

Royaume du Maroc



Direction des Etudes et des Prévisions Financières

*Compétitivité des
exportations marocaines :
quel bilan ?*

ETUDES DEFFE

mai 2013

Sommaire

INTRODUCTION	3
1. PERFORMANCE GLOBALE DES EXPORTATIONS MAROCAINES	5
1.1 Une ouverture croissante de l'économie	5
1.2 Des exportations moins dynamiques que les importations.....	6
1.2.1 Une légère amélioration de l'effort à l'export et une faible contribution des exportations à la croissance économique	6
1.2.2 Des exportations qui ne profitent pas suffisamment de la demande étrangère adressée au Maroc	7
1.2.3 Une hausse du taux de pénétration de l'économie.....	9
1.3 Une dégradation du taux de couverture des importations par les exportations	10
1.4 Une amplification du déficit de la balance commerciale	10
1.5 Une part de marché mondiale plus faible que celle des principaux concurrents.....	12
2. STRUCTURE ET PROFIL DE L'OFFRE EXPORTABLE MAROCAINE	14
2.1 Concentration de l'offre exportable sur quelques secteurs et sur quelques pays	14
2.2 Profil des exportations marocaines.....	16
2.3. Emergence de nouveaux moteurs à l'export	17
2.4. Consolidation du leadership du Maroc sur le marché mondial du phosphate et dérivés.....	21
3. PRINCIPALES MESURES POUR AMELIORER LA COMPETITIVITE DU SECTEUR EXPORTATEUR....	22
CONCLUSION	24

INTRODUCTION

La compétitivité est un concept vaste et à multiples facettes. Elle couvre des aspects aussi divers que la capacité à conquérir des parts de marché, maîtriser le coût des exportations, saisir les mouvements du taux de change et garantir l'innovation, la qualité des infrastructures, le respect du droit ou bien encore la performance des services publics.

La recherche de la compétitivité est devenue un souci majeur et permanent aussi bien de la part des pays développés qu'en développement et ce, dans un contexte mondial fortement concurrentiel et en perpétuelle mutation.

En effet, l'environnement économique international a connu au cours des dernières décennies des mutations profondes, à la faveur de la dynamique de la mondialisation. Cette dernière est perceptible à travers différents aspects, à savoir une ouverture croissante des économies aux échanges de biens et services, une mobilité accrue des facteurs de production, une concurrence vigoureuse sur les différents marchés et l'intensification des investissements directs étrangers. Il en a résulté un nouveau monde multipolaire et une nouvelle topographie de puissances et de richesses, suite à l'émergence de nouveaux pays concurrents sur le marché mondial (Chine, Inde, Brésil,...).

Dans ce sillage, le Maroc s'est engagé dans un processus de libéralisation graduelle de son commerce extérieur en vue de réussir son intégration dans l'économie mondiale, à travers notamment la signature d'un ensemble d'accords de libre-échange et des efforts considérables en faveur de la promotion du commerce extérieur (adoption du code du commerce, amélioration de l'environnement des affaires, adoption des plans Maroc Export Plus, Emergence,...) ont été déployés en parallèle.

Les résultats n'ont pas été, cependant, au niveau des attentes. L'aggravation du déficit commercial avec la plupart des partenaires et la stagnation de notre part de marché en constituent de parfaites illustrations.

En effet, en 2012, les exportations de marchandises se sont élevées à 183 milliards de dirhams et les importations se sont chiffrées à 382 milliards, soit un déficit commercial record de près de 200 milliards et un taux de couverture des importations par les exportations de 48%. A elle seule, l'Europe représente 60% dans le total des échanges commerciaux du Maroc, suivie de l'Asie (21%), de l'Amérique (12%), de l'Afrique (6,5%) et de l'Océanie (0,3%).

La France en 2012 demeure le premier client du Maroc avec 22,6% du total des exportations de marchandises et le deuxième fournisseur avec 12,5% des importations totales. Les échanges commerciaux avec la France dégagent un déficit de plus de 6 milliards de dirhams et un taux de couverture des importations par les exportations de 87%.

De son côté, l'Espagne s'illustre, en 2012, 2^{ème} client (17% des exportations) et premier fournisseur (13% des importations). Les échanges commerciaux avec ce pays enregistrent un déficit de 18,3 milliards de dirhams et un taux de couverture de 62,8%.

Par ailleurs, le Maroc n'a pas connu, comparativement à d'autres pays concurrents, une amélioration de sa part de marché au niveau mondial. En effet, l'évolution de cet indicateur montre, d'une manière générale, une stabilité autour de 0,11% au cours de la période 2000-2012. Il a atteint son niveau le plus élevé en 2008 (0,121%) en lien, notamment,

avec la croissance importante des exportations de phosphates et dérivés au cours de cette année. Toutefois, ce taux a enregistré une baisse en 2012 pour s'établir à 0,112.

Il s'avère nécessaire, par conséquent, de s'interroger sur les déterminants de cette sous performance et ce, à travers un diagnostic de la compétitivité extérieure du Maroc, ce qui permettra de faire ressortir les forces et les faiblesses de notre pays à ce niveau et proposer, ainsi, les mesures nécessaires pour dynamiser les exportations marocaines.

Dans cette perspective, le présent travail se propose d'établir une analyse de la compétitivité extérieure de l'économie nationale, à travers un ensemble d'indicateurs de la compétitivité. Il dresse, en quelque sorte, un tableau de bord regroupant un ensemble d'indicateurs pour un échantillon de pays émergents et concurrents, afin d'établir un benchmarking de la compétitivité de l'économie marocaine. L'objectif est de mieux situer le Maroc par rapport aux économies émergentes et d'apprécier le schéma de spécialisation internationale de notre pays.

La présente étude sera déclinée en trois parties. La première présentera un diagnostic de la compétitivité des exportations marocaines à travers l'évaluation de certains indicateurs de performance. La seconde partie analysera la structure et le profil de nos exportations comparativement à un échantillon de pays émergents. Un troisième point présentera les principales mesures visant à améliorer la compétitivité des exportations marocaines.

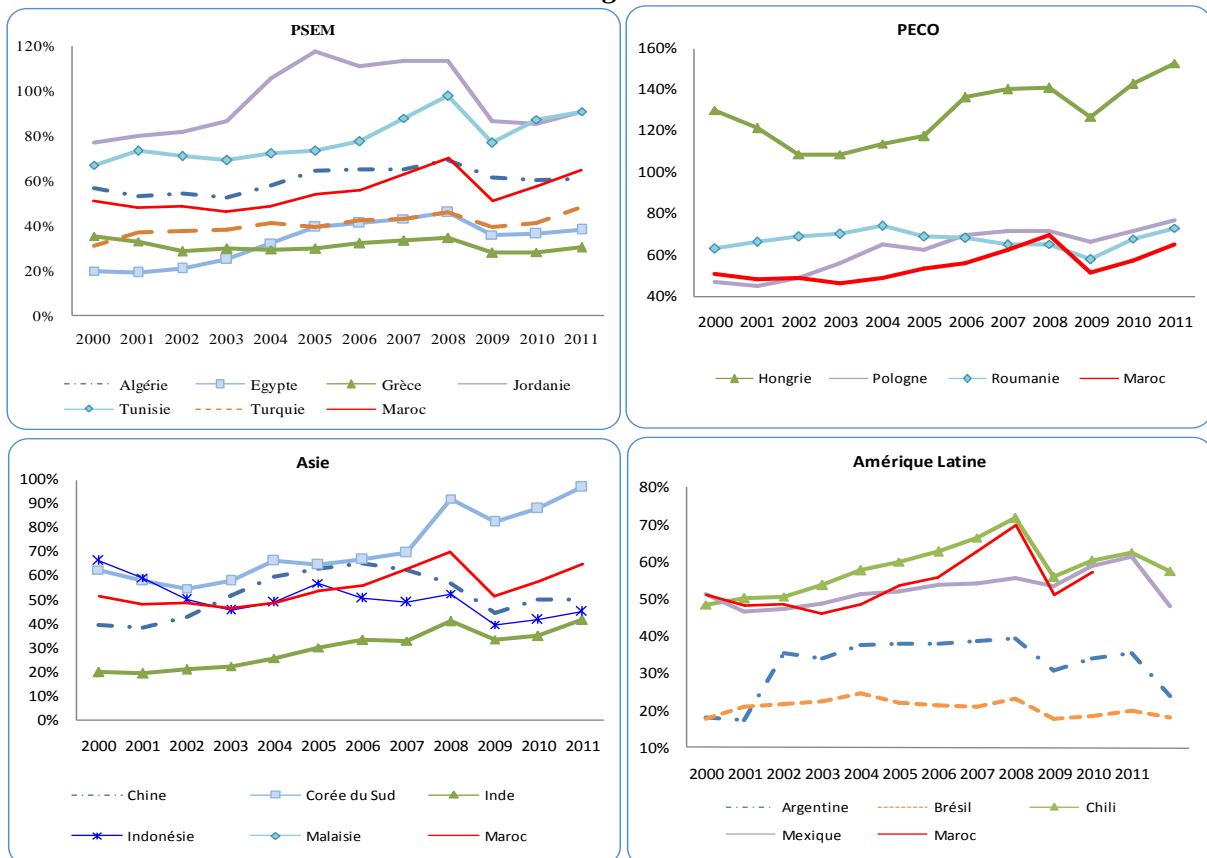
1. PERFORMANCE GLOBALE DES EXPORTATIONS MAROCAINES

1.1 Une ouverture croissante de l'économie

Le Maroc s'est orienté depuis plusieurs années vers l'ouverture de son économie. Ce choix s'est concrétisé par l'adhésion à l'OMC en 1995, la signature de plusieurs accords de libre-échange avec l'Union européenne, les Etats-Unis, la Turquie et les pays de l'accord d'Agadir. Le Royaume a aussi signé de nombreux accords commerciaux avec d'autres pays, notamment africains.

Le résultat a été une hausse du taux d'ouverture de l'économie nationale qui est passé de 51% en 2000 à 64,8% en 2011. Comparativement aux autres pays émergents (*graphie 1*), le Maroc enregistre un taux d'ouverture moyen sur la période 2006-2011 équivalent à 60,5%. A titre de comparaison, ce niveau est supérieur à celui de l'Egypte (39,5%), de l'Inde (36,6%), de l'Argentine (35,8%) de la Turquie (43,6%). Il reste toutefois inférieur à celui affiché notamment par la Tunisie (86,9%) et la Jordanie (97,9%).

Graphique 1: Evolution du taux d'ouverture du Maroc et d'un échantillon de pays émergents



Source : Calculs DEPF, Office des Changes, Haut Commissariat au Plan, OMC et FMI

Cette ouverture croissante de l'économie marocaine ne s'est pas faite d'une manière équitable entre les exportations et les importations. En effet, le niveau des importations de biens se retrouve bien plus élevé que celui des exportations.

1.2 Des exportations moins dynamiques que les importations

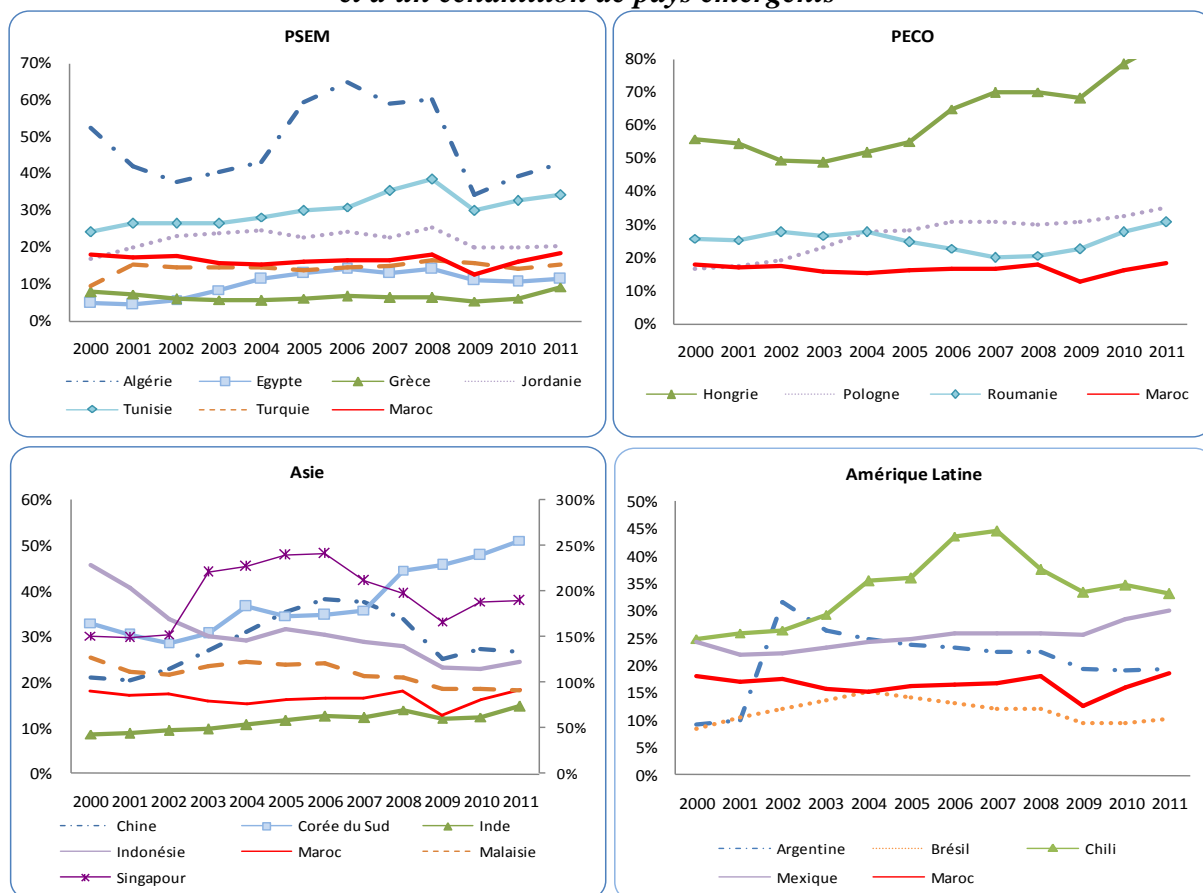
La politique d'intégration irréversible du Maroc à l'économie mondiale a permis, certes, au pays d'enregistrer un certain dynamisme des exportations au cours des dernières années, mais cette amélioration s'est faite, en réalité, à un rythme plus faible que celui des importations.

En effet, durant la période 2000-2011, la valeur des exportations marocaines de marchandises, a connu au cours de cette période une hausse annuelle moyenne de 112 milliards de dirhams contre 214 milliards pour les importations. Quant au taux de progression des exportations, il a été de 7,5% en moyenne annuelle contre 10,2% pour les importations. En fait, le rythme de croissance des exportations par rapport aux importations a été beaucoup plus faible durant la période 2000-2005, soit respectivement 4,7% et 9,2%. Cet écart a toutefois baissé entre 2006 et 2011, avec des taux de 8,5% et 11,2% respectivement.

1.2.1 Une légère amélioration de l'effort à l'export et une faible contribution des exportations à la croissance économique

Ce raffermissement des exportations au cours des dernières années a engendré une certaine amélioration de l'effort à l'exportation du Maroc¹, qui a atteint près de 20% en 2011, après le creux constaté en 2009 en lien avec les effets négatifs de la crise financière internationale.

Graphique 2: Evolution de l'effort à l'export du Maroc et d'un échantillon de pays émergents



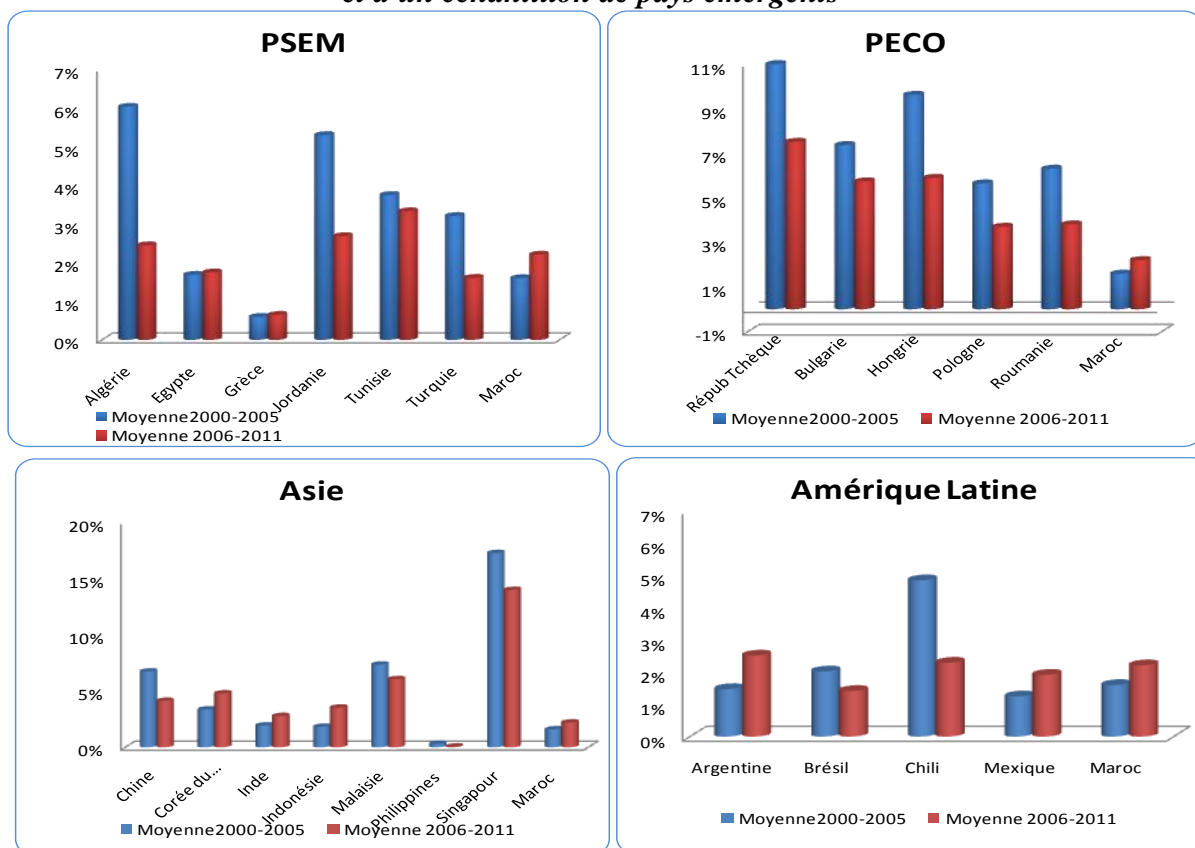
Source : Calculs DEPF, Office des Changes, Haut-Commissariat au Plan, OMC et FMI

¹ Correspond à la part de la production nationale destinée à l'exportation

En moyenne, et malgré cette hausse, l'effort à l'exportation du Maroc a oscillé aux alentours de 17% entre 2000 et 2011. Ce taux reste faible par rapport à ceux affichés par la Tunisie ou la Jordanie, ou par certains pays émergents, principalement d'Asie du Sud et des PECO (graphique 2).

D'un autre côté, malgré les nombreuses mesures prises par les pouvoirs publics en vue de créer les conditions favorables au développement des exportations et en dépit de l'amélioration de ces dernières au cours des dernières années, elles contribuent faiblement à la croissance économique au Maroc comparativement à un certain nombre de pays émergents (graphique 3).

Graphique 3 : Evolution de la contribution des exportations à la croissance du Maroc et d'un échantillon de pays émergents



Source : Calculs DEPF, données OMC et FMI

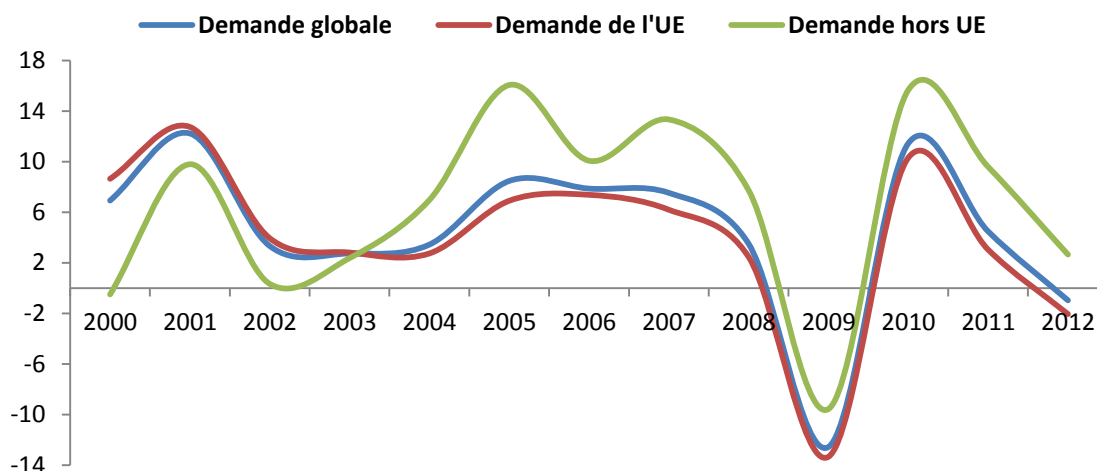
1.2.2 Des exportations qui ne profitent pas suffisamment de la demande étrangère adressée au Maroc

L'analyse de l'évolution de la demande étrangère adressée au Maroc en volume pour les biens au cours de la période 2000-2012 permet de dégager les principaux résultats suivants (graphique 4) :

- Un dynamisme soutenu de la demande étrangère adressée au Maroc sur la période 2000-2007 contre un rythme de croissance plus faible à la fin de la période en lien avec la crise économique et financière internationale;
- Une forte dépendance de la demande étrangère adressée au Maroc de celle émanant des pays de l'Union européenne;

- Une demande étrangère plus élevée de la part des pays hors Union européenne, par rapport à celle européenne, à partir de l'année 2004 (Inde, Brésil, Russie, Turquie, Chine,...), liée à une hausse du taux de croissance de leurs importations mondiales.

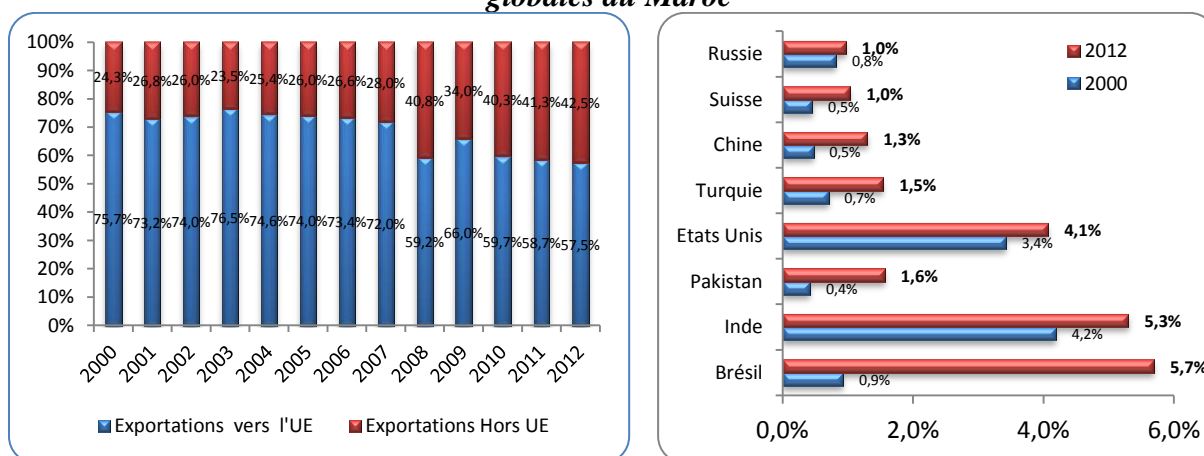
Graphique 4 : Evolution des exportations et de la demande étrangère adressée au Maroc (Indice 100=2005)



Source : FMI, Calculs DEPF.

Pour ce qui est du ralentissement de la demande étrangère en provenance de l'Union européenne, constatée à partir de 2007 particulièrement en 2009, en lien avec la crise dans la zone euro, il a été compensé au niveau d'autres marchés. En effet, le poids des pays hors Union européenne dans les exportations marocaines a considérablement augmenté passant de 24,3% en 2000 à 42,5% en 2012, à l'instar du Brésil, de l'Inde et du Pakistan qui ont vu leurs parts progresser à 5,7%, 5,3% et 1,6% respectivement en 2012, contre 0,9%, 4,2% et 0,4%, en 2000 grâce, notamment, aux phosphates et dérivés (graphique 5). De même, les poids des exportations vers les Etats-Unis et la Turquie se sont renforcés, portés à 4,1% et 1,5% respectivement en 2012 contre 2,8% et 0,5% en 2000.

Graphique 5 : Evolution de la part des principaux partenaires dans les exportations globales du Maroc



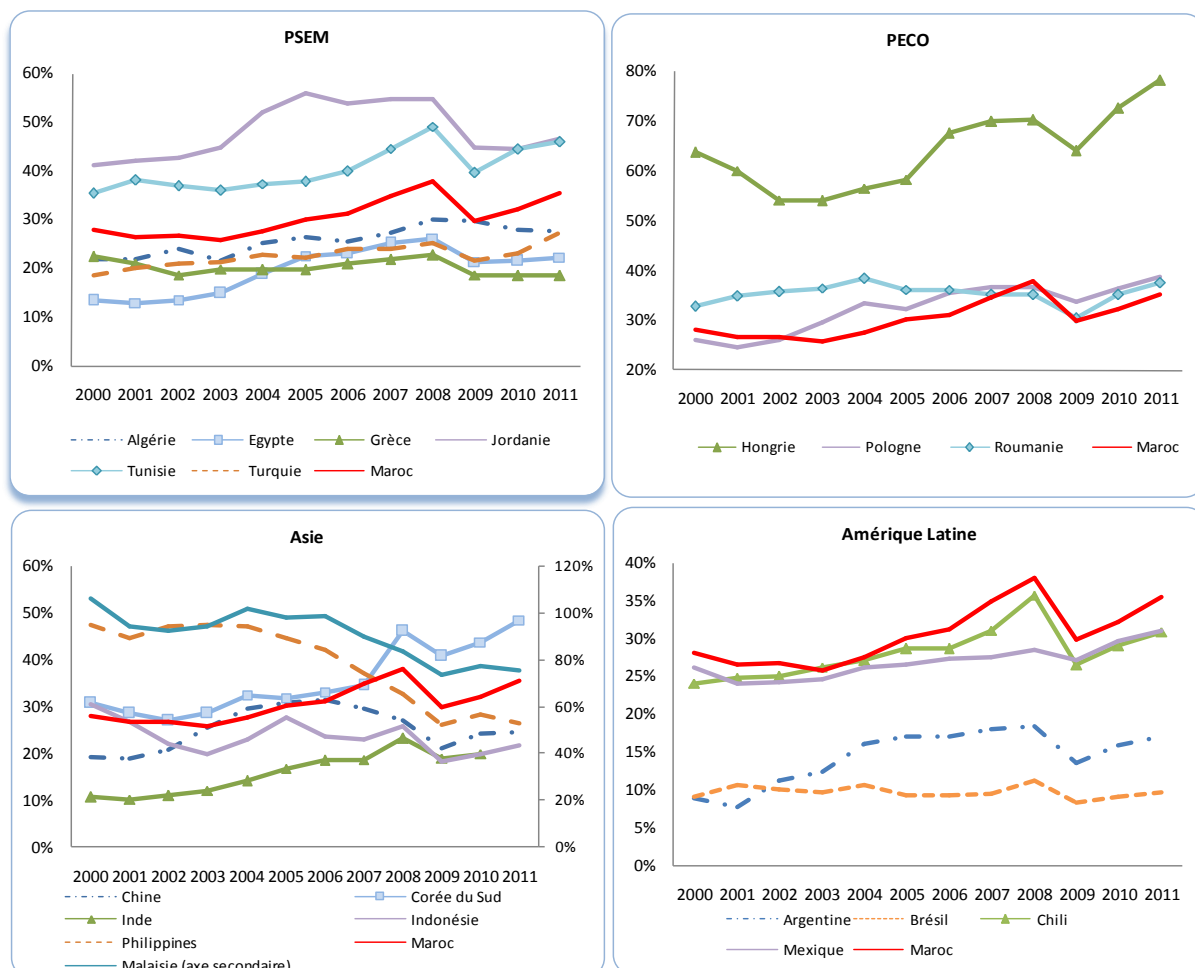
Source : Office des Changes, Calcul DEPF.

1.2.3 Une hausse du taux de pénétration de l'économie

La hausse importante et croissante des importations de biens au Maroc est liée, notamment, à son ouverture accrue à l'économie mondiale et à ses besoins croissants en demi-produits et en biens d'équipement pour les investissements, mais aussi à la forte dépendance du pays en énergie.

La forte dépendance de l'économie nationale des importations est reflétée à travers l'évolution du taux de pénétration de l'économie nationale. Ce taux, qui reflète la part du marché intérieur couverte par les importations², a connu, en effet, une augmentation sensible durant les dernières années suite, notamment, aux différents accords de libre-échange conclus par le Maroc avec l'Union européenne, les Etats-Unis, la Turquie et les pays de l'accord d'Agadir. Les importations couvrent désormais 33,6% en moyenne du marché intérieur durant la période 2006-2011 contre 27,6% sur la période 2000-2005. Comparativement à d'autres pays, ce taux reste inférieur à celui enregistré, notamment, par la Tunisie (44,1%), la Hongrie (70,7%) et la Malaisie (81,6%) (*Graphique 6*).

Graphique 6 : Evolution du taux de pénétration de certaines économies émergentes



Source : Calculs DEPF, Office des Changes, Haut-Commissariat au Plan, OMC et FMI

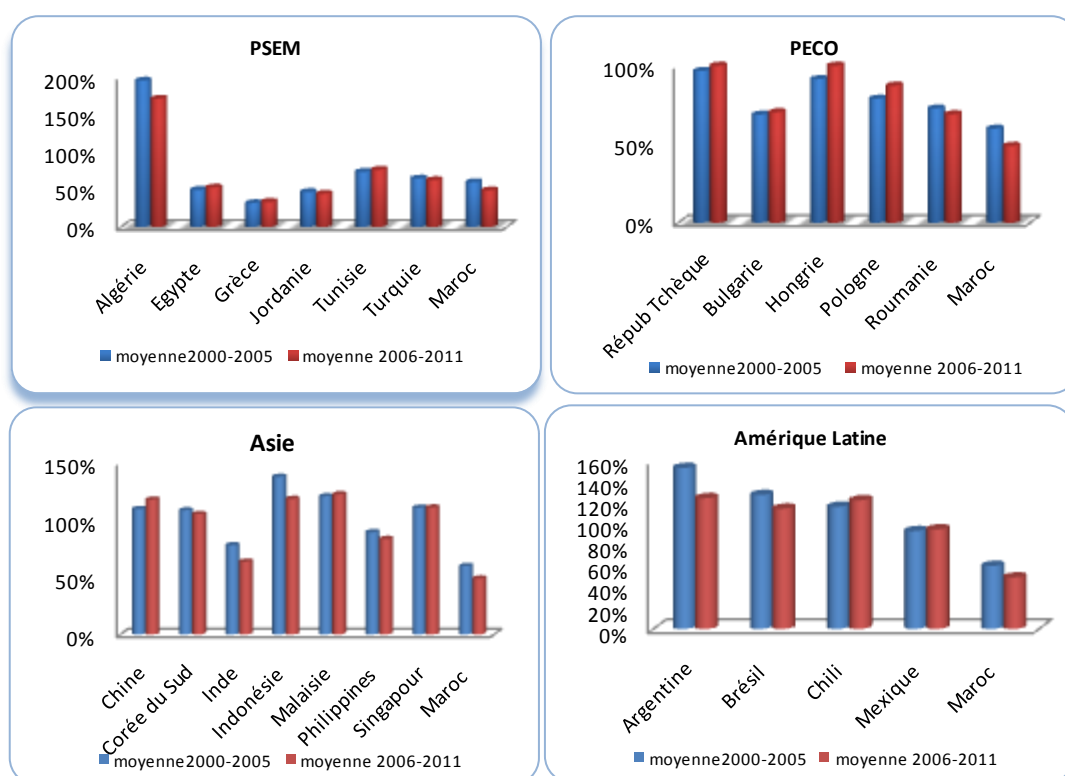
² Le marché intérieur étant la production nationale augmentée des importations et diminuée des exportations.

1.3 Une dégradation du taux de couverture des importations par les exportations

La croissance plus importante des importations de biens par rapport aux exportations a eu comme conséquence une dégradation continue du taux de couverture pour atteindre 42,8% en 2009, perdant 27 points par rapport à 1998 (70%) et 31 points par rapport à 1997 (74%), année où il a enregistré sa meilleure performance historique. Toutefois, ce taux a connu une légère amélioration en 2010, soit 49,8%.

Sur les deux sous-périodes 2000-2005 et 2006-2011, le taux de couverture s'est dégradé de presque 11 points passant de 59,9% à 49%. Ce taux reste pratiquement faible par rapport à la plupart des pays émergents ou de même niveau de développement de l'Asie, des PECO ou de l'Amérique latine (*graphique 7*).

Graphique 7 : Evolution des taux de couverture des importations par les exportations



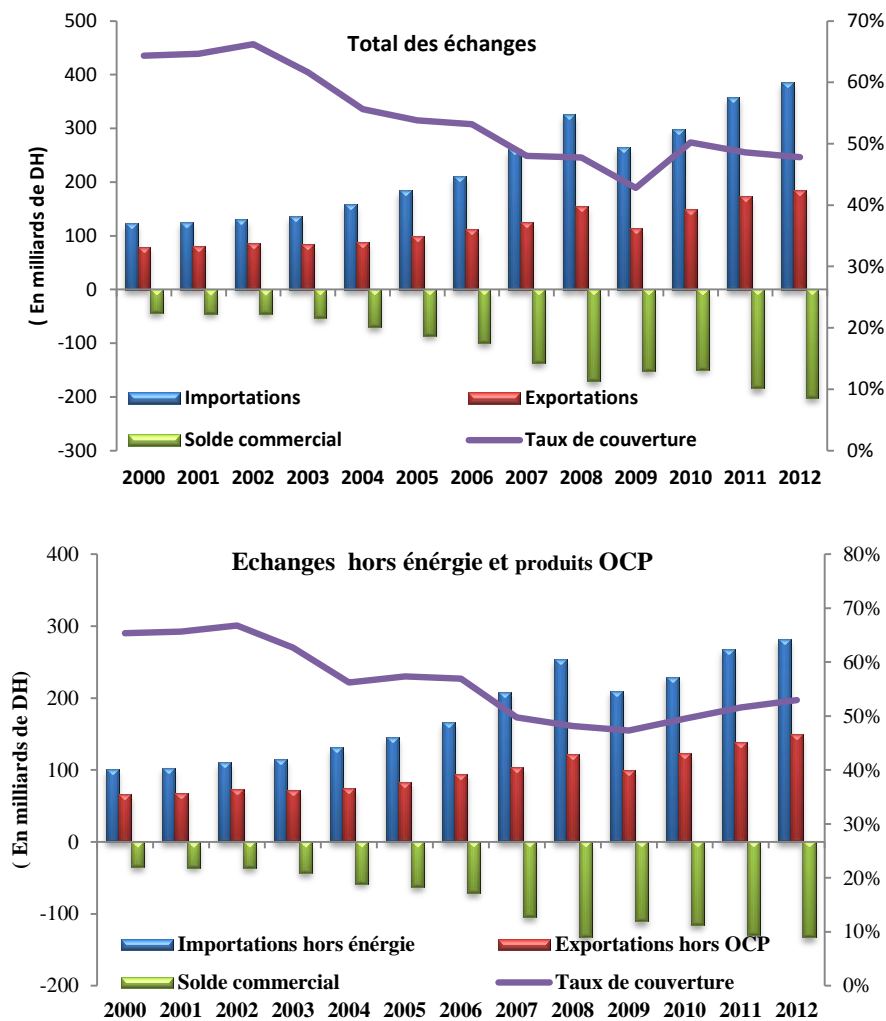
Source : Calculs DEPF, Office des Changes, Haut-Commissariat au Plan, OMC et FMI

1.4 Une amplification du déficit de la balance commerciale

Le résultat logique et évident de la croissance plus faible de la valeur des exportations nationales comparativement aux importations au cours des dernières années est la détérioration du déficit de la balance commerciale qui ne fait que s'aggraver d'année en année. Ce déficit a été multiplié par presque 5 fois, passant de 44 milliards de dirhams en 2000 à 201 milliards en 2012 (*graphique 8*). Il a, néanmoins, baissé en 2009 et 2010 respectivement à 151 et 148 milliards en raison d'un repli plus fort des importations que celle des exportations en lien, notamment, avec les effets négatifs de la crise économique mondiale aussi bien sur le Maroc que sur ses principaux partenaires commerciaux.

D'une manière générale, le déficit commercial du Maroc au cours de la période 2000-2012 s'explique, du côté des importations, par l'accroissement des achats des produits énergétiques dont la valeur dépend des fluctuations des cours et des taux de change au niveau international et des produits alimentaires, en particulier les céréales d'une part et de l'autre par l'importance des importations des biens d'équipements, liée la dynamique d'investissement de l'économie nationale.

Graphique 8 : Evolution de la balance commerciale du Maroc

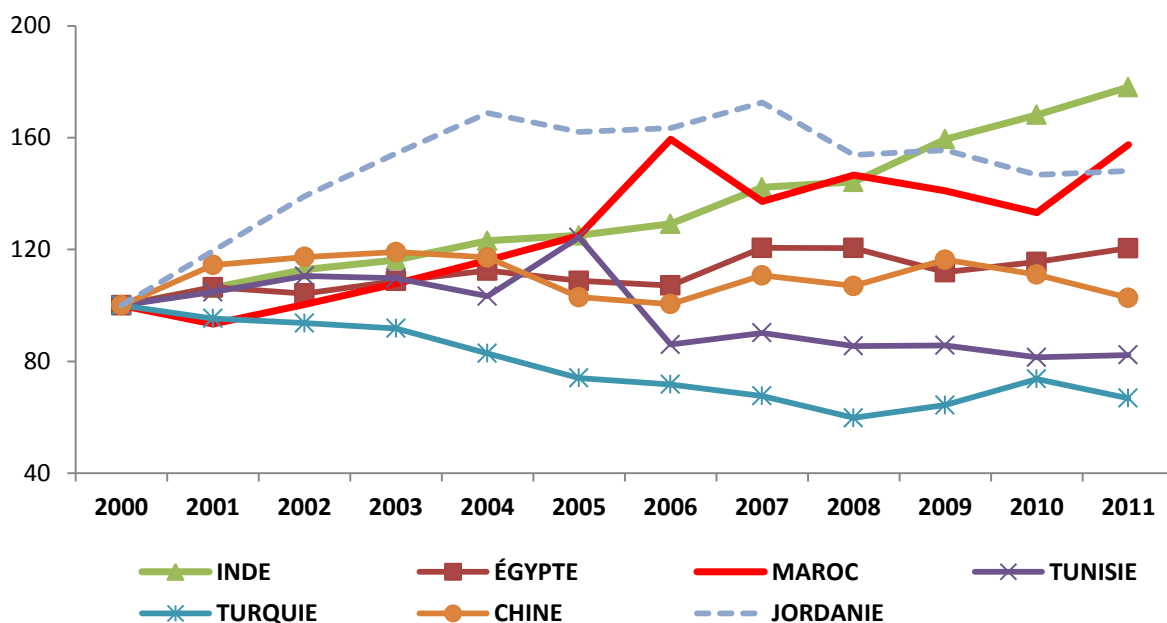


Source : Office des Changes, élaboration DEPF

1.5 Une part de marché mondiale plus faible que celle des principaux concurrents

Un des indicateurs les plus importants pour apprécier le niveau de compétitivité des exportations d'un pays est l'évolution de sa part de marché au niveau mondial. Une hausse reflète une augmentation des exportations par rapport au reste du monde, tandis qu'une baisse est synonyme de recul.

Graphique 9 : Evolution de la part de marché du Maroc et d'un échantillon de pays émergents au niveau de l'UE (Indice 100=2000)



Source : Calculs DEPF, données OMC

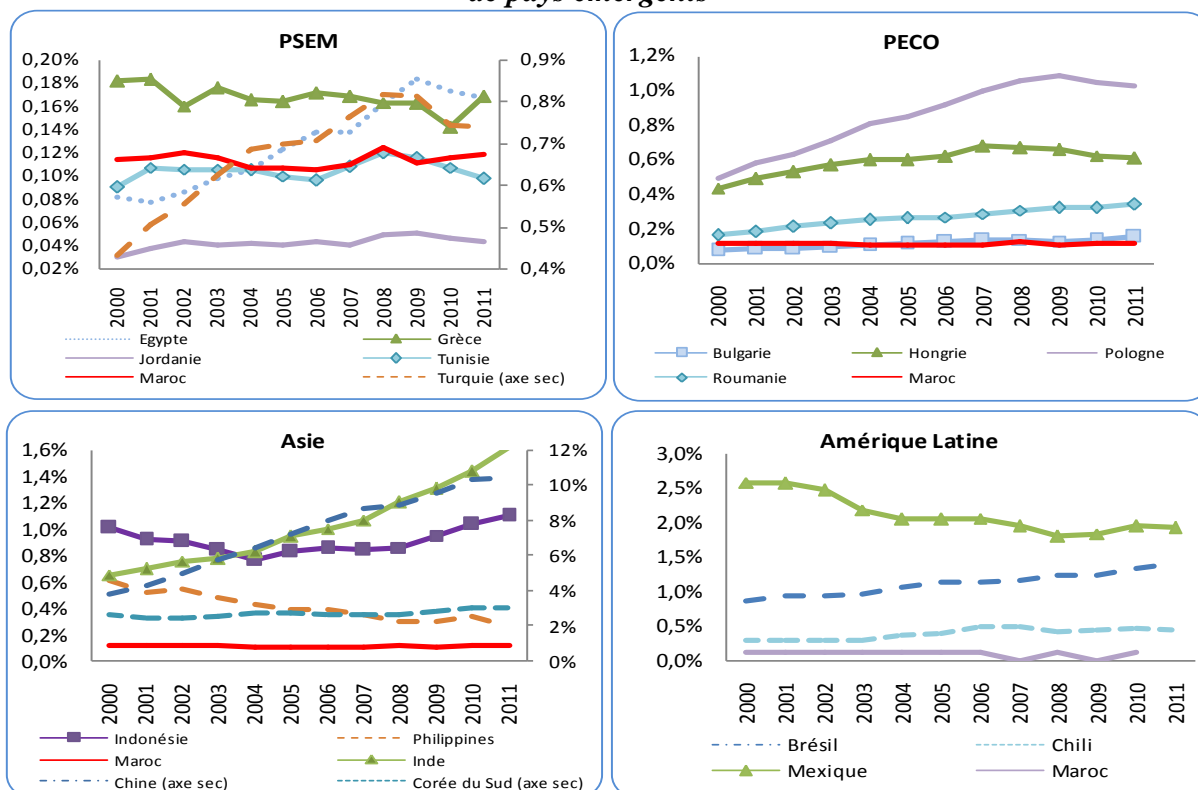
Pour le Maroc, cet indicateur montre, d'une manière générale, une stabilité autour de 0,11% au cours de la période 2000-2011. Ce taux a atteint son niveau le plus élevé en 2008 (0,125%) s'explique, notamment, par la croissance importante des exportations de phosphates et dérivés au cours de cette année.

La quasi-stabilité de la part du marché mondial du Maroc couvre en fait un repli de cette part avec l'Union européenne³, notre principal partenaire commercial. Celle-ci a baissé, en effet, de 0,6% en 2000 pour se stabiliser autour de 0,5% au cours des dernières années.

Parallèlement à ce faible dynamisme de nos exportations de biens sur ce marché, d'autres pays émergents, ont enregistré une amélioration de leur performance commerciale au niveau de cette région. C'est le cas en particulier de la Turquie, de l'Inde et de la Chine (*graphique 9*). L'Égypte apparaît aussi comme un pays qui a réalisé de bonnes performances à l'export au niveau de l'Union européenne, avant de s'affaiblir au cours des dernières années en raison notamment des effets négatifs de la crise mondiale sur le commerce extérieur en particulier au niveau de cette région.

³ Il s'agit de l'UE27, exclut les importations intra-UE.

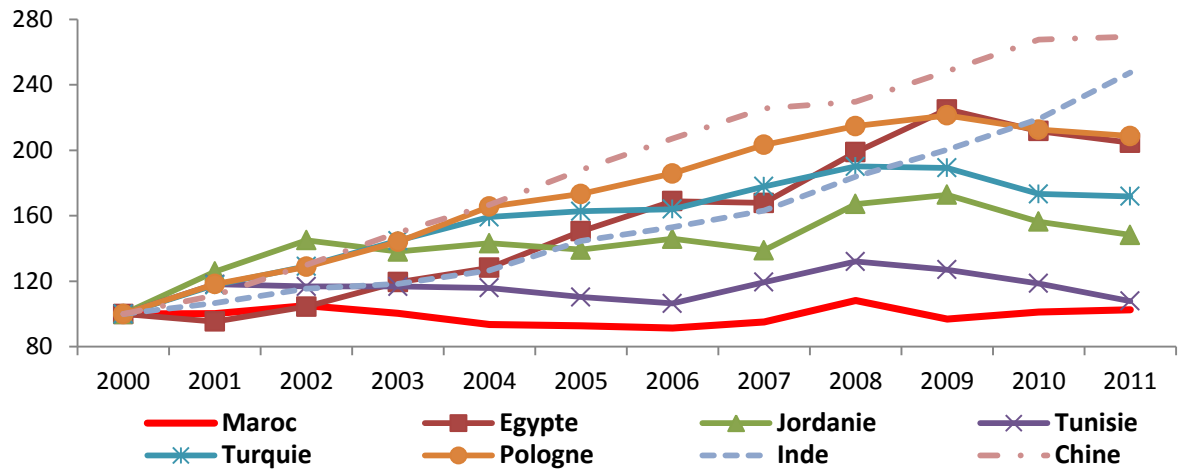
Graphique 10: Evolution de la part de marché mondiale du Maroc et d'un échantillon de pays émergents



Source : Calculs DEPF, données OMC

Parallèlement à cette quasi-stagnation de la part de marché mondial du Maroc, certains pays concurrents, notamment du Sud-est asiatique et des PECO, ont d'une manière générale amélioré leurs performances à l'export durant cette période. C'est le cas de l'Egypte qui a vu sa part de marché mondial croître entre 2000 et 2011 de 0,08% à 0,17% ; de la Turquie (de 0,4% à 0,7%) ; de la Pologne (de 0,4% à 1%), du Brésil (de 0,9% à 1,4%) ; de l'Inde (de 0,7% à 1,6%) et surtout de la Chine dont la part a plus que doublé passant de 3,9% à 10,4% (graphiques 10 et 11).

Graphique 11 : Evolution de la part de marché mondiale du Maroc et d'un échantillon de pays émergents (Indice 100=2000)



Source : Calculs DEPF, données OMC

2. STRUCTURE ET PROFIL DE L'OFFRE EXPORTABLE MAROCAINE

L'analyse d'un certain nombre d'indicateurs relatifs aux exportations nationales a révélé, d'une part, un certain dynamisme qui est toutefois moins important que celui des importations et, d'autre part, une compétitivité au niveau mondial inférieure à celles de plusieurs pays émergents ou de même niveau de développement. Quels sont alors les principaux déterminants de cette sous-performance sachant que le Maroc a accordé ces dernières années une importance particulière à ce secteur et a mis en place plusieurs mesures incitatives en faveur des exportations.

L'examen de la structure des exportations montre un ensemble de facteurs qui sont à l'origine de la faible compétitivité extérieure des produits nationaux. Les exportations marocaines sont, en effet, caractérisées par une offre concentrée sur quelques produits, un niveau de diversification des marchés d'exportation inférieur à celui de plusieurs pays concurrents, un faible niveau technologique de la majorité des produits destinés à l'export, une main d'œuvre faiblement qualifiée ainsi qu'un faible niveau d'innovation et de recherche-développement.

2.1 Concentration de l'offre exportable sur quelques secteurs et sur quelques pays

Une des principales caractéristiques des exportations marocaines réside dans la faiblesse qualitative de l'offre de produits destinés à l'export. En effet, elle reste largement marquée par la prédominance des demi-produits et des produits finis de consommation (plus de la moitié des exportations totales). En 2012, ces deux groupes représentaient environ 29% et 25%.

Ces deux groupes sont eux même dominés (3/4 environ) par quelques produits : les engrais naturels et chimiques (39,5%), l'acide phosphorique (27,4%) et les composants électroniques (8,5%) pour les demi-produits ; les vêtements confectionnés (42,9%) et les articles de bonneterie (17,2%) pour les produits finis de consommation. Une fois encore, la France et l'Espagne occupent une part notable dans les exportations de ces biens.

La conséquence est qu'une grande partie de nos exportations dépend soit de l'évolution de leurs cours au niveau mondial soit de la demande émanant des principaux partenaires commerciaux. A souligner, dans ce cadre, le poids important des réexportations sous forme d'admission temporaire sans paiement sans grande valeur ajoutée. Pour les produits finis de consommation, elles représentent 2/3 des exportations totales de ce type de produits en 2011 (65,2%). A elles seules, les réexportations en admission temporaire sans paiement des vêtements confectionnés occupent 75% des ventes totales à l'étranger de ce type de produits.

Tableau 1 : Réexportations de produits finis de consommation dans le cadre des admissions temporaires avec (ATAP) et sans paiement (ATSP)

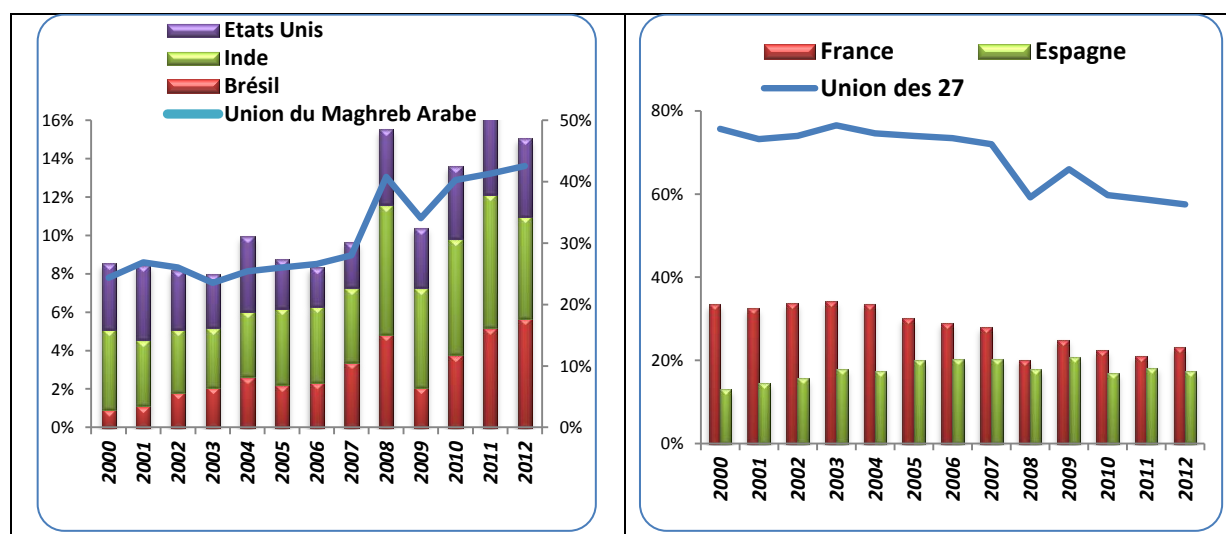
<i>Produits</i> (Millions DH)	<i>Exportations biens de consommation</i>	<i>Réexportations en ATPA-AP</i>	<i>Part dans le total (%)</i>	<i>Réexportations en ATPA-SP</i>	<i>Part dans le total (%)</i>
Vêtements confectionnés	18 429	4 510	24,5%	13 827	75,0%
Articles de bonneterie	7 742	2 827	36,5%	4 785	61,8%
Chaussures	2 391	762	31,9%	1 518	63,5%
Autres produits	9 528	2 858	30,0%	4 660	48,9%
Total	38 090	10 957	28,8%	24 790	65,1%

Source : Commerce extérieur du Maroc 2011, Office des changes.

D'un autre côté, l'analyse de la structure des exportations marocaines par destination montre que, malgré l'ouverture croissante du Maroc sur l'économie mondiale, elle est concentrée sur l'Union européenne. Cette concentration s'est, toutefois, atténuée passant de 74,1% des exportations globales du Maroc en 1998 à 57,5% en 2012.

De leur côté, malgré une baisse relative de leur poids au cours des dernières années, la France et l'Espagne constituent les principaux clients du Maroc avec des parts de 20,5% et 18,2% respectivement en 2011, soit près de 38% ensemble, contre 30% et 20% respectivement en 2005, soit 50% pour ces deux pays (*graphique 12*). En d'autres termes, le niveau et l'évolution des exportations du Maroc dépendent fortement de ces deux pays. Ils absorbent en effet tous les deux, 2/5^{ème} de la production marocaine destinée à l'export. Cette dépendance vis-à-vis de la demande adressée émanant de ces deux économies est-elle même liée à l'activité et à la conjoncture économique de ces deux pays.

Graphique 12: Evolution des exportations du Maroc vers les principaux pays partenaires



Source : Office des Changes, Calcul DEPF

Une augmentation sensible est constatée, toutefois, pour les exportations vers les pays hors Union européenne, notamment le Brésil, l'Inde et le Pakistan qui ont vu leurs parts progresser à 5,7%, 5,3% et 1,6% respectivement en 2012, contre 0,9%, 4,2% et 0,4%, en 2000 grâce, notamment, aux phosphates et dérivés.

De même, sur le marché de l'Afrique Subsaharienne, les exportations marocaines vers cette région sont en nette progression, avec une accélération au cours des quatre dernières années, et révèlent qu'un potentiel existe. En effet, le volume exporté, encore faible, atteint 12,4 milliards en 2012 soit 7% du total exporté contre 1,8% en 2000. Au cours de cette période, le Maroc a exporté surtout vers le Sénégal, le Nigeria la Mauritanie et le Ghana. Ces quatre pays ont absorbé 43% du total des exportations marocaines vers cette région en 2012.

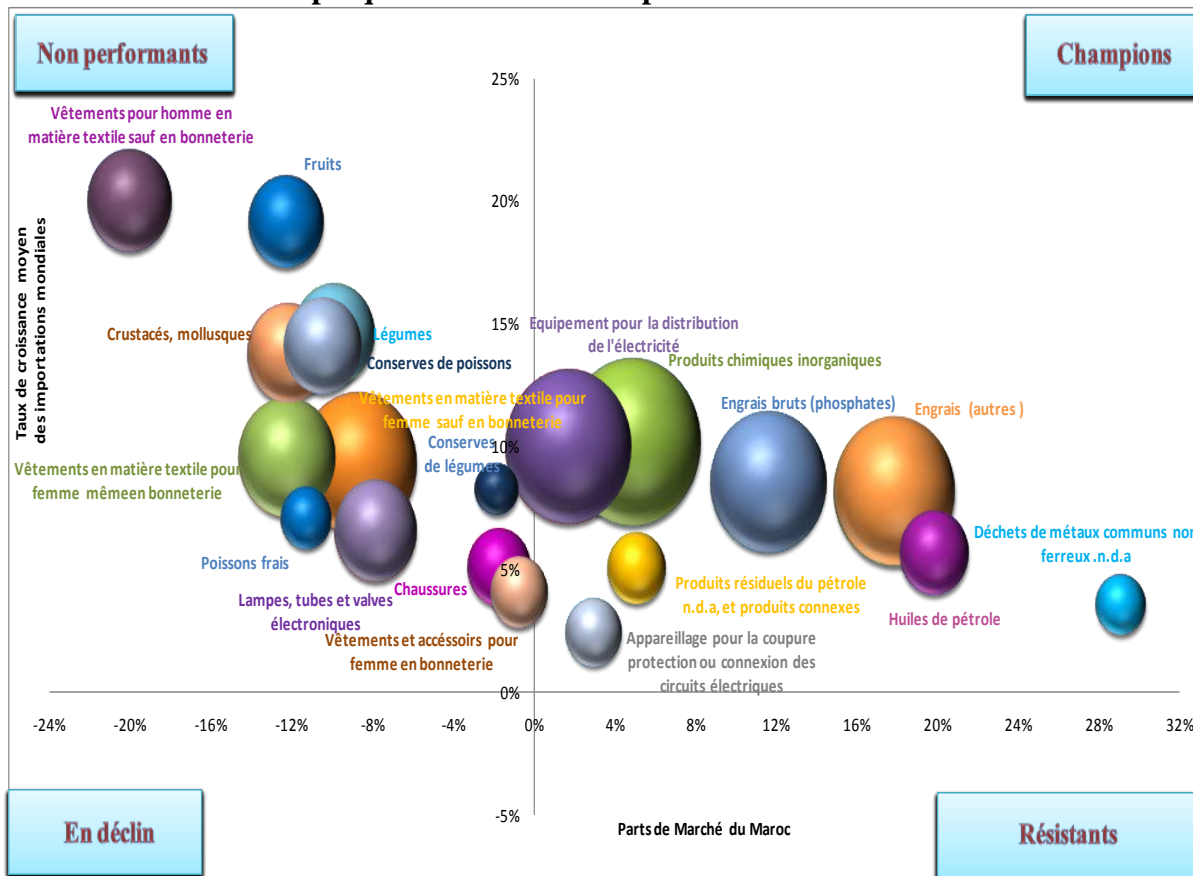
2.2 Profil des exportations marocaines

Une autre manière d'évaluer la compétitivité des exportations pourrait être tentée à travers l'analyse de leur évolution comparée à celle prévalent sur le plan mondial. Cette approche permettra d'apprécier le niveau de la performance du Maroc en matière d'export ainsi que son positionnement à l'échelle internationale.

Cette évaluation sera établie sur la base d'un portefeuille des vingt principaux groupes de produits exportés par le Maroc, classés selon la valeur moyenne des exportations durant la période 2007-2011, et qui compare la croissance de nos exportations avec la dynamique de la demande mondiale.

La taille des bulles est proportionnelle à la valeur des exportations du groupe de produits correspondant. L'axe vertical indique la croissance annuelle de la demande mondiale tandis que l'axe horizontal montre les performances à l'exportation du Maroc. En plus, la distribution des tailles des bulles fournit un aperçu sur la diversification sectorielle des exportations du Maroc (graphique 13). Deux catégories peuvent être distinguées :

Graphique 13 : Profil des exportations marocaines



Source : Elaboration à partir des données de la CNUCED) et de l'Office des Changes

- **Produits champions** : ce sont des *produits dynamiques caractérisés à la fois par une forte croissance du commerce international et des gains de parts de marché pour le Maroc*. Il s'agit des “équipements pour la distribution d'électricité”, des “produits chimiques inorganiques” et des “engrais”, qui figurent parmi les produits à moyenne et haute technologie selon l'OCDE, et pour lesquels le Maroc a gagné d'importantes parts de marché durant les dernières années.
- **Produits non performants** : *Ce sont des produits caractérisés à la fois par une forte croissance du commerce international et des pertes de parts de marché pour le Maroc en raison de la forte concurrence sur le marché international*. Dans ce groupe, le Maroc a perdu des parts de marché pour des produits dont la demande mondiale est croissante. Il s'agit en particulier de certains produits agricoles, comme les légumes et fruits, ainsi que de certains produits de la mer, tels que les poissons⁴.

2.3. Emergence de nouveaux moteurs à l'export

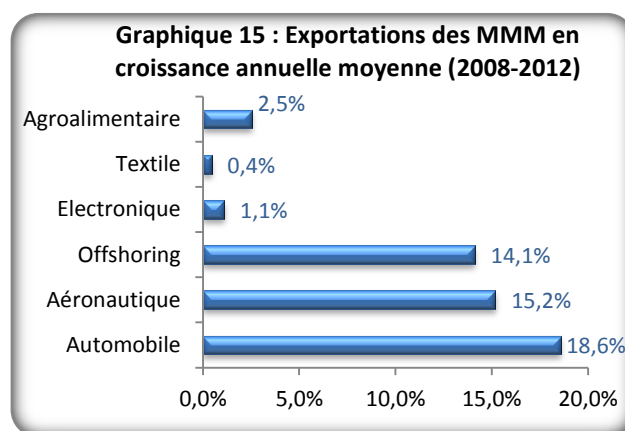
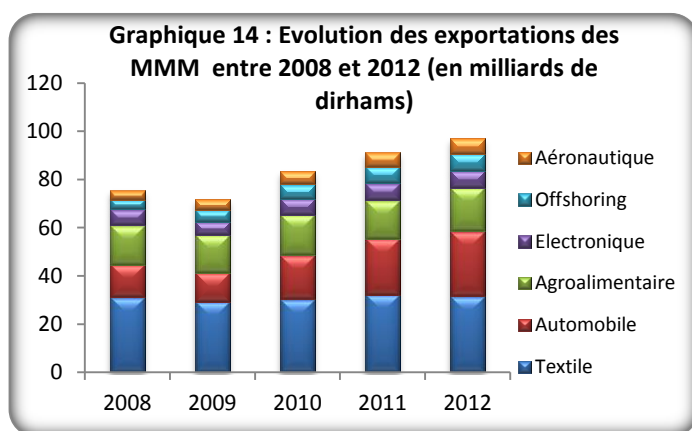
En dépit de sa concentration sur les produits traditionnels, l'analyse de l'offre exportable nationale sur ces dernières années révèle l'émergence de certains métiers qui contribuent significativement à la modernisation du tissu industriel national et qui ont réalisé une nette progression en termes de contribution à la balance commerciale nationale.

⁴Secteurs en déclin: Ce sont des produits caractérisés à la fois par une faible croissance du commerce international et des pertes de parts de marché. Produits résistants : Ce sont des produits caractérisés à la fois par une faible croissance du commerce international et des gains de parts de marché pour le Maroc.

L'émergence de ces segments moteurs de croissance a été confortée par l'opérationnalisation effective du Pacte National pour l'Émergence Industrielle en février 2009 qui s'est essentiellement focalisé sur le développement de ces métiers mondiaux eu égard à leur dynamique au niveau mondial et aux avantages compétitifs qu'ils présentent.

Subséquentement, les exportations de ces métiers mondiaux du Maroc (MMM) ont atteint près de 97 milliards de dirhams en 2012 contre près de 75,5 milliards de dirhams en 2008, ce qui correspond à un additionnel de 21,56 milliards de dirhams et une croissance annuelle moyenne de 6,5%. En effet et après une année 2009 marquée par les effets de la crise (une baisse de 5% et une perte de près de 4 milliards de dirhams), les exportations consolidées des MMM ont renoué avec la croissance en 2010 (+17% par rapport à 2009, soit un additionnel de 12 milliards de dirhams), en 2011 (+9% par rapport à 2010, soit un additionnel de 7,7 milliards de dirhams) et en 2012 (+6,5% par rapport à 2011, soit un additionnel de 5,88 milliards de dirhams).

Cette dynamisation a été tirée, principalement, par les performances remarquables des secteurs de l'automobile (+98% entre 2008 et 2012 et un additionnel d'exportations de 13,36 milliards de dirhams), de l'aéronautique (+76% et un additionnel de plus de 2,75 milliards de dirhams), de l'Offshoring (+70,2% et un additionnel de 2,9 milliards de dirhams) et, dans une moindre mesure de l'agroalimentaire (+11% et un additionnel de 1,71 milliard de dirhams). En contrepartie, les performances des secteurs du textile-habillement et de l'électronique sont restées relativement faibles avec une hausse des exportations entre 2008 et 2012, respectivement, de +2,1% (un additionnel de 555 millions de dirhams) et de +4% (un additionnel de 300 millions de dirhams).

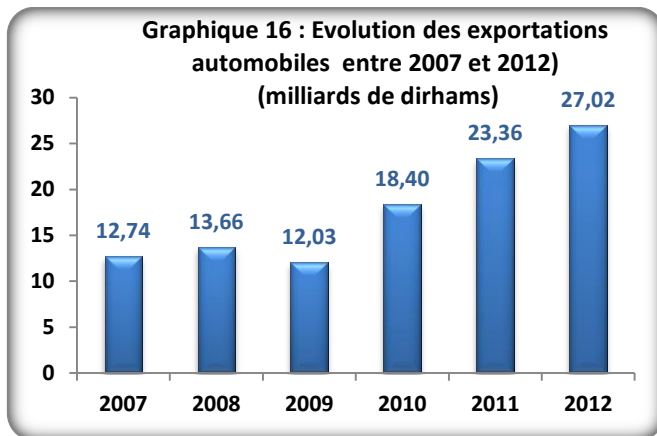


Source : Office des Changes, calcul DEPF

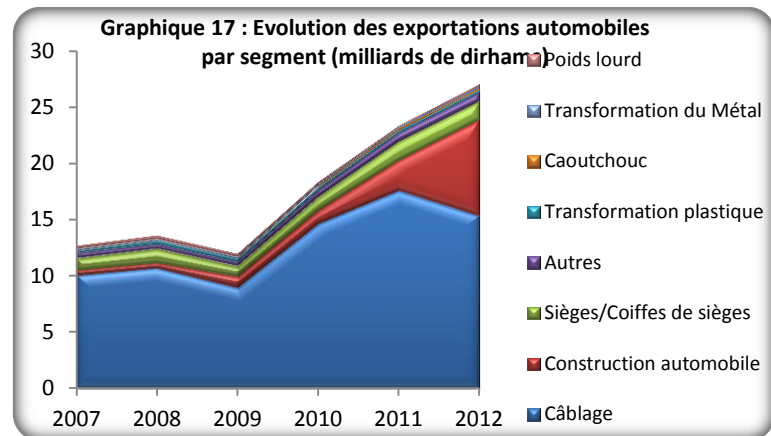
Dynamique soutenue et prometteuse du secteur de l'automobile

Considéré comme l'un des secteurs moteurs du Pacte Émergence, le secteur de l'automobile a réalisé au cours de ces trois dernières années des performances remarquables confirmant ainsi le positionnement du Maroc sur la carte mondiale de l'industrie automobile en tant que plateforme d'investissement, de production et d'exportation. En effet, les exportations du secteur sont passées de 12,74 milliards de dirhams en 2007 (3,6 milliards de dirhams en 2004) à plus de 27 milliards de dirhams en 2012, soit une croissance annuelle moyenne de 18,6%. Cette dynamique à l'export a été tirée par l'ensemble des activités développées au niveau du Maroc à savoir : le câblage (15,33 milliards de dirhams en 2012), la construction automobile (8,5 milliards de dirhams en 2012), les coiffes de siège (1,62 milliard de dirhams en 2012) ainsi que les nouvelles spécialisations (transformation du métal et du

plastique). Il convient de signaler à ce niveau que grâce au grand projet Renault de Tanger, la part de la construction automobile dans les exportations globales du secteur sont passées de 12% en 2011 à plus de 32% en 2012 (8,6 milliards de dirhams en 2012 en hausse de 217% par rapport à 2011).



Source : Office des Changes, calcul DEPF

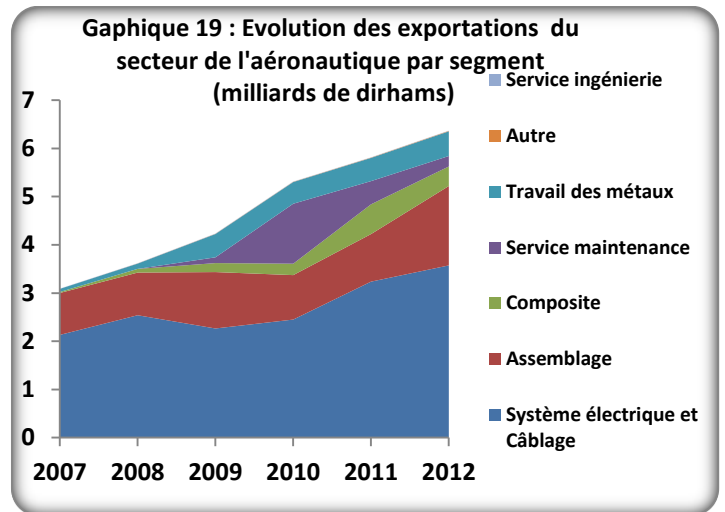
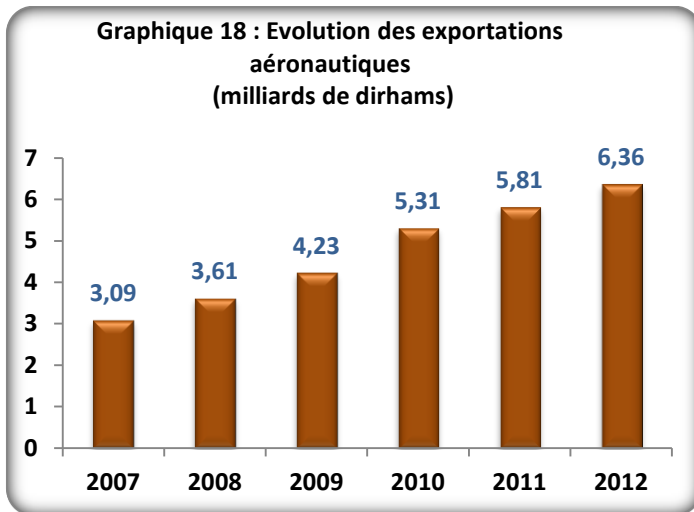


Les perspectives d'évolution du secteur demeurent prometteuses pour les années à venir avec la montée en charge de la cadence de production de l'usine de Renault-Tanger qui devrait atteindre, à terme, 340.000 véhicules. Cette dynamique du secteur automobile devrait permettre d'améliorer significativement la balance commerciale via l'augmentation des exportations de ce secteur estimées, à terme, à plus de 38 milliards de dirhams.

Positionnement du Maroc sur la carte mondiale de l'industrie aéronautique

Positionné par le PNEI comme étant l'un des principaux Métiers Mondiaux du Maroc, le secteur aéronautique a connu un développement très soutenu au cours de dernière décennie conforté par l'installation d'acteurs mondiaux à l'instar d'EADS Aviation, de Boeing et de SAFRAN. Orienté totalement vers l'export et constitué de près de 100 entreprises exerçant dans les activités de production, de services et d'ingénierie, ce secteur a enregistré des performances remarquables au cours de ces dernières années avec des exportations qui ont atteint près de 6,36 milliards de dirhams en 2011, en croissance annuelle moyenne de 15,2% sur la période 2008-2012.

A l'instar de l'automobile, la dynamique à l'export de ce secteur a été tirée, au cours de la même période par l'ensemble des activités développées au niveau du Maroc, en l'occurrence, le système électrique et le câblage (3,57 milliards de dirhams en 2012), l'assemblage (1,65 milliard de dirhams en 2012), le travail des métaux (512 millions de dirhams en 2012), l'activité « Composite » (405,6 millions de dirhams en 2012)...



Source : Office des Changes, calcul DEPF

Cette industrie profite de la confiance des investisseurs mondiaux à l'égard du Maroc en tant que plateforme industrielle compétitive comme en témoigne l'implantation de Bombardier, 3ème constructeur mondial d'avions, pour un investissement de 200 millions de dollars (1,6 milliard de dirhams) permettant de créer 850 emplois directs et 4.000 indirects.

Secteur de l'Offshoring en expansion avec de nouvelles niches à explorer

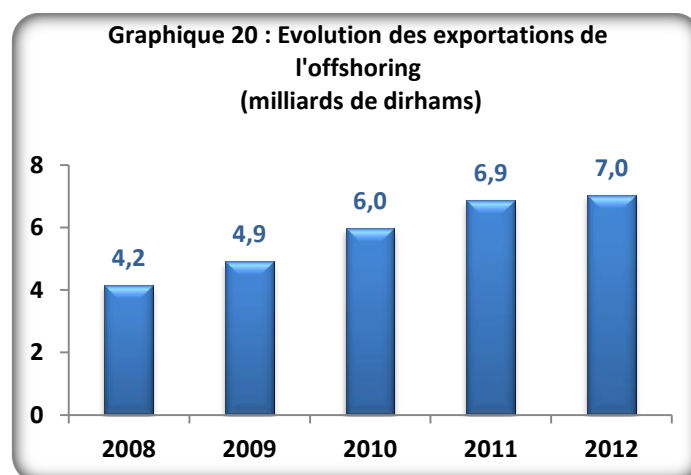
Le secteur de l'offshoring au Maroc a connu un développement soutenu au cours de cette dernière décennie comme en témoigne l'évolution des exportations et de l'emploi. En effet, les exportations du secteur ont atteint près de 7 milliards de dirhams en 2012 (près de 75% pour le BPO⁵ et 25% pour l'ITO⁶) contre 4,2 milliards de dirhams en 2008, soit une croissance annuelle moyenne de 14,1% par an. De même, l'emploi dans le secteur a atteint, en 2012, plus de 57.000 postes contre 27.367 emplois en 2008, soit une création nette de 29.633 emplois durant cette période.

En termes de perspectives, le secteur présente un potentiel estimé à 100.000 emplois et un chiffre d'affaires de plus de 20 milliards de dirhams à l'horizon 2015. Cette performance confirme la politique volontariste du Maroc pour le développement de cette activité et son positionnement dans la cartographie mondiale des pays les plus compétitifs en matière d'offshoring⁷.

⁵Business Process Outsourcing : externalisation des processus d'affaires.

⁶Information Technology outsourcing : Externalisation des technologies de l'information.

⁷Le Maroc a remporté, en juin 2012 à Londres, le prix de la meilleure destination Offshoring décerné par l'Association Européenne de l'Outsourcing (EOA).



Source : Office des Changes, MCINT, calcul DEPF

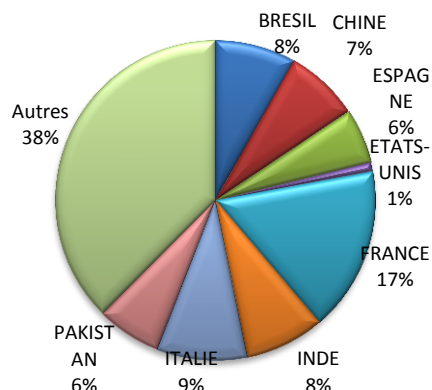
2.4. Consolidation du leadership du Maroc sur le marché mondial du phosphate et dérivés

Disposant de la plus importante réserve mondiale en phosphates, le Maroc, à travers le Groupe OCP, se positionne en tant que premier exportateur mondial de phosphates sous toutes formes avec un portefeuille de plus de 150 clients sur les 5 continents. Ce positionnement qui s'accélère d'année en année est le fruit des choix stratégiques pris par le Groupe OCP afin de tirer profit du dynamisme que connaît la demande mondiale tirée, essentiellement, par les principales puissances agricoles, à l'instar de l'Amérique latine et de l'Asie dont la part dans la consommation mondiale des engrais est passée à 70% en 2010.

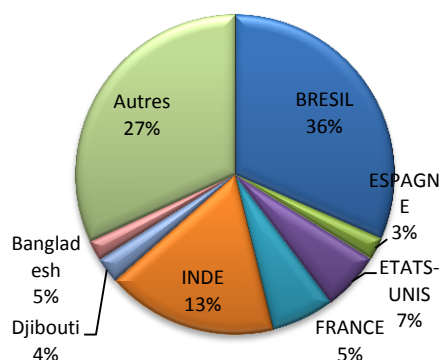
Ce repositionnement stratégique du groupe OCP s'est concrétisé par un renforcement de la part des dérivés de phosphate (73% des exportations globales de l'OCP en valeur en 2012 contre moins de 53% en 2000) et un recentrage sur les principales puissances agricoles et démographiques à l'instar de l'Inde et du Brésil dont la part, pour les engrais, est passée de seulement 22% en 2000 à près de 50% en 2012. Dans ce même sillage, le Groupe renforce son ancrage sur le continent africain, eu égard à son fort potentiel, avec un volume des ventes d'engrais qui a atteint près de 500.000 tonnes en 2012, soit aux alentours de 10% des ventes globale des engrais, contre 60.000 tonnes quelques années auparavant.

Graphique 21 : Exportations des engrais par pays (En volume)

Année 2000



Année 2012



Source : Données Office des Changes, traitement DEPF

3. PRINCIPALES MESURES POUR AMELIORER LA COMPETITIVITE DU SECTEUR EXPORTATEUR

Conscient de l'importance du secteur d'exportation pour l'économie, aussi bien sur le plan des entrées de devises, d'emploi que de croissance, le Maroc a mis en place différentes mesures pour améliorer la compétitivité de ce secteur.

Il a tout d'abord assuré un cadre macroéconomique sain grâce à des politiques budgétaire, monétaire et de change appropriées. Il a aussi renforcé l'ouverture de son économie sur le monde, notamment pour promouvoir ses exportations, à travers son adhésion à l'OMC et la conclusion de nombreux accords de libre-échange. D'un autre côté, un ensemble de mesures ont été pris pour encourager les exportateurs dans les domaines de fiscalité, de financement, de réglementation des changes, d'assurance à l'export, de couverture contre le risque de change et de fluctuation des cours des matières premières, ...

Sur le plan sectoriel, de nombreux chantiers ont été lancés pour diversifier l'offre exportable : le Pacte National pour l'Emergence Industrielle (pour les secteurs de l'offshoring, l'électronique, l'automobile, l'aéronautique, l'agroalimentaire, les produits de la mer et l'artisanat industriel) ; le Plan Maroc vert, le Plan Halieutis, la stratégie énergétique, la stratégie de l'OCP, le Plan Maroc numérique, la Vision 2015 pour le développement de l'artisanat...

La mise en place de ces stratégies, la signature par le Maroc d'un accord agricole avec l'Union européenne, conjuguées à la mise en place de la stratégie "Maroc Export Plus" consacrée au développement et à la promotion des exportations nationales, ont complété ce dispositif visant la dynamisation de l'offre exportable.

A signaler, dans ce cadre, que la stratégie "Maroc Export Plus" repose sur trois grands axes complémentaires :

- le ciblage des secteurs et produits dont l'offre est disponible ainsi que ceux qui entrent dans le cadre des plans sectoriels. Les principaux secteurs retenus pour

bénéficiaire d'actions spécifiques de promotion sont l'automobile, l'Offshoring, les TIC, l'électronique et l'électrique, l'agriculture, l'agroalimentaire et les produits de la mer, le textile et le cuir, les médicaments, les matériaux de construction, le mobilier de maison...

- le ciblage des marchés : l'objectif étant de consolider la position du Maroc sur ses « marchés stratégiques », c'est-à-dire les principaux partenaires actuels tels que la France et l'Espagne ; de se positionner sur des « marchés adjacents » géographiquement, culturellement et commercialement similaires aux marchés stratégiques, mais moins importants en termes de volume du commerce extérieur; et de cibler des « marchés de niche » peu ou pas encore couverts par les exportations marocaines et à fort potentiel tels que certains marchés d'Afrique, d'Asie ou du Moyen Orient.
- l'accompagnement des entreprises actuellement ou potentiellement exportatrices, tous secteurs confondus, dans leurs démarches marketing de développement à l'international.

Pour ce qui est du volet relatif à l'accompagnement et à l'encouragement des exportateurs, des contrats-programmes devront être signés avec le secteur privé dans l'objectif de soutenir les entreprises exportatrices et d'accroître les exportations. A travers ces contrats-programmes, l'Etat offre une prise en charge d'actions d'appui au profit de ces entreprises. Il s'agit notamment de :

- la réalisation d'études et d'analyses régulières sur les marchés prioritaires.
- un appui financier spécifique aux exportateurs pour la promotion de leurs produits.
- la mise en place de programmes de formations spécialisées (consulting, ...).
- la mise en œuvre de programmes de promotion à l'exportation pour chaque marché.

D'autres actions ont été aussi prises en compte pour améliorer les capacités des entreprises exportatrices, en particulier l'audit des entreprises et la veille stratégique. Il s'agit, d'un autre côté, de la mise en place d'un programme commun pour la formation dans le secteur de l'enseignement supérieur visant la préparation d'un diplôme aux métiers de commerce international.

Dans le domaine des technologies, il est vrai que notre pays, en dépit de certaines avancées réalisées dans ce domaine, n'a pas encore atteint les niveaux de certains pays émergents. Des efforts importants ont été toutefois déployés par les pouvoirs publics à même de permettre au secteur des TIC de jouer un rôle de levier de la compétitivité et de l'attractivité des investissements. Plusieurs réformes ont été menées pour asseoir les bases d'un secteur des TIC développé et répondant aux attentes des investisseurs locaux et internationaux.

D'un autre côté, afin de répondre aux besoins en matière de compétences et de qualifications (ingénieurs, concepteurs, développeurs et managers...), un programme de formation de 10000 ingénieurs par an a été initié pour augmenter de plus de 50% le nombre des lauréats des grandes écoles et des universités. Pour l'année 2009-2010, près de 9.700 lauréats (97 % des objectifs escomptés) ont été diplômés.

Concernant l'amélioration de l'innovation et de la recherche scientifique, le Maroc a réalisé des progrès substantiels. Il est à souligner, à ce titre, la réforme du Centre national pour la recherche scientifique et technique (CNRST). D'un autre côté, une nouvelle stratégie de l'innovation a été mise en place en 2009 « Initiative Maroc Innovation ». Cette stratégie a pour principaux objectifs, à partir de 2014, la production annuelle de 1.000 brevets marocains et la création annuelle de 100 start-up innovantes.

CONCLUSION

L'évaluation des principaux indicateurs de compétitivité du Maroc montre que, malgré les efforts des pouvoirs publics et en dépit de certaines réussites ponctuelles ou sectorielles, notre pays n'arrive pas encore à atteindre le niveau adéquat pour affronter la concurrence mondiale et ce, en raison de la persistance de plusieurs handicaps structurels.

Il s'agit en particulier de l'inertie de l'offre exportatrice nationale, sa concentration sur quelques produits et sur quelques marchés, la prédominance des produits à basse technologie et à forte intensité de ressources naturelles et de main-d'œuvre, la faible qualification et scolarisation des employés ainsi qu'une faible productivité comparativement à des pays concurrents particulièrement asiatiques.

Le contexte mondial actuel, marqué par l'accélération du démantèlement des barrières à l'échange international et les co-localisations, offre, certes, des opportunités en matière d'extension du commerce extérieur. Cependant, malgré ces opportunités, les risques et les défis restent nombreux.

Dans ce contexte, marqué, également, par une crise économique profonde qui affecte la zone euro, le renforcement de la compétitivité devient pour le Maroc un impératif pour relever le défi de la croissance et du bien-être, ce qui nécessite l'association des efforts de tous les acteurs socio-économiques pour développer une économie performante et compétitive.

Les pouvoirs publics ont joué un rôle important dans la promotion de la compétitivité et de l'attractivité de l'économie. Ils ont, en particulier, lancé un programme ambitieux de modernisation et de renforcement des infrastructures routière, autoroutière, ferroviaire et aéroportuaire. Ils ont même identifié, dans le cadre du "Plan Emergence", de nouveaux métiers mondiaux.

Ces efforts gagneraient, toutefois, à être complétés par la mise en place des conditions propices à l'amélioration des performances des exportations et la consolidation de l'attractivité du Royaume, en continuant à assurer la stabilité du cadre macro-économique et en approfondissant les réformes structurelles et institutionnelles. Rempporter le pari de la compétitivité reste tributaire aussi du développement du capital humain. Une importance particulière devrait être ainsi allouée à la formation de ressources humaines de haut niveau, à travers le renforcement de la formation professionnelle, l'amélioration des taux de scolarisation, la recherche d'une bonne adéquation des formations aux besoins du marché de l'emploi et l'accélération de la mise en œuvre des réformes inscrites dans le cadre de la charte de l'enseignement, dans le cadre d'une gouvernance globale et coordonnée permettant des évaluations régulières et des ajustements continus pour s'adapter aux évolutions et aux nouvelles opportunités qu'elles offrent.

L'administration constitue, dans ce cadre, une composante fondamentale de l'environnement de l'entreprise. La compétitivité de celle-ci serait grandement entravée si elle ne trouve pas dans l'administration un interlocuteur souple, efficace et performant. C'est pourquoi, malgré les efforts consentis à ce niveau, la modernisation de l'administration s'affirme de plus en plus comme une exigence incontournable pour relever le défi de la compétitivité.

Ces actions devront être accompagnées par l'amélioration de l'environnement de l'entreprise, notamment en facilitant l'accès au financement bancaire pour un grand nombre de PME et en assurant une plus grande flexi-sécurité au niveau du marché de travail.

Les autorités devraient aussi, à l'instar de certains pays asiatiques, déployer plus d'efforts pour promouvoir la recherche scientifique, l'innovation et attirer des techniques et du savoir-faire notamment à travers les marocains du monde. Ils devraient, d'un autre côté, continuer l'effort d'investissement dans le développement des infrastructures de Recherche & Développement (parcs scientifiques, laboratoires publics de R-D, ...).

Si l'Etat demeure sollicité pour assurer les conditions de la compétitivité de l'économie, il est important de souligner le rôle important que l'entreprise est appelée à jouer pour réussir le défi de la compétitivité. L'entreprise doit ainsi améliorer la qualité de ses produits, développer des techniques de management modernes, investir plus dans l'innovation et la Recherche & Développement. L'entreprise doit aussi intégrer dans sa stratégie de développement la valorisation du capital humain comme facteur central de compétitivité et de promotion économique et social du pays.