

Géoéconomie et commerce du Maroc en Afrique : finance, diplomatie et infrastructures comme leviers de compétitivité – une revue systématique PRISMA

Goeconomics and Morocco's Trade in Africa: Finance, Diplomacy, and Infrastructure as Drivers of Competitiveness A PRISMA Systematic Review

Mostafa EL-KHANCHOUFI 

Laboratoire de recherche en sciences de gestion des organisations, École National de Commerce et de Gestion, Kénitra, Maroc.

Mohamed Reda ROUIJEL 

Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales, Université Sidi Mohamed Ben Abdellah de Fès, Fès, Maroc.

Résumé. Cet article utilise l'approche PRISMA 2020 pour effectuer une revue systématique de la littérature concernant les atouts concurrentiels du Maroc dans ses échanges commerciaux avec l'Afrique. La période couverte par cette revue (2020-2026) postérieure à la crise de COVID-19, vise à capturer l'intérêt croissant des chercheurs pour cette thématique. Partant d'une sélection finale de 18 articles de recherche provenant de bases de données (Scopus, Revues Scientifiques Marocaines, Cairn.info), une analyse détaillée en deux temps - descriptive puis thématique - fait apparaître les processus fondateurs de la performance commerciale au Maroc. Cette recherche suit rigoureusement le protocole PRISMA 2020. L'analyse thématique des 18 articles inclus fait émerger trois grandes familles de mécanismes géoéconomiques expliquant les avantages compétitifs du Maroc en Afrique : (1) le couplage finance-diplomatie (étayé par plusieurs études de cas ouest-africaines) ; (2) la médiation contre accès commercial (observé dans des contextes Est-Africains comme l'Éthiopie) ; (3) l'avantage infrastructurel de proximité (Mauritanie, Afrique de l'Ouest). Aucune étude du corpus ne valide un avantage de coût pur ou un simple effet de dotation factorielle. La littérature converge vers une interprétation en termes de capacité de coordination géoéconomique.

Mots- clés : *Maroc ; avantages compétitifs ; commerce international ; géoéconomie ; Afrique.*

Abstract. This article employs the PRISMA 2020 approach to conduct a systematic literature review on Morocco's competitive advantages in its trade with Africa. The period covered by this review (2020-2026), following the COVID-19 crisis, aims to capture the growing research interest in this topic. Based on a final selection of 18 research articles from databases (Scopus, Moroccan Scientific Journals, Cairn.info), a detailed two-step analysis – descriptive followed by thematic – reveals the foundational processes of Morocco's trade performance. This research rigorously follows the PRISMA 2020 protocol. The thematic analysis of the 18 included articles reveals three main families of geoeconomic mechanisms explaining Morocco's competitive advantages in Africa: (1) finance-diplomacy coupling (supported by several West African case studies); (2) mediation in exchange for commercial access (observed in East African contexts such as Ethiopia); and (3) proximity infrastructure advantage (Mauritania, West Africa). No study in the corpus validates a pure cost advantage or a simple factor endowment effect. The literature converges towards an interpretation in terms of geoeconomic coordination capacity.

Key words: *Morocco; competitive advantages; international trade; geoeconomics; Africa.*

1. Introduction

L'émergence de nouvelles puissances moyennes en Afrique est stimulée par la mondialisation contemporaine, marquée par une complexité accrue des relations de pouvoir géopolitiques et des

interdépendances économiques. Le Maroc, qui occupe une position stratégique sur les marchés mondiaux, a décidé de fonder ses relations économiques et de collaboration avec l'Afrique sur une perspective révisée de coopération Sud-Sud, sous la direction de Sa Majesté le Roi Mohammed VI (Balaesque, 2025)

Depuis la fin de la guerre froide, les théories prédominantes du commerce international ont essentiellement privilégié des approches économiques, institutionnelles ou factorielles pour examiner les avantages compétitifs des pays (Jebrane, 2022). Toutefois, ces modèles d'étude ont souvent l'habitude de sous-estimer, voire d'éluder, le rôle structurant des dynamiques géopolitiques qui sont à présent essentielles au fonctionnement de l'économie mondiale. L'approche du Maroc en Afrique va au-delà des aspects économiques, intégrant également des enjeux historiques, religieux et humanitaires.

Cette recherche se distingue par trois apports majeurs. Sur le plan théorique, elle propose une structure d'analyse combinée qui articule géopolitique, géoéconomie et théories du commerce international, comblant ainsi un vide conceptuel dans l'étude des puissances moyennes africaines. Sur le plan empirique, elle identifie, par une approche comparative de process tracing, trois mécanismes géoéconomiques distincts qui éclairent la performance commerciale marocaine au-delà des explications traditionnelles. Enfin, sur le plan méthodologique, elle applique pour la première fois le protocole PRISMA 2020 à une question d'économie internationale en contexte africain, offrant une rigueur et une transparence inédites dans ce champ de recherche. Cette triple contribution permet de dépasser les analyses fragmentées et de proposer une vision intégrée des leviers de compétitivité du Maroc en Afrique.

Les changements récents sur le continent africain réajustements diplomatiques, fragmentation de la sécurité au Sahel, apparition de nouvelles puissances intermédiaires – ont mis en évidence les limites d'une vision strictement économique du commerce international. Elles ont ravivé l'intérêt pour des notions telles que la diplomatie économique, la force commerciale et les tactiques d'influence, plaidant de ce fait pour une révision des cadres analytiques en économie internationale. La stratégie du Maroc en Afrique continue de s'appuyer fortement sur la collaboration économique et commerciale bilatérale. Depuis les années 1960, le Maroc a signé plus de 500 conventions de collaboration avec les nations africaines (Touoyem, 2023).

Cet article participe à une analyse plus vaste des conditions d'hybridation entre la géopolitique et l'économie mondiale, en adoptant une approche scientifique stricte et profondément ancrée dans les réalités économiques et politiques actuelles. De ce fait, l'étude actuelle se concentre sur la question principale suivante : par quels mécanismes géoéconomiques le Maroc construit-il ses avantages compétitifs dans les relations commerciales avec l'Afrique ?

La première partie de cet article se focalisera sur la revue de la littérature et le cadre théorique mobilisant les quatre dimensions géoéconomiques. Par la suite, nous exposerons la méthodologie de recherche mise en place. Pour finir, la troisième partie se concentrera sur l'exposition des résultats et leur analyse, montrant que l'avantage commercial du Maroc ne relève ni d'un coût inférieur, ni d'une technologie supérieure, mais d'une capacité de coordination géoéconomique déclinée en trois modèles distincts : un couplage finance-diplomatie (typique de l'Afrique de l'Ouest francophone), une médiation politique contre accès commercial (observable en Éthiopie), et un avantage infrastructurel de voisinage (spécifique à la Mauritanie).

2. Revue de littérature

L'essor des intervenants africains dans le commerce à l'échelle continentale et le réalignement des alliances géopolitiques au sein du continent ont récemment suscité un regain d'intérêt pour les stratégies économiques des puissances intermédiaires (BOUCETTA, 2025). Le Maroc tient une position particulière parmi ces pays : son essor commercial en Afrique ne se base pas uniquement

sur des atouts factuels exceptionnels ou une simple ouverture de marché, mais sur une interconnexion croissante de stratégies diplomatiques, financières et d'infrastructures (Heithem, 2022a). Toutefois, on a du mal à expliquer ce phénomène à travers la littérature existante sur les avantages compétitifs, qu'elle soit basée sur la théorie ricardienne (écarts de coûts), héckchérianne (ressources factorielles) ou néo-institutionnaliste (qualité des règles). Les perspectives géoéconomiques, pour leur part, ont souvent privilégié l'étude des grandes puissances hors d'Afrique (Chine, États-Unis, Union européenne), négligeant ainsi les dynamiques propres aux puissances africaines de taille intermédiaire. Cette revue de la littérature propose ainsi de montrer comment l'article examiné comble cette lacune en développant un cadre analytique original articulé autour de quatre dimensions – financière, diplomatique, infrastructurelle et normative – et en appliquant une méthode de process tracing à trois cas contrastés (Côte d'Ivoire, Éthiopie, Mauritanie). Au-delà des simples corrélations statistiques, cette étude souligne trois dynamiques géoéconomiques nouvelles (combinaison finance-diplomatie, engagement en échange d'accès commercial, supériorité infrastructurelle de proximité) qui approfondissent notre perception des parcours commerciaux des puissances intermédiaires en Afrique et proposent une nouvelle orientation pour le débat : des caractéristiques transférées vers les aptitudes en coordination géoéconomique.

a. Les théories classiques de l'avantage commercial et leurs limites en contexte africain

Avant d'envisager une structure alternative, il est essentiel d'évaluer ce que les théories classiques du commerce international peuvent, ou ne peuvent pas, expliquer concernant la performance du Maroc en Afrique.

La théorie ricardienne de l'avantage comparatif attribue la spécialisation commerciale aux différences de productivité du travail. Appliquée au Maroc, elle prédirait une spécialisation dans les secteurs où le coût de production relatif est le plus faible (Kabore, 2021). En revanche, les exportations marocaines vers l'Afrique ne suivent pas cette tendance : les biens manufacturés (tels que les câbles, les transformateurs électriques et les produits laitiers) ne sont pas favorisés par un avantage salarial significatif comparativement aux concurrents turcs, égyptiens ou tunisiens. Par ailleurs, cette théorie ne prend pas en compte les contraintes de puissances qui influencent les échanges : pourquoi le Maroc réalise-t-il plus d'exportations vers la Côte d'Ivoire qu'au Nigeria, alors même que ce dernier présente un marché plus étendu ? L'élément clé n'est pas le coût comparatif (Savoye, 2019). Le modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) déplace l'explication vers les dotations factorielles : un pays exporte les biens qui utilisent intensivement ses facteurs abondants. Le Maroc disposerait d'un capital relativement abondant (pour la région) et d'un travail peu qualifié moins coûteux que celui de l'Europe. Pourtant, cette grille bute sur deux difficultés. D'une part, les « dotations » marocaines ne sont pas exceptionnelles à l'échelle africaine : l'Afrique du Sud, le Nigeria ou même le Kenya disposent de réservoirs de capital comparables. Par ailleurs, le modèle HOS, qui est orienté vers les biens manufacturés, éprouve des difficultés à prendre en compte les services marocains tels que les banques et les télécommunications dans le cadre des exportations. Principiellement, le modèle HOS est statique : il ne fournit aucune indication sur la façon dont un pays pourrait établir un avantage à travers des investissements diplomatiques ou infrastructurels. (Marjit & Das, 2023).

Le diamant de Porter (1990) apporte une avancée décisive en intégrant les conditions de la demande, la présence de fournisseurs spécialisés, la rivalité interne et le rôle de l'État. Appliqué au Maroc, il met en lumière des atouts réels : un secteur bancaire concurrentiel, des clusters agro-industriels autour de l'OCP, une stratégie publique volontariste (Plan Maroc Vert, Nouvelle Stratégie Industrielle) (EL KHATIR, 2021). Néanmoins, le modèle de Porter reste axé sur le niveau national. Il illustre pourquoi une entreprise marocaine est concurrentielle sur son marché intérieur ou à l'international, mais ne comprend pas les processus par lesquels l'État marocain ouvre des marchés africains à travers des méthodes non commerciales : Médiations politiques, soutiens

diplomatiques et corridors logistiques négociés. En d'autres termes, le diamant de Porter ignore la dimension explicitement géopolitique du commerce (Adil, 2021).

b. Rôle spécifique du capital humain et du capital public

Deux types spécifiques de capital sont soulignés comme des sources possibles des avantages comparatifs dans le domaine manufacturier :

- Ressources humaines : les études néo-factorielles (Keesing, Kenen, Findlay & Kierzkowski) démontrent que la qualification du travail constitue un facteur crucial de la spécialisation, en particulier dans les domaines à forte intensité technologique (Abbes, 2017). Dans les pays en développement, son impact varie selon les domaines.
- Capital public (infrastructures) : il peut servir de facteur de production direct (en diminuant les coûts) ou constituer une externalité (bien public intermédiaire) (CAMARA, 2025). On identifie deux mécanismes :
 - **Facteur non payé (non concurrentiel, non exclusif)** : son accumulation altère la limite des potentialités de production.
 - **Création d'ambiance** : elle augmente la productivité globale des facteurs, en particulier dans le secteur industriel.

Les recherches empiriques corroborent l'idée que les infrastructures diminuent les frais de transport et stimulent le commerce. Cependant, leur impact est conditionné par la qualité institutionnelle et le niveau technologique des nations (Oulmakki, 2015).

c. Le tournant géoéconomique : penser le commerce comme un enchevêtrement de puissance

Luttwak (1990) a rendu célèbre le concept de géoéconomie, qu'il a défini comme le substitut graduel de l'affrontement militaire par la concurrence commerciale et technologique entre nations. Selon Luttwak, les armes conventionnelles sont remplacées par des outils plus subtils : aides financières, obstacles non tarifaires, standards techniques, financements conditionnels. La géoéconomie ne se limite pas à l'économie internationale conventionnelle : elle politise les échanges commerciaux en démontrant qu'ils sont influencés, soutenus ou bloqués par des dynamiques de pouvoir.

Appliquée à l'Afrique, cette approche a connu un renouveau récent ((Scholvin et al., 2019); (Wigell & Vihma, 2016)). Les « puissances moyennes » telles que la Turquie, les Émirats arabes unis, le Qatar et, à un degré moindre, le Maroc élabore des tactiques hybrides qui combinent des investissements directs, une assistance au développement, des ententes militaires et une diplomatie religieuse. Ces acteurs se distinguent par leur absence de la force systémique dont dispose la Chine ou une puissance coloniale comme la France. Si jamais ils ont un avantage, c'est un avantage de coordination : ils sont en mesure d'associer, dans une même entité, un crédit à l'exportation, une intervention politique et un projet d'infrastructure (MOSTAFA & ABDELAH, 2025a).

Cette intuition a été formalisée par la littérature récente concernant les « puissances moyennes commerçantes ». À l'inverse des grandes puissances telles que les États-Unis et la Chine qui sont en mesure d'imposer leurs préférences commerciales, les puissances de taille moyenne sont contraintes de négocier leur accès à travers des accords bilatéraux, des alliances flexibles et une proposition multidimensionnelle (Ramel & Ghanem, 2024).

C'est exactement ce que le Maroc entreprend en Afrique : bien qu'il n'ait pas la première puissance économique, il compense par une diplomatie dynamique (réintégration à l'Union africaine en 2017, augmentation des visites royales) et par une structure financière (banques marocaines actives dans environ quinze nations africaines) (Afom, 2025). L'efficacité commerciale marocaine en Afrique est davantage attribuée à une aptitude géoéconomique à atténuer les obstacles commerciaux non

tarifaires, plutôt qu'à des avantages de coût ou de ressources – ces entraves souvent considérées comme des résidus par les théories conventionnelles (asymétries d'information, risques politiques, coûts logistiques, divergences normatives).

d. Un cadre d'analyse : quatre dimensions des avantages compétitifs commerciaux du Maroc

Pour mettre en œuvre cette stratégie géoéconomique, nous suggérons un cadre d'analyse organisé autour de quatre axes. Chaque mécanisme potentiel représente une voie par laquelle le Maroc peut convertir une ressource (financière, diplomatique, infrastructurelle, normative) en un avantage commercial observable (MOSTAFA & ABDELAH, 2025b).

i. La dimension financière

L'aspect financier se réfère à la capacité du Maroc à financer l'acquisition de produits et services locaux. Elle fonctionne via deux procédés majeurs (Bouchra, 2024). D'une part, la présence d'institutions bancaires marocaines (telles qu'Attijariwafa Bank et BMCE Bank of Africa) dans une dizaine de pays africains facilite l'offre de crédits spécifiques destinés aux importateurs locaux désirant se procurer des produits marocains. Cette proximité avec les institutions bancaires diminue les frais de transaction et évite les hésitations des banques occidentales à investir dans certains marchés africains considérés comme risqués.

Par ailleurs, l'OCP (Office Chérifien des Phosphates) a élaboré un modèle unique de crédit-fournisseur : la société marocaine subventionne elle-même les acquisitions d'engrais par les coopératives ou les gouvernements africains, avec un remboursement graduel lors de la récolte. Ce dispositif, inaccessible pour un simple exportateur dépourvu de liquidités suffisantes, engendre un verrouillage commercial : une fois qu'une nation a organisé son secteur agricole autour des engrais OCP, il devient onéreux de basculer vers un concurrent (Robert, 2025).

ii. La dimension diplomatique

L'aspect diplomatique fait référence à la capacité du Maroc à obtenir des avantages commerciaux par des moyens politiques. Elle est particulièrement spécifique à la géoéconomie, car elle associe directement le commerce aux relations entre États (Heithem, 2022b)..

Le principe fondamental repose sur la réciprocité politique : le Maroc offre son assistance (votes à l'Union africaine, financements de projets d'infrastructures emblématiques, intervention dans des conflits régionaux) et espère en retour des bénéfices commerciaux tangibles. Cela peut se manifester par des clauses de « nation la plus favorisée » dans des traités bilatéraux, par des abaissements de droits de douane sur certains produits marocains (tels que les engrais, le ciment et les produits laitiers), ou par une simplification administrative destinée aux entreprises marocaines (Maaini, 2025).

L'exemple le plus significatif est celui de l'Éthiopie, où la conciliation marocaine dans la dispute du Nil (pacte de 2019 impliquant l'Égypte, l'Éthiopie et le Soudan) a conduit à une diminution des taxes douanières sur les engrais OCP. Sans ce compromis diplomatique, il est fort probable que le Maroc n'aurait pas bénéficié d'un atout commercial par rapport à des rivaux turcs ou chinois (Gamache, 2022).

iii. La dimension infrastructurelle

L'aspect infrastructurel fait référence à la compétence du Maroc à maîtriser ou orienter les axes logistiques, qui déterminent les échanges commerciaux. Elle est fréquemment omise dans les évaluations conventionnelles, alors qu'elle est essentielle en Afrique où les frais de transport figurent parmi les plus onéreux à l'échelle mondiale (Khalid, 2019).

Le Maroc possède un avantage de taille : le complexe portuaire de Tanger Med, qui est le premier port de la Méditerranée et fait office de carrefour commercial entre l'Europe, l'Afrique et l'Asie. Cependant, l'infrastructure ne confère un avantage concurrentiel que si elle est déployée au-delà des limites territoriales. En conséquence, le Maroc a placé ses fonds dans l'administration des ports en Afrique (comme ceux de Nouadhibou en Mauritanie, Kribi au Cameroun et Cotonou au Bénin) et dans l'élaboration de voies routières (telles que la route Tiznit-Dakhla-Nouadhibou)(Mareï & Piveteau, 2022).

Voici le processus de causalité : maîtriser un port ou une voie de circulation favorise les navires ou les camions marocains, diminue les temps de dédouanement pour les marchandises marocaines et augmente le coût d'accès pour la concurrence. La Mauritanie en est un exemple : l'engagement du Maroc dans le port de Nouadhibou a diminué la durée de transit des produits marocains de plusieurs jours, renforçant ainsi leur compétitivité comparative (ACHOUR et al., 2025).

iv. La dimension normative

L'aspect normatif, bien que moins visible, tout aussi crucial, fait référence à la capacité du Maroc d'établir ses normes (juridiques, techniques, douanières, religieuses) lors des interactions avec les nations africaines. On appelle souvent cette dimension « pouvoir doux » (soft power), cependant, elle a des impacts tangibles sur les échanges commerciaux (Djerad, 2022). Joseph Nye a introduit l'idée de soft power, qui fait référence à la capacité d'une nation à atteindre ses objectifs par le biais de l'attraction plutôt que par la contrainte ou la rétribution. D'après Nye, les sources principales du soft power comprennent la culture, les valeurs politiques domestiques et la politique extérieure, auxquelles peuvent être ajoutés certains aspects économiques lorsqu'ils sont considérés comme légitimes et séduisants. Cette méthode se distingue du hard power, qui s'appuie sur des instruments contraignants tels que la force militaire ou économique (BELHAJ & MANKARI, 2023).

Trois secteurs sont particulièrement significatifs pour le Maroc.

Premièrement, la norme halal. Le Maroc a mis en place un système de certification halal reconnu à l'échelle mondiale. Quand un pays africain adopte la norme marocaine pour ses importations agroalimentaires, les produits venant du Maroc profitent d'une procédure de certification allégée. En revanche, les concurrents tels que la Turquie ou le Brésil doivent se soumettre à des contrôles additionnels. Cependant, ce privilège normatif est contesté : l'Indonésie et la Malaisie mettent en avant leurs propres normes halal, et certains pays (tels que l'Éthiopie) optent pour celles-ci (ARIFI & BERJAOUI, 2020).

Par la suite, le standard bancaire. Les procédures de crédit et de garantie mises en place par les filiales des banques marocaines s'inspirent du modèle marocain. Quand une entreprise africaine obtient un emprunt d'Attijariwafa Bank, elle s'aligne sur des normes de rapports et de garanties qui sont déjà connues des banques marocaines, rendant ainsi les prêts syndiqués pour des projets partagés plus aisés.

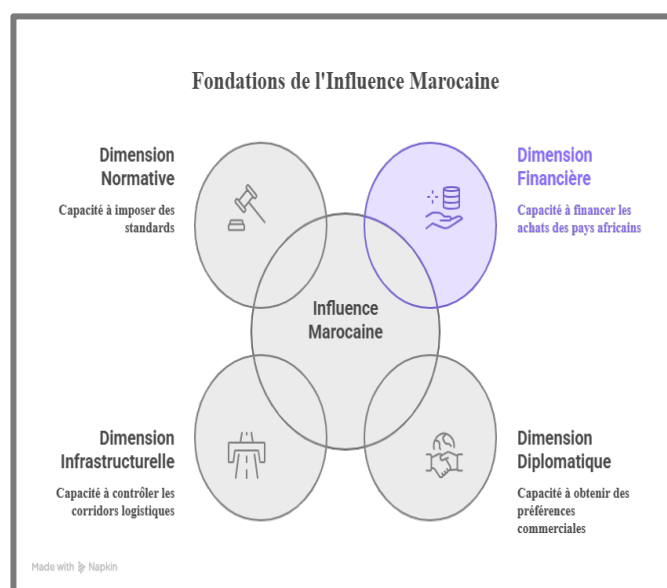
Pour finir, la norme douanière. Le modèle de zone franche du Maroc, dénommé Tanger Med, a été diffusé dans plusieurs nations africaines. L'instauration de procédures douanières comparables diminue les obstacles pour les produits du Maroc (Greene, 2018).

e. Synthèse et articulation avec la méthodologie

Les quatre dimensions ne sont pas mutuellement exclusives : un même pays peut intégrer plusieurs mécanismes, et la force relative de chaque mécanisme fluctue en fonction des contextes. La Côte d'Ivoire représente un exemple de liaison entre finance et diplomatie (Yeo, 2021) : l'établissement bancaire ouvre une voie de financement pour les importateurs, tandis que l'appui politique ivoirien au Maroc sécurise l'entrée sur le marché (du FMI No, 2016). L'Éthiopie s'appuie essentiellement sur l'aspect diplomatique (médiation en échange d'un accès commercial), rendant ainsi cet

avantage plus vulnérable. Enfin, en Mauritanie, c'est l'aspect infrastructurel (port et route) qui prédomine (Diaw, 1999).

Figure 1: les quatre dimensions et leurs indicateurs qualitatifs.



Source : auteurs

Ce cadre sera appliqué dans la section 3 aux trois études de cas (Côte d'Ivoire, Éthiopie, Mauritanie) par une méthode de process tracing qui reconstitue, pour chaque dimension, la chaîne causale reliant une ressource marocaine à un résultat commercial observable.

3. Méthodologie de recherche

a. Généralités sur la méthodologie PRISMA

En premier lieu, la méthodologie de la revue systématique PRISMA sera employée dans le domaine médical (BAKIZ & EZZIADI, 2025). Par la suite, cela sera étendu aux sciences économiques et de gestion. D'après (Tranfield et al., 2003), le processus de révision systématique se divise en trois phases spécifiques : la planification, l'exécution et le rapport/la diffusion.

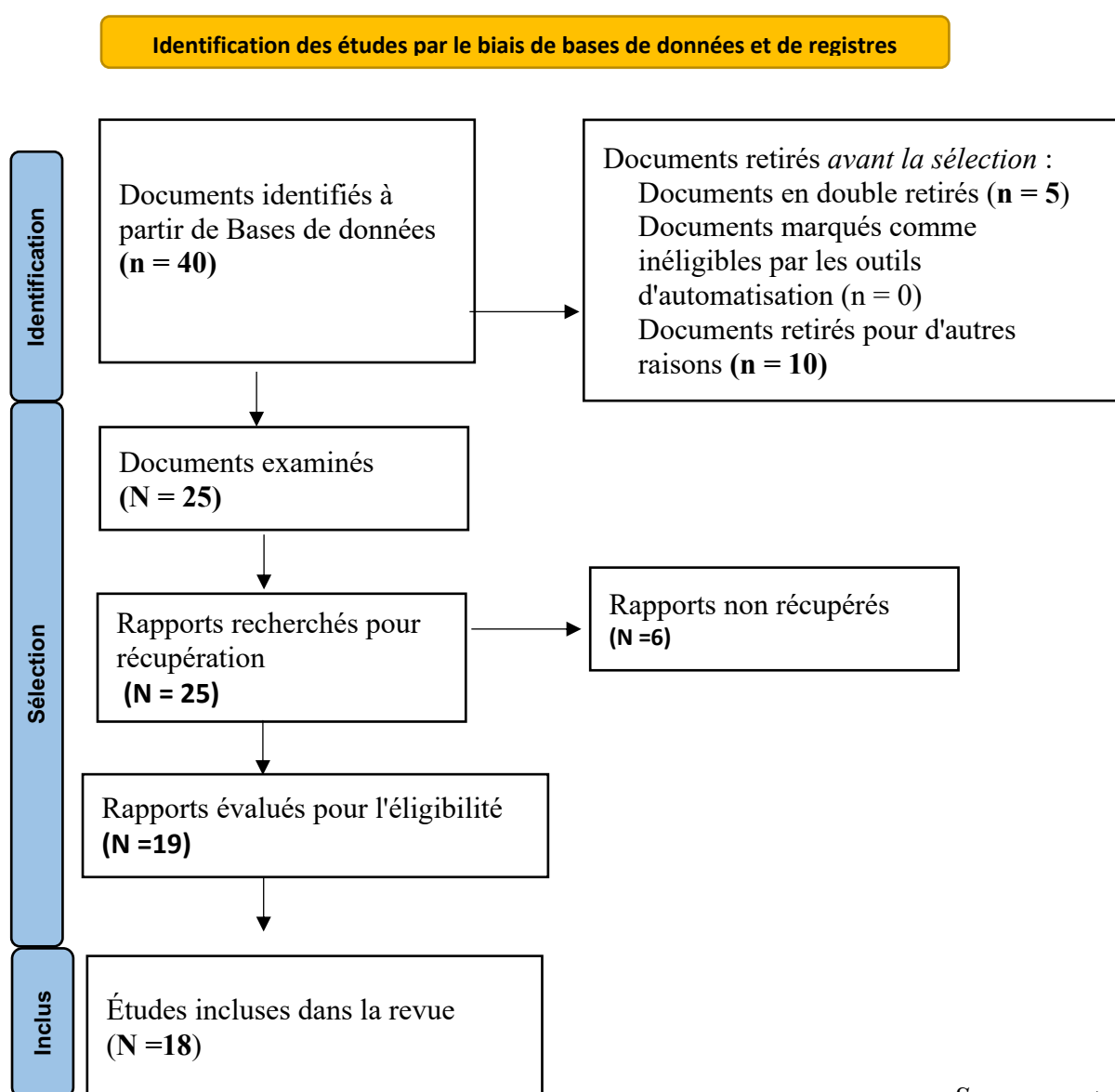
L'analyse descriptive permettra de simplifier la conception de la « carte actuelle » des documents collectés. Ainsi, nous allons constituer une base de données afin de collecter le nom de l'article, les auteurs, l'année, le pays, le journal de publication, la méthodologie employée, le sujet traité, ainsi que les déterminants de l'économie sociale et solidaire mentionnés dans cet article. Concernant l'analyse thématique, elle permet d'inspecter les résultats de chaque étude. Nous adoptons le modèle PRISMA pour effectuer notre analyse de la littérature. Pour l'intervalle de 2020 à 2026, la recherche documentaire a été conduite sur trois bases de données scientifiques majeures : Scopus (pour sa couverture internationale et sa sélectivité), Cairn.info (pour l'accès à la littérature francophone en sciences sociales) et le portail des Revues Scientifiques Marocaines (PRSM) (pour la production nationale). Par ailleurs, afin de maximiser l'exhaustivité de la recherche et de pallier d'éventuels biais de couverture des bases de données institutionnelles, une requête complémentaire a été effectuée sur Google Scholar. Cette double stratégie permet de concilier la rigueur des bases académiques et la largeur de couverture des moteurs de recherche généralistes. Trois facteurs convergents expliquent le choix de la période 2020-2026.

Tout d'abord, la crise mondiale de COVID-19 a provoqué un renouveau des chaînes d'approvisionnement à l'échelle mondiale et a ravivé l'attention portée à des stratégies commerciales diversifiées de la part des pays émergents, dont le Maroc. Ensuite, cette période

correspond à la montée en puissance de la diplomatie économique marocaine en Afrique, illustrée par l'intégration du Maroc à l'Union africaine en 2017 et la mise en place d'une politique dynamique de coopération Sud-Sud. Enfin, les travaux académiques portant sur les liens économiques entre le Maroc et l'Afrique ont enregistré une expansion marquée depuis 2020, rendant ainsi essentiel une étude systémique des recherches récentes afin de cerner les évolutions et les défaillances.

Pour nous, les termes clés sont : « Avantages compétitifs », « échanges commerciaux du Maroc et l'Afrique » et « géoéconomie ». L'étude se focalise sur les bases de données et les publications scientifiques. Parmi les 40 articles identifiés lors de notre étude, 18 ont été jugés appropriés. La figure (2) illustre le processus de sélection. Le diagramme du Prisma Statement de 2020, illustré ci-dessous, démontre les diverses phases de notre enquête et les conclusions dégagées étape par étape sont les suivantes :

Figure 2: procédure de sélection



Source : auteurs

b. Définition des critères d'inclusion et d'exclusion

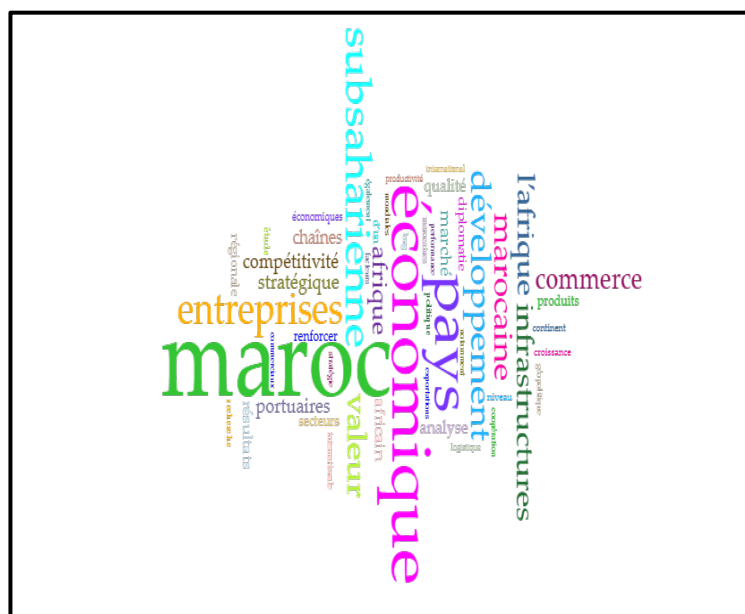
Dans le but de renforcer notre compréhension de notre sujet de recherche, nous avons mis l'accent sur les publications en anglais et en français. Toutefois, les chapitres de livres, ainsi que les éditoriaux et les commentaires, ont été exclus. Les termes de recherche comprennent : « Avantages compétitifs », « commerce du Maroc avec l'Afrique » et « géoéconomie ». De ce fait, des articles hors du champ de notre recherche ont été écartés. Au terme de ce processus, 18 articles ont été choisis. Pour finaliser notre synthèse, nous avons effectué une double évaluation : une analyse descriptive et thématique. Une présentation récapitulative des résultats de cette analyse sera effectuée. Pour ce qui est de l'analyse thématique, elle a porté sur les 18 articles, et les résultats seront exposés dans les paragraphes suivants.

4. Résultats et discussion

Pour présenter ces résultats, nous allons faire appel aux sorties du logiciel Nvivo et du logiciel Excel version 2016.

a. Nuage des mots

Figure 3: Nuage des mots



Source : élaboré par les auteurs

L'analyse des résumés révèle principalement quels mots sont les plus fréquents et les plus répétés. Cela indique l'intérêt des mots clés dans chaque article. Le mot « Maroc » est le plus fréquent dans notre analyse des mots les plus proches de notre objectif de cette étude à savoir la place du Maroc dans les dynamiques économiques et commerciales africaines. Le terme « Maroc » apparaît en tête avec 65 occurrences, ce qui confirme que le pays constitue le principal objet d'analyse des études retenues, ensuite le mot « économique » avec 34 occurrences soulignant que les recherches portent principalement sur les dimensions économiques des relations internationales, notamment la croissance, les investissements, la compétitivité et les politiques économiques. Et puis les mots écrits à grands caractères sont répétés plus fréquemment que les autres. Les mots les plus fréquents sont fournis par le tableau ci-dessous :

Tableau 1:répartition des mots

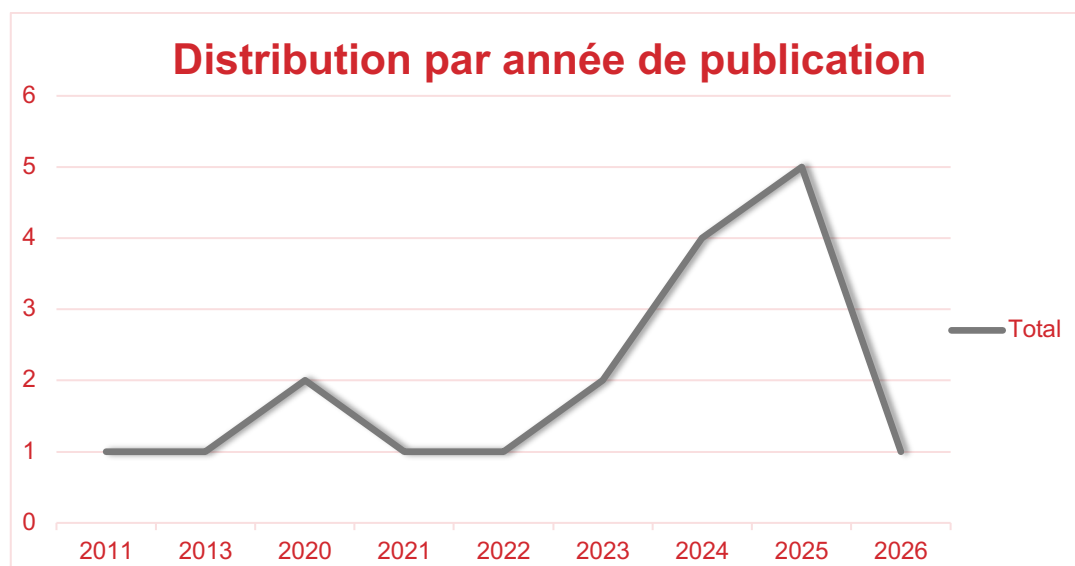
Mot	Nombre
Maroc	65
Économique	34
Pays	30
Subsaharienne	22
Entreprises	21
Valeur	17
Développement	17
Marocaine	16
L'Afrique	16
Infrastructures	16
Commerce	14

Source : élaboré par les auteurs

b. Distribution par année de publication

En ce qui concerne le nombre d'articles par année, la figure ci-dessous montre une tendance croissante, avec un pic du nombre d'articles sur en 2024. Ce qui justifie l'intérêt des chercheurs de plus en plus croissant à la thématique.

Figure 4: distribution par année de publication

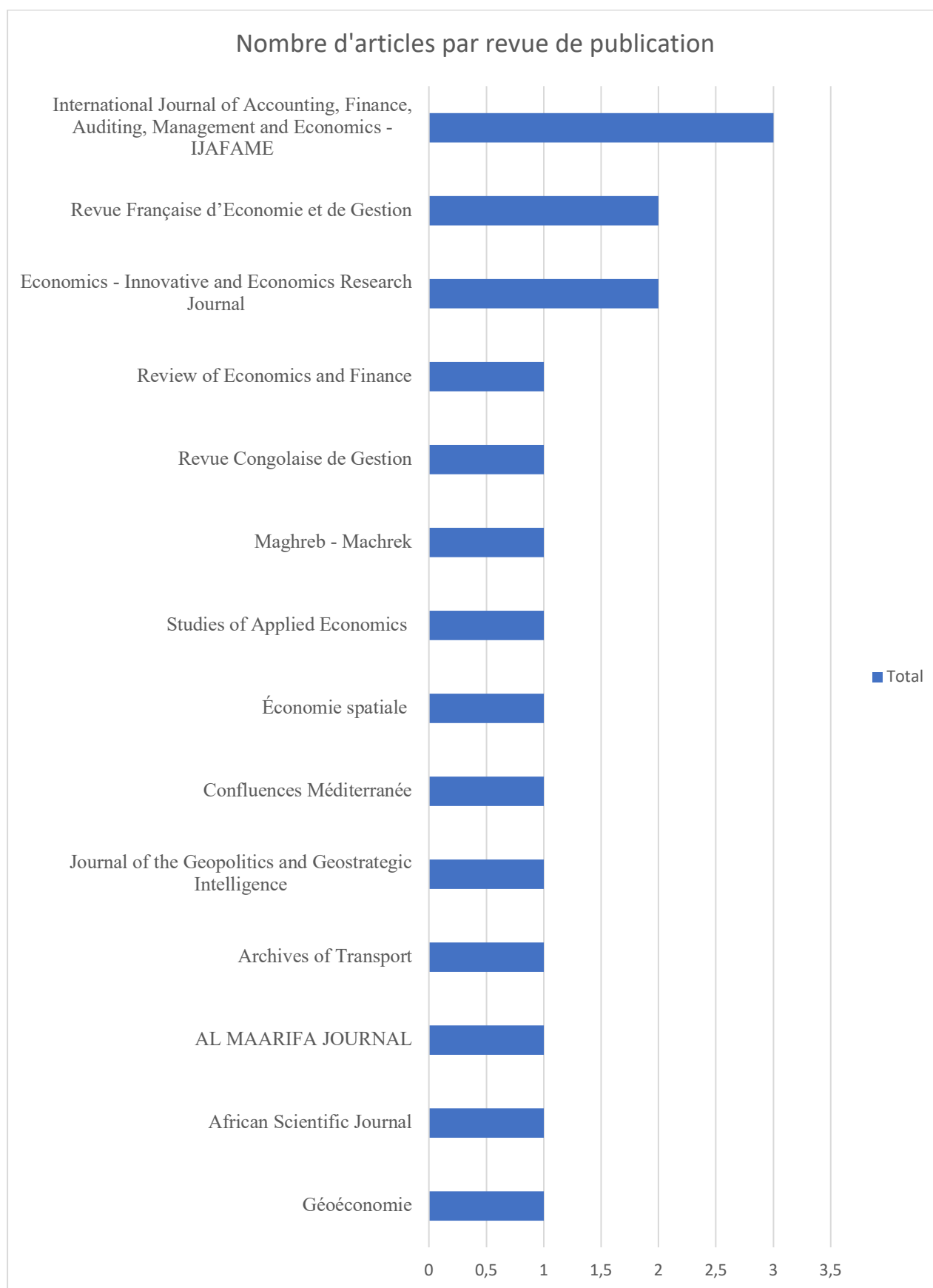


Source : auteurs

c. Distribution par revue de publication

Cette distribution est reprise dans la figure ci-dessous qui présente les fréquences de publication dans le cadre de chacune des revues.

Figure 5: Distribution par revue de publication

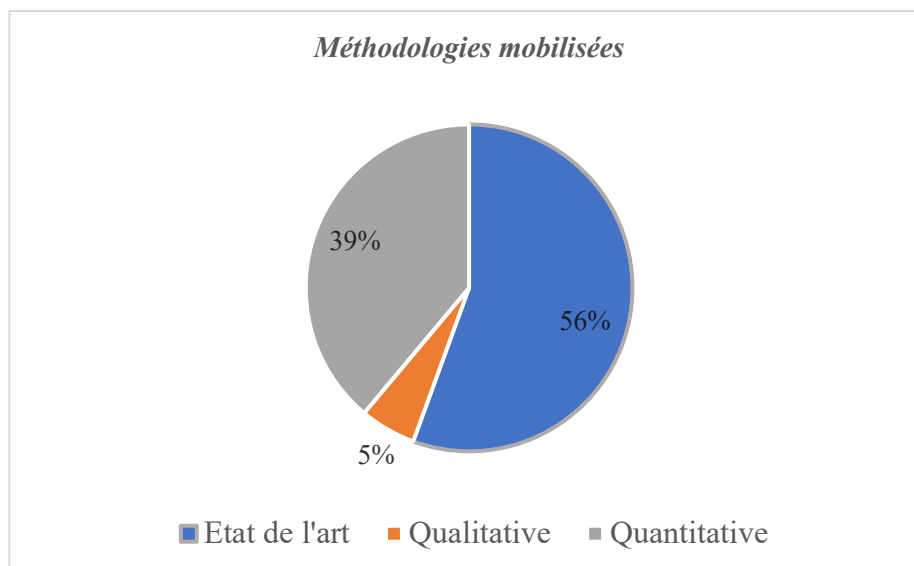


Source : auteurs

d. Distribution en fonction de la méthodologie utilisée

Nous constatons que, la majorité des études concernées ont mobilisé des états de l'art (56%) contre 39% pour celles ayant fait appel à des méthodologies quantitatives.

Figure 6: Distribution en fonction de la méthodologie utilisée



Source : auteurs

5. Discussion

Cet examen systématique vise à identifier, à partir d'un corpus de 18 publications, les mécanismes géoéconomiques par lesquels le Maroc construit ses atouts compétitifs dans ses transactions commerciales avec l'Afrique. Notre discussion se déroule en quatre phases : (1) L'analyse des trois modèles géoéconomiques émergents à la lumière des théories économiques et géopolitiques ; (2) La comparaison de nos conclusions avec les paradigmes théoriques préexistants (ricardien, héckchérien, porterien) ; (3) Les contributions et les contraintes liées à l'application du protocole PRISMA en économie ; (4) Les conséquences potentielles pour les décideurs et les axes de recherche à venir.

a. Interprétation théorique des trois mécanismes géoéconomiques

Nos conclusions valident la théorie principale énoncée dans l'analyse documentaire : le bénéfice commercial du Maroc en Afrique ne se rapporte ni à un écart de coût de production (théorie ricardienne), ni à une ressource factorielle extraordinaire (modèle HOS), mais découle d'une aptitude à coordonner géo-économiquement, s'organisant autour de trois modèles distincts.

i. Le lien entre la finance et la diplomatie : un exemple de verrou institutionnel

Le premier dispositif, décelé essentiellement en Côte d'Ivoire ainsi qu'en Afrique de l'Ouest francophone, est un parfait exemple de la notion de « pouvoir géo-économique » conceptualisée par Luttwak (1990). Ce modèle illustre que la présence bancaire (Attijariwafa Bank, BMCE Bank of Africa) dépasse les simples prestations de services financiers ; elle joue le rôle d'un faiseur de marché institutionnel en atténuant l'asymétrie d'information et les primes de risque habituellement imposées par les banques occidentales aux marchés ouest-africains.

Ce résultat est unique à divers niveaux. Il déplace donc le débat de la question du capital initial vers l'ingénierie de l'accès à ce dernier. Par la suite, il se penche sur les recherches de Scholvin et al. (2019) concernant les puissances moyennes, tout en intégrant un aspect spécifique au Maroc : l'interaction entre le secteur public (diplomatie royale, soutien politique) et le secteur bancaire

privé. Cette synergie, qui n'avait pas encore été explicitement décrite à ce niveau de détail dans la littérature sur les « middle powers », représente effectivement un véritable verrouillage commercial (lock-in). Lorsque qu'un pays africain a organisé ses transactions financières autour des banques marocaines et ses fournitures agricoles autour des fertilisants OCP, les frais de transition vers d'autres fournisseurs deviennent exorbitants.

ii. La médiation en échange d'un accès commercial

Le second modèle, repéré en Éthiopie, est le plus vulnérable aux fluctuations politiques. Il confirme l'idée de Wigell & Vihma (2016) que les puissances moyennes recourent à des niches diplomatiques pour contrebalancer leur modeste influence économique systémique. L'intervention marocaine dans le conflit sur le Nil (accord de 2019 regroupant l'Égypte, l'Éthiopie et le Soudan) a en réalité permis de réduire les droits de douane sur les engrais OCP (Gamache, 2022).

Toutefois, notre analyse systématique révèle une vulnérabilité que les études de cas individuelles ne mettent pas toujours en évidence : ce processus peut être inversé. Un changement à la tête du gouvernement d'Addis-Abeba, une résolution hâtive du conflit du Nil ou l'apparition d'un nouveau négociateur (Turquie, Émirats Arabes Unis) pourrait anéantir l'avantage du Maroc en un instant. Les travaux intégrés à notre corpus (Heithem, 2022 ; Maaini, 2025) mettent l'accent sur cette question, toutefois, ils ne chiffrent pas ce risque politique.

Cela indique que le modèle de la médiation politique constitue un atout concurrentiel à court ou moyen terme, plutôt qu'un avantage structurel. Il s'appuie sur une influence diplomatique restreinte et des talents de négociation qui, même s'ils existent, ne suscitent pas de dépendance économique chez le partenaire. À la différence du modèle de couplage entre finance et diplomatie, ce schéma n'entraîne pas de verrouillage ; il génère un accès commercial selon l'état et l'entretien des relations politiques. Cette faiblesse propre devrait encourager les autorités marocaines à élargir leurs outils géoéconomiques sur les marchés de l'Est africain, en intégrant des éléments financiers ou d'infrastructure afin de renforcer la durabilité de l'avantage.

iii. L'avantage infrastructurel de proximité : l'instrumentalisation de la géographie

Le troisième modèle, aperçu en Mauritanie, offre un éclairage essentiel à la théorie du commerce mondial. Notre revue révèle que, contrairement aux modèles conventionnels considérant les coûts de transport comme une donnée exogène (Limao & Venables, 2001), le Maroc exploite cette variable comme un vecteur stratégique en investissant dans les ports et les axes routiers au-delà de ses limites.

Ainsi, il ne subit pas de la géographie, il l'utilise comme un outil. Ce résultat est en accord avec les recherches de Mareï et Piveteau (2022) sur l'impact structurant de Tanger Med, cependant il élargit le champ d'analyse : le bénéfice ne se limite pas au port marocain, mais réside également dans sa capacité à transférer son modèle de gestion portuaire (Nouadhibou en Mauritanie, Kribi au Cameroun, Cotonou au Bénin) et à réduire concrètement les délais logistiques pour ses propres exportateurs. Le processus causal illustré par Achour et al. (2025) est particulièrement instructif : le contrôle d'un port ou d'une route facilite la circulation des navires et camions marocains, réduit les délais de dédouanement pour les biens marocains et renchérit l'accès pour les concurrents. L'implication du Maroc dans le port de Nouadhibou a donc réduit considérablement le temps de transit des produits marocains, améliorant effectivement et de manière quantifiable leur compétitivité comparative. Bien que ce modèle d'infrastructure requière des investissements initiaux conséquents, il génère des bénéfices à long terme et instaure des interdépendances physiques ardues à dissocier.

b. Confrontation avec les cadres théoriques standards : une nécessaire hybridation

Nos résultats viennent défier les préconceptions des théories conventionnelles du commerce international et plaident pour une combinaison des cadres d'analyse.

i. Contre les thèses ricardiennes et le modèle HOS

Aucun élément dans le corpus ne confirme un bénéfice de coût clair ou un simple impact basé sur les dotations factorielles. Cette observation a un caractère frappant. Ceci signifie que la performance commerciale du Maroc en Afrique est indépendante de son infrastructure productive interne dans le sens traditionnel. L'intervention d'un élément politique, qui selon les modèles de Ricardo (1817) ou d'Ohlin (1933) est hors du pur domaine d'analyse économique, explique cette séparation. La Côte d'Ivoire, l'Éthiopie et la Mauritanie ne se procurent pas les produits marocains en raison de leur coût réduit ou de leur forte intensité en ressources abondantes. Elles le font plutôt parce que l'accès à ces produits est facilité par des accords financiers, diplomatiques ou logistiques. Cette conclusion fait écho aux critiques formulées par la nouvelle économie institutionnelle (North, 1990) à l'encontre des modèles standards, mettant en avant l'importance des institutions dans la diminution des frais de transaction. Néanmoins, notre étude approfondit la question : elle démontre que l'institution ne se limite pas à être un cadre (règles du jeu), mais constitue un outil méticuleusement élaboré par l'État marocain à travers ses banques, sa diplomatie et ses infrastructures.

ii. Au-delà du diamant de Porter : vers un "Géo-Diamant"

Le modèle du diamant de Porter (1990) mérite d'être reconnu pour avoir intégré l'État et la demande intérieure en tant qu'éléments de compétitivité. Cependant, pour ce qui est de l'Afrique, la demande intérieure marocaine est secondaire. Ce qui est crucial, c'est la demande extérieure que le Maroc aide à stimuler ou à garantir à travers des accords bilatéraux, des financements sous condition, et des interventions politiques.

Par conséquent, à l'appui de nos conclusions, nous suggérons une version élargie du modèle de Porter, que nous avons dénommée « Géo-Diamant ». Dans ce contexte élargi, le rôle de l'État (la quatrième dimension du diamant) prend le devant de la scène lorsque l'entreprise fonctionne dans un environnement international marqué par des dysfonctionnements institutionnels (risques politiques, déséquilibre d'information, déficits logistiques). Plutôt que de se limiter à jouer le rôle d'un simple facilitateur (tel qu'il était perçu par Porter), le gouvernement marocain se positionne en tant que partenaire direct dans la création d'un avantage compétitif à l'export. Il remédie aux lacunes des institutions africaines en fournissant des financements conditionnés, en exerçant des médiations politiques et en mettant en place des investissements liés aux ports.

Cette expansion de la notion vise à combler une défaillance détectée dans l'examen des écrits : les méthodes géoéconomiques se sont pendant longtemps concentrées sur les grandes puissances hors d'Afrique (Chine, États-Unis, Union européenne), négligeant ainsi les processus particuliers en action parmi les puissances africaines de taille moyenne.

Le « Géo-Diamant » établit un lien entre la théorie de la compétitivité (Porter) et la géoéconomie (Luttwak), en démontrant comment un État a la possibilité d'intervenir simultanément sur les quatre vecteurs – financier, diplomatique, infrastructurel et normatif – afin de générer un atout commercial là où les conditions de marché habituelles ne seraient pas favorables.

6. Conclusion et perspectives

Cette analyse systématique du corpus littéraire visait à déceler les processus géoéconomiques grâce auxquels le Maroc établit ses atouts compétitifs dans ses échanges commerciaux avec l'Afrique.

En premier lieu, nul élément du corpus ne corrobore un bénéfice de réduction de coûts pur ou un simple impact de dotation factorielle, conformément aux anticipations des doctrines ricardienne ou héckchérianne. Toutefois, les la littérature tendent à interpréter cela en termes de faculté de

coordination géoéconomique. Trois mécanismes distincts ont été définis : (1) le couplage de la finance et de la diplomatie (Côte d'Ivoire, Afrique de l'Ouest francophone), qui crée une dépendance commerciale par le biais du système bancaire et des crédits-fournisseurs ; (2) la médiation en échange d'accès commercial (Éthiopie), un avantage réversible parce qu'il repose sur le capital diplomatique. (3) Le bénéfice infrastructurel de proximité (Mauritanie), qui utilise la géographie physique comme outil pour minimiser les frais logistiques. Confrontés aux contraintes des structures existantes, nous suggérons une élaboration conceptuelle nommée « Géo-Diamant ». Celle-ci place le rôle de l'État au centre de l'avantage compétitif lorsque les entreprises évoluent dans des environnements extranationaux caractérisés par des dysfonctionnements institutionnels. Ensuite, en termes de méthodologie, l'application du protocole PRISMA 2020 à une interrogation en économie internationale représente une nouveauté. Le processus de sélection transparent (diagramme PRISMA) et l'analyse double offrent une rigueur que les revues narratives traditionnelles n'offrent pas. Cependant, quelques limites méritent d'être mises en avant : L'aspect encore naissant de ce domaine est illustré par la taille réduite du corpus (18 articles) ; une tendance à la sélection dans les publications peut s'avérer probable, les réussites marocaines ayant une représentation excessive ; Notre synthèse est influencé par un biais linguistique et géographique, du fait que le corpus est considérablement francophone et maroco-centré, et que les travaux anglophones critiques y sont sous-représentés. L'absence de prise en compte des sources « grises » (rapports institutionnels, chapitres de livres) a pu conduire à l'omission d'analyses détaillées.

En troisième lieu, nos résultats ont des répercussions pour la recherche et les politiques publiques. Trois axes de recherche se présentent pour les chercheurs : des tests quantitatifs basés sur des données de panel afin d'attester la solidité causale des mécanismes identifiés ; des analyses comparatives avec d'autres pays de puissance intermédiaire (Turquie, Émirats Arabes Unis, Afrique du Sud) ; et une investigation approfondie de l'aspect normatif (soft power, normes halal, standards bancaires), qui est encore peu théorisée. Un enseignement clef se profile pour les décideurs marocains : l'association finance-diplomatie et les privilèges infrastructurels engendrent des dépendances durables de type lock-in, alors que la médiation politique s'avère réversible et onéreuse en termes de capital diplomatique. Il serait avantageux pour la stratégie du Maroc de se concentrer sur les investissements en infrastructures et en finances, qui apportent des bénéfices sur le long terme. Cette analyse systématique révèle que l'atout commercial du Maroc en Afrique est une construction géoéconomique hybride qui dépasse les catégories d'analyse traditionnelles. Elle propose une perspective originale tout en exposant de manière transparente les manques et partis pris présents dans la littérature actuelle. Ce travail représente une première étape vers un projet de recherche ambitieux visant à incorporer entièrement les aspects politiques, institutionnels et géographiques dans l'étude des performances commerciales des pays émergents.

7. Références

- Abbes, O. (2017). L'impact De La Spécialisation Sur La Stabilité Economique : Le Cas Des Pays Emergents. [Phd Thesis, Université Paris-Est ; Université De Tunis El Manar].
- Achour, I., Meliani, D., & Hemici, D. E. (2025). Le Contentieux En Transport Maritime De Marchandise Par Conteneur [Phd Thesis].
- Adil, I. M. (2021). Compétitivité Et Position Extérieure Du Maroc : Une Investigation Empirique Via Les Approches Eba Et Beer.
- Afom, F. (2025). Le Retour Du Maroc A L'union Africaine. La Dynamique De Reconversion D'un État A La Coopération Multilatérale. *Revue Internationale Des Etudes Du Développement*, (258), 191-218.
- Arifi, S., & Berjaoui, A. (2020). Les Facteurs Clés D'accès Des Pme Marocaines Au Marché Halal Mondial Selon Les Acteurs Economiques Intéressés : *Revue De Littérature. Revue Du Contrôle, De La Comptabilité Et De L'audit*, 4(2).

- Bakiz, W., & Ezziadi, A. (2025). Systèmes De Contrôle De Gestion Et Performance Hospitalière Au Maroc : Une Revue Systématique Selon La Méthode Prisma. *International Journal Of Accounting Finance Auditing Management And Economics*, 6(11), 794-807.
- Balaesque, N. (2025). *La Mondialisation Contemporaine-Rapports De Force Et Enjeux-Prépa Ecg-Nouveaux Continents-Epub. Nathan.*
- Belhaj, L., & Mankari, B. (2023). *Pensee Critique Du Soft Power : L'arme De Faire Les Yeux Doux. Revue Internationale Du Chercheur*, 4(3).
- Boucetta, M. (2025). *L'Afrique Atlantique : Un Levier Stratégique Pour Le Développement Continental. Policy.*
- Bouchra, R. (2024). *Les Determinants Du Comportement De Financement Des Investissements : Cas Des Entreprises Marocaines [Phd Thesis, Université Mohammed Premier Oujda ; Encg Oujda].*
- Camara, O. D. (2025). *Effets Des Infrastructures Routières Sur La Productivité.*
- Diaw, M. (1999). *La Politique Etrangère De La Mauritanie.*
- Djerad, A. (2022). *La Géopolitique : Repères Et Enjeux. Chihab.*
- Du Fmi No, R. (2016). *Côte D'ivoire.*
- El Khatir, N. (2021). *Le Maroc : Quel Positionnement Dans La Chaine De Valeur Automobile Mondiale ? Revue Internationale Des Sciences De Gestion*, 4(4).
- Gamache, L.-P. (2022). *La Guerre De L'eau, La Bataille Du Nil : Entre Accords Régionaux, Utilisation Equitable Et Devoir De Coopération.*
- Greene, H. H. (2018). *Investir Dans Les Institutions D'appui Aux Marchés. Le Maroc A L'horizon 2040*, 147.
- Heithem, I. (2022a). *Le Champ Diplomatique Comme Espace Managérial : Cas De La Diplomatie Economique Marocaine En Afrique.*
- Jebrane, E. M. (2022). *Rôle De La Compétitivité Portuaire Et De Ses Déterminants Sur L'organisation Logistique Des Arrière-Pays Au Maroc : Cadre Conceptuel Et Enquête Empirique Sur Les Entreprises Exportatrices [Phd Thesis, Ecole Nationale De Commerce Et De Gestion D'agadir (Encg); Université Ibn ...].*
- Kabore, R. E. (2021). *Avantages Comparatifs Et Dynamiques De Spécialisation : Le Cas Des Pays Africains. [Phd Thesis, Université Bourgogne Franche-Comté].*
- Khalid, M. (2019). *Le Rôle De L'industrie Portuaire Dans L'intégration Des Supply Chains : Cas Du Maroc.*
- Luttwak, E. N. (1990). *From Geopolitics To Geo-Economics : Logic Of Conflict, Grammar Of Commerce. The National Interest*, (20), 17-23.
- Maaini, A. (2025). *Relations Internationales Et Diplomatie Au Maroc, Quelles Actualités En 2025 ?*
- Mareï, N., & Piveteau, A. (2022). *Tanger-Med : Le Territoire A L'épreuve Du Réseau. Les Cahiers D'emam. Études Sur Le Monde Arabe Et La Méditerranée*, (34).
- Marjit, S., & Das, G. G. (2023). *Finance, Trade, Man And Machines : A New-Ricardian Heckscher-Ohlin-Samuelson Model. Glo Discussion Paper.*
- Mostafa, E.-K., & Abdelah, D. (2025a). *Le Maroc Dans L'économie Internationale : Une Puissance Régionale A La Recherche D'un Rayonnement Global. African Scientific Journal*, 3(33), 646-646.
- Oulmakki, O. (2015). *Impact Des Infrastructures De Transport Sur La Croissance Economique : Le Cas Du Maroc [Phd Thesis, Université Montpellier ; Université Moulay Ismaïl (Meknès, Maroc)].*
- Ramel, F., & Ghanem, A. (2024). *Chapitre Huit. Le Jeu Compétitif Entre Grandes Puissances : La Force (Dé) Régulatrice. Avec Sciences Po*, 247-287.

- Robert, D. (2025). Les Ressorts Du Repositionnement Du Marocain Ocp En Aval De La Filière Des Phosphates : Pilotage Par La Marge, Développement Des Capacités Productives... Et Précarisation Sociale. L'espace Politique. Revue En Ligne De Géographie Politique Et De Géopolitique, (55-56).
- Savoye, B. (2019). Émergence Economique Et Développement Durable Et Inclusif Du Maroc. Macrodev, 1-36.
- Scholvin, S., Breul, M., & Diez, J. R. (2019). Revisiting Gateway Cities : Connecting Hubs In Global Networks To Their Hinterlands. Urban Geography, 40(9), 1291-1309.
- Touoyem, P. (2023). Conflictualités Contemporaines : Sécurité Globale Et Maintien De La Paix : Penser La Puissance Africaine Au 21e Siècle. African Books Collective.
- Tranfield, D., Denyer, D., & Smart, P. (2003). Towards A Methodology For Developing Evidence-Informed Management Knowledge By Means Of Systematic Review. British Journal Of Management, 14(3), 207-222.
- Wigell, M., & Vihma, A. (2016). Geopolitics Versus Geoeconomics : The Case Of Russia's Geostrategy And Its Effects On The EU. International Affairs, 92(3), 605-627.