

Analyse des Relations Commerciales entre le Maroc et l'Afrique Anglophone : Perspectives et Dynamique Économique

Analysis of Trade Relations Between Morocco and Anglophone African Countries: Economic Perspectives and Dynamics

Mariam KERROUCH, (Docteure)

*Docteur en sciences économiques et gestion,
 Laboratoire d'Etudes et de Recherches Economiques et Sociales,
 Faculté des sciences juridiques économiques et sociales,
 Université Moulay Ismail de Meknès, Maroc*

Adresse de correspondance :	Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales, B.P 3102 Toulal, Meknès , Université Moulay Ismail, Maroc (Meknès), 50040, +212 5 35 45 20 92/93.
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	KERROUCH, M. (2025). Analyse des Relations Commerciales entre le Maroc et l'Afrique Anglophone : Perspectives et Dynamique Économique. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 6(1), 572-589. https://doi.org/10.5281/zenodo.14764825
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: June 06, 2024

Accepted: January 25, 2025

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 6, Issue 01 (2025)

Analyse des Relations Commerciales entre le Maroc et l'Afrique Anglophone : Perspectives et Dynamique Économique

Résumé :

Les relations commerciales entre le Maroc et les pays anglophones d'Afrique jouent un rôle fondamental dans l'intégration économique régionale et la diversification des échanges du Maroc. Ces partenariats reflètent les ambitions marocaines de renforcer sa présence en Afrique subsaharienne.

Cette étude examine ces relations, en mettant l'accent sur les dynamiques sectorielles et les indices d'échanges. L'objectif principal est d'évaluer l'intensité des échanges, les complémentarités commerciales et les avantages comparatifs révélés (ACR) à travers un panel de 17 pays anglophones africains. La méthodologie repose sur une analyse quantitative des indices IIC, IC, et ACR, permettant de dégager des tendances sectorielles et géographiques significatives.

Les résultats montrent que les accords bilatéraux renforcent significativement l'intensité des échanges, notamment dans les secteurs agricoles et des matériaux industriels, tandis que les indices faibles ou nuls pour certains pays (comme l'Érythrée et le Lesotho) traduisent un manque de relations commerciales structurées. Les complémentarités sectorielles révèlent des opportunités inexploitées, en particulier dans les engrais et les infrastructures.

Cependant, l'étude est limitée par l'absence de données complètes pour certains pays et par la non-prise en compte des variations politiques et économiques récentes. Ces résultats offrent des pistes pour renforcer les politiques commerciales et promouvoir une intégration économique plus efficace entre le Maroc et les pays anglophones d'Afrique.

Les mots-clés : Commerce international, Coopération Sud-Sud, Intégration régionale, Avantages comparatifs, Complémentarité commerciale.

Classification JEL : F50

Type de l'article : Recherche appliquée

Abstract

Trade relations between Morocco and English-speaking African countries play a fundamental role in regional economic integration and the diversification of Morocco's trade. These partnerships reflect Morocco's ambitions to strengthen its presence in sub-Saharan Africa.

This study examines these relationships, focusing on sectoral dynamics and trade indices. The main objective is to assess the intensity of trade, trade complementarities, and revealed comparative advantages (RCAs) across a panel of 17 English-speaking African countries. The methodology relies on a quantitative analysis of the indices IIC, IC, and RCA, allowing the identification of significant sectoral and geographical trends.

The results show that bilateral agreements significantly enhance trade intensity, particularly in the agricultural and industrial materials sectors, while weak or null indices for certain countries (such as Eritrea and Lesotho) reflect a lack of structured trade relations. Sectoral complementarities reveal untapped opportunities, especially in fertilizers and infrastructure.

However, the study is limited by the lack of comprehensive data for some countries and the exclusion of recent political and economic fluctuations. These findings provide insights for strengthening trade policies and promoting more effective economic integration between Morocco and English-speaking African countries..

Keywords: International trade, South-South Cooperation, Regional integration, Comparative advantages, Trade complementarity.

JEL classification: F50

Paper Type: Empirical Research

Introduction :

Le Maroc, dans le cadre de sa politique étrangère axée sur la coopération Sud-Sud, a considérablement intensifié ses relations économiques avec l'Afrique au cours des dernières décennies. En tant que portail vers l'Europe et l'Afrique, le Maroc joue un rôle stratégique dans les échanges économiques à l'échelle continentale. Avec son retour à l'Union africaine en 2017, le Maroc a consolidé sa position en tant qu'acteur clé du développement africain. Cette dynamique est soutenue par des investissements marocains dans divers secteurs, tels que les infrastructures, les télécommunications, les services financiers et l'agriculture, dans plusieurs pays africains anglophones (Ministère des Affaires Étrangères et de la Coopération Internationale du Maroc 2022).

Les pays anglophones d'Afrique, tels que le Ghana, le Kenya et l'Afrique du Sud, sont des partenaires économiques majeurs en raison de leur croissance économique rapide, de leur stabilité relative et de leur rôle en tant que hubs régionaux. D'autres pays du panel qu'on a choisi, comme le Rwanda et l'Éthiopie, présentent un potentiel de croissance significatif, notamment en raison de réformes économiques récentes et de leur engagement à renforcer leur intégration régionale (Banque Mondiale, 2023).

L'évaluation des relations commerciales entre le Maroc et les pays anglophones d'Afrique nécessite des outils d'analyse rigoureux pour comprendre les dynamiques sous-jacentes. Les indices économiques tels que l'intensité des échanges, la complémentarité des échanges et les avantages comparatifs révélés offrent des perspectives quantifiables sur ces relations.

L'Indice d'Intensité des Échanges mesure la concentration des échanges commerciaux bilatéraux, ce qui permet de détecter des relations commerciales particulièrement fortes ou faibles entre le Maroc et les pays anglophones d'Afrique. L'Indice de Complémentarité des Échanges aide à déterminer dans quelle mesure les exportations marocaines répondent aux besoins d'importation des pays anglophones, facilitant ainsi l'identification de partenariats commerciaux stratégiques (Centre Marocain de Conjoncture, 2023). Par ailleurs, l'Indice d'Avantages Comparatifs Révélés (ACR) permet de repérer les secteurs où le Maroc possède un avantage compétitif naturel, orientant ainsi les stratégies d'exportation (World Trade Organization, 2022).

Ces indices sont des outils essentiels pour orienter les politiques commerciales et pour promouvoir une coopération économique bénéfique pour toutes les parties impliquées. Ils permettent non seulement de comprendre la situation actuelle, mais aussi d'anticiper les évolutions futures des relations commerciales entre le Maroc et les pays africains anglophones. Malgré les efforts continus du Maroc pour renforcer ses liens économiques avec les pays, particulièrement, anglophones d'Afrique, et malgré son ouverture sur le continent africain, le Maroc se trouve confronté à plusieurs défis qui entravent son positionnement en tant que véritable Hub-régional des questions subsistent quant à l'efficacité de ces relations commerciales et à leur potentiel de croissance futur. **Quelles sont les caractéristiques des échanges commerciaux actuels entre le Maroc et ces pays, et dans quelle mesure ces relations répondent-elles aux attentes stratégiques de coopération économique renforcée?**

L'objectif de notre article est d'aborder les principaux défis qui entravent l'ouverture économique du Maroc sur le continent africain, tout en discutant les stratégies à mettre en place par ce dernier pour renforcer son positionnement au sein du continent africain. L'étude vise à réaliser une analyse détaillée des relations commerciales entre le Maroc et un panel de pays anglophones d'Afrique, en se basant sur trois indices économiques clés.

Afin de répondre à ces interrogations, nous adopterons une démarche structurée autour des éléments suivants : dans un premier temps, nous explorerons l'évolution des relations économiques entre le Maroc et les pays du panel. Ensuite, nous présenterons la méthodologie adoptée pour cette analyse. Les résultats de l'étude seront ensuite exposés, suivis d'une

discussion analytique. Enfin, nous concluons par une synthèse des principaux enseignements et des recommandations stratégiques.

1. Revue de la littérature :

Les relations commerciales entre le Maroc et l'Afrique ont évolué au fil du temps, s'appuyant sur des théories du commerce international qui expliquent les dynamiques de ces échanges. Les premières idées, portées par les mercantilistes du XVI^e siècle, soulignaient l'importance de l'accumulation de richesses via le commerce, notamment avec les colonies. Ces notions ont été étendues et affinées par Adam Smith (1776) qui introduit l'avantage absolu, et par David Ricardo (1817) avec la théorie de l'avantage comparatif. Ces théories ont permis au Maroc, en capitalisant sur ses ressources naturelles et sa position géographique, de se spécialiser dans certains secteurs comme l'agriculture et l'industrie, renforçant ainsi ses relations économiques avec l'Afrique. Le pays a su adapter ses échanges en fonction de ses atouts, en tirant parti de ses avantages comparatifs pour développer des partenariats avec des nations africaines partageant des besoins complémentaires. Au XX^e siècle, de nouvelles théories ont enrichi la compréhension des échanges commerciaux internationaux. Les travaux de Heckscher, Ohlin et Samuelson sur la dotation en facteurs de production ont mis en lumière l'importance des ressources naturelles et humaines dans les échanges, éléments qui ont joué un rôle crucial dans la politique économique du Maroc. Plus récemment, des économistes comme Paul Krugman et Brander (1979) ont introduit des concepts comme la concurrence imparfaite et les économies d'échelle, qui expliquent les dynamiques de commerce intra-industrie et intra-firme. Ces théories ont trouvé une application directe dans l'intégration économique du Maroc au sein de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA), le développement d'infrastructures comme le port Tanger Med, et les partenariats stratégiques dans des secteurs clés tels que les télécommunications et les énergies renouvelables.

2. Revue empirique :

Les relations économiques entre le Maroc et les pays d'Afrique de l'Est représentés dans notre panel par Erythrée, Ethiopie, Kenya, Rwanda, Seychelles, Tanzanie, et Ouganda ont évolué au cours des dernières décennies (Wippel, S. 2004), reflétant l'engagement mutuel à renforcer la coopération économique et commerciale dans la région. Les accords de coopération bilatérale ont couvert une variété de secteurs stratégiques, allant de l'agriculture et de l'énergie aux infrastructures et au commerce. Par exemple, le Maroc a cherché à partager son expertise en matière d'agriculture durable avec des pays comme l'Ethiopie et le Rwanda, tandis que des initiatives conjointes dans le domaine de l'énergie ont été explorées avec des partenaires tels que le Kenya et la Tanzanie. Ces partenariats ont été renforcés par des visites diplomatiques de haut niveau, telles que la visite du roi Mohammed VI en Ethiopie en 2017, qui ont permis de consolider les liens économiques et politiques entre les deux pays. Bien que des progrès aient été réalisés, des défis persistent, notamment en ce qui concerne l'harmonisation des politiques commerciales et des réglementations, ainsi que la promotion des investissements privés. Néanmoins, ces relations économiques prometteuses témoignent de la volonté des deux parties de favoriser le développement économique et social de la région de l'Afrique de l'Est, contribuant ainsi à l'intégration économique et à la prospérité régionale à long terme.

En parallèle aux accords bilatéraux, le Maroc s'est également engagé dans des initiatives régionales visant à renforcer la coopération économique avec les pays d'Afrique de l'Est. Parmi celles-ci, on peut citer la participation active du Maroc dans des organisations régionales telles que la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE) et le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) (Heithem, I. 2022). Ces plateformes ont facilité la mise en œuvre de programmes de coopération multilatérale, favorisant l'intégration économique régionale et la

croissance économique durable. Par exemple, le Maroc a soutenu des projets d'infrastructures régionales, tels que des routes et des installations portuaires, dans le cadre de sa participation à ces organisations. En outre, le Maroc a également joué un rôle actif dans la promotion du commerce intra-régional et de l'investissement à travers des initiatives telles que le Forum économique régional de la CAE (HANGOURE, M. 2022).

Les liens économiques du Maroc avec les pays d'Afrique australe (MEZENE, M., & ECHKOUNDI, M. 2021), sélectionnés dans notre panel comprenant le Botswana, le Lesotho, l'île Maurice, la Namibie, l'Afrique du Sud, la Zambie et le Zimbabwe, ont été façonnées par une série d'accords et d'initiatives visant à renforcer la coopération économique et commerciale régionale. Parmi les partenaires clés de cette collaboration, nous retrouvons notamment l'île Maurice, l'Afrique du Sud et le Nigeria.

La signature en 2006 d'un accord de libre-échange entre le Maroc et l'île Maurice a été une étape importante dans le renforcement des liens économiques bilatéraux. Cet accord a facilité les échanges commerciaux et encouragé les investissements mutuels en supprimant les barrières tarifaires et non tarifaires entre les deux pays. En 2004, le Maroc et l'Afrique du Sud ont signé un accord-cadre de coopération économique visant à renforcer les liens commerciaux, industriels et technologiques entre les deux pays. Ces accords ont inclus des initiatives de coopération dans des secteurs clés tels que l'énergie, l'agriculture, les mines, l'industrie automobile et les technologies de l'information et de la communication.

Lors de la visite du roi Mohammed VI en 2016, le Maroc et le Nigeria ont signé des accords de coopération couvrant des secteurs clés tels que l'énergie, l'agriculture, la finance et les infrastructures. Ces accords ont inclus des projets de partenariat dans des domaines comme l'énergie solaire, le développement agricole et la coopération financière, témoignant de la volonté des deux pays de renforcer leur partenariat économique.

Les échanges économiques entre le Maroc et les pays d'Afrique de l'Ouest (MEZENE, M., & ECHKOUNDI, M. 2021), incarnés par le Ghana, la Gambie, le Libéria et le Nigeria dans notre étude, sont marqués par une série d'accords de coopération. Ces partenariats stratégiques visent à stimuler les échanges commerciaux et à renforcer les relations économiques régionales, avec une attention particulière portée au Ghana et au Nigeria (CHAMKHI, S., & BOUTKHILI, K. 2017) en tant que partenaires majeurs.

La signature en 2017 d'accords de coopération entre le Maroc et le Ghana a couvert divers domaines tels que l'agriculture, l'énergie, l'industrie et le commerce. Ces accords ont inclus des projets d'investissement dans l'agriculture, des initiatives de développement industriel et des programmes de coopération commerciale visant à stimuler les échanges entre les deux pays.

De même, en 2016, lors de la visite du roi Mohammed VI, le Maroc et le Nigeria ont signé des accords de coopération portant sur des secteurs clés tels que l'énergie, l'agriculture, la finance et les infrastructures. Ces accords ont également inclus des projets de partenariat dans le domaine de l'énergie solaire, des initiatives de développement agricole et des programmes de coopération dans le secteur financier entre les deux pays (Asmaa, C. 2019).

Les études récentes sur la coopération maroco-africaine mettent en lumière des dynamiques intéressantes dans les relations commerciales et économiques. Bakkacha (2018) analyse les réponses du Maroc face aux nouvelles contraintes économiques, sociales et environnementales, soulignant l'importance d'une coopération renforcée pour surmonter ces défis et améliorer les échanges commerciaux au niveau continental. Mzaiz, Bounyaminou et Tlidi (2024) discutent de l'impact de l'intégration régionale du Maroc sur le développement économique avec l'Afrique, soulignant que cette coopération offre des opportunités stratégiques pour le Maroc, notamment dans le secteur de l'énergie et des infrastructures. Par ailleurs, Chamkhi et Boutkhili (2017) se concentrent sur les relations maroco-nigériennes, en étudiant l'influence de l'alternance politique au Nigéria sur les échanges commerciaux, et comment ces relations ont évolué en réponse aux changements politiques dans les deux pays. Ces recherches fournissent une

compréhension approfondie des défis et opportunités liés à l'intégration régionale et aux partenariats économiques entre le Maroc et les pays africains.

Plusieurs hypothèses de recherche peuvent être formulées pour guider cette étude. Ces hypothèses visent à explorer les dynamiques commerciales entre le Maroc et les pays africains anglophones et à identifier les facteurs influençant ces relations :

H1 : Les indices d'intensité des échanges (IIC) sont positivement influencés par la signature d'accords bilatéraux entre le Maroc et les pays du panel, en particulier dans les secteurs agricoles et énergétiques.

H2 : Les indices de complémentarité commerciale (IC) révèlent que les besoins d'importation des pays du panel correspondent fortement aux secteurs d'exportation compétitifs du Maroc, notamment dans les domaines de l'agriculture et des engrais.

H3 : Les avantages comparatifs révélés (ACR) varient significativement selon les secteurs et les pays, les produits agricoles et les matériaux industriels représentant les secteurs les plus compétitifs.

H4 : L'absence ou la faiblesse des indices pour certains pays (par exemple, l'Érythrée et le Lesotho) est principalement due à un manque d'accords commerciaux ou à des barrières non tarifaires, plutôt qu'à un désintérêt mutuel.

3. Méthodologie :

Cette étude adopte une approche méthodologique rigoureuse pour analyser les relations commerciales entre le Maroc et les pays anglophones d'Afrique. En combinant une sélection stratégique de pays et des outils d'analyse quantitatifs éprouvés, elle vise à comprendre les dynamiques commerciales actuelles et à identifier des opportunités de coopération mutuellement bénéfiques.

Le choix des pays du panel repose sur une diversité économique et géographique, essentielle pour offrir une perspective globale sur les relations commerciales. Par ailleurs, des indices analytiques largement utilisés, tels que ceux de Balassa (1965) et Michaely (1996), permettent d'évaluer l'intensité des échanges, les complémentarités économiques et les avantages comparatifs. Ces outils fournissent une base solide pour interpréter les résultats et orienter les recommandations.

Les indices utilisés dans cette étude, bien qu'efficaces pour évaluer les relations commerciales, présentent certaines limites reconnues. L'Indice d'Intensité des Échanges (IIC), par exemple, peut être influencé par des facteurs externes, tels que la taille des économies des partenaires commerciaux, ce qui peut biaiser l'évaluation de l'intensité réelle des échanges bilatéraux. De même, l'Indice des Avantages Comparatifs Révélés (ACR), bien qu'utile pour mesurer la compétitivité sectorielle, ne tient pas compte des évolutions temporelles ou de l'impact des politiques commerciales mises en œuvre par les pays concernés.

Malgré ces limites, ces indices ont été retenus en raison de leur capacité à fournir une analyse quantifiable et objective des dynamiques commerciales entre le Maroc et les pays du panel. L'IIC permet d'identifier les relations commerciales fortes ou faibles, tandis que l'ACR offre une mesure précise de la spécialisation sectorielle et des opportunités d'exportation. Ces outils sont complétés par l'Indice de Complémentarité des Échanges, qui éclaire les synergies potentielles entre les besoins d'importation des partenaires et les capacités d'exportation du Maroc. Leur combinaison permet d'obtenir une vision intégrée et stratégique des relations commerciales, malgré les limites inhérentes à chaque méthode.

3.1 Justification du Choix des Pays du Panel :

Le choix des pays anglophones d'Afrique pour le panel de l'étude est motivé par plusieurs facteurs clés qui enrichissent l'analyse et permettent une compréhension approfondie des relations commerciales entre le Maroc et ces pays. Le panel étudié inclut une gamme variée de

pays présentant des structures économiques et des niveaux de développement différents. Cette diversité permet d'obtenir une perspective globale des relations commerciales entre le Maroc et diverses économies africaines. Par exemple, le Kenya, souvent considéré comme la porte d'entrée de l'Afrique de l'Est, bénéficie d'une économie diversifiée avec des secteurs dynamiques comme l'agriculture et la technologie (Banque mondiale, 2023). De son côté, l'Afrique du Sud possède une base industrielle avancée et se classe parmi les principaux partenaires économiques du sud du Sahara (Banque africaine de développement, 2023). En revanche, des pays comme la Gambie et le Lesotho, bien que présentant des économies plus modestes, jouent un rôle stratégique dans leurs régions respectives et sont essentiels pour comprendre la dynamique régionale des échanges commerciaux (UNCTAD, 2022).

Le Maroc, en tant que partenaire commercial clé en Afrique du Nord, développe des liens stratégiques à travers plusieurs initiatives majeures, y compris le projet du gazoduc transsaharien avec le Nigeria. Bien que ce pays ne fasse pas partie de l'échantillon de cette étude, il demeure un acteur majeur dans l'expansion des relations commerciales du Maroc, surtout en Afrique de l'Ouest. En effet, le Nigeria, première économie d'Afrique, représente un marché de taille significative et offre des perspectives considérables pour le Maroc dans des domaines tels que les exportations d'énergie, notamment le gaz naturel, ainsi que dans les secteurs de l'agriculture et de l'infrastructure. Le projet de gazoduc entre le Nigeria et le Maroc, qui devrait relier le pays à travers plusieurs pays sahariens et côtiers jusqu'à l'Europe, renforce cette dynamique commerciale. Ce projet stratégique vise à diversifier les sources d'approvisionnement en énergie et à ouvrir de nouvelles routes commerciales pour le Maroc et ses partenaires africains (Banque africaine de développement, 2023). Il illustre l'importance de l'intégration énergétique et commerciale dans le développement des relations bilatérales, tout en permettant au Maroc d'étendre son influence à travers des partenariats sur le continent et à l'international. En renforçant ces partenariats, notamment dans les secteurs de l'énergie et des infrastructures, le Maroc ne se contente pas seulement d'améliorer ses relations avec les grandes économies africaines, mais il participe activement à la transformation du paysage énergétique régional, consolidant ainsi son rôle stratégique en Afrique (FAO, 2023; CEPII, 2023).

Le choix des pays dans le panel permet d'examiner une large diversité de relations commerciales, allant des partenaires historiques du Maroc aux marchés émergents. D'une part, le Maroc entretient des relations de longue date avec des pays comme le Ghana et la Tanzanie, fondées sur des accords bilatéraux solides et des investissements stratégiques dans des secteurs clés tels que l'agriculture et les infrastructures (OCDE, 2023). Ces relations ont permis au Maroc de consolider sa position en Afrique de l'Ouest et de l'Est en tant que partenaire commercial privilégié. D'autre part, des marchés émergents comme le Rwanda et les Seychelles représentent de nouvelles opportunités pour le Maroc, en particulier dans des secteurs porteurs tels que les énergies renouvelables et les technologies vertes. Le Rwanda, par exemple, s'affirme comme un acteur important dans la promotion de l'énergie durable en Afrique de l'Est, tandis que les Seychelles offrent un environnement propice pour le développement de solutions écologiques adaptées aux besoins de la région (Banque mondiale, 2023). Ces nouvelles perspectives témoignent de l'adaptabilité du Maroc dans le cadre de ses relations commerciales et de son engagement à diversifier ses partenariats à travers le continent africain.

Le panel étudié couvre différentes régions géographiques et politiques de l'Afrique anglophone, permettant ainsi une analyse complète des relations commerciales entre le Maroc et ces pays. En Afrique de l'Est, des pays comme le Kenya et la Tanzanie sont des exemples marquants des initiatives marocaines dans le domaine des infrastructures, telles que le projet stratégique du pipeline de gaz Maroc-Nigéria. Ce projet est particulièrement significatif car il pourrait transformer les dynamiques énergétiques et commerciales de cette région en facilitant l'accès à l'énergie et en stimulant les échanges commerciaux transrégionaux (UNCTAD, 2022). En Afrique australe, la Zambie se distingue comme un marché clé pour les exportations

marocaines, notamment en ce qui concerne les engrais, produits essentiels pour soutenir l'agriculture et garantir la sécurité alimentaire dans la région. La demande croissante pour ces produits dans le cadre de la diversification agricole en Afrique australe présente une véritable opportunité pour le Maroc de renforcer ses échanges commerciaux dans ce secteur (FAO, 2023). Pour l'Afrique de l'Ouest, des pays comme le Ghana et la Gambie occupent une place prépondérante en tant que partenaires économiques importants. Le Maroc, en tant que principal investisseur intra-africain dans cette région, joue un rôle de leader dans le développement des infrastructures, de l'agriculture et de l'énergie. Cette position stratégique renforce les relations commerciales et crée des synergies favorables pour des échanges commerciaux plus dynamiques (Banque Africaine de Développement, 2023).

Le choix des pays anglophones d'Afrique inclus dans cette étude repose également sur des critères rigoureux. Les relations économiques bilatérales avec le Maroc ont constitué un critère clé. Les pays choisis sont ceux pour lesquels des données fiables et actualisées étaient accessibles, condition essentielle pour une analyse robuste. Enfin, certains pays ont été retenus pour leur rôle de hub régional ou leur potentiel économique. Bien que ce panel permette une analyse représentative, l'exclusion de certains pays anglophones, tels que le Nigeria, en raison de l'absence de données spécifiques ou du champ limité de l'étude, peut influencer les résultats. Cependant, les pays sélectionnés offrent une base solide pour comprendre les dynamiques commerciales régionales.

3.2. Choix et méthode du calcul des indices :

- *Indices d'intensité des échanges*

Cet indice mesure l'importance relative des échanges du Maroc avec les différents pays partenaires. Celui-ci est construit en analogie avec l'indicateur des avantages comparatifs révélés de Balassa (1965) qui mesure l'avantage relatif d'un pays à exporter un produit en particulier. L'IIC à l'export est calculé en prenant les ratios d'exportations relatifs d'un pays vers un marché donné :

$$IIC_{ij} = \frac{X_{ij}/X_{iM}}{X_{Mj}/X_{MM}}$$

Où X_{ij} représente les exportations du pays i vers le pays ou marché j , X_{iM} les exportations totales du pays i , X_{Mj} les exportations du monde entier vers le pays j , X_{MM} et les exportations totales dans le monde. L'IIC à l'export permet donc de montrer dans quelle mesure un pays exporte relativement plus que le reste du monde vers un marché donné. Ainsi, cet indicateur pondère la part d'un marché d'exportation par son poids dans le commerce mondial. Si l'IIC à l'export est supérieur à 1, alors le pays i exporte en moyenne relativement plus vers j que le monde pris dans son ensemble. Autrement dit, le pays i a une préférence relativement forte pour j à l'export. Par contre, si l'IIC à l'export est inférieur à 1, le pays i a une préférence relativement faible pour j . Cet indicateur permet notamment de classer les marchés de destination des exportations d'un pays.

Symétriquement, l'IIC à l'import est calculé selon la formule :

$$IIC_{ij} = \frac{M_{ij}/M_{iM}}{M_{Mj}/M_{MM}}$$

Où M_{ij} représente les importations du pays i en provenance du pays ou marché j , M_{iM} les importations totales du pays i , M_{Mj} les importations du monde entier en provenance du pays j et M_{MM} les importations totales dans le monde. Ainsi, l'IIC à l'import permet de donner une image sur la mesure dans laquelle un pays importe relativement plus que le reste du monde en provenance d'un marché. Encore une fois, si l'IIC à l'import est supérieur à 1, alors le pays i

importe en moyenne relativement plus de j que le monde pris dans son ensemble. Si l'IIC à l'import est inférieur à 1, au contraire, le pays i a une préférence relativement faible pour j .

- **Indices de complémentarité des échanges**

L'indice de complémentarité commerciale basé sur les travaux de Michaely (1996) indique dans quelle mesure la structure des exportations d'un pays j correspond à la structure des importations d'un pays k , partenaire du pays j . La valeur de l'indice est comprise entre 0 et 1. Une valeur égale à 0 indique qu'aucun bien exporté par le pays j n'est importé par le pays k . Lorsqu'elle est égale à 1, elle indique que la structure des importations du pays correspond exactement à la structure des exportations du pays partenaire. Un indice élevé entre deux partenaires commerciaux indique que ces pays gagneraient à intensifier leurs échanges en établissant notamment des accords commerciaux préférentiels. Cependant, un indice élevé n'implique pas forcément qu'une expansion du commerce entre les partenaires serait bénéfique s'ils sont géographiquement éloignés ou que les coûts de transport et de transactions sont élevés. Un indice élevé peut aussi être trompeur s'il y a une grande différence de taille entre les partenaires. Dans notre cas, l'IC est calculé comme suit:

$$Se_{jm_k} = 1 - \frac{\sum_i |E_{ij} - M_{ik}|}{2}$$

Où Se_{jm_k} est l'indice de complémentarité commerciale entre le pays (ou groupe de pays) exportateur j et le pays (ou groupe de pays) importateur k , i représente les produits, E_{ij} est la part du produit i dans les exportations totales du pays j vers le monde, alors que M_{ik} constitue la part du produit i dans les importations totales du pays k en provenance du monde.

- **Indices des avantages comparatifs révélés**

L'indice des avantages comparatifs (ou indice de Balassa au nom de son précurseur) donne une idée sur la compétitivité d'un produit dans les exportations d'un pays par rapport à la part de ce produit dans le commerce mondial. En effet, Balassa (1977) a préconisé que la performance commerciale soit une fonction des avantages comparatifs. De ce fait, l'observation directe des performances commerciales devrait être révélatrice des avantages comparatifs. Autrement dit, plus la part des exportations d'un bien est forte pour un pays, plus grand est son avantage comparatif dans la production de ce bien. L'indice proposé par Balassa (1977) s'énonce comme suit :

$$ACR_{ij} = \frac{X_{ij}/X_{it}}{X_{wj}/X_{wt}}$$

Où X_{ij} et X_{wj} représentent respectivement les valeurs des exportations du pays i en produit j et des exportations mondiales en produit j . X_{it} et X_{wt} font référence aux exportations totales du pays i et aux exportations mondiales totales. Si cet indice est supérieur à l'unité, on peut dire que le pays i a un avantage comparatif révélé dans le produit j . Dans le cas d'un indice inférieur à 1, le pays i a un désavantage comparatif dans l'exportation du produit j .

Un produit avec un ACR élevé est donc un produit compétitif, et peut être exporté aux pays ayant un désavantage comparatif (où un ACR inférieure) dans ce produit. On peut dire aussi que les pays ayant des ACR dans des produits (ou groupes de produits) similaires ont relativement moins de chance d'avoir une intensité des échanges élevée.

3.3 Données et Sources :

Pour cette étude et pour une analyse rigoureuse des relations commerciales entre le Maroc et les pays anglophones d'Afrique, les données ont été collectées principalement auprès des Nations Unies et de l'ITC (International Trade Centre) pour l'année 2022, qui sont des sources

reconnues pour leur rigueur et leur fiabilité dans la publication de statistiques économiques et commerciales. Ces données ont été extraites à partir de leurs bases de données publiques, accessibles en ligne, qui sont mises à jour régulièrement pour refléter les dernières tendances économiques mondiales.

En ce qui concerne le nettoyage des données, une étape préalable a été effectuée afin de s'assurer que les informations étaient cohérentes, complètes et sans doublons. Cette étape a impliqué la suppression des entrées erronées ou incomplètes, ainsi que la standardisation des formats pour garantir l'uniformité des données.

4. Résultats :

4.1 Indices d'intensité des échanges à l'export :

L'Indice d'Intensité des Échanges (IIC) à l'export pour le Maroc et d'autres pays offre des informations clés sur les préférences relatives en matière d'exportation vers différents marchés. La Gambie affiche le plus haut IIC(3,9680) parmi les pays listés, suggérant une forte préférence pour les exportations en provenance du Maroc. Les échanges entre le Maroc et la Gambie sont très importants par rapport au commerce mondial. La Tanzanie montre une forte préférence relative pour les exportations marocaines, avec un IIC élevé(3,3677). Les exportations vers ce marché sont nettement plus élevées que la moyenne mondiale. Le Kenya démontre une préférence relative élevée pour les exportations marocaines, avec un IIC(2,7539) significativement au-dessus de 1. L'Éthiopie montre une forte préférence relative pour les exportations marocaines, avec un IIC élevé(2,4818). Les exportations du Maroc vers l'Éthiopie sont significativement plus élevées que la moyenne mondiale. Le Ghana présente également une préférence relative élevée(2,2120) pour les exportations marocaines, avec des chiffres substantiellement supérieurs à la moyenne mondiale. : Le Liberia présente également une préférence relativement élevée pour les exportations marocaines, avec un IIC supérieur à 1. Les autres pays présentent une faible préférence relative pour les exportations en provenance du Maroc, indiquée par un IIC très bas. Cela suggère que les exportations marocaines vers ces pays sont limitées par rapport au commerce mondial. Il faut noter l'Érythrée et le Lesotho que n'ont pas d'échanges exportateurs significatifs avec le Maroc, comme indiqué par un IIC nul.

Tableau 1 : Indice d'intensité des échanges à l'export

PAYS	INDICE D'INTENSITE DES ECHANGES
BOTSWANA	0,01
ERITREA	0,00
ETHIOPIE	2,48
GHANA	2,21
GAMBIA	3,97
KENYA	2,75
LIBERIA	1,88
LESOTHO	0,00
MAURITIUS	0,52
NAMIBIA	0,88
RWANDA	0,32
SEYCHELLES	0,09
TANZANIA	3,37
UGANDA	0,08
SOUTH AFRICA	0,26
ZAMBIA	0,03
ZIMBABWE	0,02

Source : Elaboré par nos soins

4.2 Indices d'intensité des échanges à l'export :

L'Indice d'Intensité des Échanges (IIC) à l'import pour le Maroc avec divers pays offre des indications importantes sur les préférences d'importation du Maroc par rapport au reste du monde.

Le Liberia présente un IIC à l'import extrêmement élevé, dépassant largement 1, ce qui suggère une préférence très forte du Maroc pour les importations en provenance de ce pays spécifique. L'Ouganda affiche un IIC à l'import élevé, indiquant que le Maroc importe en moyenne relativement plus de ce pays que le reste du monde, signalant ainsi une préférence marocaine plus forte pour les importations ougandaises. Le Kenya montre un IIC à l'import de 1,40, indiquant que le Maroc importe en moyenne relativement plus de ce pays que le reste du monde, signalant ainsi une préférence modérée pour les importations kenyanes. La Gambie affiche un IIC à l'import presque égal à 1, suggérant une préférence modérée du Maroc pour les importations en provenance de ce pays par rapport au reste du monde.

Les autres pays présentent un IIC à l'import très bas, indiquant une préférence relativement faible du Maroc pour les importations en provenance de ces pays.

Tableau 2 : Indice d'intensité des échanges à l'import

PAYS	INDICE D'INTENSITE DES ECHANGES
BOTSWANA	0,0
ERITREA	0,0
ETHIOPIE	0,3
GHANA	0,1
GAMBIA	1,0
KENYA	1,4
LIBERIA	22,9
LESOTHO	0,0
MAURITIUS	0,0
NAMIBIA	0,0
RWANDA	0,1
SEYCHELLES	0,0
TANZANIA	0,8
UGANDA	3,8
SOUTH AFRICA	0,2
ZAMBIA	0,0
ZIMBABWE	0,0

Source : Elaboré par nos soins

4.3 Indices de complémentarité des échanges :

L'indice de complémentarité commerciale entre le Maroc et divers pays, basé sur les travaux de Michaely (1996), offre des indications sur la similarité entre la structure des exportations d'un pays partenaire et la structure des importations du Maroc.

La Zambie affiche un indice élevé de complémentarité avec le Maroc, suggérant une correspondance significative entre leurs structures commerciales. L'indice plus élevé avec l'Ethiopie montre une plus grande similarité entre la structure des exportations éthiopiennes et les importations marocaines. Cela peut signaler des opportunités d'échanges plus étroits. L'Afrique du Sud présente un indice plus élevé, présentant une correspondance relativement plus forte entre les structures commerciales. L'Erythrée présente un indice de complémentarité similaire à celui du Botswana, suggérant une certaine adéquation entre les exportations de l'Erythrée et les importations du Maroc. Le Ghana présente un indice de complémentarité montrant une certaine similarité, bien que modérée, entre les structures commerciales.

La Gambie affiche une correspondance modérée, tout comme le Lesotho et l'Ouganda. Le Kenya et le Liberia présentent également une adéquation modérée, suggérant des opportunités

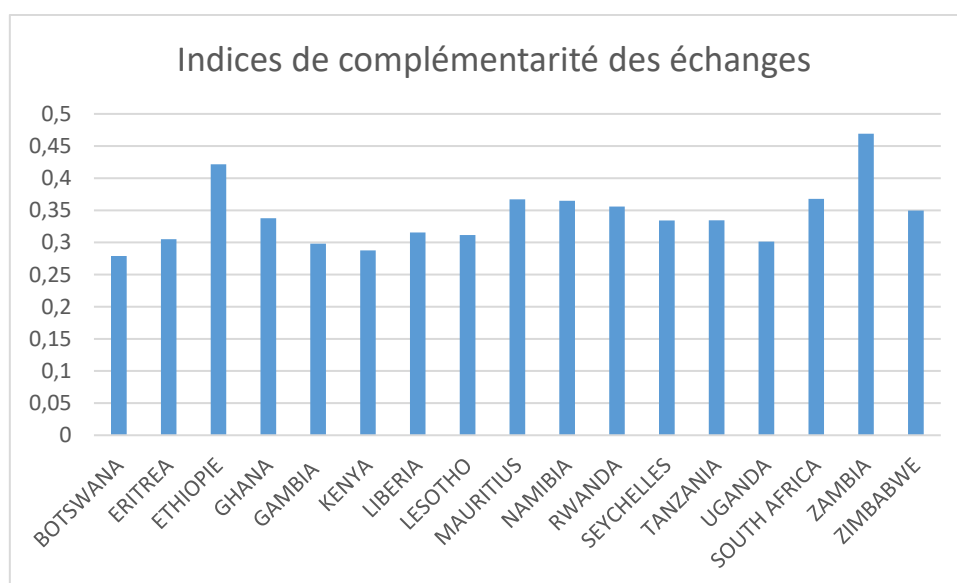
pour des échanges plus étroits. Maurice et la Namibie montrent une correspondance relativement plus forte, ouvrant la voie à des opportunités d'échanges plus importantes. La Zambie se distingue avec un indice élevé, indiquant une correspondance significative, tandis que d'autres pays tels que le Rwanda, les Seychelles, la Tanzanie, et le Zimbabwe montrent une adéquation modérée.

Tableau 3 : Indice de complémentarité des échanges

PAYS	Indices de complémentarité des échanges
BOTSWANA	0,28
ERITREA	0,31
ETHIOPIE	0,42
GHANA	0,34
GAMBIA	0,30
KENYA	0,29
LIBERIA	0,32
LESOTHO	0,31
MAURITIUS	0,37
NAMIBIA	0,36
RWANDA	0,36
SEYCHELLES	0,33
TANZANIA	0,33
UGANDA	0,30
SOUTH AFRICA	0,37
ZAMBIA	0,47
ZIMBABWE	0,35

Source : Elaboré par nos soins

Graphique 1 : Indice de complémentarité des échanges



Source : Elaboré par nos soins

Les indices nuls ou très faibles, observés notamment pour l'Érythrée et le Lesotho, reflètent deux réalités distinctes. D'une part, ils confirment l'absence de flux commerciaux significatifs entre le Maroc et ces pays, en raison de barrières logistiques ou de priorités économiques divergentes. D'autre part, ces faibles indices révèlent également des limites dans la disponibilité ou la qualité des données pour ces pays, ce qui peut influencer les résultats.

4.4 Indices des avantages comparatifs révélés (Le tableau 4 figurera en annexe) :

L'indice des avantages comparatifs révélés (ACR) mesure si le pays a un avantage dans un

produit de base que le pays exporte déjà. L'ACR montre l'avantage comparatif existant dans un produit à un moment donné et il évolue avec le temps. Ainsi,

- Si $ACR < 1$, le pays a un désavantage comparatif révélé pour le produit,
- Si $ACR > 1$, le pays a un avantage comparatif révélé pour le produit.

L'indice des avantages comparatifs révélés mesure la performance relative d'un pays dans le commerce international pour divers produits. Après avoir effectué le calcul de cet indice pour le Maroc avec certains partenaires sur le continent africain, plusieurs observations peuvent être faites.

Pour l'ensemble des produits analysés, le Maroc présente un désavantage comparatif révélé. Cela signifie que, selon cet indice, le Maroc n'a pas une efficacité particulière dans la production et l'exportation de ces produits par rapport à ses partenaires africains sélectionnés. Ce constat s'applique indépendamment de la destination des exportations du Maroc.

Il est important de noter que le Maroc ne bénéficie pas d'avantages comparatifs dans le commerce de ces produits avec les partenaires analysés. En d'autres termes, le pays ne semble pas avoir une spécialisation économique favorable dans ces secteurs, ce qui pourrait limiter sa capacité à tirer des avantages concurrentiels dans ces échanges.

Les importations du Maroc en provenance de ces pays sont nulles pour la plupart des produits examinés. Cela peut indiquer que le Maroc ne trouve pas d'avantages significatifs à importer ces biens spécifiques des partenaires africains concernés, peut-être en raison de capacités de production locales suffisantes ou d'autres facteurs économiques.

Cette analyse met en évidence les performances des principaux secteurs d'exportation marocains. Dans le domaine de l'agriculture et des produits alimentaires, les engrais phosphatés se distinguent par un ACR élevé, confirmant la compétitivité marocaine, notamment sur les marchés de l'Afrique australe. Concernant les infrastructures et la construction, les produits dérivés du ciment et les matériaux de construction affichent des performances supérieures à la moyenne dans plusieurs pays, comme la Gambie et le Kenya. Pour le secteur du textile et de l'habillement, bien que l'ACR soit modéré, il existe des opportunités significatives de croissance, particulièrement en Afrique de l'Est. Ces résultats fournissent aux décideurs des orientations précieuses pour cibler des secteurs prioritaires, stimuler les échanges et renforcer la compétitivité du Maroc sur le continent africain.

En conclusion, l'analyse de l'indice des avantages comparatifs révélés suggère que le Maroc pourrait envisager de diversifier ses partenariats commerciaux ou de concentrer ses efforts sur des secteurs où il détient un avantage comparatif plus fort pour stimuler son commerce international de manière plus avantageuse. Les indices faibles ou nuls enregistrés pour des pays comme le Botswana et le Lesotho traduisent des échanges commerciaux limités. Pour y remédier, plusieurs stratégies peuvent être envisagées. Il s'agit notamment de développer des accords commerciaux bilatéraux ciblés afin de réduire les barrières tarifaires et non tarifaires, mais également d'investir dans des infrastructures logistiques pour faciliter les flux commerciaux avec ces partenaires. En outre, l'identification de secteurs à fort potentiel, tels que l'agriculture ou les énergies renouvelables, pourrait constituer un levier important pour stimuler les échanges et renforcer les relations économiques avec ces pays.¹

Les indices calculés offrent des éléments pour évaluer les hypothèses de recherche. Les résultats montrent que l'intensité des échanges (IIC) est nettement plus élevée pour les pays ayant signé des accords bilatéraux, comme le Ghana et le Kenya, tandis que les pays sans accords, tels que l'Érythrée, affichent des indices faibles ou nuls. L'analyse de l'indice de complémentarité commerciale (IC) met en lumière des synergies importantes entre les exportations marocaines et les besoins d'importation des pays étudiés, particulièrement dans les secteurs agricoles et

¹ Les écarts observés entre les indices ont été testés statistiquement pour déterminer leur pertinence. Par exemple, un IIC légèrement supérieur à 1 a été évalué en tenant compte des écarts-types et des marges d'erreur

industriels. Les indices d'avantages comparatifs révélés (ACR) confirment la compétitivité marocaine dans les engrais phosphatés et les matériaux de construction, mais montrent un désavantage dans des secteurs comme le textile pour certains pays du panel. Enfin, les indices faibles ou nuls pour des pays comme l'Érythrée ou le Lesotho semblent refléter un manque de relations commerciales significatives plutôt que des limitations de données.

5. Analyse et discussion :

Les résultats obtenus à partir des indices d'intensité des échanges (IIC) et de complémentarité commerciale offrent un aperçu approfondi des dynamiques commerciales entre le Maroc et les pays anglophones d'Afrique, et ils permettent de mieux comprendre les opportunités et les défis dans ces relations.

5.1. Analyse des Avantages Comparatifs Révélés :

L'Indice d'Avantages Comparatifs Révélés (ACR) révèle la spécialisation du Maroc par rapport à celle de ses partenaires commerciaux en termes d'exportation. Les résultats montrent que le Maroc détient un avantage comparatif plus fort dans certains secteurs par rapport aux pays du panel. Les pays tels que l'Afrique du Sud, le Ghana, et la Tanzanie montrent des niveaux significatifs d'avantages comparatifs, suggérant des opportunités pour le Maroc de se concentrer sur ces marchés où il peut capitaliser sur ses points forts. En revanche, pour des pays avec un ACR plus faible, comme le Lesotho ou l'Érythrée, le Maroc pourrait envisager de diversifier ses partenariats commerciaux ou de renforcer ses efforts dans des secteurs spécifiques où il détient un avantage comparatif plus marqué.

5.2. Analyse de l'Indice d'Intensité des Échanges (IIC) :

L'Indice d'Intensité des Échanges (IIC) à l'export et à l'import mesure l'importance relative des échanges commerciaux entre le Maroc et ses pays partenaires, offrant des indications précieuses sur les préférences d'importation et d'exportation.

À l'export, la Gambie se distingue par le plus haut IIC, suivie par la Tanzanie et le Kenya. Cela indique une forte préférence pour les exportations marocaines dans ces pays, et suggère que le Maroc devrait intensifier ses stratégies commerciales pour tirer parti de ces marchés dynamiques. Les opportunités d'échange y sont significatives, et des efforts ciblés pour accroître la présence du Maroc pourraient optimiser les bénéfices économiques. En revanche, des pays comme l'Érythrée et le Lesotho affichent un IIC très bas, suggérant une faible importance des exportations marocaines vers ces marchés. Cela représente une opportunité pour le Maroc d'explorer de nouvelles stratégies pour développer ces relations commerciales et augmenter la visibilité de ses produits dans ces régions sous-exploitées (Banque Mondiale, 2023; UNCTAD, 2022).

À l'import, le Liberia et l'Ouganda se distinguent par un IIC extrêmement élevé, indiquant une forte préférence du Maroc pour les importations en provenance de ces pays. Cela suggère que le Maroc pourrait renforcer ses relations commerciales avec ces nations en explorant davantage leurs marchés et en diversifiant ses sources d'approvisionnement. En revanche, d'autres pays du panel présentent un IIC à l'import très bas, ce qui montre une préférence relativement faible du Maroc pour les importations en provenance de ces pays. Cela peut être interprété comme une invitation à réévaluer les opportunités d'importation en provenance de ces régions moins développées, ou à rechercher des produits spécifiques qui pourraient être importés de manière plus avantageuse (Banque Africaine de Développement, 2023; CEPII, 2023).

5.3. Analyse de l'Indice de Complémentarité Commerciale :

L'Indice de Complémentarité Commerciale mesure la correspondance entre les structures commerciales du Maroc et celles de ses partenaires. La Zambie, l'Éthiopie et l'Afrique du Sud

présentent des indices élevés de complémentarité, ce qui indique une forte adéquation entre leurs exportations et les importations marocaines. Ces pays représentent des opportunités importantes pour des échanges commerciaux plus intenses, et le Maroc pourrait exploiter cette complémentarité pour renforcer ses relations commerciales avec eux.

Des pays comme le Ghana, la Gambie, le Lesotho et l'Ouganda affichent une complémentarité modérée. Bien que ces pays présentent un potentiel pour des échanges commerciaux, des efforts supplémentaires sont nécessaires pour maximiser ces relations. Le Maroc pourrait mettre en place des stratégies spécifiques, telles que des négociations pour mieux ajuster l'offre et la demande des deux parties, afin d'enrichir les opportunités d'échanges.

Quant à des pays comme Maurice, la Namibie, le Rwanda, les Seychelles, la Tanzanie et le Zimbabwe, bien que la complémentarité soit relativement faible ou modérée, il existe des possibilités pour le Maroc d'identifier des secteurs spécifiques où cette complémentarité peut être plus efficacement exploitée. Le Maroc pourrait développer des stratégies ciblées pour renforcer ces échanges, notamment en se concentrant sur les domaines où il y a des synergies particulières.

Les résultats obtenus valident largement les hypothèses formulées. La première hypothèse (H1) est confirmée, car les accords bilatéraux ont un impact direct sur l'intensité des échanges, comme le soulignent les travaux de Mezene et Echoundi (2021). La deuxième hypothèse (H2) est partiellement validée : bien que les complémentarités commerciales soient fortes dans des secteurs comme l'agriculture, certaines opportunités restent sous-exploitées, notamment pour des pays comme le Rwanda. La troisième hypothèse (H3) met en évidence que les avantages comparatifs du Maroc sont concentrés dans des secteurs spécifiques, confirmant sa compétitivité stratégique dans les engrais et les matériaux de construction. Enfin, la quatrième hypothèse (H4) souligne que les indices faibles ou nuls pour certains pays sont liés à un manque de relations commerciales structurantes, ce qui confirme que l'absence d'accords bilatéraux freine les échanges.

Les variations des indices observées trouvent leur origine dans des réalités économiques et géopolitiques spécifiques. Les pays tels que le Ghana et le Kenya, bénéficiant d'économies diversifiées et de politiques favorables aux échanges, affichent des indices élevés, reflétant une dynamique commerciale positive. À l'inverse, des pays comme l'Érythrée, confrontés à des défis structurels et géopolitiques, enregistrent des indices faibles ou nuls, soulignant des obstacles majeurs aux échanges.

Les indices IIC, IC et ACR présentent une interdépendance intrinsèque qui influence les dynamiques commerciales. Un indice de complémentarité (IC) élevé indique que les exportations marocaines correspondent aux besoins d'importation des partenaires, ce qui peut accroître l'intensité des échanges (IIC). Cependant, un ACR faible dans un secteur clé peut atténuer l'effet d'un IC élevé en limitant la compétitivité marocaine.

Les indices faibles ou nuls observés pour certains pays du panel, tels que le Botswana et le Lesotho, peuvent s'expliquer par plusieurs facteurs. Tout d'abord, l'absence d'accords bilatéraux structurants entre le Maroc et ces pays limite les échanges en créant un manque de cadre institutionnel adapté. De plus, ces pays font face à des contraintes géographiques et logistiques importantes, notamment l'éloignement et des infrastructures commerciales insuffisantes, ce qui entrave les flux commerciaux bilatéraux. Par ailleurs, les opportunités dans des secteurs stratégiques comme l'agriculture et les énergies renouvelables restent sous-exploitées, ce qui réduit le potentiel d'intensité des échanges. Afin d'améliorer cette situation, il serait pertinent de développer des accords commerciaux ciblés, de renforcer les investissements dans les infrastructures logistiques et de mener des études de marché approfondies pour identifier les secteurs à fort potentiel. Ces actions pourraient non seulement stimuler les relations commerciales avec ces pays, mais également permettre au Maroc de consolider son rôle de partenaire stratégique en Afrique subsaharienne.

Les données utilisées dans cette étude présentent certaines limites importantes. La couverture des données n'est pas uniforme, en particulier pour certains pays comme l'Érythrée et le Lesotho, où des lacunes ont été observées. Cela peut entraîner une sous-estimation ou une distorsion des indices d'intensité des échanges (IIC), de complémentarité commerciale (IC) et d'avantages comparatifs révélés (ACR).

6. Conclusion :

Les résultats de cette étude révèlent une diversité marquante dans les relations commerciales entre le Maroc et les pays anglophones d'Afrique. Le Maroc bénéficie d'une position avantageuse avec certains pays, notamment la Gambie, la Tanzanie et le Kenya, où l'intensité des échanges à l'export est particulièrement élevée. Ces pays montrent une préférence marquée pour les produits marocains, ce qui suggère des opportunités substantielles pour renforcer les exportations marocaines. En revanche, des pays comme l'Érythrée et le Lesotho montrent des indices faibles, signifiant des échanges commerciaux limités, ce qui représente un défi pour le Maroc dans ces régions.

Afin de renforcer et de diversifier ses relations commerciales avec l'Afrique anglophone, plusieurs actions sont recommandées. Premièrement, le Maroc devrait concentrer ses efforts sur l'extension de ses exportations vers les marchés à fort potentiel, comme la Gambie et le Kenya. Cela pourrait inclure des stratégies marketing ciblées et des partenariats économiques renforcés. Les efforts pour établir des accords bilatéraux, particulièrement dans les secteurs de l'agriculture et de la technologie, seraient bénéfiques pour exploiter pleinement ces marchés en pleine croissance.

Deuxièmement, il est essentiel de diversifier davantage les sources d'importation en renforçant les échanges avec des pays comme le Liberia et l'Ouganda. L'augmentation des importations d'Afrique de l'Est, par exemple, pourrait permettre de diversifier les produits disponibles sur le marché marocain tout en établissant des relations plus solides avec ces économies émergentes.

Cette étude a permis de valider les hypothèses formulées. Les accords bilatéraux jouent un rôle déterminant dans l'intensité des échanges (H1), et les complémentarités commerciales (H2) confirment que les exportations marocaines répondent aux besoins des pays du panel, bien que des opportunités restent à exploiter. Les avantages comparatifs (H3) montrent une concentration sectorielle, tandis que les indices faibles ou nuls (H4) mettent en lumière la nécessité d'accords structurants pour intégrer davantage certains pays dans les flux commerciaux. Ces conclusions offrent des orientations pour renforcer les relations économiques avec les pays anglophones d'Afrique.

En outre, le Maroc pourrait tirer parti des complémentarités commerciales identifiées, notamment avec des pays comme la Zambie et l'Éthiopie. Les structures économiques similaires entre ces pays et le Maroc offrent des perspectives de coopération plus étroite, en particulier dans les domaines où les deux économies partagent des besoins et des produits complémentaires. L'amélioration des infrastructures et le développement des chaînes de valeur locales pourraient également stimuler ces échanges.

Enfin, une attention particulière doit être accordée aux pays où les échanges sont encore faibles, comme l'Érythrée et le Lesotho. Des initiatives stratégiques, telles que des investissements dans les infrastructures et des programmes de coopération régionale, seraient nécessaires pour développer ces marchés et stimuler les flux commerciaux. Le Maroc pourrait ainsi jouer un rôle clé dans le développement économique de ces régions tout en élargissant ses horizons commerciaux.

Dans l'ensemble, ces recommandations visent à renforcer la position du Maroc en tant que leader économique en Afrique en maximisant les opportunités offertes par la diversité des relations commerciales avec les pays anglophones du continent.

Références :

- (1). Asmaa, C. (2019). Les Relations Économiques Sud-Sud : Cas du Maroc avec les pays de la Communauté Économique Des États d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO).
- (2). Balassa, B. (1965). Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage. *The Manchester School*, 33(2), 99-123.
- (3). Balassa, B. (1977). Comparative Advantage Revisited: An Interpretation of Trade Patterns in the Industrial Sector. *Journal of Political Economy*, 85(5), 837-855.
- (4). Banque africaine de développement. (2023). Africa Economic Brief. Disponible sur : <https://www.afdb.org>
- (5). Banque africaine de développement. (2023). Rapport sur les perspectives économiques en Afrique 2023.
- (6). Banque mondiale. (2023). Economic Outlook: Africa. Disponible sur : <https://www.worldbank.org>
- (7). Brander, J. A., & Krugman, P. R. (1979). *The theory of intra-industry trade and its implications for trade policy*. *Journal of International Economics*, 9(1), 47-59.
- (8). CODESRIA. (2024). La coopération Sud-Sud et son impact sur le développement économique en Afrique. Conseil pour le Développement de la Recherche en Sciences Sociales en Afrique.
- (9). Centre Marocain de Conjoncture. (2023). Analyse des échanges commerciaux du Maroc avec l'Afrique : État des lieux et perspectives.
- (10). Chamkhi, S., & Boutkhili, K. (2017). Les relations Maroc-Nigérianes à la lumière de l'alternance politique au Nigeria. *Espace Géographique et Société Marocaine*, 19.
- (11). CEPII. (2023). Trade and Development in Africa. Disponible sur : <https://www.cepii.fr>
- (12). FAO. (2023). Agriculture and Trade in Africa. Disponible sur : <https://www.fao.org>
- (13). FAO. (2024). Le Plan Maroc Vert et l'agriculture durable en Afrique de l'Ouest. Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture.
- (14). Hangoure, M. (2022). Relations économiques Maroc-africaines : Bilan et perspectives. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 5(3).
- (15). Heithem, I. (2022). Le champ diplomatique comme espace managérial : Cas de la diplomatie économique marocaine en Afrique.
- (16). Heckscher, E., Ohlin, B., & Samuelson, P. A. (1991). Heckscher-Ohlin trade theory. MIT Press.
- (17). Krugman, P. R. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *American Economic Review*, 70(5), 950-959.
- (18). List, F. (1841). *The national system of political economy*. Trübner & Co.
- (19). Mareï, N. (2017). Régionalisation entre Maghreb et Afrique de l'Ouest : Regard géographique. *Revue Interventions économiques. Papers in Political Economy*, Hors-série.
- (20). Michaely, M. (1996). Trade Preferential Agreements in Latin America: An Ex-Ante Assessment. *World Bank Publications*.
- (21). Ministère des Affaires Étrangères et de la Coopération Internationale du Maroc. (2022). Rapport annuel sur la politique étrangère et la coopération internationale du Maroc.
- (22). Mezene, M., & Echoundi, M. (2021). Le Maroc et l'Afrique australe et de l'est : Les jalons d'une nouvelle coopération Win-Win. *Revue Économie, Gestion et Société*, 1(29).
- (23). Smith, A. (1776). *The wealth of nations*. Methuen & Co.
- (24). UNCTAD. (2022). African Trade Report. Disponible sur : <https://unctad.org>

- (25). Wippel, S. (2004). Le renouveau des relations marocaines avec l'Afrique subsaharienne : La formation d'un espace économique transsaharien ?. *Les relations transsahariennes à l'époque contemporaine*, 29-60.
- (26). World Trade Organization. (2022). World Trade Report 2022: Trade and Development: Recent Trends and the Role of Trade in Development.