

II

Quels modèles de reconnexion des pays
africains ?



Quelle nouvelle reconnexion des pays africains au commerce mondial dans un contexte de mondialisation : l'expérience marocaine ?

Abdelali Naciri Bensaghir

Introduction

La libéralisation du commerce mondial s'est accélérée au cours des années quatre-vingt-dix et des années 2000 par la prolifération des accords régionaux (régionalisation) et la révision du cadre institutionnel des accords multilatéraux dans le cadre de l'OMC (globalisation). L'élément fondamental de ce processus de libéralisation est l'évolution du cadre institutionnel et juridique des relations commerciales internationales, accentuant l'opposition de deux entités aux niveaux de développement différents et aux intérêts souvent divergents (pays du Nord et pays du Sud) et redéfinissant ainsi de nouvelles conditions de reconnexion du Sud au Nord.

Les pays du Sud se trouvent dès lors confrontés à un environnement commercial mondial où la concurrence est rétablie sur la base du potentiel concurrentiel de chaque pays et non plus sur les traitements préférentiels concédés par les pays du Nord à leurs partenaires commerciaux respectifs. Certes, l'intensification des échanges commerciaux autorisée par la libéralisation a profité à quelques pays émergents, mais, dans la plus grande partie des pays du Sud, la libéralisation a représenté un choc pour leurs structures socio-économiques qui ont longtemps évolué dans un environnement protégé. L'assurance des débouchés qu'offrait ce cadre protecteur à leurs exportations n'a pas permis d'améliorer la compétitivité de leurs systèmes productifs.

À ce niveau, l'expérience marocaine est riche d'enseignements. L'insertion du Maroc dans le commerce mondial est restée pour des décennies fondée sur la base de quelques secteurs exportateurs, notamment l'agroalimentaire et le textile. Les accords de coopération et d'association avec l'UE garantissaient aux exportations marocaines un accès préférentiel qui les avantageait par rapport aux exportations des concurrents. S'agissant des produits manufacturiers, essentiellement les produits de confection, la stratégie concurrentielle fut construite autour du différentiel des coûts de production entre le Maroc et les pays européens, différentiel expliqué par le coût de la main-d'œuvre. Un modeste apprentissage industriel et organisationnel fut encouragé, n'autorisant pas l'amélioration de la compétitivité des exportations de ces secteurs ni le développement d'autres industries exportatrices, qui auraient fait suite, comme ce fut le cas pour plusieurs pays émergents, à la diffusion de ce savoir-faire dans l'ensemble du tissu productif marocain. Les difficultés des secteurs exportateurs marocains sont d'ordre structurel dans le sens où la compétitivité de ses produits est seulement le reflet de l'amélioration des performances de son système productif en matière de capacités de production, de progrès technologique et d'accumulation du capital.

Dans ce papier, on présentera la situation du Maroc dans un nouveau contexte commercial mondial caractérisé par la forte libéralisation des échanges. Nous étudierons ainsi dans une première section les deux tendances de la libéralisation : la globalisation et la régionalisation, la place des pays en développement de la région méditerranéenne et la place du Maroc, pour présenter dans une deuxième section le modèle d'insertion de l'économie marocaine au commerce mondial et l'apport limité de ce modèle à l'amélioration du potentiel industriel et compétitif marocain. Nous terminerons par une troisième section où seront présentés des modèles d'insertion dynamique d'autres pays dans le commerce mondial et le type d'activités génératrices de croissance économique, notamment à travers l'exemple de l'industrie automobile dans le monde et au Maroc.

Mondialisation des échanges commerciaux

Libéralisation du commerce mondial : fin du Système généralisé de préférences

Les échanges commerciaux, encadrés depuis la Deuxième Guerre mondiale par les dispositions du GATT, ont été imprégnés par un certain protectionnisme des pays du Nord n'autorisant aucun traitement spécial en faveur des pays du Sud sur la base des principes de non-discrimination (Clause NPF¹) et de réciprocité des concessions commerciales. Ce n'est qu'au début des années soixante-dix que les discussions entamées au sein de la CNUCED depuis 1964 et qui liaient le commerce aux questions de développement aboutirent à instituer un Système généralisé de préférences (SGP). Ce dernier permettait aux pays développés

d'établir des relations commerciales non réciproques avec les pays du Sud, autorisant ces derniers à exporter leurs produits industriels et certains produits agricoles (sous quotas et pendant quelque temps), sans payer de droits de douane à l'entrée aux marchés des pays du Nord. Ce traitement préférentiel a été ainsi accepté, avec la clause de « l'habilitation », comme une dérogation permanente à la clause de NPF.

Ce cadre multilatéral du commerce mondial a connu depuis la fin des négociations de l'Uruguay Round et l'institution de l'OMC l'établissement d'un nouveau régime à plusieurs niveaux d'obligations et de droits en fonction des niveaux de développement des pays. Il s'agit d'un système de Traitement spécial et différencié (TSD) qui représente une dérogation limitée dans le temps aux principes de l'OMC. Ce système permet d'accompagner les pays moins développés dans le processus de libéralisation de leurs échanges commerciaux en leur octroyant des délais d'application plus longs.

Ce mouvement de libéralisation dans un cadre multilatéral paraît imposer un type de reconnexion aux pays du Sud. D'une part, c'est une libéralisation synonyme de normalisation et d'harmonisation des règles commerciales de concurrence, des droits de propriété et d'investissement, des mesures sanitaires... etc., avec les règles de l'OMC qui sont celles des pays du Nord. En effet, ces normes² sont des goulots d'étranglement structurels exigeant que les produits exportés se conforment à toute une série de critères et de règles techniques fixées par les marchés importateurs, barrant souvent la route aux exportateurs des pays en développement (Stiglitz 2007). Ces derniers se voient ainsi obligés d'internaliser ces règles.

D'autre part, ce mouvement a toujours exclu les secteurs économiques vitaux pour les pays du Sud tels l'agriculture et le textile. Si, en effet, le textile a été totalement libéralisé depuis la fin des accords multifibres (AMF) en 2005, cela n'a abouti qu'à une concurrence Sud-Sud. Au niveau agricole, les revendications des pays du Sud pour la suppression des distorsions à la concurrence représentées par les subventions au secteur et aux exportations agricoles font encore face aux réticences des pays du Nord (échec des négociations du cycle de Doha). Une telle suppression pourrait permettre une hausse des prix des produits agricoles encourageant les pays du Sud exportateurs.

Régionalisation du commerce

En parallèle avec ce mouvement de libéralisation multilatérale, on assiste également à la prolifération des accords commerciaux régionaux (ACR) sous forme d'accords de libre-échange ou d'union douanière. Cette régionalisation du commerce mondial a connu pour sa part une évolution dans sa base juridique, passant d'un traitement préférentiel en faveur des pays du Sud à un traitement réciproque conforme aux dispositions de l'OMC. En effet, pour l'Europe qui s'est

engagée plus tôt dans ce mouvement de régionalisation, les accords de coopération des années soixante-dix ont été remplacés par des accords d'association et de libre-échange, successivement avec la Tunisie en 1995, le Maroc en 1996, l'Afrique du Sud en 1999, le Mexique en 2000, le Chili en 2002. Les États-Unis, qui sont partis avec un certain retard, ont conclu des accords régionaux non réciproques au milieu des années quatre-vingt, avec les Caraïbes (CBERA) en 1984, avec les pays andins (ATPA) en 1992 et avec les pays de l'Afrique subsaharienne (AGOA) en 2000, puis des accords de libre-échange, l'ALENA en 1992, avec la Jordanie en 2000, le Chili et Singapour en 2003, le Maroc et le Bahreïn en 2004, le Pérou en 2005 et la Colombie en 2006. Le cas de l'Asie représente une exception régionale dans le sens où il y a une intégration économique réelle entre les groupes industriels japonais, chinois, coréens et taiwanais, dépassant les contrats commerciaux entre États (Regnault 2006). Cela n'a pas empêché le Japon de conclure des accords de libre-échange avec Singapour en 2001 et le Mexique en 2004. Ainsi, jusqu'au début des années 2000, plus de la moitié des échanges mondiaux sont effectués dans un cadre régional.

La régionalisation, qui représente une libéralisation accélérée sur un espace réduit pouvant concerner même des pays non-membres à l'OMC, pose question au regard de son intérêt dans un contexte de mondialisation des échanges. Avec les problèmes de détournement de trafic que ces accords créent, ce qui représente un obstacle aux efforts d'allocation optimale des ressources au niveau mondial. En effet, les régimes préférentiels établis dans le cadre de ces accords régionaux permettent l'accroissement des échanges commerciaux intra-régionaux selon le principe de création de commerce par la suppression ou la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires sur les importations en provenance des seuls membres de la zone de libre-échange.

Ce processus de régionalisation se caractérise par la domination des accords conclus entre un pays du Nord et un ou plusieurs pays du Sud. C'est une relation souvent asymétrique entraînant un démantèlement des droits de douane et empêchant par conséquent toute possibilité de protection des industries naissantes dans les pays du Sud. Par ailleurs, le contenu de ces accords est souvent inspiré des orientations des pays du Nord. Deux modèles peuvent ainsi être relevés, d'une part le modèle américain, qui limite les relations régionales aux seuls aspects commerciaux sur la base d'un développement économique par la libéralisation commerciale, et d'autre part, un modèle européen associant aux aspects commerciaux des considérations économiques, financières (programme MEDA pour les pays du sud de la Méditerranée) institutionnelles, politiques... De plus, les règles commerciales négociées dans ces accords constituent un autre aspect de l'hégémonie des pays du Nord sur les relations commerciales régionales. En effet, l'institution de certaines conditions commerciales telles les règles d'origine et les règles sanitaires rendent souvent difficile l'accès aux marchés de ces pays.

Tableau 4.1: Évolution des accords régionaux

Périodes	Nombre d'accords
Avant 1990	27
1991 – 1995	33
1996 – 2000	42
2001 – 2005	84

Source : Deblock, C. & Regnault, H., 2006 : *Nord-Sud. La reconnexion périphérique*, Éditions Athéna, Québec.

Libéralisation et développement économique dans les pays du Sud

Cas des pays en développement

Le processus de globalisation des échanges, marqué par une libéralisation économique et une réduction des barrières tarifaires et non tarifaires au commerce, a exacerbé la concurrence entre les économies, notamment pour les pays en développement qui bénéficient de traitements spéciaux pour l'accès de leurs produits aux marchés des pays développés. Dans les nouvelles dispositions de l'OMC, le système généralisé des préférences établi au début des années soixante-dix a été remplacé par un système de traitement réciproque où les pays en développement doivent faire les mêmes concessions dans les réductions des tarifs douaniers.

En effet, la libéralisation a un grand impact budgétaire en réduisant les recettes budgétaires qui représentent une grande source de revenus des pays en développement. Les efforts d'accompagnement de la libéralisation doivent se faire dans le sens d'une réforme fiscale qui tend à réduire la dépendance des finances publiques vis-à-vis de la taxation du commerce extérieur.

Outre les difficultés budgétaires liées à la baisse des recettes douanières, la libéralisation a exacerbé la concurrence internationale en entraînant une baisse des prix des produits manufacturiers et une hausse des prix des matières premières. Les pays en développement, qui exportent en général des produits manufacturiers standards de faible contenu technologique, voient leurs marges bénéficiaires se réduire, les entraînant dans un cercle vicieux qui détériore davantage leur compétitivité internationale. En effet, avec les pressions qui se font sur les prix, les gains de productivité réalisés au niveau de ces produits profitent davantage au consommateur mondial qu'au producteur national, ce qui affecte la capacité d'autofinancement des entreprises (FEMISE 2007).

Toutefois, la progression du commerce mondial depuis la libéralisation (6 pour cent en moyenne de 1997 à 2007, soit deux fois plus vite que la production mondiale) a profité aux pays en développement dits émergents qui exportent

plus de produits manufacturiers que de produits primaires. Leur position dans le commerce mondial s'est renforcée de 9 points par rapport à 1995, pour arriver à 24 pour cent des exportations mondiales en 2007, alors que les pays dits rentiers, n'exportant que des produits primaires, n'ont vu leur position s'améliorer que d'un point, réalisant 11 pour cent des exportations mondiales en 2007. Les premiers ont profité du processus d'intensification de la division internationale des systèmes productifs, accéléré par la libéralisation, et les deuxièmes ont également profité de l'accroissement de la demande mondiale des matières premières et de la hausse de leurs prix (Lemoine 2007).

Les pays en développement restent ainsi les plus vulnérables à la libéralisation des échanges commerciaux aux niveaux multilatéral et régional. Ils dépendent beaucoup de leurs exportations et donc des cours mondiaux des produits manufacturiers et des matières premières, ils ont les exportations les moins diversifiées au moment où les distorsions commerciales touchent le plus les activités importantes pour eux, telles que l'agriculture et le textile.

Stiglitz note que la libéralisation entraîne des coûts d'ajustement plus importants pour les pays en développement. Ce sont ces derniers qui doivent faire le plus de réformes pour se conformer aux nouvelles réglementations commerciales. Pour tirer profit de la libéralisation, ces pays doivent supporter des coûts d'investissement (infrastructures et nouvelles technologies) et faire face à des problèmes de redistribution des ressources des secteurs non rentables aux secteurs plus compétitifs dans un environnement économique où les imperfections du marché financier avec les difficultés d'accès aux crédits et le faible accompagnement des banques aux efforts de mise à niveau des organisations productives de ces pays affectent leur compétitivité (Stiglitz 2007).

Cas des pays du sud de la Méditerranée

Faibles résultats des traitements non réciproques

En ce qui concerne les pays méditerranéens, ils ont été liés depuis les années soixante par des accords de coopération avec la Communauté européenne puis des accords d'association avec l'Union européenne (Union douanière avec la Turquie). Ces accords garantissaient un accès facile au marché de l'Union dans le cadre des systèmes généralisés de préférence. La fin du traitement spécialisé qui leur permettait un accès au marché communautaire en toute franchise des droits de douane et sans quotas pour leurs produits industriels a été un résultat supplémentaire des faibles bienfaits économiques attribués à ce régime. En effet, les partenaires méditerranéens bénéficiaient d'un traitement non réciproque avec l'Europe dans l'objectif de créer une certaine dynamisation industrielle de leurs tissus productifs. L'effet n'a été ainsi ressenti que dans les industries de main-d'œuvre (textile) et pour quelques pays (Turquie, Maroc et Tunisie). Ainsi, la

non-réciprocité du régime commercial a créé une forte protection des industries nationales sans aucune concurrence étrangère. Il en résultait d'une part une économie de rente, conséquence de la pratique de prix élevés sur le marché intérieur – avec une valeur ajoutée plus élevée qu'à l'exportation – et d'autre part un faible effet d'entraînement sur le tissu industriel, dans la mesure où les secteurs qui en ont le plus profité sont ceux dont le niveau technologique est très modeste, et dont le seul avantage concurrentiel est le coût de la main-d'œuvre.

L'absence de réactivité industrielle du sud de la Méditerranée à l'ouverture commerciale européenne a donc lourdement pesé sur la définition de la nouvelle donne commerciale, sous le signe de la réciprocité du libre-échange (Catin 2006).

L'instauration d'accords d'association instituant une réciprocité des échanges commerciaux expose ainsi les pays sud-méditerranéens à un rapport asymétrique qui a tendance à aggraver le déséquilibre commercial vis-à-vis de leurs partenaires européens. Dans ces accords, ces pays ont substitué à une situation où leurs produits industriels avaient un accès libre (un accès fortement limité des produits agricoles) un système qui les conduisait à éliminer leurs propres barrières douanières sur les produits industriels, sans évolution comparable de leurs partenaires sur les produits agricoles (FEMISE 2009).

Attractivité économique

Au niveau financier, la région du sud de la Méditerranée se trouve marginalisée dans les IDE, non seulement au niveau mondial, puisqu'ils ont attiré moins d'IDE que les principales régions en développement, comme les dragons asiatiques ou les pays du Mercosur, mais également par rapport aux pays de l'Europe centrale et orientale PECO³. Alors que les IDE ont connu une croissance importante dans le monde depuis 1992, les pays est-européens ont attiré presque deux fois et demie plus d'IDE que les pays méditerranéens. L'évolution des IDE, dont la répartition était égalitaire entre les PECO et les pays sud-méditerranéens dans les années quatre-vingt-dix, a favorisé davantage les PECO dans l'objectif de leur préparation à l'adhésion à l'UE. En effet, malgré une progression en valeur absolue, les IDE méditerranéennes – multipliés par presque 3,5 entre 1994 et 2001 et passant de 3,99 milliards d'euros à 13,9 milliards d'écus/euro en 2001 – n'ont représenté que 0,35 pour cent en 2001 contre 0,4 pour cent en 1994, des stocks des IDE européens détenus à l'étranger, alors que pour les PECO, les IDE de l'UE ont été multipliés par 8 et sont passées de 10,8 milliards d'euros à 89,7 milliards d'euros, soit une progression de 1,2 pour cent à 2,3 pour cent (Avallone 2006). Ces flux financiers placent par conséquent les PECO dans une position concurrentielle plus avantageuse que les pays sud-méditerranéens.

Dans son rapport de 2009, le FEMISE a soulevé que pour améliorer leurs compétitivités dans un environnement commercial plus ouvert et résister au mieux

aux chocs externes, les économies méditerranéennes doivent, premièrement, accroître la compétitivité commerciale de leurs marchandises – avec une montée en gamme de l'ensemble du système productif – et élargir les opérations d'ouverture aux produits agricoles ; deuxièmement, développer l'ouverture aux services, à la fois pour réduire les coûts de transaction et d'échanges – et augmenter la compétitivité générale des économies – et pour développer un secteur des services productifs moins sensible à la conjoncture que le tourisme ; enfin, maintenir une attractivité relative forte vis-à-vis de l'investissement étranger en s'attachant à ce que ce type d'investissement produise davantage d'effets induits qu'il ne le fait aujourd'hui⁴.

Cas de l'économie marocaine

Accords de libre-échange contractés par le Maroc

Le processus de libéralisation de l'économie marocaine enclenché par le programme d'ajustement en 1983 a été renforcé au niveau multilatéral par les engagements du Maroc, lors de son adhésion au GATT en 1987⁵ puis à l'OMC en 1994, et au niveau bilatéral par la conclusion de plusieurs accords de libre-échange. L'objectif est de favoriser l'ouverture sur l'extérieur à travers la promotion des exportations et le développement de l'investissement direct étranger.

L'intégration régionale dans le cadre des accords de libre-échange semble être une réaction de l'économie marocaine à l'exacerbation de la concurrence générée par la mondialisation. La libéralisation des échanges au niveau multilatéral a permis de rétablir la concurrence sur la base des avantages comparatifs de chaque pays. En effet, l'arrivée, sur le marché européen, de concurrents asiatiques avec des coûts salariaux plus bas, et des PECO, géographiquement plus proches, a remis en cause les avantages comparatifs marocains en matière de coûts de main-d'œuvre et de proximité géographique.

De fait, l'accord de coopération de 1976 a été remplacé par un accord d'association en 1996⁶ avec l'UE autorisant l'instauration d'une zone de libre-échange. Il y est convenu du démantèlement des procédures entravant la libre circulation des marchandises et équipements. Il s'agit du démantèlement tarifaire pour les biens d'équipement, les pièces de rechange, les matières et les produits industriels, et du démantèlement des prix de référence. Un tel démantèlement institue un rapport asymétrique ne favorisant pas le Maroc, dans la mesure où les produits industriels marocains bénéficiaient d'un traitement spécial pour accéder au marché européen. L'exemple des produits textile et habillement, principale activité industrielle à l'export, est significatif. La réduction des droits de douane avantagera surtout l'entrée des produits européens sur le marché marocain caractérisé, qui était sous un niveau de protection élevé. En effet, contrairement aux activités du textile qui ont un taux de pénétration des importations de 64

pour cent, le taux de pénétration des importations sur le segment de l'habillement reste très modeste, se situant à 16 pour cent. Globalement, le taux moyen pondéré appliqué par l'EU aux produits marocains est estimé, avant l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange, à 1,41 pour cent, contre 33,7 pour cent pour la protection du Maroc vis-à-vis de l'EU (Achy 2003). Pour les produits textiles en particulier, les taux appliqués aux importations sont les plus élevés ; ainsi, 86 pour cent des importations sont soumises à un tarif supérieur à 40 pour cent.

L'amélioration de la position concurrentielle des produits industriels marocains, sur le marché européen principalement, a ainsi été à l'origine de la conclusion, avec des pays de la zone méditerranéenne, d'accords de libre-échange visant à bénéficier de l'avantage du cumul d'origine pan-euro-med autorisant la vente sur le marché de l'UE de produits industriels à partir de matières achetées dans des pays méditerranéens tiers. La signature en 2004 d'un accord de libre-échange avec la Turquie a été conduite dans l'objectif de faire bénéficier les industriels marocains, notamment ceux du textile et de l'habillement, d'approvisionnements auprès d'un grand fournisseur méditerranéen de produits textiles. L'accord d'Agadir de 2004 (Maroc, Tunisie, Égypte et Jordanie) visait également l'accélération du processus d'intégration régionale sur la base du principe de complémentarité et de cumul préférentiel de l'origine entre ses membres.

L'accord de libre-échange Maroc-État-Unis prévoit également un démantèlement symétrique des droits de douane sur six ans. Ainsi, les principaux produits exportés par le Maroc bénéficieront de quotas tarifaires à droit nul. L'établissement d'un niveau d'exonération tarifaire représente pour les exportateurs marocains une opportunité de diversifier leurs débouchés sur un marché non encore exploité.

Attractivité du Maroc pour les IDE

L'effort d'intégration du Maroc au commerce mondial se fait aussi au niveau de l'amélioration de l'attractivité du Maroc au sein des IDE considérés par les PED non plus comme un vecteur de dépossession d'une partie des capacités de production de leur système de production, mais au contraire comme un levier de mise à niveau de leur industrie manufacturière, de développement de la productivité du travail et de la compétitivité internationale du pays (Berthomieu 2006).

Le mouvement de libéralisation de l'économie entrepris dans les années quatre-vingt a été accompagné d'une politique d'encouragement des IDE, avec un code des investissements industriels, immobiliers, touristiques et miniers, un code d'exportations en 1988 et, en 1989, l'établissement d'un programme de privatisations autorisant l'entrée d'entreprises étrangères. L'ont complétée l'instauration de la convertibilité du dirham pour les opérations courantes en 1993⁷, la création d'un marché des devises en 1996, et l'instauration en 2002 du guichet unique sous forme de centres régionaux d'investissements CRI pour

simplifier les procédures administratives. Cette stratégie d'encouragement des IDE a été renforcée dans les années 2000 par le développement d'infrastructures d'accueil, avec la création de zones franches industrielles et logistiques.

Le Maroc est devenu depuis le début des années 2000 une destination privilégiée, accueillant entre 1992 et 2000 près de 16 pour cent des IDE drainés par la région méditerranéenne, avec 796 millions de dollars US – derrière l'Égypte, avec 17 pour cent, soit 859 millions de dollars. Il est arrivé en 2002 au montant de 1,99 million de dollars, devenant alors la première destination dans la région, pour ne plus recevoir ensuite, en 2003, que 10 pour cent des IDE (devancé par l'Égypte et la Tunisie).

Insertion de l'économie marocaine au commerce mondial : modèle-type de relations Nord-Sud

L'ouverture de l'économie marocaine au commerce mondial

La politique économique marocaine est marquée par deux grandes périodes. La première fut caractérisée par l'adoption d'une politique d'industrialisation par substitution aux importations. À l'instar de plusieurs pays en développement dans les années soixante et soixante-dix, le Maroc s'est lancé dans un processus de valorisation des matières premières qui ne pouvaient être exportées à l'état brut, et pour répondre aux besoins du marché local en biens qui étaient importés. Les secteurs qui ont bénéficié le plus de cette politique sont essentiellement les secteurs intensifs en main-d'œuvre, notamment les industries alimentaires et textiles. Au cours du plan triennal 1965-1967 et du plan quinquennal 1968-1972, les investissements drainés vers ces deux industries ont connu une importante croissance. Les branches alimentaire et textile et confection ont totalisé à elles seules plus de 50 pour cent des investissements réalisés dans les industries substitutives aux importations durant les deux plans.

À partir des années quatre-vingt, et dans un environnement de crise intérieure, la politique économique marocaine s'est orientée vers la demande internationale en vue de soutenir la croissance intérieure. Après l'adhésion du Maroc au GATT en 1987, le Maroc s'est engagé dans un processus de restructuration de ses politiques économiques avec la promulgation en 1992 d'une nouvelle loi du commerce extérieur, modifiée en 1997 pour l'adapter aux dispositions de l'OMC en matière de protection des produits agricoles et de clauses de sauvegarde⁸, et la signature d'un accord d'association avec l'Union européenne en 1996.

La transition d'une stratégie de substitution des importations vers une stratégie fondée sur la promotion des exportations a quasiment éliminé les obstacles à l'exportation, très généralisés avant le PAS en 1980. Les tarifs douaniers ont été réduits, avec une diminution des droits d'importation et la réduction du nombre de lignes tarifaires à six. Le Maroc disposait de droits moyens et maximums parmi

les plus élevés dans la région méditerranéenne avec, respectivement 64 pour cent et 140 pour cent, mais il a procédé aux baisses les plus fortes puisque les tarifs moyens ont baissé de 37 points et les droits maximums de 93 points entre 1993 et 2003, passant respectivement à 27 pour cent et 50 pour cent (Nicet-Chenaf 2007). La suppression, en 2002, des prix de référence, qui figuraient parmi les mesures de restriction⁹ au commerce, a amélioré la position du Maroc de 3 points sur une échelle de dix (Caupin 2004). Le taux d'ouverture, qui rapporte les exportations et les importations au PIB, est passé de 18,6 pour cent dans les années quatre-vingt à 27 pour cent dans les années quatre-vingt-dix, pour atteindre 52 pour cent en 2002. Les exportations ont enregistré une augmentation de 11,3 pour cent entre 1997 et 2002 au-dessus des importations et du PIB.

Évolution des exportations marocaines : faible potentiel concurrentiel des avantages comparatifs traditionnels

Les déterminants de la compétitivité internationale au Maroc

L'analyse des éléments constitutifs de la stratégie concurrentielle internationale marocaine conduit à dégager une stratégie basée davantage sur une compétitivité-coût que sur une valorisation de la proximité de son marché principal.

Le coût et la productivité du travail

Le développement des activités exportatrices a été principalement lié au coût de la main-d'œuvre au Maroc. L'avantage comparatif qu'assure le niveau relativement bas des salaires constitue un élément de base d'une stratégie de compétitivité-prix. L'essoufflement d'une telle stratégie enregistré depuis quelques années est en partie dû à la hausse du coût salarial unitaire manufacturier réel. Le coût unitaire de main-d'œuvre a augmenté en moyenne annuelle de 3,3 pour cent sur la période 2000-2004, contre seulement 1,8 pour cent entre 1995 et 1999¹⁰, en conséquence, notamment, de l'augmentation, en 2001, de 10 pour cent du salaire minimum SMIG¹. En ajoutant les cotisations sociales, le niveau du coût salarial rend la destination du Maroc plus chère, même par rapport à ses concurrents les plus proches.

De plus, la cherté du coût du travail au Maroc ne récompense pas un certain niveau de qualification de la main-d'œuvre. Le Maroc se trouve, au contraire, parmi les pays qui ont le plus bas niveau de formation dans les entreprises.

Proximité géographique

Selon les nouveaux schémas de développement industriel, la proximité géographique du Maroc avec son principal marché est une proximité relative d'un point de vue économique : c'est une proximité géographique plus qu'une proximité circulatoire

ou organisationnelle. L'évolution technique et organisationnelle des transports et des technologies de l'information a permis de réduire aussi bien les coûts que les délais d'acheminement des produits. Dans la situation actuelle, le Maroc reste avantagé par rapport à ses concurrents sur les seuls marchés espagnol, portugais et français, alors qu'il supporte d'importants coûts et délais sur les marchés du nord de l'Europe. En effet, les coûts logistiques exprimés en termes de coût et de délai de transport ainsi que la traversée du Déroit constituent encore des handicaps à la compétitivité des entreprises marocaines. Le faible degré de modernisation du secteur transport, et la modestie des infrastructures en plates-formes logistiques rendent plus élevés les coûts d'acheminement des produits vers l'Europe. En effet, la traversée du Déroit coûte 2 à 3 fois plus cher que la norme pour les distances de traversée comparables. La Banque Mondiale, dans son rapport sur la logistique du commerce extérieure et la compétitivité du Maroc, souligne que les coûts logistiques représentent près de 20 pour cent du PIB contre 10 à 16 pour cent pour les pays de l'UE et 15 à 17 pour cent pour des pays émergents tels que le Mexique, le Brésil et la Chine (Banque Mondiale 2006).

Le taux de change

La parité du dirham par rapport aux deux monnaies internationales, le dollar et l'euro, et la politique de change de ses principaux concurrents méditerranéens et asiatiques, affectent la compétitivité des exportations marocaines. Au début des années 2000, la dépréciation du dirham par rapport à l'euro, qui est fortement pondéré dans le panier de devises au Maroc, a permis une amélioration de la compétitivité-prix de 1,6 pour cent en moyenne sur la période 2000-2005. Toutefois, l'appréciation continue du dirham par rapport au dollar, estimée en 2005 à 16 pour cent, a favorisé les pays asiatiques, dont les monnaies restent fortement rattachées au dollar.

Développement lent du système industriel marocain

Faible diversité de l'offre marocaine à l'export

La faible diversité des exportations est le résultat de données structurelles¹² de l'économie marocaine, qui peine à réaliser un taux de croissance élevé. Sur quarante ans, les indicateurs de diversité énumérés par la Banque mondiale indiquent, d'une part, que pour la diversification des recettes d'exportation¹³, le Maroc a suivi une tendance largement baissière au cours de la fin des années soixante-dix et jusqu'au milieu des années quatre-vingt, et qu'elle est restée constante dans les années quatre-vingt-dix, mais a baissé légèrement au début des années 2000. D'autre part, l'indicateur portant sur « l'analyse à parts de marchés constantes » montre que la très faible croissance des exportations du Maroc a été portée par sa capacité d'augmenter sa part de marché (effet de compétitivité limitée) plutôt

que par sa capacité d'expansion dans les produits d'exportation connaissant une forte croissance (effet structurel négatif). Enfin, la part des exportations de biens intégrant l'ingénierie et les produits manufacturiers à haute valeur ajoutée représente moins de 20 pour cent des exportations globales (Banque mondiale 2005). Par ailleurs, cette faible diversité des exportations est aggravée par la concentration des exportations sur des produits non dynamiques au regard de la croissance de la demande mondiale.

En effet, le Maroc ne dispose d'avantages concurrentiels que dans quatre secteurs : agroalimentaire, textile, chimique et non ferreux. Depuis le début des années quatre-vingt-dix, ces avantages perdent de leur force concurrentielle, notamment pour le secteur de la confection. Un léger avantage comparatif se développe toutefois dans d'autres secteurs, tels que l'industrie automobile, les composants électroniques et électriques.

L'apport limité du modèle d'insertion à la croissance du système industriel : cas du secteur du textile

L'intégration du Maroc aux échanges mondiaux se fait à travers quelques secteurs exportateurs de produits intensifs en travail non qualifié, dont le plus important est le secteur du textile et de l'habillement. C'est une intégration peu dynamique et non génératrice de croissance à long terme. La spécialisation sur des segments du processus de production intensifs en travail non qualifié constitue un facteur de blocage de la diffusion du progrès technologique et d'apprentissage organisationnel au sein de la filière et du tissu industriel marocain. La non-répercussion du dynamisme des activités de l'habillement sur l'amont de la filière n'a pas favorisé le développement d'une industrie textile performante au Maroc dans le cadre d'un modèle d'industrialisation tiré par les exportations, comme ce fut le cas dans plusieurs pays.

En effet, l'industrie textile a constitué une première étape d'industrialisation dans le monde. Les produits textiles ont représenté durant longtemps, pour les pays développés, plus de la moitié de leurs exportations industrielles. Les changements de la structure de ces exportations ont ainsi traduit le redéploiement des systèmes productifs de ces pays vers des industries plus technologiques. Dans la deuxième moitié du XXe siècle, l'industrialisation des nouveaux pays industrialisés (NPI) a été enclenchée par les activités de l'habillement. Le succès de cette dernière a élargi les débouchés de l'industrie textile locale, qui est devenue également exportatrice (Chaponnière 2004).

Le faible apport de l'industrie textile et de l'habillement au développement d'un tissu industriel au Maroc est le résultat du modèle de connexion imposé par les pays importateurs. Cette industrie s'est développée à la suite des mouvements de délocalisations européens qui, à partir du début des années quatre-vingt, se sont orientés vers le Maroc¹⁴ et la Tunisie. Ces délocalisations ont surtout touché

les activités intensives en main-d'œuvre, selon une option où la sous-traitance est préférée à l'investissement direct. Ont en revanche été maintenues sur les territoires nationaux, les activités de production textile plus capitalistiques, de manière à poursuivre l'exportation de tissus pour le perfectionnement chez les sous-traitants, selon les principes des règles d'origine, qui imposaient l'utilisation de leurs tissus ou des tissus nationaux pour l'octroi des traitements préférentiels (Naciri 2007).

Une forte spécialisation s'est développée au Maroc dans le secteur de la confection travaillant dans le cadre des trafics de perfectionnement sous régime douanier d'admission temporaire de produits importés. Cette spécialisation sur un segment du processus de production intensif en travail non qualifié constitue un facteur de blocage de la diffusion du progrès technologique et de l'apprentissage organisationnel, comme cela fut le cas pour les investissements étrangers textiles européens en Tunisie, dont les effets d'entraînement se sont diffusés vers des industries à plus forte valeur ajoutée, comme la mécanique et les industries électriques (Nicet-Nechaf 2007).

Cet apport limité des spécialisations sur l'économie marocaine est également expliqué dans de grandes proportions par la faible capacité d'apprentissage du tissu industriel marocain à partir du contact avec des partenaires étrangers plus développés. Les industriels marocains se servent des technologies autorisées par leurs partenaires sans pouvoir développer un savoir-faire propre autour de ces technologies, il s'agit d'une différence entre la « capacité de faire des choses » et la « capacité d'apprendre de nouvelles choses » (Abdelamlki 2007). Certes, une telle situation est le résultat de la modestie des programmes de recherche scientifique et de leur concentration sur des secteurs limités tels que l'agronomie.

Libéralisation et croissance économique au Maroc : recherche de nouvelles reconnections

Développement de modèles d'insertion dynamique

Les analyses économiques divergent quant à l'impact de la libéralisation commerciale sur la croissance économique. Les modèles de réussite de développement économique au Sud semblent ainsi moins relier le décollage industriel au commerce extérieur avec le Nord qu'à des stratégies de développement cohérentes et suffisamment autonomes. Si l'Afrique du Sud reste le modèle le plus ouvert (les exportations y représentent 23 pour cent du PIB), principalement en raison de l'absence d'un grand marché intérieur et de la modestie des économies voisines, le Brésil (exportations : 14,9 pour cent du PIB) et l'Inde (exportations : 9,3 pour cent du PIB) ont su développer leurs bases industrielles sur le socle des marchés régionaux et du marché intérieur. Tirant profit d'une longue expérience de stratégie de substitution aux importations, le commerce

extérieur du Brésil reste davantage équilibré entre les pays du Nord et du Sud ; il bénéficie de son ouverture à travers un marché d'Amérique latine plus grand, selon une stratégie commerciale qui cherche à renforcer son statut de puissance régionale par la signature d'un ensemble d'ententes et d'accords commerciaux avec les pays voisins. L'Inde demeure moins ouverte aux échanges extérieurs et fonde sa stratégie de croissance sur le marché intérieur et les recettes douanières, qui représentent encore une part importante des recettes fiscales de l'État central (le tarif douanier moyen est de 29) (Turcotte 2006).

Pour le Maroc, le modèle de croissance développé est dépendant de ses relations commerciales avec son partenaire européen, qui absorbe plus de 70 pour cent des exportations. D'une part, l'étroitesse de son marché intérieur semble avoir un effet répulsif sur les investisseurs, qui ne peuvent pas vendre localement ; d'autre part, la faible intégration régionale limite également les investissements – qui ne peuvent bénéficier de l'exportation des produits aux pays voisins sans payer des droits de douane. Car le blocage du processus de l'Union du Maghreb arabe limite les possibilités de développement des échanges commerciaux dans la région ; en effet le Maghreb représentait 1,5 pour cent en 1995 des exportations du Maroc et seulement 1 pour cent en 2003 (Nicet-Nechaf 2006). Les analyses du FEMISE soulignent que la persistance de ce faible niveau d'échanges intrarégionaux constitue une perte de potentiel de développement économique importante (FEMISE 2009).

Les échanges intra-branches générateurs de croissance

Les théories économiques du commerce international distinguent deux formes d'échanges commerciaux. D'une part, les échanges inter-branches qui correspondent aux échanges de produits différents expliqués traditionnellement par les différentiels de productivité relative et par les dotations en facteurs entre les nations. Ce sont les échanges-types des pays en développement qui exportent les matières premières et les produits de faible valeur ajoutée et importent des biens d'équipement et des produits de haute technologie. Ces échanges se révèlent statiques et n'ont qu'un effet ponctuel sur la croissance, ils ne sont favorables à la croissance que s'ils s'effectuent dans des secteurs où la demande mondiale est dynamique (Abdelmalki 2001). D'autre part, les échanges intra-branches qui portent sur des échanges croisés de produits similaires, comparables et substituables entre eux, fabriqués à partir des mêmes facteurs de production. Ces échanges s'expliquent avant tout par les processus de rattrapage économique et d'homogénéisation des structures de production autorisés par la convergence des revenus, qui permettent aux pays d'échanger des biens similaires. Ils ont ainsi un effet dynamique sur la croissance et sur la productivité. Les échanges intra-branches sont par ailleurs un indicateur d'intégration productive des espaces économiques. En effet, le processus d'intégration régionale dans le cadre des

accords de libre-échange ou d'union douanière se trouve dépendant des échanges intra-branches, car « l'intégration régionale aurait d'autant plus de chances d'impulser la croissance des pays membres qu'elle ferait progresser leurs échanges de produits similaires » (Abdelmalki 2001).

Pour le Maroc, les échanges commerciaux restent encore dominés par leur caractère inter-branche. Les accords de libre-échange, notamment avec l'UE, ne sont pas associés à un développement des échanges intra-branches. Le modèle d'intégration développé dans ces accords ne s'identifie pas aux modèles d'intégration des pays industrialisés et pays semi-industrialisés pour lesquels un cercle vertueux intégration/commerce intra-branche/croissance se vérifie (Abdelmalki 2001). La structure commerciale marocaine est celle d'un pays en développement. Le développement du commerce intra-branche entre le Maroc et l'UE depuis le début des années quatre-vingt-dix reste modeste et porte principalement sur un commerce vertical de faible qualité, permettant à l'UE, dans une même branche, d'exporter des produits à prix plus bas que le prix des produits qu'elle importe dans le cadre du régime d'admission temporaire (qui permet aux industries légères d'importer des matières premières et de réexporter des produits finis). Du côté des exportations, elles restent dominées par les vêtements, la bonneterie, le cuir et l'électronique, qui bénéficient des schémas d'importation temporaire. Les exportations de produits manufacturiers représentent plus de la moitié des exportations marocaines, alors qu'elles ne participent qu'avec 16 pour cent au PIB. De fait, la structure des exportations continue de reproduire l'orientation vers les exportations primaires développée par l'ancienne métropole française (Escribiano 2003). Du côté des importations, le Maroc importe des biens de capital, des biens de consommation de grande et moyenne valeur ajoutée, des produits intermédiaires, des aliments et des produits énergétiques.

L'industrie automobile : nouveau vecteur de reconnexion

La recherche de nouveaux vecteurs de reconnexion a fait l'objet au Maroc en 2005 du plan de développement industriel « Émergence¹⁵ ». L'industrie automobile a été retenue parmi les principales activités aptes à stimuler leur potentiel concurrentiel à l'export. L'objectif est de profiter du redéploiement international de l'industrie automobile qui tend à favoriser relativement les espaces industriels périphériques des principaux centres de production – à savoir les USA, l'UE et le Japon¹⁶. Mis à part le développement de l'industrie dans les pays asiatiques, qui est le produit de stratégies autonomes de grands groupes nationaux (Hyundai en Corée du Sud et Tata en Taïwan) ou des États (Chine), les deux autres grandes régions sont engagées dans des délocalisations sous forme d'investissement et de sous-traitance de leurs firmes multinationales dans les territoires qui leur sont le plus proches. Les USA s'engagèrent précocement vers le Canada en 1965 puis vers le Mexique, et les entreprises ouest-européennes se sont orientées à partir des années 1970

et 1980 vers les pays du sud de l'Europe, notamment l'Espagne, qui a connu un décollage rapide de ses exportations automobiles, et à partir de 1990 vers les PECO, qui ont pris le relais dans le cadre d'une politique de préparation à l'adhésion de l'UE (Grasland 2010).

Ces délocalisations ont eu un effet restructurant sur les systèmes industriels des pays hôtes à travers l'amélioration des tissus productifs, sous l'effet des transferts de technologie qui se font par les investissements directs et les stratégies d'outsourcing (Lemoine 2009). Ces pays ont ainsi amélioré le contenu technologique de leurs exportations, tirées par l'essor important des exportations de matériel de transport sous forme de véhicules finis, de pièces et composants. En même temps, les exportations de produits à basse technologie ont chuté suite au recul relatif des exportations de produits textiles. Un certain rattrapage économique s'est réalisé, autorisant ces pays émergents à améliorer également leurs importations en arrivant à acheter de l'étranger des produits de haute technologie dans le cadre d'un échange intra-branche.

Dans ce schéma, le Maroc appartient à une zone géographique, l'Afrique du Nord, qui demeure marginale dans le processus de production de l'industrie automobile, européenne en particulier. Toutefois, l'industrie automobile au Maroc connaît actuellement un essor, notamment dans la région du Nord, par conjonction de la volonté du gouvernement de développer cette région et de la recherche des équipementiers visant à délocaliser certaines activités automobiles auparavant réalisées en Espagne et au Portugal, en raison de la convergence des revenus dans la péninsule ibérique.

L'industrie automobile au Maroc date des premières années de l'indépendance. En 1959, la SOMACA¹⁷, société de montage de véhicules particuliers¹⁸, fut créée et renforcée par un réseau d'équipementiers pour ses approvisionnements. On se cantonnait toutefois à une logique de satisfaction de la demande interne. À partir de la fin des années quatre-vingt-dix, une nouvelle orientation vers l'exportation s'est développée autour d'un nouveau pôle industriel situé au nord du pays. Plusieurs équipementiers internationaux se sont installés dans la zone industrielle de Tanger, délocalisant une partie de leur production. L'impulsion de ce processus de délocalisation a été donnée par l'arrivée du projet de Renault-Nissan pour la production et l'exportation de voitures, avec une capacité annuelle de 200 000 voitures, qui a enclenché simultanément l'installation de plusieurs fournisseurs de premier et de second rang en vue de fabriquer localement la majeure partie des pièces de rechange et d'améliorer en conséquence le taux d'intégration locale.

Ce développement de l'industrie automobile dans le pôle nord bénéficie en effet de la proximité géographique de ce site industriel, notamment vis-à-vis du sud de l'Europe qui concentre une importante part de l'industrie automobile européenne. D'une part, cette proximité permet à la région du nord du Maroc d'être plus attractive, comparée aux PECO qui voient augmenter leurs coûts

salariaux (10 pour cent en moyenne annuelle) sous l'effet de la convergence des revenus au sein de l'UE et de la migration de la main-d'œuvre pour les pays de l'ouest de l'UE. D'autre part, l'organisation du travail au sein de l'industrie automobile, qui se fait en flux tendus, exclut la concurrence asiatique pour laquelle le facteur distance accroît les coûts des transferts de technologie effectués à travers les délocalisations de la production (Lemoine 2009).

Toutefois, le risque pour le Maroc est de voir les investissements réalisés se concentrer principalement sur des segments du processus de production qui sont intensifs en main-d'œuvre, ce qui se constate dans la plupart des délocalisations portant sur le câblage qui est une activité particulièrement consommatrice de main-d'œuvre peu qualifiée (Layan 2008). En effet, les constructeurs automobiles délocalisent avant tout les productions de faisceaux au Maroc, notamment sous la pression des coûts et des besoins croissants en matière de confort et de sécurité, qui exigent la multiplication des liaisons électriques et électroniques dans une voiture. Cette activité peu qualifiante met ainsi le Maroc en concurrence avec la Tunisie¹⁹, pays du même niveau de développement, mais qui dispose d'une longue expérience en matière de production et d'exportation des équipements de voitures.

Conclusion

Les difficultés d'un développement autonome fondé sur les stratégies de substitution aux importations des années soixante et soixante-dix ont obligé le Maroc à ne plus lier son économie aux seuls débouchés du marché local, mais à essayer d'exporter vers le reste du monde. Toutefois, l'insertion dans le commerce mondial n'a pas dépassé le cadre traditionnel dévolu aux pays en développement par une division internationale du travail qui leur réserve les segments à faible contenu technologique, et intensifs en travail peu qualifié. Un tel modèle d'insertion fondait la compétitivité économique quasi exclusivement sur l'exploitation de la main-d'œuvre à bas salaire, sans aucune possibilité d'évolution dans les processus d'acquisition de savoir-faire industriel et organisationnel et de qualification du tissu productif.

La libéralisation des échanges commerciaux au niveau mondial a mis en difficulté ce modèle d'insertion avec l'entrée de pays – asiatiques notamment – à bas salaires et à potentiel productif plus important, sur le marché européen qui constitue la principale destination des exportations marocaines. C'est en particulier l'industrie textile et habillement qui a été touchée. La production d'articles de longues séries, dont le prix est le seul élément de compétitivité, a été délocalisée massivement en Asie. La survie de l'industrie est due au redéploiement qu'a connu cette industrie vers des segments de valeur ajoutée plus importante, exigeant une plus grande réactivité dans le cadre d'une stratégie de circuit court.

En effet, la recherche de nouveaux modèles d'insertion compétitive doit permettre au Maroc de profiter davantage de l'intensification du commerce

mondial et de la division internationale des processus de production déclenchée par la libéralisation. Les nouvelles spécialisations productives doivent ainsi se focaliser sur les industries à contenu technologique plus élevé ayant des effets d'entraînement plus structurants sur le système industriel national. Les premières orientations en sont déjà développées dans les secteurs de l'électricité, de l'électronique et de l'industrie automobile. Le succès de telles spécialisations exige toutefois non seulement de se positionner sur des segments plus créateurs de valeur ajoutée et plus intensifs en travail qualifié, mais aussi de préparer l'environnement propice au développement de ces industries en matière d'investissements en infrastructures, qu'elles soient matérielles (zones industrielles, infrastructures transport...), immatérielles (technologies et recherche et développement), ou humaines (formation et qualification des ressources humaines).

La logique même de l'insertion doit intégrer de nouveaux vecteurs tels que la place des pays du Sud dans les relations commerciales internationales. D'une part, le développement d'une plus grande intégration régionale, notamment pour le Maroc, qui nécessite l'impulsion des relations commerciales au sein de l'Union du Maghreb arabe, dont la faiblesse fait supporter aux pays membres un coût économique élevé. D'autre part, le développement de la place des pays du Sud dans la formulation des stratégies commerciales mondiales. À ce niveau, le nombre et les intérêts de ces pays au sein de l'OMC constituent un élément favorable à l'unification de leurs efforts et de leurs stratégies de négociation. Cette unité est favorisée à plus forte raison par l'émergence de certaines économies du Sud qui essayent de s'imposer dans les négociations commerciales internationales (Chine, Inde, Brésil et Afrique du Sud). La constitution en 2003 déjà d'un groupe formé de l'Inde, du Brésil et de l'Afrique du Sud (G-3) puis du G-20 atteste l'importance d'une coopération Sud-Sud pour aborder ensemble les négociations multilatérales.

Notes

1. Clause NPF : tout avantage conféré par un membre de l'OMC à un pays tiers, y compris à un non-membre, doit être immédiatement accordé à tous les membres de l'OMC.
2. Il existe aujourd'hui plus de 100 000 normes et règles techniques en usage dans le monde (ONUDI 2002).
3. Entre 1992 et 2000, les IDE se sont concentrés sur trois pays : Pologne 35,7 pour cent avec 4 558 millions de dollars USA, République Tchèque 26,9 pour cent avec 3 434 millions de dollars et la Hongrie 16,3 pour cent avec 2 081 millions. Pour les pays méditerranéens, l'Égypte 17,2 pour cent avec 859 millions et le Maroc 16 pour cent avec 796 millions.
4. Rapport du FEMISE sur le partenariat euro-méditerranéen : « Les pays partenaires méditerranéens face à la crise ». Août 2009.
5. En 1977, le Maroc a acquis le statut d'observateur à l'Accord général sur les tarifs et le commerce GATT, en 1987, il est devenu la 94^e partie signataire du GATT en 1987.

6. Accord d'association signé le 16 février 1996 entre le Maroc et l'UE et ratifié en 2000, qui prévoit l'établissement d'une zone de libre-échange dix ans après sa ratification.
7. Suite à l'acceptation des obligations des sections II, III et IV de l'article VIII des statuts du FMI relatives à la convertibilité des opérations en compte courant.
8. Protection des produits agricoles de base par des équivalents tarifaires et la possibilité de recourir à des mesures de sauvegarde en cas d'importation causant ou menaçant de causer un préjudice grave à la production nationale de biens similaires ou directement concurrents.
9. L'indice de restriction au commerce du FMI, qui prend en compte les barrières tarifaires et les barrières non tarifaires, indique qu'en 2001, seuls 7 pays sur les 167 considérés avaient un régime commercial plus restrictif que le Maroc.
10. Ministère du Commerce et de l'Industrie.
11. Le SMIG vient de connaître une augmentation en 2011 de 10 pour cent échelonnée sur deux ans.
12. La Banque mondiale cite quatre défaillances des politiques économiques qui constituent des contraintes majeures à la croissance : les rigidités du travail, le haut niveau de fiscalité sur l'embauche du capital humain (impôt sur les revenus), le régime de taux de change fixe, et le biais anti-exportations du régime commercial.
13. Indice Herfindhal.
14. Au Maroc, les investissements de délocalisation ont représenté environ un tiers des investissements du secteur textile au cours de la période 1987-1991.
15. En décembre 2005, le plan « Émergence » réalisé par le bureau d'études McKensey a élaboré un diagnostic détaillé des performances et des potentialités de 12 secteurs et 77 activités. Activités retenues : offshoring, automobile, électronique, transformation des produits de mer, aéronautique, textile et cuir, agroalimentaire.
16. C'est un affaiblissement relatif du centre si on sait que les principales régions productrices de voitures n'ont représenté que 54,3 pour cent des exportations mondiales en 2005, contre 75,3 pour cent en 1975.
17. SOMACA : Société marocaine de construction automobile basée à Casablanca au centre du Maroc.
18. L'industrie automobile au Maroc procède au montage de véhicules particuliers et utilitaires légers et lourds, à la construction des carrosseries d'autobus et autocars, à des réparations et à la fabrication de certaines pièces détachées pour véhicules.
19. Une certaine complémentarité avec l'activité d'assemblage au Maroc est possible. Déjà, des unités tunisiennes sont intégrées à la supply chain de la Logan et des fournisseurs installés en Tunisie sont sollicités pour approvisionner le projet de l'alliance Renault- Nissan.

Bibliographie

- Abdelmalki, L., & Trotignon, J., 2001, « Échanges commerciaux Nord-Sud et croissance économique. Leçons issues de vingt années de rapports commerciaux euroméditerranéens et interaméricains », *Région & développement*, n° 14.
- Achy, L., 2005, « Une première évaluation de l'impact de la fin de l'ATV sur les industries textile et habillement au Maroc », *Centre de Recherches Juridiques, Économiques et Sociales*, Rabat.

- Avallone, N. & Chédor, S., 2006, « Commerce intrafirme français avec les nouveaux États membres et les partenaires méditerranéens », in *Nord-Sud. La reconnexion périphérique*, sous la direction de Deblock C. & Regnault H. Éditions Athéna, Québec.
- Banque mondiale, 2006, « La logistique du commerce et la compétitivité du Maroc », mars 2006.
- Banque mondiale, 2005, « Royaume du Maroc : Promouvoir une croissance et un emploi plus élevés à travers une diversification productive », *Mémoire économique de Pays*, Volume I, 1^{er} décembre 2005.
- Berhomieu, C. & El Ourdani, H., 2006, « Libéralisation des investissements directs étrangers : l'attractivité de la Tunisie pour les PME étrangères », in *Le sud de la Méditerranée face aux défis du libre-échange*, sous la direction de Catin, M. & Regnault, H., Paris, L'Harmattan.
- Bouoiyour, J., 2005, « Partenariat euro-marocain et dynamiques des investissements directs étrangers ». Disponible sur internet.
- Caupin, V., 2004, « Libre-échange euro-méditerranéen : premier bilan au Maroc et en Tunisie », Agence française de développement : département Méditerranée et Moyen-Orient. Disponible sur internet.
- Chaponniere, E. J. R., 2003, « Les enjeux du textile et de l'après-textile pour les PSM », Conférence Femise, Marseille, 4,5 et 6 décembre.
- Deblock, C. & Regnault, H. (sous la direction de), 2006, *Nord-Sud. La reconnexion périphérique*, Éditions Athéna, Québec.
- Escribano, G. & Lorca, A., 2003, « *La politique commerciale du Maroc : entre libéralisation et modernisation* ». Disponible sur internet.
- Galal, A. & Reiffers, J.-L., 2009, « *Les pays partenaires méditerranéens face à la crise* », Rapport FEMISE sur le partenariat euro-méditerranéen. Disponible sur internet.
- Grasland, C. & Van Hamme, G., 2010, *La relocalisation des activités industrielles : une approche centre/périphérie des dynamiques mondiale et européenne*, Université Paris Diderot et Université libre de Bruxelles. Disponible sur internet.
- Layan, J.-B. & Lung, Y., 2008, « Attractivité et agglomération de l'industrie automobile au Maroc et en Tunisie : une analyse comparative », *Working paper of GRETHA*, n° 2008-20, <http://ideas.repec.org/p/grt/wpegrt/2008.html>.
- Lemoine, F. & Unal, D., 2009, « Intégration régionale et rattrapage à la lumière du commerce entre l'UE et les économies émergentes (1995-2007) », colloque DREEM, « Inégalité et développement dans les pays méditerranéens », Istanbul, 21-22-23 mai.
- Naciri, A., 2007, « L'impact de la libéralisation des échanges du textile sur les pays du sud de la Méditerranée : le cas du Maroc », au colloque du RINOS, « Globalisation, reconnexion Nord Sud et recomposition des économies, des sociétés et des territoires », 6 au 7 juillet 2007, Aix-en-Provence.
- Nicet-Chenaf, D. & Rougier, É., 2007, « Attractivité comparée des territoires marocains et tunisiens au regard des IDE », *Cahiers GRETHA*, n° 2007 – 02, janvier 2007, Université Montesquieu Bordeaux IV.
- Nicet-Chenaf, D., 2006, « L'UE, ses dix nouveaux membres et les pays d'Afrique du Nord : polarisation et absence d'effet moyeu-rayon dans les échanges commerciaux », *Cahier du GRES* n° 2006-28. <http://www.gres-so.org>

- Plane, P. (sous la direction de), 2007, « Compétitivité prix et efficacité productive des secteurs manufacturiers des pays de l'Afrique du Nord et du Moyen-Orient », *FEMISE Research programme*, n° FEM31 – 19R, CNRS et CERDI, Université d'Auvergne.
- Satoura-Mopondi, N., « Quels enseignements peut-on tirer de l'évolution des relations commerciales euro-marocaines ». Disponible sur internet.
- Stiglitz, J. E. & Charlton, A., 2007, *Pour un commerce mondial plus juste*, Paris, Fayard.
- Turcotte, S. F. & Lord, G. J., « L'Afrique du Sud, le Brésil et l'Inde dans l'espace commercial global : le G3 est-il viable ? », in *Nord-Sud. La reconnexion périphérique*. Sous la direction de Deblock, C. & Regnault H., Éditions Athéna, Québec.