institutionnel

L'action du Maroc vis-à-vis du Brésil devrait mettre en correspondance deux dynamiques aussi décisives que stratégiques :

Une diplomatie trilatérale

Cette action diplomatique croisée, représente un nouvel axe d'une relation renforcée sur la base d'une communauté d'intérêt atlantique entre le Maroc, le Brésil, d'une part, et l'Afrique, l'Europe et le monde arabe d'autre part. En Afrique, le Maroc peut compenser son absence institutionnelle du continent (Union africaine) et la forte concurrence chinoise sur le marché africain par un jeu d'interaction avec le Brésil. Deux domaines semblent propices à une communauté d'intérêt :

- Les investissements dans des secteurs d'intérêt commun, tels que les infrastructures, l'agriculture, l'agro-industrie et les mines ;
- Les opérations de maintien de la paix sous l'égide de l'ONU. Dans ce domaine, l'intérêt que porte le Brésil au maintien de la paix en Afrique contraste avec son manque d'expérience et sa méconnaissance de l'interopérabilité en Afrique. Or, le Maroc dispose d'un acquis opérationnel et technique très appréciable, depuis sa première participation à l'opération de maintien de la paix au Congo en 1961.

Le Maroc peut inscrire cette démarche trilatérale tant dans le cadre informel que dans le cadre des deux instruments en cours entre l'Afrique et l'Amérique du Sud : processus Afrique-Amérique du Sud (ASA) et processus Zone de Paix et de Coopération Atlantique Sud (ZPCAS).

Dans le cadre des relations trilatérales Maroc-Brésil-Europe, les perspectives d'une communauté d'intérêt sont strictement liées à la conclusion, sinon d'un accord de libre-échange avec le Mercosur, du moins d'un accord de commerce global avec le Brésil. Dans les deux cas, le Maroc pourrait tirer profit des passerelles entre l'une des deux options et l'accord d'association avec l'Union européenne. Dans ce sens, le Maroc pourrait développer son attractivité géoéconomique, aussi bien pour les investisseurs brésiliens qu'européens désireux de s'installer au Maroc et d'exporter vers leurs pays respectifs. Cette perspective valoriserait sans aucun doute le Maroc en tant que plateforme de production et d'exportation.

Avec le monde Arabe, le Maroc pourrait mettre en relation l'accord d'Agadir, et l'éventuel accord avec le Mercosur, dans la perspective d'une valorisation géoéconomique et géopolitique de son statut de trait d'union entre le Monde Arabe et l'Amérique du sud. Dans cette optique, le Maroc devrait également continuer sur son élan en faveur du rapprochement entre ces deux entités dans le cadre du Sommet des pays sud-américains et arabes (ASPA)¹⁰². Deux initiatives s'imposent dans le contexte actuel :

- Relancer l'Institut des Etudes et de Recherches sur l'Amérique du Sud (IERAS), prévu à Tanger, et dont le statut définitif a été adopté lors de la réunion ministérielle préparatoire du Sommet ASPA, tenue à Buenos Aires, les 20 et 21 février 2008 ;
- Proposer la tenue d'un nouveau Sommet ASPA au Maroc.

Une diplomatie des matières premières « phosphates »

Tout comme le Brésil, le Maroc s'implante à son tour à l'international avec ses propres entreprises multinationales. L'Office Chérifien des Phosphates (OCP), à travers sa filiale « OCP international » a renforcé sa présence dans un certain nombre de pays émergents. Au Brésil, l'OCP dispose d'un bureau de représentation permanente : environ 60% de la consommation d'engrais par ce pays proviennent de l'importation. En 2010, les exportations de l'OCP vers le Brésil ont atteint 4,7 milliards de dirhams.

Comment traduire cet atout considérable en moyen d'influence pour défendre les intérêts nationaux, notamment la cause du Sahara? Un certain nombre de mesures et d'actions méritent d'être prises pour favoriser les conditions d'un lobbying marocain discret mais efficace :

- La coordination entre la diplomatie marocaine, l'OCP, les Agences de presse nationale « MAP » aussi bien à Rabat qu'au Brésil ;
- L'institutionnalisation des relations entre l'OCP et la confédération nationale de l'industrie brésilienne ;
- L'organisation de campagnes de communication ciblées et coordonnées, impliquant les médias brésiliens, à destination des acteurs économiques et politiques (députés) ;
- Parrainages des activités culturelles maroco-brésiliennes.

Par ailleurs, dans le cadre de la réciprocité, le Maroc devrait associer les multinationales dans le secteur minier, notamment, l'exploitation des schistes bitumeux par la compagnie PETROBRAS. Rappelons que cette compagnie est présente en Algérie et constitue le socle des relations bilatérales algéro-brésiliennes.

Renforcement des capacités institutionnelles et normatives

L'avenir des relations bilatérales entre les deux pays dépendrait essentiellement de l'amélioration et du renforcement des instruments institutionnels et normatifs. Les deux pays devraient conclure un accord de partenariat global à même de rehausser les relations bilatérales à une échelle de valeur stratégique. Ils devraient en outre finaliser la conclusion d'un accord commercial entre le Maroc et le Mercosur.

La voie vers la consécration de ces deux instruments exige une formalisation avancée des relations bilatérales en organisant les réunions de la commission mixte à intervalles réguliers et en multipliant les visites officielles. A ce titre, il est primordial d'organiser la deuxième session de la commission mixte qui n'a toujours pas eu lieu, quatre ans après la première qui date du 24 juin 2008. A titre de comparaison, la commission mixte algéro-brésilienne s'est réunie quatre fois depuis 2007.

Compte tenu de l'offensive diplomatique algérienne en Amérique du Sud, concrétisée par le rétablissement des relations diplomatiques entre le Paraguay et la prétendue « rasd », le 19/08/2011, et vu l'activisme des parlementaires socialistes pro-polisario, qui ont mobilisé les partis socialistes de l'Amérique latine pour appeler à la reconnaissance de la prétendue RASD¹⁰³, la Chambre des représentants devrait activer le Groupe d'Amitié Parlementaire Maroc-Brésil.

A ce titre, un programme de travail annuel devrait être établi comprenant échanges de visites et organisation de séminaires portant sur les relations bilatérales. La création de réseaux de liens personnels entre les parlementaires facilitera les échanges d'informations et appuiera l'action diplomatique nationale.

Etant donné le poids des acteurs économiques brésiliens dans le processus décisionnel politique de leur pays et vu les enjeux des relations économiques maroco-brésiliennes, le gouvernement marocain devrait inciter la Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM) à institutionnaliser davantage la coopération avec la Confédération Nationale de l'Industrie Brésilienne (CNIB). La mise en place d'un mécanisme de facilitation de contacts s'avère un préalable à tout partenariat stratégique entre les deux pays.

Le gouvernement marocain pourrait aussi entamer une coopération militaire progressive avec le Brésil; dans une première étape, le volet formation et coopération en matière d'opérations de maintien de la paix peut être le préalable à l'interopérabilité humaine et technique des militaires des deux pays, et par voie de conséquence à une coopération à forte valeur ajoutée stratégique pour le Maroc.

Le gouvernement marocain devrait augmenter le nombre de diplomates du ministère des Affaires étrangères et de la coopération en poste à Brasilia et le nombre de consulats, sinon des représentations non permanentes dans les villes stratégiques brésiliennes. Il devrait aussi contribuer en partenariat avec les groupes industriels, dont l'OCP, à des campagnes d'information ciblées.

3.4.1.2. Au plan économique et commercial

La stratégie préconisée envers le Brésil s'articule autour de l'exploitation de quatre sources de potentiels :

- Triangulation existante Brésil-Portugal-Afrique subsaharienne : création d'une chaîne de distribution des produits brésiliens-marocains-portugais qui serait active sur les trois pays et sur l'Afrique subsaharienne.
- Mercosur : mise en exergue du potentiel exploitable entre, d'un côté, chacun des pays du Mercosur et le Maroc et, d'autre part, entre les deux zones Mercosur et la Zone Quadra.
- Maroc-Brésil-Etats-Unis : le Maroc a intérêt à entamer une stratégie atlantique en bonne et due forme. Celle-ci pourrait se construire en tenant compte des opportunités croisées qu'offre l'accord de libre-échange Maroc-Etats-Unis, l'accord Nafta et Mercosur. A l'image du Chili qui a su exploiter sa position géographique dans l'hémisphère Sud pour réussir son partenariat avec les Etats-Unis, le Maroc pourrait faire valoir sa position atlantique stratégique pour développer ses relations économiques avec les Amériques.

- Au plan bilatéral : les actions proposées se concentrent sur trois pôles sectoriels, à fort potentiel de croissance :
 - Phosphates, agriculture; sylviculture, pêche, bioénergie : le Brésil est une grande puissance agricole possédant une grande expérience et un potentiel immense dans le secteur primaire. Ce pays peut devenir un partenaire de taille au niveau des plans "Maroc-vert" et "Halieutis". La stratégie de pôle de partenariat préconisée se base sur les synergies à exploiter du côté marocain entre les acteurs responsables des secteurs des phosphates, de l'agriculture, de la sylviculture, de la pêche et de la bioénergie, afin de constituer une force de négociation efficace à l'égard du Brésil et pour présenter à ce pays des projets de dimension intéressante.
 - Transport, automobile, aéronautique, chantiers navals : le deuxième pôle de partenariat rénové peut être construit autour des trois sous-secteurs du transport que sont l'automobile, l'aéronautique et les chantiers navals. Certains aspects de ce pôle sont d'ailleurs synergiques avec le premier pôle. L'automobile à carburant biologique, dont le Brésil est un champion mondial, peut trouver au Maroc un marché de fabrication d'intrants compétitifs. Comme se pourrait aussi être le cas de l'industrie aéronautique, en complément des segments déjà implantés dans le pays. De même, l'expérience brésilienne en matière de pêche et de chantiers navals peut être d'une grande utilité pour construire une industrie maritime performante.
 - Culture, artisanat et tourisme: dans la stratégie proposée, la culture doit jouer un rôle central, tant elle permettra aux deux peuples de se faire connaître mutuellement, de corriger les stéréotypes éventuels et de détecter dans tous les secteurs, y compris, le secteur culturel, les possibilités de partenariat gagnant-gagnant à exploiter. Le secteur du tourisme devrait profiter de la connaissance mutuelle des richesses culturelles et artisanales des deux pays. Aussi, l'attrait des investisseurs immobiliers et des professionnels du tourisme devrait être une des actions systématiques à entretenir pour la création d'un marché touristique consistant et continu.

3.4.2. Maroc- Russie

3.4.1.1. Au plan politique et institutionnel :

Un dialogue politique renforcé dans le cadre de la Déclaration sur le Partenariat Stratégique entre les deux pays, signée en octobre 2002, devrait être poursuivi. Ce dialogue à cadence régulière favoriserait une communauté d'intérêts entre les deux pays. Pour cela, le Maroc a tout intérêt à proposer la création d'un mécanisme de concertation institutionnalisé qui peut prendre la forme d'un Comité de Coopération sur les questions politiques.

Un cas concret dont dépend également la constance du dialogue est la multiplication des visites dans le deux sens conformément à l'esprit de la Déclaration sur le Partenariat Stratégique. De plus, le dialogue politique devrait intégrer la concertation interparlementaire¹⁰⁴ comme complément du canal diplomatique. A cet égard, le protocole de coopération signé en octobre 2005 entre la Chambre des Représentants et la Douma devrait donner forme à une véritable coopération continue et constante. Par ailleurs, il serait profitable aux deux parties d'élargir le dialogue à d'autres domaines, notamment économiques et culturels.

Les travaux de la Commission mixte intergouvernementale de coopération économique, scientifique et technique devraient être élargis aux domaines à forte valeur ajoutée : le transfert des technologies, la coopération spatiale, l'énergie nucléaire civile, la coopération industrielle, la communication et la Justice. Dans le même sens, le Maroc pourrait tirer profit sur les plans aussi bien politique qu'économique, en proposant des projets communs dans les domaines des schistes bitumineux, des phosphates ; du gaz naturel liquéfié ; de la prospection pétrolière.

- La coopération décentralisée mérite d'être propulsée à un niveau renforcé afin d'impliquer davantage les acteurs décentralisés dans la perspective d'une diplomatie à voie multiples.
- Dans le domaine de la coopération culturelle, il est souhaitable de prendre des mesures concrètes : un comité d'experts devrait adopter un plan d'action annuel pour la mise en œuvre des dispositions de l'Accord culturel et éducatif, signé en 2006 ; le comité d'experts devrait traiter également la question des équivalences des diplômes. Chemin faisant, la programmation annuelle des semaines culturelles et l'enseignement des langues Arabe et Russe dans les établissements universitaires contribueront au rapprochement des deux pays.

- La coopération militaire est le parent pauvre des relations maroco-russes. Il est souhaitable néanmoins, que le Maroc promeuve le dialogue stratégique et la coopération pragmatique, impliquant notamment, les volets formation et échange des experts.

A cet égard, le cadre juridique mérite d'être étoffé afin d'inclure de nouveaux domaines et d'intégrer des acteurs nationaux dans la dynamique de la coopération maroco-russe.

3.4.2.2. Au plan commercial et économique

Les investissements russes croissants en Afrique visent surtout à renforcer leur approvisionnement en matières premières et élargir leur accès à des produits de base stratégiques. Ce pays peut être intéressé par la prospection pétrolière au Maroc, et de manière plus générale, par le secteur énergétique.

De même, la forte présence sur le marché russe des agrumes marocains, peut être exploitée pour attirer des investissements russes dans le secteur agricole. La pêche maritime, dans laquelle les russes sont déjà présents au Maroc, à travers les licences de pêche dont ils bénéficient déjà, devrait être un secteur important d'investissement russe au Maroc.

Les trois pôles préconisés pour la diversification des échanges maroco-russes sont les suivants :

- Pôle 1 : Energie ; prospection pétrolière ; raffinage ; pétrochimie
- Pôle 2 : Phosphates; Agriculture et pêche
- Pôle 3: Hôtellerie et Tourisme

3.4.3. Maroc-Inde

3.4.3.1. Au plan politique et institutionnel

Les relations maroco-indiennes sont plus utilitaires que stratégiques : le Maroc a besoin du soutien de l'Inde dans l'affaire du Sahara, tandis que l'Inde a besoin du soutien du Maroc concernant le Cachemire. Elle est, également, dépendante des phosphates du Maroc pour son agriculture. Dès lors, à défaut de rehausser ces relations au niveau de partenariat stratégique, il serait plus utile et pragmatique de renforcer les acquis et combler les lacunes dans une perspective de rapprochement institutionnel.

Sur la base des convergences diplomatiques maroco-indiennes, il est souhaitable d'établir un dialogue politique régulier dans le cadre d'un comité bilatéral présidé par les ministres des affaires étrangères. Il s'agira d'enrichir et d'approfondir le dialogue politique à différents niveaux : Chefs d'Etat, intergouvernemental; interparlementaire ; coopération décentralisée ; consultations diplomatiques pour coordonner les positions des deux pays sur les questions d'intérêts communs aussi bien au niveau bilatéral que multilatéral.

Le Maroc et l'Inde devraient conclure de nouveaux instruments juridiques en vue, d'une part, de renforcer la coopération bilatérale existante dans les domaines politique, économique, commercial et culturel et d'intégrer, d'autre part, le volet de la coopération sécuritaire et militaire.

Le Maroc devrait tirer profit de l'industrie de la défense indienne, à travers une coopération bilatérale mutuellement bénéfique dans la technologie des équipements dans la lutte contre le terrorisme, la surveillance frontalière, dans la cyber-sécurité et dans les systèmes de lutte anti-IED (Improved Explosive Device). La formation et les échanges de visites des militaires des deux pays peuvent contribuer au renforcement de l'interopérabilité technique de l'armée marocaine à moindre coût.

Dans le domaine de la coopération culturelle, scientifique et technique, il est souhaitable de réviser l'Accord culturel de 1981 pour l'adapter aux priorités présentes et aux besoins de la formation initiale et professionnelle. A cet égard, un avenant doit porter sur la formation dans les secteurs des technologies de l'information et de la communication. La coopération interuniversitaire devrait être encouragée et orientée davantage vers ce secteur à forte valeur ajoutée.

3.4.3.2. Au plan économique et commercial

La stratégie de développement des relations avec l'Inde, devrait partir d'un changement de regard sur ce pays. L'Inde devrait être vue, à sa dimension future, comme grande puissance globale : démographique, économique, nucléaire, membre du G20, du Groupe des 77, du Conseil de Sécurité de l'ONU... Il convient de réorienter les relations vers l'économie, tout en exploitant les atouts diplomatiques et stratégiques dont on dispose à l'égard de ce grand pays. Outre les phosphates, qui permettent de réaliser avec ce pays un excédent commercial important, l'existence d'un potentiel de 300 à 400 millions de consommateurs à fort pouvoir d'achat, constitue pour le Maroc, un marché intéressant pour le tourisme, l'architecture, la culture, l'agriculture...

Des actions de diversification sont possibles dans diverses directions :

- Initier la prospection pétrolière et le partenariat en énergies renouvelables (solaire) avec l'Inde, intéressée au plus haut point par l'énergie.
- Logistique en général et portuaire en particulier, domaine vers lequel on pourrait attirer les investisseurs indiens.
- Adopter les pratiques réussies du système de formation indien (NTIC, sélectivité...)
- S'inspirer de l'utilisation généralisée des NTIC, y compris dans le e.gouvernement, l'enseignement...
- L'adaptation de l'industrie à la taille et aux besoins et possibilités financières de la population
- Le système performant de micro-finance
- La diversification envers l'Inde appelle aussi la dimension culturelle : 250 millions de musulmans indiens constituent un marché à étudier de près.
- Proposer des axes de partenariat culturels communs : à commencer par le cinéma hindou qu'une frange de la population marocaine apprécie. Le secteur du cinéma et de la musique constituent des potentiels de partenariats économiques et culturels à exploiter.
- Créer des zones franches spéciales « Asie » dans certaines régions du Maroc (Nador/ Taourirt...). Afin de mieux suivre ces pays et afin de mieux relier l'intérieur du pays à la stratégie internationale du Maroc.

Si la triangulation est, en général, difficilement applicable avec l'Inde sur l'Afrique, elle demeure possible au cas par cas, en particulier en Afrique de l'Ouest. Il est recommandé pour attirer ce pays de tenir compte de ses constances idéologiques : une prise en mains de ses destinées et une indépendance à l'égard des grandes puissances traditionnelles. L'Inde cherche à réaliser son indépendance par la maîtrise technologique (Comme la Russie la cherche à travers la récupération de ses ressources et l'équilibre avec l'OTAN).

La stratégie préconisée peut s'articuler autour de trois pôles :

- Phosphates- Agriculture- Chimie- Equipements agricoles-Eau et Energie
- Logistique-Infrastructures- Tourisme

NTIC- Formation-Recherche-Innovation.

3.4.4. Maroc-Chine

3.4.4.1. Au plan politique et institutionnel

En remettant en perspective les relations entre le Maroc et la Chine, il est évident qu'elles doivent être redynamisées dans le sens d'un partenariat stratégique. Trois facteurs géopolitiques militent pour cette nouvelle donne : la question du Sahara et le rôle de stabilisateur que joue la Chine au Conseil de Sécurité ; la présence chinoise en Afrique qui peut parfois entrer en concurrence avec les intérêts marocains, notamment en Afrique francophone ; le poids géostratégique de la Chine qui en fait un acteur très actif sur la scène internationale.

Quatre volets devraient structurer ce partenariat global :

- La mise en place d'un dialogue stratégique continu sur trois niveaux. Au niveau bilatéral, il est souhaitable de promouvoir la mobilité des acteurs politiques et les échanges de visites pour favoriser les communautés d'approches et d'intérêts. Au niveau régional, la Chine en tant qu'acteur stratégique devrait être sensibilisée aux questions maghrébines, à la dimension régionale de la question du Sahara en vue d'une coopération avec l'Union du Maghreb Arabe (UMA) ; de son côté le Maroc devrait solliciter un rapprochement de l'ASEM (Asian-European Meeting). Au niveau mondial, il est souhaitable que le Maroc et la Chine adoptent une approche coordonnée sur les différents aspects de la gouvernance mondiale : le multilatéralisme, les défis environnementaux, la sécurité globale.
- La coopération militaire devrait avoir une place importante dans l'échiquier du futur partenariat stratégique¹⁰⁵. Certes les facteurs stratégiques et technologiques font que le Maroc reste fidèle à ses fournisseurs classiques, mais l'accent devrait être mis sur la soft coopération : formation initiale et continue ainsi que le transfert de technologie dans certains secteurs prioritaires relevant de l'industrie militaire.
- Dans l'objectif de compenser son absence institutionnelle du continent (Union africaine) et de contenir, tant soit peu, la concurrence de la pénétration chinoise du marché africain, le Maroc devrait valoriser son acquis géoéconomique de plateforme d'exportation et d'investissement offrant l'accès préférentiel aux marchés des pays africains, et autres, avec lesquels il a conclu des accords de libre-échange préférentiels. Dans le même sens, la gestion des conflits en Afrique pourrait faire objet d'une coopération concertée dans le cadre de l'ONU.

- Renforcer la coopération culturelle. Trois volets méritent d'être encouragés : (i) La coopération entre les Universités, les académies des Sciences, les centres de recherche, les médias, les associations culturelles, les bibliothèques et les services d'archives ; (ii) La programmation de l'enseignement du chinois et de l'Arabe dans les lycées et les Universités ; (iii) La mobilité des étudiants et chercheurs des deux pays.

3.4.4.2. Au plan économique et commercial

Le développement des relations avec la Chine, première puissance probable dans un peu plus d'une décennie, est primordial pour le Maroc. La stratégie d'arrimage à l'économie chinoise s'articule, outre les éléments communs au groupe BRICST, sur les axes suivants :

- Améliorer le niveau de l'offre exportable à destination de la Chine afin de réduire le déficit commercial ; à cet effet, plusieurs opportunités sont offertes dans un certain nombre de secteurs : clémentines, poisson, huile d'olive, huile d'argan...
- Développer les joint-ventures entre les entreprises privées et publiques qui viendraient s'ajouter à celles qui sont existantes notamment dans le domaine de la pêche maritime, des deux pays dans différents domaines comme les énergies renouvelables, l'automobile (avec la priorité au segment véhicules lourds) les NTIC...
- Se préparer à accueillir une part importante des 300 millions de touristes chinois à l'horizon 2020. La « vision 2020 » doit être revue afin d'intégrer cette donnée et prendre en considération les spécificités de la demande chinoise en la matière.
- Sur les 68 milliards de \$ d'Investissements chinois à l'étranger, le Maroc n'accueille qu'une part insignifiante (moins d'un million) de ces fonds. L'objectif de drainer à moyen terme entre 1 et 2 milliards de \$ n'est pas hors de portée à condition toutefois de mettre en place les structures d'accueil adéquates. La création d'une zone industrielle réservée aux investisseurs chinois peut y aider énormément.
- Au regard de la place de la Chine et de son rôle actuel et futur sur le plan géostratégique, il est proposé de créer une « équipe Chine » regroupant de multiples compétences dans les domaines des affaires, de la diplomatie, de l'université et de la société civile.

Partant de tous ces éléments, la stratégie proposée en direction de la Chine peut s'articuler autour de trois pôles suivants :

- Infrastructures; Hôtellerie et tourisme
- Transport: Automobile (Poids lourds).
- Energies renouvelables

3.4.5. Maroc-Afrique du sud

Trois types d'actions peuvent être envisagés pour améliorer les relations entre le Maroc et l'Afrique du sud :

- Sur le plan politique : le préalable nécessaire au développement des relations entre le Maroc et l'Afrique du sud est incontestablement d'ordre politique. Le Maroc a intérêt de tisser de nouvelles relations, notamment à travers les voies diplomatiques, avec la première puissance du continent africain. En renforçant ses relations politiques et diplomatiques avec ce pays, il pourra neutraliser la force de frappe diplomatique de cette puissance économique, qui nuit beaucoup au Maroc pour la question du Sahara, et dont l'influence sur les autres pays africains est incontestable. La normalisation des relations diplomatiques devrait être donc la première étape du processus de reconstruction de l'ensemble des relations bilatérales.
- Sur le plan économique : l'Afrique du Sud est la première source africaine d'IDE intra-africains pour le continent. Des partenariats financiers maroco-africains peuvent être des modes d'accès au marché sud-africain et aux autres marchés d'Afrique. Parmi les grandes entreprises sud-africaines, "MTN" dans les télécoms, "Aspen" dans les médicaments génériques, "Sappi" dans le papier, "Shoprite" dans la distribution alimentaire, sont toutes intéressées par le marché marocain. Deux pôles importants peuvent faire l'objet de relations économiques entre le Maroc et l'Afrique du Sud. Le premier concerne le transport, la logistique et le tourisme. Le deuxième pôle est centré sur les secteurs de la santé et la pharmacie.
- Sur le plan associatif : encourager la création d'associations Maroc-Afrique du Sud. Trois types d'associations sont à considérer :
 - Les associations à caractère politique : associations de parlementaires et de partis politiques.

- Les associations à caractère professionnel : associations entre les syndicats des entreprises, entre les groupements bancaires et entre les places financières.
- Les associations à caractère culturel et sportif : associations entre universités, entre chercheurs, entre étudiants et entre artistes et sportifs.

3.4.6. Maroc-Turquie

3.4.6.1. Recommandations pour un partenariat à voies multiples

La gestion des relations avec la Turquie, à l'instar des BRICS, devrait être menée sur une base à la fois bilatérale et trilatérale. Les relations bilatérales doivent être renforcées tant pour promouvoir les intérêts marocains que pour poser les fondements d'une diplomatie trilatérale.

Une diplomatie bilatérale proactive

Le Maroc devrait faire de ses relations avec la Turquie un des piliers de la diversification des alliances stratégiques. A cet égard, et plus précisément pour ce qui concerne la définition de la place de la Turquie dans l'agenda stratégique, le Maroc devrait élaborer une stratégie pragmatique, révélatrice du poids géopolitique et géoéconomique de ce pays. Dans cette optique, la stratégie turque du Maroc doit reposer sur cinq piliers :

Un dialogue politique plus structuré

Le Maroc devrait intensifier sa coopération bilatérale avec la Turquie aux chapitres de la sécurité et de la paix régionale et internationale. Cette perspective ne doit pas pour autant entraîner un alignement sur les positions diplomatiques de la Turquie¹⁰⁶. Le dialogue politique devrait conduire à la création d'une communauté d'intérêts, à travers une convergence de perception.

A cet effet, le protocole de coopération sur l'établissement des consultations politiques bilatérales régulières entre les Ministères des Affaires Etrangères des deux pays, signé le 7 avril 2000 à Rabat, devrait être revu dans le sens d'une consolidation formelle du dialogue : prévoir une cellule interministérielle qui servira de tribune régulière pour les consultations politiques.

Dans cette optique, la coopération interparlementaire, à travers le groupe d'amitié parlementaire Maroc-Turquie, devrait surpasser sa posture marginale et amorphe à plus de responsabilité et d'implication dans le dialogue global entre les deux pays. Une coordination est nécessaire entre le dialogue diplomatique et la coopération interparlementaire.

Un partenariat commercial équilibré

Dans le contexte de l'accord de libre-échange, la Turquie est devenue un partenaire commercial important du Maroc. Cette relation est appelée à se renforcer au profit de l'accroissement du commerce et des investissements. Cependant, certains écueils mériteraient plus d'attention de la part des autorités marocaines¹⁰⁷. La progression limitée des exportations marocaines vers la Turquie est due à plusieurs facteurs : l'inadaptation de l'offre d'exportation à la demande d'importation adressée par la Turquie ; la similarité des économies des deux pays et ses conséquences désavantageuses pour la compétitivité marocaine ; l'absence de structure chargée de suivre la mise en œuvre de l'accord de libre-échange ; les flux réduits des IDE dans les deux sens.

En outre, l'accord de libre-échange devrait être accompagné d'un dialogue bilatéral ou dans le cadre des organisations internationales susceptibles de favoriser une convergence de vue sur les questions commerciales communes.

Vers un cadre de coopération militaire

Les acquis de la coopération militaire entre le Maroc et la Turquie sont suffisants pour mener une réflexion sur les possibilités de son développement. Un accord cadre semble répondre aussi bien aux exigences réelles des enjeux sécuritaires (terrorisme) qu'à l'obligation de diversifier les partenariats militaires. Il reflètera le rôle géostratégique que peuvent jouer les deux pays dans leurs régions respectives.

Cet accord cadre peut se décliner progressivement au gré du dialogue politique et sécuritaire entre les deux parties. Dans un premier temps, un avenant peut être consacré à la formation et aux exercices pratiques dans la lutte contre le terrorisme et la guérilla.

Un partenariat migratoire

Compte tenu du statut de préadhésion de la Turquie et vu le flux des migrants illégaux, notamment marocains, qui traversent le territoire turc vers l'Union européenne¹⁰⁸, il serait opportun de réfléchir, sinon à la conclusion d'un accord sur la migration, du moins inscrire cette question dans l'agenda du dialogue bilatéral.

Un partenariat pour la coopération universitaire

La coopération scientifique et universitaire devrait occuper une place privilégiée dans la hiérarchie des priorités maroco-turques. Cette coopération devrait être la base de référence pour favoriser les accords interuniversitaires et la mobilité des étudiants et des professeurs. Les échanges d'informations, l'exécution de programmes conjoints, activités de recherche fondamentales et appliquées sont autant d'instruments nécessaires pour développer le volet recherche.

3.4.6.2. Actions communes en direction de l'Afrique

Le Maroc devrait établir une communauté d'intérêt stratégique sur la base d'un jeu d'interactions diplomatiques avec la Turquie en direction de l'Afrique. Dans ce continent, la Turquie adopte une diplomatie offensive multidimensionnelle¹⁰⁹, au point de concurrencer la présence économique marocaine. En effet, les relations diplomatiques et commerciales de la Turquie connaissent un développement constant : en l'espace d'une décennie, Ankara a triplé le nombre de ses ambassades et en compte dorénavant vingt-cinq.

La Turquie a le statut d'observateur au sein de l'Union africaine et participe à cinq missions de maintien de la paix en Afrique. En 2008, Istanbul a accueilli la première rencontre internationale sur la coopération Turquie-Afrique. Sur le plan économique, la Turquie est membre non régional de la Banque africaine de développement (BAD) et projette une zone de libre-échange avec la Communauté de l'Afrique de l'Est (EAC) et une union douanière entre le Kenya, l'Ouganda, la Tanzanie, le Burundi et le Rwanda¹¹⁰.

Au cœur de la présence économique turque en Afrique se trouve la Confédération des hommes d'affaires et des industriels de Turquie (Tuskon) qui regroupe près de trente mille sociétés et cent cinquante organisations locales de commerçants.

Cependant, des problèmes logistiques et l'absence de relais pro-turcs sur le terrain sont des facteurs de blocage pour la pénétration économique des entreprises turques. Dès lors, le Maroc, à travers la CGEM, peut mettre à la disposition des turcs ses réseaux sub-sahariens en contrepartie d'une joint-venture industrielle en direction du marché africain. Les deux pays se doivent au préalable de se doter d'un sous-comité dans le cadre de la commission mixte bilatérale, chargé d'établir un plan d'action commun.

La base de diversification des échanges maroco-turcs existe. Elle pourrait se renforcer par un travail systémique entre les hommes d'affaires des deux pays pour exploiter :

- les opportunités que procure la possibilité de cumul diagonal des règles d'origine pour exporter vers les marchés de l'UE. Dans ce volet les secteurs du textile-habillement, l'agro-alimentaire, l'automobile recèlent un grand potentiel de coopération commune ;
- les opportunités que procure la possibilité de travail conjoint sur les pays d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique Centrale. Là le commerce (moyennant la création d'une chaîne mixte de distribution sur l'Afrique), l'électroménager et l'agroalimentaire peuvent constituer des plateformes de complémentarité entre les entreprises des deux pays ;
- Une plus grande ouverture du marché turc à l'automobile marocaine et aux pièces détachées ;
- Une plus grande coopération financière entre les secteurs financiers des deux pays.
- Partant de ces éléments, découlant de l'analyse SWOT, les relations futures entre le Maroc et la Turquie peuvent être envisagées autour de trois pôles : Textile-habillement-équipements ; Automobile ; Finances et PME.

CONCLUSION GENERALE

Menée dans le cadre du programme de l'IRES intitulé « *Compétitivité globale et positionnement du Maroc dans le système mondialisé* », la présente étude a porté sur « *La diversification des alliances stratégiques du Maroc : quel potentiel de relations avec le groupe BRICST ?* ».

L'étude a pour objectif d'identifier les actions nécessaires pour développer les relations du Maroc avec ce groupe composé de pays émergents, qui représentent les nouvelles locomotives de l'économie mondiale.

L'étude s'est déroulée en trois parties. La première a mis en exergue les caractéristiques socio-économiques et géostratégiques de ces pays ; elle a aussi fait un diagnostic des relations du Maroc avec ces pays sur les plans institutionnel, commercial et financier.

La deuxième partie a présenté, dans un premier temps, les perspectives de ces pays en tant que propulseurs de l'économie mondiale, pour faire ensuite une évaluation du potentiel de relèvement des relations économiques et institutionnelles liant le Maroc à chaque pays.

La troisième partie a identifié, sur la base des enseignements et conclusions tirés des travaux des phases antérieures, un ensemble d'actions pour dynamiser les relations Maroc-BRICST et, par conséquent, contribuer à l'amélioration de la compétitivité de l'économie marocaine.

D'une manière générale, cette étude a permis de relever une panoplie de constats et de conclusions, principalement :

- Le cadre institutionnel régissant les relations Maroc-BRICST demeure limité à quelques accords à caractères partiels ; le volume global des échanges commerciaux est généralement en défaveur du Maroc et reste peu diversifié surtout pour les exportations marocaines dominées par les phosphates et dérivés. Enfin, le Maroc est moins attractif aux investissements en provenance de ces pays.
- Atouts importants pour dynamiser les échanges commerciaux et améliorer l'attrait d'IDE, notamment au niveau de certains secteurs où l'offre marocaine dispose d'atouts compétitifs tels que l'agro-alimentaire, la pêche, le textile-habillement, les mines et le tourisme.

Un ensemble de mesures ont été proposées pour développer les relations Maroc-BRICST, qui s'articulent autour des principaux axes suivants :

- Amélioration du cadre juridique et institutionnel : promouvoir un nouveau cadre institutionnel qui tient compte des transformations connues par les différentes économies. Outre la mise à jour des anciens conventions, de nouveaux accords à caractère global doivent être conclus pour couvrir des domaines variés (commerce, investissement, coopération socioculturelle, ...).
- Dynamisation des échanges commerciaux et des investissements, à travers :
 - l'amélioration de l'offre exportable, en développant un tissu productif qui assure une offre de produits diversifiés, de qualité et adaptés à l'évolution de la demande émanant des BRICST. Aussi, une cohérence entre les différents plans sectoriels lancés par le Maroc reste indispensable pour éviter l'effritement des possibilités de réussite de ces plans.
 - la promouvoir et le développement de l'investissement local et étranger, en améliorant le climat des affaires, en particulier la modernisation de la justice, l'accélération du développement des infrastructures et la réforme du marché de travail.
 - l'encouragement, par les pouvoirs publics, du développement des entreprises en particulier les championnes, en assurant notamment un appui financier et diplomatique et en encourageant l'émergence de marques nationales fortes et le regroupement d'entreprises sous forme de consortiums d'exportation.
 - la diversification des modes d'alliances : (i) *Alliances entre entreprises marocaines et entreprises des BRICST au niveau du Maroc, permettant aux entreprises des BRICST de profiter des ressources du Maroc à coût favorable, et au Maroc d'attirer des investissements directs émanant de ces pays.* (ii) *Alliances entre entreprises marocaines et entreprises des BRICST au niveau de ces pays, pour doter le Maroc de ressources à coûts compétitifs et sécuriser l'approvisionnement de l'économie nationale.* (iii) *Coopération tripartite, permettant aux entreprises marocaines de collaborer avec des sociétés des BRICST pour la réalisation de projets socio-économiques au niveau de pays ou de régions tiers.*

- Création d'une nouvelle politique de promotion économique. Il s'agit surtout de : Restructurer le cadre institutionnel de la promotion économique, en impliquant toutes les composantes concernées par l'acte d'exporter ou d'investir; en renforçant le rôle de la diplomatie économique avec le BRICST ; en dotant la chaîne de promotion des moyens financiers et humains nécessaires et en assurant, à la fois, une formation adéquate des ressources humaines ainsi qu'une veille concurrentielle intégrant l'outil de l'intelligence économique dans la stratégie de promotion. Il est question aussi de positionner le Maroc en tant que pôle régional, à travers la mise en place des lignes maritimes directes avec le BRICST, en incitant la RAM à renforcer sa présence en matière de transport de marchandises à destination de ces pays, l'appui au développement d'un pôle financier régional, à travers notamment le soutien des pouvoirs publics au développement de la nouvelle place financière de Casablanca « Casa Financial City ». Enfin, il est opportun d'œuvrer en faveur du renforcement des liens socioculturels, en développant les échanges culturels, en encourageant la création d'associations Maroc-BRICST et d'autres types de coopération (assistance technique, jumelage, ...).

ANNEXE STATISTIQUE

**Tableau : positionnement des BRICS en matière d'exportation
par le Maroc de certains produits**

Produits	Pays (classement ; valeur)
Engrais naturels et chimiques	Brésil (1 ^{er} ; 3,2 millions) Inde (2 ^{ème} ; 2,1 milliards Chine (5 ^{ème} ; 555 millions)
Acide phosphorique	Brésil (2 ^{ème} , 542 millions)
Phosphates	Inde (2 ^{ème} ; 754 millions) Brésil (7 ^{ème} ; 434 millions) Turquie (16 ^{ème} ; 185 millions)
Agrumes	Fédération de Fédération de Russie (1 ^{er} ; 1,2 milliard)
Légumes	Brésil 13 ^{ème} (6,8 millions) Turquie 14 ^{ème} (6,5 millions)
Tomates fraîches	Fédération de Russie (1 ^{er} ; 48,3 millions)
Déchets et débris de cuivre	Chine (2 ^{ème} ; 423 millions) Inde (3 ^{ème} avec 83,4 millions)
Poissons	Brésil (2 ^{ème} ; 216 millions) Fédération de Russie 7 ^{ème} (49 millions) Turquie (16 ^{ème} ; 22 millions)

Tableau : Prévisions du PIB par pays

2009	PIB en Mds \$ ppa	2014	PIB en Mds \$ ppa	2020	PIB en Mds \$ ppa
Etats-Unis	14 033	Etats-Unis	16 927	Chine	27 223
Chine	8 511	Chine	14 438	Etats-Unis	21 253
Japon	4 123	Inde	5 238	Inde	8 589
Inde	3 469	Japon	4 907	Japon	6 047
Allemagne	2 773	Allemagne	3 149	Allemagne	3 668
Royaume-Uni	2 159	Fédération de Russie	2 732	Fédération de Russie	3 650
Fédération de Russie	2 146	Royaume-Uni	2 547	Brésil	3 273
France	2 087	Brésil	2 484	Royaume-Uni	3 106
Brésil	1 974	France	2 422	France	2 896
Italie	1 750	Mexique	1 977	Mexique	2 743
Mexique	1 505	Italie	1 963	Corée du Sud	2 358
Espagne	1 367	Corée du Sud	1 704	Italie	2 253
Corée du Sud	1 300	Canada	1 557	Canada	1 966
Canada	1 282	Espagne	1 532	Indonésie	1 829
Indonésie	940	Indonésie	1 272	Espagne	1 757

• Source : FMI

Fédération de Russie : Indicateurs du commerce extérieur

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Importations de biens (millions \$)	125.434	164.281	223.486	291.861	191.803	248.397
Exportations de biens (millions \$)	243.798	303.551	354.403	471.606	303.388	400.018
Importations de services (millions \$)	37.795	43.679	56.768	73.616	59.388	69.879
Exportations de services (millions \$)	24.741	30.866	38.960	50.551	41.244	43.702
Importations de biens et services (croissance annuelle en %)	16,6	21,3	26,2	14,8	-30,4	17,9
Exportations des biens et services (croissance annuelle en %)	6,5	7,3	6,3	0,6	-4,7	4,6
Importations de biens et services (en % du PIB)	21,5	21,0	21,5	22,0	20,4	20,5
Exportations des biens et services (en % du PIB)	35,2	33,7	30,2	31,2	27,7	28,7
Balance commerciale (hors services) (millions \$)	118.364	139.269	130.915	179.742	111.585	151.681
Balance des transactions courantes (millions \$)	84.602	94.686	77.768	103.661	49.433	-
Commerce extérieur (en % du PIB)	56,7	54,7	51,7	53,2	48,1	49,1

Principaux partenaires commerciaux de la Fédération de Russie en 2010

fournisseurs	Clients
Chine	Pays bas
Allemagne	Italie
Ukraine	Chine
Japon	Allemagne
Italie	Pologne

Principaux produits échangés de la Fédération de Russie en 2010

Principaux produits exportés		Principaux produits importés	
Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux	34.6%	Voitures de tourisme et autres véhicules	5.2%
Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux	18.6. %	Médicaments (à l'excl des produits du n°3002...)	4,2%
Gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux	12.8%	Parties et accessoires de tracteurs, véhicules	2,5%
Houilles, briquettes boulets et combustibles	2.5%	Machines automatiques et traitement de....	2.3%
Demi-produits en fer ou en aciers non alliés	1,9%	Appareil d'émission pour la radiotéléphonie	2,2%

Principaux produits exportés

	2009	2010	Evolution
Agrumes	1 043,41	1 150,54	10%
Farine de poissons	265,13	165,40	-38%
Tôles	86,22	121,75	41%
Poissons	21,36	49,08	130%
Tomates	71,63	48,26	-33%
Pièces détachées pour voitures particulières	2,29	7,65	234%
Produits finis divers d'équipement industriel	5,13	4,43	-14%
Conserves de légumes	7,40	2,00	-73%
Articles de sanitaire	2,67	1,48	-45%
Demi-produits divers	0,86	1,44	67%
Produits finis divers de consommation	2,23	1,39	-38%

Principaux produits importés

	2009	2010	Evolution
Pétrole	3 254,57	3 680,49	13%
Gas oils et fuels oils	445,92	2 390,34	436%
Soufre brut	847,04	1 688,94	99%
Fer et acier en blooms et ébauches	873,02	1 232,62	41%
Charbon et coke	897,21	1 094,27	22%
Engrais	480,64	558,31	16%
Produits chimiques	60,84	372,44	512%
Produits alimentaires divers	101,38	67,06	-34%
Produits finis divers de consommation	18,37	24,93	36%
Fils, barres, palplanches, profiles fer, acier	35,87	16,61	-54%
Papiers et cartons	9,45	14,38	52%
Demi-produits divers	26,74	12,27	-54%
Blé	145,00	10,37	-93%
Plats, tôles, feuilards en fer ou en acier	36,85	10,32	-72%

Balance commerciale Maroc – Inde (en millions DH)

Désignation	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Evolution 10/09
Exportations	3 938,72	4 456,49	⁴ 853,18	10 519,88	5 950,01	8 910,3	52,26%
Part dans le total exporté en %	3,97	3,98	3,87	6,75	5,31	6,03	-
Rang client	5,00	5,00	5,00	3,00	3,00	3,00	-
Importations	1 340,85	1 616,38	² 565,62	2 722,17	3 211,37	4 875,12	52,44%
Part dans le total importé en %	0,73	0,77	0,98	0,83	1,21	1,63	-
Rang fournisseur	28,00	25,00	22,00	24,00	19,00	14,00	-
Valeur globale	5 279,57	6 072,87	⁷ 418,81	13 242,05	9 161,38	13 785,4	52,3%
Solde	2 597,87	2 840,10	² 287,56	7 797,71	2 738,63	4 035,18	-
Taux de couverture	293,75	275,71	189,16	386,45	185,28	182,77	-

Principaux produits exportés vers l'Inde (Millions DH)

Produits	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Part 2010
ACIDES PHOSPHORIQUES	3 462,94	3 894,79	4 099,21	9 125,27	4 457,8	5 722,8	64,2%
ENGRAIS	0,00	0,00	0,00	0,00	628,5	2 074	23,3%
PHOSPHATES	363,31	435,01	457,08	1 159,74	642,09	724,1	8%
DECHETS ET DEBRIS DE CUIVRE	7,48	11,14	26,17	11,35	24,26	83,4	0,9%
FERRAILLE DE FER	23,54	9,62	36,05	16,65	33,27	35,1	-
PLANTES	2,99	2,06	2,51	4,24	5,58	8,4	-
MINERAI DE PLOMB	2,42	7,20	20,87	18,30	14,37	15,8	-
AGAR-AGAR	9,48	6,01	9,35	9,55	1,50	3,9	-
FILS ET CABLES ELECTRIQUES	0,00	0,00	0,00	0,00	1,12	1,7	-

Principaux produits importés depuis l'Inde (Millions DH)

Produits	2005	2006	2007	2008	2009	2010
GAS OILS ET FUELS OILS	0,00	0,00	526,43	0,00	496,74	1 861,8
APPAREILS RECEPTEURS RADIO ET TELEVISION	3,56	8,62	77,30	209,06	350,73	411,2
FILS FIBRES SYNTH, ARTIF PR TISSAGE	146,65	194,94	298,83	321,66	308,84	397,3
FILS DE COTON POUR TISSAGE	107,68	143,64	169,69	183,80	202,70	239,67
VOITURES PARTICULIERES	42,12	94,24	90,29	178,15	183,72	195,9
PRODUITS CHIMIQUES	47,24	60,43	110,31	126,82	137,86	185,04
MATIERES PLASTIQUES	115,13	113,09	141,36	196,26	132,08	137,97
MEDICAMENTS	41,02	61,04	91,97	86,86	96,38	124,27
REFRIGERATEURS DOMESTIQUES	32,40	39,41	50,18	81,40	92,58	84,68
TRACTEURS AGRICOLES	7,95	26,37	32,15	60,24	70,94	58,47
TABACS	14,58	13,26	20,20	23,24	55,43	41,4
FIBRES TEXTILES SYNTHETIQUES	31,99	46,05	59,98	55,53	51,08	66,67
DESINFECTANTS	10,27	16,88	25,60	27,39	49,55	56,21

Principaux accords de coopération entre le Maroc et l'Inde

- Accord Commercial signé à New Delhi le 17 novembre 1981 (ratifié le 18/02/1992) et entré en vigueur le 14 janvier 1993 ;
- Accord de coopération culturelle et scientifique, 01/12/1983;
- Mémorandum d'Entente entre la Chambre de Commerce et d'Industrie de Casablanca et "Federation of Indian Export Organisation" (FIEO) signé le 25 novembre 1992 ;
- Accord de coopération mutuelle entre le Centre Marocain de Promotion des Exportations (CMPE) et la Fédération indienne des organisations d'exportation (FIEO), 22/04/1996 ;
- Protocole d'entente sur les consultations régulières entre le Ministère des Affaires Etrangères (MAEC) du Maroc et l'MAE de l'Inde, 25/06/1998;
- Convention tendant à éviter les doubles impositions et prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu, 30/10/1998;
- Accord sur la promotion et la protection des investissements, signé à Rabat le 13/02/1999;
- Accord de coopération touristique, signé à Rabat le 13/02/1999;
- Accords de coopération, signé à New Delhi le 22/02/2000, dans les domaines de la marine marchande et maritime ainsi que l'Energie et Mines ;

- Protocoles d'entente, conclus le 22/02/2000, entre :
 - la CGEM (Con Générale des Entreprises du Maroc) et la CII (Confederation of Indian Industry) pour la création d'un Conseil des entreprises conjointes ;
 - l'APEBI (des Technologies de l'Information, des Télécommunications et de l'Offshoring, Maroc) et NASSCOM (l'organe de commerce de l'industrie IT/BPO en Inde) ;
- Accord sur l'assainissement vétérinaire, 27/02/2001;
- Protocole d'entente dans le domaine de la Géologie et des Mines, 27/02/2001;
- Protocole d'entente sur la coopération mutuelle entre le Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération (MAEC) marocain et le Foreign Service Institute, 01/09/2004;
- Accord sur le Transport aérien, signé en décembre 2004 à New Delhi ;
- Protocoles d'entente, signés en décembre 2004, dans le domaine de la recherche agricole et de l'éducation ainsi que dans le secteur de l'électricité ;
- Protocole d'entente sur la coopération bilatérale dans le secteur du logement, janvier 2006.
- Accord entre l'ONA et le Groupe indien OBEROI portant sur un investissement de 100 millions de US\$ dans le domaine de l'infrastructure touristique au Maroc ;
- Projet de mémorandum d'entente sur la coopération dans le domaine des pêches maritimes ;
- Projet d'Accord de coopération dans le domaine de l'Eau ;

Principaux accords de coopération entre le Maroc et la Chine

- Accord commercial et économique de type NPF (Nation la plus favorisée) signé le 28 Mars 1995.
- Accord sur l'encouragement et la protection des investissements, signé le 27 mars 1995 et ratifié le 25 octobre 1999.
- Accord de coopération entre Maroc Export « Ex CMPE » et le CCPIT (*China Council for the Promotion of International Trade*), signé à Rabat le 14 Juin 1996.
- Accord sur le transport aérien, signé en décembre 1998.
- Accord de coopération entre la des Chambres de commerce, d'industrie et de services et le Conseil chinois pour la promotion du commerce extérieur, signé le 3 décembre 1998.
- Protocole sur les conditions phytosanitaires pour l'exportation des fruits d'agrumes marocains sur le marché chinois, signé le 26 Mars 2006.
- Accord CGEM-CCPIT portant création d'un conseil d'affaire maroco-chinois, signé à Pékin en Janvier 2001.

1. D'autres accords ont été signés en marge de la visite du Roi Mohammed VI en Chine du 4 au 8 Février 2002, notamment :

- Accord de Coopération Economique et Technique;
- Accord de Coopération en matière de transport Ferroviaire ;
- Accord sur le Tourisme ;
- Accord de Coopération en matière d'environnement ;
- Mémoire d'Entente entre la CGEM et le sous Conseil de Shanghai pour le CCPIT sur les investissements.

2. Deux autres accords ont été signés à l'occasion de la visite au Maroc du Premier Ministre Chinois au Maroc, M. Zhu Rongji en août 2002, à savoir :

- Convention de non double imposition ;
- Accord-cadre de coopération dans le domaine de l'Habitat et de l'Urbanisme.

Principaux accords entre le Maroc et la Turquie

- l'Accord commercial (16 mai 1982).
- l'Accord de partenariat économique, scientifique et technique (26 juin 1984).
- l'Accord de partenariat entre le Centre marocain de promotion des exportations (CMPE) et son homologue turc (20 juin 1984).
- l'Accord de création d'un Conseil d'affaires maroco-turc entre les chambres de commerce, d'industrie et des services des deux pays (novembre 1990).
- l'Accord de partenariat portant sur le tourisme (août 1992).
- l'Accord de partenariat entre l'Office de développement industriel (ODI) du Maroc et son homologue turc (septembre 1996).
- l'Accord pour l'encouragement et la protection réciproques des investissements (avril 1997).
- l'Accord de partenariat dans le domaine de l'artisanat (septembre 2000).
- le Protocole d'accord entre la Con Générale des Entreprises du Maroc (CGEM) et son homologue turc (octobre 2000).

SWOT Maroc-Brésil

FORCES	INSUFFISANCES
<ul style="list-style-type: none"> - Clarté politique - Démocratie/Régionalisation avancée - Image de marque favorable - Maîtrise professionnelle du secteur phosphatier et dérivés - Offre en pêches maritimes - Plans sectoriels diversifiés 	<ul style="list-style-type: none"> - Distances : géographique, linguistique, culturelles. - Echanges commerciaux - diasporas réciproques - Cadre institutionnel
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Flux d'IDE en Afrique, dont en Afrique du Nord - ALE en projet avec MERCOSUR - Secteurs porteurs importants : phosphates; sylviculture ; Pêches ; Aéronautique ; Tourisme - Culture ; cinéma 	<ul style="list-style-type: none"> - Forte concurrence sur le secteur phosphatier (Tunisie, Sénégal, Jordanie ...)

SWOT Maroc - Russie

FORCES	INSUFFISANCES
<ul style="list-style-type: none"> - Pas de passé traumatisant - Clarté politique - Démocratie/Régionalisation avancée - Produits agricoles appréciés - Plans sectoriels diversifiés 	<ul style="list-style-type: none"> - Taille réduite du marché marocain - Distances : géographique, langue... - Forte orientation des échanges marocains vers l'Union Européenne - Présence réduite des diasporas dans les deux sens - Cadre institutionnel à dynamiser - Relations stratégiques peu développées
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Large marché émergent - Secteurs porteurs importants : phosphates; Tourisme ; Energie ; - Intérêt russe pour le Maghreb et l'Afrique de l'Ouest. 	<ul style="list-style-type: none"> - Forte concurrence de l'Algérie : militaire, énergie - Concurrence agricole méditerranéenne

SWOT Maroc - Inde

FORCES	INSUFFISANCES
<ul style="list-style-type: none"> - Histoire : pas de passé traumatisant - Clarté politique - Démocratie/Régionalisation avancée - Maîtrise professionnelle du secteur phosphatier et dérivés - Maîtrise agricole - Plans sectoriels diversifiés 	<ul style="list-style-type: none"> - « Petit » marché marocain - Distances : géographique, langue... - Forte orientation des échanges marocains vers l'Europe - Cadre institutionnel dépassé - Relations stratégiques peu développées
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - ALE Maroc-UE et ALE Maroc-USA - 25 MDS \$ d'IDE indiens en Afrique, dont en Afrique du Nord : Egypte, Libye et Algérie - Secteurs porteurs importants : phosphates; pharmacie ; NTIC ; Tourisme ; Energie solaire ; eau... - Lutte contre la pauvreté et la précarité - Société civile - Culture ; cinéma ; RTV - Intérêt indien pour le Maghreb, l'Europe et l'Afrique de l'Ouest. 	<ul style="list-style-type: none"> - Forte concurrence sur le secteur phosphatier (Tunisie, Sénégal, Jordanie, Arabie Saoudite...) - ALE prévus entre l'Inde et l'UE et l'Afrique de l'Ouest.

SWOT Maroc - Chine

FORCES	INSUFFISANCES
<ul style="list-style-type: none"> - Clarté politique - Plans sectoriels diversifiés - ALE Maroc- UE et Maroc-USA 	<ul style="list-style-type: none"> - Taille limitée du marché marocain - Distances : géographique, langue... - Forte orientation des échanges marocains vers l'Europe - Présence réduite des diasporas dans les deux sens - Cadre institutionnel peu étoffé - Relations stratégiques peu développées
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Fort flux d'IDE Chinois en Afrique, dont en Afrique du Nord - Secteurs porteurs importants : Agro-industrie ; phosphates; NTIC ; Tourisme - Intérêt chinois pour le Maghreb, l'Europe et l'Afrique de l'Ouest. 	<ul style="list-style-type: none"> - Forte compétitivité chinoise menaçante pour plusieurs secteurs artisanaux et industriels

SWOT Maroc - Afrique du Sud

FORCES	INSUFFISANCES
<ul style="list-style-type: none"> - Appartenance africaine - Démocratie/Régionalisation avancée - Plans sectoriels diversifiés 	<ul style="list-style-type: none"> - Distance géographique... - Cadre institutionnel peu étoffé - Relations stratégiques limitées
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Maroc, hub pour l'Europe - Secteurs porteurs importants : phosphates; Tourisme ... - Appartenance à deux hémisphères différents 	<ul style="list-style-type: none"> - Forte concurrence politique algérienne

SWOT Maroc - Turquie

FORCES	INSUFFISANCES
<ul style="list-style-type: none"> - Histoire commune favorable - Culture commune (Islam ; Méditerranée) - Démocratie et nouveau gouvernement marocain - Liaison aérienne directe - Absence de visas d'entrée - Tourisme dynamique - Plans sectoriels diversifiés 	<ul style="list-style-type: none"> - Effectif réduit des diasporas dans les deux sens - Relations stratégiques réduites
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - ALE Maroc-Turquie - Zone Euromed (cumul diagonal) - Secteurs importants : Textile; Tourisme ; Infrastructures... - Intérêt turc pour le Maghreb, l'Europe et l'Afrique de l'Ouest. 	<ul style="list-style-type: none"> - Forte concurrence sur les secteurs agro-alimentaire, touristique et textile

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages et articles

- Alexandre KATEB : "Pourquoi les BRIC changent le monde". « Les nouvelles puissances mondiales ». Edition : Ellipses. 2011.
- Louis KUIJS : "China Through 2020: A Macroeconomic Scenario". World Bank China Office Research. Working Paper. No. 9, juin 2009.
- Goldman SACHS : "India's Rising Growth Potential". Global Economics Paper. N°152. Janvier 2007.
- Jean BOILLOT : « L'économie de l'Inde ». Edition : La découverte. Paris 2006
- Conseil d'Analyse Economique : « L'émergence de la Chine : impact économique et implications de politique économique ». Edition : La documentation française. Paris 2011.
- Mohammed Tawfik MOULINE : « Cinquante ans de développement humain. Perspectives 2025 ». Rapport sur les perspectives du Maroc à l'horizon 2025- Pour un développement humain élevé.
- Robert SMOLIK : « Transformations du système productif global et nouvelle intégration régionale ». Ministre Conseiller de la Mission américaine à l'OCDE. "Prospective Maroc 2030". HCP.
- Philippe COLOMBANI : « Les grands scénarios de l'évolution de l'économie mondiale. "Prospective Maroc 2030". HCP.
- Agnès BENASSY-QUERE, Lionel FONTAGNE et Jean FOURE : « L'économie mondiale et le Maroc à l'horizon 2050 ». IRES. Rabat, 17 juin 2011.
- Seintenfus RICARDO : « Le Sud devient le Nord : fondements stratégiques de l'actuelle diplomatie brésilienne ». Dans Monclair Stéphane et Dulchez J-François : « Gouverner l'intégration : les politiques nationales et internationales du Brésil ». Edition Pepper, France, 2006.
- Christopher JAFFRELOT : « New Delhi et le monde : Une puissance émergente entre realpolitik et soft power ». Edition : Autrement. Paris. 2008.
- Sophie WINTGENS : « Chine, la "révolution tranquille" d'une puissance ascendante ». In « L'émergence de nouvelles puissances ». Edition: Ellipses. Paris.

- M. Tunç UGDÜL, Ambassadeur de Turquie au Maroc : « Les relations Maroc-Turquie : quel potentiel de renforcement à l'aune des mutations régionales et internationales ? ». IRES. Janvier 2011.
- Ministère du Commerce Extérieur du Maroc : « Note sur la coopération commerciale Maroco-Sud Africaine ». Site du Ministère.
- DEPF. MEF : « Point sur les relations économiques du Maroc avec la Turquie ». Avril 2009.
- DEPF. MEF : « Potentiel d'échange entre le Maroc et la Turquie ».
- INTRACEN : « Afrique du Sud: Un marché pour les vêtements de l'Afrique ». 31 Mars 2011.
- Seintenfus Ricardo, le Sud devient le Nord : fondements stratégiques de l'actuelle diplomatie brésilienne », dans Monclair Stéphane et Dulchez J-François, Gouverner l'intégration : les politiques nationales et internationales du Brésil, éd. Pepper, France, 2006.
- AGIR, dossier spécial intitulé « La résurgence de la Russie ? », n°45, février 2011.
- El Houdaigui Rachid, La politique étrangère de Mohammed VI ou la renaissance d'une « puissance relationnelle », une décennie de réformes au Maroc, Karthala, Paris, 2010.
- Bachkatov Nina, La Russie et sa nouvelle stratégie de puissance mondiale, in Sebastian SANTANDER (sous la direction de), L'émergence de nouvelles puissances, éd. Ellipses, Paris, 2009, pp. 205-230.
- Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI), Armaments, Disarmament and International Security, Report 2010.
- Problèmes Economiques : n° 2898, 26 octobre 2006. Chine, les fragilités de mode croissance.
- Problèmes Economiques : n° 2946, 23 avril 2008. La Chine, l'atelier du monde, et après ?
- Problèmes Economiques : n° 2981, 28 octobre 2009, Sortir de crise à la chinoise.
- Problèmes Economiques : n° 2993, 14 avril 2010. Pays émergents, vers un nouveau équilibre mondial ?
- Problèmes Economiques : n° 2997, 9 juin 2010. La Chine à l'heure des choix
- Problèmes Economiques : n°3021, 8 juin 2011, La Chine face à la montée des incertitudes.

Rapports

- CNUCED : « Rapport sur l'investissement dans le monde. 2011 ».
- UNESCO : « Rapport sur la science. 2010 ». Novembre 2010.
- OMC : « Profils commerciaux 2010 ».
- Office des changes : « Rapport : Commerce extérieur du Maroc 2010 ».
- National Intelligence council : « Rapport prospectif « Global Trends 2025 - a Transformed World ».
- Conseil national du renseignement américain (National Intelligence Council): "Mapping the Global Future Report". Décembre 2004.
- CNUCED: « World investment report 2010 ».
- CNUCED : « Rapport sur l'investissement dans le monde, 2008: Les sociétés transnationales et leur rôle dans les infrastructures ».
- Nations Unies : « La coopération de l'Afrique avec les partenaires de développement nouveaux et émergents : options pour le développement ». 2010.

Journées d'études de l'Institut Royal des Etudes Stratégiques

- Les relations Maroc-Turquie : quel potentiel de renforcement à l'aune des mutations régionales et internationales ?, 20 janvier 2011.
- Les enjeux stratégiques des relations Maroc-Chine, 21 octobre 2010.
- Les relations Maroc-Chine : bilan et perspectives de développement, 24 décembre 2010.
- Les relations Maroc-Brésil : Quel potentiel de développement à l'aune de la configuration du monde de l'après-crise ?, 12 octobre 2010.
- IRES : « Les relations Maroc-Russie : Etat des lieux et perspectives ». Sept 2010.

Base de données

- Manuel de statistiques de la CNUCED. 2011
- Statistiques sur le commerce extérieur du Maroc. Office des changes.
- Statistiques sur le commerce mondial. Office des changes.
- Statistiques sur le commerce mondial. Centre de Commerce International : Intracen et Trademap.
- Statistiques sur les investissements directs étrangers. CNUCED
- Statistiques et indicateurs économiques internationaux. FMI et Banque mondiale.
- Données du Rosstat (www.gks.ru).

Webographie

- "La Chine bientôt en tête de la R&D mondiale". Décembre 2010. <http://www.industrie.com/it/la-chine-bientot-en-tete-de-la-r-d-mondiale.10633>
- Ministère des Affaires étrangères : « Relations Maroc-Inde ». <http://www.diplomatie.ma/Politiqueétrangère/AsieOcéanie/Relationbilaterales/tabid/99/vw/1/ItemID/349/language/fr-FR/Default.aspx>
- Ministère des Affaires étrangères : « M. Fassi Fihri : Rabat et Pékin décident d'inscrire leurs relations dans le cadre d'un partenariat stratégique ». 11/04/2011 institutionnaliséh <http://www.diplomatie.ma/Politiqueétrangère/AsieOcéanie/Relationsbilaterales/tabid/99/vw/1/ItemID/3088/language/fr-FR/Default.aspx>
- Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération : « Relations Maroc-Afrique du Sud ». <http://www.diplomatie.ma/Politiqueétrangère/Afrique/Relationsbilaterales/tabid/177/vw/1/ItemID/136/language/en-US/Default.aspx>
- Department of Foreign Affairs. South Africa. History of Relations with Morocco. <http://www.dfa.gov.za/foreign/bilateral/morocco.html>
- "Le monde en 2025 : ruptures, chocs et surprises". 21 novembre 2008. <http://www.usinenouvelle.com/article/le-monde-en-2025-ruptures-chocs-et-surprises.152320>.
- INTRACEN : "Potential market for agri-food products from Africa". Mars 2011. <http://www.intracen.org/AFRIQUE-DU-SUD-UN-MARCHE-POTENTIEL-POUR-PRODUITS-AGROALIMENTAIRES-EN-PROVENANCE-D-AFRIQUE>.

- « Pretoria veut se rapprocher de Rabat ». Août, 2010. <http://www.maghreb-intelligence.com/maroc/29-tsvangirai-et-kerzner-veulent-reconcilier-rabat-et-pretoria.html>

Autres

- <http://www.journaldunet.com/economie/magazine/classement-pib.shtml>
- http://www.statistiques-mondiales.com/mortalite_infantile_afrique.htm
- <http://www.industrie.com>
- <http://www.wikipedia.com>
- www.maec.gov.ma (Ministère des Affaires étrangères)
- www.mce.gov.ma (Ministère du commerce Extérieur)
- <http://www.gks.ru>
- <http://www.intracen.org>
- <http://www.trademap.org>

Presse nationale et internationale

- Journal le Monde : « L'Afrique du Sud, le cinquième BRICS, reste à la traîne ». Edition du 22 février 2012.
- Journal le Matin du Sahara : « Brésil- Maroc ». Edition du 4 septembre 2011, www.lematin.ma
- Journal le Matin: « Pour attirer le touriste chinois Le Maroc dispose de tous les atouts ». Edition du 20.06.2011.
- Revue Diplomatica. Interview avec l'Ambassadeur de Chine au Maroc Mme Xu Jinghu. N°38. 31 mars 2011. <http://ma.china-embassy.org/fra/xwdt/t811330.htm>
- L'Economiste: « Les dessous d'une offensive turque ». Edition 3686. 27/12/2011.

SIGLES ET ABRÉVIATIONS

BRICST : Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud et Turquie

ONU : Organisation des Nations Unies

FMI : Fonds Monétaire International

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

CNUCED : Conférence des Nations Unies pour le Développement

ALENA : Accord de libre-échange nord américain

MERCOSUR : Marché Commun Sud-Américain

ASEAN : Association des Pays du Sud-est Asiatique

UNASUA : Union des Nations sud-américaines

APEC : Asia-Pacific Economic Cooperation

ASEAN+3 : Association des Nations de l'Asie du Sud-Est + Chine, Japon et Corée du Sud

ACDC : Accord sur le Commerce, le Développement et la Coopération

UEMOA : l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine.

CEMAC : la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale

MAEC : Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération

DCE : Département du Commerce Extérieur

MEF : Ministère de l'Economie et des Finances

AMDI : Agence Marocaine de Développement des Investissements

RAM : Royal Air Maroc RAM

CGEM (Confédération Générale des Entreprises du Maroc)

ONA : Omnium Nord africain

OCP : Office Chérifien des Phosphates

CMPE : Centre Marocain de Promotion des Exportations

IDE : Investissements Directs Etrangers

PIB : Produit Intérieur Brut

WEO: World Economic Outlook

NOTES DE REFERENCES

- ¹ BRICST : Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud et Turquie
- ² ALENA : Accord de libre-échange nord-américain.
- ³ MERCOSUR : Marché commun sud-américain.
- ⁴ ASEAN : Association des Pays du Sud-est Asiatique
- ⁵ Outre la Turquie, le Mexique et la Corée du Sud sont candidats pour regagner le BRICS.
- ⁶ "Pourquoi les BRIC changent le monde". « Les nouvelles puissances mondiales ». Alexandre Kateb, Ellipses 2011.p.11
- ⁷ " China Through 2020: A Macroeconomic Scenario". Louis Kuijs, World Bank China Office Research. Working Paper No. 9, juin 2009.
- ⁸ "India's Rising Growth Potential". Global Economics Paper. N°152, Goldman Sachs, janvier 2007.
- ⁹ Alexandre Kateb, op.cit. p.79
- ¹⁰ « Rapport sur l'investissement dans le monde. 2011 ». CNUCED. P.9
- ¹¹ Idem. P.18
- ¹² http://www.statistiques-mondiales.com/mortalite_infantile_afrique.htm
- ¹³ Idem, p. 92
- ¹⁴ "La Chine bientôt en tête de la R&D mondiale". Décembre 2010. <http://www.industrie.com>.
- ¹⁵ De 2000 à 2007, la part du secteur privé dans les dépenses de R&D par rapport au PIB a connu une brusque augmentation au Japon, en Chine, à Singapour et surtout en République de Corée, alors qu'elle restait stable en Allemagne, en France, au Royaume Uni. Source : « Rapport 2010 de l'UNESCO sur la science ». Novembre 2010.
- ¹⁶ Ibid. p. 176
- ¹⁷ Idem, p. 51
- ¹⁸ Manuel de statistiques de la CNUCED. 2011
- ¹⁹ Base de données statistiques. CNUCED.
- ²⁰ Excepté les années 2008 et 2009 en lien avec la crise économique et financière mondiale.
- ²¹ « Rapport sur l'investissement dans le monde.2011 ». CNUCED. P.17
- ²² Données du Rosstat (www.gks.ru). Les données incluent les investissements directs et de portefeuille.
- ²³ Données courantes du Rosstat.
- ²⁴ « World Investment report 2011». CUNCED. P.9.
- ²⁵ Source : Rosstat. Y compris les investissements de portefeuille.
- ²⁶ Source : Profils commerciaux 2010. OMC. 2011.
- ²⁷ Source : Trademap.
- ²⁸ Rapport sur l'investissement dans le monde. CNUCED. 2011. P. 16
- ²⁹ (Angus Maddison, 2003)
- ³⁰ Jean BOILLOT : « L'économie de l'Inde » ; Ed. La découverte ; Paris 2006
- ³¹ Alexandre Kateb, op.cit. p37
- ³² Conseil d'Analyse Economique : « l'émergence de la Chine : impact économique et implications de politique économique » la documentation française, Paris 2011, p.21
- ³³ L'Afrique du Sud, le cinquième BRICS, reste à la traîne. Journal le Monde. 22 février 2012.
- ³⁴ Idem.
- ³⁵ Source : Profils commerciaux 2010. OMC. 2011.
- ³⁶ Source : base de données statistiques « Intracen ».
- ³⁷ Les importations ont baissé au cours de cette année en lien avec les effets négatifs de la crise économique et financière internationale.

³⁸ « Les grands scénarios de l'évolution de l'économie mondiale. Philippe COLOMBANI, Chef de la Mission économique de l'Ambassade de France à Cuba. "Prospective Maroc 2030". HCP. P.11.

³⁹ Idem.

⁴⁰ Source : "Le monde en 2025 : ruptures, chocs et surprises". 21 novembre 2008. <http://www.usinenouvelle.com/article/le-monde-en-2025-ruptures-chocs-et-surprises>. 152320.

⁴¹ « L'économie mondiale et le Maroc à l'horizon 2050 ». Agnès Bénassy-Quéré, Lionel Fontagné et Jean Fouré. IRES. Rabat, 17 juin 2011.

⁴² « Cinquante ans de développement humain. Perspectives 2025 ». Mohammed Tawfik MOULINE. Op Cit. P. 19.

⁴³ Alexandre Kateb. Op Cit. pp : 113-114.

⁴⁴ Source: "Mapping the Global Future". Rapport du Conseil national du renseignement américain (*National Intelligence Council*). Décembre 2004. Il s'agit d'un rapport qui présente les transformations majeures que devrait connaître le monde entre 2005 et 2020.

⁴⁵ Le corpus est constitué des discours des officiels lors des échanges de visites de haut niveau entre 2000 et 2010.

⁴⁶ « Le Sud devient le Nord : fondements stratégiques de l'actuelle diplomatie brésilienne ». Seintenus Ricardo, dans Monclair Stéphane et Dulchez J-François, « Gouverner l'intégration : les politiques nationales et internationales du Brésil ». Edition Pepper, France, 2006, Chapitre 5.

⁴⁷ Déclaration du ministre brésilien des affaires extérieures, Antonio de Aguiar, lors d'un point de presse avec son homologue marocain, Rabat le 5 septembre 2011. www.map.ma

⁴⁸ Idem.

⁴⁹ Discours de SM le Roi à l'occasion de la Fête du Trône, Rabat, Vendredi 30 Juillet 2004.

⁵⁰ Déclaration de l'ex-Ministre des Affaires étrangères, Taïb Fassi Fihri, lors d'un point de presse avec son homologue brésilien. Op. cit.

⁵¹ Accord fut signé par SM le Roi Mohammed VI à l'occasion de sa visite en Amérique Latine.

⁵² Editorial : Brésil-Maroc, in le Matin du Sahara du 4 septembre 2011, www.lematin.ma

⁵³ Moyenne 2006-2010

⁵⁴ « Les relations Maroc-Fédération de Russie : Etat des lieux et perspectives ». IRES. Sept 2010.

⁵⁵ Sources : Calculs du Centre de Commerce International (CCI) basés sur les statistiques de COMTRADE.

⁵⁶ Notamment, la rupture des relations diplomatiques entre 1977 et 1990.

⁵⁷ « New Delhi et le monde : Une puissance émergente entre realpolitik et soft power ». JAFFRELOT Christopher. Edition Autrement, Paris, 2008.

⁵⁸ Ces trois pays se donnent comme rôle international la promotion de la démocratie multiculturelle, selon laquelle, la démocratie, le développement équitable et la cohésion étatique vont de pair avec les politiques multiculturelles qui reconnaissent explicitement les différences culturelles.

⁵⁹ Rapport : *Commerce extérieur du Maroc 2010. Office des changes.*

⁶⁰ Source : <http://www.diplomatie.ma/Politiqueétrangère/AsieOcéanie/Relationsbilaterales/tabid/99/vw/1/ItemID/349/language/fr-FR/Default.aspx>

⁶¹ Discours de l'ex-Ministre des Affaires Etrangères et de la Coopération, M. Taïb Fassi Fihri, à l'issue de ses entretiens avec son homologue chinois, M. Yang Jiechi, le 11 avril 2011 à Pékin. <http://www.diplomatie.ma/Politiqueétrangère/AsieOcéanie/Relationsbilaterales/tabid/99/vw/1/ItemID/3088/language/fr-FR/Default.aspx>

⁶² Source : Ministère des Affaires étrangères, www.maec.gov.ma

⁶³ En 2008, la Chine n'a importé que 63.000 tonnes de ce produit à l'OCP.

⁶⁴ Interview accordée par l'Ambassadeur Xu Jinhua à Diplomatica Magazine. 31 mars 2011. <http://ma.china-embassy.org/fra/xwtd/t811330.htm>

-
- ⁶⁵ « Pour attirer le touriste chinois Le Maroc dispose de tous les atouts ». Journal le *Matin*. 20.06.2011.
- ⁶⁶ « Chine, la "révolution tranquille" d'une puissance ascendante ». Sophie WINTGENS. In « L'émergence de nouvelles puissances ». Sébastien SANTANDER. Edition Ellipses. Paris, 2009, pp. 89-127.
- ⁶⁷ Interview avec l'Ambassadeur de Chine au Maroc Mme Xu Jinghu. Revue Diplomatica. N°38. 2011.
- ⁶⁸ Source: Department of Foreign Affairs. South Africa. <http://www.dfa.gov.za/foreign/bilateral/morocco.html>
- ⁶⁹ Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération. <http://www.diplomatie.ma/Politiqueétrangère/Afrique/Relationsbilaterales/tabid/177/vw/1/ItemID/136/language/en-US/Default.aspx>
- ⁷⁰ Note sur la coopération commerciale Maroc-Sud Africaine. Ministère du Commerce Extérieur du Maroc.
- ⁷¹ « Pretoria veut se rapprocher de Rabat ». Août, 2010. <http://www.maghreb-intelligence.com/maroc/29-tsvangirai-et-kerzner-veulent-reconcilier-rabat-et-pretoria.html>
- ⁷² Source : Office des Changes, circulaire 1732.
- ⁷³ "Potential market for agri-food products from Africa". Mars 2011. <http://www.intracen.org/AFRIQUE-DU-SUD-UN-MARCHE-POTENTIEL-POUR-PRODUITS-AGROALIMENTAIRES-EN-PROVENANCE-D-AFRIQUE>.
- ⁷⁴ « Afrique du Sud: Un marché pour les vêtements de l'Afrique ». 31 Mars 2011. INTRACEN.
- ⁷⁵ Source : Message adressé par SM le Roi Mohammed VI aux participants à la 4^{ème} session du Forum de coopération arabo-turque. Novembre 2011.
- ⁷⁶ « Point sur les relations économiques du Maroc avec la Turquie ». MEF. DEPF. Avril 2009.
- ⁷⁷ « Les relations Maroc-Turquie : quel potentiel de renforcement à l'aune des mutations régionales et internationales ? ». Intervention de M. Tunç UGDÜL, Ambassadeur de Turquie au Maroc. IRES. Janvier 2011.
- ⁷⁸ « Les dessous d'une offensive turque ». L'économiste. Edition 3686. 27/12/2011.
- ⁷⁹ Idem.
- ⁸⁰ « Les relations Maroc-Turquie : quel potentiel de renforcement à l'aune des mutations régionales et internationales ? ». Op. Cit.
- ⁸¹ La stratégie « Maroc export Plus » a identifié que le secteur de l'automobile en Turquie est un marché de niche.
- ⁸² « Les dessous d'une offensive turque ». L'économiste. Edition 3686. 27/12/2011.
- ⁸³ « Potentiel d'échange entre le Maroc et la Turquie ». MEF. DEPF.
- ⁸⁴ Discours de SM le Roi à l'occasion de la Fête du Trône, Rabat, Vendredi 30 Juillet 2004.
- ⁸⁵ UEMOA : l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine.
CEMAC : la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale.
- ⁸⁶ « World Investment Report 2011 ». CNUCED.
- ⁸⁷ Nations Unies : « La coopération de l'Afrique avec les partenaires de développement nouveaux et émergents : options pour le développement ». 2010. p.46
- ⁸⁸ Parmi les STN importantes originaires d'Amérique latine, Telmex et America Movil au Mexique ont été créées suite à la vente de l'entreprise publique de télécommunications.
- ⁸⁹ CNUCED: « World investment report 2010 ». p.47
- ⁹⁰ Op cit. p.12
- ⁹¹ CNUCED: « World investment report 2010 ». p.48
- ⁹² La valeur totale des ventes de fusions-acquisitions en Afrique à des entreprises russes a atteint 2 milliards \$. Source : CNUCED : « World investment report 2010 ». p.36
- ⁹³ Idem. p.74.

94 Idem. p.77.

95 CNUCED : « Rapport sur l'investissement dans le monde, 2008: Les sociétés transnationales et leur rôle dans les infrastructures ». P.16.

96 CNUCED, « World investment report 2010 ». p.51

97 Le reste des 40 entreprises sont classées comme suit : 7 égyptiennes, 6 marocaines, 2 tunisiennes, 2 algériennes, 2 angolaises, 2 nigériennes et 1 togolaise

⁹⁸ A titre d'exemple, la joint-venture (*IMACID*) entre l'OCP et les sociétés indiennes *Chambal Chemicals* et *Fertilizers Ltd* et *Tata Chemicals Limited*. La joint-venture entre l'OCP et le groupe chinois *Sinochem*, les joint-ventures Sino-Marocaines dans le secteur halieutique et le partenariat entre la société *Zonda/Yangcheng* et la société marocaine *Riad Motors Holding* pour l'assemblage des petits utilitaires.

⁹⁹ Demande pour les biens exprimée en volume.

¹⁰⁰ Sous les mêmes conditions exigées pour les entreprises souhaitant en Afrique : ancienneté minimale de 3 ans d'activité, ...

¹⁰¹ Entretien avec le Gouverneur de Bank Al-Maghrib, publié dans le rapport du cabinet international d'intelligence économique, Oxford Business Group, sur le Maroc. 2012.

¹⁰² Composé de 34 pays, 12 d'Amérique du Sud et 22 pays arabes.

¹⁰³ En marge des travaux du Parti socialiste brésilien, le 6 décembre 2011,

¹⁰⁴ Cette coopération existe déjà, mais elle est moins développée

¹⁰⁵ Cette coopération est en cours notamment dans le domaine de la formation

¹⁰⁶ Il y a lieu de rappeler que le gouvernement turc souhaiterait que le Maroc puisse recevoir M. Mehmet Ali Talaal, Président de la République Turque de chypre du nord (RTCN) en vue d'exposer aux responsables marocains les développements de la question.

¹⁰⁷ Ministère des Finances et de la Privatisation, op.cit.,

¹⁰⁸ Les autorités turques se plaignent du nombre de migrants illégaux marocains qui traversent les frontières turques vers la Grèce.

¹⁰⁹ Turkey's opening to Africa », *The Journal of Modern African Studies*, Cambridge, novembre 2010.

¹¹⁰ Alain Vicky, *La Turquie à l'assaut de l'Afrique*, *Le Monde Diplomatique*, mai 2011.