

P.I.I.M.T
Private International Institute of Management and Technology

A.U.L
American University of Leadership

L'accord de libre-échange Maroc-UE : Quels enjeux pour l'économie marocaine ?

Encadré par :
Professeur Anas Lahlou

Réalisé par :
Hicham Bouhaja

Année Universitaire : 2012-2013



DEDICACES

C’est avec joie et émotion que je dédie le fruit de mon travail à tous ceux à qui je dois ma réussite :

À **mes parents**, pour leurs sacrifices et leur soutien sans faille ;

Que ce travail soit la consécration de leurs efforts et l’expression de ma plus affectueuse gratitude !

À **ma sœur** pour toute l’affection et le soutien inconditionnel que j’ai trouvés auprès d’elle ;

À mes chers **camarades**, pour les bons moments que nous avons passés ensemble durant ces années d’étude passées au sein de notre honorable Institut PIIMT;

À tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l’aboutissement de ce travail.

À travers ce mémoire, je voudrais également adresser mes vifs remerciements à **mes professeurs** pour toute leur patience et les enseignements qu’ils m’ont prodigués.

Enfin, je tiens à remercier tout particulièrement Professeur Anass Lahlou pour tous les encouragements qu’il m’a apportés.



Table des matières

Rubriques	Page
Introduction générale	**6**
Première partie : Réflexion autour de la politique du libre-échange	**8**
Chapitre 1 : Les fondements théoriques du libre-échange	**9**
I- Les principales théories du libre-échange	**11**
1- La théorie des avantages absolus d'Adam Smith	**11**
2- La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo	**11**
3- La dotation factorielle : le «théorème HOS »	**13**
II- Portée de l'analyse libérale	**14**
1- Les arguments en faveur du libre échange	**14**
2- Les limites du libre-échange	**15**
3- Protectionnisme contre libre-échange ?	**18**
4- Débats actuels : Remise en cause du libre-échange ?	**21**
5- Le vrai enjeu : la marginalisation de l'OMC ?	**23**
Chapitre 2 : La stratégie d'insertion de l'économie marocaine dans l'économie mondiale	**25**
I- Les principales étapes de la libéralisation de l'économie	**25**
1- L'adoption du programme d'ajustement structurel (PAS)	**25**
2- L'adhésion du Maroc au GATT et à l'OMC	**28**
3- Conclusion d'une série d'accords de libre-échange	**29**
II- Spécificités des relations Maroc-UE	**34**
1- L'UE, un partenaire privilégié	**34**
2- Effet de détournement du commerce	**37**
3- Phénomène d'asymétrie	**37**
4- Phénomène d'érosion	**38**
5- Négociation d'un accord de libre-échange approfondi et complet entre l'UE et le Maroc	**39**
Deuxième partie : Réflexion autour de la politique du libre-échange	**41**
Chapitre 1 : Analyse de la situation de l'économie marocaine	**42**
I- Cadre macro-économique du Maroc	**44**
1- Stabilité macro-économique	**44**
2- Consolidation de la croissance	**45**
3- Aggravation du déficit budgétaire	**46**
4- Evolution de la position extérieure du Maroc	**47**
II- Facteurs sous-jacents à l'aggravation du déficit commercial	**49**
1- Facteurs externes	**49**
2- Facteurs internes	**51**

III- Analyse SWOT de l'entreprise marocaine	**54**
Chapitre 2 : Implications de l'accord de libre échange avec l'UE sur l'économie marocaine	**55**
I- Implications directes	**56**
1- .Sur l'équilibre externe	**56**
2- Sur les finances publiques	**56**
II- Implications indirectes	**57**
1- Sur la politique d'ajustement structurel	**57**
2- Sur la croissance économique	**57**
Chapitre 3 : Enseignements à tirer et pistes d'amélioration	**58**
I- Enseignements à tirer	**58**
1- Importance des enjeux liés à l'ALE entre l'UE et le Maroc	**58**
2- Enseignements à tirer de ces enjeux	**60**
II- Axes d'amélioration	**61**
1- Améliorer le climat des affaires	**61**
2- Renforcer les mesures de soutien à la production	**63**
3- Mobiliser une offre exportable compétitive	**64**
4- Promouvoir les exportations de services (hors tourisme)	**65**
5- Elargir les débouchés	**65**
Conclusion générale	**68**
Source documentaire	**70**

Introduction générale

La mondialisation croissante de l'économie, à la faveur de la division internationale des processus de production et à l'essor sans précédent de l'innovation technologique, a fait du commerce extérieur un pilier central de la croissance et de la libéralisation commerciale à l'échelle internationale, un choix irréversible.

Pour s'inscrire dans ce processus de la mondialisation, le Maroc a fait de l'ouverture sur l'extérieur un choix stratégique. Dans ce cadre, les efforts menés dans la voie de la libéralisation de l'économie particulièrement au cours des années 80 et 90 se sont notamment soldés par la signature d'accords et de Conventions avec différents pays que ce soit au niveau bilatéral, régional ou multilatéral. Son adhésion au GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) puis à l'OMC et la conclusion d'une série d'accords de libre-échange avec l'Union européenne, l'AELE (Association européenne de libre-échange[1]) certains pays arabes, la Turquie et plus récemment les Etats-Unis en sont les parfaites illustrations.

Etant donné l'importance des échanges avec ce premier partenaire qu'est l'Union européenne, nous avons choisi pour thème de notre mémoire : « L'accord de libre échange avec l'Union européenne, quelles enjeux pour le Maroc? ». La problématique qui guidera alors notre travail consistera à s'interroger, dans un contexte marqué par le creusement de notre déficit commercial, sur les implications de l'accord de libre échange Maroc/UE sur l'économie marocaine, ce qui nous amènera à nous interroger sur les capacités de l'économie marocaine à relever les défis de l'ouverture et les moyens d'y parvenir.

Le choix de ce sujet est motivé par l'intérêt porté aux questions qui se posent aujourd'hui avec acuité dans cet environnement de crise économique mondiale, celles se rapportant aux enjeux du libre échange liant des pays développés aux pays émergents comme le Maroc.

La première partie de ce mémoire sera par conséquent consacrée à la réflexion sur la politique du libre échange en abordant dans un chapitre préliminaire ses fondements théoriques et dans un second chapitre la politique d'ouverture du Maroc. L'analyse des opportunités et des défis du libre-échange en question pour le Maroc sera traitée dans une seconde partie qui

[1] Pays de l'AELE : Islande, Liechtenstein et Norvège

comprendra ainsi en premier lieu une analyse de l'économie marocaine et de sa capacité à faire face aux exigences de l'ouverture à travers notamment son analyse SWOT. L'ensemble de ces développements nous conduirons à faire un éclairage sur les implications du libre échange, ses opportunités et ses défis pour le Maroc pour mettre enfin en exergue les conditions qui s'imposent pour que notre pays puisse en tirer profit et ce, sous forme d'axes d'améliorations.

PREMIERE PARTIE

Réflexion autour de la politique du libre-échange

Introduction de la 1ère partie

La réalisation d'un travail de recherche, quelque soit le sujet qu'il traite et son champ d'investigation, nécessite au préalable un effort de recherche documentaire sur les aspects théoriques et les informations de base se rapportant aux questions voulant être abordés. La sélection des informations et leur enchainement conditionnent même la réussite de ce qui reste de notre travail.

Dans cette optique, nous nous intéresserons d'abord dans cette première partie aux fondements du libre-échange, puis nous pencher sur la politique d'ouverture de l'économie mise en œuvre par le Maroc. C'est ainsi que nous tenterons d'apporter des éléments de réponse à notre problématique.

Chapitre I : Les fondements théoriques du libre-échange

A travers ce premier chapitre, consacré aux fondements théoriques du libre-échange, les caractéristiques du libre-échange seront mises en exergue, un moyen de mieux cerner la stratégie d'ouverture du Maroc abordée dans le second chapitre. Ce cadre de référence théorique permettra de comprendre les enjeux du libre-échange entre le Maroc et l'UE dans un contexte de mondialisation et de mettre en évidence ses spécificités et ses implications sur l'économie marocaine.

Définition de concepts de base :

Le libre-échange : C'est une doctrine économique prônant la libre circulation des biens et des services entre les pays. Elle applique, au niveau international, le principe libéral selon lequel il convient de « laisser faire » le marché et donc de supprimer les entraves, notamment les interventions de l'Etat comme la fixation de quotas et de droits de douane, afin d'aboutir à la meilleure situation économique possible.

Le protectionnisme : Ce concept désigne la politique et les pratiques d'un Etat qui intervient dans l'économie afin de défendre ses intérêts et ceux de ses entreprises face à la concurrence étrangère et de développer ses propres forces de production. Le protectionnisme peut se mettre en place sur un ou des secteurs particuliers de l'économie.

Les mesures protectionnistes visent à limiter l'accès des marchandises, services ou capitaux étrangers à travers principalement :

- les limitations (contingentements) ou interdictions des importations ;
- les droits de douane, taxes à l'importation, taxes spéciales ;
- la mise en place de normes, de licences (contingentement qualitatif) ;
- le contrôle des changes (contrôle des mouvements de capitaux) ;
- les aides ou subventions à l'exportation.

Considéré comme non conforme aux lois du marché, le protectionnisme est vivement critiqué par les partisans du libre-échange et les économistes libéraux , pour lesquels il provoque une perte de niveau de vie, contrairement à la possibilité d'échanger les biens et services qui elle est perçue comme bénéfique.

De nombreux pays ont mis en œuvre des politiques mixtes, favorisant tantôt le libre-échange lorsqu'ils disposent d'un avantage sur certains secteurs et tantôt le protectionnisme dans les secteurs encore en développement ou considérés comme stratégiques.

Le multilatéralisme : C'est au terme de la seconde guerre mondiale qu'est apparu ce concept avec la création de l'ONU et les accords de Bretton Woods. Parmi les organisations fondées sur le multilatéralisme, on peut citer l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Le multilatéralisme, mode de discussion, de concertation, de négociation ou d'action à plusieurs acteurs, se caractérise notamment par la longueur des débats et la complexité des processus de décisions. Compte tenu du grand nombre d'acteurs, le multilatéralisme peut par ailleurs conduire à un échec des négociations. Il a l'avantage, par contre, d'une meilleure représentativité des intérêts des parties concernées. Le multilatéralisme permet en effet la participation des plus petits acteurs dans la prise de décision.

La mondialisation est un terme qui s'est imposé dans les années 1980 et qui exprime une idée globale reposant sur l'interdépendance croissante des économies et des cultures au niveau mondial et prenant appui sur trois processus distincts :

- l'abaissement progressif des barrières aux marchandises (biens et services) ;
- la dérégulation des marchés financiers et
- les bouleversements technologiques (communication, transports).

L'OMC : Le dernier cycle de négociation du GATT (General Agreement on Tariffs and Trade – forum permanent créé en 1947 pour encadrer et favoriser le commerce entre toutes les nations du monde) a donné naissance, le 1er janvier 1995, à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

Cette institution internationale qui siège à Genève constitue ainsi désormais, à la place du GATT, une enceinte de négociation entre Etats et une juridiction internationale qui permet notamment le règlement des différents commerciaux entre pays. L'OMC regroupe actuellement 157 pays membres, la Chine ayant rejoint l'organisation en 2001, le Vietnam en 2007 et la Russie en 2012.

Très critiquée depuis la fin des années 1990 par les mouvements altermondialistes qui dénoncent notamment son manque d'indépendance face aux grands pays développés, l'OMC a vu son dernier cycle de négociation (cycle de Doha, lancé en 2001 et suspendu depuis juillet 2006) se conclure par un échec.

I. les principales théories du libre-échange

Les théories classiques et libérales présentent le libre-échange comme étant source de profit pour un pays et un facteur d'aide au développement. C'est ce que nous allons essayer de développer dans ce qui suit.

1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith

Selon Adam Smith (18ème siècle), tous les pays ont intérêt à se spécialiser et à développer les échanges avec les autres pays. Il défend le principe que chaque pays doit se spécialiser dans la production pour laquelle il est le plus efficace. Les gains de productivité engendrés par la spécialisation propre à chaque pays entraînent ainsi un accroissement de la production mondiale parallèlement au développement des échanges.

Or la limite du raisonnement apparaît lorsqu'un pays ne dispose d'aucun avantage absolu. En réponse, David Ricardo (19ème siècle) va renforcer l'analyse d'Adam Smith.

2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo

David Ricardo (19ème siècle) va démontrer que tous les pays, même les moins compétitifs, trouvent un intérêt à intégrer le commerce international en se spécialisant dans la production où ils détiennent l'avantage relatif le plus élevé ou le désavantage relatif le moins conséquent.

«Quand un pays dispose de plusieurs avantages absolus, il doit se spécialiser là où son avantage est comparativement le plus grand, et quand un pays ne dispose d'aucun avantage absolu, il doit se spécialiser là où son désavantage est comparativement le plus petit ». C'est ce que les économistes appellent «un coût d'opportunités ».

Les échanges de vin et de drap entre l'Angleterre et le Portugal est l'exemple bien connu que Ricardo développe dans son ouvrage « Les Principes de l'économie politique et de l'impôt »:

Exemple : Avec un nombre d'heures de travail donné, le Portugal produit 20 mètres de drap et 300 litres de vin tandis que l'Angleterre produit 10 mètres de drap et 100 litres de vin. L'Angleterre est donc désavantagée dans les deux productions.

Ricardo montre que l'Angleterre a pourtant intérêt à se spécialiser dans la production de drap, où elle possède un avantage relatif, car avec 10 mètres de drap elle obtiendra 150 litres de vin du Portugal (contre 100 chez elle). A l'inverse, le Portugal devra se spécialiser dans la production vinicole puisque l'échange avec l'Angleterre de 300 litres de vin Portugais lui permettra d'obtenir 30 mètres de drap Anglais au lieu de 20 mètres de drap Portugais. L'Angleterre a un avantage comparatif dans la production de drap alors que le Portugal possède un avantage absolu.

Tableau 1: Avantages comparatifs

	Nombre d'heures de travail nécessaires	
	1 tonneau de vin	**100 mètres de drap**
Portugal	**80**	**90**
Angleterre	**120**	**100**
Coûts relatifs Portugal /Angleterre	**67 %**	**90 %**

En montrant que la spécialisation fondée sur les avantages comparatifs permet une augmentation simultanée de la production de vin et de drap, l'analyse de Ricardo défend le principe que le libre-échange est toujours profitable, même pour les économies les moins compétitives.

3. La dotation factorielle : le «théorème HOS »

Le reproche principal que font les libéraux à Ricardo porte sur l'origine de l'avantage comparatif : pourquoi certains pays ont un avantage et pas d'autres ?

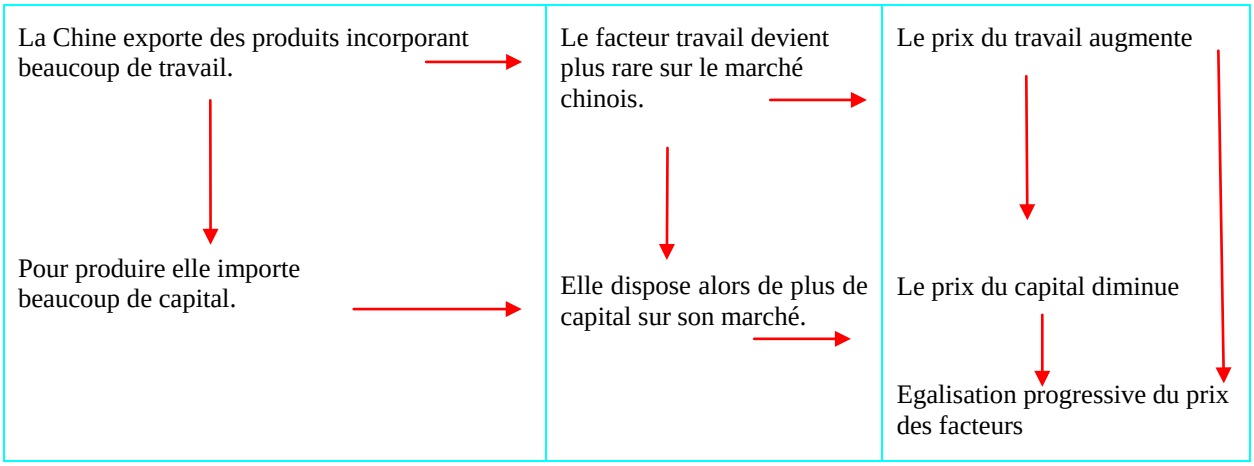
C'est dans la 1ère moitié du XXème siècle que la réponse va venir avec trois économistes qui vont alors formuler la «loi de la spécialisation factorielle »: Eli **H**ecksher(1879-1952), Bertil **O**hlin (1899-1979), des Suédois et l'Américain Paul **S**amuelson (1915), d'où le nom de **Théorème HOS**.

L'idée de base est que chaque pays est pourvu de façon inégale en trois facteurs de production principaux : la terre, le capital technique, le travail.

Selon cette loi, chaque pays doit se spécialiser dans la production qui incorpore le plus de facteurs de production dont il est doté, et importer des produits incorporant des facteurs de production qui sont rares. Cette spécialisation fondée sur la spécialisation factorielle permet à chaque pays d'obtenir un avantage, et en même temps l'optimisation progressive des facteurs au niveau mondial.

Exemple : La Chine a développé ses échanges internationaux en s'appuyant sur le facteur travail et en important massivement le facteur capital.

Graphique 1: Illustration de la spécialisation factorielle



C'est en partie en suivant cette théorie que le Japon et par la suite les pays de l'Asie du Sud-est ont construit leur stratégie d'insertion dans le commerce mondial.

Ce principe constitue également le fondement théorique du «compromis de Washington », par lequel les Etats-Unis conditionnent leur «aide au développement » à la participation aux échanges internationaux : «Trade, not Aid».

Tableau 2 : Avantages absolus, avantages relatifs et dotation factorielle

	Adam Smith « Avantages absolus »	David Ricardo « Avantages relatifs »	Hecksher, Ohlin & Samuelson « Dotation factorielle »
Théorie	Chaque pays gagne à produire ce pour quoi il a l'avantage absolu et à acheter le reste.	Chaque pays gagne à produire ce pour quoi il a un avantage comparatif et à acheter le reste.	Chaque pays gagne à produire ce qui utilise les facteurs dont il est abondamment doté.
Mesure des avantages	Temps de travail nécessaire à la production.	Temps de travail nécessaire à la production.	Les facteurs de production : travail, capital, terre.
Conclusion	Le libre-échange est Nécessaire.	Le libre-échange est nécessaire. Le CI est un jeu à somme positive.	Le libre-échange favorise la croissance mondiale et le développement de tous les pays.
Questions en suspens	Que fait un pays n'ayant aucun avantage absolu ?	Comment prendre en compte tous les facteurs de production ?	Les dotations factorielles sont elles éternelles et identiques dans leurs effets ?
	Quel rôle jouent les rapports de force et de domination ?		

II. Portée de l'analyse libérale

1. Les arguments en faveur du libre échange

Préconisé par les auteurs classiques (Smith, Ricardo), néo-classiques et libéraux, le libre-échange se voit attribuer de nombreux arguments en sa faveur, parmi lesquels on peut citer :

- La spécialisation internationale (« Division internationale du travail »), qui permet à un pays de se consacrer aux productions pour lesquelles il est le plus efficace ou pour lesquelles il dispose d'un « avantage comparatif » ;
- la concurrence entre pays et entreprises, qui stimule l'innovation (le progrès technique) et permet la baisse les prix pour les consommateurs ;
- les « économies d'échelle », qui permettent, en agrandissant les marchés, de faire baisser les prix des biens et services ;

- la limitation de l'inflation dans un pays, puisqu'une offre étrangère peut répondre facilement à un excès de demande interne dans un secteur donné ;
- la paix entre les peuples, le libre-échange favorisant la coopération internationale, contrairement au protectionnisme.

2. Les limites du libre-échange

La plupart des limites qui lui sont associées émanent souvent des libéraux eux-mêmes, sans donc pour autant condamner la «mondialisation libérale ».

2.1 Le « protectionnisme éducateur » prôné par Adam Smith

C'est Adam Smith qui a le premier posé le problème des «industries naissantes» (industries nouvellement créées), qui se voient confronter à la concurrence livrée par les anciennes : «En réalité, il est possible qu'à l'aide de sortes de mesures protectionnistes un pays puisse se doter de types d'industrie dont il ne pourrait se doter sans ces mesures» (« De la richesse des nations »).

En d'autres termes, une nouvelle industrie risquant de mettre beaucoup trop de temps avant de pouvoir faire face à la concurrence a besoin d'une protection temporaire, d'un «protectionnisme éducateur», pour se développer. Cette théorie s'avère valable que ce soit pour une nouvelle industrie ou pour un «nouveau pays » qui souhaite s'insérer dans le commerce mondial.

2.2 Reprise de la critique d'Adam Smith

L'idée d'Adam Smith à propos du libre échange sera reprise au 19ème siècle par le président américain Ulysse Simpson Grant (1822-1885), président de 1869 à 1877, pour justifier des mesures protectionnistes contre le Royaume-Uni : « Nous pratiquerons le libre échange quand nous aurons tiré du protectionnisme autant d'avantages que le Royaume-Uni en a tiré pendant deux siècles» (Discours devant le Congrès sur l'Etat de l'Union, en 1875).

Cette théorie prend tout son sens pour le développement économique des pays «émergents », qui n'ont guère de chances de pouvoir trouver leur place dans les échanges internationaux, s'ils ne protègent pas temporairement leurs industries naissantes. L'exemple de la Chine peut illustrer cela.

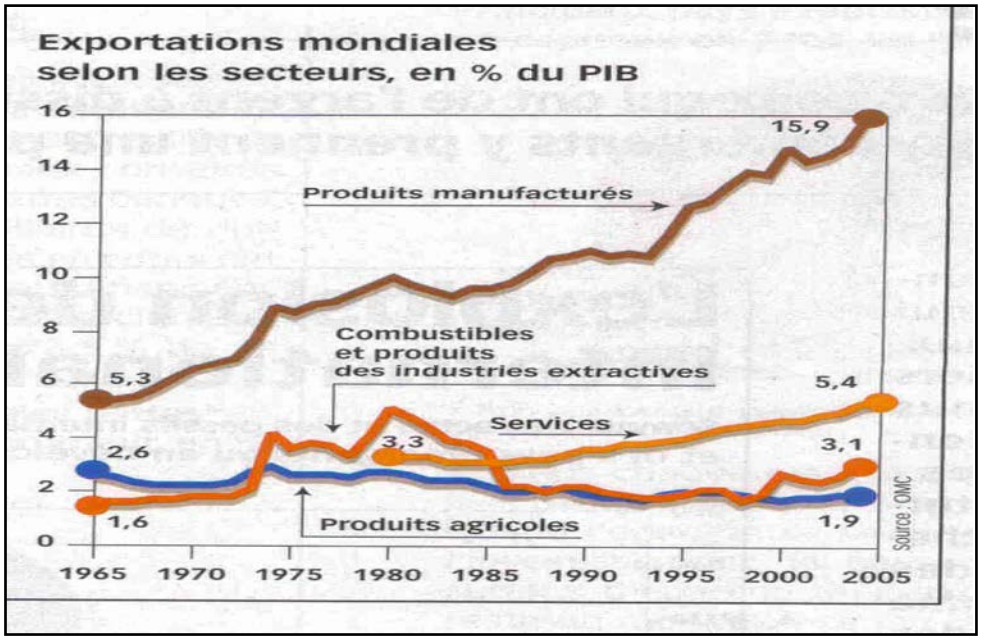
Il y a lieu de rappeler que le passage « du protectionnisme au libre-échange » a caractérisé l'évolution stratégique des Etats-Unis. En effet, entre les années 1830 et la fin de la Seconde Guerre mondiale, les droits de douane moyens des États-Unis sur les importations de produits industriels furent parmi les plus élevés du monde.

2.3 Les spécialisations inégales

John Stuart Mill (1806-1873), libéral anglais, fait une critique sévère des avantages comparatifs en faisant remarquer qu'il ne sert à rien de se spécialiser dans une production, si celle-ci ne correspond pas aux tendances de la demande mondiale, même si on dispose d'un avantage comparatif dans cette production.

D'ailleurs, il semble aujourd'hui assez évident que la spécialisation d'un pays doit porter sur les produits manufacturés, voire les services, même si au départ le pays dispose d'un avantage en matière agricole ou minière.

Graphique 2 :Evolution des exportations mondiales selon les secteurs, en % du PIB



2.4 Le commerce de similitude, limite de la théorie des avantages comparatifs

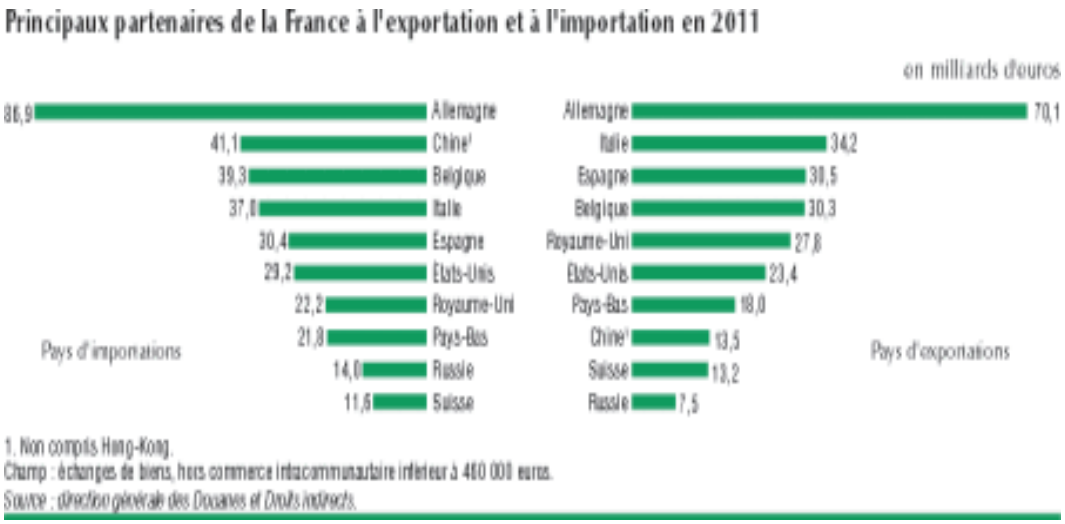
Pour les théoriciens contemporains du libre-échange l'idée selon laquelle les pays s'insèreraient dans les échanges internationaux selon un avantage comparatif initial est très largement remise en cause. Ils relèvent notamment que la plus grande partie des échanges

internationaux ne sont pas des échanges de spécialisation, mais des échanges de produits identiques entre pays identiques.

On peut ici faire référence au célèbre théoricien contemporain des échanges internationaux, l'américain Paul Krugman («La mondialisation n'est pas coupable », «l'Amérique dérape »), selon lequel les échanges internationaux reposent actuellement sur un avantage comparatif construit, et de façon largement arbitraire.

Exemple d'échange de similitude: la France exporte vers les mêmes pays les mêmes produits qu'elle importe (la France vend à l'Allemagne des voitures, et lui achète des voitures).

Graphique 3: Principaux partenaires de la France en 2011



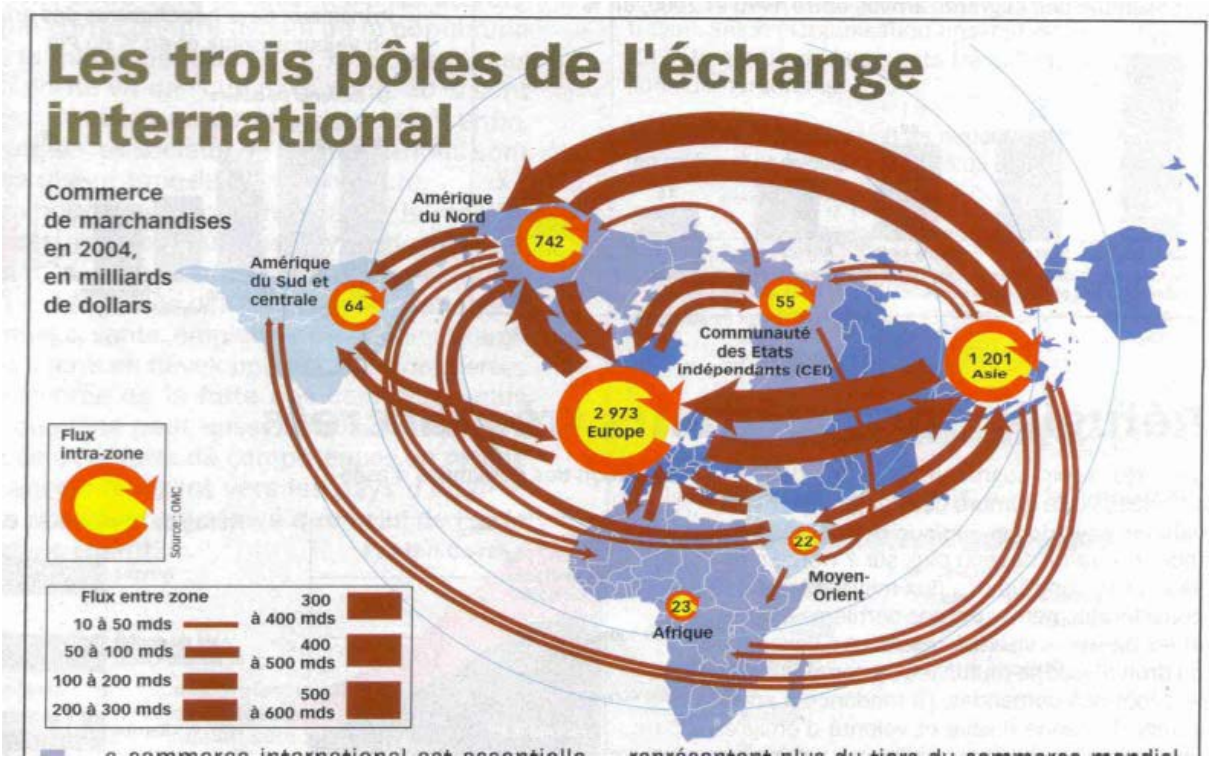
Source : Direction générale des Douanes et Droits indirects

L'avantage comparatif construit signifie que sur une base souvent hasardeuse, un pays est capable de profiter d'une toute petite situation initiale pour en faire un avantage décisif. Celui-ci va être obtenu par :

- des économies d'échelle ;
- des circulations d'informations entre producteurs d'un même pays ;
- des commandes publiques (Krugman insiste beaucoup sur cet aspect), dont usent les États-Unis.

Une fois cet avantage acquis, il devient très difficile de le remettre en cause, et les échanges internationaux se concentrent sur un petit nombre de pays identiques : ce que l'on appelle la «tripolarisation »des échanges.

Schéma 1: La tripolarisation des échanges internationaux



3. Protectionnisme contre libre-échange ?

Tout le monde est aujourd'hui d'accord pour dire qu'un pays pourrait difficilement survivre sans la participation au commerce international. La question est plutôt de savoir dans quelle proportions doit on faciliter le libre-échange : Est ce envers et contre tout ou, dans une certaine mesure envisager de protéger les industries nationales? Dès lors, le débat décisionnel est de savoir s'il doit y avoir plus de protection, moins de protection, ou pas du tout de protection.

3.1 Les arguments pour le protectionnisme

Le protectionnisme peut être défendu pour des raisons purement économiques, ou pour d'autres considérations comme celles d'équité, de sécurité nationale, de défense de groupes ou de secteurs vulnérables (ex. : l'agriculture).

Principaux arguments économiques mis en avant en faveur du protectionnisme :

3.1.1 L'impact de l'apprentissage industriel

Parmi les arguments économiques en faveur du protectionnisme, le plus influent est celui qui concerne les « industries naissantes ». Le protectionnisme se justifie alors comme mesure temporaire donnant le temps à une industrie naissante de se développer jusqu'à ce qu'elle soit prête à affronter la concurrence internationale (Voir plus haut).

3.1.2 L'impact des imperfections du marché

Des mesures de protection sont également recommandées lorsque les marchés liés à une activité donnée n'existent pas ou ne fonctionnent pas bien. Dans ce cas, le protectionnisme permet à cette branche d'activité de fonctionner en dépit des imperfections du marché.

Dans un pays, où les marchés financiers font défaut (inexistence ou inadaptation) et qui ne peuvent ainsi subvenir aux financements nécessaires à la modernisation d'une activité, des mesures de protection peuvent alors permettre au secteur concerné de résister à la concurrence internationale et de faire des profits nécessaires pour financer son expansion et sa modernisation technique.

3.1.3 L'impact des externalités

Un autre argument est favorable au protectionnisme lorsque celui-ci protège les activités qui ont des effets externes et des répercussions bénéfiques sur d'autres secteurs ou groupes sociaux. C'est ce genre d'argument qui est utilisé pour défendre la poursuite des mesures de protection des agriculteurs de l'Union européenne dans le cadre de la Politique agricole commune (PAC). On reconnaît ainsi que l'agriculture est une activité dont le rôle ne se limite pas à la production d'aliments mais englobe aussi la protection de l'environnement, la préservation du paysage et d'un art de vivre rural.

3.1.4 La sauvegarde du revenu de certains groupes défavorisés

Les raisons politiques et sociales aux mesures de protection ont souvent beaucoup plus de poids que les arguments purement économiques. Le système de protection cherche alors surtout à éviter l'impact négatif de la concurrence des importations sur le revenu des détenteurs nationaux de facteurs de production.

C'est aussi un moyen d'exercer une discrimination positive destinée à privilégier certains groupes considérés comme méritants par le système politique en place. C'est par exemple le

cas des agriculteurs de nombreux pays, en particulier en Europe, au Japon et aux Etats-Unis. On a là affaire à des sociétés qui, pour des raisons historiques, politiques et sociales, ont décidé d'accorder un traitement économique particulier à leur secteur agricole, aux dépens, éventuellement, d'une hausse des prix au consommateur et d'une augmentation des taxes (et d'opportunités réduites pour les pays partenaires). Il s'agit là d'un luxe que les pays en développement ne peuvent guère s'offrir.

3.1.5 L'impact des termes de l'échange

Un autre type de protection souvent appliqué et connu sous le terme de mesure compensatoire, vise à contrecarrer les pratiques commerciales «abusives», en particulier les subventions à l'exportation et le dumping. Ces mesures de protection sont alors préconisées pour contrecarrer les distorsions résultant de ce que les niveaux de prix auxquels un produit rentre dans un pays sont faussés par les pratiques des pays exportateurs et à un niveau auquel les entreprises locales ne peuvent guère résister.

3.2 Les arguments contre le protectionnisme

Les principaux arguments contre le protectionnisme sont les suivants :

3.2.1 Protection des activités non rentables

L'argument premier met l'accent sur le fait que le protectionnisme permet à des industries inefficaces et peu rentables de se développer aux dépens des consommateurs et de la dynamique de croissance. De plus, il fait échec à la dynamique d'accumulation de savoir-faire et d'innovation qui, normalement, devrait être stimulée par la concurrence internationale.

En limitant la concurrence et en augmentant artificiellement les profits, les entreprises attirées par le secteur protégé et en mesure d'y survivre sont finalement plus nombreuses que ce qui serait économiquement justifié. Les parts de marchés s'en trouvent réduites d'autant, ce qui, dans le même temps, empêche les économies d'échelle.

3.2.2 Détournement des efforts vers les comportements rentiers

Un autre argument contre le protectionnisme soutient que les mesures protectionnistes sont souvent décidées par des dirigeants politiques en faveur des secteurs d'activité, en étant rarement liées à des pertes clairement identifiables et quantifiables. En général, ceci amène les entrepreneurs et propriétaires de moyens de production à faire pression sur les pouvoirs

publics afin d'obtenir certaines concessions administratives qui leurs seront favorables et qui correspondent à des comportements de type rentier.

4. Débats actuels : Remise en cause du libre-échange ?

On assiste depuis quelques années à une critique de plus en plus forte du modèle de développement fondé sur le libre-échange généralisé. Le débat entre partisans et adversaires du libre-échange est alors récurrent. Mais est ce pour autant qu'il est remis en cause ?

Keynes lui-même qui se veut le défenseur des valeurs d'une société ouverte et pluraliste a, en son temps, discuté des conséquences du libre-échange. S'il n'a pas remis en cause sa vertu économique d'un point de vue théorique, il s'est inquiété de ses effets sociaux pour finalement défendre une forme d'autosuffisance : « J'ai de la sympathie pour ceux qui veulent minimiser plutôt que maximiser l'imbrication économique entre les nations. Les idées, la connaissance, l'art, l'hospitalité, les voyages : autant de choses qui sont, par nature, internationales. Mais que les marchandises soient de fabrication nationale chaque fois que c'est possible et commode. ». Ses propos sont d'ailleurs repris par les tenants d'un protectionnisme européen qui cherchent à légitimer leurs positions.

Maurice Allais, prix Nobel d'économie en 1988, estimait que « la libéralisation totale des échanges à l'échelle mondiale doit être considérée à la fois comme irréalisable, comme nuisible, et comme non souhaitable. Elle n'est avantageuse et n'est souhaitable que dans le cadre d'ensembles régionaux économiquement et politiquement associés, groupant des pays de développement économique comparable, chaque association régionale se protégeant raisonnablement vis-à-vis des autres ».

Le débat se développe également aux Etats-Unis avec notamment le prix Nobel d'économie (1970) Paul Samuelson, pourtant partisan du libre-échange, qui a récemment avancé que dans l'étude des échanges sino-américains « les gains [pour les États-Unis] liés au commerce international ne sont pas nécessairement supérieurs aux pertes ».

Un nombre croissant d'économistes exprime ce type de critiques ou de réserves au sein même des différentes institutions internationales. Ainsi, selon un rapport du BIT, la mondialisation

échoue à créer de nouveaux emplois de qualité et à réduire la pauvreté. La CNUCED estime dans son rapport annuel que les politiques orthodoxes de la Banque mondiale et du FMI ont été «contreproductives». Cette agence de l'ONU prône une protection des entreprises en « recourant avec circonspection aux subventions et aux droits de douanes », une politique du taux de change bas, une politique des revenus dirigiste et un filtrage des investissements étrangers.

L'OCDE, qui prône d'habitude la libre action des marchés, reconnaît dans sa récente livraison qu'« il revient aux politiques de maximiser les gains de la mondialisation et valoriser les politiques budgétaires ».

Même la Banque mondiale est en passe de revenir sur le consensus de Washington, qui guidait jusque-là ses recommandations, en valorisant « la puissance de l'agriculture pour le développement » et consacrant les États comme des agents économiques indispensables. Joseph Stieglitz, prix Nobel d'économie et ancien vice-président de la Banque mondiale observe même une remise en cause du consensus de Washington qui structurait les politiques économiques des pays développés depuis la fin des années 1980.

Néanmoins, une écrasante majorité des économistes au niveau mondial considèrent que le libre-échange est le facteur déterminant de la croissance et qu'il est nécessaire de limiter au maximum tous les obstacles aux échanges de biens, de services et de capitaux. De fait des acteurs et des instances aussi diverses que Wall Street, l'OMC ou l'Union européenne affirment que seule une ouverture au commerce mondial permettra de produire de la richesse, en créant des emplois et contribuant au bien-être des populations.

Un point semble toutefois faire consensus : les politiques de libéralisation des échanges font des gagnants et des perdants et contribuent à accentuer les inégalités entre les premiers et les seconds, à la fois entre pays et au sein même des pays.

Selon Patrick Artus, la libéralisation des échanges a profité à certains secteurs qui ont accru leurs débouchés et leurs profits (finance, services aux entreprises, énergie…), mais elle nuit à d'autres secteurs fortement concurrencés par les pays émergents (biens de consommation, biens intermédiaires, services pouvant être délocalisés).

5. Le vrai enjeu : la marginalisation de l'OMC ?

L'essentiel des gains à retirer de la libéralisation des échanges peuvent être obtenus en réduisant unilatéralement ses barrières douanières. Alors pourquoi chercher à signer un tel accord? L'enjeu est en fait le conflit entre deux logiques d'organisation du commerce international : le bilatéralisme contre le multilatéralisme.

Le multilatéralisme est représenté par l'Organisation Mondiale du Commerce. En son sein, tous les pays, même les plus petits, ont le même poids, les accords sont signés à l'unanimité. Pendant longtemps, cela ne gênait pas trop les grandes puissances comme l'Europe ou les USA, parce que les petits pays acceptaient peu ou prou de signer les accords, pourvu qu'on leur accorde quelques exceptions. Mais depuis le début des négociations de Doha, instruits par les conséquences des accords de Marrakech qui ont été plutôt en leur défaveur (surtout en ce qui concerne la propriété intellectuelle) les petits pays se sont organisés, et n'acceptent plus n'importe quoi. Le blocage des négociations de Doha s'explique de cette façon.

En conséquence, les grands pays préfèrent signer des accords de libre-échange pays par pays, ce qui leur permet d'imposer leurs conditions. Résultat, le bilatéralisme, la constitution de blocs commerciaux et de zone de libre-échange entre états, se développe à toute vitesse. Durant les onze premières années de l'OMC (1995-2005), le nombre des Accords commerciaux Régionnaux officiellement notifiés à l'OMC a presque triplé, passant de 58 à près de 200.

Conclusion du 1er chapitre :

Appliquant le principe de la division du travail à l'échelle internationale, les auteurs classiques avaient cherché à déterminer dans quelle production chaque pays a intérêt à se spécialiser, étant tous d'accord que la production de richesses s'accroît grâce à la spécialisation.

Pour Adam Smith, le critère d'une spécialisation internationale optimale est fourni par les différences dans les niveaux absolus de coûts de production: un pays a intérêt à importer un bien dès lors que son prix est inférieur au coût de production de ce bien sur place.

Ce principe a été affiné par David Ricardo, selon lequel même les nations qui ne connaissent aucun avantage absolu doivent se spécialiser dans les productions pour lesquelles elles sont le moins désavantagées par rapport aux autres nations. Chaque pays doit donc se spécialiser dans la production pour laquelle il a un avantage comparatif (relatif), principe qui s'explique par la réalisation d'économies d'échelle et de rendements croissants.

E. Hecksher, B. Ohlin et P. Samuelson (loi des dotations en facteurs de production ou théorème HOS) concluent que les pays obtiennent un avantage comparatif selon leurs dotations en facteurs de production. Ainsi, les pays qui disposent d'une main -d'oeuvre abondante ont intérêt à se spécialiser dans les productions nécessitant beaucoup de main - d'œuvre : par exemple, la Chine utilise sa main - d'œuvre abondante (travail peu qualifié), et l'Allemagne son savoir-faire technologique (travail très qualifié).

Si le libre-échange connaît depuis la fin de la seconde guerre mondiale une croissance vigoureuse, facilitée par des organisations comme l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce), un nombre croissant d'économistes exprime des critiques ou des réserves à l'égard du libre échange qui n'est souhaitable que dans le cadre d'ensembles régionaux regroupant des pays de développement économique comparable.

D'ailleurs, même les libéraux, qui ont forgé les principales théories à la base du développement des échanges internationaux ayant permis le développement de beaucoup de pays, en ont posé les limites.

Pour trouver sa place dans les échanges internationaux, la Chine compte autant sur sa main d'œuvre, que sur la protection de son marché intérieur. La Corée avait agit exactement de la même façon dans les années 60-70.

Qu'en est-il du Maroc et de sa stratégie d'ouverture sur le commerce internationale ? C'est ce que nous développerons dans le second chapitre de cette première partie de notre mémoire.

Chapitre 2 : La stratégie d'insertion de l'économie marocaine dans l'économie mondiale

L'accélération dans le cadre du PAS du processus de libéralisation de l'économie, l'adhésion en 1987 au GATT puis en 1994 à l'OMC ainsi que la conclusion des plusieurs accords de libre-échange sont autant de décisions qui illustre la stratégie d'ouverture adoptée par le Maroc en vue de consolider son intégration économique au niveau tant bilatéral que régional et international.

Dans ce chapitre consacré au choix stratégique du Maroc en faveur de l'ouverture et de la libéralisation de son économie, nous allons examiner dans un premier temps les principales étapes de cette libéralisation pour dans un deuxième temps passer en revue les principaux accords de libre-échange conclus par le Maroc en nous arrêtant sur celui liant le Maroc et l'UE, qui est au centre de notre problématique.

I. Les principales étapes de la libéralisation de l'économie

L'évolution de l'économie marocaine a toujours témoigné d'une large ouverture sur l'extérieur. En particulier dans le cadre du programme d'ajustement structurel (PAS) adopté en 1983 sous l'égide du FMI et de la Banque mondiale, le Maroc a mené d'importantes réformes en vue à la fois de rétablir et stabiliser les équilibres macroéconomiques et d'accélérer le processus de libéralisation de l'économie.

1. L'adoption du programme d'ajustement structurel (PAS)

Rétablissement des déséquilibres de la balance des paiements

Rappel :

Durant la décennie soixante dix, l'économie marocaine a connu une croissance remarquable avec le concours des circonstances économiques internationales favorables à la croissance des exportations des phosphates dont les prix ont fortement augmenté de 1973 à 1974. Cette évolution favorable a encouragé l'Etat à s'engager dans d'importants programmes d'investissement dans l'industrie et les infrastructures, ayant entraîné un gonflement des dépenses publiques.

Cependant, consécutivement à l'effondrement des cours des phosphates, à partir de 1975 on assiste à l'amenuisement des ressources financières et au déclenchement à la crise de la dette du Maroc qui s'est trouvé entraîné dans la spirale de l'endettement : (Endettement, remboursement du service de la dette, baisse de la croissance, déficits budgétaires à deux chiffres).

La crise de la dette s'est déclenchée en 1983, devant la défaillance du Maroc qui ne pouvait plus faire face à ses obligations à l'égard de ses créanciers extérieurs. La dette extérieure rapportée au PIB, en forte augmentation au début des années 80, s'est élevée à 136,6% du PIB en 1985 (Voir tableau ci-après).

Tableau 3: Evolution de la dette extérieure en % du PIB

	1982	1985	1988	1992
Dette extérieure en % du PIB	**84,9**	**136,6**	**99,5**	**75**

Source : FMI

Processus de libéralisation de l'économie marocaine

Dans le cadre du programme d'ajustement structurel, l'objectif essentiel visait le désengagement progressif du secteur public de l'appareil productif pour donner une grande place aux mécanismes de marché dans le fonctionnement de l'économie. A cet effet, l'Etat à été amené d'une part à réduire son intervention par la privatisation d'entreprises publiques et, d'autre part, à libéraliser les échanges avec l'extérieur.

Libéralisation du commerce extérieur

Les réformes qui touchent le commerce extérieur visent sa libéralisation par le biais principalement de :

- la levée des contrôles quantitatifs (quotas, restrictions quantitatives …) ;
- la baisse tendancielle des droits de douane. ;
- la levée des principales restrictions aux importations ;
- la simplification des procédures du commerce extérieur ;

- la mise en place d'un code des exportations en 1988 ;
- la convertibilité du dirham pour les opérations courantes en 1993.

Le processus de libéralisation des échanges extérieurs a été par ailleurs marqué par deux événements décisifs en l'occurrence :

- au niveau multilatéral, l'accession du Maroc au GATT en 1987 puis à l.OMC en 1994 et,
- au niveau régional, la signature en 1996 d'un accord d'association avec l'Union européenne, lequel prévoit l'établissement d.une zone de libre-échange pour la plupart des produits industriels sur une période transitoire de 12 ans.

Pour mener l'économie vers une croissance forte et créatrice d'emplois, parallèlement à la libéralisation du commerce extérieur, des mesures incitatives ont été introduites en vue d'attirer les investisseurs étrangers.

Schéma 2: Contribution du commerce extérieur à la croissance



Politique de promotion de l'investissement direct étranger (IDE) au Maroc

La stratégie menée en matière d'attraction de l'investissement étranger s'est concrétisée par l'adoption d'un certain nombre de mesures :



- Promulgation du code des investissements en 1983 qui sera remplacé en 1995 par la « Charte de l'investissement » ;
- Abrogation en 1990 du décret d'application de la loi sur la marocanisation de 1973 ;
- Programme de privatisation lancé en 1989 et dont la réalisation s'est accélérée à partir de la seconde moitié de la décennie 1990 **(*)** ;
- Mise en place du guichet unique en 2002 (ouverture des centres régionaux d'investissements (CRI), appelés aussi « guichet unique») ;
- Convertibilité du dirham pour les opérations d'investissements étrangers réalisées au Maroc.

La structure sectorielle des investissements directs étrangers (IDE) montre que jusqu'en 1996, les industries manufacturières occupaient la première place, attirant 27% des IDE entre 1988 et 1996. Le secteur de construction est classé en deuxième position avec 20 %, le secteur financier venant au deuxième rang avec 12 % et le tourisme en quatrième rang avec 7 % pour la même période. Entre 1996 et 1998, le secteur financier s'est bien redressé, mais les industries ont gardé la première place.

Les années1999, 2000 et 2001 ont connu d'importantes opérations de privatisation et l'essor des télécommunications, avec la privatisation de ce secteur. Ainsi le montant des IDE s'est élevé à 33,3 milliards dirhams en 2001 suite à la vente d'une partie de Maroc Télécom au groupe Vivendi Universal.

L'ouverture et la libéralisation de l'économie se sont trouvées davantage renforcées par les engagements du Maroc dans les accords du GATT-OMC et l'accord d'association conclu avec l'union européenne qui prévoit à terme l'établissement d'une zone de libre-échange.

2. L'adhésion du Maroc au GATT et à l'OMC

Les efforts déployés par le Maroc dans la voie de l'ouverture de son économie ont été couronnés par son adhésion à l'accord du GATT en mai 1987 et la signature du traité portant création de l'OMC en avril 1994.

(*) La privatisation s'inscrivait dans le cadre du programme d'ajustement structurel visant le transfert des participations, dans un certain nombre d'entreprises publiques et semi-publiques, au secteur privé. Exemples de grande opérations de privatisation : privatisations de Maroc Télécom, de la Régie des Tabacs ou encore la deuxième licence GSM.

La conclusion des accords GATT-OMC n'est que la résultante de l'adoption des réformes en matière de libéralisation du commerce extérieur dont les grands axes reposent sur :

- la suppression des mesures non tarifaires (protection contingentaire) au profit d'une protection basée sur les droits de douane (protection tarifaire) ;
- la réduction progressive des droits de douane ;
- l'assouplissement des procédures en matière d'importation, d'exportation et de change.

C'est ainsi que les droits de douane ont connu une baisse remarquable, le tarif maximum ayant été ramené de 400% en 1982 à 45 % en 1986.

3. Conclusion d'une série d'accords de libre-échange

A la faveur de son ancrage dans la mondialisation et de l'ouverture de son économie, le Maroc a conclu plusieurs accords de libre-échange, qui sont entrés en vigueur au cours de ces douze dernières années. Il est ainsi lié par ces accords de libre-échange avec l'Union Européenne, l'AELE, les Etats-Unis, la Turquie, et les pays de l'accord d'Agadir (Jordanie, Tunisie, Egypte).

3.1 L'accord de libre-échange avec l'Union européenne

3.1.1 Champs d'application

L'accord de libre-échange conclu en 1996 avec l'UE est entré en vigueur depuis le 1er mars 2000 avec pour objectif la création d'une zone de libre-échange industrielle (ZLE) à l'horizon 2012. Celle-ci concerne exclusivement les produits manufacturés. S'agissant des produits agricoles et de la pêche, la libéralisation de leurs échanges commerciaux, qui a fait l'objet de négociations distinctes, est entrée en vigueur en octobre 2012.

3.1.2 Modalités d'application

- **Produits industriels**

Les exportations marocaines bénéficient d'un accès aux marchés de l'UE en franchise depuis l'entrée en vigueur de l'accord, alors que les produits originaires de l'UE accèdent au marché marocain selon le schéma suivant :

- Accès libre (droits de douane : 0%) pour les biens d'équipement et certaines pièces de rechange dès le 1ER mars 2000, date d'entrée en vigueur de l'accord ;
- Accès libre pour les matières premières et intrants non fabriqués localement depuis mars 2003 (suite à une baisse annuel de 25% des droits de douane) ;
- Élimination progressive des droits de douane pour les produits fabriqués au Maroc, à raison de 10% par an à compter de la 4ème année de l'entrée en vigueur de l'Accord (l'exonération totale est intervenue le 1er mars 2012, date qui correspond à la réduction de 100% des droits appliqués) ;
- Élimination progressive des droits de douane pour certains véhicules automobiles depuis mars 2003 à raison de 3% par an pendant 4 ans et 15% par an à compter de la 8ème année de l'entrée en vigueur de l'Accord jusqu'à la suppression totale des droits à l'importation.

Tableau 4:Calendrier du démantèlement tarifaire pour les marchandises provenant de l'Union Européenne (*)

Année de Démantèlement	Matières Premières	Pièces de Rechange	Produits non fabriqués localement	Produits fabriqués localement
2000	25%	25%	25%	Délai de grâce
2001	25%	25%	25%	
2002	25%	25%	25%	
2003	25%	25%	25%	10%
2004				10%
2005				10%
2006				10%
2007				10%
2008				10%
2009				10%
2010				10%
2011				10%
2012				10%

(*) Les importations de biens d'équipement ont été totalement exonérées de droits de douane dès l'entrée en vigueur de l'accord, le 1er mars 2000.



- **Produits agricoles**

L'Accord d'Association a prévu (articles 16 et 18) une libéralisation progressive des échanges agricoles entre les deux parties. A cet effet, un nouvel accord visant la libéralisation des produits agricoles, agro-industriels et les produits de pêche a été signé le 13 décembre 2010. Il est entré en vigueur en octobre 2012.

3.2 L'accord de libre-échange avec les Etats-Unis (ALE)

L'accord de libre échange signé entre les États-Unis et le Maroc le 15 juin 2004 est entré en vigueur le 1er janvier 2006.

3.2.1 Principales dispositions de l'accord (Commerce de biens)

Cet accord prévoit un traitement asymétrique en faveur du Maroc pour tous les produits, à l'exception des textiles. Ainsi l'accord prévoit un démantèlement des droits de douane selon le schéma suivant :

- Pour les produits industriels, hors textile, les droits de douane ont été immédiatement éliminés pour la quasi intégralité de ces produits dès l'entrée en vigueur de l'accord, le reste devant être éliminé sur une période maximale de 9 ans (soit au plus tard en 2014) ;
- Pour les produits textiles et vêtements, les droits de douane sont éliminés sur une période maximale de 6 ans (soit au plus tard en 2012) ;
- Pour les produits agricoles et agroindustriels, l'élimination des droits de douane est prévue sur une période maximale de 18 ans (soit en 2023 au plus tard).

3.2.2 Règles d'origine

En général, un produit est éligible au tarif préférentiel de l'ALE s'il satisfait deux conditions :

- Au moins 35% de la valeur du produit (composée de la valeur des intrants et des frais directs de traitement) est en provenance du Maroc ou des États-Unis ;
- La transformation des intrants qui entrent dans la composition du produit et la production aboutissent à un produit "nouveau et différent" (i.e. les intrants ont été substantiellement transformés).

3.2.2 Exigences en termes de normes

L'accès au marché américain est conditionné par le respect des normes sanitaires, phytosanitaires et techniques pour les produits fabriqués au Maroc et exportés vers les Etats-Unis.

3.2 Autres accords de libre-échange

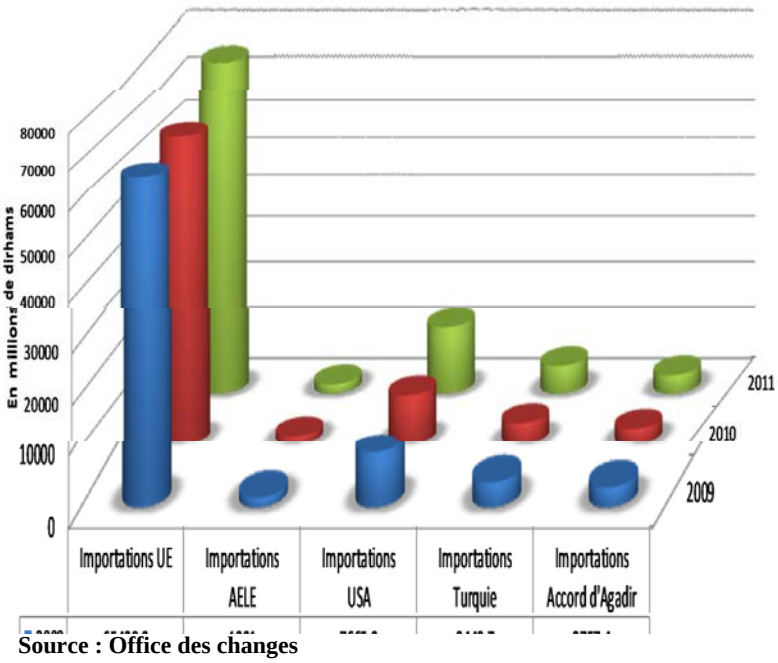
3.2.1 L'accord d'Agadir

En février 2004, le Maroc a signé l'accord d'Agadir en vue de l'instauration d'une zone de libre échange entre la Tunisie, l'Egypte, la Jordanie et le Maroc, rendue effective dès l'entrée en vigueur de l'accord, en mars 2007. Cet accord entre dans le cadre du projet de création de la grande zone arabe de libre-échange. Il prend la forme d'accords commerciaux bilatéraux entre différents pays arabes ayant pour but d'intensifier les transactions commerciales avec des pays ayant un niveau de développement similaire et permettant aux pays signataires de se préparer aux échéances 2010 relatives à la création de la zone de libre échange euro-méditerranéenne. Ces accords bilatéraux ont été consolidés dans un cadre régional avec la signature en février 2005 d'un accord de libre-échange entre le Maroc, la Tunisie, l'Egypte et la Jordanie.

3.2.2 Accord de libre-échange avec la Turquie

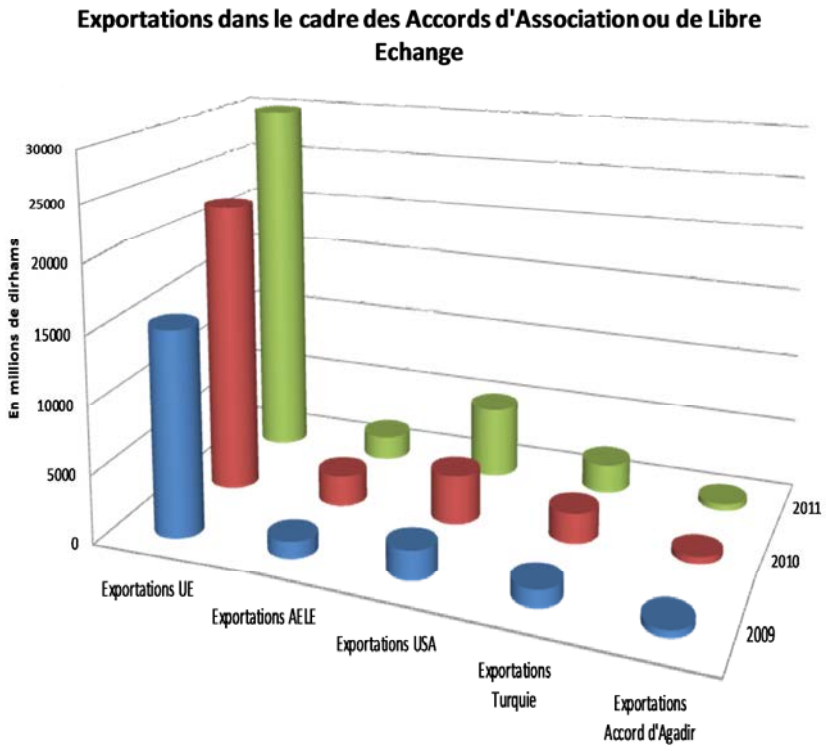
Pour sa part, l'accord de libre-échange avec la Turquie, a été conclu le 7 Avril 2004, en vue de l'instauration d'une zone de libre échange industrielle entre le Maroc et la Turquie sur une période transitoire maximale de 10 ans. Il s'inscrit dans le cadre des engagements pris par les pays sud-méditerranéens lors de la Déclaration de Barcelone en 1995.

Graphique 4: Importations du Maroc dans le cadre des accords de libre-échange



Source : Office des changes

Graphique 5:



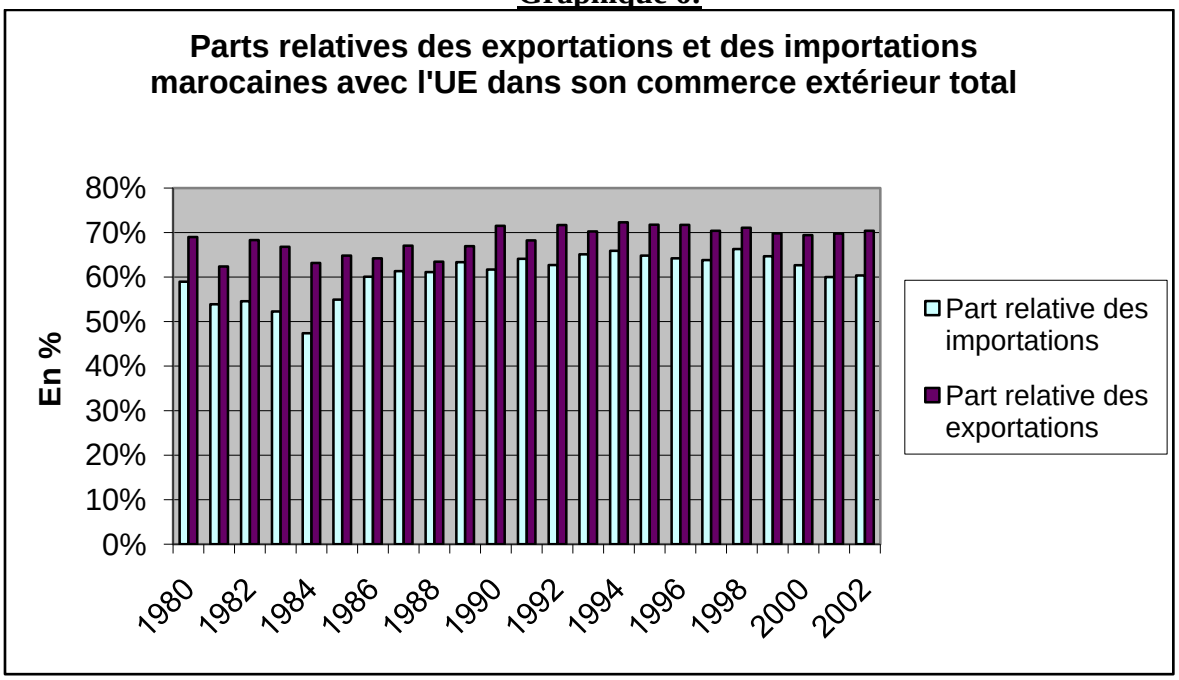
II. Spécificités des relations Maroc-UE

Le marché européen, dont l'un des avantages indéniable est la proximité géographique et culturelle, constitue le premier partenaire commercial du Maroc. Une relation historique concrétisée par deux accords d'association (1969 et 1976) gérant les échanges commerciaux entre les deux parties et par un accord de libre échange (1996) dit de troisième génération visant la création d'une zone de libre échange euro- méditerranéenne à l'horizon 2010 dans le cadre des accords conclus entre l'UE et certain pays du pourtour méditerranéen.

1. L'UE, un partenaire privilégié

Le marché de l'UE absorbe une part relativement importante des exportations et des importations marocaines : cette part était en moyenne de 73% pour les exportations et de 62% pour les importations durant la période 1980-2002 (voir graphique).

Graphique 6:



Entre 2007 et 2011, les échanges entre le Maroc et l'UE ont augmenté de 20%, pour représenter en 2011 une valeur de 24,3 milliards d'euro (exportations de l'UE vers le Maroc : 15,5 milliards d'euros et importations de l'UE du Maroc : 8,8 milliards d'euro).

Cette évolution atteste que le Maroc est très dépendant de l'UE, et que cette dernière constitue son premier client et fournisseur.

Par ailleurs, il y a lieu de noter la progression régulière des échanges commerciaux du Maroc avec l'Union européenne (UE) :

- Les exportations marocaines vers l'UE passent de 60 milliards de dirhams en 2000 à 97 milliards de dirhams en 2011. Durant la même période, les importations en provenance de l'UE se sont élevées de 72 milliards de dirhams à 167 milliards de dirhams.

- Progression des recettes voyages en provenance de l'UE (de 16 milliards de dirhams en 2000 à 41 milliards de dirhams en 2009) et des transferts des Marocains résidents dans les pays de l'UE (de 20 milliards de dirhams à 43 milliards de dirhams entre 2000 et 2010).

- Prépondérance des investissements directs européens reçus par le Maroc (80% en moyenne du total des IDE reçus entre 2000 et 2010).

Néanmoins, il importe de relever :

- une tendance à la baisse de la part relative de l'UE dans les échanges commerciaux du Maroc, ce qui traduit une diversification progressive des débouchés extérieurs et des sources d'approvisionnement du Maroc. Les exportations à destination de l'UE sont en effet revenues de 75% en 2000 à 59,8% en 2010 et 57% en 2011 et les importations originaires de l'UE sont passées de 60% en 2000 à 49,2% en 2010 et 47% en 2011.

- Les exportations du Maroc vers l'UE sont encore relativement dépendantes de trois catégories de produits : les vêtements (25,5% en 2010), les produits agricoles (23,5%), les machines et le matériel de transport (23,3%). Le Maroc importe principalement de l'UE des machines et le matériel de transport (36,4%), les biens manufacturés (22,8), les produits chimiques (10,5%) et des carburants (9,2%).

- le creusement du déficit commercial structurel du Maroc avec l'UE, au cours de ces dernières années, du fait d'une augmentation des importations nettement plus marquée que celle des exportations.

Il importe par ailleurs de noter que la part de marché détenue par le Maroc sur le marché de l'UE (0,8%), bien qu'en légère progression, demeure encore en deçà du potentiel d'offre malgré notre proximité géographique. Cette situation contraste avec les performances enregistrées par certains pays émergents d'Asie et d'Amérique latine et par celles de certains pays méditerranéens (Turquie, notamment).

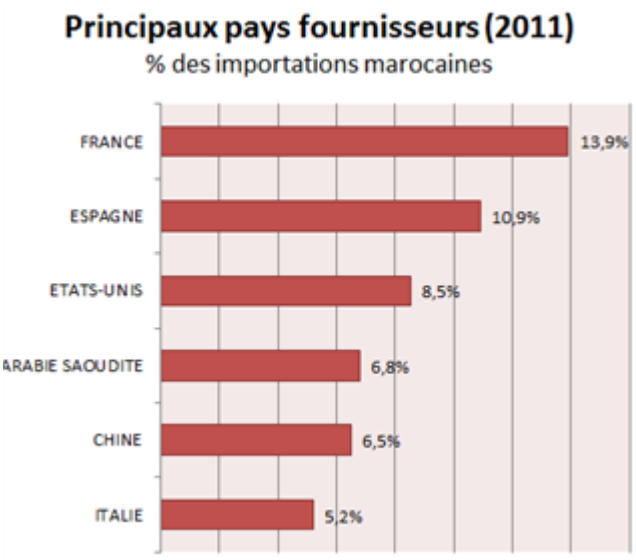
L'augmentation des échanges commerciaux Maroc-UE a donc relativement peu profité à nos exportations.

Tableau 5: Principaux partenaires commerciaux du Maroc (2010)

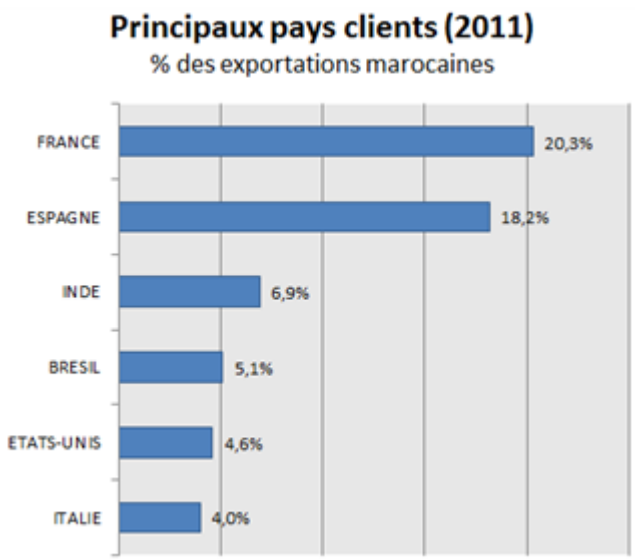
Clients	%	Fournisseurs	%
Union européenne (27)	59,8	Union européenne (27)	49,2
Inde	6,1	Chine	8,4
Brésil	3,8	Etats-Unis	7,1
Etats-Unis	3,8	Arabie saoudite	6,0
Singapour	1,9	Russie	3,8

En termes de répartition par pays, la France demeure le premier partenaire commercial du Maroc, intervenant pour 17,8% du total des échanges (en 2010), suivi de l'Espagne (12,7%).

Graphique 7



Graphique 8



De même, pour des raisons historiques mais aussi de proximité géographique, la France est le principal investisseur au Maroc. En 2001, la France a investi plus de 85% du total des IDE du Maroc. La troisième place de la France en 1997, avec 12,6% était liée au programme de privatisation et de raffineries de pétrole et à la concession d'une centrale thermique, qui avaient permis à la Suède et aux Etats-Unis de se placer respectivement premier et second, avec des parts de 31,3% et 25,8% du total d'IDE.

Sur le plan sectoriel, la part des télécommunications dans le total des investissements directs étrangers au Maroc a atteint 81% en 2001 contre 29% en 2000. Les autres secteurs bénéficiant d'IDE ont été l'industrie (7%), et dans une moindre mesure le commerce (3,4%), l'immobilier (2,5%) et le tourisme (1%).

La part des flux d'IDE dans le PIB du Maroc est passée de 1,4% en 2000 à 8,5% en 2001. Les stocks d'investissement, à fin 2001, accueillis par le Maroc s'élevait, selon le CNUCED, à 8,8 MD USD, en hausse de 43% par rapport à 2000 et de 165% par rapport à 1995, mais à un niveau toujours en deçà de celui des stocks de l'Egypte (21,3 MD USD) et de la Tunisie (11,7 MD USD).

2. Effet de détournement du commerce

L'accord de libre-échange a provoqué un effet de détournement du commerce. En effet, en important davantage de biens européens au détriment de pays plus compétitif en termes de coût de production et donc de prix, le Maroc achète des biens européens plus chers entraînant une détérioration des termes de l'échange.

3. Phénomène d'asymétrie

Les échanges entre le Maroc et l'Union européenne restent caractérisés par une forte asymétrie qui a pour origine les différences de dimension, de niveau de développement et de pouvoir de négociation des deux partenaires. En effet, si le poids du marché européen est prépondérant dans le commerce marocain, le poids du Maroc dans le commerce extérieur européen est extrêmement faible voire marginal Cette asymétrie se manifeste par :

- la part prépondérante de l'Europe dans le commerce marocain ;
- des échanges marqués par des complémentarités traditionnelles entre le Nord et le Sud et ;



- un déficit commercial structurel en défaveur du Maroc.

4. Phénomène d'érosion

L'érosion des relations privilégiées qui lient le Maroc à l'UE découle de deux tendances de fond :

- la première tient à la politique de l'UE, politique intérieure et politique extérieure ;
- la seconde résulte de la globalisation et la libéralisation de l'économie mondiale.

4.1. Politique intérieure de l'UE

- La politique intérieure vise notamment à établir et à approfondir l'intégration européenne. Deux aspects de cette politique affectent particulièrement les relations avec le Maroc : "l'Europe verte" (la politique agricole commune) et "l'Europe bleue" (la politique de la pêche).
- L'élargissement de l'Union européenne (*), rend les relations plus difficiles avec le Maroc, car en permettant à certains pays concurrents du Maroc de devenir membres à part entière, il a élevé le taux d'autosuffisance de l'UE - notamment pour les produits agricoles. De fait, il a accentué l'asymétrie entre les deux partenaires.

4.2. Globalisation et libéralisation de l'économie au niveau mondiale

La deuxième tendance de fond qui atténue les relations privilégiées entre le Maroc et l'UE, est la globalisation et la libéralisation de l'économie mondiale, dont le couronnement est l'Acte final de l'Uruguay round.

Celui-ci implique en effet la réduction des barrières protectionnistes et la généralisation du traitement égal dans les échanges internationaux, particulièrement en ce qui concerne l'accès aux marchés.

Cela signifie que le marché de l'UE devient plus ouvert et de moins en moins préférentiel, et que les avantages dont profitent les produits marocains, particulièrement les produits

* Dans le cadre de son élargissement, l'Union européenne est passée de six pays à quinze, puis à 27 actuellement.

industriels qui bénéficient de la franchise douanière, sont amenés à disparaître progressivement pour être exposés à la concurrence des produits manufacturés des pays du sud-est asiatique notamment.

Il devient ainsi évident que l'Accord de coopération peut être dépassé et doit évoluer dans un nouveau cadre des relations du Maroc avec l'Union européenne, car les enjeux sont importants.

5. Négociation d'un accord de libre-échange approfondi et complet entre l'UE et le Maroc

Dans le cadre du renforcement de l'accord de libre-échange, l'UE et le Maroc ont courant 2013 entamé les négociations en vue de la conclusion d'un « accord de libre-échange approfondi et complet » (ALECA).

Cet ALECA prévoit d'élargir la portée de l'accord existant en incluant les aspects suivants: commerce de services, marchés publics, concurrence, droits de propriété intellectuelle, protection des investissements.

Cet accord vise essentiellement à rapprocher la législation marocaine de celle de l'UE dans des domaines liés au commerce (normes industrielles, réglementations techniques, ou encore mesures sanitaires et phytosanitaires).

Conclusion du chapitre 2

Au cours des années 80 et 90, le processus de libéralisation du commerce au Maroc a été marqué par deux événements : du côté multilatéral, son accession d'abord au GATT en 1987 puis à l.OMC en 1994 et, du côté régional, par l'accord d'association avec l'UE, en 1996, qui prévoit l'établissement d'une zone de libre-échange pour la plupart des produits industriels sur une période de 12 ans.

Il est certain que ce processus de libéralisation, entamée depuis le milieu de la décennie quatre-vingt, est en soi un cadre qui prédispose l'économie marocaine à évoluer progressivement vers une zone de libre-échange avec l'Europe. En effet, la libéralisation du commerce a consisté à abaisser le montant maximum des droits d'importation (de 100 % en

1983 à 35 '% en 1993), à simplifier la structure tarifaire (de 26 à 9 catégories), à réduire la proportion de la production manufacturière protégée par des restrictions quantitatives (de 60% en 1983 à 11% en 1994).

Cette ouverture de l'économie marocaine est certes un préalable fondamentale pour la construction de cette zone de libre-échange mais les effets de la zone de libre-échange sur le tissu industriel et ses avantages nets pour l'économie marocaine dépendent tout autant sinon davantage de leur niveau de compétitivité.

Conclusion de la 1ère partie

Dans cette première partie, à travers laquelle nous avons tenté de dresser le cadre général de notre travail, nous nous sommes intéressés aux fondements théoriques du libre-échange, pour ensuite nous pencher sur la politique d'ouverture du Maroc, laquelle a conduit à la conclusion de plusieurs accords de libre-échange, en particulier l'accord d'association avec l'UE entré en vigueur en 2000.

Si sur le plan de la pensée libérale le libre échange est né et s'est développé selon l'idée qu'il est le facteur déterminant du développement d'un pays, l'intensification des échanges internationaux n'exclut pas que certaines économies nationales puissent subir une détérioration de leur situation.

D'ailleurs, il apparaît que la théorie de l'échange international ne s'intéressait pas à l'intégration entre pays à niveaux de développement différents. Ce n'est que plus tard que la formation de l'ALENA, la perspective de l'élargissement de l'U.E. aux Pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) et la constitution d'une Z.L.E. euro méditerranéenne, ont suscité des études.

Après avoir respecté un corpus théorique, nous allons à présent nous pencher sur l'étude de notre problématique qui repose sur la question de savoir les implications du libre-échange avec l'UE sur l'économie marocaine qui connaît ces dernières années un creusement tendanciel de son déficit commercial structurel.

2ème PARTIE

Implications de la zone de libre-échange Maroc/UE sur l'économie marocaine

Introduction de la 2ème partie

L'accord de libre-échange est avant toute chose un cadre institutionnel qui présente des opportunités, mais surtout pose des défis considérables aux entreprises en termes de diversification des marchés, de compétitivité et de qualité des produits. L'exploitation du potentiel de gains qu'il recèle dépend moins de la levée des frontières aux échanges que de la pertinence de la politique de mise à niveau et d'adaptation des entreprises marocaines.

Quelles sont les opportunités et les défis de l'établissement d'une zone de libre-échange entre le Maroc et l'UE pour les entreprises industrielles marocaines? C'est ce que nous allons examiner dans cette seconde partie consacrée aux implications du libre-échange pour l'économie marocaine. A cette fin, nous allons commencer par faire une analyse de la situation économique du Maroc, pour ensuite mettre en relief les véritables enjeux de ce libre-échange et les mesures préconisées face à ces enjeux? L'objectif essentiel est de rendre compte des efforts restant à poursuivre pour relever les défis de l'ouverture et tirer les avantages escomptés des zones de libre échange non seulement avec l'UE mais également avec les autres grands marchés mondiaux parmi lesquels les Etats-Unis.

Chapitre 1 : Analyse de la situation de l'économie marocaine

Aperçu général sur l'économie marocaine

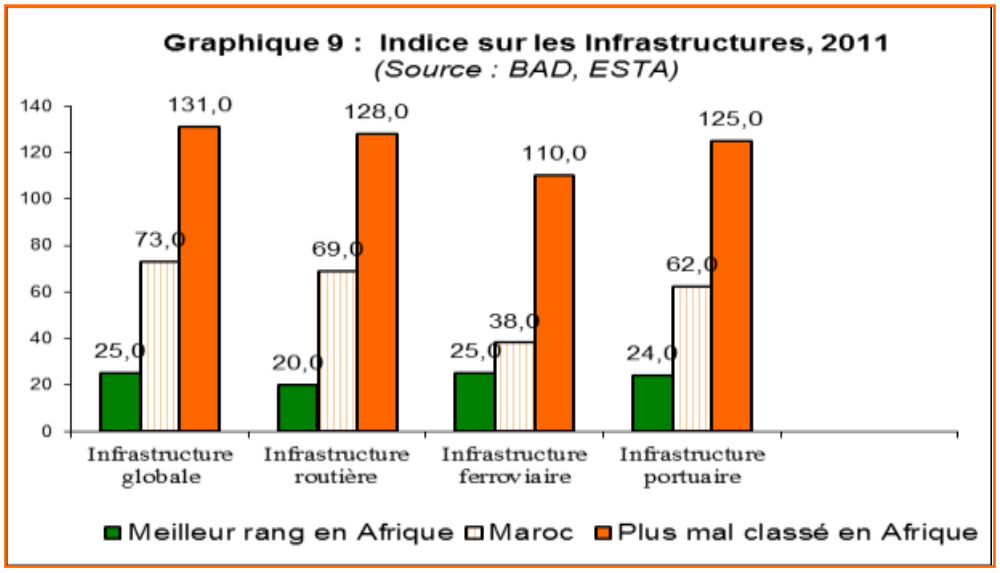
L'agriculture occupe une place importante dans l'économie marocaine (15% du PIB et 40% de l'emploi). Bien que la part du secteur dans le PIB total s'inscrive en constante diminution, ses impacts directs et indirects sur l'économie demeurent importants, rendant la croissance économique volatile. A titre d'illustration, la croissance du PIB est passée de 7,8 % en 2006 à 2 % en 2007.

Soutenue par la consommation intérieure (Consommation des ménages et dynamisme soutenu de la FBCF publique et privée), l'économie nationale a enregistré un progrès notable entre 2007 et 2010, progressant de 4,2% en moyenne par an, Parallèlement, on constate

globalement une moindre volatilité du PIB, ce qui traduit l'atténuation des effets de la sécheresse sur l'activité économique.

Tout au long de la décennie 2000 la croissance a été accompagnée par une politique volontariste d'investissements en infrastructures, visant l'amélioration des conditions de vie de la population (routes rurales, électrification, accès à l'eau, habitat social), tout comme de grands projets (autoroutes, tramways urbains et lignes ferroviaires, industrie : Plan Emergence, zones offshore « CASASHORE » à Casablanca, port de Tanger-Med et « MED-ZONES » à Tanger…).

Tableau 6: Positionnement du Maroc en matière d'infrastructure

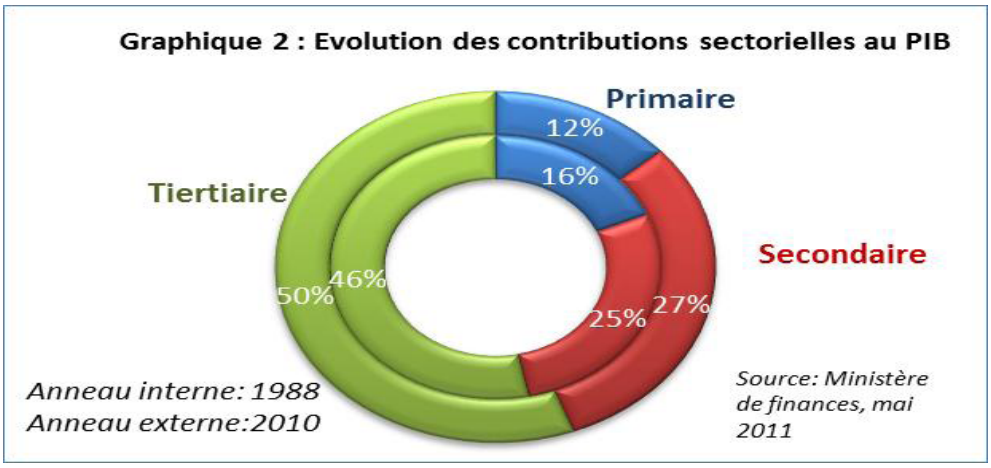


Source : BAD

En matière de modernisation de l'industrie, il y a lieu de noter le développement de certaines nouvelles filières, comme celle de l'aéronautique qui commence à connaitre une dimension internationale. Depuis l'inauguration de l'usine de Renault Tanger en 2012 et l'implantation de nombreux équipementiers, le Maroc fait désormais partie de la cartographie automobile mondiale.

Le secteur tertiaire, tant le tourisme que l'offshoring, apporte pour sa part une contribution capitale à l'économie marocaine, ainsi que les transferts de marocains à l'étranger.

Graphique 9 : Evolution des contributions sectorielles au PIB



Enfin, la politique menée par les pouvoirs publics (politique monétaire prudente et financement non inflationniste du déficit budgétaire) a contribué à une réelle maîtrise de l'inflation dont le taux a été contenu dans la limite de 1,8% depuis 1996. C'est ce que nous allons développer dans ce qui suit.

I. Cadre macro-économique du Maroc

Le Maroc a réalisé une bonne performance en termes de maintien de la stabilité macroéconomique et ce, en dépit d'un contexte internationale marqué ces dernières années par l'incertitude économique.

1. Stabilité macro-économique

Depuis la fin des années 80, la stabilité macroéconomique a constitué l'un des facteurs fondamentaux de réussite des politiques de développement du Maroc.

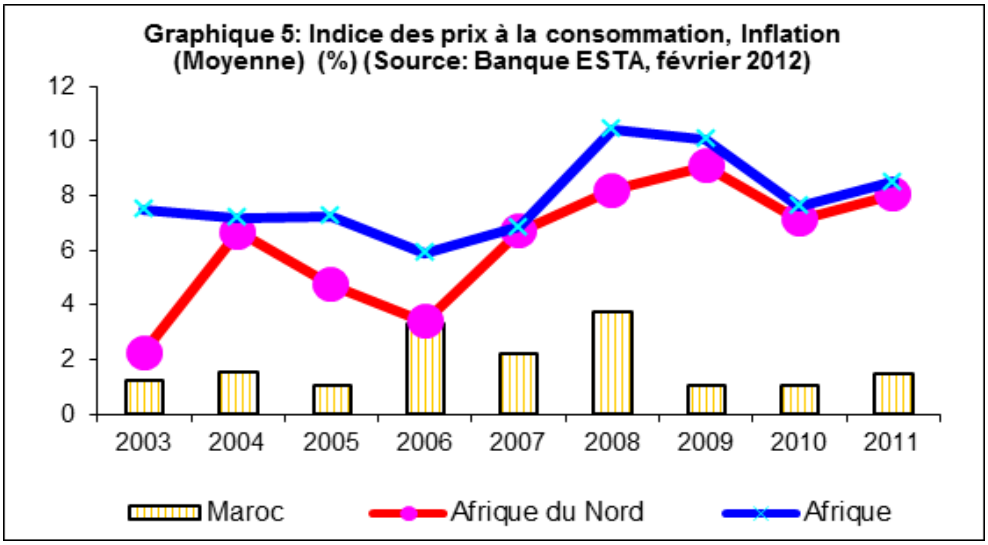
Cette stabilité a résulté des politiques monétaires et budgétaires prudentes, lesquelles ont permis de maîtriser l'inflation. Le résultat le plus probant a été la réduction drastique du déficit public global de 1991 à 1999, revenant de 5,9 % du PIB à 2,3 % d'une année à l'autre.

En outre, depuis 1998 le taux d'inflation s'est confiné entre 0,7% et 3%, à l'exception de l'année 2008 où ce taux s'était établi à 3,9%, en liaison avec l'augmentation des prix des denrées alimentaires au niveau mondial.

De même, l'inflation n'a pas dépassé 1% de 2009 à 2011 et s'est quelque accélérée en 2012, à 1,3%, en relation avec le relèvement des tarifs des carburants à la pompe intervenu en milieu d'année.

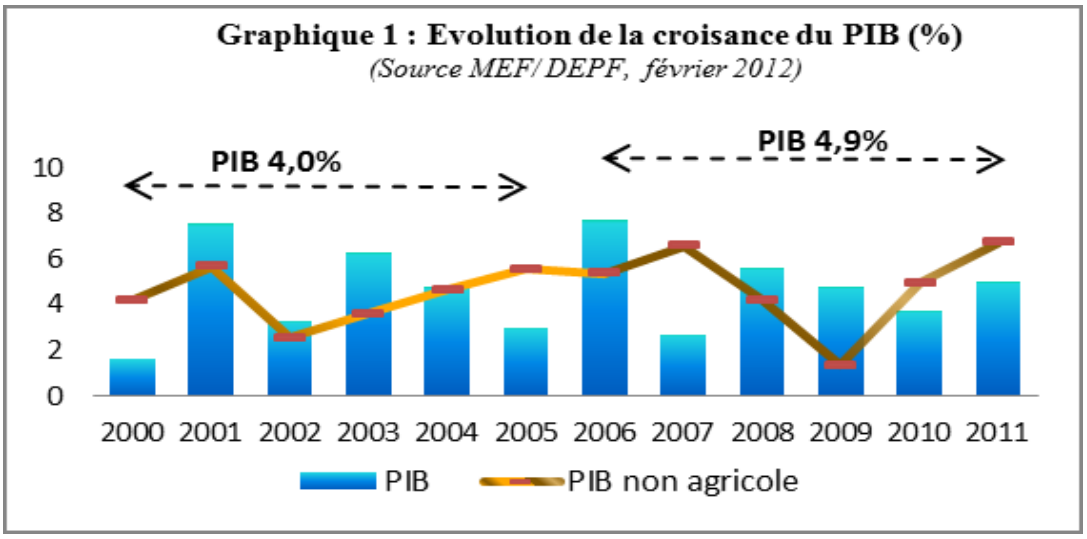
En définitive, l'inflation demeure globalement maîtrisée. Les autorités financières marocaines sont en effet tout à fait conscientes que la stabilité des prix est une pré-condition de la croissance économique et du progrès social.

Graphique 10 : Taux d'inflation moyen



2. Consolidation de la croissance

Graphique 11: Evolution de la croissance du PIB



L'économie nationale s'est inscrite depuis l'année 2001 dans une phase de croissance conforme à son potentiel d'environ 5%, ce qui a permis de consolider les équilibres macroéconomiques et d'aborder dans des conditions relativement confortables la crise financière internationale.

En effet, le Maroc a enregistré durant la dernière décennie, un taux de croissance soutenu de 4,6% en moyenne par an contre seulement 3% dans les années 90.

En 2012, le taux de croissance a ralenti en revenant de 5% en 2011 à 2,7%, en raison de la baisse de la valeur ajoutée agricole (-8,6%, du fait de la sécheresse) et de la crise en Europe qui s'est traduite par une réduction de la demande extérieure adressée au Maroc. La croissance globale a cependant continué à être soutenue par la dépense publique : hors agriculture, le PIB a ainsi progressé de 4,8%. L'année 2013 devrait renouer avec une croissance plus dynamique grâce aux bons résultats attendus de la campagne agricole en cours.

3. Aggravation du déficit budgétaire

Le déficit budgétaire qui en 2011 a atteint 5,5% du PIB, niveau inégalé depuis 11 ans, s'est élevé à 7,1% du PIB en 2012. Cette nette aggravation reflète le poids de la masse salariale (11% du PIB en 2011 contre 10,3% en 2010) et surtout le coût des subventions des prix des produits de base (17% de la dépense publique). L'essentiel des subventions concerne les produits pétroliers (carburants automobiles et gaz à usage domestique). L'objectif affiché par les pouvoirs publics est de ramener le déficit budgétaire à 3% du PIB d'ici 2016, ce qui suppose la mise en œuvre d'une réforme du système de subventions (dont les modalités sont en cours de discussion).

La dette globale du Trésor public a atteint pour sa part 58% du PIB à fin 2012. Mais la position du Maroc reste raisonnable en termes d'endettement extérieur (25% du PIB à fin 2012, y compris la dette garantie des établissements et entreprises publiques). Dans ce contexte, le Maroc s'est refinancé en décembre 2012 sur le marché financier international (pour un montant de 1,5 milliard de dollars). Le Maroc avait préalablement obtenu du FMI une « ligne de précaution et de liquidité » d'un montant de 6,2 Mds USD, ligne généralement accordée aux pays dont les fondamentaux sont jugés solides.

4. Evolution de la position extérieure du Maroc

La position extérieure du Maroc, bien qu'ayant été fragilisée par les effets des crises qui se sont succédées au niveau mondial en 2008 et 2009, est restée néanmoins globalement soutenable.

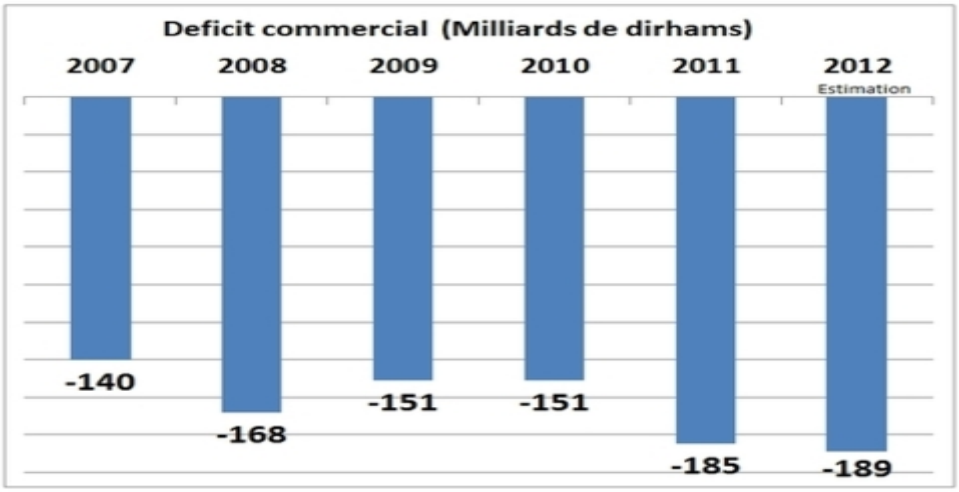
4.1 Aggravation du déficit du compte courant

L'accroissement des importations (+24,8%) en 2008 du fait de l'envolée des prix des matières premières (produits pétroliers et alimentaires) s'est traduite par un déficit du compte courant (transferts inclus) de 5,2% du PIB. Avec la chute des exportations en 2009 (-27,4%), suite à la baisse de la demande mondiale adressée au Maroc, le déficit du compte courant s'est davantage détérioré, atteignant 5,4% du PIB.

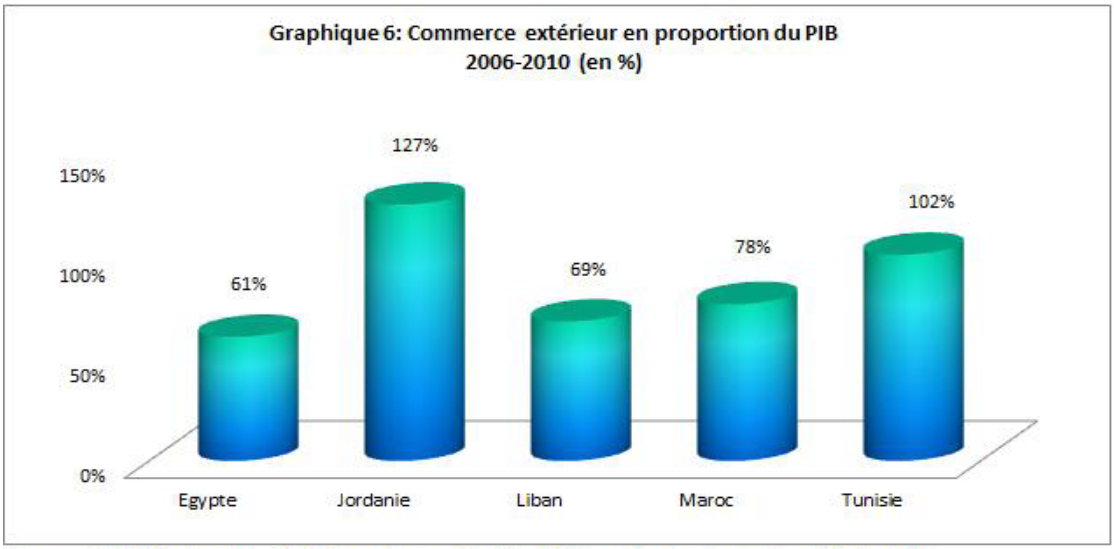
Cependant, en 2010, une amélioration (4,5% du PIB) a été observée du fait d'une reprise des exportations (32,4%). En 2011, cette évolution a été fragilisée par la morosité des économies de la zone euro se traduisant par l'élargissement du déficit commercial et une détérioration déficit du compte courant, chiffré à 6,5% du PIB.

Dans ces conditions, les réserves de devises, exprimées en mois d'importations, qui étaient de 7,7 mois en 2009, ont chuté à 6,8 mois et à 5,2 mois respectivement en 2010 et 2011.

Graphique 12: Evolution du déficit commercial



Graphique 13: Commerce extérieur en proportion du PIB



Sources: BAD, Département des Statistiques; Banque Mondiale, WDI Base des données en ligne (Février 2012)

En ce qui concerne les autres postes du compte courant, les recettes de voyages (recettes du tourisme) et les transferts d'argent qu'effectuent les Marocains résidant à l'étranger (transferts des MRE) qui, pendant des années, ont contribué à compenser le déficit commercial, ont laissé apparaître une tendance baissière.

En 2012, les recettes du tourisme et les transferts financiers des MRE ont fléchi respectivement de 1,6% et 4% par rapport à 2011. Dans ces conditions, les réserves de change ont diminué de 16,7% et représenté 4 mois seulement d'importations à fin 2012.

4.2 Fléchissement du taux de couverture des importations par les exportations

Tableau 7 : Evolution du taux de couverture

	1996-1999	2000-2003	2004-2006	2007-2012
Maroc	72%	64%	53%	47,3%
Tunisie	70%	71%	78%	
Malaisie	113%	119%	121%	
Turquie	58%	66%	66%	

Sources : CYESS WP février-2008 - Office des changes

En termes d'évolution moyenne, le taux de couverture moyen du Maroc a suivi un trend baissier entre les trois périodes ci-dessus mentionnés, tandis que le taux de couverture moyen de la Turquie, la Tunisie, et de la Malaisie a suivi un trend haussier entre les trois périodes, ce qui atteste des bonnes performances de ces pays en termes de performances exportatrices.

Au vue de la différence remarquable entre l'évolution du taux de couverture de la Malaisie et de celui de la Turquie, il importe de signaler que ces pays ont suivi deux politiques différentes vis à-vis de leur commerce extérieur, puisque la Malaisie a suivi une politique d'ouverture au début des années soixante-dix, tandis que la Turquie a adopté dans le passé une politique de substitution aux importations.

De plus le Maroc semble devoir assumer la faible croissance de son principal partenaire économique qu'est l'Europe, une faiblesse qui pénalise le pouvoir exportateur de l'économie marocaine et qui en conjonction avec la lenteur de la mise à niveau de l'ensemble du tissu industriel marocain pèse pour beaucoup dans la lenteur de l'envolée économique du pays.

II. Facteurs sous-jacents à l'aggravation du déficit commercial

Le déficit du commerce extérieur au Maroc s'est inscrit en nette aggravation depuis quelques années, parallèlement à l'élargissement de l'écart entre les importations et les exportations de marchandises. Si une partie de l'aggravation du déficit commercial est dû à des facteurs externes tels que la flambée des prix du pétrole et des denrées alimentaires sur les marchés internationaux ou encore les perspectives économiques moroses dans l'UE, principal partenaire commercial du Maroc, une grande composante du déficit est, toutefois, liée à des facteurs internes.

1. Facteurs externes

Une partie de l'aggravation du déficit commercial est certes due à des facteurs qui échappent au contrôle interne.

1.1 Effets induits par la crise économique mondiale et plus particulièrement en Europe

Les perspectives économiques de zone euro se sont nettement dégradées ces dernières années, en lien avec l'aggravation la crise de la dette souveraine et son impact sur la croissance économique. La zone euro est entrée en récession au tournant de 2011 et de 2012. Le PIB s'est contracté de 0,5% en 2012 après une baisse de 1,5% en 2011 et de 1,9% en 2010.

La dégradation des perspectives économiques de la zone euro a concerné en particulier les pays européens principaux partenaires du Maroc, en l'occurrence l'Espagne dont le PIB s'est contracté de 1,8% en 2012 et devrait croître de 0,1% en 2013 (selon les prévisions du FMI) et, dans une moindre mesure, la France (hausse du PIB de 0,5% en 2012 et de 1% en 2013 selon les prévisions du FMI).

.

Les chocs induits par la crise mondiale en général et par la crise touchant les pays de l'UE, en particulier, n'ont pas manqué de se faire sentir au Maroc par le canal des échanges extérieurs. A fin avril 2012 et par rapport à la même période de 2011, il a été enregistré :

- une baisse des exportations de vêtements confectionnés et celles des produits alimentaires, respectivement de 2% et de 7% ;
- une faible progression des recettes voyages (1%) ;
- un repli des investissements et des prêts étrangers de 1,6% (22,7% par rapport à la moyenne 2007-2011).

1.2 Flambée des cours mondiaux de l'énergie et des produits alimentaires (effets prix)

L'un des principaux facteurs exogènes agissant sur la croissance des importations est le renchérissement des cours mondiaux de l'énergie et des produits alimentaires.

Graphique 14 : Evolution des cours moyens du pétrole



Source : Bloomberg

1.3 Elargissement de l'UE et sa politique extérieure notamment méditerranéenne

L'intégration de plus en plus grande de l'Union européenne, son élargissement continu, sa politique extérieure notamment méditerranéenne, ont rendu la concurrence à laquelle doivent faire face les exportations marocaines vers cette région de plus en plus rude.

1.4 Contexte régional actuel des relations Maroc-Union européenne

Le contexte régional des relations Maroc-Union européenne est marqué, aujourd'hui, par deux évolutions majeures : la crise de la dette souveraine en Europe et l'instabilité sociopolitique dans certains pays sud-méditerranéens.

2. Facteurs internes

2.1 Insuffisance de la diversification de la base productive de l'économie et de l'offre exportable

Certes, la structure des exportations s'est significativement améliorée en faveur des produits mieux valorisés, en raison notamment de la valorisation des phosphates et de l'apparition des premiers résultats des nouvelles stratégies sectorielles communément appelées « nouveaux métiers du Maroc » dont la part est passée de près de 9% en 2000 à près de 13% en 2011. Toutefois, la part des produits dits traditionnels à faible valeur ajoutée occupe encore une part de près de 45% des exportations globales.

Par ailleurs, la plupart des exportations de textiles passent par des sous-traitants qui travaillent selon les ordres reçus de fabricants européens. La sous-traitance est une activité vulnérable, de nature précaire et de valeur ajoutée très limitée. En règle générale, les sous-traitants importent les produits semi-finis des donneurs d'ordres, qui se chargent de la commercialisation et parfois de la distribution du produit final, bénéficiant ainsi des marges de commercialisation et de distribution. Les liens en amont et en aval d.une telle activité sont minimes, ce qui signifie que la valeur de ses exportations qui revient réellement au Maroc (c'est-à-dire la valeur nette des importations qui y sont associées) est relativement faible.

2.2 Difficulté des produits marocains à faire face à la concurrence étrangère

De fait, une grande composante du déficit est structurelle. Elle résulte des difficultés des produits marocains à faire face à la concurrence des produits étrangers tant à l'échelle locale que sur les marchés étrangers. Cette situation s'explique par la modeste productivité de ses entreprises, l'insuffisance de main d'œuvre qualifiée, le manque d'agressivité commerciale et le problème de compétitivité des coûts.

Avec le démantèlement de l'accord multifibres (AMF) (*) en 2005, qui s'est traduit par le démantèlement des quotas, les exportations de produits textiles et d'habillement, qui constituent jusque 70 % du total sont confrontées à une concurrence plus rude sur les marchés de l'UE, surtout en provenance d'Asie et d'Europe de l'Est, avec des coûts de main-d'œuvre plus bas et une productivité plus forte.

2.3 Les défaillances du système d'éducation et de formation

Les défaillances du système d'éducation et de formation sont, en effet, nombreuses :

- Tout d'abord, les formations techniques n'ont été introduites que récemment. L'université est restée pendant longtemps le seul endroit de formation, marquée par un accroissement des effectifs des sciences humaines et sociales au détriment des sciences fondamentales et techniques. Selon la Banque mondiale, en 2002 seulement 1,4 % de la main-d'œuvre marocaine est composée de scientifiques et d'ingénieurs.

* Les exportations de produits textiles étaient sujets à de larges quotas dans le cadre de l'AMF.

- En outre, le nombre des diplômés qui sont sans emploi montre l'incompatibilité du système d'éducation avec le système productif.

- De même, la formation continue et la formation professionnelle n'occupent qu'une place réduite dans le secteur industriel : seulement 15 % des firmes marocaines offrent des programmes de formation pour leurs employés contre par exemple 30 % en Inde et 40 % en Corée. D'ailleurs, les « inputs » technologiques (les ressources humaines et la R&D) et les « outputs » technologiques (les brevets et les publications) sont faibles malgré les efforts du gouvernement marocain. Des progrès ont été réalisés au sujet des crédits accordés à la recherche scientifique récemment. mais la politique de promotion de la R&D demeure insuffisante. D'ailleurs, le secteur industriel est peu concerné par cette dynamique. La part des dépenses de R&D dans le chiffre d'affaires des firmes marocaines est pratiquement nulle (2007).

2.4 Faiblesses de la PME

La PME constitue un véritable levier de développement, malheureusement sa contribution reste faible au Maroc. Alors que plus de 90% des entreprises sont des PME, elles ne participent qu'à hauteur de 20% de la valeur ajoutée créée.

Indépendamment des faiblesses qui tiennent au fait que les grandes entreprises disposent davantage de compétitivité et bénéficient des économies d'échelles, les PME ont à faire face à des difficultés spécifiques que l'on peut regrouper en deux catégories :

2.4.1 Sources internes de fragilité des PME

Il s'agit d'un diagnostic des variables de l'environnement interne des PME favorisant leur vulnérabilité. On citera entre autres :

- la faiblesse de la formation ;
- le manque de conseil et d'innovation ;
- l'absence des méthodes modernes de gestion et de marketing ;
- la faiblesse du système d'information ;
- la faible productivité ;
- le manque de préparation et d'ouverture à l'international des dirigeants ;

- l'existence d'obstacles culturels à l'amélioration de la compétitivité (forte centralisation du pouvoir décisionnel, faible taux d'encadrement, absence de comptabilité rigoureuse…etc.).

2.4.2 Sources externes de fragilité des PME

Il s'agit d'un recensement des principales contraintes de l'environnement des P.M.E dont :

- l'absence de cadre général et inefficience des mesures de promotion de la P.M.E ;
- la complexité, la lourdeur et le retard dans les procédures administratives ;
- l'insuffisance de l'information et le manque de coordination entre les différents intervenants ;
- l'inadaptation de la législation du travail à la PME ;
- la difficulté d'accès aux marchés publics ;
- les contraintes liées à l'accès au foncier et au financement (le coût du crédit et les garanties exigées sont souvent rédhibitoires pour les PME) …

III. Analyse SWOT de l'entreprise marocaine

En libéralisant l'économie et en s'engageant avec l'Union européenne dans l'instauration progressive d'une zone de libre-échange, le Maroc a mis en place un cadre de réformes institutionnelles et de mise à niveau de son économie. Il a ainsi cherché à s'appuyer davantage sur les forces du marché et sur l'entreprise privée. Afin de mieux cerner celle-ci et tirer les options stratégiques envisageables pour que l'entreprise marocaine puisse faire face aux contraintes du libre-échange, nous allons procéder à son analyse SWOT qui permet d'en faire un diagnostic.

1. Forces

- Situation financière relativement bonne des entreprises. Reste toutefois à investir ces gains dans des domaines qui leur permettront d'améliorer leur compétitivité.
- Bonne acceptation des produits de l'industrie marocaine sur le marché locale ;
- Structures fédératives qui deviennent puissantes dans la défense des intérêts de leurs membres, l'encadrement technique et l'assistance/conseil ;
- bonne maîtrise des technologies modernes et le bon niveau d'information sur ces nouvelles technologies pour la plupart de ces entreprises ;
- ouverture grandissante vis-à-vis de l'étranger.



2. Faiblesses

- Faible niveau d'innovation concernant les processus de fabrication des produits. Une organisation innovatrice de l'entreprise et des étapes du travail fait par ailleurs défaut.
- Une autre faiblesse de l'entreprise réside dans les styles de management patronal, le manque d'esprit entrepreneurial et d'un dynamisme dans certaines entreprises.
- Rareté des informations sur les marchés d'exportation et l'évolution des marchés locaux.

3. Opportunités

- meilleure utilisation des compétences des jeunes ingénieurs et gestionnaires :
- coopération entre fabricants des produits similaires d'une part (coopération horizontale) et entre industriels situés en amont et en aval d'autre part (coopération verticale) :
- capacités de R&D intéressantes pour les besoins de l'industrie marocaine, des universités et des établissements de recherche marocaine :
- opportunités à saisir au titre des débouchés régionaux (pays du Maghreb et de l'Afrique de l'ouest).

4. Risques

- concurrence exercée par les firmes ouest- européennes et d'autres concurrents étrangers (les chinois, les sud-est asiatiques…..) et par l'économie informelle locale ;
- lenteur d'adaptation par rapport aux implications du libre-échange, se traduisant par de trop grandes pertes de parts de marché locale et à l'étranger avant de s'adapter à la nouvelle donne.

Chapitre 2- Implications de l'accord de libre échange avec l'UE sur l'économie marocaine

L'analyse économique élaborée dans le chapitre précédent vise à approfondir notre compréhension des relations commerciales entre l'UE et le Maroc en donnant une vue d'ensemble du marché marocain, y compris des informations générales sur l'économie. Cette

analyse nous aidera ainsi à évaluer les implications de l'ALE entre l'UE et le Maroc, que nous allons faire ressortir dans ce second chapitre où nous ne manquerons pas de souligner les enjeux d'un tel accord pour ensuite tirer les conclusions nécessaires sous forme de pistes d'amélioration.

I. Implications directes

1. Sur l'équilibre externe

L'une des conséquences négatives du libre échange réside dans l'aggravation à court et moyen terme du déficit commercial, découlant de la progression des importations nettement plus soutenue que celle des exportations. Cette évolution s'explique du côté des importations par :

- l'ouverture du marché intérieur à la concurrence des produits européens se traduisant par une augmentation rapide des importations, qui sont stimulées au fur et à mesure du démantèlement tarifaire ;

Tandis que du côté des exportations elle s'explique essentiellement par :

- Le maintien des restrictions sur les produits agricoles ;
- la banalisation des privilèges à l'accès au marché de l'Union Européenne et la concurrence acerbe qui en résulte entre les partenaires traditionnels et les autres clients de l'Union Européenne.

2. Sur les finances publiques

La perte de recettes fiscales, consécutive au démantèlement douanier avec l'UE, est estimée pour la période 2000 à 2012 à 1,9% du PIB tendanciel. Les conséquences de cette approche statique méritent néanmoins d'être atténuées par le fait que le libre échange, en stimulant les importations, renforcent les recettes de TVA [*] provenant de ces importations.

[*] Le démantèlement dans le cadre du libre-échange concerne les droits de douane qui sont sujet à l'élimination progressive. Par contre les produits importés restent assujettis à la TVA à l'importation.

II. Implications indirectes

1. Sur la politique d'ajustement structurel

La mise en œuvre de l'accord de libre-échange avec l'Union Européenne a pour conséquence un renforcement de la politique d'ajustement structurel engagée par le Maroc. Cette politique ne se limite pas aux aspects macro-économiques ou aux secteurs orientés vers l'exportation, mais concerne l'ensemble des activités économiques y compris celles orientées vers le marché local.

2. Sur la croissance économique

Outre cet aspect lié à la poursuite des réformes pour la consolidation du cadre macroéconomique, on peut mettre en avant les implications positives sur la croissance économique à travers les effets suivants :

- En stimulant la compétitivité sur le marché intérieur, la concurrence contraint les entreprises à s'aligner sur les normes internationales en matière de qualité.

- La baisse des prix des intrants importés, en relation avec le démantèlement tarifaire, améliore certainement à court terme la rentabilité des entreprises et développe la consommation privée et l'investissement. Les effets sur la production peuvent toutefois être atténués par des considérations liées à la reconversion de la main d'œuvre et à la concurrence exercée sur les produits finis importés.

- Le libre-échange constitue un cadre favorable pour le développement des investissements directs des pays de l'UE au Maroc et implicitement les acquisitions de technologie et le transfert de savoir- faire. Favoriser les IDE est d'ailleurs un des objectifs du partenariat avec l'Union Européenne. Le Maroc devrait alors mettre à profit l'essor des nouvelles technologies de l'information pour la mise à niveau de son économie et pour le développement d'une offre compétitive.

- Le libre-échange favorise des activités à avantages compétitifs et/ou l'émergence de nouveaux secteurs porteurs, faisant appel à une main d'œuvre qualifiée, ce qui suppose

un comportement nouveau des acteurs allant dans le sens d'une meilleure réallocation des ressources.

Chapitre 3 - Enseignements à tirer et pistes d'amélioration

Avant de formuler quelques recommandations, il apparaît opportun de rappeler la problématique de notre mémoire et de mettre en exergue l'importance des enjeux liés à l'accord de libre-échange liant le Maroc à l'UE.

Rappel de la problématique

Face à un contexte marqué la libéralisation croissante des échanges commerciaux du Maroc avec ses principaux partenaires, d'une part, et par l'accentuation du déficit commercial structurel marocain, il importe de s'interroger sur les implications sur l'économie marocaine de l'ALE Maroc/UE entré en vigueur en mars 2000 et de s'interroger sur les capacités de l'économie marocaine à relever les défis de l'ouverture.

Avant de répondre à ces interrogations il importe de cerner l'importance des enjeux du libre-échange en question pour le Maroc.

I. Enseignements à tirer

1. Importance des enjeux liés à l'ALE entre l'UE et le Maroc

Tout d'abord en réponse à cet environnement commercial mondial en évolution rapide et en vue d'améliorer les relations économiques avec divers pays, le Maroc a mené un ambitieux programme de libre-échange bilatéral et régional, au premier rang desquels l'accord de libre échange avec l'UE. Les relations entre le Maroc et l'UE revêtent une importance stratégique pour les deux parties :

- L'UE a toujours considéré le Maroc comme un partenaire privilégié au sein de l'espace euro-méditerranéen. Outre la mise en place graduelle d'une zone de libre échange, l'ALE Maroc-UE prévoit de nombreux domaines de coopération en matière politique, économique, sociale, scientifique et culturelle. Une meilleure gouvernance, une promotion effective de la démocratie et du respect des droits de l'Homme constituent des objectifs essentiels dans la politique extérieure de l'UE.

- De son côté, le Maroc a œuvré, depuis le lancement du processus d'intégration européenne, pour un approfondissement continuel de ses relations avec l'UE, depuis la signature en 1969 du 1er accord Maroc-CEE, dont la vocation est strictement commerciale.

Il est certain que pour le Maroc, les enjeux économiques de cette intégration sont capitaux, ainsi que le montrent notamment les indicateurs suivants :

- Les investissements privés étrangers proviennent à 90% de l'UE en 1999, soit près de 1,7 milliard de dollars.
- L'Union européenne est le principal destinataire de nos exportations recevant 58,7% des exportations en 2011. Les proportions sont encore plus élevées si l'on considère certaines exportations importantes du Maroc : en 2010, l'UE absorbe à elle seule près de 93% des produits finis de consommations exportés (qui représentent plus de 41% des exportations totales), 54% des produits de la mer (qui représentent plus de 10% des exportations totales) près de 58% des agrumes, près de 78% des tomates. Les autres produits exportés vers l'UE sont dominés par les vêtements confectionnés (19,5%), les articles de bonneterie (7,7%) et les fils et câbles pour l'électricité (14,2%).
- L'UE constitue la première destination des travailleurs migrants marocains et un nombre croissant d'européens choisissent le Maroc comme lieu de villégiature voire de résidence.
- Enfin, l'Union Européenne est une première puissance commerciale mondiale, intervenant pour près de 20 % dans le total des importations et des exportations dans le monde. Le Maroc a un réel avantage compétitif : la proximité géographique et culturelle, la connaissance du marché européen, qu'il doit savoir mettre à profit.

Tableau 8: Exportations mondiales de biens
(en milliards d'euros)

	2000	%	2009	%
UE 27*	849,7	17,5 %	1.094,4	17,1 %
Etats-Unis	844,8	17,4 %	757,6	11,8 %
Chine	269,8	5,6 %	861,5	13,4 %
Japon	518,8	10,7 %	n.d	n.d
Monde	**4.855,6**	**100 %**	**6.400**	**100 %**

** à l'exclusion du commerce intracommunautaire*
Source: Eurostat

Tableau 9: Importations mondiales de biens
(en milliards d'euros)

	2000	%	2009	%
UE 27*	992,6	19,3 %	1.199,1	17,6 %
Etats-Unis	1.362,1	26,4 %	1.148,4	16,8 %
Chine	243,7	4,7 %	720,9	10,6 %
Japon	411,0	8,0 %	n.d	n.d
Monde	5.143,4	**100 %**	12.449,0	**100 %**

** à l'exclusion du commerce intracommunautaire*
Source: Eurostat

Il importe également de noter que la structure du commerce de l'UE par principaux produits montre que l'UE achète et vend essentiellement des produits manufacturés, qui représentent 90 % de ses exportations et environ les trois quarts de ses importations: Parmi eux :

- les machines et les matériels de transport comptent à eux seuls pour plus de 41 % des exportations et plus de 28 % des importations.
- L'énergie et les produits chimiques viennent en seconde position.

A l'inverse, les produits alimentaires et les matières premières ne constituent qu'un peu plus de 5 % des exportations et de 6 % des importations.

2. Enseignements à tirer de ces enjeux

Malgré leur dynamique, l'évolution des échanges entre le Maroc et le premier partenaire commercial, à savoir l'Union européenne, restent dans l'ensemble marqués par des complémentarités traditionnelles et l'aggravation du déficit commercial pour le Maroc.

Par ailleurs, si le poids du marché européen demeure prépondérant dans le commerce marocain, le poids du Maroc dans le commerce extérieur européen est extrêmement faible voire marginal. C'est dire que les potentialités offertes par le marché de l'UE dans le cadre de ce libre échange sont loin d'être suffisamment exploitées par le Maroc.

En réalité, si cette dépendance est le reflet de l'écart important du poids économique des deux parties, elle montre, au-delà des incidences sur les déséquilibres des comptes extérieurs du

Maroc (élargissement du déficit chronique de la balance commerciale Maroc-UE), la fragilité du tissu économique marocain.

Ainsi, notre économie ne semble encore pas profiter comme escompté de l'ALE non seulement avec l'UE, mais également avec les autres pays signataires d'accord de libre échange avec le Maroc, puisque notre balance commerciale bilatérale demeure largement déficitaire avec la majeure partie d'entre eux.

Les effets du libre échange ne peuvent être profitable sans une stratégie se basant sur des politiques économiques appropriées et suffisamment réactives pour s'adapter aux conditions de libéralisation des échanges. Nous allons en évoquer ci-après quelques lignes directrices sous forme d'axes d'amélioration.

II. Axes d'amélioration

Dans un contexte marqué par la baisse de la demande étrangère liée à la morosité de la conjoncture économique sévissant notamment dans nos principaux partenaires commerciaux d'Europe et par l'instabilité des pays arabes de la méditerranée suite au printemps arabe, le Maroc doit accélérer la mise à niveau de son économie en vue de renforcer sa compétitivité et, dans le cadre de l'ensemble de ses accords de libre-échange, tirer profit, en termes d'exportation et d'attrait de l'investissement étranger, de sa position stratégique et de sa stabilité politique et macroéconomique.

L'un des grands défis économique du Maroc est celui d'assurer des capacités d'exportation à même de lui permettre d'améliorer sa compétitivité. A cet effet, il doit renforcer les conditions pour le développement d'entreprises compétitives et la promotion de l'investissement et par conséquent accélérer les réformes sur les plans de la production, de l'administration et de la législation, tout en poursuivant la consolidation des équilibres macroéconomiques.

1. Améliorer le climat des affaires

De nombreuses réformes sur les plans législatifs, réglementaire et institutionnel ont été menées au Maroc pour faciliter la pratique des affaires. L'amélioration de l'accueil des investisseurs, la mise en place de Guichets Uniques ainsi que l'institution d'une Agence

Marocaine de Développement des Investissement (AMDI) et du Comité National de l'Environnement des Affaires (CNEA) répondent particulièrement à cet objectif.

En matière d'amélioration du climat des affaires au Maroc, de bonnes bases existent aujourd'hui pour l'investisseur national et étranger, néanmoins certaines entraves majeures subsistent.

1.1 Première contrainte : l'accès au foncier

L'accès au foncier est une contrainte qui touche en particulier les entreprises exportatrices. La cause principale de cette situation est l'insuffisance de l'offre en proie à la problématique de la spéculation.

A cet égard, la lutte contre la spéculation immobilière devra être au centre de la politique d'aménagement du territoire. En effet, la mise en place de la nouvelle politique industrielle suppose l'élargissement de l'assiette foncière disponible.

1.2Deuxième contrainte : coût de l'énergie

La deuxième contrainte concerne le coût de l'énergie qui pèse sur la compétitivité des entreprises. Le coût de l'électricité est la contrainte qui s'est aggravée le plus. L'une des causes est l'évolution mondiale des cours de l'énergie. Même si cette envolée des cours n'a été que partiellement répercutée sur les tarifs pratiqués au Maroc, les firmes anticipent des hausses futures.

Cela crée une situation d'incertitude qui exerce une influence négative sur les coûts des entreprises. Conscient de la vulnérabilité du Maroc aux chocs externes, les pouvoirs publics se sont donnés comme objectif d'augmenter l'indépendance énergétique du pays en développant les sources d'énergie renouvelable, non fossiles, dont le Maroc est naturellement doté. C'est dans ce cadre qu'un ambitieux plan de développement de l'énergie solaire a été lancé à la fin de l'année 2009.

1.3Troisième série de contraintes :Pression fiscale

La troisième série de contraintes au climat de l'investissement au Maroc est la pression fiscale qui demeure plus élevée que dans la plupart des autres pays émergents, et ce malgré la mise en place d'un début de réforme fiscale à partir de 2007 qui a vu des réaménagements

importants au niveau de l'impôt sur le revenu (IR), de l'impôt sur les sociétés (IS) et des cotisations patronales. Les entrepreneurs marocains continuent de considérer que le niveau des charges fiscales et sociales renchérit de manière significative le coût du travail et décourage le recrutement de la main-d'œuvre qualifiée.

1.4. Défaillances du système judiciaire

Les entreprises sont, par ailleurs, confrontées aux défaillances du système judiciaire : les jugements des tribunaux ne sont pas toujours considérés comme impartiaux et rationnels. Cette défiance à l'égard de l'institution judiciaire dissuade les investisseurs étrangers. Ce constat est partagé par l'USAID sur le programme relatif à l'amélioration du climat des affaires au Maroc pour qui, les principales priorités doivent être données à la formation des juges, à la révision du droit des affaires pour le volet liquidation et redressement des entreprises notamment et à la modernisation du registre de commerce.

2. Renforcer les mesures de soutien à la production

Le Maroc a récemment mis en œuvre des mesures destinées à soutenir la production et à promouvoir les exportations. La plupart des mesures prises restent cependant sectorielles et non coordonnées. Le Maroc a besoin d'une vision globale et cohérente et de politiques qui visent à la fois à gérer les contraintes conjoncturelles et à jeter les bases d'une stratégie volontariste de développement. Il s'agit notamment d'axer les efforts sur les actions suivantes :

:

- Identifier les mesures visant à stimuler l'esprit d'entreprise et la compétitivité dans les domaines de l'accès au financement des PME-PMI, l'éducation et la formation, la promotion de l'innovation et les services de soutien aux entreprises ;

- Accélérer les réformes structurelles liées à la législation du travail, à la modernisation de l'administration et de la justice et à l'amélioration du fonctionnement du marché foncier ;

- Elaborer une politique globale pour les petites et moyennes entreprises en adaptant les réformes structurelles à cette catégorie d'entreprises et en l'aidant à supporter les conséquences de l'ouverture économique.

- Renforcer la solidité du secteur financier en vue de la consolidation de la stabilité du cadre macro-économique ;

- Veiller à l'harmonisation de la fiscalité douanière et à sa simplification de manière à réduire le différentiel de droits d'importation existant entre les pays avec lesquels le Maroc a un accord de libre échange et le reste de la communauté internationale (Atténuer l'effet de détournement du commerce vers l'UE s'agissant particulièrement des achats du Maroc).

3- Mobiliser une offre exportable compétitive

Les efforts devront être concentrés sur la mobilisation d'une offre exportable supplémentaire compétitive et d'adapter l'offre existante aux exigences des marchés, par l'accélération de la mise en œuvre et de la cohérence des stratégies sectorielles et horizontales établis durant ces dernières années.

A titre de rappel, la stratégie de promotion et de développement des exportations « Maroc export plus », en se basant sur l'offre exportable mobilisable par les stratégies sectorielles, prévoit de doubler les exportations, hors phosphates et tourisme, en 2015 et de les tripler en 2018.

Dans le même cadre, une étude réalisée en 2009 par le Ministère chargé du commerce extérieur sur l'impact des accords de libre-échange (modèle IMPALE) a prévu la réduction du déficit de la balance commerciale de près de 77% par rapport à l'année de base du modèle (2003) selon un scénario de l'effectivité complète des accords de libre-échange concomitante avec la mise en œuvre complète des stratégies sectorielles. La réalisation des objectifs de ces stratégies est de nature à renforcer la compétitivité interne et externe de l'offre marocaine destinée aussi bien au marché locale qu'aux marchés extérieurs.

Enfin le Maroc devrait s'atteler à réaliser l'essentiel de «l'offre compétitive»en investissant davantage dans des secteurs nouveaux tells l'électrique et électronique, l'aéronautique, l'agroalimentaire et les services). Ce dernier fait de plus en plus l'objet d'une nouvelle reconfiguration de la division internationale du travail.

4- Promouvoir les exportations de services (hors tourisme)

La promotion des exportations de services (hors tourisme) a été négligée par rapport aux efforts gouvernementaux en matière d'exportations de biens. Il s'agit d'un domaine nouveau, peu exploité et pourtant très prometteur. Son développement contribuera aux gains en devises mais aussi favorisera l'emploi qualifié.

5- Elargir les débouchés

5.1 Renforcer les débouchés au sein même de l'UE

Tableau 10: Répartition géographique des exportations marocaines

Clients (Année 2010)	Part %
France	**21,5**
Espagne	**16,6**
Inde	6
Italie	4,3
Etats-Unis	3,6
Pays-Bas	3,2
Allemagne	3,1
Grande –Bretagne	3
Brésil	2,9
Belgique	1,9
Suisse	1,8
Turquie	1,5
Singapour	1,5
Pakistan	1,2
Chine	1,2
Sous-total	**73,3**
Autres pays	26,7
Total	**100**

Source : Office des Changes

La concentration de nos débouchés sur quelques pays européens pourrait devenir un handicap. Les entreprises marocaines devraient élargir leurs débouchés au sein même de l'UE que ce soit par une plus grande pénétration de nos produits dans des marchés de grande taille

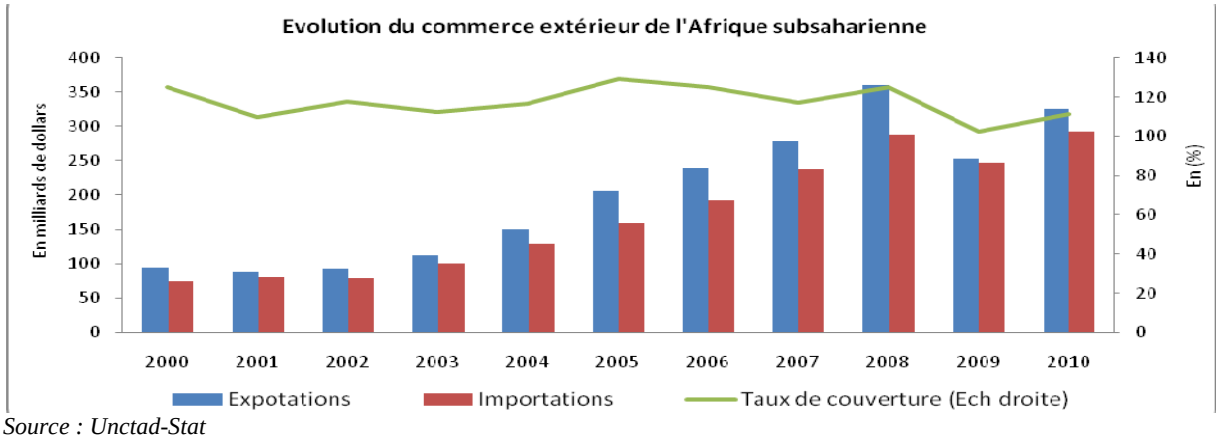
(Allemagne, Angleterre, 1talie), ou par une plus grande insertion dans des marchés de moindre envergure mais fortement porteurs. Les entreprises marocaines devraient saisir les opportunités qu'offrent les perspectives de croissance de ces nouveau marchés à fort contenu en importations.

Tableau 11: UE élargie

Anciens pays de l'UE	Nouveaux pays de l'UE
Allemagne Angleterre Autriche Belgique Danemark Espagne Finlande France Grèce Irlande Italie Luxembourg Pays-Bas Portugal Suède	Bulgarie Chypre Estonie Hongrie Lettonie Lituanie Malte Pologne Slovaquie Slovénie Tchéquie Roumanie

5.1 Renforcer le partenariat Maroc-Afrique subsaharienne

Graphique 15 : Evolution du commerce extérieur de l'Afrique subsaharienne



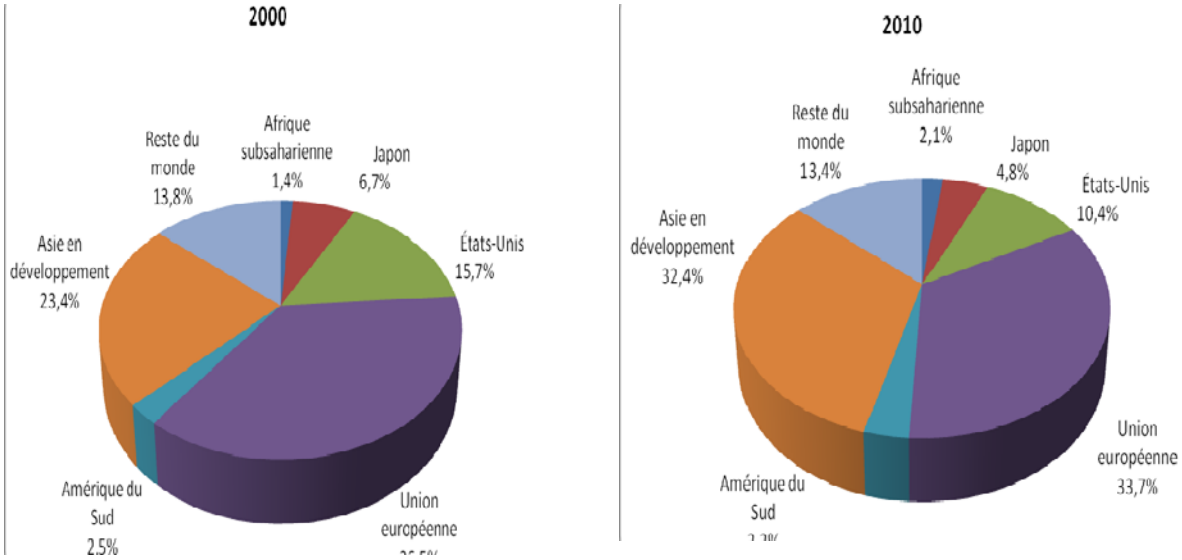
Source : Unctad-Stat

En 2010, les principales destinations des exportations se répartissaient comme suit : Europe (66,4%), Asie (15,3%), MENA (4,5%) et Afrique subsaharienne (4,4%).

En complément au partenariat euro-méditerranéen, le Maroc doit continuer d'œuvrer dans le sens du développement du partenariat Europe-Maroc-Afrique subsaharienne qui permettra de renforcer le poids de la région sur le plan géopolitique et géoéconomique mondial.

A cet égard, ☐ la présence des entreprises marocaines en Afrique et les liens culturels forts sont autant d'atouts que possède le Maroc pour développer la coopération avec l'Afrique subsaharienne.

Graphique 16 : Parts des différentes régions dans le commerce mondial



Source : Unctad-Stat

CONCLUSION GENERALE

En conclusion, ce rapport aura notamment permis de rendre compte des divers aspects relatifs au libre-échange et de mieux cerner les enjeux et les implications sur l'économie marocaine de l'accord de libre-échange Maroc-UE, visant l'établissement d'une grande zone de libre-échange euro-méditerranéenne.

Face aux mutations de l'environnement international marquées par la formation de groupements et ensembles économiques régionaux, et avec l'entrée en vigueur de nouvelles règles visant la libéralisation de plus en plus poussée du commerce international et l'intensification de la compétition, le libre-échange ne se présente pas pour le Maroc comme une option, mais davantage comme une exigence qui est la conséquence à la fois de son évolution vers une économie de marché et son besoin d'ouverture sur l'économie mondiale.

Depuis les années 1980, le modèle marocain, combinant ouverture économique, libéralisation financière et profondes réformes structurelles, a su tirer profit des enseignements des expériences passées et a contribué à la réussite du programme de stabilisation macroéconomique.

Au plan économique, le Maroc continue à afficher des résultats encourageants, caractérisés par la consolidation du cadre macroéconomique et une diversification progressive de la base productive de l'économie nationale traditionnellement dépendante du secteur agricole. Sur la période 2004-2011, le Maroc a enregistré une croissance moyenne de 4,9%, soit presque deux fois le taux moyen des années 90 (2,5%), malgré un environnement international peu favorable. La mise en œuvre des réformes stratégiques ont permis de préserver les fondamentaux de l'économie face aux effets des crises successives qui ont marqué l'environnement international au cours des trois dernières années. En outre, le Maroc a réalisé des progrès notables en matière de modernisation des procédures administratives. Cette dynamique est appelée à s'accélérer pour lever les barrières administratives encore persistantes qui découragent l'investissement, pèsent sur la compétitivité nationale et favorisent la corruption.

La dynamique d'ancrage de l'économie marocaine à son environnement régional et mondial, qui se matérialise notamment par la signature d'un nombre important d'accords de libre-échange avec ses principaux partenaires commerciaux, a exposé le pays aux effets des crises successives qui ont marqué l'environnement international au cours des années 2008 et 2009. Si les fondamentaux de l'économie marocaine sont restés globalement stables malgré la crise, et si le pays a démontré une certaine résistance aux chocs externes, affichant des taux de croissance du produit intérieur brut (PIB) de 4,9% en 2009 et de 3,3% en 2010, il n'en demeure pas moins que la crise a mis en exergue des fragilités structurelles, notamment dans certains secteurs orientés à l'export tels que le textile et l'habillement.

Par ailleurs, du fait que le Maroc a opté pour une politique commerciale d'ouverture et d'intégration irréversible à l'économie mondiale, avec un certain nombre d'engagements sur le plan multilatéral (OMC), régional et bilatéral (conclusion d'une série d'accords de libre-échange), il est naturel que les effets immédiats des différentes politiques n'ont pas tardé à se répercuter sur la balance commerciale et partant sur la balance des paiements.

Il est cependant, plus que nécessaire d'intensifier les efforts déjà entrepris concernant les encouragements et les actions requis pour promouvoir le développement du secteur privé et pour développer la capacité institutionnelle à mettre en œuvre des réformes en matière d'éducation, pour améliorer la qualité du capital humain dans son ensemble, et celles visant l'amélioration des fonctions administratives, légales et réglementaires de l'Etat. Dès lors, le rôle de l'État paraît crucial pour réorienter les projets vers des secteurs à forte valeur ajoutée et utilisant les potentialités en capital humain bien formé.

Ce n'est que dans ces conditions que le Maroc peut relever les défis de l'ouverture et saisir les opportunités offertes par les divers accords de libre-échange et profiter à travers son ancrage particulièrement important vers l'UE, des externalités technologiques transmises par le biais du commerce et des investissements étrangers. Profiter de ces externalités augmenterait la productivité industrielle du pays et favoriserait sa croissance économique.

Source documentaire

- Ministère de l'Economie et des Finances, DEPF : www.finances.gov.ma
- Ministère du Commerce Extérieur : www.mce.gov.ma
- Ministère des Affaires étrangères et de la Coopération : http://www.diplomatie.ma/Economie/lesaccordsdelibreechange
- Office des Changes : « Statistiques du commerce extérieur », www.oc.gov.ma.
- Institut de la Méditerranée : www.femise.org.
- Impact des accords de libre-échange euro-méditerranéens : Le cas du Maroc (Bachir Hamdouch, Mohammed Chater/INSEA, janvier 2001)
- Perspectives économiques mondiales –Année 2012
- Articles de Presse nationale et étrangère.