

Accès au Marché Américain

Chambre de Commerce Américaine

Jeudi 19 février 2004 - 9 heures

Hôtel Hyatt – Casablanca

*Michael Koplovsky, Conseiller Economique
Ambassade des Etats-Unis d'Amerique a Rabat.*

Ceux de vous qui me connaissent savent que j'aime bien parler. Surtout de choses qui me passionnent. C'est pourquoi je prends un plaisir à vous parler aujourd'hui de l'Accord de Libre-Echange Maroco-Américain et de l'accès au marché américain.

Si vous lisez attentivement le programme d'aujourd'hui, vous remarquerez que c'est l'Ambassadeur des Etats-Unis, Thomas Riley, qui prendra la parole au déjeuner. L'Ambassadeur Riley est mon patron, mon chef. La première règle d'une ambassade est la suivante: tout faire pour que l'ambassadeur paraisse à son avantage. Avec l'Ambassadeur Riley, c'est facile. C'est un chef d'entreprise, accompli et expérimenté, avec des vues claires et des idées provocatrices. Je n'arriverais donc pas (même si je le voulais) à l'éclipser. Alors, pour ne pas prendre de risques, je limiterai mon discours à un thème spécifique: innover et penser différemment.

Qu'est-ce que cela veut dire? Innover. Penser différemment. Cela veut dire porter un regard neuf sur l'accès au marché américain. Cela veut dire considérer cette question d'un point de vue légèrement différent. Cela veut dire s'ouvrir à de nouveaux concepts, à de nouvelles manières d'envisager l'exportation. Cela veut dire donner à cette question une nouvelle perspective.

L'Accord de Libre-Echange offre la possibilité d'innover et de penser différemment. Ainsi que mes collègues et moi-même l'avons souvent dit, l'Accord de Libre-Echange est un accord élargi et global. Il touche non seulement les tarifs douaniers applicables aux textiles, aux produits industriels et aux produits agricoles, mais traite aussi des services, de la propriété intellectuelle, du commerce par internet et des marchés publics. Cet accord apporte non seulement de nouvelles assurances pour l'investissement mais rend également possibles les opportunités dans les secteurs modernes allant des télécommunications aux services financiers. Pour saisir ces opportunités, les hommes d'affaires devront innover et penser différemment.

Il est certain que l'Accord de Libre-Echange libéralisera les échanges commerciaux. Environ 90 pour cent des échanges bilatéraux se feront probablement hors taxe dès le premier jour de mise en oeuvre de

l'accord. Cette libéralisation apportera des opportunités pour les exportations, dans les matières premières, les produits industriels et manufacturés et bien aussi dans les textiles et l'agriculture.

Les consultants, l'Ambassade, le gouvernement, vous en ont déjà parlé. L'Accord de Libre-Echange ouvrira des opportunités importantes dans l'agro-industrie, les pièces automobiles, les produits chimiques, les composants électroniques, la transformation des produits alimentaires et les poissonneries. Les négociateurs américains travaillent dur pour que l'accès le plus large soit accordé dans le marché américain des textiles et des vêtements, tout en respectant la loi américaine. Même nos négociateurs du domaine agricole font de leur mieux pour répondre à la liste de produits prioritaires de votre gouvernement. Nous espérons pouvoir offrir un accès dans d'importants domaines.

Je vous dirai quand même qu'essayer de forcer le marché américain sans innovation et sans imagination risque d'être difficile. Il existe cependant des solutions créatives et elles peuvent se révéler très profitables.

J'entends souvent "Nous voulons expédier des tomates fraîches, mais la distance est trop loin et le frêt aérien trop cher." Pourquoi ne pas mettre en pots pour les épicerie fines des tomates séchées au soleil dans de l'huile d'argan – peut-être avec un motif de zellige sur l'étiquette? J'entends aussi "Sans un accès immédiat et libre, nos olives ne peuvent rivaliser avec celles d'Espagne ou de Californie." Pourquoi ne pas faire de la tapenade avec des épices marocaines et la vendre dans des petits pots de terre cuite? Tout est dans l'innovation, dans la nouveauté. N'essayez pas de vendre des amandes en vrac, incorporez-les dans des bons bons ou des pâtisseries, donnez-leur un joli nom berbère et vendez-les aux Yuppies de New York.

J'ai entendu qu'il y a un de vos membres qui dirige une usine de transformation et de mise en conserve de poissons à Agadir. Il vend ses produits aux marchés juifs du New Jersey. Un chef d'entreprise marocain qui vend son poisson à des épicerie ethniques du New Jersey, voilà qui est nouveau et différent.

Toutefois, mon message d'aujourd'hui se situe plutôt hors des sentiers battus. Les opportunités présentées dans les autres parties de l'Accord de Libre Echange sont tout aussi convaincantes et séduisantes, mais peut-être moins évidentes.

Prenez les services financiers, par exemple. Les banques et les gestionnaires de fonds de pensions marocains auront un accès total au gigantesque et dynamique marché financier américain. Les compagnies marocaines d'assurance pourront aussi entrer en concurrence aux Etats-Unis. Présentez un produit financier nouveau et différent ou un nouveau moyen d'investir ou de capitaliser et vous aurez le marché aux Etats-Unis.

De même, les dispositions de l'accord touchant aux services transfrontaliers impliquent que les architectes, les actuaires, et les avocats, pourront vendre leurs services à travers les frontières des Etats-Unis. Avec la mondialisation actuelle et les progrès technologiques constants et rapides, il ne suffit pas toujours d'envoyer un container plein de pièces automobiles – il faut parfois fournir un service de comptables, de consultant ou d'expert. Il s'agit d'innover. De penser différemment.

On a beaucoup parlé ces derniers temps dans la presse des dispositions de l'Accord de Libre-Echange touchant à la propriété intellectuelle. Les critiques avancent, à tort, que cet accord détruira une industrie locale. C'est faux. Au lieu de cela, les importantes protections figurant dans l'Accord assureront un revenu aux chercheurs, aux innovateurs et aux inventeurs marocains. L'Accord défendra les droits des auteurs, des musiciens et des cinéastes marocains. Il encouragera et récompensera ceux qui, ici au Maroc, innoveront et penseront différemment.

Nous avons négocié un chapitre relatif aux marchés publics dans l'Accord qui autorise, pour la première fois, les sociétés marocaines, qu'elles soient importantes ou petites, sophistiquées ou simples, à concourir sur un pied d'égalité pour l'attribution de contrats lucratifs par le gouvernement américain. Ces contrats sont assez nombreux et vont de projets de construction de plusieurs milliards à des contrats de trois mois pour des consultants en informatique. Les marchés publics peuvent porter sur la fourniture de milliers de paires de chaussures pour les soldats américains, ou il peut s'agir de guider un petit groupe de scientifiques sur un site archéologique. Toutes ces possibilités seront à votre portée avec l'Accord de Libre-Echange – si vous innovez et pensez différemment et si vous abordez cet accès d'une manière différente.

Le commerce par internet – qui a mérité son propre chapitre dans l'Accord – est encore un secteur d'innovation et de différence. En ouvrant des transactions par internet, avec l'Accord, les Marocains pourront vendre des produits digitaux et mener des transactions compliquées sur le net. Ils pourront créer des applications sur le net et utiliser la puissance de ce réseau pour toucher les consommateurs américains à des milliers de kilomètres. Cela implique de penser à de nouveaux produits et services pouvant utiliser au mieux les nouvelles technologies et les différents marchés – virtuels et digitaux.

Les clauses de l'Accord touchant aux télécommunications libéralisent nos marchés pour la téléphonie de base, les services d'affaires, la conception et la mise en oeuvre de réseaux et les appels sur longue distance. Vous avez une infrastructure moderne en matière de télécommunications et une expertise impressionnante. Vos compagnies de télécommunications pourraient certainement s'épanouir sur le marché américain. L'Accord rend tout cela possible.

Vous savez, je reçois un tas de demandes de conseils et d'avis d'hommes d'affaires marocains. Beaucoup me demandent "Quelles seront les opportunités avec l'Accord de Libre-Echange – quels produits pourrai-je expédier aux Etats-Unis?" Aucun d'eux ne m'a jamais téléphoné ou rendu visite à l'Ambassade pour me demander comment vendre davantage de services, ou d'assurances, ou de produits de télécommunications aux Etats-Unis avec internet. Une fois, seulement, un Marocain détenteur d'un brevet ou d'un copyright m'a demandé comment maximiser les bénéfices qui découleraient d'une solide protection intellectuelle. Cela me préoccupe.

Ainsi que l'Ambassadeur Riley vous en parlera certainement cet après-midi, le monde des affaires doit être dynamique, visionnaire et créatif. Il revient au secteur privé d'identifier et d'exploiter les nouvelles opportunités. Vous devez, pour cela, élargir vos recherches et considérer de nouveaux endroits hors de votre champ d'action habituel. L'Accord de Libre-Echange vous apporte ces opportunités. Je vous ai indiqué où chercher et quel genre d'accès l'Accord vous fournit. C'est à vous maintenant d'en tirer profit.

A l'Ambassade américaine, nous sommes tous d'accord sur le fait que ni nous, ni nos amis et collègues du gouvernement marocain, ne sommes équipés pour vous dire comment, quand et où, accéder au marché américain. Si c'était le cas, je serais assis avec vous, dirigeant ma propre compagnie et conduisant une plus grosse voiture. Nous pouvons, toutefois, identifier les secteurs et les produits où nous avons oeuvré pour abattre les barrières et offrir des possibilités.

Du fait que l'Accord de Libre-Echange est un accord moderne et d'avant-garde, il ouvre des possibilités dépassant le déjà vu. Il couvre aussi des produits et services nouveaux. Ce sont des choses auxquelles nous ne pensions pas il y a vingt ans. Elles sont nouvelles. Elles sont différentes. J'ai essayé de vous les exposer ce matin car je crois en l'Accord de Libre-Echange. Je pense qu'il sera profitable à nos deux pays.

Fatigué de tous les discours bureaucratiques et diplomatiques, j'ai moi-même tenté de vous apporter quelque chose de nouveau et de différent aujourd'hui.

J'apprécie l'occasion qui m'a été donnée de vous parler aujourd'hui et j'espère que nous resterons en contact dans les années à venir pour voir le couronnement de nos efforts. Je vous remercie et suis prêt à répondre à vos questions.