

OTHMAN EL FERDAOUS

Secrétaire d'Etat chargé de l'Investissement auprès du ministre marocain de l'Industrie, de l'Investissement, du Commerce et de l'Économie numérique

Nathalie DELAPALME

Monsieur le Ministre, vous êtes Secrétaire d'Etat auprès du Ministre en charge de l'Investissement, de l'Industrie, du Commerce et de l'Economie Numérique, vous êtes donc au cœur du dispositif pour mettre en place ces politiques publiques que le Président Terrab vient d'évoquer, essentielles pour la mise en œuvre de cet accord. Pouvez nous dire quels sont les principaux obstacles ou plutôt les principales conditions que vous voyez à la mise en œuvre de cet accord ? Merci beaucoup.

Othman EL FERDAOUS

Merci Madame, bonjour à tous. Je suis ravi d'être là, parce que c'est un sujet très important sur lequel il y a un certain nombre d'idées reçues qui peuvent guider la discussion vers ce que j'appellerais un *storytelling* dépressif. Au Maroc, la Fondation Konrad Adenauer a fait une étude sur le niveau de formation et la sociologie des migrants subsahariens : ils ont un niveau de formation qui est supérieur au niveau moyen de formation des Marocains. Pourquoi ces gens mieux formés viennent-ils migrer en Europe ? Simplement parce que les conditions dont vous avez parlé tout à l'heure ne sont pas encore sur place. Je vous donne un exemple. Quand vous êtes à Cotonou, que vous avez un conteneur que vous voulez envoyer à mille deux cents kilomètres au nord à Ouagadougou, cela vous coûte deux fois et demi le prix pour envoyer ce même conteneur de Cotonou à Shanghai sur douze mille kilomètres. L'insertion de l'Afrique dans la mondialisation s'est faite sur un modèle d'extraversion, dont parlait Monsieur Terrab à l'instant sur les phosphates, le DAP il y a dix ans, et qui est encore le cas sur tout un tas d'industries qui sont encore présentes en Afrique. La mauvaise nouvelle, c'est que la valeur ajoutée industrielle en Afrique est en baisse. Entre 2012 et 2017, cette valeur ajoutée industrielle a baissé d'environ soixante-dix milliards de dollars – ce sont des chiffres de la BAD. Je parlais de la contrainte des infrastructures, Madame Guigou parlait du rôle de l'Europe dans tout cela. Je crois que ce qu'ont fait les Chinois vis-à-vis de l'Europe en lançant la Route de la soie, c'est le même type d'initiative qu'il nous faut vis-à-vis de l'Afrique. Construire un corridor économique nord-sud, et que la première manifestation concrète de ce corridor seront des infrastructures – je parle d'infrastructures de transport, des infrastructures digitales, de communication, et de logistique surtout – cela permettra à ces gens qui sont mieux formés que les Marocains de travailler chez eux. Ils sont mieux formés, ils ont plus de matières premières, ils ont tout pour réussir. Ce corridor nord-sud, nous n'attendons pas les Européens pour le faire, nous prenons nos responsabilités. Au Maroc, à notre modeste niveau, il y a ce que l'on a appelé le nouveau modèle de développement des provinces du Sud, qui est un plan d'infrastructures maroco-marocain de sept milliards de dollars, qui consiste justement à allonger cette colonne vertébrale d'infrastructures du nord au sud du pays, de Tanger à Dakhla. Il y a la voie expresse jusqu'à Laâyoune, il y a la plus grande gare routière d'Afrique qui mettra à portée de conteneurs les marchés d'Abidjan et Lagos vis-à-vis du port de Tanger Med. Vous savez qu'au Mali par exemple, une très grande partie de la récolte de mangues pourrit sur place, faute de capacité, d'évacuer cette production vers les marchés.

Maintenant, pour revenir à la question du commerce et de l'accord de libre-échange, c'est peut-être ma déformation professionnelle ou mon ministère, je crois que le commerce doit être un outil pour arriver à l'industrialisation et non pas l'inverse, ce n'est pas une fin en soi. L'erreur qui avait été faite par les pays de la rive sud méditerranéenne en négociant avec l'Union européenne, c'était justement d'y aller chacun dans son coin, d'y aller à des moments où ces pays-là n'étaient pas forcément prêts à avoir le niveau d'expertise nécessaire pour mener une telle négociation, et d'y aller également avec des systèmes de gouvernance qui n'étaient pas optimaux. Quand vous avez un pays non démocratique qui négocie avec un ensemble de cinq cents millions qui est démocratique, je peux vous dire que la négociation n'est pas équilibrée. Parce que les circuits de décision sont réputés courts dans les pays non démocratiques, alors que ceux d'en face peuvent dire « attention, je ne peux pas m'engager, j'ai mon Parlement, j'ai mes ONG qui ont un mot à dire ».

Je voudrais dire une autre chose, c'est que dans le domaine de l'industrie, il y a des possibilités extraordinaires. L'exemple, c'est ce qu'ont fait les pays asiatiques, et notamment les pays de l'ASEAN+3. L'économiste japonais, Kaname Akamatsu, a théorisé le vol d'oies sauvages ; l'idée est de dire que quand un pays s'industrialise en montant en gamme et en diversifiant ses produits, il doit pouvoir compter sur ses pays voisins à démographie plus jeune, à salaires plus compétitifs, pour prendre le relais de ces chaînes de valeurs industrielles. Je considère que le Maroc aura aussi réussi sa politique industrielle le jour où les usines marocaines iront peut-être de Tanger à Dakar ou Abidjan, ce qui est exactement arrivé vis-à-vis des usines japonaises qui se sont retrouvées à Taiwan, en Corée du Sud, et aujourd'hui au Vietnam et aux Philippines.

Un accord de libre-échange ne fonctionnera pas s'il n'y a pas de continuité territoriale. Je prends pour exemple l'accord d'Agadir où il n'y a pas de continuité territoriale. Vous avez remarqué que l'accord d'Agadir, c'est un pays sur deux, du Maroc jusqu'à la Jordanie. A chaque fois, on saute un pays quand il n'y a pas cette continuité territoriale, l'accord est encore entravé par ces possibilités de logistique dont je vous parlais à l'instant. Le meilleur exemple est avec l'Algérie puisque nous produisons des voitures, et l'usine Renault à Oran importe des véhicules semi-finis de l'usine Renault de Roumanie. Cela vous montre que nous perdons des opportunités formidables.

Si nous voulons construire un marché non fragmenté et intégré, il nous faut des barrières à l'entrée. Les barrières à l'entrée du continent africain, je les vois notamment dans le domaine de la R&D. Je m'explique : beaucoup d'entreprises, de multinationales globales, qui ont lancé des projets en Afrique se sont cassé les dents. Pourquoi ? Parce qu'elles n'ont pas cherché à adapter leurs produits et leurs services au contexte africain. L'exemple des engrais de l'OCP est extraordinaire, parce que nous voyons bien que ce qu'a fait l'OCP, c'est de la R&D. Elle a adapté son produit à la réalité africaine. C'est la même chose dans d'autres domaines, je prends l'exemple du digital. Quand vous achetez un capteur pour le mettre sur une machine industrielle et pour avoir des données sur le fonctionnement de cette machine, ce capteur est fabriqué en Europe ou aux Etats-Unis. Il est fait pour fonctionner dans un environnement où l'Internet est constant, de très haut débit, de bonne qualité, et cela fonctionne, il n'y a pas de problème. Mais vous le ramenez, vous le faites fonctionner au Maroc, en Côte d'Ivoire, vous avez un Internet qui est un peu moins rapide, qui est peut-être plus lent, qui peut-être coupe par intermittence. Donc les données que vous remonte le capteur sont intermittentes, vous avez des trous dans les bases de données. Une startup a décidé de lancer un capteur doté une petite mémoire flash dans le capteur, de sorte que quand l'Internet se coupe, le capteur continue d'emmagasiner la donnée et après, nous avons des séries de données qui sont complètes. C'est une toute petite innovation qui permet d'avoir un produit qui est adapté à la réalité du terrain. Je vous remercie.

Nathalie DELAPALME

Merci beaucoup pour cette vision pragmatique et encourageante, même si bien sûr, lorsque vous prenez le Maroc comme exemple, pour beaucoup le chemin est encore long pour arriver jusqu'à votre niveau ! Mais cela montre bien que *there is always a way up*.