

## Le commerce extérieur de la Mauritanie

L'accès des produits mauritaniens  
au marché extérieur

Depuis presque une décennie, la Mauritanie a engagé des réformes économiques significatives dans le domaine de la libéralisation des prix, des changes et de l'harmonisation des barrières douanières.

D'où la rédaction d'un nouveau code de commerce (2000), comprenant des mesures favorables à la liberté des prix, à la concurrence et d'un nouveau code des investissements (2002) incitatif à l'exportation grâce à des avantages fiscaux plus attractifs.

La Mauritanie est cependant toujours classée par les Nations Unis parmi les pays les moins avancés (PMA).

La monnaie nationale (l'Ouguiya), instable, a connu plusieurs dépréciations dont celle de 48 % par rapport au dollar en 1992 et celle de 22 % en 1998 et son pouvoir ne cesse de s'effriter au fil des années.

Malgré la réduction de sa dette de 35 %, le ratio de service de cette dernière aux exportations demeure encore très élevé, 18,5 % en 2002.

Évoluant dans un environnement économique fragile, la Mauritanie lutte contre sa marginalisation du commerce mondial, face à des concurrents mieux armés et plus coriaces.

L'augmentation des exportations et l'accès à de nouveaux marchés semble être la nouvelle devise du pays pour enclencher une nouvelle dynamique et sortir de l'apathie et de l'immobilisme.

### Une structure commerciale polarisée

L'économie mauritanienne s'est toujours caractérisée par une extraversion prononcée, dans ce cadre, elle occupe le troisième rang parmi les pays les moins avancés (PMA), selon le rapport de la CNUCED, 2002.

Ses exportations avec une forte spécialisation sectorielle dans le minéral de fer et les produits de la mer, dépendent considérablement du marché européen.

C'est ainsi que 95 % de la valeur des exportations sont assurées par deux types de produits : le minéral de fer concentré non aggloméré (48 %) et les poissons, crustacés, et mollusques (47 %).

La Mauritanie comme beaucoup de PMA, tire la majeure partie de ses ressources d'exportations d'un petit nombre de produits de base à faible valeur ajoutée.

Les produits bruts représentent 86,4 % des exportations totales de marchandises du pays, alors que les produits manufacturés affichent le modeste chiffre de 3,2 %.

L'Union Européenne (UE) reste le principal partenaire de la Mauritanie aussi bien à l'export qu'à l'import : 72 % des exportations du pays vont à l'UE et 67 % des importations en proviennent.

Le secteur minier est dédié à 98 % à l'exportation vers l'UE, contre 48 % pour le secteur halieutique.

Le Japon absorbe 20 % de ce dernier secteur à lui tout seul, le Cameroun avec 8 % est le premier pays africain importateur du poisson mauritanien.

Globalement, la performance mauritanienne à l'exportation demeure peu satisfaisante si l'on sait qu'après avoir atteint 0,023 % en 1998, la part du pays dans le commerce mondial a chuté à 0,008 % en 2001.

Ce déclin s'explique en partie par la faible croissance de la demande internationale des produits mauritaniens.

C'est ainsi que 81 % des produits

mauritaniens exportés connaissent une croissance inférieure à celle du commerce mondial.

Des projections futuristes montrent que les secteurs minier et halieutique ne seront plus suffisants pour réduire la pauvreté en Mauritanie et on évoque de plus en plus le maraîchage de contre-saison, l'élevage, le tourisme et bien entendu, la manne pétrolière comme secteurs porteurs.

### Un régime commercial évolutif

Sur sa lancée, la Mauritanie s'est engagée dans un processus de libéralisation sur le plan national, et international avec l'application des nouvelles règles de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), ainsi que la signature des accords bilatéraux (Accords ACP, AGOA).

Les tarifs moyens appliqués par la Mauritanie sont de 11,5 % ; sa structure tarifaire "ad valorem" est assez sim-

ple car elle comprend quatre niveaux (0 %, 5 %, 13 %, et 20 %).

Rappelons qu'en décembre 1999, la Mauritanie s'est retirée de la communauté économique des états de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), sortie devenue effective le premier janvier 2001.

Le commerce extérieur mauritanien n'a pas beaucoup souffert de ce retrait, mais les droits de douanes ont augmenté de 5 à 20 % pour la plupart de ses exportations, du coup, certains produits comme les pâtes alimentaires, les biscuits et l'eau minérale ont été pénalisés sur le marché de la CEDEAO.

En 1973, au moment de la création de l'Ouguiya, la Mauritanie avait quitté l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) et n'a pas rejoint la nouvelle UMOEA.

Nonobstant l'Organisation de la Mise en Valeur du Fleuve Sénégal (OMVS), la seule organisation sous-régionale d'envergure à laquelle la Mauritanie adhère encore est l'Union du Maghreb Arabe (UMA), ensemble ambitieux mais handicapé par les divergences politiques des pays membres.

Aujourd'hui, les préférences commerciales accordées par l'UE dans le cadre des Accords ACP-UE dont le dernier volet s'intitule "l'accord de Cotonou", permettent aux produits mauritaniens, industriels, halieutiques et agricoles d'accéder au marché de l'UE sans franchise.

Enfin, la Mauritanie est éligible à l'AGOA (loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique) votée par le gouvernement américain en 2000 et qui permet à certains produits africains d'accéder en franchise de douane et sans contingent au marché américain (conf. NKc Info n° 748 d 21 mars 2005).

Dans ce cadre, même si la Mauritanie exporte très peu aux USA, le premier trimestre 2003 a vu la valeur des marchandises destinées à l'Amérique augmenter de 45 %.

Une autre variable incontournable et limitative se résume aux barrières non tarifaires (normes sanitaires et phytosa-

nitaires de l'UE), qui, mis à part le minéral de fer, touchent la majeure partie des produits mauritaniens destinés à l'exportation.

### Des perspectives plutôt stables...

Il s'avère donc que la structure du commerce extérieur mauritanien est de toute évidence très polarisée et que la diversification des produits destinés à l'exportation aussi bien que la recherche de nouveaux débouchés reste le grand enjeu.

La diversification des exportations doit être envisagée sous un angle horizontal : mettre sur le marché de nouveaux produits, mais aussi sous l'angle vertical : une meilleure politique de transformation pour intégrer une plus grande valeur ajoutée.

Pour la conquête de nouveaux marchés, le minéral de fer mauritanien est encore peu présent au Japon (premier importateur mondial) et en république de Corée (quatrième mondial), malgré la distance, le tir peut être corrigé dans une perspective d'évolution positive des prix.

Le secteur halieutique, beaucoup plus hétérogène que le secteur minier, avec ces mollusques, poissons congelés, poissons frais, crustacés et l'existence même de transformation de certains types de poissons en farine et poudre, pourrait intéresser plus que par le passé les marchés, Japonais, Chinois et Européen.

Quant aux barrières non tarifaires, il faudrait les surmonter dans les meilleurs délais afin de respecter les normes internationales, ou le cas échéant chercher des partenaires moins exigeants.

Source : Etude du centre du commerce international (CCI), février 2005  
MOHAMED OULD AHMED  
MED\_MEK2@YAHOO.FR