

[ENJEU]

PARTENARIAT ÉCONOMIQUE POST-AGOA L'OPTION D'UN ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE AVEC LES ÉTATS-UNIS NE SÉDUIT PAS

LE SORT DE L'AFRICAN GROWTH AND OPPORTUNITY ACT RESTE INCERTAIN. AFIN DE PRÉSERVER LES INTÉRÊTS DU SECTEUR MANUFACTURIER, LES AUTORITÉS ÉTUDIENT LA POSSIBILITÉ DE CONCLURE UN ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE COMMERCIAL AVEC LES ÉTATS-UNIS.

ASHLEY EMILIE

PLUS que jamais, le sablier de l'African Growth and Opportunity Act (AGOA) se vide et Maurice cherche déjà sa sortie de secours. L'expiration de ce dispositif est fixée au 30 septembre et sans perspective claire de renouvellement, l'inquiétude est à son comble parmi les opérateurs du secteur manufacturier. Car la fin de l'AGOA signifie une perte de compétitivité du fait que les produits mauriciens seront sujets à des droits douaniers additionnels de l'ordre de 18 à 32 %.

Pour le ministre de l'Industrie, des PME et des Coopératives, Aadil Ameer Meea, cette situation menace directement plus de 10 000 emplois ainsi qu'un écosystème

économique construit depuis vingt ans. Il rappelle que près de 13 % des exportations mauriciennes, notamment dans le textile-habillement, bénéficient des préférences tarifaires sous l'AGOA.

Face à cette échéance, Aadil Ameer Meea a engagé une série de démarches diplomatiques ciblées. Il a multiplié les rencontres avec des responsables américains afin de plaider pour une prorogation transitoire de l'AGOA. L'objectif étant d'éviter une rupture brutale, de préserver la visibilité des opérateurs et de poser les bases d'un nouveau cadre commercial plus équilibré. Le ministre invite aussi Washington à repenser ses

relations commerciales avec l'Afrique subsaharienne en intégrant des mécanismes de réciprocité, en stimulant les investissements et en consolidant les chaînes de valeur régionales, notamment avec Maurice, Madagascar et d'autres partenaires de la SADC.

Si le renouvellement ou l'adaptation de l'AGOA échouait, Maurice n'écarterait pas la piste d'un accord bilatéral ciblé. Mais est-ce une solution stratégique ? *« Envisager la signature d'un accord de libre-échange (FTA) avec les États-Unis à ce stade relèverait davantage d'une réaction précipitée que d'une véritable vision économique structurée. Il serait hasardeux de considérer qu'un tel accord pourrait, à lui seul,*



compenser la fin éventuelle de l'AGOA, d'autant que la cartographie précise des États américains, qui importent nos produits, reste floue. Dans un contexte géopolitique mondial incertain, une telle négociation nécessite une préparation stratégique approfondie et un alignement clair avec nos intérêts nationaux», observe le Dr Hans Seesaghur, spécialiste des affaires internationales et sinologue.

Le président d'International Economics Consulting Group et de l'Africa Trade Foundation Paul Baker estime, lui, que la probabilité d'un FTÅ entre Maurice et les États-Unis est insignifiante. Selon lui, le pays pourrait plutôt aboutir à un accord de type US Trade Deal, un dispositif limité en portée, qui impose à l'autre partie des concessions importantes sans réciprocité tarifaire. Les États-Unis augmentent même parfois leurs tarifs par rapport aux niveaux de base, ce qui va à l'encontre des règles multilatérales. Après avoir analysé les accords conclus avec le Royaume-Uni, le Viêt-Nam, l'Indonésie et les Philippines, il n'a constaté aucun exemple de négociation réellement avantageuse.

Pour celui-ci, le FTA n'apporte guère plus qu'une réduction marginale des droits de douane, sans suppression totale, ce qui est

désormais rare. Le Vietnam, par exemple, n'a obtenu qu'un tarif réduit de 20 % après plusieurs concessions, tandis que le Royaume-Uni n'a décroché qu'un abaissement de 10 %. Pour Maurice, la meilleure estimation serait de parvenir à un tarif proche de l'actuel 15 %. Mais ces accords obligent à s'écarter de nombreux principes de l'Organisation mondiale du commerce que les États-Unis ont choisi d'abandonner. «C'est un choix difficile, qui aura des conséquences durables. Je conseille plusieurs pays d'Afrique et d'Asie de l'Est sur leurs réponses aux politiques américaines et je ne suis pas favorable à ce type d'accord. Je privilégie plutôt la construction de coalitions, même si la Chine elle-même a échoué dans cette voie», précise-t-il.

Il rappelle que certaines réductions tarifaires obtenues par des pays africains résultent de choix politiques qui entraînent des effets à long terme, notamment sur les migrations. De surcroît, tout accord bilatéral avec les États-Unis peut être rompu à tout moment par Washington. Il cite l'exemple du Vietnam où les termes conclus n'ont pas été appliqués comme prévu et où les États-Unis ont relevé les tarifs après la signature, affectant directement les parties concernées. Les avantages de tels accords restent donc limités.



LE DR HANS SEESAGHUR
(SPÉCIALISTE DES AFFAIRES
INTERNATIONALES ET SINOLOGUE)



PAUL BAKER (PRÉSIDENT
D'INTERNATIONAL ECONOMICS
CONSULTING GROUP ET DE L'AFRICA
TRADE FOUNDATION)



LE CEPA ENTRE MAURICE ET LES ÉMIRATS ARABES UNIS A ÉTÉ SIGNÉ SOUS L'ANCIEN GOUVERNEMENT.

Sous-exploitation des accords de libre-échange actuels

Avant de se lancer dans un nouveau chantier d'une telle complexité avec une puissance économique et exportatrice comme les États-Unis, il serait plus pertinent de concentrer les efforts sur la mise en œuvre effective des accords déjà signés, souligne le Dr Hans Seesaghur. Cela suppose une mobilisation cohérente des acteurs publics et privés, un appui technique renforcé aux exportateurs et une diplomatie économique plus ciblée, orientée vers des résultats concrets. Selon lui, ce n'est qu'en consolidant la capacité d'exécution et en développant l'intelligence commerciale que Maurice pourra, à terme, envisager de nouveaux partenariats avec la certitude d'en retirer de réels avantages.

Le Dr Hans Seesaghur rappelle que Maurice compte déjà cinq accords de libre-échange avec la Chine (MCFTA), l'Inde (CECPA), les Émirats arabes unis (CEPA), le Pakistan et la Turquie, dont le potentiel reste loin des attentes initiales. Les résultats commerciaux enregistrés montrent une faible appropriation de ces dispositifs, aussi bien par les opérateurs économiques que par les institutions chargées de leur application. «Cette sous-utilisation soulève une question fondamentale : pourquoi multiplier les accords si les mécanismes existants ne sont ni maîtrisés ni exploités pleinement ?», se demande-t-il.

Pour lui, il est impératif que Maurice exploite pleinement les accords déjà en vigueur. L'Accord de libre-échange Maurice-Chine (MCFTA), l'Accord de Partenariat économique global avec l'Inde (CECPA) et le récent CEPA avec les Émirats arabes unis, signé sous l'ancien gouvernement, offrent des opportunités concrètes pour diversifier les marchés d'exportation. Ces instruments ne doivent pas rester symboliques : ils doivent être utilisés de manière stratégique, en tirant profit des préférences tarifaires, des règles d'origine assouplies et des mécanismes de coopération afin de repositionner les produits mauriciens sur des marchés à fort potentiel.

Il estime également nécessaire de renforcer les exportations vers les marchés régionaux, notamment vers les autres pays africains, qui représentent des débouchés importants et en croissance. «Dans un contexte de fragmentation des échanges mondiaux, notre avenir économique dépendra aussi de notre capacité à mieux intégrer les chaînes de valeur régionales et à exploiter les opportunités offertes par notre continent, notamment à travers la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), la SADEC et le COMESA», relève-t-il.



Pour Paul Baker, un FTA classique est improbable pour Maurice et les accords actuels ne protègent pas les secteurs vulnérables. Car leurs conditions évoluent dans le temps, ce qui rend difficile la planification des investissements et la sécurisation de l'accès au marché. Au mieux, les exportateurs mauriciens pourraient bénéficier d'un allègement temporaire de 5 à 10 %, mais probablement limité à un maintien du 15 % actuel, avant d'éventuels changements de règles décidés par Washington.

De son côté, Amédée Darga, directeur général de Straconsult ABDS, rappelle que ce ne serait pas la première fois que Maurice perdrait un avantage préférentiel. Le pays a perdu l'accord multifibres en 2005 après une transition de dix ans entamée en 1995. En 2009, il a également perdu son accès préférentiel au marché européen pour le sucre. Selon lui, négocier un FTA serait positif, mais il faut d'abord repenser le secteur du textile et de l'habillement, attirer de nouveaux investisseurs et diversifier les produits ainsi que les marchés. «*Enfin, si quelques entreprises viennent demander un soutien financier pour traverser la crise, j'espère qu'il n'y aura pas une nouvelle approche MIC, mais plutôt la formule du 'Burden sharing' comme en 2008 lors de la crise financière internationale. Il faut voir*

au-delà de la difficulté, réinventer le secteur et amener de nouveaux investissements.»

PROCÉDURES LONGUES

Selon Paul Baker, il n'existe aucun précédent pour le type d'accords commerciaux actuellement conclus par les États-Unis. Ces accords peuvent se concrétiser rapidement : le Royaume-Uni a accepté les principes en quelques semaines, et leur entrée en vigueur peut intervenir en quelques mois. La rapidité dépendra du poids politique et de l'importance du partenaire. En règle générale, les accords de libre-échange nécessitent plusieurs années de négociations. Avec l'Union européenne, Maurice dispose



AMÉDÉE DARGA (DIRECTEUR GÉNÉRAL DE STRACONSULT ABDS)

Maurice-Pakistan : aucune avancée sur la transformation du PTA



LE HAUT-COMMISSAIRE DU PAKISTAN À MAURICE, SYED ZAHID RAZA, A EXPRIMÉ LE SOUHAIT DE RÉACTIVER LE PTA ENTRE LES DEUX PAYS.

Selon un rapport de CARE Ratings Africa et StraConsult, les exportations de Maurice vers le Pakistan ont connu une forte baisse entre 2020 (Rs 68,7 millions) et 2023 (Rs 6 millions), alors même que ce pays accordait des préférences tarifaires à Maurice. Pourtant, le Pakistan représente un marché prometteur pour les fer-ailles, compte tenu de son urbanisation et de son développement dans la construction.

Pourquoi, alors, Maurice n'a-t-elle pas su tirer parti de l'accord commercial préférentiel (PTA) conclu avec ce pays ? Le Dr Hans Seesaghur avance que cette situation résulte d'un ensemble de facteurs structurels, institutionnels et stratégiques. Bien que l'accord ait offert un cadre préférentiel, sa portée est restée limitée tant sur le plan de la couverture tarifaire que sur celui des engagements. «*De surcroît, à ma connaissance, le PTA n'est plus en vigueur à ce jour, ce qui affaiblit la prévisibilité pour les opérateurs économiques. Des discussions avaient été amorcées dès 2016 en vue d'une transformation de ce PTA en un accord de libre-échange (FTA), mais celles-ci n'ont pas abouti. Bien que la relance de ce processus ait été évoquée par le Haut-commissaire du Pakistan, Syed Zahid Raza, en août 2024, aucun progrès concret n'a été constaté à ce jour*», avance le Dr Hans Seesaghur.

Une autre réalité est que les exportations mauriciennes vers le Pakistan, en particulier dans le domaine des fer-ailles, proviennent essentiellement de la réexportation et non de la production locale. Maurice agit donc comme plateforme de transit, sans réelle chaîne de valeur domestique intégrée à ces échanges.

En outre, le pays ne dispose pas d'une stratégie commerciale ciblée et structurée vis-à-vis du Pakistan. Le manque d'intelligence économique complique l'identification des secteurs porteurs ou des zones géographiques stratégiques. «*À titre d'illustration, je doute qu'une institution mauricienne soit en mesure de citer le nombre de provinces au Pakistan. Ce qui soulève une question fondamentale : comment peut-on développer une politique d'exportation efficace sans connaître la géographie économique des marchés visés ?*», fait-il ressortir.

Avec une superficie environ 430 fois plus grande que celle de Maurice, une diversité économique marquée et entre trois et cinq ports commerciaux internationaux majeurs, le Pakistan exige une connaissance fine de ses dynamiques régionales pour permettre un positionnement stratégique des filières exportatrices mauriciennes, qu'il s'agisse du textile, de l'agroalimentaire ou de produits à valeur ajoutée.

VALORISER L'EXPORT MAURICIEN GRÂCE À L'INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

L'ACCORD de libre-échange entre Maurice et la Turquie est en vigueur depuis 2013. Or, les exportations mauriciennes y sont restées faibles jusqu'à un bond en 2024, atteignant Rs 135 millions, principalement grâce à un seul produit textile. Une approche ciblée et fondée sur une intelligence économique structurée permettrait de mieux aligner l'offre exportable sur les réalités régionales et sectorielles de ce marché, réputé pour sa compétitivité et sa diversité industrielle. La Turquie, qui compte 81 provinces, s'étend sur un territoire environ 80 fois plus vaste que Maurice.

Selon une étude de CARE Ratings Africa et StraConsult, des stratégies d'ancrage sectoriel, une compréhension approfondie des chaînes de valeur régionales et une présence proactive, à la fois institutionnelle et entrepreneuriale, permettraient d'établir une relation commerciale durable et diversifiée avec ce pays.

L'économiste Manisha Dookhony



MANISHA DOOKHONY
(ÉCONOMISTE)

ny constate, pour sa part, que malgré la signature d'accords commerciaux ambitieux, Maurice peine à en tirer un bénéfice concret. Le CEEPA avec l'Inde illustre cette difficulté

: les importations atteignent Rs 57,4 millions, contre seulement Rs 14,8 millions pour les exportations. La dépendance aux produits traditionnels reste marquée, avec 75 % des exportations vers les Émirats arabes unis constituées de sucre, tout comme 80 % vers l'Inde et 92 % vers la Chine, ce qui limite la diversification.

Des opportunités demeurent toutefois inexploitées. Aux Émirats arabes unis, la demande en bijoux pourrait être mieux exploitée grâce à des partenariats avec des joailliers locaux. L'ouverture d'un showroom à la Dubai Diamond Exchange offrirait une vitrine pour les diamants et créations mauriciennes. En parallèle, la formation des exportateurs aux normes locales, via des ateliers de certification CEPA Ready conformes aux exigences de l'Emirates

Authority for Standardization and Metrology (ESMA) et au système ECAS, renforcerait la compétitivité.

Les services à forte valeur ajoutée constituent aussi un axe stratégique. Maurice pourrait se positionner comme hub pour les fintechs, les data centers et la logistique intelligente. Des plateformes blockchain sécuriseraient les investissements, tandis que les data centers offriraient des connexions vers Nairobi et Mumbai.

Par ailleurs, l'optimisation du port franc mauricien permettrait aussi de reconfigurer des produits pour le marché africain, en tirant parti des règles d'origine cumulatives. «Pour soutenir cette expansion, des outils spécialisés sont envisagés : compagnons digitaux de l'exportateur, plateformes d'intelligence commerciale, simulateurs de droits de douane intégrant les règles d'origine ou encore bases de données regroupant des milliers d'acheteurs certifiés. La surveillance en temps réel des appels d'offres publics, y compris via le Dubai Contracts Directory, permettrait d'anticiper les opportunités», souligne Manisha Dookhony.

d'un accord partiel en discussion depuis des décennies. Les accords moins ambitieux avec la Chine et l'Inde ont été conclus plus rapidement.

Les gouvernements doivent consulter leurs secteurs privés. Maurice devra démontrer sa capacité à acheter davantage de produits américains et à rééquilibrer la balance commerciale. Les règles de passation des marchés publics et les mesures non tarifaires devront figurer dans l'accord, deux domaines sur lesquels le pays a peu concédé par le passé. Il est probable que Maurice doive accepter certaines concessions, comme l'accueil de travailleurs migrants illégaux transbordés depuis les États-Unis, un dispositif déjà appliqué ailleurs en Afrique en échange de baisses tarifaires. D'autres volets liés à la coopé-



LE SECTEUR DU TEXTILE SERAIT EN SÉRIEUSE DIFFICULTÉ SI L'AGOA N'ÉTAIT PAS RENOUVELÉE. D'OÙ L'URGENCE DE REPENSER LA COOPÉRATION MAURICE-ÉTATS-UNIS.

ration géopolitique ou à la défense pourraient également être abordés. «Comme il ne s'agira pas d'un accord classique de libre-échange, celui-ci devra prouver de manière crédible qu'il permettra aux États-Unis d'obtenir de meilleures conditions commerciales. Maurice ayant déjà des tarifs très bas, elle ne pourra pas les utiliser

comme argument de négociation. Elle devra miser sur les marchés publics et lever certaines mesures internes pour favoriser les intérêts américains dans le domaine commercial», observe Paul Baker.

De son côté, le Dr Hans Seesaghur rappelle que Maurice avait déjà entamé des démarches exploratoires en 2007

pour un accord de libre-échange avec les États-Unis. Relancer une telle initiative impliquerait un processus long, techniquement complexe et soumis à un enchaînement d'étapes formelles des deux côtés. L'expérience des accords passés, notamment avec la Chine et l'Inde, montre qu'entre les premières consultations et l'entrée en vigueur, la durée peut varier de quatre à sept ans, voire davantage, selon le contexte géopolitique, les moyens institutionnels et les priorités de chaque partie.

À ce jour, le Maroc reste le seul pays africain à avoir signé un tel accord avec les États-Unis. Ce pays bénéficie d'un secteur manufacturier plus développé et d'une capacité d'exportation plus importante et diversifiée, lui offrant une masse critique que Maurice n'a pas encore atteinte.