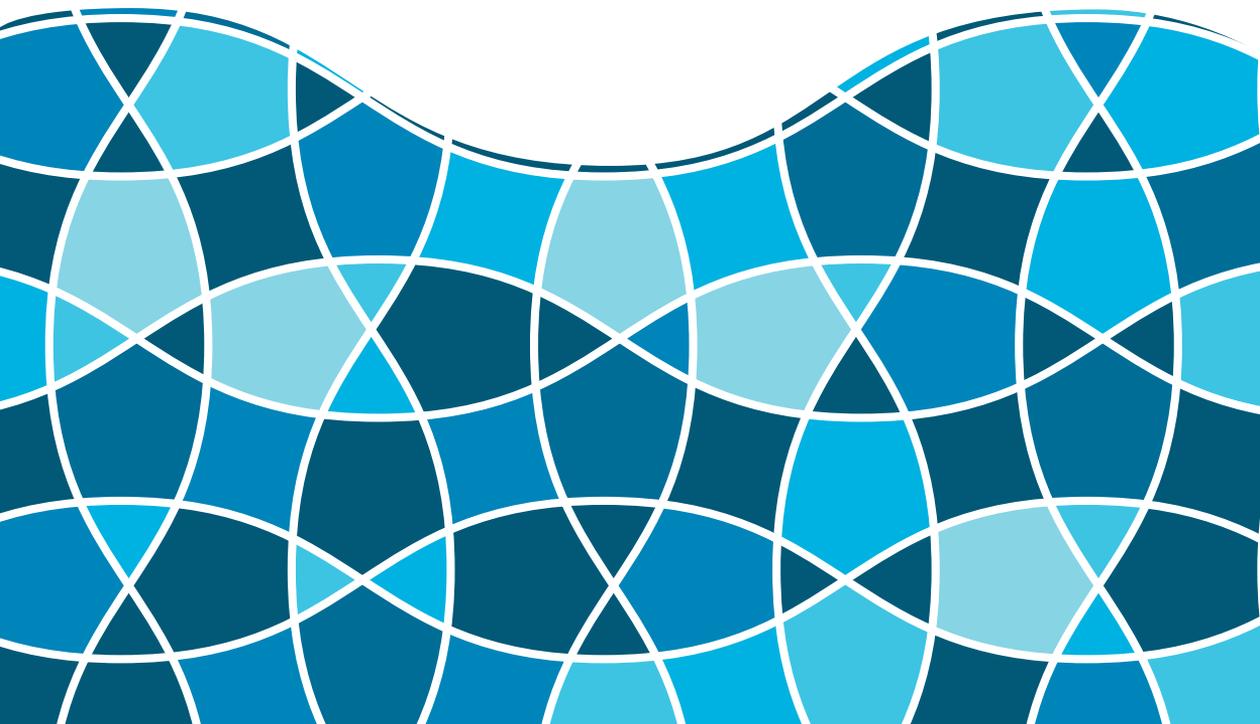


A decorative border at the top of the page consisting of overlapping white circles on a blue background, creating a grid-like pattern.

MAROC : STRATÉGIE DE CROISSANCE
À L'HORIZON 2025 DANS UN ENVIRONNEMENT
INTERNATIONAL EN MUTATION

A decorative border at the bottom of the page consisting of overlapping white circles on a blue background, creating a grid-like pattern.

Pierre-Richard Agénor
Karim El Aynaoui

Maroc
Stratégie de croissance
à l'horizon 2025 dans
un environnement international
en mutation

OCP POLICY CENTER

Maroc
Stratégie de croissance
à l'horizon 2025 dans
un environnement international
en mutation

Pierre-Richard Agénor
Karim El Aynaoui

À Propos d'OCP Policy Center

OCP Policy Center est un *think tank* marocain « *policy oriented* », qui a pour mission de contribuer à approfondir les connaissances et à enrichir la réflexion autour de questions économiques et de relations internationales revêtant un enjeu majeur pour le développement économique et social du Maroc, et plus largement pour celui du continent africain. À cet effet, le *think tank* s'appuie sur des productions analytiques indépendantes et un réseau de partenaires et de chercheurs de premier plan, dans l'esprit d'une plateforme ouverte de discussions et d'échanges.

Porteur d'une « perspective du Sud », celle d'un pays à revenu intermédiaire africain, sur les grands débats internationaux ainsi que sur les défis stratégiques auxquels font face les pays émergents et en développement, OCP Policy Center apporte une contribution sur quatre champs thématiques majeurs : agriculture, environnement et sécurité alimentaire ; développement économique et social ; économie des matières premières ; et « Maroc global », un programme dédié à la compréhension des évolutions stratégiques régionales et globales affectant le futur du Maroc.

Sur cette base, OCP Policy Center est activement engagé dans l'analyse des politiques publiques et dans la promotion de la coopération internationale favorisant le développement des pays du Sud. Un de ses objectifs est de contribuer à l'émergence d'une « Atlantique élargie », dont le potentiel reste très largement sous-exploité. Conscient que la réalisation de ces objectifs passe essentiellement par le développement du capital humain, le *think tank* a pour vocation de participer au renforcement des capacités nationales et continentales en matière d'analyse économique et de gestion.

Se faisant, OCP Policy Center se veut être un incubateur d'idées, une source proactive de propositions d'actions pour les politiques publiques des économies émergentes, et plus largement pour l'ensemble des parties prenantes impliquées dans le processus de croissance et de développement sur la scène nationale et régionale. En particulier, le *think tank* a pour ambition de rapprocher la recherche académique de la prise de décision.

Parallèlement, OCP Policy Center se donne pour objectif de développer un réseau de jeunes leaders dédié à la transformation de l'Afrique. Il s'agit de favoriser un espace de coopération pour la mise en relation d'une nouvelle génération de décideurs, provenant des secteurs gouvernementaux, de l'entreprise et de la société civile.

OCP Policy Center est soutenu par la Fondation OCP.

OCP Policy Center
Ryad Business Center – Aile Sud, 4^e étage - Mahaj Erriyad - Rabat, Maroc
Website : www.ocppc.ma
Email : contact@ocppc.ma
Tél : +212 5 37 27 08 60 / Fax : +212 5 22 92 50 72

© OCP Policy Center. Tous droits réservés

isbn 978-9954-34-947-2

dépôt légal 2015MO0480

Les vues exprimées ici sont celles des auteurs et ne doivent pas être attribuées à OCP Policy Center.

Table des matières

À propos d'OCP Policy Center	IV
Remerciements	VII
Résumé analytique	IX
Introduction	19
1. Les mutations de l'environnement international	21
1.1 L'émergence de la Chine et de nouveaux concurrents asiatiques	21
1.2 La mondialisation des chaînes de valeur	31
1.3 Les difficultés structurelles de l'Union européenne	36
1.4 Les enjeux de l'intégration internationale	36
2. Bilan et limites de la stratégie actuelle de croissance	45
2.1 Les caractéristiques de la stratégie	45
2.2 Le bilan économique	47
2.3 Des difficultés grandissantes	50
2.3.1 Un ralentissement de la croissance tendancielle	51
2.3.2 Un chômage persistant, une qualité de main-d'œuvre insuffisante	54
2.3.3 Une perte de compétitivité	58
2.3.4 Une diversification insuffisante des secteurs productifs et des exportations	65
2.3.5 Un cadre macroéconomique en besoin d'évolution	65
2.3.6 Un environnement des affaires qui pèse sur l'activité privée ..	71
3. Éléments d'une nouvelle stratégie de croissance	77
3.1 Développer les secteurs stratégiques	78
3.1.1 Le secteur agricole	78
3.1.2 Le secteur manufacturier	82
3.1.3 Le secteur des phosphates	87
3.1.4 Le secteur des énergies renouvelables	92
3.1.5 Le secteur financier	93
3.2 Améliorer l'environnement des affaires et promouvoir l'investissement privé	96
3.3 Réformer le marché du travail et le système éducatif	98

3.4 Promouvoir l'innovation	101
3.5 Accélérer l'ouverture du compte capital et la libéralisation du régime de change	109
3.6 Exploiter la dimension régionale : l'expansion vers l'Afrique subsaharienne	114
3.7 Adapter le cadre macroéconomique	121
3.7.1 Le régime de change et la gestion des chocs à court terme	122
3.7.2 Les politiques monétaires et macroprudentielles	123
3.7.3 La politique budgétaire et les règles fiscales	128
3.8 Repenser le rôle de l'État dans une économie mondiale en mutation	129
4. Quantifier l'impact de la nouvelle stratégie sur la croissance et l'emploi	137
4.1 Calibration	141
4.2 Politiques individuelles	145
4.3 Stratégies intégrées de croissance	150
4.3.1 Présentation de trois scénarios composites	150
4.3.2 Analyse de sensibilité	154
4.3.3 Impact sur les créations nettes d'emplois	156
5. La mise en œuvre de la nouvelle stratégie de croissance	159
5.1. Réformes de court terme	160
5.2 Réformes de moyen terme	162
Bibliographie	165
Table des documents	175

Remerciements

Fruit d'un cheminement résultant d'une réflexion entamée il y a près de deux ans, ce Rapport est aussi l'aboutissement de longues années de recherche consacrées à la compréhension du fonctionnement de l'économie marocaine. La motivation principale à la source de cet ouvrage se trouve dans les mutations de l'environnement international qui imposent à tous les pays à revenu intermédiaire, et pas seulement au Maroc, de repenser et de reformuler leurs stratégies de croissance.

Nous souhaitons tout particulièrement exprimer notre gratitude à Mostafa Terrab, Président-Directeur Général du Groupe OCP et Président de la Fondation OCP, pour avoir rendu possible la réalisation de ce travail. Nous le remercions aussi pour son soutien et ses suggestions tout au long de ce travail.

Les commentaires de plusieurs collègues du Groupe OCP recueillis lors d'un séminaire organisé à son siège à Casablanca au mois de novembre 2014 ont été très bénéfiques.

Nos remerciements vont également à l'ensemble de l'équipe d'OCP Policy Center, et plus particulièrement à Karim El Mokri et à Khalid Berradi.

Résumé analytique

Le Maroc a connu une croissance rapide pendant la première décennie de ce siècle. Entre les périodes 1990-1999, 2000-2009 puis 2010-2013, le taux de croissance annuel du produit intérieur brut (PIB) réel est passé en moyenne, respectivement, de 3,2 % à 4,7 % et 3,9 %. Dans un contexte où la stabilité macroéconomique a été préservée, et l'environnement des affaires amélioré, le pays a poursuivi une stratégie basée fondamentalement sur l'expansion de la demande intérieure, particulièrement au niveau des investissements publics. Cette stratégie a eu des effets positifs indéniables, tant sur le plan économique que sur celui du développement humain. Elle a permis au pays de croître à un taux proche de son taux potentiel, d'améliorer l'accès aux services d'infrastructure de base (eau potable, électricité et routes, particulièrement en milieu rural), d'augmenter l'espérance de vie de ses citoyens et de réduire la pauvreté et la vulnérabilité – en dépit d'un chômage persistant –, tout en maintenant l'inflation à des niveaux relativement faibles.

Bien que cette stratégie de croissance se soit révélée bénéfique pour le pays à plusieurs égards, un certain nombre d'indicateurs suggèrent qu'elle a atteint ses limites. Le point de vue adopté dans ce Rapport est que les changements fondamentaux de l'environnement international auxquels le Maroc doit faire face imposent de repenser et de reformuler cette politique. L'élément central de cette nouvelle stratégie est la nécessité pour le Maroc d'accélérer sa transition vers le haut de la frontière technologique mondiale – définie par les pays les plus avancés –, de mieux se positionner dans les chaînes de valeur mondiales et de se préparer à affronter la concurrence sur les marchés internationaux de biens et services à forte intensité de main-d'œuvre qualifiée et d'intrants technologiques. En parallèle, le pays doit retrouver à court et moyen termes des marges de compétitivité dans les activités à faible intensité de qualification, notamment dans le secteur manufacturier

léger. Cette vision stratégique s'accompagne dans le Rapport d'une série de recommandations à court et moyen termes, notamment au niveau de l'orientation de la politique économique.

Plus précisément, il existe quatre raisons fondamentales qui expliquent pourquoi l'économie marocaine se trouve à une étape cruciale de son évolution.

- 1) Les changements de la division internationale du travail se sont accélérés au cours des dernières années, ce qui se manifeste en grande partie par le « déplacement vers l'est » des pôles de la croissance mondiale, avec notamment l'émergence de la Chine comme deuxième économie du monde. Le risque pour le Maroc est de se retrouver « pris en tenaille » entre d'un côté les pays à faible revenu en croissance rapide, bénéficiant d'une main-d'œuvre abondante et bon marché, et de l'autre les pays à moyen revenu plus larges, capables d'innover suffisamment rapidement pour se déplacer vers le haut de la frontière technologique mondiale. Dans un « piège de croissance modérée » de ce type, les créations d'emploi sont souvent insuffisantes pour absorber l'expansion de la force de travail. Les pays à faible revenu en croissance rapide regroupent plusieurs pays d'Asie (Cambodge, Inde, Vietnam et Indonésie) tandis que ceux à moyen revenu incluent le Brésil et la Turquie. De plus, les investissements massifs de la Chine en Afrique subsaharienne au cours de ces dernières années ont contribué à accélérer la participation de certains pays de cette région à la nouvelle division internationale du travail, particulièrement dans les industries manufacturières légères à faible intensité de qualification. Cette évolution, qui se traduit par une perte de marchés potentiels pour le Maroc, risque de contribuer davantage à refermer le piège de croissance auquel le pays fait face.

En parallèle, le Maroc reste lié, à travers la structure de ses relations commerciales et financières, à l'Europe, une région qui se trouve confrontée à toute une série de problèmes structurels et dont les perspectives de croissance à moyen terme – et probablement au-delà – restent peu favorables. Dans le même temps, la région Maghreb n'a pas été une source d'expansion du commerce extérieur et des investissements directs étrangers (IDE), et n'a donc pas pu devenir – en dépit des anticipations – un nouveau moteur de croissance.

2) Alors que l'économie marocaine a su surmonter les difficultés engendrées par la crise financière mondiale, un certain nombre d'indicateurs suggèrent clairement que la stratégie de croissance s'essouffle depuis la fin des années 2000 : une montée continue des déséquilibres macroéconomiques, tant sur le plan budgétaire que sur celui de la balance des paiements ; une perte de compétitivité, liée à l'appréciation du taux de change réel et une hausse des coûts salariaux ; un ralentissement tendanciel de la croissance ; une amélioration limitée de la qualité de la main-d'œuvre, qui entrave la capacité d'ajustement du pays ; et un chômage persistant. Cette situation générale pourrait s'accompagner d'une érosion de la confiance des agents quant aux perspectives futures de l'économie.

Comme indiqué précédemment, la performance du Maroc en matière de croissance au cours de la décennie passée a eu pour principale source l'expansion de la demande interne, associée à des hausses des salaires réels – en partie liées à celles du salaire minimum initiées par les pouvoirs publics – et des ratios d'investissement public élevés par rapport à leur norme historique. En effet, le ratio entre investissement public et PIB du pays a atteint l'un des niveaux les plus élevés au monde. Bien qu'ayant eu un effet positif sur les capacités de production, les données disponibles semblent suggérer que ces investissements ont aussi souffert de problèmes d'efficacité et ont atteint des rendements marginaux décroissants, au moins dans certains secteurs, du fait principalement de biais dans leur allocation sectorielle et géographique. Par ailleurs, l'investissement privé productif, particulièrement dans le secteur manufacturier, n'a pas augmenté autant qu'anticipé, ce qui peut avoir été la conséquence de plusieurs facteurs : un effet de complémentarité limité associé au capital public, des effets d'éviction non négligeables et des progrès insuffisants, bien que notables au niveau de l'environnement des affaires. Tous ces facteurs peuvent avoir contribué à réduire les incitations à investir dans des activités qui permettraient au Maroc d'accélérer sa transition vers le haut de la frontière technologique mondiale.

Ces limites de la stratégie actuelle de croissance sont exacerbées par la nature du régime de change, qui continue à entraver les ajustements opportuns du taux de change réel – notamment en réponse aux chocs sur les termes de l'échange – et contribue

à détériorer la compétitivité du Maroc et à freiner sa capacité à diversifier la gamme de produits exportés par le pays, tout en encourageant les importations. À son tour, cette hausse des importations contribue non seulement à accroître le déficit du compte courant de la balance des paiements à court terme mais également à favoriser la désindustrialisation à moyen et long termes.

- 3) En dépit de la performance favorable en matière de croissance durant les années 2000, le taux de chômage reste obstinément élevé, particulièrement pour les jeunes et les travailleurs qualifiés. Les raisons de ces tensions persistantes au niveau du marché du travail sont multiples ; elles incluent : un taux de croissance qui reste insuffisant pour absorber pleinement l'expansion de la force de travail ; un investissement privé insuffisant dans les secteurs porteurs pour la croissance, comme on vient de le préciser ; et des rigidités institutionnelles – y compris la qualité du dialogue entre patronat et syndicats, les niveaux élevés des coûts d'embauche et de licenciements, et les frictions dans le fonctionnement du cadre légal de résolution des conflits du travail. À cela s'ajoute une trop grande inadéquation entre le type de compétences produites par le système éducatif et celles nécessaires pour passer à un régime d'innovation, afin de mieux s'insérer dans les chaînes de valeur mondiales, et affronter sur des bases solides la concurrence sur les marchés internationaux.
- 4) Le cadre de politique macroéconomique du Maroc a bien servi le pays par le passé, mais il lui faut maintenant évoluer pour répondre à plusieurs enjeux liés au processus de mondialisation financière et à une ouverture commerciale plus grande de l'économie, qui exposent le pays à une volatilité plus forte, avec des risques significatifs de répercussion au niveau national. Pour éviter les effets déstabilisateurs, le cadre actuel doit évoluer de manière à permettre une réponse opportune aux chocs externes et mitiger les fluctuations cycliques autour du taux de croissance tendanciel de l'économie. Pour atteindre cet objectif, le champ d'instruments utilisés par la banque centrale doit être élargi de manière à inclure une nouvelle panoplie d'outils macroprudentiels de gestion des risques émanant du secteur financier, qui devra être articulée et coordonnée avec les impératifs

traditionnels de la supervision bancaire et avec la politique monétaire – laquelle devra elle-même faire preuve d'une plus grande flexibilité au niveau des mouvements du taux directeur. Sur le plan de la politique budgétaire, les ajustements discretionnaires et de large ampleur en matière de fiscalité, la montée des déséquilibres budgétaires et la faible capacité à répondre aux défis des fluctuations de la conjoncture économique ont contribué à réduire la prédictibilité du cadre de gestion macro-économique, à déstabiliser les anticipations des agents économiques et à éroder leur confiance dans le futur.

Ces enjeux ne sont pas insurmontables. En adoptant une nouvelle stratégie intégrée et ambitieuse pour promouvoir la croissance et l'emploi, le Maroc pourrait encore mieux tirer parti du nouvel environnement international. Dans la perspective de ce Rapport, cette stratégie devrait reposer sur trois piliers :

- 1) favoriser un regain de compétitivité à court terme, en adoptant un certain nombre de mesures visant à réduire les coûts de production dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre et à poursuivre les efforts d'amélioration de la qualité de cette dernière ;
- 2) promouvoir l'activité privée dans les secteurs de production qui permettront au pays d'accélérer sa transition vers le haut de la frontière technologique mondiale et d'entrer en concurrence sur les marchés internationaux de biens et services à forte intensité technologique et en main-d'œuvre qualifiée, tout en améliorant son positionnement dans les chaînes de valeur mondiales ;
- 3) repenser le rôle que l'État doit jouer pour faciliter cette transition, notamment en matière d'incitations aux agents privés à investir, sous forme de services publics qui permettraient d'accroître la productivité des facteurs de production privés dans les secteurs d'activités stratégiques, et en termes d'appui à une stratégie d'intégration régionale.

Pour atteindre ces objectifs fondamentaux, le nouveau cadre de croissance économique devrait inclure les éléments clés suivants.

- 1) Une composition plus adéquate des dépenses d'investissement public – possiblement dans un contexte de baisse du niveau total de ces dépenses, imposée par la consolidation

budgétaire – entre l’infrastructure de base (routes, énergie, systèmes de télécommunications de base, eau et assainissement) et l’infrastructure avancée (technologies de l’information et de la communication avancées), ainsi qu’une meilleure répartition du capital public entre les régions du pays. Cette réallocation des dépenses d’investissement en infrastructure est essentielle pour favoriser un ajustement des structures de production, c’est-à-dire un passage d’activités intensives en main-d’œuvre non qualifiée, basées sur l’imitation – ou l’adaptation limitée – de produits étrangers et reposant sur des technologies importées, vers des activités intensives en main-d’œuvre qualifiée, basées sur l’innovation nationale. Ces dernières nécessitent un accès rapide à l’information pour exploiter les opportunités offertes par de nouveaux marchés et favoriser le développement de réseaux internationaux de connaissance. Pour promouvoir l’innovation, une proposition phare de ce Rapport est également la création d’un programme public à l’instar de STARTUP-Chile, qui viserait à attirer de jeunes entrepreneurs talentueux en provenance du monde entier, en particulier du Moyen-Orient et des pays à faible croissance en Europe. Un tel programme offrirait des subventions temporaires et comprendrait des mesures complémentaires visant à faciliter la mobilité des individus. Il aurait la capacité de produire des effets bénéfiques majeurs à court terme pour l’économie dans son ensemble.

- 2) Le renforcement des politiques visant à promouvoir la qualité de l’éducation – aussi bien dans le secteur secondaire que tertiaire – et la formation continue, l’innovation nationale et l’état de droit, avec une perspective sectorielle fondée sur le choix de domaines porteurs de l’économie.
- 3) Des réformes du marché du travail visant à réduire le coût de la main-d’œuvre, diminuer l’inadéquation des connaissances de manière à favoriser l’adoption de méthodes de production plus intensive en technologie avancée et permettre au pays de mieux exploiter les opportunités créées par les changements rapides auxquels il fait face sur les marchés mondiaux.
- 4) Des politiques spécifiques à l’égard de secteurs de production stratégiques, dont les secteurs agricole, manufacturier, des phosphates et des énergies renouvelables. Au-delà de la dimension

particulière, propre à chacun d'entre eux, de ces politiques, elles ont un défi commun, celui de s'adapter à un environnement international en profonde mutation, et un objectif commun, celui de redéployer les ressources (investissement en capital physique et capital humain) de manière à favoriser la recherche et l'innovation, permettre un positionnement plus favorable sur la frontière technologique mondiale, et donc bénéficier au mieux de la croissance de la demande attendue dans ces secteurs.

- 5) Un renforcement du rôle du secteur financier national dans le financement des petites et moyennes entreprises (PME), tant au niveau des activités de production que de celles d'innovation, et dans sa capacité à soutenir le processus de mondialisation des entreprises marocaines non financières, particulièrement dans leur stratégie régionale. Il s'agit aussi de favoriser une concurrence plus forte dans le secteur financier afin d'accélérer le développement du financement de marché (non bancaire), de développer l'épargne et l'expansion du financement de l'économie.
- 6) Une libéralisation plus poussée du compte capital et l'adoption d'un régime de change plus flexible, sous forme d'un flottement dirigé, dans le but de réduire les importations et d'aider au redressement de la balance des paiements, de retrouver une compétitivité-coût largement érodée au cours des dernières années, et de faciliter l'absorption de chocs externes.
- 7) Une accentuation de la stratégie régionale visant à capitaliser sur la position géographique du Maroc, dans le contexte de la nouvelle division internationale du travail, pour délocaliser graduellement les activités manufacturières légères basées sur l'imitation et intensives en main-d'œuvre peu qualifiée vers notamment les pays francophones d'Afrique subsaharienne, de manière à tirer parti des faibles coûts du travail et favoriser la « montée en gamme » du pays. Comme indiqué plus haut, la Chine a considérablement renforcé sa présence dans cette région depuis quelques années et a bénéficié, dans une certaine mesure, de l'avantage du « premier investisseur » dans certains pays. Néanmoins, en Afrique francophone le Maroc peut tirer parti d'une présence bien établie dans nombre de secteurs – dont celui financier – et de l'héritage culturel commun pour affronter la concurrence chinoise.

Le renforcement de cette dynamique d'intégration régionale permettrait de créer ou de développer à terme des marchés d'exportation pour des productions à contenu technologique plus élevé. Elle entraînerait aussi la création de chaînes d'approvisionnement intégrées dans plusieurs activités, favorisée par de faibles coûts salariaux. Pour mettre en œuvre cette stratégie régionale, les IDE des entreprises marocaines devront augmenter de manière significative, particulièrement en infrastructure de base. Elle pourrait également nécessiter – au moins dans un premier temps – le soutien de l'État, direct et indirect, à travers par exemple la mise en place d'accords d'aide bilatéraux et de facilitation des échanges commerciaux, y compris une zone de libre-échange. À leur tour, en permettant d'accélérer la croissance et le processus de transformation industrielle au Maroc, ces mesures contribueraient à attirer vers le pays les flux d'IDE en provenance d'économies plus avancées et participeraient à la formation d'un cercle vertueux – accélérant ainsi la transition du Maroc vers une économie à forte intensité technologique et en main-d'œuvre qualifiée.

- 8) L'adoption de politiques monétaire, budgétaire et macroprudentielle qui contribuent à adapter et à renforcer la capacité du cadre de politique macroéconomique à atténuer – en association avec un régime de change plus flexible – les fluctuations du taux de croissance observé autour du taux de croissance potentiel, à maintenir des taux d'inflation actuels et anticipés stables – de manière à ne pas interférer avec les calculs économiques des agents privés – et à réduire la procyclicalité du système financier et les risques d'instabilité financière. Dans ce contexte, une plus grande flexibilité de la politique monétaire et la mise en place d'instruments macroprudentiels contracycliques s'avéreraient indispensables, de même qu'une plus grande coordination entre les politiques monétaire et budgétaire. Une règle budgétaire explicite permettrait également de renforcer la crédibilité de la politique en la matière.

En ce qui concerne la conduite de la politique budgétaire, au-delà des besoins de consolidation à court terme qui s'imposent, il s'agit de mettre en place un cadre plus crédible, qui comporterait possiblement l'introduction d'une règle budgétaire formelle et une amélioration de la transparence. Pour mieux

répondre aux impératifs de gestion du cycle économique, une coordination plus étroite entre les politiques monétaire et budgétaire est également souhaitable.

L'impact de cette stratégie intégrée sur la croissance économique et l'emploi a été évalué à partir d'un modèle macroéconomique quantitatif, calibré pour le Maroc. Ce modèle – décrit en détail dans Agénor et El Aynaoui (2014) – prend en compte les secteurs de production de biens finals et intermédiaires ; les activités d'imitation et d'innovation ; la transformation du travail non qualifié en travail qualifié ; les distorsions du marché du travail ; la qualité de l'investissement public ; la distinction entre infrastructure de base et infrastructure avancée ; la relation bidirectionnelle entre les IDE, la croissance économique et la qualité du capital humain ; et le degré d'application des droits de propriété intellectuelle associés à l'innovation.

Cet examen de l'impact de politiques individuelles et d'un programme composite de réformes suggère que la stratégie proposée permettrait d'accélérer le taux de croissance annuel tendanciel du Maroc au-delà de son taux actuel d'environ 4 % à environ 6,2 %. Une fois implémentée avec succès, elle permettrait de créer, selon l'intensité des réformes – notamment du marché du travail –, entre 160 000 et 200 000 emplois par an en termes nets, et se traduirait par un quasi-doublement du revenu par tête sur dix ans.

À titre de comparaison, au cours de la dernière décennie, l'économie marocaine a créé environ 120 000 emplois par an, et la valeur moyenne de la variation du nombre d'actifs dans la population marocaine pour la période 2006-2008 et 2013 – excluant ainsi les années correspondant à la crise financière globale – est d'environ 160 000 individus par an. Chaque point de croissance du PIB a donc créé à peu près 26 700 emplois. Avec des créations annuelles nettes de l'ordre de 160 000 emplois, l'augmentation de la force de travail serait entièrement absorbée, tandis que 200 000 créations d'emplois réduiraient le chômage de moitié.

Introduction

Le Maroc fait face à un environnement économique international en mutation rapide, caractérisé par une forte mobilité des capitaux et par un déplacement des moteurs de la croissance mondiale vers l'Asie. Ce contexte international crée des défis complexes et impose des exigences fortes sur la qualité et la réactivité de la politique économique du pays. Fondamentalement, ces défis existent car le Maroc a une capacité à innover et une productivité encore insuffisantes pour faire face à la concurrence des économies les plus dynamiques, tandis que sa compétitivité-prix n'est pas assez forte pour affronter dans les activités intensives en main-d'œuvre des pays – anciens et nouveaux, particulièrement en Asie – disposant d'importantes ressources en main-d'œuvre peu qualifiée et à bas coût. En d'autres termes, l'économie marocaine risque d'être « prise en tenaille » entre d'un côté les pays à faible revenu en croissance rapide, bénéficiant d'une main-d'œuvre abondante et bon marché, et de l'autre les pays à moyen revenu plus larges, capables d'innover suffisamment rapidement pour se déplacer vers le haut de la frontière technologique mondiale, définie par les pays les plus avancés¹.

Le point de vue adopté dans ce Rapport est que pour éviter ce « piège de croissance modérée » entre les pays les plus innovants et compétitifs et ceux disposant d'une forte compétitivité liée à de faibles coûts salariaux, le Maroc doit repenser et reformuler sa stratégie de croissance et d'emploi.

Le Rapport est organisé de la manière suivante. La première partie offre une vue d'ensemble des mutations de l'environnement international auxquelles le Maroc fait face, puis la deuxième partie dresse un bilan de la politique actuelle de croissance du pays et de ses limites.

1. La frontière technologique est l'ensemble des technologies (combinaison des facteurs de production) existantes les plus efficaces.

Les éléments de la nouvelle stratégie de croissance envisagée dans ce Rapport sont présentés dans la troisième partie, et son impact sur le taux de croissance de l'activité économique et de l'emploi est analysé dans la quatrième partie, à partir d'un modèle quantitatif. Le séquençage temporel des réformes nécessaires pour la mise en œuvre de cette stratégie est enfin discuté dans la cinquième partie.

1

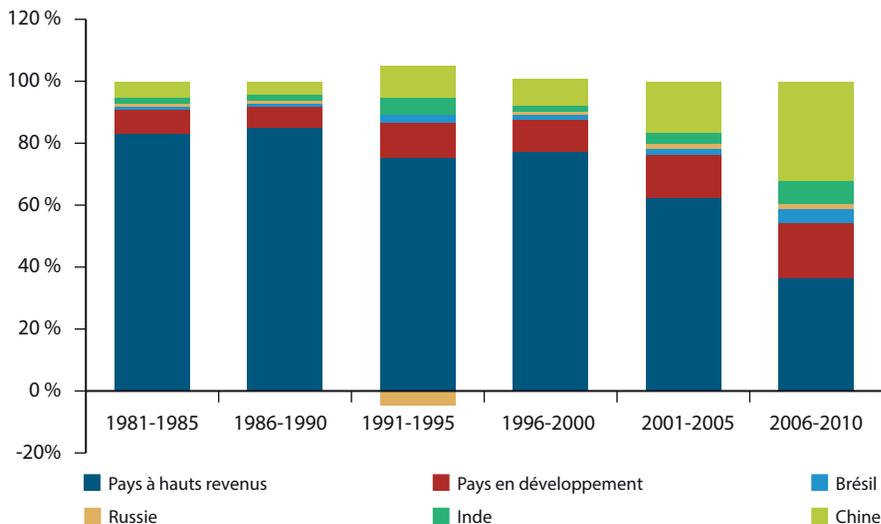
Les mutations de l'environnement international

Le processus d'intégration économique internationale s'est accéléré au cours des deux dernières décennies, favorisé par des politiques plus ouvertes et la libéralisation des échanges dans un nombre croissant de pays, ainsi que par quantité d'avancées techniques, en particulier dans les transports et les communications. Dans ce contexte, quatre éléments sont essentiels pour comprendre les mutations de l'environnement international auxquelles le Maroc fait face : l'émergence de la Chine comme puissance mondiale et l'apparition de nouveaux concurrents asiatiques ; la mondialisation des chaînes de valeur (ou filières) et leur rôle croissant dans le commerce international ; les difficultés structurelles de l'Union européenne ; et les enjeux de l'intégration financière internationale.

1.1 L'émergence de la Chine et de nouveaux concurrents asiatiques

En l'espace de quelques décennies de croissance rapide, la Chine est devenue la deuxième puissance économique du monde. Sa contribution à la croissance économique mondiale a fortement augmenté entre 1981-1985 et 2006-2010 (figure 1). Entre 2000 et 2010 par exemple, le taux de croissance annuel moyen de son produit intérieur brut (PIB) réel a été de 10,8 %, contre 1,4 % pour les pays du G7 et 1,8 % pour les pays avancés en général (tableau 1). Pour mettre les choses dans une perspective plus directe, il y a quarante ans le niveau de revenu par tête chinois était cinq fois plus faible que celui du Maroc ; en 2005, il était supérieur de 5 %, et en 2012 de près de 63 % (figure 2).

Figure 1 – Contributions à la croissance économique mondiale, 1981-2010



Source : Chandra et al. (2012)

Tableau 1 – Profil économique des pays du G20, 2010

Grands pays développés	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
États-Unis	309	14 646	14 636	47 310	1,8
Japon	127	5 334	4 412	34 610	0,9
Allemagne	82	3 522	3 115	38 100	0,9
France	65	2 750	2 255	34 750	1,3
Royaume-Uni	62	2 377	2 231	35 840	1,8
Italie	60	2 159	1 924	31 810	0,5
Canada	34	1 476	1 310	38 370	2,0
G7 (pays ci-dessus)	739	32 264	29 883	40 369	1,4
Australie	22	1 030	823	36 910	3,2
Zone euro (17)	332	12 794	11 400	34 360	1,3
Union européenne (27)	502	17 361	15 904	31 681	1,5
Pays développés dans le G20	994	39 847	37 085	37 258	1,6
Ensemble des pays avancés	1127	43 683	42 073	37 317	1,8

Légende :

(1) Population en millions

(2) Revenu national brut en billion de dollars¹

(3) Revenu national brut en termes de parité de pouvoir d'achat, en billion de dollars

(4) Revenu national brut par tête en termes de parité de pouvoir d'achat en dollars

(5) Taux de croissance moyen annuel du PIB 2000-2010 en pourcentage

1. Dans ce Rapport, et sans indication supplémentaire, il s'agit de dollars des États-Unis.

Grandes économies émergentes	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Chine	1 338	5 721	10 222	7 640	10,8
Inde	1 225	1 554	4 160	3 400	8,0
Russie	142	1 404	2 727	19 240	5,4
Brésil	195	1 830	2 145	11 000	3,7
Afrique du Sud	50	305	520	10 360	3,9
BRICS (pays ci-dessus)	2 950	10 814	19 774	6 706	8,8
Corée du Sud	49	972	1 423	29 100	4,1
Indonésie	240	599	1 008	4 200	5,3
Mexique	113	1 008	1 627	14 340	2,1
Argentine	40	348	629	15 570	5,6
Turquie	73	720	1 230	15 530	4,7
Arabie Saoudite	27	434	610	22 750	3,6
Pays émergents dans le G20	3 492	14 895	26 301	7 505	8,1
Ensemble des émergents	5 767	18 949	33 538	5 996	6,4

Source : Klein et Salvatore (2013).

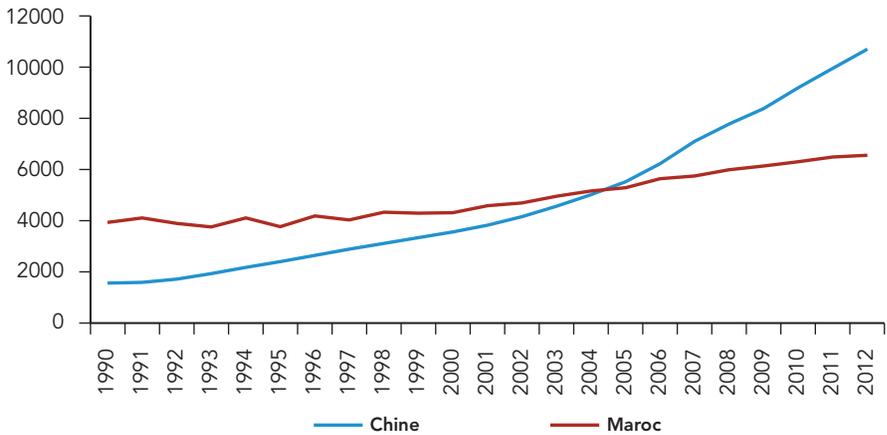
Note : le G20 inclut États-Unis, Japon, Allemagne, France, Royaume-Uni, Italie, Canada, Australie, Union européenne (parmi les pays développés), Chine, Inde, Russie, Brésil et Afrique du Sud (BRICS), Corée du Sud, Indonésie, Mexique, Argentine, Turquie et Arabie Saoudite.

Légende :

- (1) Population en millions
- (2) Revenu national brut en billion de dollars¹
- (3) Revenu national brut en termes de parité de pouvoir d'achat, en billion de dollars
- (4) Revenu national brut par tête en termes de parité de pouvoir d'achat en dollars
- (5) Taux de croissance moyen annuel du PIB 2000-2010 en pourcentage

1. Dans ce Rapport, et sans indication supplémentaire, il s'agit de dollars des États-Unis.

**Figure 2 – Chine et Maroc : revenu national brut réel par tête, 1990-2012
(en dollar international constant 2011, en parité de pouvoir d'achat)**



Source : Banque mondiale.

Il est important de souligner que le changement qu'a connu la Chine a eu lieu parallèlement à sa transition démographique qui s'est traduite par une baisse continue du taux d'accroissement naturel de sa population.

Plusieurs éléments sont à l'origine de la croissance rapide de la Chine, y compris une accumulation soutenue de facteurs – stimulée par des taux d'épargne élevés et des mouvements migratoires rural-urbain considérables, créant ainsi un réservoir de main-d'œuvre pour l'expansion des entreprises en milieu urbain –, un taux de change sous-évalué et des subventions massives au secteur industriel². Cette expansion s'est accompagnée d'une forte croissance des exportations du pays. En 2013, comme indiqué dans le tableau 2, la Chine était le premier exportateur mondial de marchandises, avec 11,7 % du total mondial, contre 8,4 % pour les États-Unis, 7,7 % pour l'Allemagne et 3,8 % pour le Japon. La même année, la Chine était le deuxième importateur mondial de marchandises, avec 10,3 % du marché, contre 12,3 % pour les États-Unis, 6,3 % pour l'Allemagne et 4,4 % pour le Japon.

2. Selon Haley et Haley (2013) par exemple, les grandes entreprises d'État du secteur industriel chinois ont bénéficié de plus de 300 milliards de dollars de subventions gouvernementales entre 1985 et 2005.

Tableau 2 – Échanges mondiaux de marchandises : principaux exportateurs et importateurs, 2013 (en milliards de dollars et pourcentage)

Rang	Exportateurs	Valeur	Part	Variation annuelle
1	Chine	2 209	11,7	8
2	États-Unis	1 580	8,4	2
3	Allemagne	1 453	7,7	3
4	Japon	715	3,8	-10
5	Pays-Bas	672	3,6	3
6	France	580	3,1	2
7	Corée du Sud	560	3,0	2
8	Royaume-Uni	542	2,9	15
9	Hong Kong, Chine	536	2,8	9
	- exportations de produits d'origine locale	20	0,1	-11
	- réexportations	516	2,7	10
10	Fédération de Russie	523	2,8	-1

Rang	Importateurs	Valeur	Part	Variation annuelle
1	États-Unis	2 329	12,3	0
2	Chine	1 950	10,3	7
3	Allemagne	1 189	6,3	2
4	Japon	833	4,4	-6
5	France	681	3,6	1
6	Royaume-Uni	655	3,5	-5
7	Hong Kong, Chine	622	3,3	12
	- importations définitives	141	0,7	4
8	Pays-Bas	590	3,1	0
9	Corée du Sud	516	2,7	-1
10	Italie	477	2,5	-2
11	Canada	474	2,5	0

Source : Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, Rapport sur le commerce mondial 2014³.

3. Voir http://www.wto.org/french/res_f/publications_f/wtr14_f.htm.

Les perspectives à long terme sont tout aussi favorables. Selon les prévisions récentes de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), le taux de croissance de l'économie chinoise restera à 6,6 % par an en moyenne au cours de la période 2011-2030, avant de se stabiliser à 2,3 % entre 2030 et 2060 (tableau 3). Au cours de la même période, les taux de croissance seront de seulement 2,3 et 2,0 % pour les États-Unis, 1,3 et 1,0 % pour l'Allemagne, et 2,7 et 1,0 % pour la Corée du Sud. Selon d'autres prévisions des Nations unies, à l'horizon 2050 la Chine, le Brésil et l'Inde représenteront ensemble 40 % de la production mondiale, comparé à 10 % seulement en 1950 (figure 3).

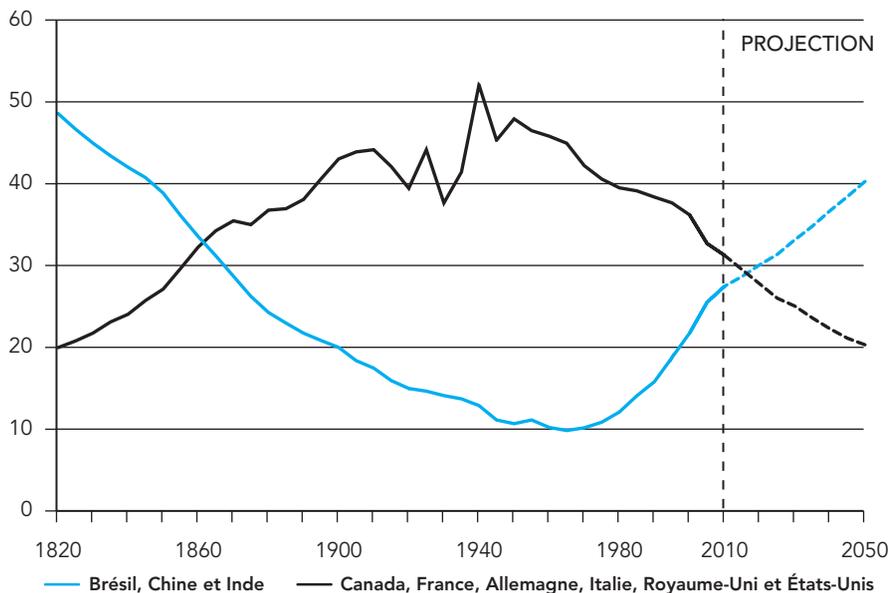
**Tableau 3 – Taux de croissance du PIB réel par pays, 1995-2060
(valeurs moyennes par sous-périodes)**

	Croissance moyenne du PIB 1995-2011	Croissance moyenne du PIB 2011-2030	Croissance moyenne du PIB 2030-2060
États-Unis	2,5	2,3	2,0
Japon	0,9	1,2	1,4
Allemagne	1,4	1,3	1,0
France	1,7	2,0	1,4
Royaume-Uni	2,3	1,9	2,2
Italie	1,0	1,3	1,5
Canada	2,6	2,1	2,3
Corée du Sud	4,6	2,7	1,0
Chine	10,0	6,6	2,3
Indonésie	4,4	5,3	3,4
Inde	7,5	6,7	4,0

Source : Organisation de coopération et de développement économiques (2012).

Figure 3 – Contribution de la Chine, du Brésil et de l’Inde à la production mondiale, 1820-2050

Part de la production mondiale (en %)



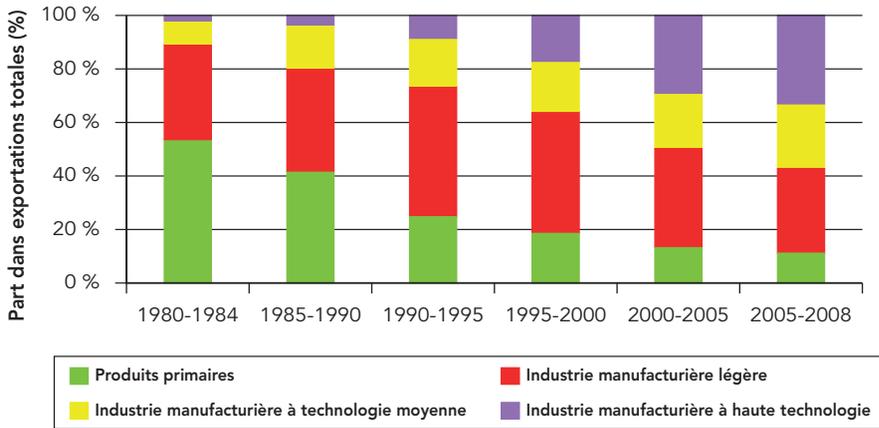
Source : Programme des Nations unies pour le développement, Rapport sur le développement humain 2013⁴.

Il est important de noter également que la composition des exportations chinoises a connu une profonde transformation au cours des années récentes (tableau 4 et figure 4). La part des produits primaires a baissé de manière significative entre 1980 et 2008, tandis que celle des produits manufacturés à haute intensité technologique a fortement augmenté, pour représenter aujourd’hui plus de 30 % des exportations du pays⁵. Dans le même temps la part des produits manufacturiers légers, à forte intensité de main-d’œuvre, a diminué sensiblement. Le processus de transformation industrielle en Chine s’est en fait accéléré considérablement au cours des dernières

4. Voir <http://hdr.undp.org/fr/2013-report>.

5. La méthodologie la plus communément utilisée pour classifier les produits de haute technologie – utilisée notamment par l’Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) – repose sur des données agrégées ; les indicateurs de contenu technologique sont calculés au niveau des branches et tous les produits appartenant à une branche « haute technologie » sont considérés comme des produits à fort contenu technologique. Cette méthodologie permet de classifier les différentes branches d’activité en quatre groupes : haute technologie, moyenne-haute technologie, moyenne-basse technologie et basse technologie. Dans cette classification, les industries de haute technologie incluent toutes les productions des branches *high-tech*. Cependant, il convient de noter que cette classification introduit un biais de sélection car tous les produits des industries à haute technologie ne sont pas à fort contenu technologique. De la même manière, certains produits en provenance d’industries dites basse technologie peuvent avoir un fort contenu de sophistication technologique.

Figure 4 – Chine : composition des exportations, 1980-2008



Source : Chandra et al. (2012).

Tableau 4 – Chine : part dans les exportations mondiales, par filières, 1990 et 2008 (en pourcentage des exportations mondiales de la filière)

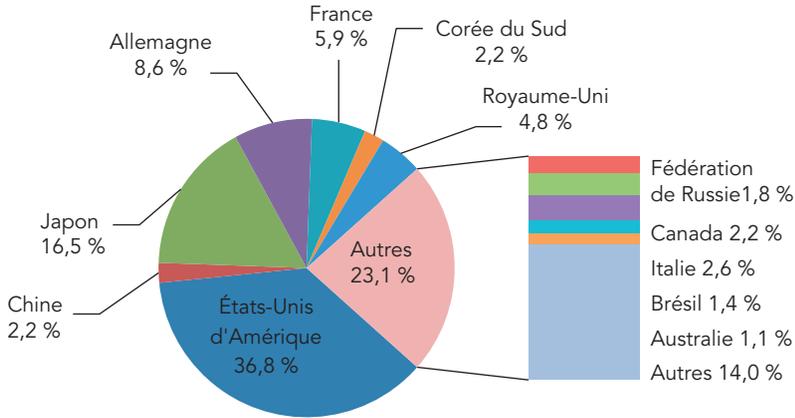
	1990	2008
Textile-habillage-cuir	7,8	32,0
Produits électroniques	1,3	22,4
Matériel électrique	1,8	19,8
Bois-papier-jouets	2,8	19,2
Produits sidérurgiques	1,0	9,4
Total	1,7	9,4
Produits mécaniques	0,5	8,2
Produits chimiques	1,2	6,6
Métaux non ferreux	0,8	4,2
Produits agroalimentaires	1,9	3,0
Véhicules	0,1	2,9
Produits énergétiques	1,5	1,0

Source : Artus et al. (2011).

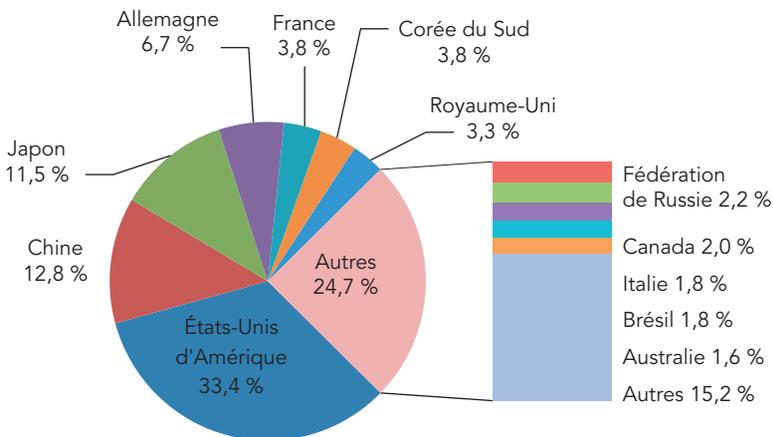
années et le phénomène de « rattrapage technologique » va continuer (Schellekens, 2013). Cette évolution a été favorisée par la forte augmentation des dépenses de recherche et développement (R&D) du pays, qui sont passées de 2,2 % du montant total mondial en 1993 à 12,8 % en 2009 (figure 5).

Figure 5 – Parts relatives des pays dans les dépenses mondiales de recherche et développement (R&D), 1993 et 2009

(R&D), 1993



2009



Source : Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (2011).

Note : Les données sur la R&D se rapportent aux dépenses intérieures brutes de recherche-développement (DIRD).

Plusieurs autres pays asiatiques ont également émergé comme nouveaux concurrents : le Bangladesh, l'Indonésie, le Vietnam (encadré 1) et, dans une moindre mesure, le Cambodge et le Laos. Le Népal ou encore les Philippines sont également engagés dans une phase de transformation et de croissance rapide. Ils bénéficient de coûts de main-d'œuvre encore relativement faibles et ont connu une forte augmentation des investissements directs de plusieurs pays, y compris la Chine. De ce point de vue, la transition entamée

par cette dernière vers une économie basée sur l'innovation a créé de nouvelles opportunités pour les pays de la région, notamment dans le secteur de produits manufacturiers légers.

L'émergence de la Chine comme deuxième puissance mondiale, ainsi que celle de nouveaux concurrents asiatiques, ont des implications importantes pour l'ensemble des pays de la planète et pour leur stratégie de croissance. Pour le Maroc en particulier, ces changements impliquent une concurrence potentielle plus forte dans les activités à haute intensité de main-d'œuvre, ce qui nécessitera, à terme, un ajustement de ses structures productives et un renforcement de sa compétitivité. Ces deux questions seront examinées en détail dans la suite de ce Rapport.

Encadré 1 – Les nouveaux concurrents asiatiques

Plusieurs pays asiatiques, notamment le Bangladesh, l'Indonésie, le Vietnam, ainsi que le Laos, sont maintenant engagés dans un processus de croissance rapide, favorisé par des salaires bas et la délocalisation de plusieurs productions manufacturières de la Chine.

L'Indonésie par exemple, avec environ 250 millions d'habitants, est un des pays les plus peuplés de la planète, et l'un des plus jeunes (avec une moyenne d'âge de 28 ans). Sa classe moyenne a la croissance la plus forte du monde. En dépit d'infrastructures de base (électricité, eau potable) insuffisantes, le pays a connu une croissance d'environ 6,0 % par an au cours des dernières années. Tout en restant un producteur et exportateur important de matières premières (comme le charbon, l'huile de palme, le riz, le gaz naturel ou le caoutchouc), les exportations d'autres produits ont également augmenté au cours des dernières années.

Le Laos, un pays de seulement 6,5 millions d'habitants, a connu un taux de croissance de son PIB réel de 8,3 % en 2012, le plus élevé de toute l'Asie du Sud-Est. Le PIB par tête est passé de 300 dollars en 2001 à 1 200 dollars en 2011. Le pays est désormais classé par la Banque mondiale au rang de pays à « revenu intermédiaire de la tranche inférieure » et pourrait accéder au statut de pays « à revenu intermédiaire » d'ici à 2020. Les raisons de ce décollage sont claires : outre le tourisme, le Laos a su tirer parti de ses importantes ressources minières, agroforestières et hydro-électriques.

Le Vietnam, avec une population d'environ 85 millions d'habitants, a connu entre 2001 et 2009 un taux de croissance du PIB réel avoisinant les 7,3 % par an. Le pays reste spécialisé sur certains produits primaires (agriculture, énergie) et sur des produits industriels peu sophistiqués (chaussures, habits, agroalimentaire, etc.), à faible valeur ajoutée et à forte intensité en main-d'œuvre peu qualifiée. Les exportations, encouragées par un taux de change favorable et des coûts de transport et de communication faibles, représentent plus de 70 % du PIB. L'insertion du pays dans les réseaux asiatiques de production s'est faite progressivement à travers les investissements directs étrangers de plusieurs pays (notamment Taïwan, Singapour, le Japon et la Corée du Sud, et plus récemment les États-Unis et la Chine) et l'implantation d'entreprises étrangères. L'augmentation de la part du Vietnam dans le commerce mondial est la plus forte de tous les principaux exportateurs d'Asie – Chine y compris – depuis le milieu des années 1990. En même temps, des industries à plus fort niveau technologique (notamment dans le domaine des industries électriques et électroniques) commencent à se développer. Pour accélérer ce processus de rattrapage et son insertion verticale dans les chaînes de valeur régionales et mondiales, le pays devra également augmenter progressivement le contenu en main-d'œuvre qualifiée de ses exportations.

1.2 La mondialisation des chaînes de valeur

La mondialisation – l'émergence d'un vaste marché mondial des biens, des services, des capitaux et de la main-d'œuvre, qui s'affranchit de plus en plus des frontières politiques des États, tout en accentuant les interdépendances entre les pays – s'est accompagnée de phénomènes connexes d'externalisation et de délocalisation des échanges, qui consistent à sous-traiter des parties du processus de production à des entreprises spécialisées du pays ou de l'étranger, ou à transférer directement la production sur un nouveau site extérieur dans le but d'accroître l'efficacité et de réduire les coûts. Les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) – y compris machines de bureau, équipements de traitement de données, de communication de données et de télécommunication, logiciels et services de télécommunication – ont rendu ces phénomènes possibles non seulement pour les biens, mais également pour les services. En effet, les améliorations technologiques, la normalisation, l'essor des infrastructures et la baisse des coûts de transmission des données ont également facilité l'achat de services à l'étranger. De nombreuses firmes transnationales utilisent les NTIC pour répartir les tâches productives entre leurs filiales à l'étranger, en fonction des avantages comparatifs de chaque pays. En particulier, des « activités de la connaissance » telles que la saisie de données ou des services de recherche et de conseil peuvent aisément être exécutées *via* internet, le courrier électronique et la téléconférence ou la vidéoconférence. L'accélération du processus global de mondialisation s'est donc traduite par l'émergence de « chaînes de valeur mondiales »⁶.

L'évolution vers la mondialisation des chaînes de valeur – c'est-à-dire, pour toute activité, la valeur ajoutée par différents processus ou tâches à chaque étape de la production – est rationnelle pour des entreprises à la recherche d'une efficacité accrue face à la concurrence croissante qui, sur les marchés tant nationaux qu'internationaux, les contraints à accroître leur efficacité et à réduire leurs coûts⁷.

6. Voir Organisation de coopération et de développement économiques (2007), Organisation des Nations unies pour le développement industriel (2009), Sturgeon et Memedovic (2010), Chandra *et al.* (2012), Cattaneo *et al.* (2013) et Banque africaine de développement (2014) pour une discussion plus détaillée.

7. En général, l'approche en termes de chaînes de valeur a pour but d'examiner le développement de l'avantage compétitif d'un pays. La chaîne elle-même consiste en une série d'activités qui créent ou construisent la valeur, et sont agrégées pour estimer la valeur totale de l'organisation. Trois concepts utiles dans ce contexte sont ceux de chaîne d'approvisionnement (*supply chain*),

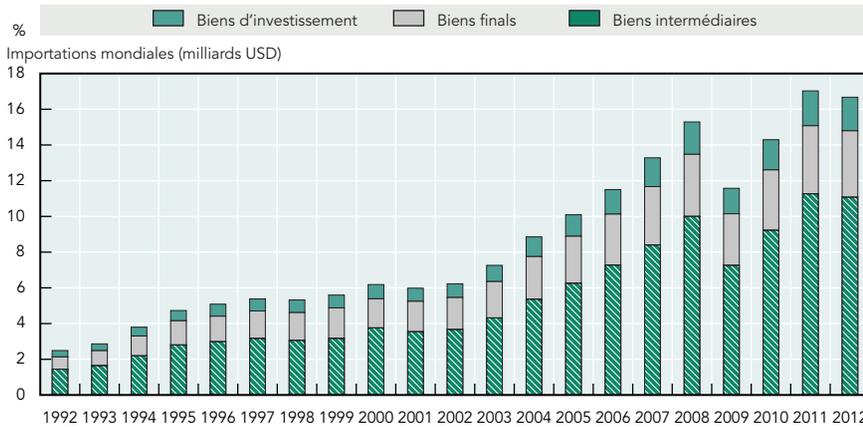
Des matières premières jusqu'au produit fini, l'ensemble du processus de production de biens a ainsi connu une fragmentation qui permet aujourd'hui de réaliser chaque sous-processus à l'endroit où les compétences et les matières premières nécessaires sont disponibles à des coûts concurrentiels. Ceci est d'autant plus vrai pour les secteurs de haute technologie, qui sont plus internationalisés que ceux à moindre intensité technologique, essentiellement parce que les entreprises de haute technologie ne disposent plus en interne de toutes les connaissances nécessaires, et doivent de plus en plus recourir à des ressources extérieures⁸. Les entreprises ont aussi à cœur d'accéder à de nouveaux marchés et à des actifs stratégiques susceptibles de les aider à exploiter les savoirs étrangers. La mondialisation des chaînes de valeur explique pourquoi de nos jours plus de la moitié des importations manufacturières mondiales sont des biens intermédiaires, c'est-à-dire des biens primaires, des pièces détachées et des composants, et des biens semi-finis (figure 6).

L'essor des chaînes de valeur mondiales offre par ailleurs de nouvelles possibilités aux petites et moyennes entreprises (PME), qui sont toutefois confrontées à d'importants défis pour accéder aux marchés internationaux : les exigences de normes et de qualité, la gestion, les aspects financiers et l'aptitude à moderniser les technologies internes à l'entreprise. En tant que fournisseurs, les PME

de gestion de la chaîne d'approvisionnement et de chaîne logistique (ministère de l'Équipement et du Transport, 2006, encadré 2). La *chaîne d'approvisionnement* est un ensemble d'organisations directement reliées entre elles ou liées par un ou plusieurs flux de produits, services, finances ou informations en amont ou en aval, d'une source vers un client. La *gestion de la chaîne d'approvisionnement* implique la gestion active et la coordination des flux de produits, services et informations. Cette gestion s'étend de la matière première jusqu'à l'utilisateur final du produit. Elle a pour objectif principal d'optimiser de manière globale les flux fournisseurs-clients, c'est-à-dire réduire les coûts et le cycle de vie du produit tout en conservant la qualité. La *chaîne logistique* désigne l'ensemble des maillons relatifs à la logistique d'approvisionnement. C'est une succession d'interventions industrielles et commerciales qui débute par l'approvisionnement en matière première et se termine par la vente du produit. Elle implique l'entreprise, ses fournisseurs et ses sous-traitants.

8. Un exemple intéressant de ce point de vue est celui du *787 Dreamliner* de Boeing. Alors qu'il fabriquait l'essentiel des pièces pour ses avions précédents, Boeing sous-traite désormais 70 % de la fabrication de par le monde, au Japon pour les ailes, mais aussi en Europe et en Amérique pour d'autres parties. Chacun fabrique un des éléments qui sont ensuite assemblés par Boeing à Everett (État de Washington) aux États-Unis. Cette mutation a été rendue possible par le développement des outils informatiques qui permettent de faire travailler ensemble, sur la même maquette virtuelle en trois dimensions d'un avion, tous les fournisseurs où qu'ils soient dans le monde. Le processus de production fait progresser au même rythme les 135 sites des 43 sous-traitants majeurs, implantés dans 25 pays. Airbus a connu un processus similaire, avec certaines composantes fabriquées depuis quelques années maintenant au Maroc (Direction des études et des prévisions financières, 2012b).

Figure 6 – Dégroupage des échanges : croissance des échanges tirée par les biens intermédiaires, 1992-2012



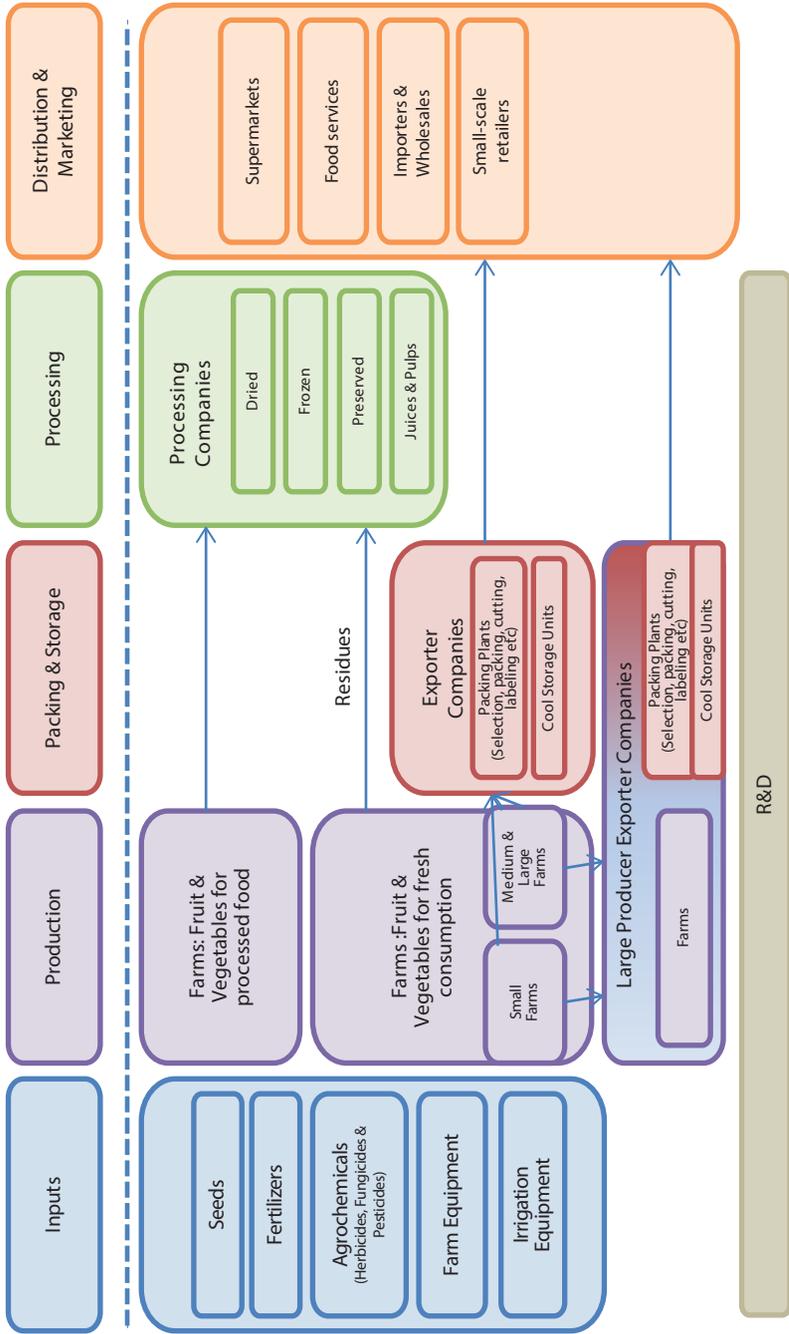
Source : Banque africaine de développement (2014).

sont souvent davantage responsabilisées au sein de la chaîne de valeur et peuvent dans le temps accomplir des tâches de plus en plus complexes. Elles peuvent ainsi être graduellement poussées à fusionner avec d'autres entreprises, dans le but d'atteindre une masse critique suffisante pour mettre en place des activités de R&D, de formation du personnel et de contrôle d'entreprises situées en aval dans la chaîne.

Une représentation schématique de la chaîne de valeur dans les filières « fruits et légumes », « textile et habillement » et « services *offshore* » est présentée dans les figures 7, 8 et 9. Comme l'ont noté Cattaneo *et al.* (2013), dans les secteurs des biens de consommation intenses en main-d'œuvre (vêtements, chaussures, jouets, mais aussi ameublement, fruits et légumes, fleurs coupées), ces chaînes mondiales de valeur, pilotées par de grands acheteurs (*buyer-driven chains*), sont devenues relativement complexes.

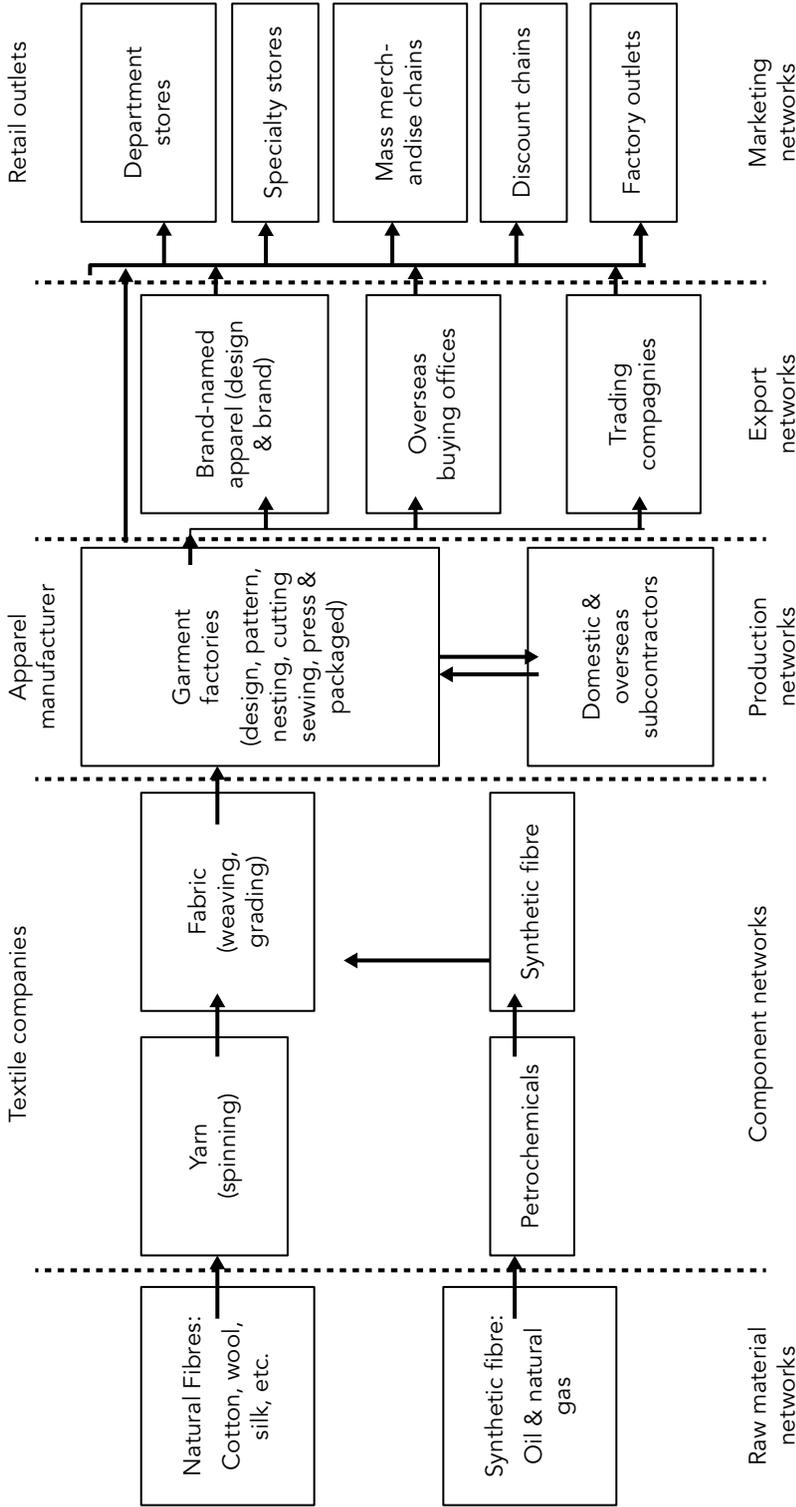
La mondialisation des chaînes de valeur a des implications importantes pour la stratégie de croissance du Maroc en général, et pour sa politique industrielle en particulier. Elle impose au pays, dans le cadre de la nouvelle stratégie proposée dans ce Rapport, de trouver les moyens de faire progresser l'activité économique dans la chaîne de valeur afin de garantir la compétitivité et l'essor de son économie dans l'environnement mondial. Comme discuté plus loin, pour cela le pays doit mettre en place un ensemble de politiques visant à promouvoir l'innovation et la croissance de la productivité.

Figure 7 — La chaîne mondiale de valeur dans la filière « fruits et légumes »



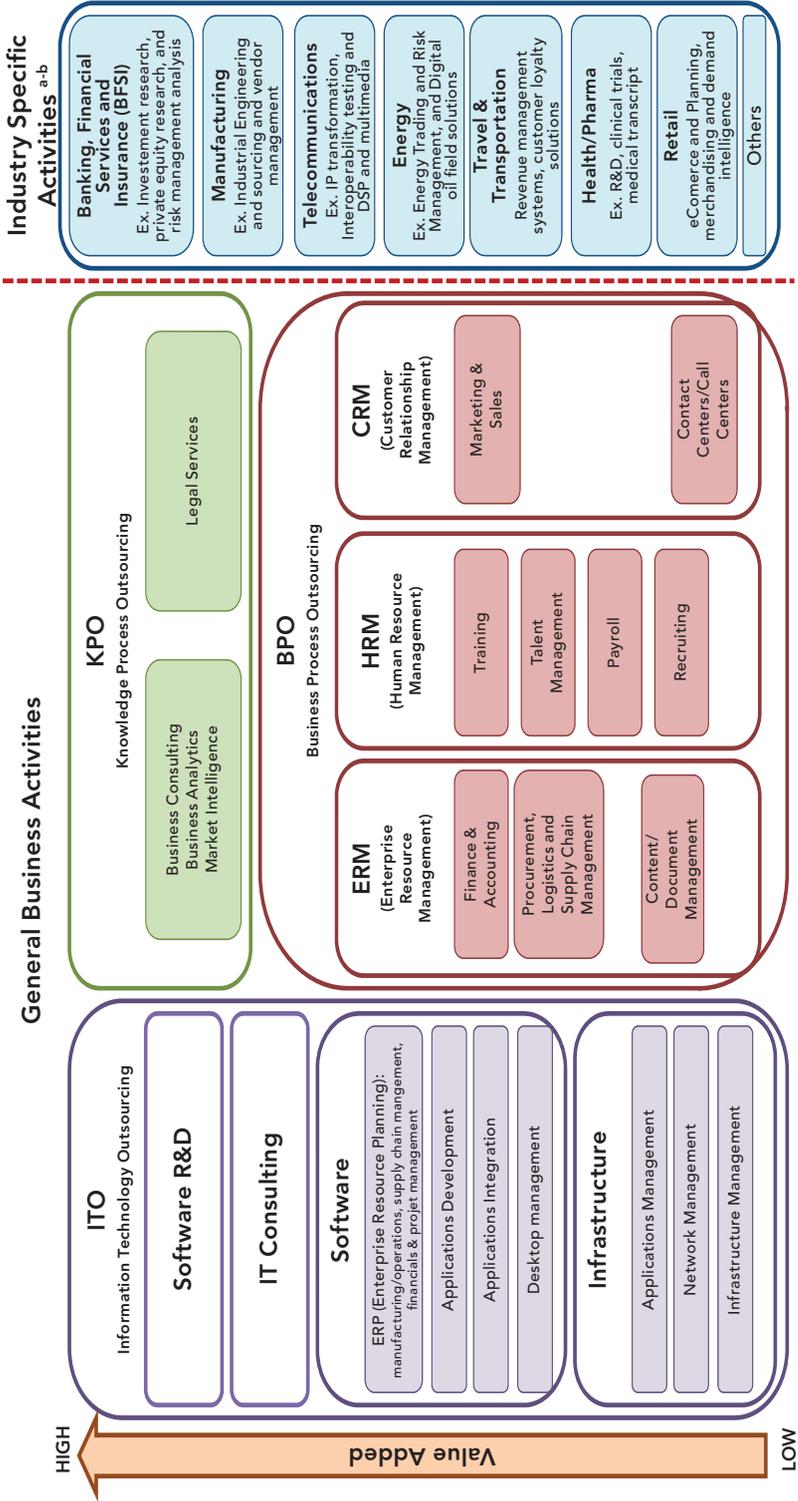
Source : Cattaneo et al. (2013).

Figure 8 — La chaîne mondiale de valeur dans la filière « textile et habillement »



Source : Cattaneo et al. (2013)

Figure 9 – La chaîne mondiale de valeur dans la filière « services offshore »



Source : Cattaneo et al. (2013).

1.3 Les difficultés structurelles de l'Union européenne

De par la position géographique et l'histoire du Maroc, les fluctuations de son économie restent fortement liées aux mouvements de l'activité en Europe. Cette dépendance se retrouve non seulement au niveau de la distribution géographique des exportations – qui inclut les dépenses touristiques – (figure 10), mais également au niveau des transferts sans contrepartie recensés par la balance des paiements, qui représentent dans une large mesure les envois de fonds des travailleurs marocains d'Europe. L'évolution de ces transferts reste très sensible à la conjoncture économique européenne.

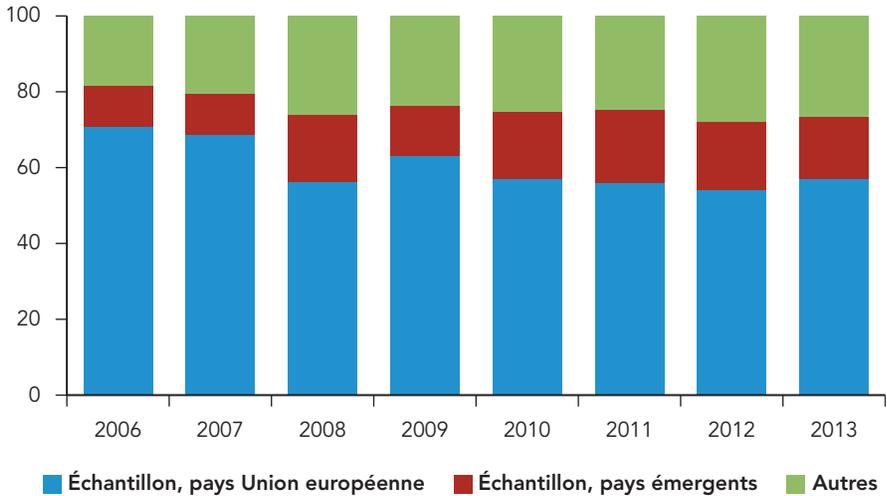
La crise financière globale a affecté considérablement l'activité économique à court terme en Europe et a exacerbé les problèmes structurels de la région, liés à la compétitivité, à la taille et l'endettement des États, au chômage de longue durée, à la faible fécondité et au vieillissement de la population, à la soutenabilité des régimes de retraite, etc. (Banque mondiale, 2012c). Les prévisions récentes suggèrent des perspectives de croissance économique à moyen terme – et probablement au-delà – peu favorables pour la région. Pour la seule zone euro par exemple, comme indiqué dans la figure 11, la croissance du PIB en termes réels ne dépassera guère 2 % par an à l'horizon 2018. À plus long terme, comme indiqué dans le tableau 3 plus haut, les perspectives ne sont pas meilleures ; selon l'OCDE, le taux de croissance du PIB réel de la France par exemple sera de 2,0 % entre 2011-2030 et de 1,4 % entre 2030-2060 ; pour l'Allemagne, les chiffres correspondants sont de 1,3 % et 1,0 %.

Ces perspectives de croissance faible affecteront les exportations du Maroc et les flux de transferts des travailleurs émigrés, ce qui à son tour influera sur la croissance de la demande privée locale et donc sur l'activité économique du pays. Dans ce contexte, il est important pour le Maroc d'envisager d'autres débouchés pour ses produits, particulièrement – comme discuté plus loin – en direction de l'Afrique subsaharienne francophone.

1.4 Les enjeux de l'intégration internationale

L'interdépendance croissante des économies, associée à la mondialisation des échanges commerciaux et l'extension de l'espace productif liée aux activités croissantes des entreprises multinationales et des délocalisations – comme discuté plus haut –, s'est également

Figure 10 – Maroc : distribution géographique des exportations, 2006-2013 (en pourcentage des exportations totales)

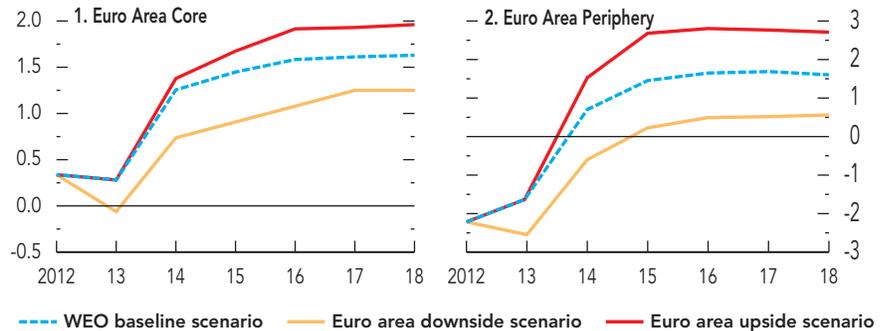


Source : International Trade Centre.

Notes : Union européenne : France, Espagne, Allemagne, Italie, Portugal, Pays-Bas, Belgique et Pologne.

Pays émergents : Brésil, Russie, Inde, Chine, Singapour, Turquie, Lituanie, Mexique et Argentine.

Figure 11 – Zone euro : taux de croissance du PIB en termes réels, 2012-2018 (en pourcentage)



Source : Fonds monétaire international, Perspectives de l'économie mondiale, octobre 2013.

accompagnée d'une mondialisation financière accrue, sous la forme d'une internationalisation plus forte des mouvements de capitaux, aussi bien à court terme (mouvements de portefeuille) qu'à moyen et long termes (flux d'investissements directs étrangers, IDE)⁹. Ce renfor-

9. Les investissements en portefeuille correspondent à des placements, c'est-à-dire à l'achat de titres financiers (actions, obligations et bons du Trésor notamment) entre résidents et non-résidents, tandis que les investissements directs étrangers (IDE) correspondent aux flux de capitaux

cement des échanges de capitaux rend nécessaire leur décloisonnement, leur déréglementation et leur libre circulation pour financer les investissements internationaux.

En principe, la libéralisation financière devrait favoriser une meilleure allocation des ressources financières de par le monde. Cependant, elle augmente en même temps les risques systémiques ou les « effets de domino », c'est-à-dire la possibilité qu'un accident financier isolé se propage à l'ensemble de la planète¹⁰. Ces risques sont bien illustrés par la crise asiatique de 1996-1997 et plus récemment la crise du crédit hypothécaire (*subprime*) aux États-Unis en 2008-2009. Plus généralement, les masses de capitaux financiers mises en jeu quotidiennement par des parieurs (*traders*) capables de prendre des risques significatifs sur la base de rendements anticipés élevés peuvent engendrer une forte volatilité financière. De plus, la très forte mobilité des capitaux internationaux limite la marge de manœuvre des décideurs de politique économique ; toute incompatibilité, réelle ou perçue, entre les politiques poursuivies peut s'accompagner d'opérations de change ou de transferts de capitaux à caractère déstabilisateur. Pour augmenter leurs marges de manœuvre, certains pays ont tenté de réglementer les flux financiers – avec un succès variable selon les cas (Agénor et Pereira da Silva, 2013). La question fondamentale, néanmoins, pour un pays qui décide de continuer ou d'accélérer son processus d'ouverture commerciale et financière, reste l'adaptation du cadre macroéconomique pour répondre à de nouveaux facteurs d'instabilité.

L'ouverture de l'économie marocaine s'est renforcée progressivement durant les deux dernières décennies, aussi bien sur le plan financier que commercial, suite notamment à la conclusion de plusieurs conventions et accords internationaux. Le taux d'ouverture commerciale du Maroc est passé de 40 % en moyenne au cours de la période 1990-1999 à 51 % pendant celle de 2000-2008 et environ 66,4 % en 2011 et 64,7 % en 2013, tandis que le ratio des flux d'IDE par rapport au PIB a atteint 2,1 % en moyenne durant la période 2000-2009 et 4,2 % pendant celle de 2005-2012. Cette ouverture plus grande, conjuguée à l'accélération des flux migratoires, s'est traduite

liés à la création de filiales à l'étranger, la prise de contrôle d'au moins 10 % d'une société étrangère, les prêts à une filiale et le réinvestissement d'une partie des profits d'une filiale à l'étranger.
10. Voir Agénor (2012a) pour une discussion plus détaillée.

par une synchronisation accrue du cycle d'affaires national avec celui du reste du monde, notamment de la zone euro (Bank Al-Maghrib, 2013).

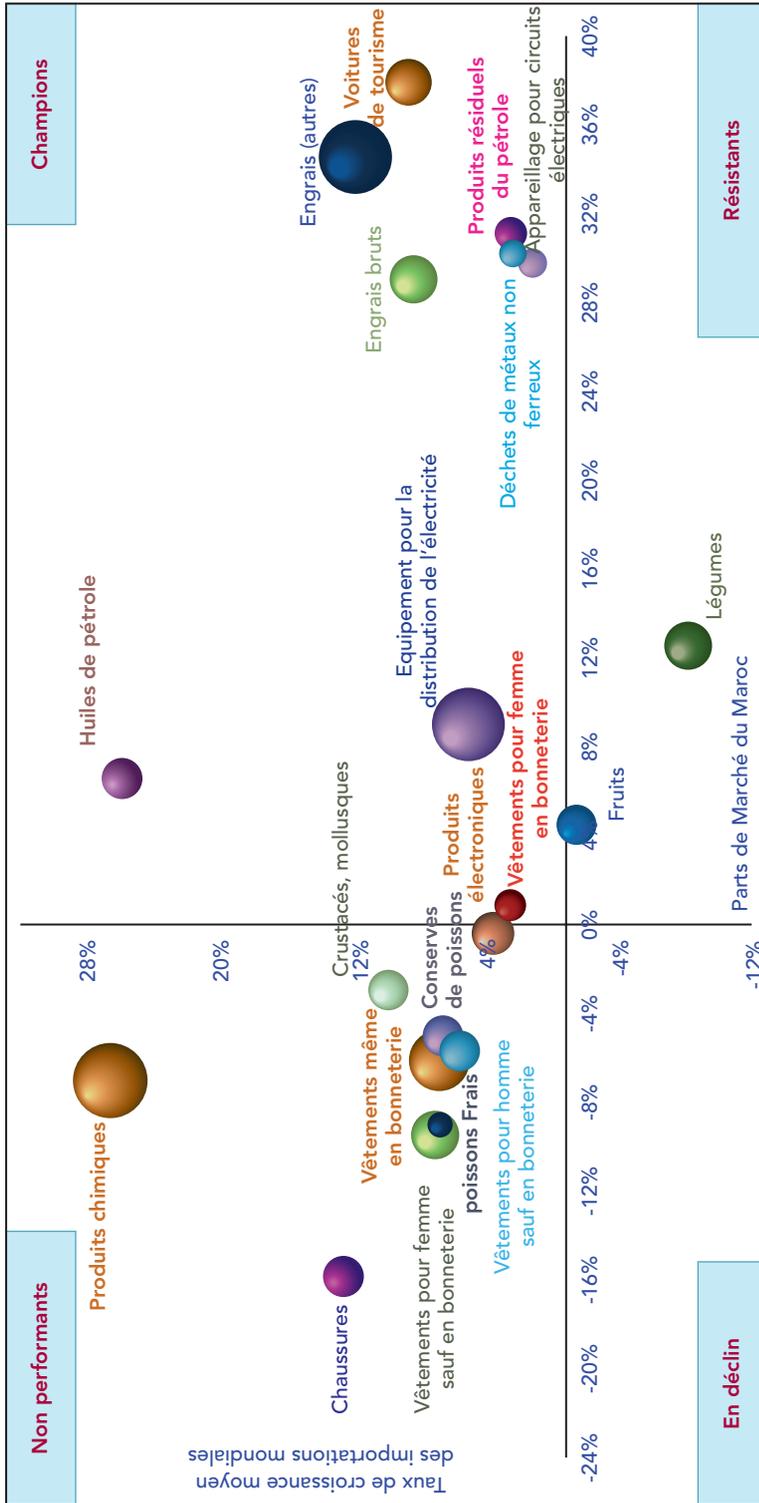
Mais l'ouverture commerciale n'a pas eu que des effets bénéfiques. La prédominance de l'Union européenne en tant que principal marché d'exportation – comme le montre la figure 10 – n'a pas permis au Maroc de tirer profit de l'expansion économique qu'ont connue les autres régions du monde durant les années 1990 pour promouvoir ses exportations¹¹. Comme indiqué plus haut, les perspectives de croissance économique dans la zone euro restent faibles pour les années à venir, ce qui impliquera une demande modérée adressée au Maroc et un ralentissement des transferts sans contrepartie en provenance de cette région.

De même, le secteur exportateur reste peu diversifié et concentré principalement sur un nombre limité de produits à faible valeur ajoutée. La figure 12, tirée d'un bilan récent sur la compétitivité des exportations marocaines par le ministère de l'Économie et des Finances, montre l'évolution des vingt principaux groupes de produits exportés par le Maroc, classés selon la valeur moyenne des exportations durant la période 2009-2012. Cette évolution est comparée à la croissance des exportations mondiales. La taille des bulles est proportionnelle à la valeur des exportations du groupe de produits correspondants. La distribution des tailles des bulles permet d'évaluer la diversification sectorielle des exportations du Maroc. Cette analyse permet de distinguer deux grandes catégories de produits :

- a) des produits dynamiques caractérisés à la fois par une forte croissance du commerce international et des gains de parts de marché pour le Maroc (produits « champions »). Cette catégorie inclut les équipements pour la distribution d'électricité, les voitures de tourisme et les engrais qui figurent parmi les produits à moyenne et haute technologie selon l'OCDE et pour lesquels le Maroc a gagné d'importantes parts de marché au cours des dernières années.
- b) des produits caractérisés à la fois par une forte croissance du commerce international et des pertes de parts de marché pour

11. L'absence de diversification géographique est également liée à une perte de compétitivité du pays au cours des dernières années, comme discuté plus loin.

Figure 12 — Maroc : profil des exportations, moyenne 2009-2012 (en pourcentage des exportations mondiales de la filière)



Source : Ministère de l'Économie et des Finances, Direction des études et des prévisions financières.

Note : L'axe vertical mesure la croissance annuelle de la demande mondiale tandis que l'axe horizontal mesure les performances à l'exportation du Maroc.

le Maroc en raison de la forte concurrence mondiale (produits « non performants »). Il s'agit en particulier des produits chimiques, des vêtements et chaussures, ainsi que de certains produits de la mer, tels que les poissons¹².

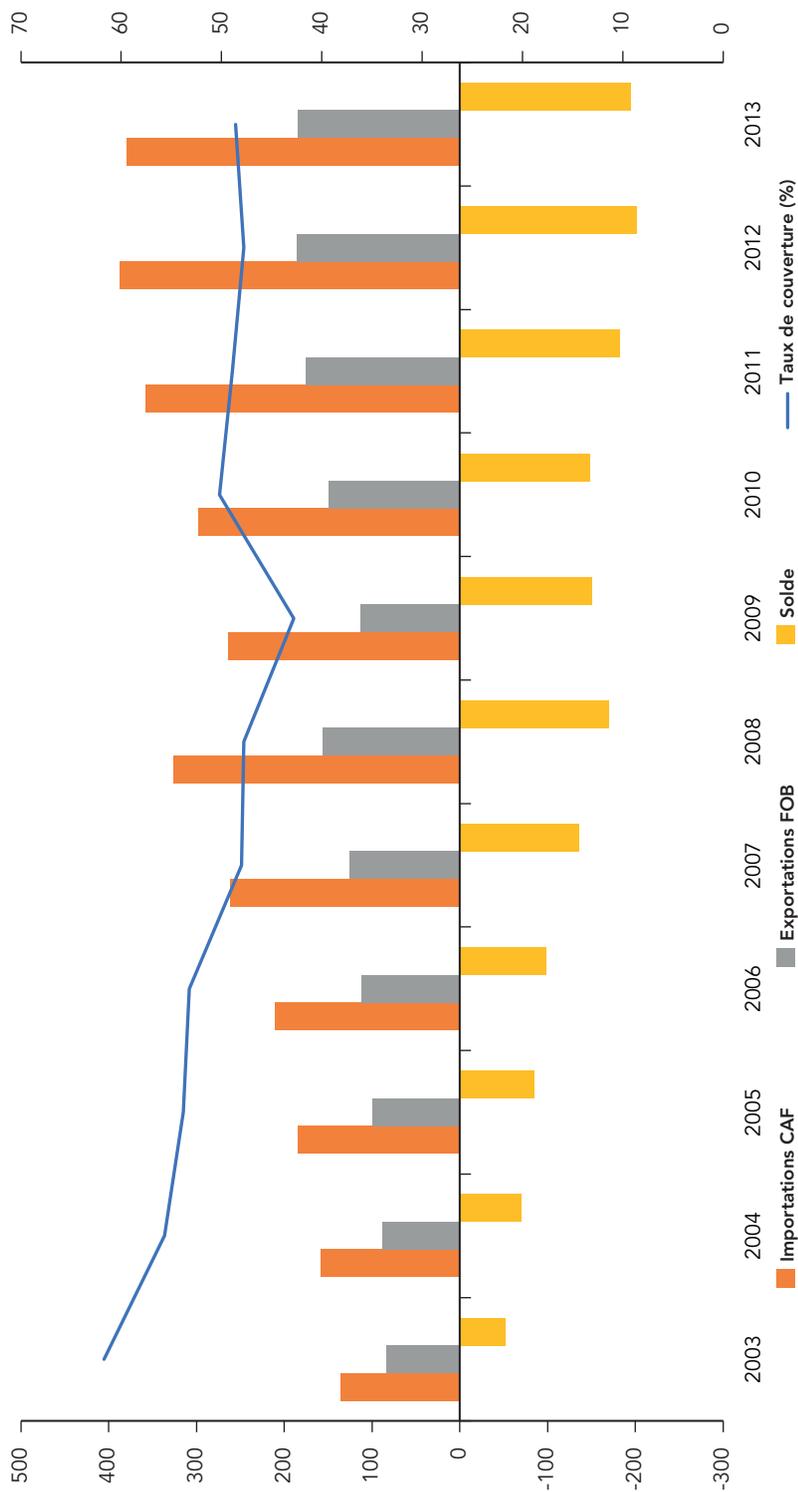
Parallèlement, au cours des dernières années les importations ont augmenté à un rythme soutenu, du fait notamment de la hausse de la facture énergétique – qui a représenté 9,8 % du PIB au cours de la période 2005-2013 –, de la croissance des importations de produits alimentaires et de l'augmentation en produits bruts et en produits finis d'équipement. Cette évolution des importations, combinée au faible dynamisme des exportations, s'est traduite par un accroissement du déficit de la balance commerciale, qui est passé de 11,3 % du PIB durant la période 2000-2004 à 21,1 % en 2005-2012 – avec 22,8 % en 2011, 24,4 % en 2012 et 22,4 % en 2013. En conséquence, le taux de couverture des importations par les exportations a baissé au cours des mêmes périodes de 62,2 % à 48,7 % – avec 48,9 % en 2011 et 47,8 % en 2012 et 48,6 % en 2013 – (figure 13)¹³.

Dans ces conditions, le Maroc fait face à un double défi : celui de la diversification à la fois de ses exportations et de ses débouchés. Le premier défi est lié à la transformation du secteur industriel ; pour y répondre, le Maroc devrait améliorer sa compétitivité et développer de nouveaux secteurs exportateurs à haute intensité technologique et à forte valeur ajoutée, afin de bénéficier pleinement des différents accords de libre-échange. Pour relever le second défi, une réorientation géographique des échanges est indispensable ; celle-ci devrait se faire en priorité vers les pays à moyen revenu en croissance rapide, ainsi que vers les économies d'Afrique subsaharienne – particulièrement en zone francophone – qui, malgré un niveau de revenu par tête faible, présentent un potentiel de croissance significatif. Ces éléments de la nouvelle stratégie de croissance seront discutés en détail plus loin.

12. La figure 12 définit également deux autres catégories de produits : ceux caractérisés à la fois par une faible croissance du commerce international et des pertes de parts de marché (produits « en déclin ») ; et ceux caractérisés à la fois par une faible croissance du commerce international et des gains de parts de marché pour le Maroc (produits « résistants »). Cependant ces catégories ne sont pas significatives sur la période considérée.

13. Ce déséquilibre s'est traduit également par une forte baisse des avoirs extérieurs, mesurés en mois d'importations de marchandises. Ce ratio est passé d'environ 11 mois en 2006 à seulement un peu plus de 4 mois en 2012.

Figure 13 — Maroc : évolution de la balance commerciale, 2003-2013 (en milliards de dirhams et en pourcentage)



Source : Ministère de l'Économie et des Finances, Office des changes.

Bilan et limites de la stratégie actuelle de croissance

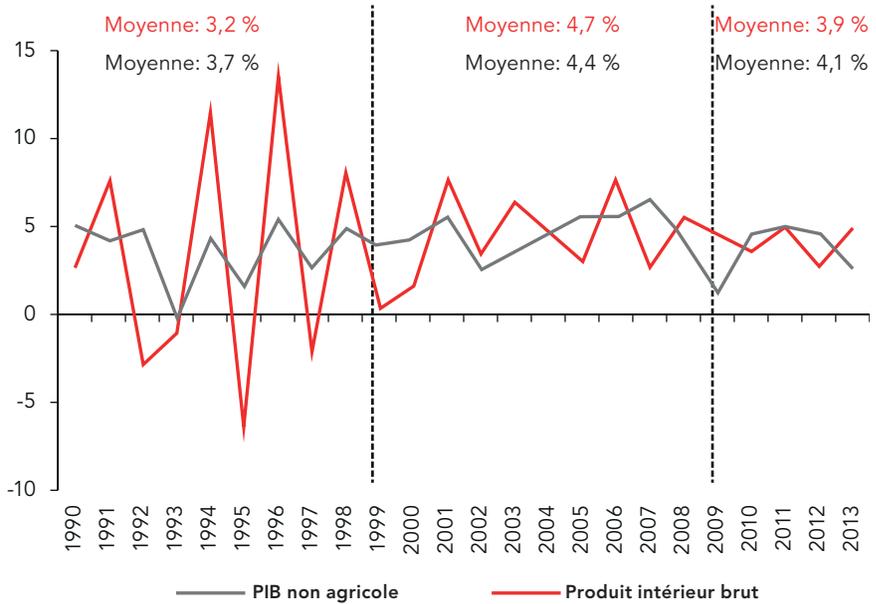
La stratégie de croissance poursuivie par le Maroc au cours de la dernière décennie s'est accompagnée de déséquilibres macroéconomiques internes et externes croissants. Cette partie offre une analyse en trois temps de cette stratégie : ses caractéristiques principales ; ses réalisations ; et les difficultés grandissantes qu'elle connaît depuis quelques années.

2.1 Les caractéristiques de la stratégie

Entre les périodes 1990-1999, 2000-2009 et 2010-2013, le taux de croissance annuel du PIB réel est passé en moyenne respectivement de 3,2 % à 4,7 % et 3,9 % (figure 14). Au cours des mêmes périodes, le taux de croissance du PIB réel non agricole est passé, quant à lui, respectivement de 3,7 % à 4,4 % et 4,1 %. Entre 1990 et 2013, le PIB réel par habitant a crû d'environ 12 500 dirhams à près de 21 300 dirhams (figure 15). Selon la classification de la Banque mondiale, le Maroc fait donc maintenant partie des pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure¹.

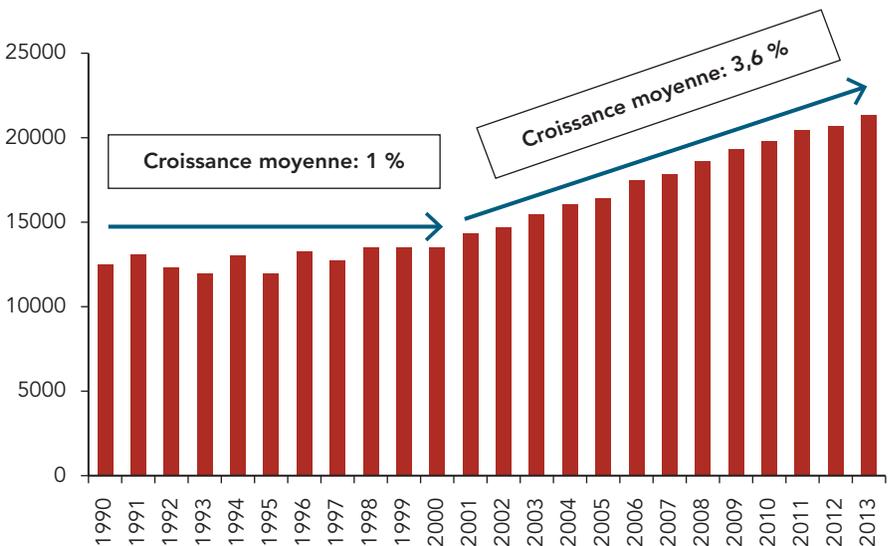
1. Voir <http://data.worldbank.org/about/country-classifications>.

Figure 14 – Maroc : taux de croissance du PIB réel et du PIB non agricole, 1990-2013 (en pourcentages annuels)



Source : Haut commissariat au Plan, Direction de la statistique.

Figure 15 – Maroc : PIB réel par habitant, 1990-2013 (en dirhams)



Source : Calculs sur la base des données des Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale.

Tout en préservant la stabilité macroéconomique et en améliorant sensiblement l'environnement des affaires, le pays a poursuivi une stratégie basée fondamentalement sur l'expansion de la demande intérieure, soutenue en particulier par une forte augmentation des investissements publics. En effet, le ratio d'investissement total par rapport au PIB, avec une progression moyenne passant de 2,9 % à 8,3 % entre 1990-1999 et 2000-2009, a augmenté de cinq points de pourcentage entre ces deux périodes pour s'élever en moyenne à 30 % du PIB durant la décennie 2000 et à près de 36 % en 2009, niveau autour duquel il s'est stabilisé jusqu'en 2013. L'augmentation de la demande a été également soutenue par des hausses de salaires liées à l'ajustement du salaire minimum. Cette stratégie a eu des effets positifs indéniables, tant sur le plan économique que sur celui du développement humain. Elle a permis au pays de croître à un taux proche de son taux potentiel, d'améliorer l'accès aux services d'infrastructure de base, d'augmenter l'espérance de vie à la naissance – qui est passée en moyenne de 65 ans en 1987 à 74,8 ans en 2010 – et de réduire la pauvreté et la vulnérabilité – en dépit d'un chômage persistant – tout en maintenant l'inflation à des niveaux relativement faibles².

Une présentation stylisée de cette stratégie est présentée dans la figure 16. L'expansion de la demande intérieure entre 1990-1999 et la décennie 2000, tant au niveau de la consommation – poussée par les hausses de salaires au niveau des ménages – que de l'investissement, apparaît clairement dans la figure 17.

2.2 Le bilan économique

Les performances réalisées au cours des deux dernières décennies ont été accompagnées par d'importantes mutations de la structure sectorielle de l'économie marocaine, notamment une réduction de la part relative du secteur manufacturier dans le PIB, une forte progression de celle du secteur tertiaire – en liaison

2. Suite au lancement du Programme d'approvisionnement groupé en eau potable des populations rurales en 1994, la part de la population rurale avec accès à l'eau potable est passée de 14 % en 1994 à plus de 40 % en 2009, puis à 61 % en 2011 (Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde*). Au cours de la même période, le Programme d'électrification rurale global s'est accompagné d'une hausse du taux d'électrification du pays de 18 % en 1995 à 84 % en 2009, pour atteindre plus de 98 % en 2010 (*ibid.*). De même, suite à la mise en œuvre du Programme national des routes rurales, plus de 1 000 kilomètres de routes ont été construites en milieu rural, faisant passer le taux d'accès de 36 % en 1995 à 54 % en 2005. Pour sa part, l'espérance de vie est passée en moyenne de 65,5 ans en 1988 à 72,6 ans en 2008.

Figure 16 – Maroc : représentation stylisée de la stratégie de croissance tirée par la demande intérieure

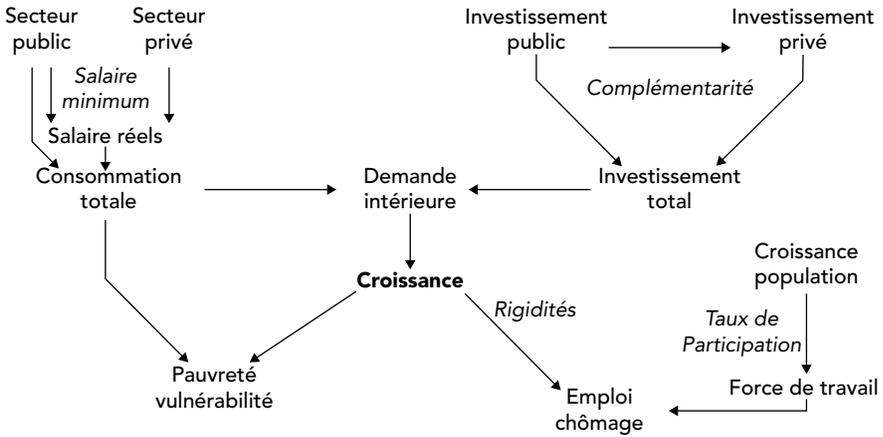
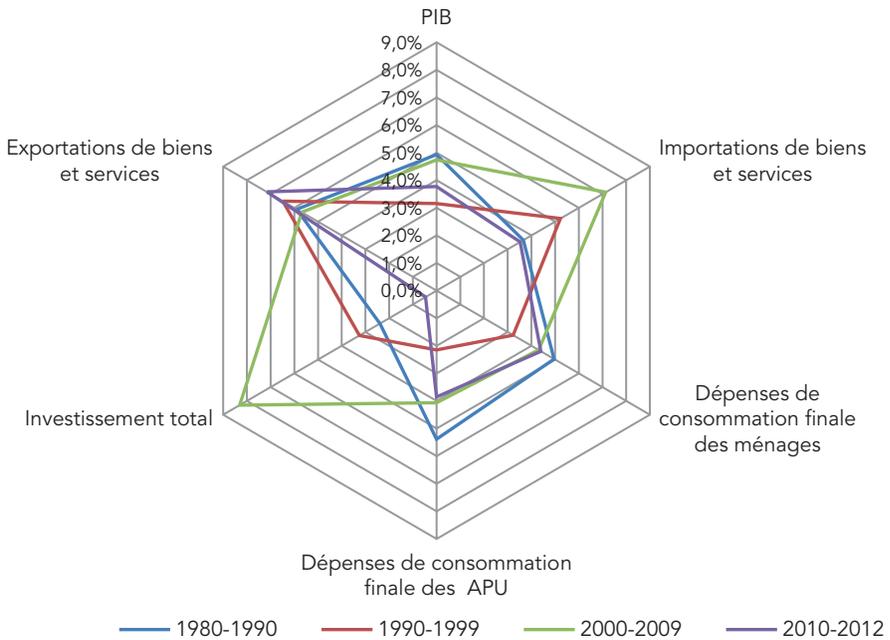


Figure 17 – Maroc : contributions moyennes des éléments de la demande, 1990-1999, 2000-2009 et 2010-2012 (taux de croissance moyens sur la période)

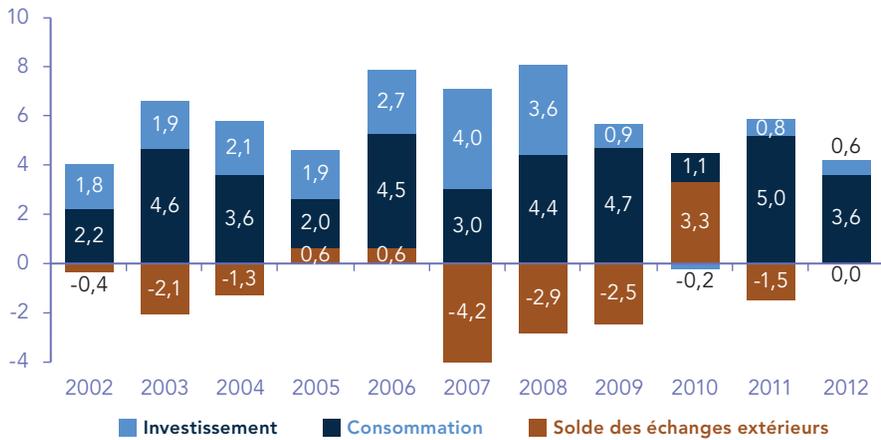


Source : Haut-Commissariat au Plan, Direction de la statistique.

Note : APU : administrations publiques.

essentiellement avec le développement soutenu des télécommunications et des services financiers –, et un développement rapide des activités d'*offshoring*. Dans le même temps, le secteur secondaire

Figure 18 – Maroc : contributions des différentes composantes du PIB à la croissance réelle (en points de pourcentage)



Source : Direction des études et des prévisions financières (2013).

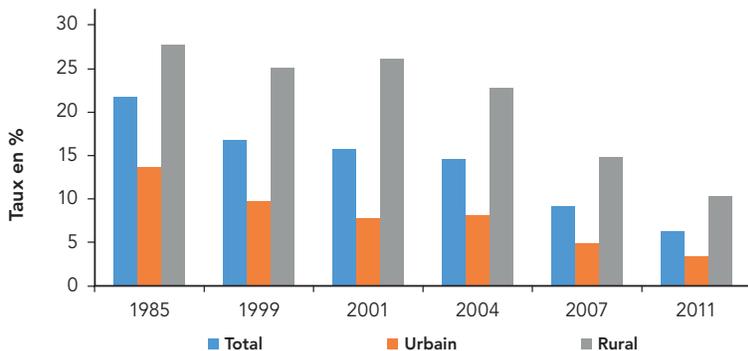
a été principalement tiré par l'expansion de la branche du bâtiment et des travaux publics, ainsi que des industries chimiques et parachimiques, elles-mêmes poussées par l'activité de transformation de phosphate.

Le développement humain a également fortement progressé. Le taux de pauvreté relative est passé de 21,0 % en 1985 à 16,3 % en 1998 et 6,2 % en 2011 (figure 19). Cette baisse s'est accélérée dans le temps, passant de - 1,8 % par an entre 1985 et 1998 à - 7,2 % par an entre 1998 et 2007³. Dans le même temps, le taux de vulnérabilité est passé de 24,1 % en 1985 à 22,8 % en 2001 et 13,3 % en 2011 (figure 20), tandis que l'indice de développement humain (IDH) du pays est passé de 0,456 en moyenne au cours de la période 1990-1999 à 0,544 au cours de la période 2000-2010, pour s'établir à 0,617 en 2013.

Dans l'ensemble, tant sur le plan de la croissance économique que sur celui du développement humain, le Maroc a connu deux décennies de résultats favorables. Cependant, cette performance s'est essoufflée au cours des dernières années.

3. Selon les estimations de Doudich (2011), entre 1999 et 2007 un point de croissance économique a induit une baisse du taux de pauvreté de près de deux points.

Figure 19 – Maroc : évolution du taux de pauvreté, 1985-2011

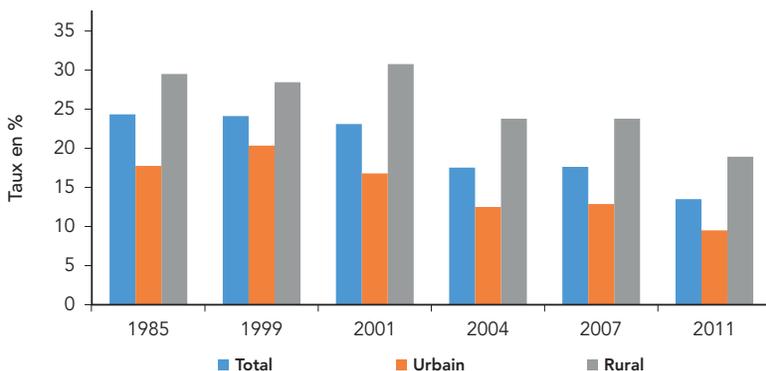


Source : Haut-Commissariat au Plan, Direction de la statistique.

2.3 Des difficultés grandissantes

Alors que l'économie marocaine a su surmonter avec une aisance relative les difficultés créées par la crise financière mondiale de 2008-2009, un certain nombre d'indicateurs suggèrent que la stratégie de croissance poursuivie par le pays s'essouffle depuis quelques années. Ce phénomène se manifeste de plusieurs manières : un ralentissement de la croissance tendancielle ; un chômage persistant et une qualité de main-d'œuvre insuffisante ; une perte de compétitivité ; une expansion extérieure hésitante et mal maîtrisée ; une adaptation insuffisante des secteurs productifs ; une poussée continue des déséquilibres macroéconomiques, tant sur le plan budgétaire que concernant la balance des paiements, qui limite la capacité d'ajustement du pays et les marges de manœuvre sur le plan de la politique économique ; et un environnement des affaires qui continue à peser – malgré des progrès notables – sur l'activité privée.

Figure 20 – Maroc : évolution du taux de vulnérabilité, 1985-2011

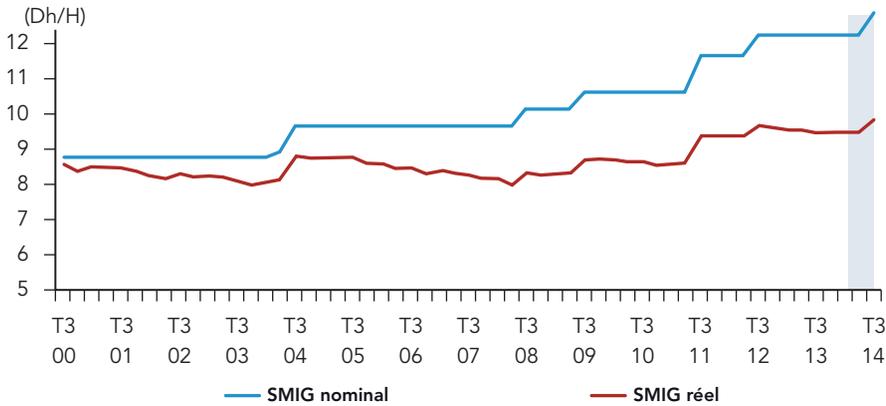


Source : Haut-Commissariat au Plan, Direction de la statistique.

2.3.1 Un ralentissement de la croissance tendancielle

Comme indiqué plus haut, la performance du Maroc en matière de croissance au cours de la décennie passée a eu pour principale source l'expansion de la demande interne, associée à des hausses des salaires réels et des ratios d'investissements publics élevés par rapport à leur norme historique. La hausse des salaires réels a été en partie liée aux hausses du salaire minimum initiées par les pouvoirs publics à partir de 2007 (figure 21)⁴. Cependant, une stratégie de croissance fondée essentiellement sur la demande intérieure comporte des risques, dans la mesure où elle peut conduire – dans un contexte où le taux de change peut difficilement s'ajuster – à des déséquilibres persistants du compte courant de la balance des paiements.

Figure 21 – Maroc : SMIG trimestriel, en termes nominaux et réels, 1998-2014 (en dirhams par heure)

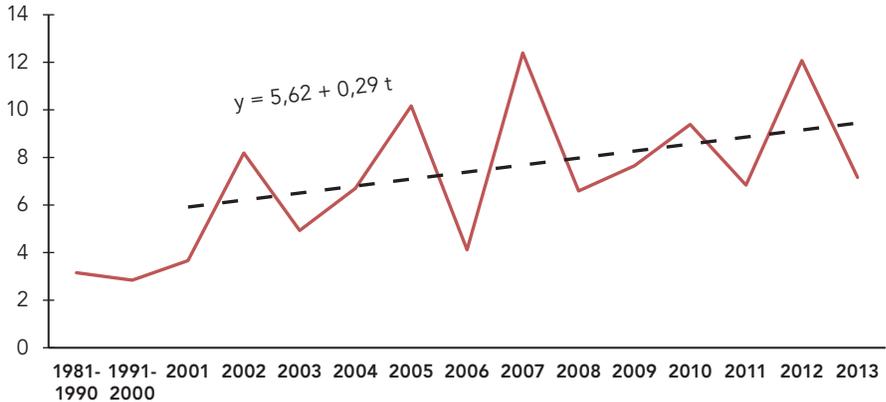


Source : Bank Al-Maghib, Direction des études et des relations internationales.

Note : SMIG : salaire minimum interprofessionnel garanti.

4. Le Maroc a adopté en 1936 une législation sur le salaire minimum qui détermine différents niveaux de salaire pour les marchés du travail urbain et rural, et pour différentes catégories d'âge. Les salaires minimums sont révisés selon un mécanisme formel d'indexation aux prix, principalement quand l'indice des prix à la consommation augmente de 5 %. Dans la pratique, les révisions sont cependant irrégulières et plutôt indépendantes de cette règle d'indexation. En effet, elles sont généralement le résultat de décisions politiques et discrétionnaires à la suite de pressions syndicales importantes. Les études disponibles suggèrent que la réglementation du salaire minimum urbain – qui concerne principalement les travailleurs non qualifiés – est généralement respectée dans le secteur privé formel grâce à un rôle actif de l'administration et des syndicats. Elles indiquent également qu'environ 13 à 15 % des salariés dans le secteur privé formel perçoivent un salaire inférieur au minimum requis. Cependant, il est probable qu'un changement du salaire minimum déplace toute la structure des salaires ; en ce sens, il peut être considéré comme respecté par l'ensemble des employeurs dans le secteur formel.

Figure 22 – Maroc : évolution de l'efficacité de l'investissement



Source : Ministère de l'Économie et des Finances.

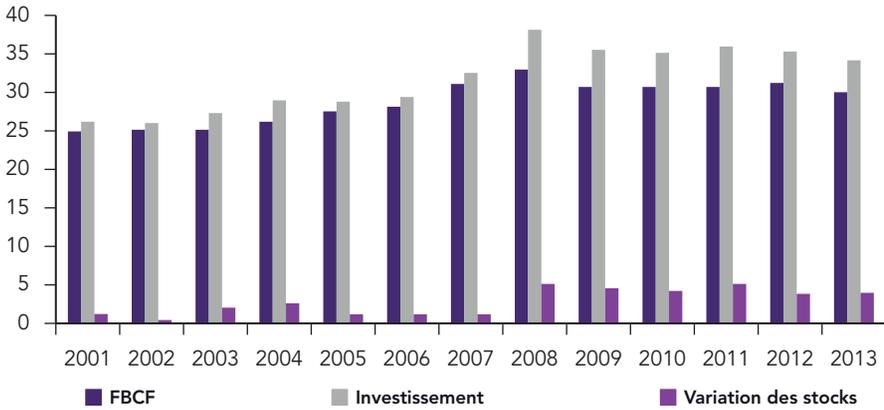
Note : Le graphique ci-dessus montre l'évolution de l'ICOR global, incluant aussi bien la composante privée que publique, étant donné l'indisponibilité de données récentes sur l'ICOR public au Maroc. Nous estimons cependant que l'évolution de l'ICOR global reflète en grande partie celle de sa composante publique, vu son poids qui a augmenté considérablement au cours des années.

En outre, bien que les investissements publics aient eu un effet positif sur les capacités de production, les données disponibles semblent suggérer qu'ils ont aussi souffert de problèmes d'efficacité et ont atteint des rendements marginaux décroissants – au moins dans certains secteurs – du fait principalement de biais dans leur allocation sectorielle et géographique. En effet, le ratio investissement - variation du PIB du pays, qui correspond au concept de l'*incremental capital-output ratio* (ICOR), a manifestement changé de pallier, atteignant l'un des niveaux les plus élevés au monde ; il se situe au niveau moyen de 8,1 durant la décennie 2000, au lieu d'une moyenne inférieure à 3 durant les années 1990⁵. Cette dégradation de l'ICOR global semble refléter très largement l'évolution de la composante publique, vu l'augmentation substantielle au cours des dernières années de la part des investissements de l'État dans l'investissement total⁶. Dans le même sens, les résultats économétriques de Benabdesselam (2013)

5. L'*incremental capital-output ratio* (ICOR) correspond au rapport entre taux d'investissement et taux de croissance ; il donne une indication de l'effort d'investissement (en pourcentage du produit intérieur brut, PIB) à consentir pour augmenter le taux de croissance de 1 %. Un autre indicateur d'efficacité est celui de la qualité de l'infrastructure du Maroc estimée par le Forum économique mondial (2012), qui donne une valeur de $4,1/7 = 0,59$, sur une échelle de 0 à 1.

6. On notera également que la valeur moyenne observée pour l'ICOR entre 1990 et 2010 (soit environ 5,3) est déjà supérieure aux valeurs observées au plan international. En Chine par exemple, un pays où les dépenses d'investissement de l'État sont largement considérées comme peu efficaces, l'ICOR a augmenté en tendance de 3,8 à 4,6 entre 1983 et 2010 (Lee *et al.*, 2012).

Figure 23 – Taux d'investissement au Maroc (en pourcentage du PIB)



Source : Bank Al-Maghrib sur la base des données du Haut-Commissariat au Plan.

Note : FBCF : Formation brute de capital fixe.

montrent que l'investissement public en capital physique n'a eu qu'un faible effet positif sur la croissance du PIB. Ces résultats s'expliquent probablement par une baisse de la qualité des investissements publics dans le temps et par le fait que ce qui compte pour la production, et la productivité des intrants privés, c'est le *flux* de services produits par le *stock* d'actifs publics⁷. En même temps, l'investissement privé productif – particulièrement dans le secteur manufacturier – n'a pas augmenté autant qu'anticipé, ce qui peut avoir été la conséquence de plusieurs facteurs : un effet de complémentarité limité associé au capital public ; des effets d'éviction non négligeables ; et des progrès notables mais encore insuffisants au niveau de l'amélioration de l'environnement des affaires⁸. Tous ces facteurs peuvent avoir

7. Les études récentes ont en effet mis l'accent sur la distinction entre le *flux* d'investissement public en infrastructure d'un côté, et le flux de services produit par le *stock* de capital public en infrastructure de l'autre, ce dernier étant lui-même obtenu en cumulant les flux bruts (Agénor, 2012b ; Isaksson, 2009). Si les dépenses d'investissement sont inefficaces, les flux ne se transforment qu'en partie en stock de capital public. Il n'y a pas d'étude empirique sur le « coefficient d'efficacité » pour le Maroc – le pays n'est pas inclus dans l'étude détaillée de Dabla-Norris *et al.* (2012) sur le sujet. Leurs résultats (un indice entre 0 et 1) sont de 0,74 pour la Tunisie, 0,55 pour la Jordanie, 0,43 pour la Mauritanie et 0,36 pour l'Égypte. La valeur moyenne pour la région Moyen-Orient - Afrique du Nord est de 0,52. En d'autres termes, près de 50 % des dépenses d'investissement public dans la région ne se transforment pas en stock physique de capital en infrastructure.

8. Une analyse économétrique par la Direction des études et des relations internationales de Bank Al-Maghrib confirme que, bien qu'il y ait une interaction étroite (au cours de la même année) entre l'investissement et la croissance à court terme au Maroc due à un effet de demande, la relation entre l'investissement privé et la croissance à long terme est caractérisée par des retards relativement longs. Les résultats montrent également que l'interaction entre l'investissement public et la croissance à long terme est très faible.

contribué à réduire les incitations à investir dans des activités qui permettraient au Maroc d'accélérer sa transition vers le haut de la frontière technologique mondiale. Finalement, même si la croissance de la productivité globale des facteurs s'est accélérée au cours de la période 2000-2010, après avoir été négative durant la période 1990-1999, elle reste faible comparée à celle des pays avec un niveau de revenu similaire.

Les activités à faible intensité technologique représentent à peu près 70 % de la valeur ajoutée du secteur manufacturier et près de 80 % des exportations du pays. Depuis le milieu des années 1990, la sophistication des exportations a augmenté quelque peu, liée notamment au développement des secteurs électrique et électronique. Néanmoins, en dépit de cette amélioration, les activités de moyenne et haute technologies ne concernent qu'un nombre limité d'entreprises, et continuent de ne représenter qu'une part modeste dans la valeur ajoutée et l'emploi dans le secteur manufacturier. Ce manque de dynamisme agit comme une contrainte majeure sur la capacité de l'économie marocaine à rattraper son retard par rapport aux pays émergents plus avancés.

2.3.2 Un chômage persistant, une qualité de main-d'œuvre insuffisante

En dépit de la performance favorable en matière de croissance enregistrée par le Maroc durant la dernière décennie, le taux de chômage reste obstinément élevé, particulièrement pour les jeunes et les travailleurs qualifiés. Selon les données récentes du Haut-Commissariat au Plan, en 2013 la population active âgée de 15 ans et plus a atteint 11 706 000 personnes et le taux d'emploi 43,8 % (36,4 % en milieu urbain et 55,2 % en milieu rural), ce qui est relativement faible comparé à d'autres pays situés au même niveau de développement économique. Ce résultat reflète en grande partie le moindre taux de participation des femmes à la population active. Le taux de chômage d'ensemble, en dépit d'une baisse notable de plus de cinq points en pourcentage pendant la dernière décennie, se situe en 2013 à 9,2 % dans son ensemble, 14 % en milieu urbain et 3,8 % en milieu rural⁹. Deux chômeurs sur trois sont des jeunes âgés de 15 à 29 ans

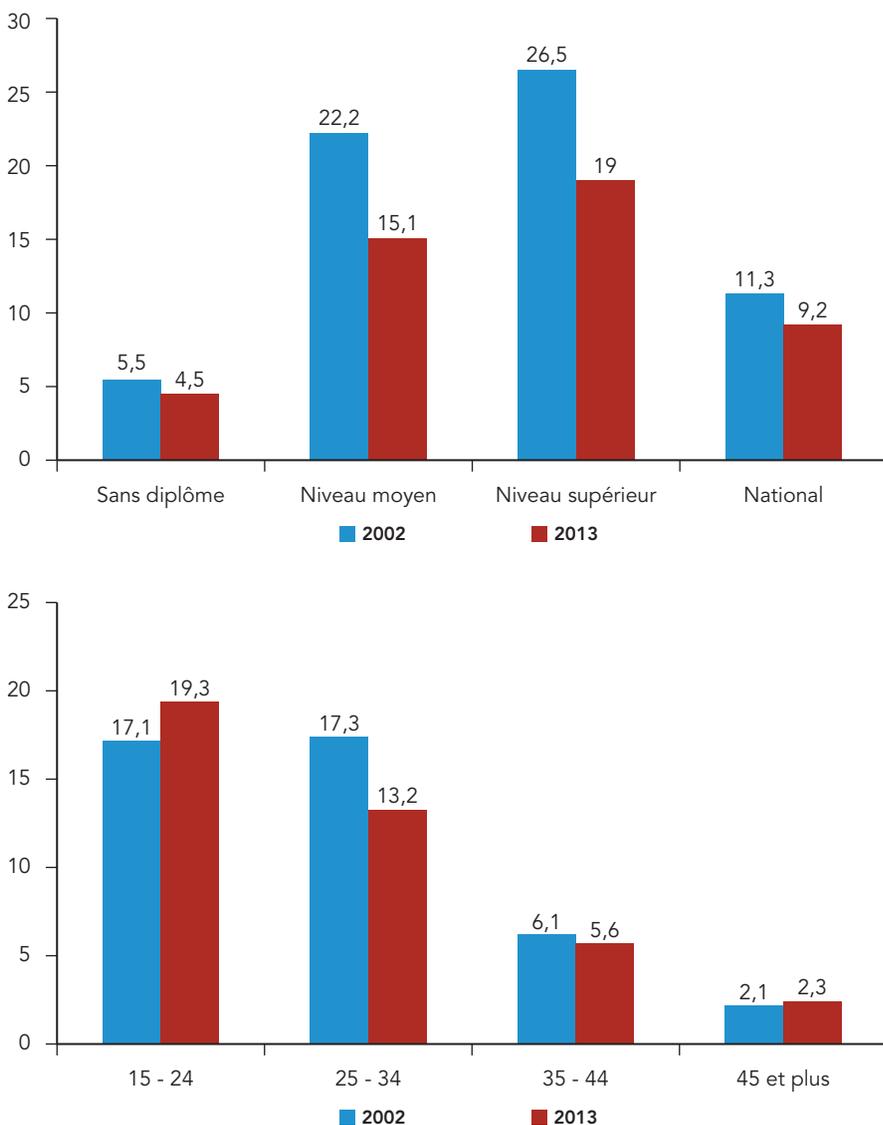
9. La réduction d'environ quatre points du taux d'activité (de 54,5 % à 50,6 %) entre 1999 et 2008 a contribué à la baisse du taux de chômage pendant la dernière décennie.

(avec peu ou pas d'éducation) et un sur quatre est diplômé de niveau supérieur (figure 24). Les taux de chômage les plus élevés se retrouvent au niveau des jeunes âgés de 15 à 24 ans (18,3 % en 2008 et 19,3 % en 2013) et des diplômés de niveau supérieur (19,5 en 2008 et 19 % en 2013). En outre, quatre chômeurs sur cinq sont des citoyens, un sur deux est primo-demandeur d'emploi et près de deux sur trois sont au chômage depuis plus d'une année. Ce chômage de longue durée décourage la recherche d'emploi par ceux qui en sont touchés et contribue à accélérer les pertes de compétences, rendant ainsi plus difficile un retour dans la force de travail.

La qualité de la main-d'œuvre reste également faible. Le nombre moyen d'années d'études est de cinq seulement en 2010, et le taux brut de scolarisation dans l'enseignement secondaire, à 62,5 % en 2010 selon la Banque mondiale et 68,9 % en 2012, est l'un des plus faibles de la région Moyen-Orient – Afrique du Nord (Centre pour l'intégration en Méditerranée, 2013, tableau A4). La situation n'est guère meilleure pour l'enseignement supérieur. Les conséquences s'en ressentent au niveau de la force de travail : près de 41 % de la population active totale (et 46 % en milieu urbain) n'a aucune qualification, comparé à 17 % en Tunisie et 6 % en Jordanie. La faible qualité de la main-d'œuvre continue de représenter une contrainte majeure pour les entreprises.

Les raisons de ces tensions persistantes au niveau du marché du travail sont multiples ; elles incluent : un taux de croissance économique encore insuffisant pour absorber pleinement l'expansion de la force de travail associée à une population jeune ; une croissance relativement faible de la productivité du travail, liée à la faible croissance de la productivité totale des facteurs, évoquée plus haut ; une baisse de l'importance relative du secteur industriel, soumis à une concurrence accrue au cours de la dernière décennie ; un investissement privé insuffisant dans les secteurs porteurs pour la croissance, comme indiqué précédemment ; des rigidités institutionnelles – y compris la qualité du dialogue entre patronat et syndicats, les niveaux élevés des coûts d'embauche et de licenciements ainsi que les frictions dans le fonctionnement du cadre légal de résolution des conflits du travail ; et un faible impact des programmes gouvernementaux – comme celui de l'Agence nationale pour la promotion de l'emploi et des compétences (ANAPEC) – pour aider les jeunes à trouver du travail. Ces programmes manquent en effet souvent de ressources, sont mal coordonnés,

Figure 24 – Maroc : taux de chômage par niveaux de qualification et tranches d'âge, 2002 et 2013 (en pourcentage)



Source : Haut-Commissariat au Plan, Direction de la statistique.

mal équipés et restent peu connus du public (Fondation européenne pour la formation, 2011 ; Banque mondiale, 2012a)¹⁰. À cela s'ajoute

10. L'Agence nationale pour la promotion de l'emploi et des compétences (ANAPEC) est ouverte uniquement aux diplômés venant de l'enseignement général (baccalauréat et plus) ou de l'enseignement professionnel initial (technicien ou technicien supérieur). Une inscription à l'ANAPEC est requise pour bénéficier des programmes liés aux politiques actives du marché

une trop grande inadéquation entre le type de compétences produites par le système éducatif et celles demandées par les entreprises, ainsi que celles qui permettraient éventuellement au pays de passer à un régime d'innovation et de compétitivité accrue sur les marchés mondiaux. Selon certaines estimations, pour absorber les nouveaux entrants sur le marché du travail et résorber le chômage de manière significative, le rythme des créations d'emplois en milieu urbain devrait passer à environ 200 000 par an (Banque mondiale, 2008a).

Les tendances actuelles du système éducatif laissent penser que la faible qualité de la main-d'œuvre risque de persister. En effet, les taux de scolarisation au Maroc restent relativement faibles et nettement en dessous de la moyenne des pays concurrents. Par exemple, le taux brut de scolarisation dans le secondaire est de seulement 68,9 % en 2012, selon la Banque mondiale, alors que la moyenne des pays émergents s'élève à 80 %. Une projection à long terme révèle qu'en 2040, environ 30 % des actifs n'auront aucun diplôme. Ce problème de scolarisation se double d'un problème de qualité de l'enseignement et d'adéquation avec les besoins du marché de travail, comme indiqué plus haut. Seulement 4 % des diplômés de l'enseignement supérieur ont suivi une filière d'ingénieur ou de technicien supérieur, contre une moyenne de 15 % dans les pays émergents.

En plus d'être rare, la main-d'œuvre qualifiée est chère. Les salaires nominaux des travailleurs qualifiés au Maroc sont parmi les plus élevés des pays émergents. Compte tenu du niveau de la productivité au Maroc, le coût unitaire du travail est supérieur d'environ 30 % à celui des pays concurrents (Banque mondiale, 2008a)¹¹. Ce manque de compétitivité salariale est lié aux rigidités du marché du travail – notamment le niveau élevé du salaire minimum –, la faible productivité des travailleurs et la surévaluation du dirham.

du travail. Cette inscription se fait sur la base des déclarations des jeunes demandeurs d'emploi. Cependant, les services d'emploi n'ont aucun moyen de vérifier l'exactitude de ces déclarations, ni de suivre les changements de situation professionnelle, puisqu'il n'existe pas encore – en dépit de progrès récents – de système d'indemnisation ou d'assistance sociale pour les chômeurs. L'ANAPEC n'a donc aucun moyen de mettre ensuite à jour la situation professionnelle des chômeurs dans sa base de données. Une fois inscrits, les jeunes ne sont pas obligés d'informer l'agence s'ils trouvent un emploi. De ce fait, la durée d'inscription à l'ANAPEC peut ne pas correspondre à une durée effective de chômage.

11. Le coût unitaire du travail (CUT) mesure le coût moyen de la main-d'œuvre par unité produite, et est calculé comme le rapport des coûts totaux de la main-d'œuvre par unité produite. Le CUT ne devrait pas être interprété comme une mesure complète de compétitivité, mais plutôt comme un indicateur reflétant la compétitivité-coût.

2.3.3 Une perte de compétitivité

Les limites de la stratégie actuelle de croissance décrites ci-dessus sont exacerbées par la nature du régime de change, qui continue à freiner les ajustements opportuns du taux de change réel – notamment en réponse aux chocs des termes de l'échange. Cette rigidité contribue à détériorer la compétitivité du Maroc et sa capacité à développer la gamme de produits qu'il exporte, et à promouvoir les importations. À son tour, cette hausse des importations contribue non seulement à creuser le déficit du compte courant de la balance des paiements à court terme mais également à favoriser la désindustrialisation à moyen et long termes.

Les données disponibles indiquent en effet que la compétitivité extérieure a fortement diminué au cours des dernières années. L'analyse de l'évolution des coûts unitaires de main-d'œuvre dans le secteur manufacturier montre que la compétitivité-coût s'est détériorée en comparaison à la fois d'autres économies émergentes et des principaux partenaires commerciaux du Maroc. Comme indiqué dans le tableau 5, en 2008 le coût de la main-d'œuvre par heure dans le secteur de l'habillement au Maroc était cinq fois plus élevé que celui des nouveaux concurrents asiatiques, tels le Vietnam et le Cambodge – et jusqu'à près de neuf fois supérieur à celui du Bangladesh. Il est également nettement supérieur à celui d'autres pays du Moyen-Orient, comme l'Égypte ou la Jordanie.

Plusieurs de ces pays, qui vendent leurs produits sur les mêmes marchés que le Maroc, ont subi des dévaluations réelles. Par conséquent, le taux de change réel du Maroc s'est fortement apprécié par rapport à ces pays au cours des dernières années. Selon les calculs de la banque centrale marocaine, Bank Al-Maghrib, l'écart entre le taux de change effectif réel et sa valeur d'équilibre se situe autour de 19-20 % en 2011-2012 et était supérieur à 10 % en 2009 et 2010 (figure 25)¹². Le rapport de la mission du Fonds monétaire international (FMI) au titre de l'article IV a révélé également une surévaluation modérée du dirham en 2013, qui varie, selon la méthode d'estimation adoptée, de 1,3 % à 11,3 %. Certes, les coûts de la main-d'œuvre ne constituent qu'un élément de la compétitivité, mais la stagnation des exportations et l'appréciation du taux de change réel suggèrent qu'ils en représentent un facteur important.

12. En général, le désalignement du taux de change réel est difficile à détecter et à mesurer étant donné la diversité des méthodes de calcul du taux de change d'équilibre (encadré 2). L'étude de Bank Al-Maghrib considère plusieurs de ces méthodes.

**Tableau 5 – Coût de la main-d'œuvre dans le secteur de l'habillement, 2008
(en dollars par heure y compris charges sociales)**

		Bangladesh (base 100)	Vietnam (base 100)	Inde (base 100)
Bangladesh	0,22	100	58	43
Cambodge	0,33	150	87	65
Pakistan	0,37	168	97	73
Vietnam	0,38	173	100	75
Sri Lanka	0,43	195	113	84
Indonésie	0,44	200	116	86
Inde	0,51	232	134	100
Haïti	0,49-0,55	236	137	102
Chine III (intérieur)*	0,55-0,80	305	176	131
Égypte	0,83	377	218	163
Chine II (côte 2)	0,86-0,94	409	237	176
Nicaragua	0,97-1,03	455	263	196
Jordanie	1,01	459	266	198
Russie	1,01	459	266	198
Philippines	1,07	486	282	210
Chine I (côte 1)	1,08	491	284	212
Malaisie	1,18	536	311	231
Thaïlande	1,29-1,36	600	347	259
Colombie	1,42	645	374	278
Bulgarie	1,53	695	403	300
Guatemala	1,65	750	434	324
Tunisie	1,68	764	442	329
Rép. dominicaine	1,55-1,95	795	461	343
Afrique du Sud	1,75	795	461	343
Honduras	1,72-1,82	805	466	347
Pérou	1,78	809	468	349
Salvador	1,79	814	471	351
Lituanie	1,97	895	518	386

Tableau 5 (suite) – Coût de la main-d’œuvre dans le secteur de l’habillement, 2008 (en dollars par heure y compris charges sociales)

		Bangladesh (base 100)	Vietnam (base 100)	Inde (base 100)
Maroc	1,97	895	518	386
Turquie	2,44	1 109	642	478
Mexique	2,54	1 155	668	498
Pologne	2,55	1 159	671	500
Brésil	2,57	1 168	676	504
Costa Rica	3,35	1 523	882	657
Slovaquie	3,44	1 564	905	675
Slovénie	3,55	1 614	934	696
Roumanie	4,03	1 832	1 061	790
Lettonie	4,23	1 923	1 113	829
Hongrie	4,45	2 023	1 171	873

Source : Jassin - O'Rourke Group, LLC¹³.

Figure 25 – Maroc : écart du taux de change effectif réel par rapport à sa valeur d’équilibre, 2009-2012 (en pourcentage)



Source : Bank Al-Magrib, Direction des études et des relations internationales.

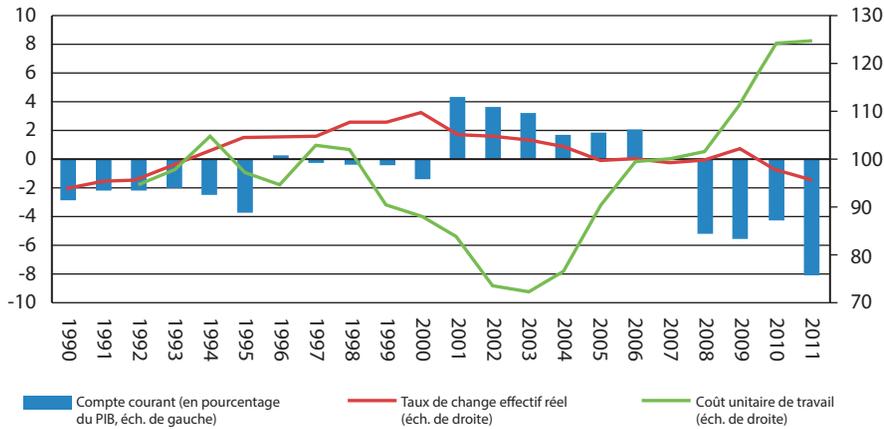
Note : les traits en pointillé renvoient au seuil de 10 %.

Cette augmentation des coûts salariaux, accompagnée d’une appréciation du taux de change effectif réel, s’est traduite par une dégradation du compte courant (figure 26), qui reflète à la fois un effet négatif sur les exportations et un effet positif sur les importations¹⁴.

13. Voir <http://www.emergingtextiles.com>.

14. El Aynaoui et Ibourk (2002), à partir d’estimations réalisées sur la période 1980-1998,

Figure 26 – Maroc : coût unitaire du travail, taux de change effectif réel et compte courant, 1990-2011



Source : Fonds monétaire international (2012).

Selon l'indicateur de compétitivité établi par le Forum économique mondial (2012) – plus général dans la mesure où il prend également en compte la flexibilité du travail, les coûts de transport et de communication, etc. –, le Maroc est classé à la 72^e place en 2014 sur une liste de 144 pays, après avoir régressé du 70^e au 77^e rang sur 148, entre 2012 et 2013. En termes d'efficacité du marché du travail seulement, la position du pays en 2014 est encore plus préoccupante, puisqu'il n'est que 111^e sur 144 pays.

En partie liée à l'évolution de la compétitivité, et aux accords de libre-échange conclus par le pays, la structure géographique du commerce extérieur du Maroc a fortement changé au cours de la période 2003-2013. Au niveau des exportations, la France et l'Espagne restent les premières destinations ; cependant, l'Italie, la Grande-Bretagne et l'Allemagne deviennent moins importantes, tandis que les États-Unis et surtout l'Inde et le Brésil le sont plus (figure 27). Au niveau des importations, là encore les positions de la France et de l'Espagne restent inchangées, tandis que celles de l'Italie, de la Grande-Bretagne et de l'Allemagne baissent significativement. Dans le même temps, les États-Unis passent de la septième à la troisième position, tandis que la Chine progresse de la neuvième à la quatrième place (figure 28).

ont montré que pour la plupart des groupes de produits, le volume des exportations réagit positivement aux dynamiques de revenu des principaux pays partenaires du Maroc, et négativement à une évolution défavorable des prix relatifs des biens exportés, c'est-à-dire une appréciation du taux de change réel.

Encadré 2 – Le taux de change effectif réel : définition et méthodes de calcul

L'analyse de la compétitivité-prix d'un pays s'appuie traditionnellement sur la mesure du taux de change effectif réel (TCER) de sa monnaie. Une appréciation (dépréciation) du TCER est associée à une perte (un gain) de compétitivité. Le TCER peut être défini comme le taux de change effectif nominal (TCEN) d'une monnaie ajusté par un indicateur de prix, ou de coûts, des principaux partenaires commerciaux et concurrents. Le TCEN, qui est une moyenne géométrique pondérée des taux de change bilatéraux vis-à-vis de ces partenaires, permet d'apprécier l'évolution de la monnaie nationale par rapport à l'ensemble de ces pays. Cette approche multilatérale permet de tenir compte du fait que la variation du taux de change d'une monnaie à l'égard d'une seule devise étrangère (par exemple du dirham par rapport à l'euro) peut être d'une signification et d'une portée limitées, dans la mesure où la variation par rapport à d'autres devises peut créer des mouvements opposés.

Le TCEN ne permet pas, isolément, de refléter l'évolution de la compétitivité d'une économie car une augmentation des prix intérieurs, plus importante par rapport aux pays partenaires et concurrents, n'est pas prise en compte par cet indice. Par contre, dans le TCER, les changements des prix intérieurs par rapport à ceux des partenaires commerciaux ou concurrents ont les mêmes effets qu'une modification du taux de change nominal. Ainsi, par exemple, si les prix augmentent plus vite dans un pays par rapport à l'étranger, la compétitivité de ses exportations est affaiblie si cette hausse n'est pas compensée par une dépréciation de son taux de change nominal.

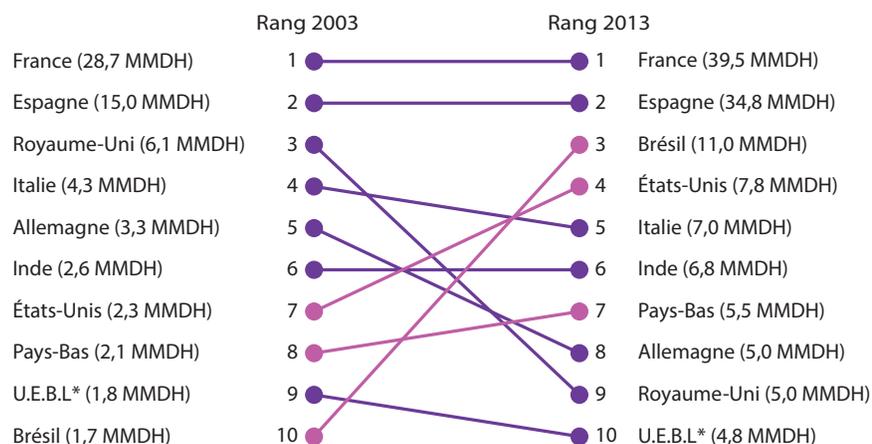
Au Maroc, la Direction de la politique économique générale (DPEG) publie, depuis 1996, les indices de taux de change effectif du dirham par rapport à l'ensemble des principaux partenaires commerciaux du Maroc. Au cours du temps, l'échantillon de pays a été élargi pour prendre en compte les changements structurels de la composition des échanges extérieurs du Maroc et capter ainsi les pressions concurrentielles exercées non seulement par les partenaires traditionnels (France, Espagne, Italie, Japon, Allemagne, États-Unis, Royaume-Uni, Belgique, Pays-Bas, Suisse, Turquie, Canada, Grèce et Portugal) mais également celles exercées par les nouveaux concurrents sur ses marchés d'exportation habituels. Actuellement, le champ des pays pris en compte dans le calcul des taux de change effectifs nominaux et réels du dirham par la DPEG inclut non seulement d'autres pays membres de l'Union européenne mais également des États d'Europe de l'Est, d'Asie et d'Amérique latine, ainsi que des pays suffisamment représentatifs de chaque zone géographique.

Comme dans d'autres cas, le système de pondération utilisé pour calculer ces indices tient compte des relations commerciales et concurrentielles du Maroc avec les pays de l'échantillon. Le poids à l'importation de chacun correspond à sa part dans le total des importations marocaines. Les exportations subissent une double pondération afin de prendre en considération la part de chaque pays dans les exportations marocaines et la concurrence subie par les exportateurs marocains sur les marchés étrangers de la part des producteurs locaux et des exportateurs des pays tiers. Cependant, le taux de change du dirham continue de dépendre largement des niveaux enregistrés, sur les marchés internationaux de change, de l'euro et du dollar ; à toute appréciation (dépréciation) du premier par rapport au second, le dirham réagit de la même manière face à la monnaie américaine — c'est-à-dire une appréciation (dépréciation) —, et inversement vis-à-vis de l'euro — c'est-à-dire une dépréciation (appréciation).

La DPEG publie régulièrement les données relatives aux TCEN et TCER du Maroc. Un autre indice souvent utilisé est l'indice de TCER du dirham établi par le Fonds monétaire international (FMI), publié dans les *Statistiques financières internationales*. Des différences aussi bien au niveau de la composition de l'échantillon utilisé que des poids affectés à chaque pays de ce dernier font que les deux indices ne concordent pas nécessairement à très court terme, mais les tendances fondamentales restent les mêmes.

Comme indiqué dans le texte, les mouvements du TCER ne donnent qu'une indication sur l'évolution de la compétitivité-prix d'une économie. L'appréciation du TCER d'une monnaie n'est pas toujours synonyme de perte de compétitivité dans la mesure où elle peut s'expliquer par d'autres facteurs dont certains peuvent refléter un bon comportement des fondamentaux économiques. Par conséquent, toute évaluation de la compétitivité doit nécessairement prendre appui, en plus du TCER, sur l'examen d'autres indicateurs, notamment la productivité, la structure des exportations et les parts de marchés. Il est important également d'examiner le rôle du régime de change (la fixité du taux nominal) dans ce contexte.

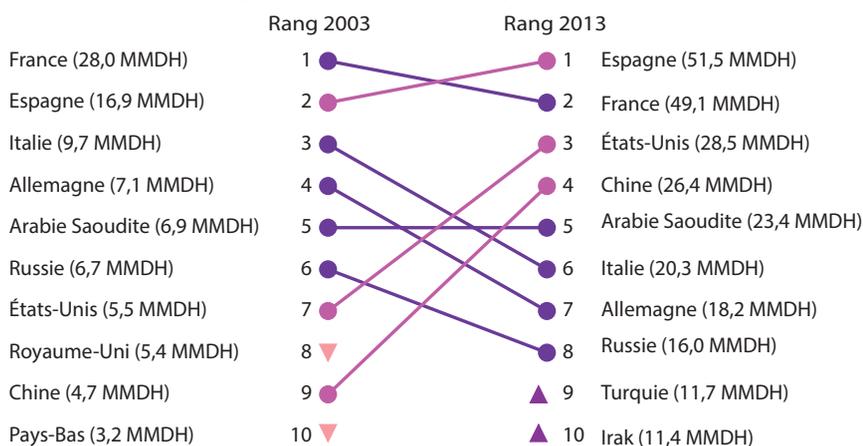
Figure 27 – Maroc : direction géographique des exportations, 2003 et 2013 (en milliards de dirhams)



Source : Bank Al-Magrib, Rapport annuel 2013.

(*) Union économique belgo-luxembourgeoise

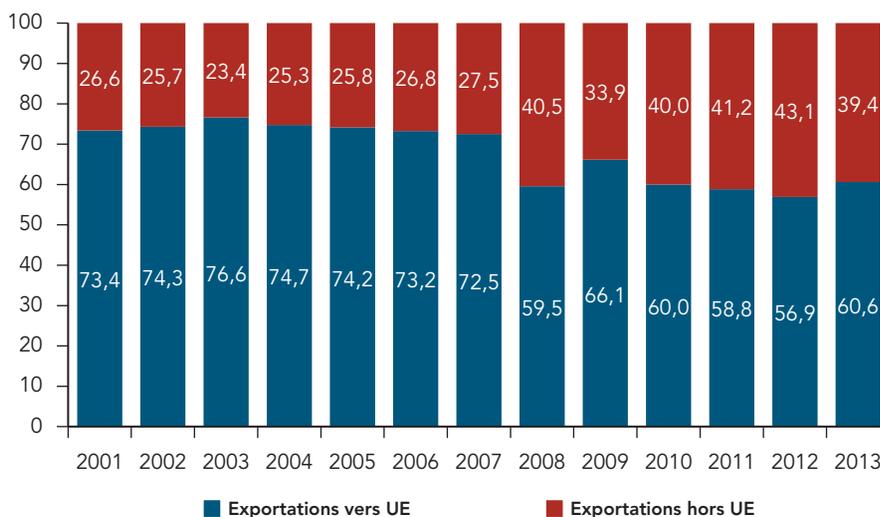
Figure 28 – Maroc : direction géographique des importations, 2003 et 2013 (en milliards de dirhams)



Source : Bank Al-Magrib, Rapport annuel 2013.

Dans l'ensemble donc, les échanges extérieurs du Maroc se font moins avec l'Europe et plus avec les États-Unis et les grands pays à moyen revenu, tels le Brésil, l'Inde et la Chine. La part des exportations vers l'Union européenne est tombée de 73,4 % en 2001 à 60,6 % en 2013 (figure 29). Dans le cas particulier de la Chine, un déséquilibre croissant peut être observé ; le Maroc exporte peu vers la Chine, alors que les importations en provenance de ce pays ont considérablement

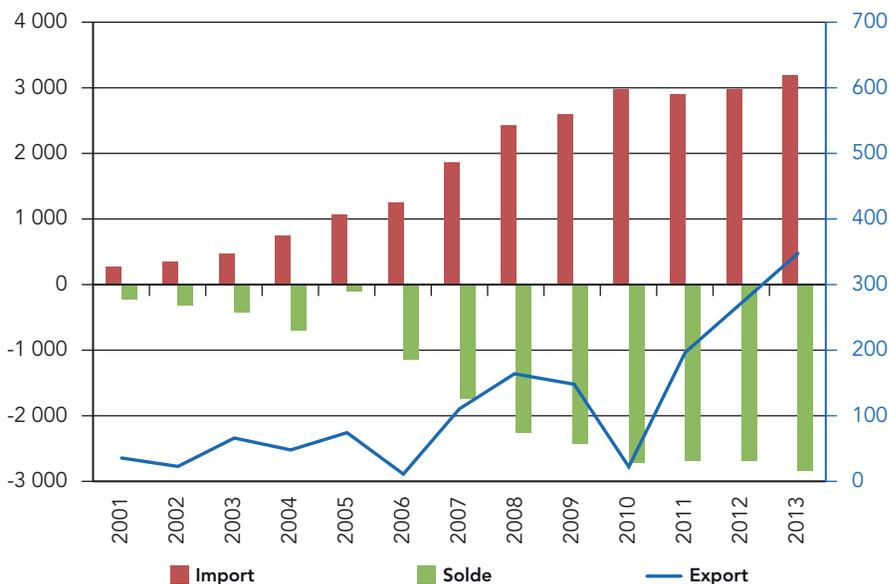
Figure 29 – Maroc : évolution des exportations vers et hors l'Union européenne, 2001-2013 (en pourcentage des exportations totales)



Source : International Trade Centre.

augmenté depuis 2004 (figure 30). En même temps, le commerce avec l'Afrique reste négligeable – ce qui représente des opportunités inexploitées, comme discuté plus loin.

Figure 30 – Maroc : balance commerciale avec la Chine, 2001-2013 (en millions de dirhams)



Source : International Trade Centre.

2.3.4 Une diversification insuffisante des secteurs productifs et des exportations

L'économie marocaine continue de se diversifier, mais le processus est lent et inégal selon les secteurs. Le Maroc exporte en moyenne 42 produits par million d'habitants, contre 55 pour la Turquie et 160 pour la Malaisie (Banque mondiale, 2008a). Depuis le milieu des années 1990, on constate toutefois une accélération du processus de diversification, tirée principalement par les secteurs électrique et électronique. Cependant, malgré une hausse sensible du nombre de nouveaux produits exportés chaque année entre les décennies 1990 et 2000, le rythme de diversification du tissu productif, et donc des exportations, reste insuffisant.

Ce faible degré de diversification des structures productives, et ce manque de dynamisme des exportations du pays sur le marché mondial, expliquent en grande partie pourquoi la taille du secteur exportateur est faible. Les exportations manufacturières ne représentent qu'environ 13 % du PIB du Maroc, alors que la moyenne pour les pays à moyen revenu dynamiques excède 25 % (Banque mondiale, 2008a). Comme indiqué plus haut, les exportations de produits de haute technologie, en proportion de celles de produits manufacturés, restent faibles ; en fait, leur part a baissé entre 2005 et 2010, passant de 9,6 % à 7,7 % (Centre pour l'intégration en Méditerranée, 2013, tableau A3).

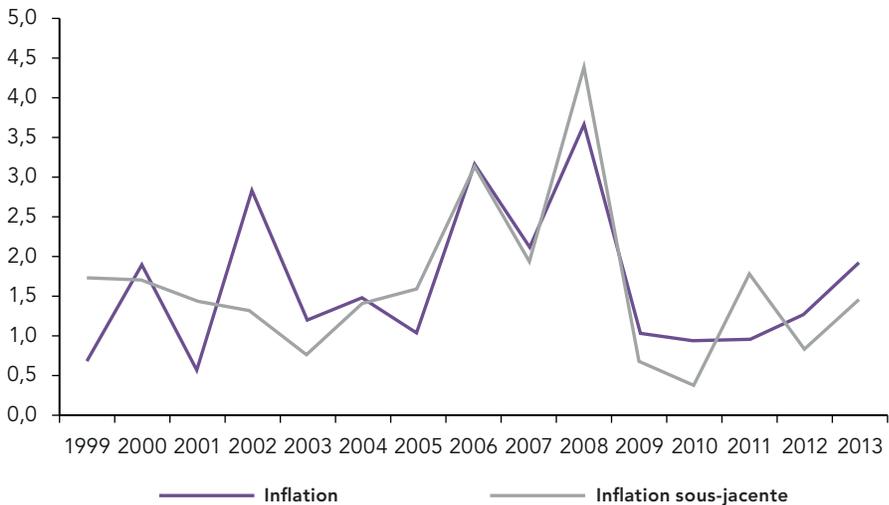
En revanche, l'économie marocaine est très performante dans les exportations de services. Depuis le début des années 2000, on constate une forte croissance de l'activité touristique et des services liés à la délocalisation (*offshoring*). Ses exportations atteignent actuellement 17,2 % du PIB. Cependant, pour accélérer la croissance, la performance des exportations manufacturières devra augmenter. L'un des défis majeurs auxquels le pays doit faire face est donc de parvenir à faire émerger de nouvelles activités manufacturières orientées vers l'exportation.

2.3.5 Un cadre macroéconomique en besoin d'évolution

La performance du Maroc en matière de politique macroéconomique au cours des deux dernières décennies a été appréciable. Le taux d'inflation est passé de 4,0 % en 1991-2000 à 1,8 % en 2001-2010 et 1,4 % en 2011-2013. Dans le même temps, la volatilité du taux d'inflation est tombée de 2,6 % à 1,5 % (Direction des études et des relations internationales, 2011). L'inflation sous-jacente annuelle

n'a guère dépassé 1 % par an depuis 2009 (figure 31). Sans nul doute, la stabilité des prix a contribué à réduire l'incertitude sur les rendements réels et à favoriser les calculs économiques des agents, aussi bien domestiques qu'étrangers.

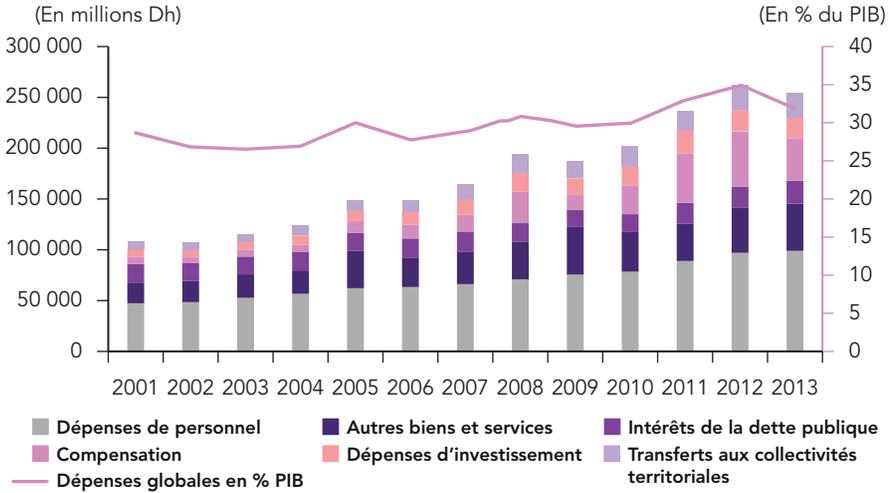
Figure 31 — Maroc : inflation et inflation sous-jacente, 1999-2013 (en pourcentage)



Source : Haut-Commissariat au Plan et calculs de Bank Al-Magrib.

Cependant, depuis quelques années l'économie marocaine enregistre des signes grandissants de déséquilibres macroéconomiques. Au niveau des finances publiques, les dépenses tirées en partie par celles au titre du personnel et de la compensation (figure 32) ont augmenté à un rythme plus rapide que celui des recettes, ce qui s'est traduit par une montée des déficits budgétaires (figure 33). Du fait des taux relativement élevés de croissance économique observés durant la dernière décennie, le ratio d'endettement du Trésor a été ramené de 66,8 % en 1999 à un point bas de 49,4 % du PIB en 2009 (figure 34). Toutefois, depuis lors, le taux d'endettement a connu un renversement de tendance à la hausse pour se situer à près de 63,5 % en 2013. L'évolution préoccupante de la dette, en particulier interne, pourrait, si elle persistait, créer de véritables problèmes de soutenabilité à moyen terme ou bien engendrer des effets d'éviction du secteur privé en matière de financement. En dépit de la mise en œuvre de certaines mesures, notamment l'introduction du nouveau système d'indexation, les perspectives pour les années futures ne sont pas favorables en l'absence de réformes et d'un retour à la discipline budgétaire.

Figure 32 – Maroc : évolution des dépenses globales du Trésor



Source : Bank Al-Magrib (2013).

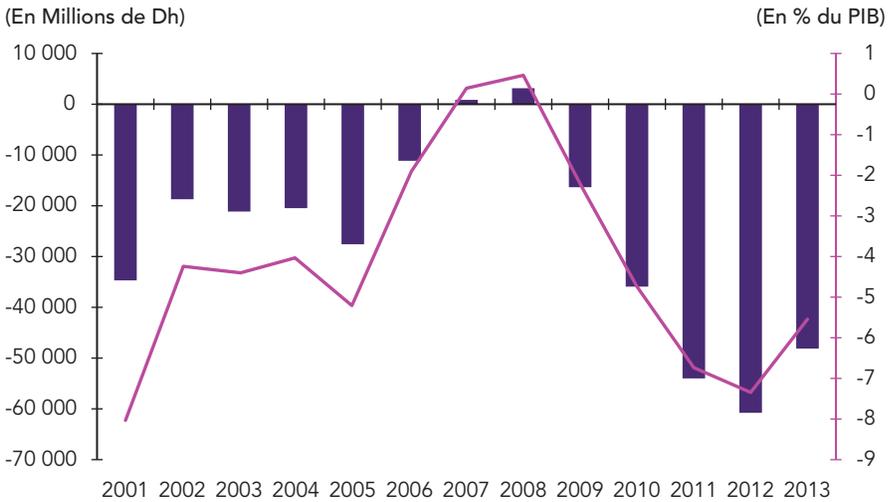
Tableau 6 – Maroc : salaires du secteur public, 2009-2011

	Masse salariale publique en % du PIB	Salaire moyen public au PIB par habitant
Maroc	13,0	3,9
Égypte	7,2	1,0
Hongrie	5,6	0,6
Pérou	3,0	0,7
Afrique du Sud	4,5	1,1
Philippines	5,2	1,6
Roumanie	6,0	1,0
Chili	4,1	1,0
Espagne	2,5	1,0
France	9,7	1,2

Source : Bank Al-Magrib (2013).

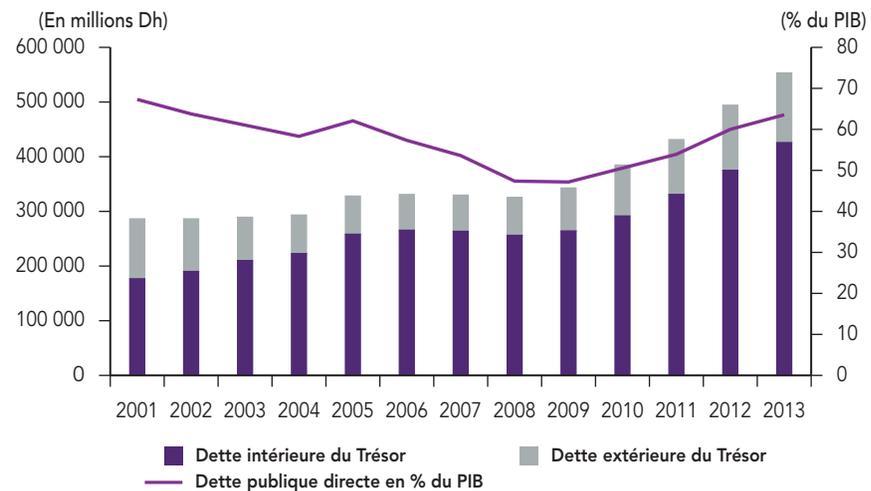
Les déséquilibres budgétaires au Maroc ont également contribué au creusement du déficit du compte courant, engendrant ainsi une situation de « déficits jumeaux » qui persiste depuis 2009 (figure 35). En effet, le modèle de croissance poursuivi durant ces dernières années a essentiellement reposé sur le dynamisme de la demande intérieure, dans un contexte d'affaiblissement de la demande étrangère. Cette orientation est appuyée par une politique budgétaire globalement favorable à la consommation (masse salariale élevée, poids des dépenses

Figure 33 – Maroc : solde budgétaire (hors privatisation)



Source : Bank Al-Magrib (2013).

Figure 34 – Maroc : évolution de la dette du Trésor



Source : Bank Al-Magrib (2013).

de compensation), et ce parallèlement au fait que l'investissement public demeure la composante principale des dépenses d'investissement totales. Ce rythme s'est ainsi traduit par un élargissement du déficit budgétaire, mais a contribué également à dégrader le solde du compte courant étant donné que la demande interne soutenue a été satisfaite en partie par une hausse des importations qui viennent s'ajouter aux autres acquisitions à caractère incompressible, en particulier celles énergétiques et de céréales. Généralement, si l'accumulation des déficits

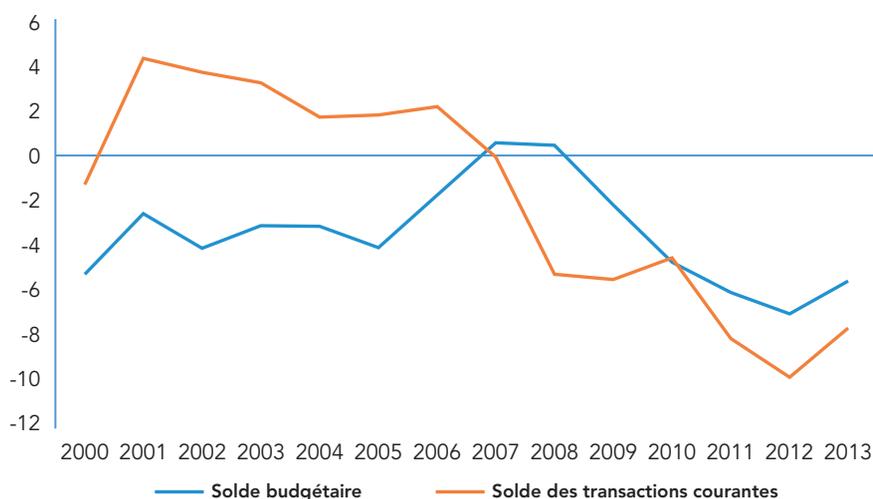
budgétaires menace la soutenabilité de la dette publique, le creusement du déficit courant pose des problèmes quant au niveau des réserves de change et à la viabilité du régime de change fixe en vigueur.

Tableau 7 – Maroc : encours des bons du Trésor (volume en milliards de dirhams)

	2009		2010	2011	2012		2013	
	Volume	Structure (%)	Volume	Volume	Volume	Volume	Structure (%)	
Encours	257,9	100	277,4	314,2	356,7	412,97	100	
court terme	58,95	23	33,8	16,4	15,7	33,85	8	
moyen terme	43,8	17	81,9	122,4	156,8	177,55	43	
long terme	155,1	60	161,6	175,5	184,3	201,57	49	
Souscriptions	72,9	100	101,1	103,5	120,3	175,2	100	
court terme	49,9	68	42,3	25,4	42,1	83,9	48	
moyen terme	23,0	32	47,2	60,3	57	66,7	38	
long terme	0,0	0	11,7	17,8	21,2	24,7	14	
Remboursements	67,7	100	81,6	67,1	77,8	118,9	100	
court terme	25,9	38	67,4	43,3	42,74	65,7	55	
moyen terme	29,8	44	6,6	19,8	22,6	45,9	39	
long terme	12,0	18	7,6	3,9	12,4	7,4	6	

Source : Bank Al-Maghrib (2013).

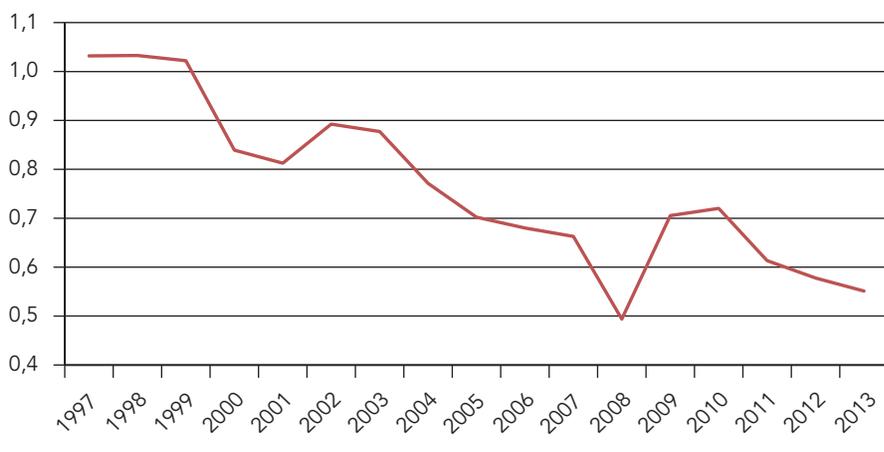
Figure 35 – Maroc : solde budgétaire général et solde du compte courant (en pourcentage du PIB)



Source : Calculé sur la base des données du ministère de l'Économie et des Finances et de l'Office des changes.

En ce qui concerne la politique monétaire, le Maroc a connu des changements institutionnels importants au cours des dernières années. Depuis 2006, Bank Al-Maghrib bénéficie d'un degré élevé d'indépendance au niveau de la conduite de la politique monétaire¹⁵. Ses capacités techniques ont également connu un renforcement significatif, et sa transparence a été améliorée. Tout ceci a contribué à renforcer la crédibilité de la banque centrale. Cependant, elle doit faire face maintenant à une série de nouveaux enjeux. Comme discuté plus haut, une ouverture financière plus grande nécessite une plus grande flexibilité au niveau des politiques macroéconomiques. Cette flexibilité est importante pour répondre également aux fluctuations des termes de l'échange (figure 36). En particulier, un régime de change plus flexible, sous la forme à terme d'un flottement dirigé, permettrait au pays de mieux faire face à la volatilité financière et à celle réelle qui pourraient accompagner une insertion plus grande dans l'économie mondiale. Le passage à un régime de flexibilité du taux de change nécessiterait toutefois l'adoption d'une politique monétaire plus compatible, possiblement basée sur un ciblage direct de l'inflation, en vue de canaliser les anticipations de prix des agents économiques – voir la section 3.7.2.

Figure 36 – Maroc : fluctuations des termes de l'échange, 1997-2013
(indice base 100 en 1996)



Source : Bank Al-Maghrib.

15. L'entrée en vigueur du nouveau statut de Bank Al-Maghrib en février 2006 a érigé la stabilité des prix en mission fondamentale de la banque centrale et a conféré à cette dernière l'indépendance en matière de formulation et de conduite de la politique monétaire.

2.3.6 Un environnement des affaires qui pèse sur l'activité privée

Les enjeux discutés précédemment demandent un État réactif, capable de promouvoir l'activité privée en améliorant l'environnement des affaires. En ce sens, il y a eu des progrès notables au cours des dernières années. En 2006, le Maroc a lancé un certain nombre de réformes visant à faciliter les procédures d'établissement pour les nouvelles entreprises ; ces réformes se sont traduites par une accélération des créations d'entreprises au niveau national et par une progression relativement forte du Maroc dans le classement international du « climat des affaires » de la Banque mondiale jusqu'en 2014 (tableau 8 et figure 37). D'autres réformes ont visé également à faciliter les investissements étrangers (Banque mondiale, 2010).

Tableau 8 – Maroc : facilité de création d'une entreprise, 2006-2015

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Rang							94	56	47	54
Procédures (nombre)	6	6	6	6	6	6	6	6	5	5
Temps (jours)	12	12	12	12	12	12	12	12	11	11
Coût (% du revenu par tête)	13,4	12,7	20,6	20	16,1	15,8	15,7	15,5	9,5	9,2
Capital minimum versé (% du revenu par habitant)	700,3	66,7	15	13,1	11,8	11,2	10,7	0	0	0

Source : Banque mondiale (2015).

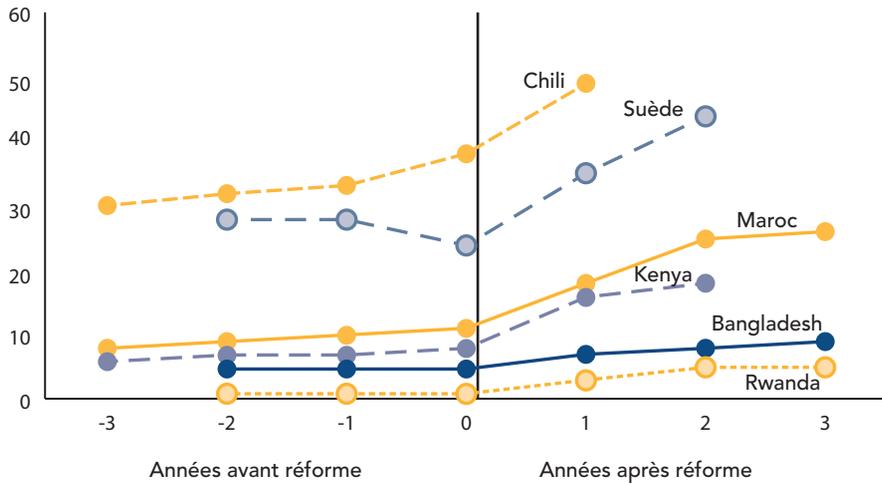
Note : les classements de l'année 2014 sont ajustés : ils sont basés sur dix domaines et reflètent des corrections de données.

Cependant, des progrès importants restent encore à réaliser. Le niveau des charges fiscales et sociales reste élevé au Maroc ; la pression fiscale se situe autour de 22,4 % du PIB en 2013¹⁶. Cette situation a un effet négatif sur la compétitivité des entreprises du secteur formel, encourage le développement de l'économie informelle et pénalise le recrutement des salariés qualifiés. Selon les estimations de la Banque mondiale (2008a), pour un ouvrier non qualifié (équivalent de 2 000 dirhams net par mois), les charges fiscales et sociales représentent 22 % du coût total du travail, alors que pour un ouvrier

16. Cet excès de pression fiscale s'explique principalement par des taux d'imposition particulièrement élevés. Le taux de l'impôt sur les sociétés, qui a récemment été réduit de 35 % à 30 %, reste supérieur à la moyenne des pays concurrents. De plus, le taux marginal de l'impôt sur les revenus se situe à 42 % alors que la moyenne des pays concurrents s'établit à 31 % (Banque mondiale, 2008a). Toutefois, les entreprises exportatrices bénéficient d'un allègement de 50 % sur l'impôt sur les sociétés.

Figure 37 – Pays divers : réformes et création de nouvelles entreprises

Nombre des entreprises nouvellement enregistrées (milliers)



Source : Banque mondiale (2013).

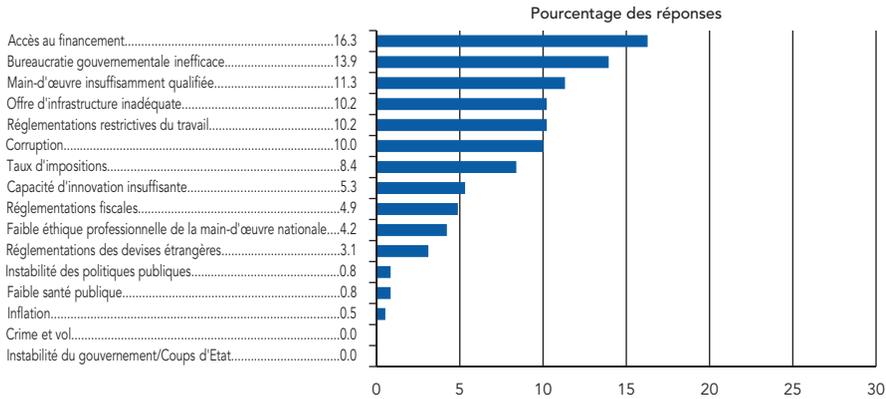
Note : Les six économies ont implémenté des réformes qui ont facilité la création d'entreprises tel que cela ressort des évaluations de *Doing Business*. L'année de réforme varie selon les économies et est représentée par une ligne verticale sur le graphique. Pour le Bangladesh et le Rwanda il s'agit de l'année 2009 ; 2011 pour le Chili ; 2007 pour le Kenya ; 2006 pour le Maroc et 2010 pour la Suède.

qualifié (5 000 dirhams nets), elles sont de 31 %. Cet écart considérable contribue non seulement à décourager le recrutement de salariés qualifiés, mais constitue également un obstacle majeur à l'adoption de technologies de production plus avancées. Plus généralement, le niveau des prélèvements fiscaux continue d'agir comme une contrainte importante de l'environnement des affaires, aussi bien pour les firmes nationales qu'étrangères.

En dépit de progrès notables au niveau du système judiciaire et de la lutte contre la corruption, les entreprises continuent de percevoir certains facteurs institutionnels comme des obstacles importants également. En fait, selon les données récentes du Forum économique mondial (2014), l'inefficacité de la bureaucratie apparaît en deuxième position, après l'accès au financement, parmi les contraintes principales qui pèsent sur l'environnement des affaires, telles qu'elles sont perçues par les entreprises du pays (figure 38)¹⁷.

17. Dans le rapport de la Banque mondiale (2008a), les trois contraintes majeures étaient le taux d'imposition fiscal, l'accès au foncier et l'accès à l'électricité. La corruption n'apparaissait qu'en huitième position.

Figure 38 – Maroc : contraintes principales sur l’environnement des affaires



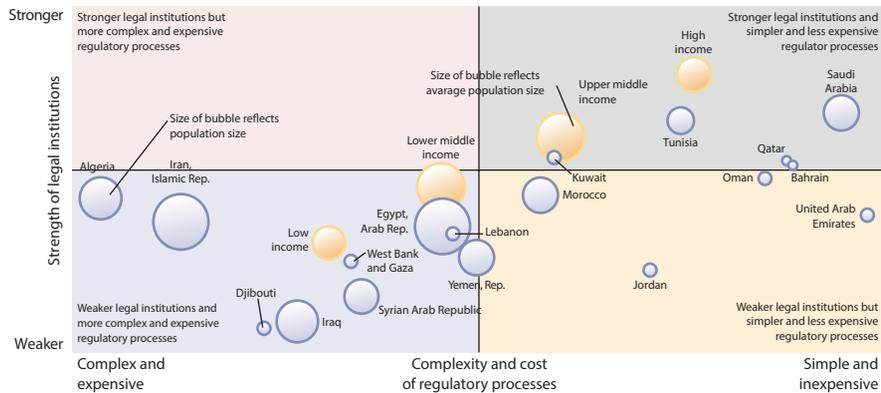
Source : Forum économique mondial (2014).

Le respect des droits de propriété – qui affecte les taux de rendement perçus – est une considération particulièrement importante pour les entreprises étrangères et affecte donc les flux d’IDE. Comme indiqué dans le tableau 9, en matière de protection des investisseurs, le Maroc est classé seulement à la 122^e position selon le rapport 2015 de la Banque mondiale sur le climat des affaires, alors qu’il était 118^e dans celui de 2014. La figure 39 montre la position du Maroc par rapport

Figure 39 – Perceptions des entrepreneurs de la région Moyen-Orient - Afrique du Nord

Entrepreneurs across the Middle East and North Africa face relatively weak investor and property rights protections

Average ranking on sets of Doing Business indicators by economy and global income group



Source : Banque mondiale (2013).

Note: *Strength of legal institutions* refers to the average ranking on getting credit, protecting investors, enforcing contracts and resolving insolvency. *Complexity and cost of regulatory processes* refers to the average ranking on starting a business, dealing with construction permits, getting electricity, registering property, paying taxes and trading across borders. The global income groups exclude economies in the Middle East and North Africa

**Tableau 9 – Maroc : protection des investisseurs, 2006-2015
(indices de 0 à 10)**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Rang							98	100	118	122
Indice de la divulgation des informations	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6
Indice mesurant la responsabilité des dirigeants	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Indice de la facilité des poursuites judiciaires par les actionnaires	1	1	1	1	1	1	6	6	6	6
Indice de protection des actionnaires minoritaires	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	3	4,7	4,7	4,6	4,6

Source : Banque mondiale (2015).

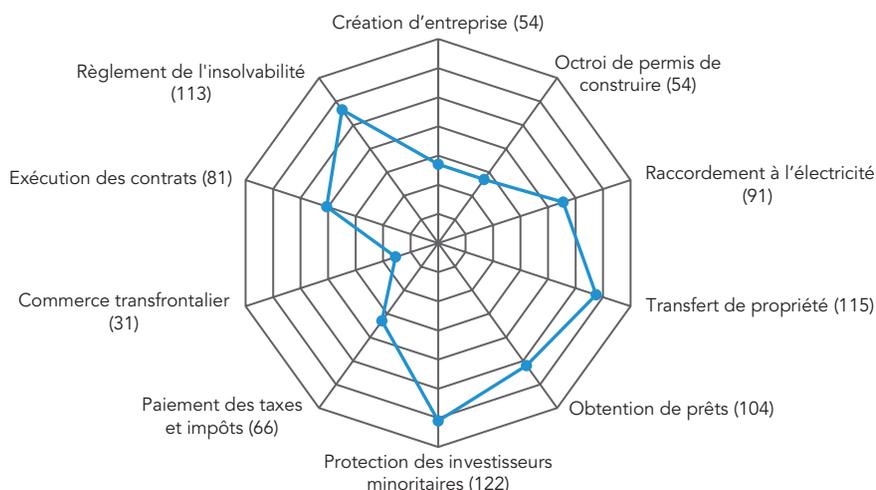
Note : les classements de l'année 2014 sont ajustés : ils sont basés sur dix domaines et reflètent des corrections de données.

aux autres pays de la région en termes de perception des entrepreneurs, en ce qui concerne le respect des droits de propriété : d'un côté, le Maroc est dans une meilleure position que d'autres en ce qui concerne la complexité et le coût des processus de régulation, mais de l'autre, les institutions légales continuent à être perçues comme faibles.

Plus généralement, comme le montre la figure 40, le Maroc n'est pas bien classé sur le plan mondial en matière de respect des contrats (81^e place), d'accès à l'électricité (91^e), d'enregistrement et de transfert des droits de propriété (115^e), de protection des droits des investisseurs minoritaires (122^e) et de règlement de l'insolvabilité (113^e).

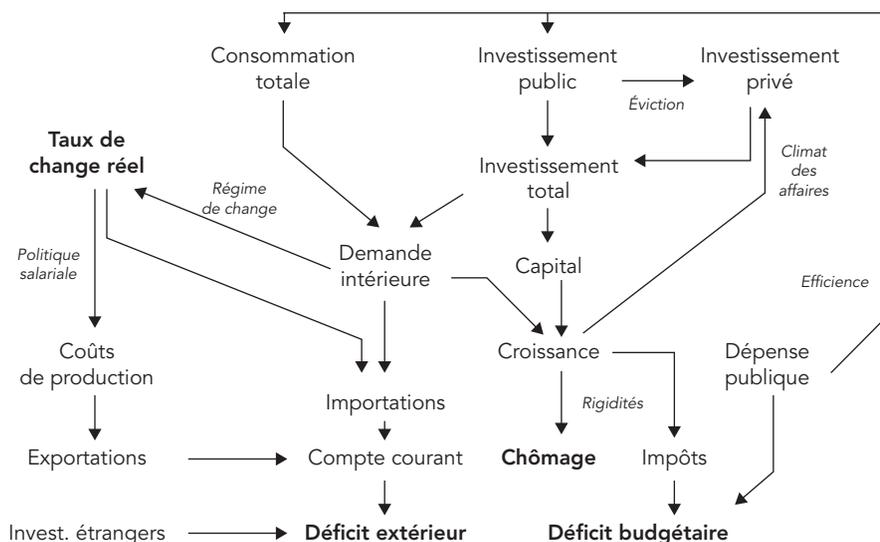
En somme, au cours des deux dernières décennies l'économie marocaine a connu une croissance favorable, proche de son taux potentiel, dans un cadre macroéconomique stable – et ce en dépit de la crise financière et de ses conséquences au niveau du ralentissement de l'économie mondiale. La hausse des prix à la consommation n'a guère dépassé 2 % par an au cours de la dernière décennie. Toutefois, la stratégie de croissance actuelle, fondée sur une demande intérieure forte, a atteint ses limites (figure 41). Elle s'est accompagnée en effet d'une montée des déséquilibres aussi bien au niveau des finances publiques – et ce en dépit d'une taxation élevée – qu'au niveau des comptes extérieurs. L'impact de cette stratégie sur le taux de chômage, bien

Figure 40 – Maroc : classement par rapport à différents critères de l'environnement des affaires, 2015



Source : Banque mondiale (2015).

Figure 41 – Maroc : schéma stylisé des limites du modèle actuel de croissance



que positif, a été limité. Ce dernier reste obstinément élevé, particulièrement pour les jeunes et les travailleurs qualifiés. Chaque année, environ 160 000 individus – en majorité des jeunes – arrivent sur le marché du travail, alors que l'économie ne crée que 120 000 emplois en moyenne (114 000 en 2013, selon le Haut-Commissariat au Plan). D'après certaines estimations, le pays devrait en créer 400 000 par an sur dix ans pour éliminer le chômage.

Dans le même temps, l'investissement public, qui a représenté une source importante d'expansion de la demande intérieure, semble s'être accompagné d'une perte d'efficacité. La lourdeur bureaucratique n'a pas permis des ajustements aussi rapides que souhaités compte tenu des changements de l'environnement international. Le climat des affaires, en dépit de progrès notables, reste soumis à de nombreuses contraintes, qui ont contribué à freiner l'expansion des investissements privés, aussi bien nationaux qu'étrangers.

Le pays reste cependant fortement dépendant du cycle des affaires dans une zone dont les perspectives de croissance à moyen et long termes restent peu favorables. La compétitivité doit être également améliorée – ce qui passera en partie par des réformes du marché du travail –, et de nouveaux secteurs de production et d'exportation à plus grande intensité technologique et à forte valeur ajoutée doivent être développés. Dans cette perspective, l'ouverture du compte capital devrait être accélérée, pour aider le pays à mieux faire face aux changements de l'environnement international et aux chocs exogènes, et à être plus à même d'affronter la concurrence des nouveaux pays à croissance rapide. Le cadre macroéconomique doit être adapté pour mieux ancrer la politique budgétaire, renforcer le rôle contracyclique de la politique monétaire et introduire de nouveaux instruments pour gérer les risques d'instabilité du système financier dans son ensemble. Ces éléments d'une nouvelle stratégie de croissance sont repris plus en détail dans la partie qui suit.

3

Éléments d'une nouvelle stratégie de croissance

Les limites de la politique économique actuelle, combinées avec les mutations profondes de l'environnement international du pays, militent en faveur de l'adoption d'une nouvelle stratégie pour promouvoir la croissance et l'emploi au Maroc. Dans la perspective de ce Rapport, cette stratégie devrait reposer sur trois piliers :

- 1) favoriser un regain de compétitivité à court terme, en adoptant un certain nombre de mesures visant à réduire les coûts de production dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre et à poursuivre les efforts d'amélioration de la qualité de cette dernière ;
- 2) promouvoir en même temps l'activité privée dans les secteurs de production qui permettront au pays d'évoluer le long de la frontière technologique mondiale et d'entrer en concurrence sur les marchés internationaux de biens et services à forte intensité technologique et de main-d'œuvre qualifiée ;
- 3) repenser le rôle que l'État doit jouer pour faciliter cette transition, notamment en matière d'incitations aux agents privés à investir, sous forme de services publics qui permettraient d'accroître la productivité des facteurs de production privés dans les secteurs d'activités stratégiques, d'amélioration du climat des affaires, et en termes d'appui à une stratégie d'intégration régionale.

Pour atteindre ces objectifs fondamentaux, les éléments clés de la nouvelle stratégie de croissance économique devraient être

les suivants : promouvoir des secteurs stratégiques ; stimuler l'investissement privé ; réformer le système éducatif et le code du travail ; promouvoir l'innovation ; accélérer l'ouverture du compte capital et adopter un régime de change plus flexible ; développer la dimension régionale des échanges (en termes de pays partenaires) ; adapter le cadre macroéconomique ; et repenser le rôle de l'État compte tenu de la nouvelle donne internationale.

3.1 Développer les secteurs stratégiques

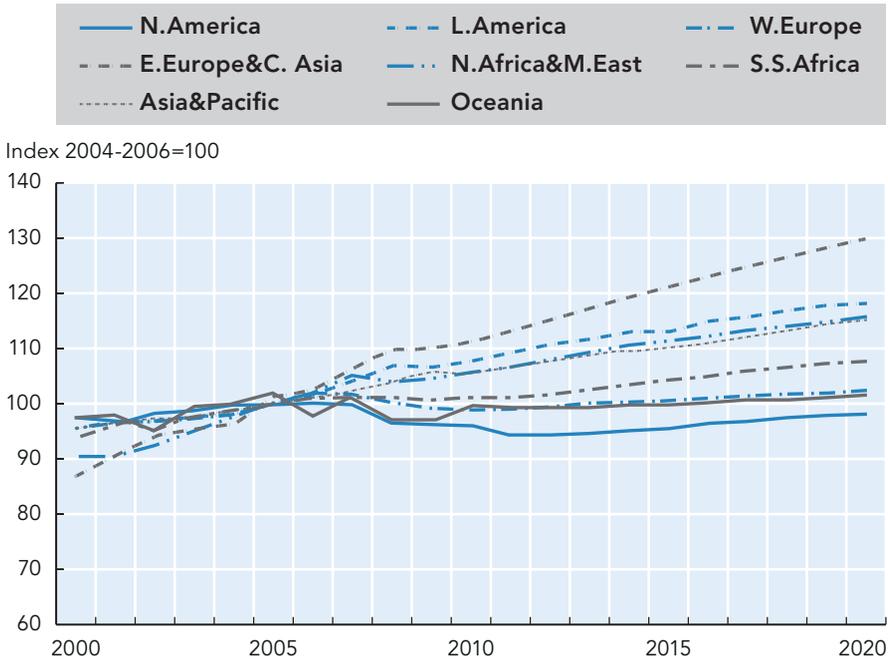
La stratégie de croissance proposée dans ce Rapport implique la mise en place de politiques visant à éliminer les contraintes au développement et à promouvoir l'innovation dans des secteurs clés, notamment agricole, manufacturier, des phosphates, des énergies renouvelables et financier, dont le rôle « transversal », particulièrement au niveau des institutions financières non bancaires, est essentiel.

3.1.1 Le secteur agricole¹

Il a fallu attendre 2008 et la crise des matières premières pour constater un retour de la sécurité alimentaire en haut des agendas politiques, un regain d'intérêt pour la question agricole dans les débats économiques et une participation remarquable des grandes firmes et des mouvements associatifs aux questionnements globaux sur le secteur. Ce regain a comme « toile de fond » la globalisation et ses conséquences sur à la fois : a) les niveaux et les mécanismes de formation des prix mondiaux ; b) la géographie de la production et de la consommation mondiale ; c) le profil des risques d'approvisionnement ; et d) le mouvement et la composition des IDE agricoles. Comme le montre la figure 42, alors que la demande alimentaire mondiale a tendance à stagner en Amérique du Nord, en Europe de l'Ouest et en Océanie, elle tend à croître en relation avec la croissance démographique et celle des revenus dans les pays d'Europe de l'Est, d'Amérique latine et d'Asie ainsi qu'en Afrique.

1. Voir OCP Policy Center (2014a) pour une discussion détaillée sur le secteur agricole.

Figure 42 - Demande alimentaire mondiale : évolution par régions, 2000-2020 (indice base 100 en 2006)



Source : Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture et Organisation de coopération et de développement économiques.

Pour le Maroc, pays à forte tradition agricole, le moment est donc propice pour revisiter la question et définir son positionnement dans ce paysage global mouvant. Ceci d'autant plus que le secteur est entré dans une phase avancée de transformation structurelle, suite au rythme soutenu d'accumulation du capital privé dans la production agricole, avec naturellement des effets durables sur l'économie politique des réformes envisageables. Les données montrent bien ces transformations profondes.

- La productivité du travail agricole a crû plus vite que celle du reste de l'économie et l'émigration des sous-employés ruraux, selon les conjonctures soit vers les centres urbains soit vers l'étranger, s'est accrue, réduisant le poids social de l'agriculture. La réduction de la part de l'agriculture dans l'emploi total (- 9 points de pourcentage entre 1999 et 2012) s'est traduite par des gains de productivité par rapport aux autres secteurs (+ 0,2 point de pourcentage par rapport la moyenne de l'ensemble de l'économie).

- Cette accélération est fondée sur un processus d'accumulation du capital qui, en absence de gains en termes de productivité globale des facteurs, puise dans le stock de ceux plus ou moins renouvelables que sont la terre, l'eau souterraine et la main-d'œuvre salariée à faibles prétentions salariales. En effet, la productivité globale des facteurs (PGF) de l'agriculture marocaine n'a augmenté que faiblement (0,1 % par an entre 1980 et 2012), bien qu'une légère amélioration soit mise en évidence sur la période 2000-2012 (croissance de 0,9 % par an).

Ces éléments montrent que l'essoufflement du modèle de croissance représente un défi majeur, dont la prise en charge suppose une compréhension des diverses « formes d'organisation » de la production qui agissent sur le marché des facteurs et de leur « représentation » dans les politiques agricoles.

Ces dernières ont été marquées par une grande continuité dans les orientations productives. Elles ont évolué sous la pression des facteurs exogènes en trois phases successives : 1) une période d'étalement partielle de l'agriculture ; 2) une période de crises dénouée par le démantèlement de la plupart des monopoles publics ; et 3) une période de retrait plus stratégique de l'État au profit des partenariats publics-privés (sur les terres domaniales, sur la gestion de l'irrigation, sur le conseil agricole et la gestion du commerce extérieur).

La représentation de l'agriculture sous-jacente à ces politiques est celle d'un secteur dualiste composé d'une agriculture traditionnelle, peu productive, par opposition à une agriculture moderne, à promouvoir, qui revêt différentes formes au cours du temps. Cette approche dualiste semble aujourd'hui inappropriée pour décrire les transformations structurelles et les nouvelles dynamiques qui ont émergé.

Trois formes principales d'organisation de l'agriculture se distinguent : un secteur capitaliste, une agriculture de réseaux territoriaux et une petite agriculture de type familial.

- L'agriculture traditionnelle devenue agriculture familiale au fil des appellations, perçue initialement comme une réserve de main-d'œuvre pour les secteurs plus productifs, voit son poids dans le secteur diminuer en raison de l'émigration, du développement de la pluriactivité et de la transition démographique en zone rurale.

- L'agriculture capitaliste s'est au contraire développée sur la base d'un accès aux ressources productives – en particulier la terre et l'eau – dans les filières bénéficiant d'économies d'échelle (arboriculture, primeurs, lait intensif ou encore semences). Elles ont pris leur essor avec l'avènement de la politique de partenariat public-privé du Plan Maroc vert.
- Enfin, une agriculture organisée autour de réseaux territoriaux a émergé, héritage des formes de production associatives. Cette organisation en réseaux permet de répondre aux rigidités et contraintes, en particulier d'accès aux facteurs de production, comme la terre et l'eau, malgré des coûts de transaction liés à la complexité des arrangements et contrats autour de ces facteurs.

La représentation du secteur agricole doit d'autre part prendre en compte les interactions entre les types d'agriculture sur le marché des facteurs (compétition pour l'eau, la main-d'œuvre ou la terre) ou pour l'accès à l'information et aux technologies.

Les études et recherches disponibles, en particulier en sociologie rurale, permettent d'appréhender en partie cette complexité du secteur agricole sans toutefois aboutir à une vision globale renouvelée de l'agriculture et du milieu rural qui puisse être prise en compte dans le champ politique. Il importe donc de proposer, discuter et faire émerger une nouvelle représentation de l'agriculture et du développement rural qui prenne en compte les différentes logiques et la diversité des exploitations agricoles existantes. La prise en compte de ce panel d'agricultures doit donc se substituer à l'approche dualiste utilisée jusqu'ici et qui ne permet pas de rendre compte du fonctionnement des marchés des facteurs de production agricole, et partant de la croissance du secteur.

Les limites du modèle relèvent à la fois des menaces liées au contexte mondial ou à la concurrence des pays mieux dotés en ressources, mais surtout des faiblesses liées à l'essoufflement de la croissance de type extensif. Combiné avec l'intégration croissante de la main-d'œuvre rurale dans le marché du travail urbain national et international, ce diagnostic indique une transformation profonde de la place du secteur dans l'économie du pays.

La reconnaissance des limites du modèle de croissance et des transformations structurelles en cours devrait mener à une adaptation de l'essentiel des politiques duales héritées au profit de politiques

qui laissent plus de place à l'innovation (gestion des facteurs de production, internationalisation, développement rural, réseaux territoriaux) et globalement plus en ligne avec les mutations de l'environnement international.

3.1.2 Le secteur manufacturier

Comme indiqué précédemment, la contribution du secteur manufacturier à la croissance économique a fortement baissé au cours des dernières années. Dans la perspective de la nouvelle stratégie proposée dans ce Rapport, la promotion de ce secteur est essentielle et passe par deux composantes : a) renforcer la compétitivité pour relancer la production dans des secteurs comme le textile et l'habillement, en dépit de la concurrence accrue, en termes de prix, des nouveaux concurrents asiatiques ; et b) développer de nouveaux secteurs de production, associés à une « montée en gamme » du Maroc dans les chaînes de valeur de certains produits à haute intensité technologique, tout en capitalisant sur l'expansion d'une accélération de l'innovation au niveau national et une hausse de la productivité. Dans les deux cas, cette expansion devrait se traduire par une augmentation des exportations et des pressions réduites sur le compte courant de la balance des paiements.

Un concept utile pour comprendre les deux composantes de cette stratégie est celui de la frontière de possibilités de production (FPP). Comme indiqué dans l'encadré 3, dans le cas de deux biens (un produit manufacturé et un service non échangeable), pour des quantités données de facteurs de production, l'efficacité est atteinte lorsqu'il n'est plus possible d'augmenter la production d'un bien sans diminuer celle de l'autre bien. Cette efficacité ne peut donc être atteinte qu'aux points situés sur la FPP – les points à l'intérieur sont inefficaces, les ressources étant gaspillées ou mal affectées. Dans ce contexte, un regain de compétitivité (un réajustement des prix relatifs) entraînerait un déplacement le long de la FPP et permettrait d'augmenter la production du produit manufacturé et de réduire la production de l'autre bien. Il y a donc un arbitrage statique dans la décision de produire les deux catégories de biens².

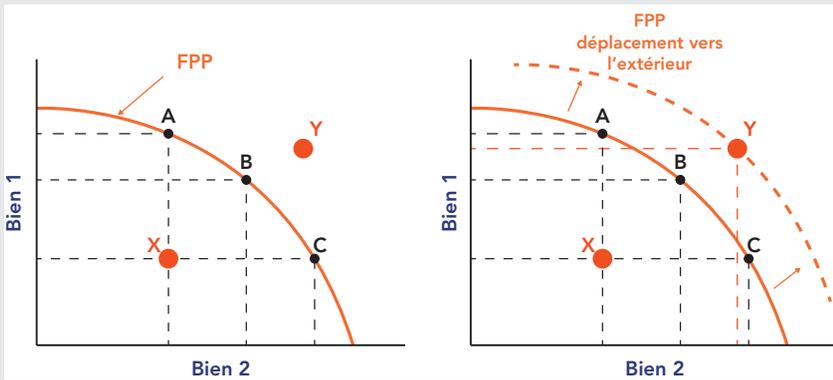
2. La question d'une amélioration de la compétitivité par un réajustement des prix relatifs au Maroc sera discutée en détail plus loin.

Dans le cas dynamique, quand l'économie est en croissance et bénéficie d'un progrès technologique ou de réformes structurelles qui permettent d'augmenter la productivité, la FPP se déplacerait vers le haut. Pour des quantités données des facteurs de production, l'économie peut maintenant produire des quantités plus grandes des deux types de biens, du fait d'une plus grande efficacité dans l'utilisation des intrants disponibles.

Encadré 3 – La frontière de possibilités de production et l'innovation technologique

Le concept de frontière de possibilités de production (FPP) permet de comprendre l'arbitrage entre la production de deux biens, 1 et 2. Cet arbitrage peut être représenté graphiquement : l'ensemble des couples de production qui satisfont la contrainte de ressources en intrants (main-d'œuvre, capital) trace une courbe concave, dénommée FPP. En d'autres termes, la FPP représente les combinaisons de biens qu'il est possible de produire, en utilisant pleinement les facteurs de production disponibles, et compte tenu de la technologie disponible pour transformer ces ressources en produits. Au-delà de la FPP, ces combinaisons sont irréalisables, tandis qu'en deçà les facteurs de production ne sont pas pleinement utilisés.

Le graphique de gauche ci-dessous représente la FPP dans le cas de deux biens. Les points A, B, C représentent des combinaisons efficaces. Le point X n'est pas efficace – tous les facteurs ne sont pas utilisés –, tandis que le point Y n'est pas possible – la combinaison excède la capacité de production de l'économie.



La FPP est concave par rapport à l'origine. Au fur et à mesure que l'on produit plus d'un bien, une quantité de plus en plus grande de l'autre doit être abandonnée ; ceci résulte de l'hypothèse de pleine utilisation des facteurs. En passant de A à B, on réduit quelque peu la production du bien 1 (axe vertical) pour augmenter la production du bien 2 (axe horizontal). Mais en passant de B à C, il faut réduire plus fortement la production du bien 1 pour augmenter la production du bien 2. Le coût d'opportunité (en termes du bien 1) associé à la production du bien 2 est donc croissant.

Une politique visant à améliorer la productivité – une augmentation par exemple du capital public en infrastructure avancée –, accroît la quantité effective des facteurs et se traduit par un déplacement vers l'extérieur de la FPP ; dans ce cas, comme indiqué dans le graphique de droite ci-dessus, l'économie peut atteindre la combinaison correspondant au point Y.

Plus formellement, le taux marginal de transformation (TMT), ou coût marginal d'opportunité d'un bien en termes d'un autre, est le taux auquel un bien peut être transformé en un autre. Avec deux biens, $Q = G(X_1, X_2)$, et $TMT = -dX_1/dX_2$. Considérons une réduction de X_1 par exemple, suite à une augmentation de la production de X_2 (quantité positive à cause du signe). Le long de la FPP, $dQ = 0$. Par conséquent, $dQ = G_1dX_1 + G_2dX_2 = 0$, ce qui implique que $TMT = -dX_1/dX_2 = G_1/G_2$. Le TMT est donc égal à moins la pente de la FPP au point considéré. Mais la FPP étant non linéaire, le TMT n'est pas constant en général. Si par exemple l'intensité des facteurs dans les deux secteurs de production était constante, la fonction de transformation serait linéaire et le TMT serait le même, quelle que soit la combinaison de production. Mais c'est une hypothèse restrictive.

Supposons que le bien 1 (axe vertical) est un service, et le bien 2 un produit manufacturé ; l'économie est au point C dans le graphique de gauche ci-dessus. Un regain de compétitivité entraînerait un déplacement *le long* de la FPP, soit vers le point A, soit vers le point B. Ce déplacement est possible si le prix relatif des deux biens change en faveur du produit manufacturé. Il y a donc un arbitrage *statique* au niveau de la production des deux catégories de biens.

Considérons maintenant le cas *dynamique*, quand l'économie est en croissance et bénéficie d'un progrès technologique ou de réformes structurelles. Dans ce cas, la FPP se déplace vers le haut. Pour des quantités données d'intrants, l'économie peut maintenant produire des quantités plus grandes des deux biens. Si la position initiale est au point C par exemple, le point d'équilibre passera au point Y (graphique de droite ci-dessus).

Si l'on interprète l'un des biens produits comme étant un bien à forte intensité de main-d'œuvre non qualifiée, et l'autre comme un bien à forte intensité de main-d'œuvre qualifiée et à fort contenu technologique, la FPP permet de mieux comprendre la question de la transformation du secteur industriel en général et du secteur manufacturier en particulier – le passage d'activités d'imitation à des activités d'innovation à proprement parler –, ainsi que le rôle que les politiques industrielles sont susceptibles de jouer dans le contexte d'une nouvelle stratégie de croissance pour le Maroc. Au cours des dernières années, ces politiques ont connu un regain d'intérêt un peu partout dans le monde, aussi bien dans les pays avancés que dans ceux en développement (encadré 4). Un point clé qui ressort des débats récents est le fait que la politique industrielle doit désormais agir de manière effective sur les capacités des entreprises à maîtriser les nouvelles technologies de production, d'information et de communication, et à pénétrer de nouveaux marchés. L'objectif, fondamentalement, est de promouvoir soit un déplacement le long de la FPP – et donc une hausse relative de la production de biens à forte intensité de main-d'œuvre qualifiée et à fort contenu technologique – ou un déplacement de la FPP vers le haut, de manière à permettre à l'économie de produire plus des deux catégories de biens, même sans augmentation de sa dotation en facteurs de production³.

3. Dans une certaine mesure, ce schéma de transformation du secteur industriel s'applique également à la production de certains services, comme ceux financiers ; dans ce cas, les formes d'innovation les plus appropriées sont l'*innovation de procédé*, l'*innovation de commercialisation* ou l'*innovation d'organisation*, plutôt qu'une *innovation en termes de produit* – voir l'encadré 6.

Encadré 4 – De l'imitation à l'innovation : le rôle de la politique industrielle

Les débats récents sur la politique industrielle dans les pays en développement opposent deux positions essentielles : le point de vue *néolibéral*, qui garde une vue critique sur toute intervention — sélective ou pas —, et le point de vue *néostructuraliste*, qui milite en faveur d'un renouveau de politiques industrielles sélectives, y compris la protection d'industries naissantes¹.

Aujourd'hui, il est largement admis que le rôle de l'État dans la promotion du secteur industriel ne se limite pas simplement à des interventions « passives », visant à faire respecter les règles concourant au bon fonctionnement du marché. Parallèlement, il est reconnu que les interventions traditionnelles de politique industrielle, consistant pour l'essentiel à soutenir le développement de secteurs aux contours technologiques et de marché donnés (énergie, transport, biens intermédiaires) en favorisant l'émergence de champions nationaux, ne sont pas toujours désirables ou optimales. Les nouvelles formes de politique industrielle ont en effet la particularité de ne s'inscrire ni dans la démarche interventionniste traditionnelle, ni dans celle qui s'en tiendrait à la définition d'un cadre réglementaire approprié. Elles constituent une tentative, en quelque sorte mixte, impliquant pour la puissance publique d'intervenir, non sur les finalités de la stratégie industrielle, mais sur les *moyens organisationnels* de cette stratégie. En l'occurrence, il s'agit de créer les conditions de coopération entre entreprises requises pour leur permettre de s'assurer de la maîtrise conjointe des technologies et des marchés, sans interférence avec la nature des produits eux-mêmes.

L'objectif premier de la politique industrielle doit donc être la diversification de l'économie et la création de nouveaux avantages comparatifs. Des indicateurs de succès ou d'échec doivent être retenus pour permettre d'éviter la poursuite de programmes ou d'opérations qui ont de mauvais résultats. Par ailleurs, les soutiens accordés par les États doivent être limités dans le temps et s'appliquer aux activités plutôt qu'aux secteurs en eux-mêmes. Ces activités doivent se distinguer par leur potentiel à engendrer des effets de report technologiques et informationnels (Rodrik, 2004). La nouvelle politique industrielle doit éviter un activisme public impliquant le choix des produits et des acteurs. Elle vise à créer les conditions d'une concurrence praticable face aux enjeux de l'innovation. Les incitations dont elle est porteuse concernent l'organisation industrielle. En tant que telle, elle est une dimension importante de la politique de croissance.

Dans le contexte de la nouvelle politique industrielle, une question clé est celle de la transition du secteur manufacturier d'un régime d'imitation, basé essentiellement sur la reproduction ou l'adaptation partielle de biens produits à l'étranger, à un régime basé sur l'innovation. Cette transition nécessite l'accès à une main-d'œuvre qualifiée et à des technologies de communication et d'information avancées, afin de favoriser le passage de la production de produits manufacturés « légers » à des produits manufacturés plus sophistiqués.

Dans cette perspective, la politique industrielle ne doit pas seulement mettre l'accent sur l'innovation mais également contribuer à renforcer la quantité et la qualité de la main-d'œuvre et l'accès aux nouvelles technologies en matière de communication et d'information. En ce sens, elle a également des dimensions « éducation » et « infrastructure », comme l'ont montré Agénor et Dinh (2013a). L'expérience des pays d'Asie de l'Est est édifiante à cet égard (Banque mondiale, 2012b ; Agénor et Dinh, 2013b).

1. Pour une discussion de ces différentes perspectives, et le débat d'ensemble sur la politique industrielle dans les pays en développement, voir Noland et Pack (2003), Pack et Saggi (2006), Lin (2012) et Naudé et Szirmai (2013).

Au Maroc, la politique industrielle a pris la forme de la mise en place de « plateformes industrielles » pour accueillir les groupes étrangers⁴. Pour faciliter les transferts de compétences en matière

4. C'est le cas par exemple de l'opération de Tanger-Tétouan avec les usines automobiles Renault.

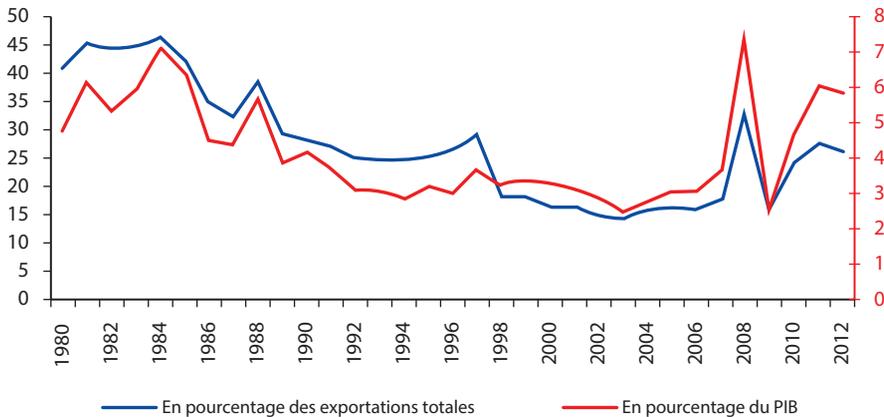
de technologie et de management, et développer ainsi des pôles de diversification durable sur le territoire, des mécanismes et des incitations ont été élaborés pour renforcer les liens avec les sous-traitants locaux – équipementiers travaillant soit seuls, soit en collaboration avec des entreprises étrangères. Néanmoins, ces politiques industrielles manquent encore de cohérence et souffrent de nombreuses contraintes, au niveau notamment de la qualité de la main-d'œuvre – liée en partie au manque d'interface entre les structures de formation et l'industrie – et des transferts de technologie vers les petites et moyennes entreprises (PME).

Comme indiqué plus haut, la question clé pour le Maroc au niveau du secteur industriel – et plus particulièrement manufacturier – est de savoir comment mieux s'insérer dans les chaînes de valeur mondiales et affronter la concurrence sur les marchés internationaux. Le développement des filières industrielles requiert une analyse approfondie de ces chaînes de valeur ; le rôle de la politique industrielle dans ce contexte est d'identifier quels types d'interventions publiques sont à même de faciliter l'insertion dans ces chaînes – un processus qui peut s'avérer difficile. Ces mesures, suivant les secteurs, pourraient être très variées ; elles pourraient concerner l'organisation des professions – comme cela a été notamment réalisé avec le Plan Maroc vert et les démarches d'agglomération des petits producteurs –, les certifications et mises aux standards de l'Organisation mondiale de normalisation (normes ISO), les importations d'équipements en assurant les conditions de maintenance locales, les aides à l'exportation à des entreprises stratégiques, le soutien à la R&D, la garantie de l'obtention d'une commande publique pour des biens se situant sur la frontière technologique – ce qui permettrait de lever une part des risques pour l'entreprise et de financer par le biais du versement d'avances l'ensemble des phases de développement – et ainsi de suite. Parallèlement, il est important de s'assurer que ces politiques ne conduisent pas à la pérennisation de positions de monopole susceptibles de se transformer en obstacles à l'innovation, et que les biais de sélection ne se fassent pas systématiquement au détriment des PME.

3.1.3 Le secteur des phosphates⁵

Le secteur des phosphates a connu une profonde transformation ces dernières années. Globalement, elle résulte de la prise en compte de la nature et des changements de l'environnement international dans lequel ce secteur évolue et de l'adaptation en conséquence de la stratégie pour en tirer le meilleur parti. Les résultats ont été probants, se traduisant par un enrayment de la baisse tendancielle du poids du secteur dans le PIB et dans les exportations du pays (figure 43), et ont permis, sur cette base, la mise en œuvre d'une stratégie globale à long terme, fondée sur d'importants investissements pour accroître les capacités de production, permettant ainsi de valoriser au mieux les phosphates marocains.

Figure 43 – Maroc : exportations de roche de phosphate, acide phosphorique et engrais



Source : Ministère de l'Économie et des Finances, Office des changes.

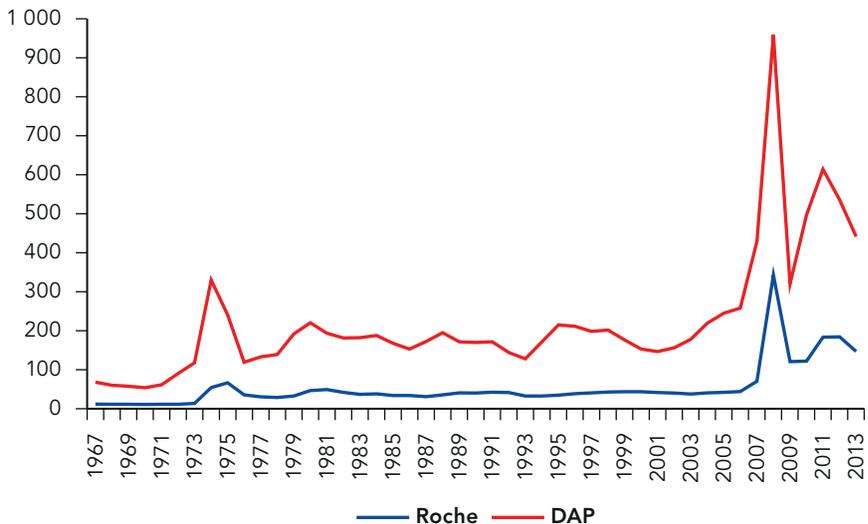
Un retour sur les évolutions passées montre que, du milieu des années 1970 à celui des années 2000, le marché de la roche est longtemps demeuré atone, avec des prix particulièrement faibles, en moyenne inférieurs à 40 dollars la tonne (figure 44). Plusieurs raisons permettent d'expliquer cette évolution qui n'est cependant pas tout à fait similaire à celle des engrais phosphatés, alors que l'on devrait en principe observer un co-mouvement entre les deux produits, l'un entrant de manière importante dans la composition de l'autre (figure 45). On peut notamment citer les difficultés auxquelles fait alors face l'OCP. Contraint financièrement dans sa politique

5. Voir OCP Policy Center (2014b) pour une discussion détaillée sur ce secteur.

d'investissement du fait d'une fragilité bilancielle certaine et dans un contexte global de surcapacités, il s'agit alors d'assurer l'écoulement des quantités de roche produites au détriment du prix. Avec cet objectif quantitatif, le groupe se comporte ainsi en producteur en dernier ressort de roche de phosphate, une sorte de banque centrale de la roche, répondant *de facto* à guichet ouvert à la demande des producteurs d'engrais phosphatés, notamment ceux ne disposant pas de mines.

La faiblesse des prix de la roche permet ainsi aux producteurs d'engrais de capter les mouvements de prix issus des marchés agricoles qui se transmettent aux prix des engrais mais pas à ceux de la roche. Certes, le phosphate daïmonique (DAP), principal engrais phosphaté, souffre lui aussi : l'appréciation du dollar dans la première moitié de la décennie 1980, synonyme d'une baisse de pouvoir d'achat des pays importateurs, l'élévation du prix du soufre, la diminution des revenus agricoles et le recours plus mesuré aux engrais dans les pays européens sont autant de facteurs qui pèsent sur sa demande. Mais son prix est toutefois plus volatil et largement corrélé à la dynamique des prix agricoles (figure 44).

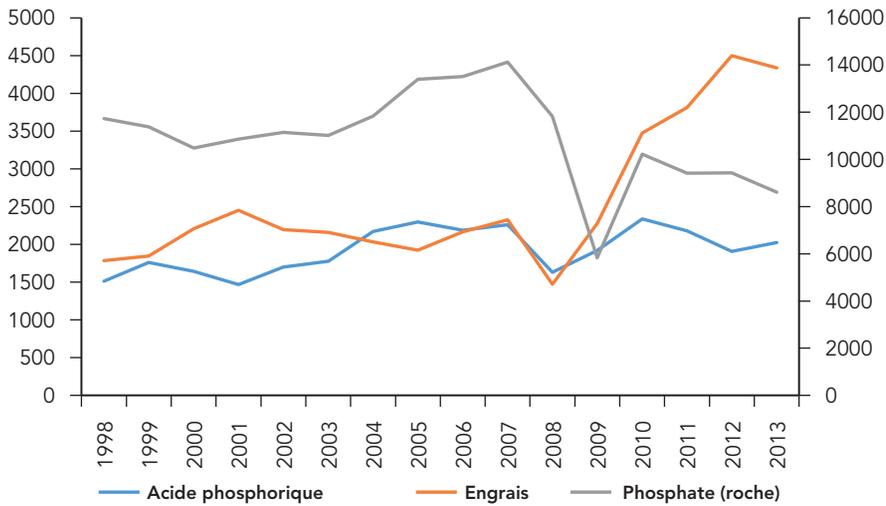
Figure 44 – Dynamique comparée des prix de la roche et du prix du phosphate daïmonique, 1967-2013 (en dollars courants par millier de tonnes)



Source : Banque mondiale.

Note : DAP : Phosphate daïmonique.

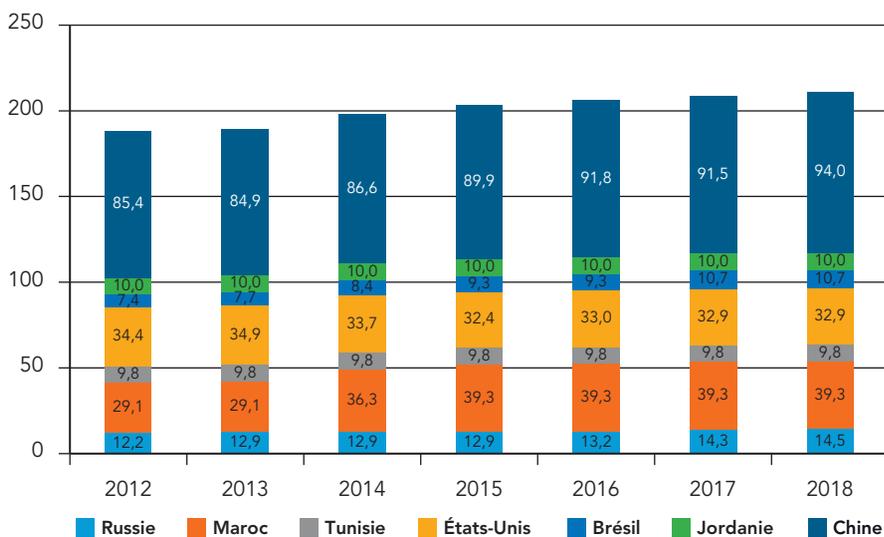
Figure 45 – Maroc : exportations de roche de phosphate, acide phosphorique et engrais, 1998-2012 (en milliers de tonnes)



Source : Ministère de l'Économie et des Finances. Office des changes.

À partir de 2007, la donne change structurellement avec un pilotage plus adapté du *mix* et des quantités de produits exportés permettant l'affirmation d'un objectif de prix. Pour le rendre possible, les échéances des contrats sur la roche sont raccourcies, permettant ainsi à l'OCP de reconnecter la dynamique des prix du minerai à celle des engrais. Les conséquences de cette rénovation des pratiques sont immédiates : dans un contexte d'augmentation des prix du DAP et d'un accroissement de ses capacités de production d'engrais, la situation financière du groupe s'améliore nettement. Alors que ses fonds propres sont négatifs en 2007, ils atteignent près de 10 milliards de dirhams une année plus tard, tandis que le chiffre d'affaires augmente de plus de 100 % sur la même période. La mutation de l'OCP peut alors s'engager. Elle se traduit par une politique d'investissement ambitieuse visant à accroître l'intégration aval du groupe, et à renforcer ses capacités de production de minerai et d'engrais. Ceci doit permettre de répondre à l'augmentation programmée de la demande mondiale, mais également à l'accroissement de l'intensité concurrentielle entre producteurs (figure 46), exacerbée par le comportement procyclique à l'exportation de la Chine et par le poids déterminant de certains pays consommateurs, notamment l'Inde qui absorbe à elle seule la moitié des exportations mondiales de DAP.

Figure 46 – Maroc : estimation de l'évolution des capacités de production de la roche, 2012-2018 (en millions de tonnes)

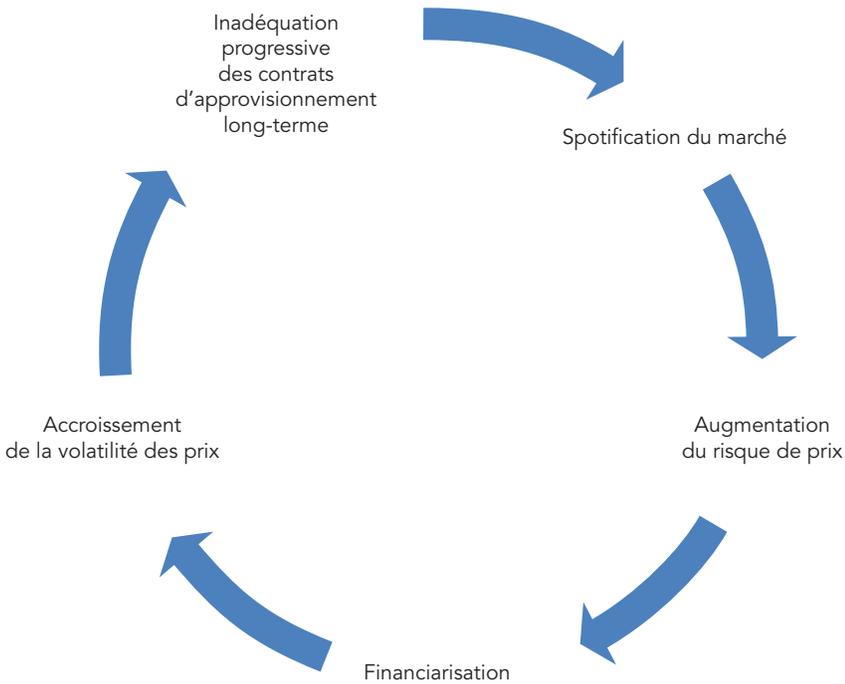


Source : Données CRU.

Quelles conséquences faut-il dès lors anticiper ? Cette montée en puissance de l'OCP dans la production d'engrais phosphatés ne devrait pas laisser ses concurrents sans réaction, et il est probable que l'intensité concurrentielle se renforce davantage, tout comme la volatilité des prix. La financiarisation de la filière phosphate, vue comme une stratégie permettant de répondre à l'augmentation du risque de prix et à l'inadéquation progressive des contrats de long terme, mais également de combattre les positions dominantes ou, plus simplement, de jouer d'avantages comparatifs dans ce domaine, n'est donc pas impossible (figure 47). Il s'agirait là d'un changement radical dans l'organisation de la filière, mais qui s'inscrirait dans le sens de l'histoire si l'on se réfère aux autres marchés de matières premières.

Pour s'affirmer comme un acteur de long terme conciliant rentabilité et responsabilité globale, l'OCP se devrait alors d'accompagner cette financiarisation, tout en offrant la stabilité tarifaire que le marché agricole demande. Il s'agirait donc, pour le groupe, de s'instituer désormais comme banque centrale du phosphate sous toutes ses formes, et non plus seulement sous forme de roche, afin de répondre à la demande émanant des marchés agricoles – ce qui est différent du comportement d'un producteur en dernier ressort de roche pour le secteur industriel. L'ambition serait ainsi de poursuivre un objectif

Figure 47 – Dynamique de financiarisation d’une filière matière première



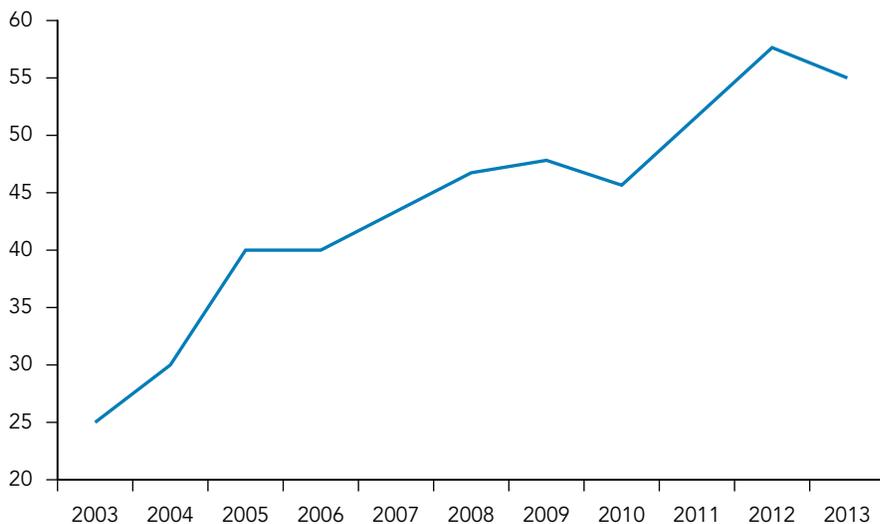
de prix du minerai, consubstantiel à celui du DAP, tout en assurant un pilotage fin de l’offre de phosphate sous toutes ses formes. Il s’agit ainsi de répondre à la demande du secteur agricole, notamment en Afrique, et ce en fonction non seulement de la conjoncture mais également de sa tendance à long terme. La crédibilité de l’OCP dépendrait en cela de sa capacité à donner aux opérateurs du marché un objectif de prix crédible sur les différentes formes de phosphate, mais également de son aptitude à le respecter. Elle devrait plus précisément dépendre : de sa capacité à correctement anticiper la demande de long terme en phosphate ; de sa compréhension de la formation des anticipations sur le marché ; et de son aptitude à durablement ancrer les anticipations des agents.

Par ailleurs, la capacité du groupe à gérer la complexité de son marché, à continuer d’investir et à ajuster avec souplesse les changements dans le taux d’utilisation de sa force de production seront des paramètres essentiels pour affirmer son *leadership*. En parallèle, l’aptitude à innover, la maîtrise des coûts de production et la poursuite de l’expansion internationale, notamment sur les marchés en croissance rapide, en particulier l’Afrique, sont des éléments qui revêtent une importance particulière pour le succès de la stratégie.

3.1.4 Le secteur des énergies renouvelables

Le Maroc possède des ressources éoliennes et solaires abondantes dont une politique de valorisation pourrait offrir d'importantes opportunités de croissance et de création d'emplois (Debbarh, 2006). Selon un rapport de Dii (2013), les secteurs industriels de l'éolien, du photovoltaïque et du thermo-solaire concentré pourraient représenter jusqu'à 5 % du PIB en 2030 si le pays investissait suffisamment – en partenariat avec des entreprises internationales, dont l'expertise dans la filière des énergies renouvelables est démontrée – dans la production d'électricité d'origine renouvelable. En outre, en diversifiant ses sources d'approvisionnement, le Maroc pourrait réduire de moitié sa dépendance par rapport aux importations d'énergies fossiles. Celles-ci pourraient passer d'environ 8 % du PIB actuellement à 4 % en 2030, baissant ainsi considérablement la facture énergétique. En proportion des exportations, cette facture est passée de 25 % en 2003 à plus de 55 % en 2012 (figure 48).

**Figure 48 – Maroc : évolution de la facture énergétique, 2002-2013
(en pourcentage des exportations globales)**



Sources : Bank Al-Maghrib et Direction des études et des prévisions financières.

Selon le même rapport, le Maroc pourrait se concentrer dans un premier temps sur la fabrication de composants relativement simples et multi-usages, tels que par exemple les câbles électriques pour les éoliennes ou les structures de support pour les panneaux photovoltaïques, tout en s'orientant en parallèle vers la fabrication de composants

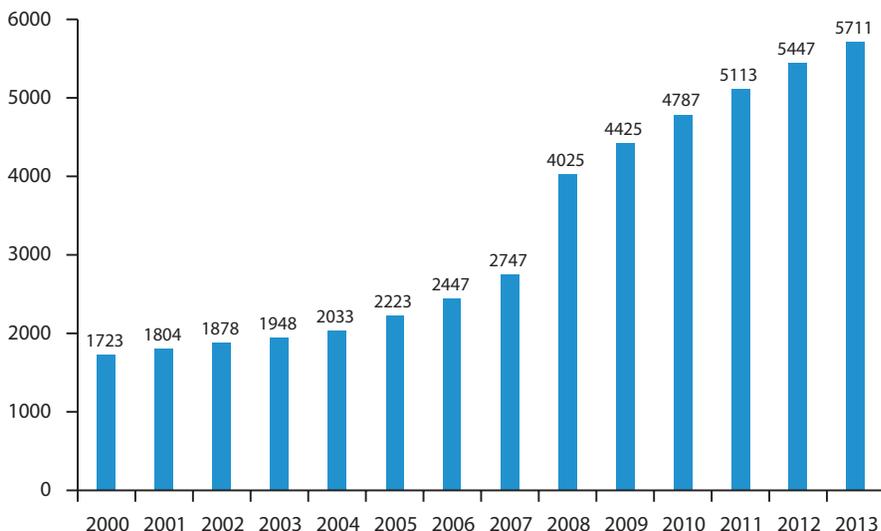
de plus en plus complexes. Cette stratégie est dans la lignée directe du schéma de transformation du tissu industriel du pays discuté plus haut. Si une part importante de ces composants est fabriquée localement, ce sont des dizaines de milliers d'emplois, directs et indirects, qui pourraient ainsi être créés. Dans le même temps, comme indiqué tantôt également, l'offre de travail qualifié doit augmenter, tant en quantité qu'en qualité. À terme, le succès des réformes du système éducatif conditionnera donc en partie le succès du secteur des énergies renouvelables.

3.1.5 Le secteur financier

Le système financier marocain a connu un approfondissement significatif au cours des deux dernières décennies. En 2012, le pays comptait 19 banques, 36 sociétés de financement – dont 18 de crédit à la consommation – et 10 sociétés de transfert de fonds (Direction de la supervision bancaire, 2012). Le nombre de guichets bancaires est passé de 1 723 en 2000 à 5 711 en 2013 (figure 49). Le ratio des dépôts bancaires sur PIB a augmenté de 57 % en 2001 à 79 % en 2013, tandis que celui du crédit au secteur privé par rapport au PIB a crû de 48 % à près de 86 % au cours de la même période (figure 50). Ces ratios sont nettement plus élevés que ceux observés dans plusieurs pays concurrents. Les taux d'intérêt sont maintenant librement déterminés, la maturité des prêts – notamment à l'habitat – s'est allongée sensiblement, le marché de la dette publique s'est développé et les implantations des banques marocaines à l'étranger se sont accélérées depuis 2004 (figure 51). En 2012, celles-ci sont présentes dans plus d'une vingtaine de pays à travers une centaine d'implantations réparties entre 25 filiales, 10 succursales et 59 bureaux de représentation. Parallèlement, les groupes bancaires internationaux ont eux aussi renforcé leurs installations au Maroc ; aujourd'hui, plus du cinquième des actifs des banques est détenu par des intérêts étrangers. Cette internationalisation financière représente l'un des aspects les plus tangibles de l'intégration du pays dans l'économie mondiale au cours de la dernière décennie.

Cependant, des réformes restent nécessaires dans le secteur financier, en particulier pour réduire les contraintes structurelles qui perdurent et qui l'empêchent de contribuer pleinement à la croissance économique et à la création d'emplois. Dans la perspective de ce Rapport, il y a trois dimensions à considérer : l'expansion du secteur financier lui-même comme source de croissance ; son rôle « transversal » par rapport à l'économie dans son ensemble, et plus particulièrement

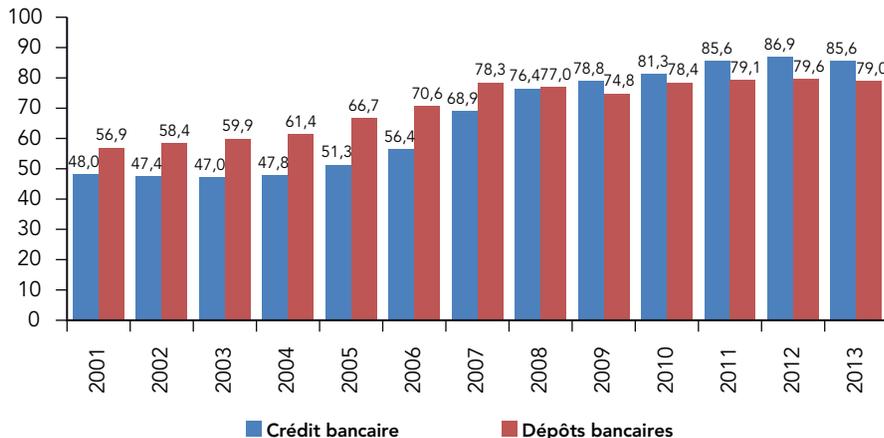
Figure 49 – Maroc : évolution du nombre des guichets des banques, 2000-2013 (en unités)



Source : Bank Al-Magrib, Direction de la supervision bancaire (2013).

Note : À partir de 2008, le réseau intègre les agences de l'Al Barid Bank.

Figure 50 - Maroc : évolution du ratio des dépôts bancaires et des crédits au secteur privé, 2001-2013 (en pourcentage du PIB)

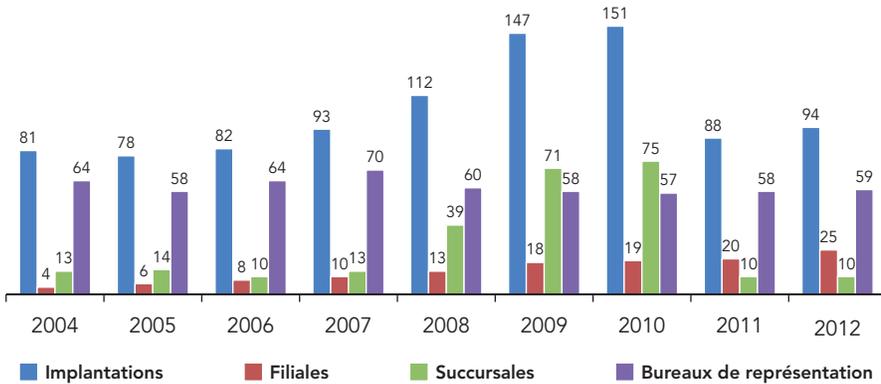


Source : Bank Al-Magrib, Direction de la supervision bancaire (2014).

celui du capital-risque dans la promotion des activités d'innovation ; et le rôle du secteur comme élément d'appui à la stratégie régionale d'expansion – discutée plus haut – des activités d'exportation⁶.

6. Le crédit à la consommation, bien qu'en croissance rapide ces dernières années, reste encore faible comparé aux autres régions du monde (Association professionnelle des sociétés de finan-

Figure 51 – Maroc : évolution des implantations bancaires à l'étranger, 2004-2012 (par unités)



Source : Bank Al-Magrib, Direction de la supervision bancaire (2012).

En ce qui concerne la première dimension, une question clé reste celle de l'accès au financement bancaire, particulièrement des PME⁷. Même s'il a progressé au cours des dernières années, ce financement reste limité, en particulier pour les investissements à long terme. Comme indiqué dans la figure 38 plus haut, et selon les données du Forum économique mondial (2014), l'accès au financement reste en effet la contrainte la plus importante qui pèse sur l'environnement des affaires. Le favoriser pourrait être accéléré par une amélioration du cadre comptable et des pratiques d'audit financières, ainsi que par d'autres mesures visant à réduire l'ampleur des garanties exigées par les banques.

Une deuxième question concerne le rôle du secteur public dans les activités bancaires. Celui-ci reste important puisque près de la moitié des actifs bancaires sont toujours détenus directement ou indirectement par l'État (Direction de la supervision bancaire, 2012). Une réduction de ce rôle pourrait permettre d'améliorer l'efficacité de l'allocation des ressources financières.

Une troisième question concerne le degré de concurrence dans le secteur bancaire. Au sein de sa composante privée la concentration y reste élevée ; en 2012, les cinq premières banques privées ont reçu 80,5 % des dépôts bancaires et ont octroyé 80,6 % des crédits (*ibid.*). Le même phénomène est observé au niveau des institutions financières

cement, 2012), mais le sens de la causalité avec la croissance est moins clair.

7. Selon une étude de Fafchamps et Schündeln (2013) portant sur la période 1998-2003, l'accès au crédit a joué un rôle crucial dans l'expansion des petites et moyennes entreprises (PME) des secteurs porteurs de croissance au Maroc.

non bancaires. Cette concentration a tendance à freiner la concurrence et à accroître le coût du crédit. Une compétition plus forte, au contraire, favoriserait le développement de l'épargne et l'expansion du financement de l'économie. En même temps, pour empêcher qu'une concurrence trop agressive ne se traduise par des risques d'instabilité financière, il est important de renforcer les organismes de surveillance des institutions financières et le cadre macroprudentiel en général – voir plus bas.

Une quatrième question concerne le système financier dans la promotion de l'innovation, un rôle bien documenté dans la littérature économique récente (Agénor et Canuto, 2013). Au Maroc, le capital-risque reste cependant peu développé. Actuellement le pays compte une vingtaine de fonds de capital investissement – certes, contre quatre seulement il y a cinq ans –, intervenant dans une centaine de projets. Mais les fonds d'amorçage, qui demandent beaucoup d'attention de la part des investisseurs potentiels pour des sommes relativement modestes, continuent à faire défaut. De plus, les fonds d'investissement en capital ne peuvent faire jouer la fiscalité sur les moins-values enregistrées dans les projets, diminuant donc l'incitation à la prise de risque.

Enfin, en ce qui concerne l'intégration du système bancaire dans son environnement international, la question importante est celle de la promotion de l'expansion des banques marocaines vers l'Afrique subsaharienne – en partenariat ou non avec des groupes européens – et du rôle « d'accompagnement » au développement des échanges commerciaux entre le Maroc et cette région cruciale pour la croissance future du pays. Ce rôle va donc au-delà de la simple internationalisation du secteur bancaire en tant que tel et de la promotion de services bancaires traditionnels dans les pays d'accueil (gestion de dépôts bancaires, prêts à court terme aux entreprises locales, etc.), mais s'entend bel et bien comme un rôle « proactif » des entreprises financières. Cette expansion a bien entendu des implications sur le cadre légal et réglementaire au niveau national.

3.2 Améliorer l'environnement des affaires et promouvoir l'investissement privé

Comme indiqué précédemment, l'environnement des affaires au Maroc continue à souffrir de plusieurs contraintes : l'accès au foncier, l'accès au financement – particulièrement pour les PME – et la régulation

publique (fiscalité, formalités administratives, justice, code du travail). Pour les entreprises exportatrices, l'accès au foncier reste la principale contrainte à la croissance. Les réformes dans ces domaines devraient être accélérées.

De plus, bien que l'accès aux infrastructures de base soit considéré comme adéquat en général, l'État doit également investir dans l'infrastructure avancée – possiblement en partenariat avec le secteur privé, étant donné les besoins de consolidation budgétaire à court terme –, en particulier l'internet à haut débit qui joue – comme discuté plus loin – un rôle important dans la promotion de l'innovation. En termes d'accès général à l'internet, le Maroc a réalisé des progrès rapides ces dernières années (Banque mondiale, 2012*d*). Entre 2005 et 2010, la proportion de ménages avec accès à l'internet à domicile est passée de 4,3 % à 25,5 % – à comparer avec le taux de 7,5 % en 2010 pour les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. Pendant la même période, le nombre d'individus utilisant l'internet est passé de 15,1 % à 49 % – contre 13,5 % en 2010 pour les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. Cette proportion s'est hissée à 56 % de la population marocaine en 2013. Selon la dernière enquête de l'Agence nationale de réglementation des télécommunications (2013), en 2012 la proportion des foyers avec accès à un ordinateur à domicile était de 43 % (56 % en milieu urbain) et ceux ayant accès à l'internet de 39 % (51 % en milieu urbain). Le Maroc est actuellement classé 30^e dans le monde en termes d'accès à l'internet ; il était 54^e en 2013 en termes combinés d'accès et d'impact⁸.

Toutefois, les disparités entre zones rurale et urbaine restent fortes. Toujours selon l'Agence nationale de réglementation des télécommunications (2013), en 2012 seulement 18 % des ménages en milieu rural étaient équipés d'un ordinateur. De plus, même si l'accès à l'internet mobile (clés 3G et bientôt 4G) s'est accéléré, la proportion de la population ayant accès à l'internet (fixe) à haut débit reste limitée. Elle est passée de 0,82 par 100 habitants à seulement 1,56 entre 2005 et 2010, puis à près de 3 en 2013 selon les données de la Banque mondiale – comparé, il est vrai, à un taux de 1,04 par 100 habitants en 2010 pour les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. L'accès à l'internet à haut débit est important pour les entreprises insérées dans les chaînes de valeur mondiale

8. Voir <http://thewebindex.org/data/>.

ainsi que pour promouvoir les activités de R&D, dans la mesure où il facilite la formation de réseaux (nationaux et internationaux) de connaissances.

3.3 Réformer le marché du travail et le système éducatif

Le marché du travail au Maroc reste sujet à de nombreuses distorsions, en grande partie liées aux caractéristiques institutionnelles et réglementaires de ce marché (encadré 5) : un salaire minimum élevé par rapport au revenu par habitant et ajusté de manière discrétionnaire ; des restrictions fortes au licenciement ; des coûts non salariaux de la main-d'œuvre élevés ; un processus de jumelage d'emplois dont l'efficacité reste à prouver ; et des syndicats avec un fort pouvoir de négociation. De plus, les décisions liées aux actions des syndicats – par exemple une hausse du salaire minimum – tendent à affecter aussi bien les travailleurs syndiqués que non syndiqués. Ces distorsions, ainsi que ce type d'externalités, contribuent à créer une rigidité à la baisse des salaires réels ; les études empiriques semblent en effet suggérer un fort degré d'indexation des salaires nominaux dans leur ensemble par rapport à l'inflation (Agénor et El Aynaoui, 2005). À son tour, cette rigidité complique l'ajustement du marché du travail et favorise le chômage ouvert. Les études empiriques ont également montré que dans le secteur industriel privé la relation entre salaire réel et productivité semble être bien expliquée par une relation de salaire d'efficacité (*ibid.*). Celle-ci s'applique essentiellement aux travailleurs qualifiés ; elle contribue à créer une rigidité (relative) des salaires

Encadré 5 – Le marché du travail au Maroc : caractéristiques institutionnelles et réglementaires

Les caractéristiques institutionnelles et réglementaires du marché du travail sont importantes pour comprendre la formation des salaires et l'évolution de l'emploi au Maroc. Une brève revue des caractéristiques suivantes est présentée ici : la formation du salaire minimum ; les réglementations d'embauche et de licenciement ; le processus d'appariement entre l'offre et la demande de travail ; la structure des coûts non salariaux ; et le rôle des syndicats.

Le salaire minimum

Le salaire minimum a été institué au Maroc en 1936. Il est différencié selon les catégories d'âge et les secteurs d'occupation (milieu rural et urbain). En principe, il est révisé sur la base d'un mécanisme formel d'indexation lié à une expansion trop rapide de l'indice du coût de la vie (plus de 5 % en rythme annuel). En pratique, cependant, les révisions ont lieu de manière irrégulière et souvent indépendante de la formule d'indexation. Elles résultent plutôt de décisions politiques et unilatérales, suite à de fortes pressions des syndicats. En conséquence, les fluctuations du salaire minimum – aussi bien en termes nominaux que réels – ont un caractère largement erratique.

Les études disponibles révèlent que les réglementations relatives au salaire minimum en milieu urbain — qui affectent essentiellement les travailleurs non qualifiés — sont largement suivies dans le secteur formel privé, du fait d'un rôle actif de l'administration publique et des syndicats. Les variations du salaire minimum ont également tendance à se diffuser rapidement à l'ensemble de la structure salariale ; son impact sur l'inégalité des salaires est donc limité dans le temps. Cependant, il contribue ainsi à une rigidité à la baisse des salaires réels en général.

Au cours des dernières années, le salaire minimum a fortement augmenté en termes réels. Comme indiqué dans le texte, ces hausses ont soutenu l'expansion de la demande globale mais ont en même temps influé négativement la demande de travailleurs non qualifiés et le coût unitaire du travail, affectant ainsi la compétitivité-prix du pays et le niveau de chômage pour ce type de main-d'œuvre (Baraka et Benrida, 2006). En 2012, le salaire minimum urbain représentait environ 115 % du PIB par tête, un niveau relativement élevé par rapport à d'autres pays à revenu intermédiaire.

Réglementations à l'embauche et au licenciement

Les réglementations relatives à l'embauche et au licenciement des travailleurs dans le secteur privé sont particulièrement restrictives au Maroc. Elles sont largement suivies par les employeurs, du fait d'un rôle actif, là encore, des administrations et des syndicats. Par exemple, les licenciements individuels pour des raisons économiques sont interdits. De plus, les réductions d'effectifs sur une grande échelle pour des raisons économiques nécessitent l'approbation des autorités régionales. La seule justification qu'un employeur peut avoir pour licencier un employé tient en des raisons disciplinaires. Et même dans ce cas, la loi permet au travailleur licencié de contester la décision en faisant appel au tribunal. Les procédures judiciaires restent si compliquées que les entreprises cherchent souvent à les éviter, en négociant directement avec le travailleur concerné. Cette situation est évidemment une source d'inefficience, vu la difficulté à prévoir le résultat final et les coûts financiers afférents. Elle contribue également à freiner l'expansion de la demande de travail et les embauches permanentes, à restreindre l'investissement dans la formation des travailleurs — et donc les gains de productivité — et à limiter la capacité des entreprises à s'ajuster aux changements de prix relatifs et aux chocs exogènes de demande. De plus, en renforçant la sécurité de l'emploi pour les travailleurs permanents, elle donne à ceux en place un pouvoir de négociation accru, en laissant les *outsiders* dans une position plus faible.

De la même manière, les difficultés rencontrées par les employeurs pour licencier les travailleurs, et les coûts financiers que ces décisions peuvent entraîner, expliquent en partie pourquoi les premiers hésitent souvent à embaucher de nouveaux employés sur une base permanente et ont tendance à utiliser leurs relations personnelles à cette fin. Ces contacts personnels, en permettant un meilleur filtrage à l'entrée, permettent de minimiser les risques liés à la décision d'embauche. Les réglementations relatives à l'embauche et au licenciement des travailleurs contribuent également à favoriser les embauches temporaires.

Le processus institutionnel de jumelage d'emplois

Au Maroc, le processus de jumelage d'emplois reste un monopole public. Le pays a depuis quelques années adopté un ensemble de politiques actives dont le but est d'améliorer l'insertion et l'embauche des jeunes travailleurs qualifiés. Elles consistent pour l'essentiel à donner un rôle accru aux institutions publiques régionales et à accorder des déductions d'impôts pour l'embauche de jeunes travailleurs. Cependant, l'impact réel de ces politiques reste difficile à évaluer, étant donné la persistance de l'écart entre l'offre et la demande de main-d'œuvre.

Les coûts non salariaux de la main-d'œuvre

Outre la législation sur le salaire minimum et les licenciements, plusieurs autres aspects de la réglementation du marché du travail affectent la demande de main-d'œuvre dans le secteur privé formel. Actuellement, les coûts du travail hors salaires (contributions à la Caisse nationale de sécurité sociale et aux retraites complémentaires, assurance pour les employés, contributions aux régimes privés de santé et contributions aux fonds publics pour le système de formation professionnelle) représentent environ 25 % des coûts salariaux totaux des entreprises.

Il convient de noter également qu'au Maroc, comme dans beaucoup de pays en développement, il n'existe pas encore de régime d'assurance chômage. Cependant, Rabat réfléchit actuellement

à l'introduction d'une indemnité pour perte d'emploi (IPE). Tel qu'il est envisagé, le financement de l'IPE repose non seulement sur des cotisations patronales et salariales — avec des taux fixés à 0,38 % pour la part patronale et 0,19 % pour la part salariale —, mais également sur des transferts directs du gouvernement. Remplacer les réglementations à l'embauche et au licenciement par un régime d'assurance chômage bien ciblé permettrait d'améliorer de manière significative le fonctionnement du marché du travail urbain.

Le rôle des syndicats

Le Maroc a trois grands syndicats. Leur pouvoir découle essentiellement de leurs relations étroites avec certains partis politiques, un héritage historique lié à la lutte pour l'indépendance. Les syndicats ont une présence forte dans le secteur public et le secteur privé formel ; ils jouent un rôle actif dans l'exécution et le respect des conventions collectives qui existent dans certains secteurs — bancaire et des transports notamment —, et plus généralement des réglementations en vigueur en matière de code du travail — salaire minimum et réglementations en matière de licenciement, comme indiqué précédemment. Cet activisme crée un clivage entre les travailleurs syndiqués et non syndiqués, les premiers étant mieux protégés que les seconds par rapport aux forces du marché. Néanmoins les décisions prises en faveur des travailleurs syndiqués ont tendance à se propager aux travailleurs non syndiqués.

à la baisse, à promouvoir la segmentation du marché du travail et à générer également un chômage persistant.

Un autre problème est celui de la qualité de la main-d'œuvre. Mesurés en termes de niveaux d'éducation, les résultats sont peu probants comparés à ceux de pays à niveaux de revenu similaires. Le taux d'analphabétisme au niveau national est actuellement de 57,7 % (70 % pour les femmes et 44 % pour les hommes), et de 48,5 % dans les zones urbaines. Selon les chiffres comparatifs présentés dans le dernier rapport du Forum économique mondial (2014), le taux de scolarisation au niveau secondaire, qui est de 68,9 %, place le Maroc en 105^e position sur 144 pays, tandis que le taux de scolarisation

Tableau 10 – Maroc : indicateurs du système éducatif (année la plus récente)

Indicateur	Valeur (1)	Score (2)
Taux de scolarisation au secondaire	68,9	105
Taux de scolarisation au tertiaire	16,2	100
Qualité du système éducatif	3,2	102
Qualité de l'éducation en sciences et mathématiques	4,2	68
Qualité des écoles de management	4,5	54
Accès à l'internet dans les écoles	3,3	112
Disponibilité des services de recherche et de formation	4,1	72
Formation du personnel	3,6	106

Source : *Forum économique mondial (2014)*.

Note : (1) Pourcentage (lignes 1 et 2) puis indice de 1 à 7 ; (2) Classement sur 144 pays.

au niveau tertiaire, qui est de 16,2 %, le place au 100^e rang (tableau 10). En termes de qualité de son système éducatif, le pays reçoit une note de 3,2 sur 7 (102^e sur 144).

Néanmoins, la faible qualité de l'éducation reste une contrainte majeure sur la croissance. Un effort soutenu doit être mené au cours des prochaines années pour adapter à la fois la quantité et la qualité de la main-d'œuvre aux mutations requises par le déplacement vers le haut le long de la frontière technologique et une promotion des activités d'innovation. Les études empiriques ont montré que la qualité de la main-d'œuvre joue un rôle important dans la promotion des flux d'investissements directs étrangers également (Agénor, 2012a). Le renforcement de la qualité du système éducatif peut donc créer un cercle vertueux, susceptible d'accélérer le processus de transformation industrielle du pays et de contribuer à une hausse durable du taux de croissance économique.

3.4 Promouvoir l'innovation

Dans toute économie, l'accroissement de la production provient, d'une part d'une plus grande utilisation des intrants (terre, capital physique et travail), et d'autre part de l'amélioration de la productivité globale de ces intrants. À son tour, la productivité globale augmente du fait de divers facteurs ; les évidences empiriques suggèrent que les éléments clés en sont le capital public (l'accès à l'infrastructure), les réformes au niveau de l'entreprise (comme par exemple une meilleure organisation du processus de production) et de la capacité de l'économie à innover. Dans cette perspective, la participation à un marché concurrentiel mondial tend à contraindre les entreprises à s'engager davantage dans des activités d'innovation ; parallèlement, la mondialisation représente un vecteur important de transfert de technologies étrangères, qui donc favorisent – au moins dans un premier temps – la croissance de la productivité. Une plus grande intégration internationale du Maroc, comme préconisée dans ce Rapport, est donc une source importante de croissance⁹.

9. Fagerberg et Srholec (2008) ont étudié 25 indicateurs portant sur le développement technologique, l'innovation et la gouvernance de 115 pays entre 1992 et 2004. À partir d'une analyse en composantes principales sur ces 25 variables, ils ont d'abord cherché à repérer si un facteur commun les relie et à tester ensuite leur influence sur le niveau de développement des pays. L'analyse aboutit à regrouper ces variables en quatre facteurs, correspondant à : a) la performance de leur système d'innovation ; b) la gouvernance de leur système économique ; c) leur système politique ; et d) leur degré d'ouverture internationale. L'ensemble des facteurs expliquent 74 %

Les transferts de technologie ne doivent cependant pas se limiter à des processus de base, afin d'éviter que le pays ne se retrouve pris dans un « piège » où ce sont essentiellement les activités d'imitation qui prédominent¹⁰. Il est donc essentiel de promouvoir une innovation locale, entendue au sens large (encadré 6), basée non seulement sur les talents nationaux, mais également internationaux.

Encadré 6 – Les catégories d'innovation : les définitions du Manuel d'Oslo

L'innovation comporte à la fois des aspects technologiques et non technologiques. L'innovation non technologique, comme celle de commercialisation — par exemple, repenser complètement une gamme de meubles — ou celle d'organisation — par exemple, constituer de nouvelles équipes de travail —, est une dimension non négligeable des activités d'innovation de nombreuses entreprises et revêt une importance particulière pour de nombreuses entreprises de services.

Le *Manuel d'Oslo*¹ distingue essentiellement quatre catégories d'innovation :

- Une *innovation de produit* correspond à l'introduction d'un bien ou d'un service nouveau ou sensiblement amélioré. Cette définition inclut les améliorations sensibles des spécifications techniques, des composants et des matières, du logiciel intégré, de la convivialité ou autres caractéristiques fonctionnelles.

- Une *innovation de procédé* est la mise en œuvre d'une méthode de production ou de distribution nouvelle ou sensiblement améliorée. Cette notion implique des changements significatifs dans les techniques, le matériel et/ou le logiciel.

- Une *innovation de commercialisation* est la mise en œuvre d'une nouvelle méthode de commercialisation impliquant des changements significatifs de la conception, du conditionnement, du placement, de la promotion ou de la tarification d'un produit.

- Une *innovation d'organisation* est la mise en œuvre d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures de la firme.

Les deux premières catégories sont en général plus étroitement liées à l'innovation technologique.

1. Voir <http://www.oecd.org/innovation/inno/oslomanualguidelinesforcollectingandinterpretinginnovationdata3rdedition.htm>.

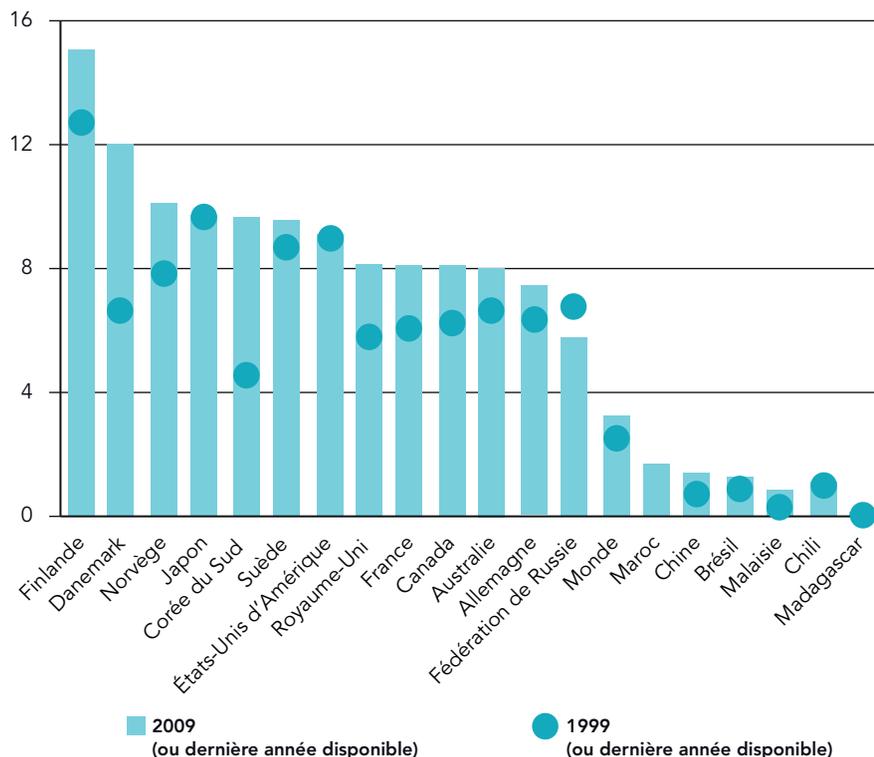
Dans cette perspective, des progrès sensibles ont été réalisés au cours des dernières années au Maroc. De nouveaux secteurs liés à l'informatique (services informatiques, centres d'appels, etc.) se sont développés. L'effort de R&D, mesuré en proportion du PIB, demeure certes modeste (0,7 % en moyenne au cours des années récentes),

de la variance observée du PIB par tête dans l'échantillon. L'étude montre que si l'on classe les pays par rapport au premier facteur (reflétant la capacité d'innovation des pays), on parvient à un taux de corrélation élevé, de l'ordre de 0,86. Ce premier facteur de performance du système d'innovation correspond à la notion d'aptitudes technologiques (*technological capabilities*), avec une forte corrélation avec les publications scientifiques, les brevets, l'accès aux technologies de l'information et de la communication et à l'enseignement supérieur, et au financement de l'innovation.

10. Sur la notion de « piège de croissance » pour les pays à revenu intermédiaire, voir Agénor *et al.* (2012), Agénor et Canuto (2013) et Banque mondiale (2012b).

mais il est en augmentation. Le nombre de chercheurs par millier d'individus dans la force de travail au Maroc est actuellement supérieur à ceux observés dans des pays comme la Chine, le Brésil, la Malaisie ou le Chili (figure 52). Fait important également, l'effort de R&D est financé pour presque 30 % par les entreprises, qui emploient un peu moins de 10 % du personnel de R&D.

Figure 52 – Nombre de chercheurs dans la force de travail, 1999 et 2009 (pour 1 000 actifs)



Source : Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (2011).

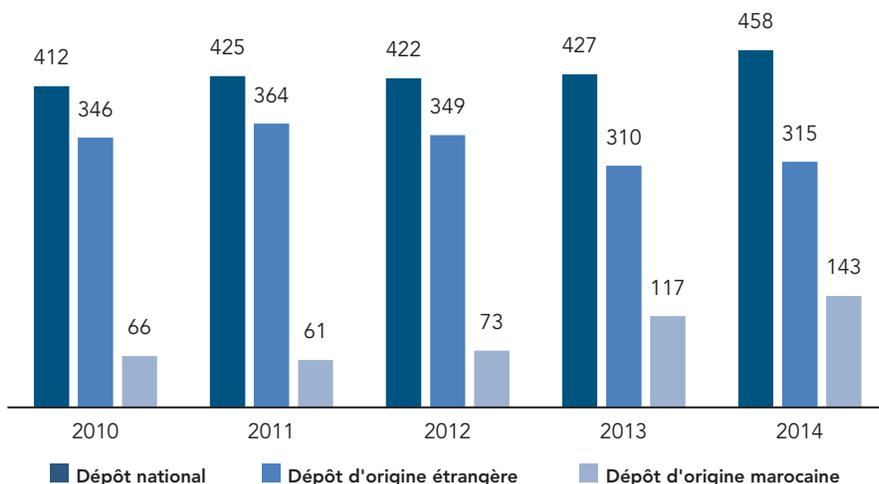
Cependant, les activités d'innovation continuent de faire face à un certain nombre d'obstacles au Maroc¹¹. En principe, le pays est doté d'une politique de promotion de l'innovation qui se veut englobante : elle comporte des mesures visant à aider les différentes phases du processus et les différents acteurs concernés (entreprises, chercheurs, etc.), suivant des mesures éprouvées au niveau international (appui au démarrage d'entreprises innovantes, à la constitution

11. Voir Belcadi *et al.* (2005), Royaume du Maroc (2005*b*), Driouchi (2006) et Djeflat (2012).

de pôles éco-industriels ou *clusters*, et aux collaborations recherche-industrie sur des projets de R&D) et par l'intermédiaire d'institutions de facilitation, comme par exemple l'instauration d'un guichet unique pour l'administration des aides au financement de projets innovants *via* le Centre marocain de l'innovation¹². Toutefois, cette politique est encore embryonnaire, et les moyens engagés restent relativement modestes par rapport aux enjeux.

Par ailleurs, la grande majorité des brevets d'invention déposés au Maroc provient des non-résidents. Selon les données de l'Office marocain de la propriété industrielle et commerciale (OMPIC), ce ratio était de 83,9 % en 2010 ; mais il s'est amélioré depuis, à 68,7 % en 2014 (figure 53). Même si cette situation est assez courante dans les pays à revenu intermédiaire (figure 54), elle soulève une question fondamentale, celle du dynamisme des activités de R&D par les nationaux.

Figure 53 – Maroc : évolution des dépôts de brevets d'invention, 2010-2014 (en unités)

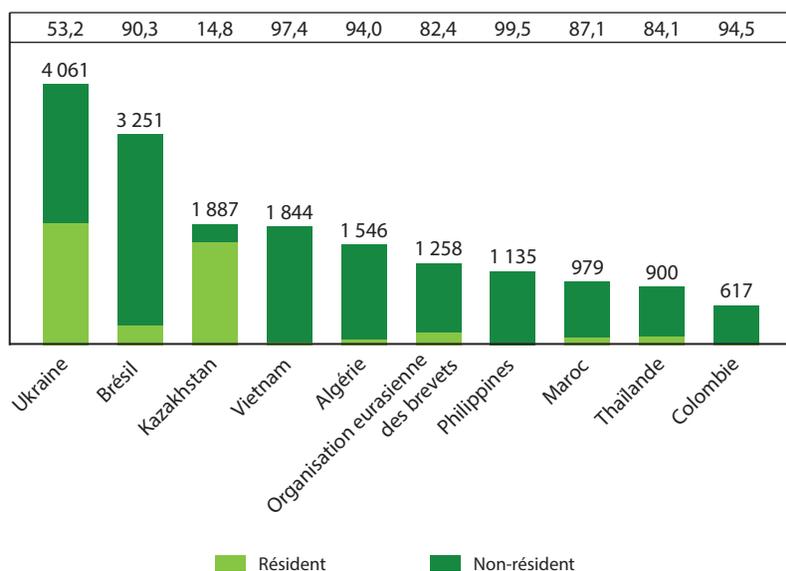


Source : Office marocain de la propriété industrielle et commerciale, Rapport annuel 2014.

Dans le même temps, le cadre réglementaire pour l'incitation à la recherche et à l'innovation, notamment concernant l'établissement d'un statut de chercheur, et l'encouragement de la recherche dans les entreprises, reste insuffisant, tout comme le cadre d'examen des demandes de brevets. En termes de « production » de connaissances et de chercheurs, en 2012 aucune université marocaine n'était classée

12. Voir <http://cmi.net.ma/Accueil.html>.

**Figure 54 - Dépôts de brevets d'invention au niveau national, 2011
(en unités et pourcentage)**



Source : Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (2012).

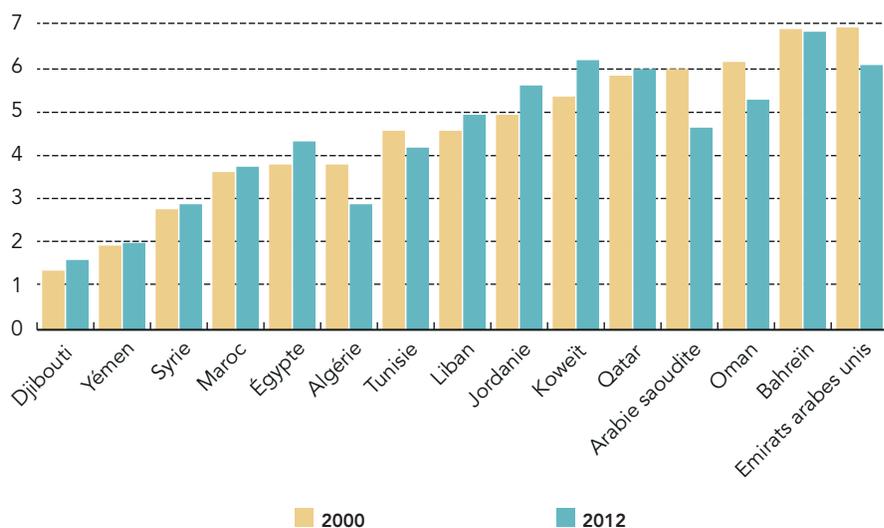
parmi les 500 premières dans le monde¹³. Le nombre d'ingénieurs et de docteurs en sciences exactes produits chaque année est relativement faible et la qualité de l'éducation tertiaire est insuffisante ; ceci explique en partie le faible nombre de brevets accordés aux résidents, en dépit du fait que le ratio de chercheurs est relativement favorable. Le savoir et la connaissance sont non seulement des déterminants clés de la capacité d'innovation – comme indiqué précédemment –, mais ils conditionnent également l'aptitude de l'économie à absorber et à répondre aux chocs, conjoncturels et structurels ; en ce sens le savoir affecte le degré de flexibilité de l'économie dans son ensemble.

Dans les indices mondiaux de l'innovation et de la connaissance, la position du Maroc reste encore faible. Selon l'indice global d'innovation calculé par l'Institut européen d'administration des affaires (INSEAD), en 2012 le Maroc est classé 88^e sur 141 pays – à comparer avec sa 94^e place sur 125 en 2011 ; il est classé 64^e pour le capital humain, 66^e pour l'infrastructure générale et 100^e pour les NTIC. Selon l'indice de l'économie du savoir de la Banque mondiale, le Maroc était en 102^e position sur 145 en 2012, perdant 10 places

13. Sur le classement mondial des universités, voir www.arwu.org.

par rapport au classement (sur 146 pays) de 2000¹⁴. Dans la région Moyen-Orient - Afrique du Nord, le Maroc reste relativement mal classé par rapport à des pays comme la Jordanie, le Liban, le Qatar et Bahreïn (figure 55). Des résultats similaires sont donnés par le Forum économique mondial (2014) : le Maroc est classé favorablement en 34^e position sur 144 pour la disponibilité de scientifiques et d'ingénieurs, mais seulement 85^e pour la qualité de la recherche scientifique et 118^e pour la capacité d'innovation (tableau 11).

Figure 55 – Scores par pays pour l'indice de l'économie fondée sur la connaissance, 2000 et 2012 (mesure entre 1 et 7)



Source : Centre pour l'intégration en Méditerranée (2013).

L'image qui se dégage de ces différents indicateurs est celle d'un pays qui possède un environnement globalement favorable aux activités d'innovation, mais où des progrès restent à faire notamment au niveau du soutien financier aux projets innovants. De plus, la qualité

14. Voir www.globalinnovationindex.org et www.worldbank.org/kam. L'indice de l'économie du savoir de la Banque mondiale comportent quatre composantes, qui représentent les piliers de l'économie de la connaissance : a) le régime des incitations économiques – composé de trois sous-variables liées à la politique commerciale, la protection des droits de propriété et la régulation de la compétition commerciale ; b) l'innovation – mesurée à travers trois sous-variables : le nombre de chercheurs en recherche et développement (R&D), le pourcentage des produits industriels dans le PIB et le nombre d'articles scientifiques publiés dans les journaux scientifiques et techniques ; c) l'éducation – représentée par le taux d'alphabétisation et l'éducation au niveau du secondaire et de l'université ; et d) les technologies de l'information – composées de trois sous-variables : le nombre de téléphones fixes et mobiles, le nombre d'ordinateurs et le nombre d'internautes.

Tableau 11 - Maroc : indicateurs d'innovation (année la plus récente)

Indicateur	Valeur (1)	Score (2)
Capacité d'innovation	3,2	118
Qualité des institutions de recherche scientifique	3,5	85
Dépenses des entreprises en R&D	2,6	112
Collaboration université-industriels en matière de R&D	3,2	96
Marchés publics pour des produits à haute technologie	3,4	78
Disponibilité de scientifiques et d'ingénieurs	4,6	34
Dépôts de brevets par million d'habitants	0,5	78

Source : *Forum économique mondial (2014)*.

Note : (1) Indice de 1 à 7 ; (2) Classement sur 148 pays.

de la main-d'œuvre reste insuffisante. La question qui se pose est donc de savoir comment accélérer le processus d'amélioration de la qualité des chercheurs, sachant que par nature ce processus, s'il repose entièrement sur l'augmentation de la qualité de l'éducation tertiaire dans le pays, sera nécessairement lent.

Parmi les propositions existantes pour améliorer la qualité de la recherche au Maroc figure un renforcement des liens entre les universités marocaines et ses homologues étrangères. Il est difficile cependant de juger de l'impact à court terme de ces mesures. Une autre approche – une recommandation propre à ce Rapport – est de créer un programme du type STARTUP-Chile pour attirer les talents disponibles à l'extérieur du pays (encadré 7). Le Maroc, qui a déjà lancé des projets dans ce sens, notamment le Technopark de Casablanca, pourrait capitaliser sur cette expérience et profiter d'un certain nombre d'avantages compétitifs. En effet, il semble être dans une position privilégiée pour créer un tel programme : sa proximité avec l'Europe, où les perspectives d'emploi à court et moyen termes sont peu favorables pour beaucoup de jeunes diplômés ; sa stabilité politique dans la région Moyen-Orient - Afrique du Nord ; un coût de la vie relativement faible ; et une infrastructure en télécommunications déjà bien développée¹⁵. Des investissements,

15. À l'heure actuelle l'Allemagne attire une grande partie des jeunes ingénieurs et autres innovateurs potentiels formés ailleurs en Europe – y compris en France –, du fait de ses perspectives économiques relativement meilleures à court terme. Cependant, les perspectives du pays à long terme, comme indiqué dans le tableau 3, ne sont guère plus favorables que celles des pays voisins. Aux États-Unis, un nouveau type de visa pour les entrepreneurs étrangers ayant au moins 100 000 dollars de financement garanti par des investisseurs américains est en cours d'approba-

notamment dans le domaine de l'internet à haut débit, seront bien entendu nécessaires pour créer ce programme et des financements devront être trouvés ; cependant le potentiel est considérable. Un programme neutre et méritocratique de subventions et de mesures complémentaires visant à faciliter l'entrée sur le territoire national de jeunes entrepreneurs talentueux en provenance du monde entier – en particulier du Moyen-Orient et des pays à faible croissance en Europe – aurait la capacité de produire des effets bénéfiques majeurs à court terme pour l'économie dans son ensemble, notamment en renforçant la culture de l'innovation et de l'entrepreneuriat. Cette initiative se situerait également dans la lignée du programme Maroc Innovation, qui fixe des objectifs ambitieux pour les brevets et les start-up innovantes, en améliorant l'image du Maroc en tant que site de R&D, en particulier dans les biotechnologies, les NTIC, les matériaux, les nanosciences et les nanotechnologies¹⁶.

Encadré 7 – Le programme STARTUP-Chile

STARTUP-Chile (<http://startupchile.org/>) est un programme de promotion de l'innovation, inspiré de la Silicon Valley aux États-Unis, basé à Santiago. Son objectif est de faire du Chili le centre principal d'innovation en Amérique latine. Les participants sont également supposés organiser et participer activement à des activités de formation de réseaux d'entrepreneurs au niveau local.

Le programme a été lancé par le gouvernement chilien, à travers InnovaChile et la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO). Financé par les ministères de l'Économie, des Affaires étrangères et de l'Intérieur, il fournit, sans intérêts et sans prise de participation des fonds, de l'ordre de 40 000 dollars aux entreprises de démarrage (start-up) qui ont été sélectionnées au préalable.

Le programme a débuté en 2010 avec 22 start-up en provenance de 14 pays. Les entreprises sélectionnées sont invitées à participer à un programme de 24 semaines à Santiago, où elles bénéficient d'un parrainage, ont accès à des bureaux et rencontrent des investisseurs potentiels. Bien que les nationaux puissent participer au programme, la plupart des start-up viennent de différentes régions du monde (Canada, Nouvelle-Zélande, Singapour, etc.).

Ces compagnies sont invitées initialement pour une période de six mois ; le gouvernement prend en charge toutes les démarches administratives. Si l'une d'elles décide de rester, obtenir un nouveau visa est facile et peu coûteux. Sur place, les coûts en main-d'œuvre qualifiée (ingénieurs) sont relativement faibles, et un appartement de deux chambres ne coûte que 500 dollars par mois. La concentration physique des entreprises de démarrage et leur insertion dans le milieu local ont pour but de créer des synergies importantes pour stimuler l'innovation et la transmission de connaissances.

Entre 2010 et fin 2013, le programme a reçu 10 475 demandes, en provenance de 112 pays ; 974 demandes ont été approuvées, soit un taux de 9 %. Parmi les projets approuvés, 22 % sont en provenance des États-Unis, 19 % du Chili, 7 % d'Argentine, 6 % d'Inde et 4 % du Brésil. Les projets approuvés ont représenté un montant total de 40 millions de dollars.

tion par le Sénat, mais le visa reste temporaire.

16. Voir <http://www.mcinet.gov.ma/TechnologiesAvancees/PromotionInnovation/Pages/Initiative%20Maroc%20Innovation.aspx>. Pour atteindre ces objectifs, le programme propose une série de mesures, visant notamment un renforcement de la capacité de R&D des universités, la création de cités de l'innovation, la collaboration avec des programmes d'innovation de l'Union européenne et une augmentation du niveau de financement de la R&D à 2 % du PIB en 2020, avec 25 % provenant de sources privées.

3.5 Accélérer l'ouverture du compte capital et la libéralisation du régime de change

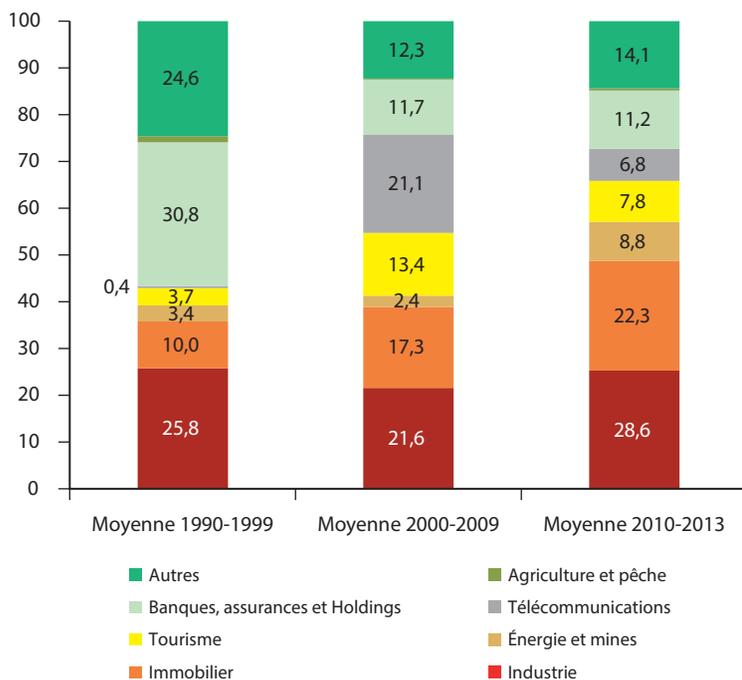
L'amélioration de la compétitivité de l'économie marocaine, comme noté précédemment, est un élément essentiel de la stratégie de croissance proposée dans ce Rapport. Elle passe non seulement par les changements structurels discutés plus haut, mais également par une plus grande ouverture du compte capital et par la libéralisation du régime de change¹⁷.

Au niveau du compte capital, le processus de libéralisation au Maroc au cours de ces dernières années a été asymétrique, en ce sens que le compte capital a été entièrement ouvert aux non-résidents tout en restant pratiquement clos aux résidents. La gamme limitée d'actifs domestiques, dans un environnement où les capitaux étrangers peuvent pénétrer librement et où l'épargne intérieure est en augmentation – suite à la croissance des revenus –, s'est traduite par des pressions sur les prix d'actifs – notamment dans le secteur immobilier – et a contribué à une réallocation des flux d'investissement au détriment des activités productives. Dans le même temps, une épargne domestique captive a contribué à des taux d'intérêt domestique faibles et peut avoir favorisé une augmentation des ratios d'endettement au niveau aussi bien des ménages que des entreprises non financières et de l'État.

En outre, même si l'ouverture graduelle du compte capital s'est accompagnée au cours des dernières années de résultats favorables en ce qui concerne le niveau total des IDE – avec un taux de croissance cumulé de 31 % entre 1990 et 1999, et de 86 % entre 2000 et 2009 –, la composition de ces flux a été fortement concentrée dans quelques secteurs d'activité, notamment l'immobilier, les télécommunications, la banque et les assurances, et le tourisme (figure 56). Relativement peu d'IDE ont eu lieu directement dans le secteur manufacturier et dans ceux de haute technologie, comme cela a été le cas en Chine par exemple (Banque mondiale, 2009, chapitre 2). Une explication possible dans le cas des secteurs de haute technologie tient en la faiblesse relative de la qualité de la main-d'œuvre, évoquée plus haut. Dans ces conditions, des réformes visant à accélérer la quantité

17. Dans une perspective macroéconomique de court terme, accroître la flexibilité du taux de change représenté également une réforme importante pour permettre à l'économie marocaine d'améliorer sa capacité à absorber les chocs externes. Cette question est discutée plus loin.

Figure 56 – Maroc : distribution par secteur des investissements directs étrangers, 1990-2013 (en pourcentage)



Source : Ministère de l'Économie et des Finances, Office des changes.

Note : Pour 2013, les données existantes sont celles du premier semestre.

et la qualité de la main-d'œuvre qualifiée pourraient avoir un impact important au niveau des IDE et de la croissance économique (Banque mondiale, 2008b), et contribuer ainsi à enclencher ou à perpétuer un cercle vertueux.

Parallèlement, la poursuite de la libéralisation du compte capital doit être accompagnée d'une plus grande flexibilité du taux de change. Depuis 1973, le Maroc opère un régime d'ancrage de sa monnaie par rapport à un panier constitué des devises de ses principaux partenaires commerciaux, pondéré par leur importance dans les échanges et règlements extérieurs du pays, menant ainsi *de facto* une politique de stabilisation du taux de change effectif. Des réaménagements ont été apportés au cours de temps, mais le régime de change actuellement en vigueur reste un ancrage nominal par rapport à un panier de devises, constitué du dollar à hauteur de 20 % et de l'euro – monnaie du principal partenaire commercial du pays – à hauteur de 80 %, avec une bande de tolérance effective très réduite (0,6 %). Dans ce cadre,

Bank Al-Maghrib intervient chaque jour sur le marché des changes en fixant les cours d'achat et de vente pour ses opérations avec les banques. Bien qu'en principe ce régime de fixité réduise l'autonomie effective de la politique monétaire, le maintien de restrictions au niveau du compte capital a laissé une marge de manœuvre pour la conduite d'une politique monétaire autonome. Depuis la fin de l'année 2006 cette politique a pris la forme de l'adoption d'un cadre analytique qui se rapproche à certains égards de celui du ciblage d'inflation – voir la section 3.7.2.

Dans le contexte d'une intégration plus poussée du Maroc dans l'économie mondiale, comme préconisée dans ce Rapport, ce régime de change et le cadre de politique monétaire associé ont besoin d'une refonte fondamentale. Comme indiqué précédemment, les données montrent une appréciation réelle significative et une surévaluation au cours des dernières années – voir la figure 25 plus haut. Cette appréciation excessive du taux de change réel a conduit non seulement à des problèmes de gestion macroéconomique à court terme (perte de réserves de changes, déséquilibres externes durables et difficulté à contenir l'impact des flux de capitaux sur la stabilité économique), mais également à une limitation de la croissance économique et de l'emploi dans les secteurs productifs, du fait de son impact sur la compétitivité du pays.

Des politiques macroéconomiques solides sont un préalable indispensable à la transition à un régime de change flexible – comme elles le sont d'ailleurs pour maintenir la crédibilité d'un taux fixe. Cependant, les institutions et les marchés ont également un rôle important à jouer (encadré 8). En termes concrets, une stratégie possible pour le Maroc est une sortie ordonnée à travers un *régime de bandes asymétriques, sans parité centrale, sur une période de deux ans*. Un tel régime est transparent et simple à mettre en œuvre, étant donné que le taux de dépréciation peut être programmé à l'avance et non pas révisé mensuellement sur la base de l'estimation, par définition dynamique, du taux de change d'équilibre.

La bande asymétrique ajustée préserve également les fondements de la stratégie de politique monétaire poursuivie au cours des dernières années, tout en impliquant une adaptation en cohérence avec les défis actuels et les perspectives d'évolution à moyen terme de l'environnement économique du Maroc. L'asymétrie à la hausse

de la bande permet d'introduire progressivement la flexibilité et de déclencher un processus d'apprentissage pour la banque centrale et pour les opérateurs des marchés, tout en prenant en compte et en signalant la marge anticipée à la dépréciation, plus grande que celle à l'appréciation, pendant les premières phases de transition¹⁸. Dans le même temps, la référence au panier, connu pour le public, peut être maintenue. Mais le développement du marché de change en termes de volumes échangés et de profondeur sera favorisé par l'absence de parité centrale et par l'asymétrie de la bande ; l'adaptation des opérateurs à la flexibilité et à la gestion du risque de change sera donc plus rapide. De plus, contrairement à un régime de parité glissante avec bande symétrique, l'absence d'une parité centrale et l'élargissement de la bande supérieure dans le cadre de la bande asymétrique réduit la fréquence des interventions de change¹⁹.

**Encadré 8 – Les sorties ordonnées d'un régime de change fixe :
leçons des expériences internationales**

Comment un pays doit-il procéder pour réduire le plus possible les risques que comporte le passage d'un taux de change fixe à un taux flexible ? Avec quelle rapidité doit-il opérer la transition ? À quel moment faut-il libéraliser les flux de capitaux : avant ou après l'abandon de la parité fixe ? Les expériences internationales ont montré qu'une sortie ordonnée d'un régime de change fixe exige de bien se préparer, d'agir au bon moment et de pouvoir prendre appui sur un cadre macroéconomique solide.

Premièrement, il est essentiel que les pays se dotent d'un marché des changes profond et liquide. Dans la plupart des pays en développement et des pays émergents, ce dernier est étroit et ne fonctionne pas bien, en partie à cause des nombreuses réglementations dont il fait l'objet. La rigidité des parités empêche elle aussi le développement du marché des changes parce que les intervenants n'ont pas vraiment de raison de chercher à interpréter les tendances des taux de change, de prendre des positions ou de gérer les risques. De plus, en régime de change fixe, la banque centrale est généralement obligée de participer activement au marché, ce qui limite les opérations interbancaires. L'introduction d'une certaine souplesse dans le régime de change encourage le développement du marché des changes.

18. Dans ce régime, il est important que le risque de variation du taux de change puisse s'exercer à la hausse comme à la baisse ; la bande de fluctuation doit donc être assez large. Il est également important que la flexibilité offerte par les marges de variation ne soit pas rapidement neutralisée par un éventuel désalignement. Si la bande de fluctuation est étroite et que la monnaie est soumise à des pressions persistantes à la hausse, le taux de change risque de toucher sa limite supérieure, forçant alors les autorités monétaires, ou bien à défendre les marges existantes (comme dans un régime de change fixe ordinaire), ou bien à les élargir. Mais des ajustements fréquents de la bande peuvent nuire à sa crédibilité et entraîner des pressions spéculatives. Ces problèmes se posent avec d'autant plus d'acuité que les capitaux circulent librement.

19. Avec une parité ou bande glissante, la banque centrale devrait en principe intervenir fréquemment si le marché n'oriente pas systématiquement et durablement le taux de change vers le taux de dépréciation prévu par la parité glissante. En outre, l'intervention se fait, dans le cadre de la parité ou bande glissante, selon des règles d'ajustement qui changent régulièrement.

En effet, lorsque le taux de change commence à fluctuer, même légèrement, cela incite rapidement les opérateurs à s'informer, à se positionner, à estimer le prix des différentes monnaies et à gérer les risques de change. Il est essentiel que le premier pas vers la flexibilité — indépendamment du rythme de la transition — soit suffisamment décisif pour donner d'emblée aux participants le sentiment que le risque de change peut jouer dans deux directions, à la hausse comme à la baisse, ce qui les amènera à prendre à la fois des positions longues et des positions courtes. Cette flexibilité doit être accompagnée de mesures visant à assouplir ou éliminer les réglementations qui restreignent l'activité du marché — telles que l'obligation de rétrocéder les recettes en devises à la banque centrale par exemple, les taxes et surtaxes sur les opérations de change, les restrictions imposées aux transactions interbancaires, et les restrictions qui pèsent sur les transactions courantes et certains mouvements de capitaux —, harmoniser et simplifier la législation des changes, et favoriser la mise au point d'instruments destinés à couvrir le risque de change en levant progressivement les contrôles sur les opérations à terme.

Deuxièmement, les pays doivent se doter de politiques qui leur permettent de définir les objectifs, le moment et l'ampleur des interventions officielles sur le marché des changes. En régime de change fixe, les banques centrales n'ont quasiment aucune liberté de choix quant au moment ou à l'ampleur de leurs interventions. Dans un système de change flexible, au contraire, leur action revêt un caractère discrétionnaire et, si elles décident d'intervenir, c'est pour corriger des distorsions de taux de change, calmer des fluctuations désordonnées sur le marché ou accumuler des réserves. À l'évidence, beaucoup de pays à moyen revenu interviennent systématiquement sur le marché des changes, souvent pour empêcher une appréciation jugée trop forte du taux de change (Agénor et Pereira da Silva, 2013). Cependant, plusieurs raisons devraient inciter à des interventions sélectives et parcimonieuses : le désalignement du taux de change est difficile à détecter et à mesurer ; la volatilité du taux de change à court terme ne justifie pas toujours une intervention — elle peut résulter d'une évolution des données économiques fondamentales ; les interventions ne sont pas toujours efficaces quand il s'agit d'agir sur le taux de change ou de réduire sa volatilité ; et elles le sont plus lorsqu'elles sont relativement peu fréquentes parce que l'effet de surprise joue alors à plein et que cela renforce la confiance du marché dans la volonté des autorités d'assurer la flexibilité du change.

Troisièmement, l'adoption d'un régime intermédiaire peut permettre de mieux gérer la transition vers un taux de change flexible. Plusieurs pays ont opté pour des parités ajustables, pendant une période transitoire, avec des marges de variation de plus en plus larges, afin d'assurer la transition vers une autre forme d'ancrage nominal, sur un intervalle de temps relativement long — c'est le cas du Chili, de la Hongrie, d'Israël et de la Pologne.

Une transition graduelle est également proposée pour le Maroc dans ce Rapport. Elle donne le temps de mettre en place les aménagements institutionnels et macroéconomiques requis. Elle permet en particulier aux opérateurs d'approfondir le marché des changes — dans la mesure où la flexibilité du régime de change stimule l'activité cambiaire — et de développer les moyens de gérer les risques de change. Elle donne également aux autorités de contrôle le temps de mettre en place les systèmes de régulation et de surveillance appropriés.

En outre, l'approche graduelle permet de limiter le risque de volatilité excessive de la monnaie et les effets pernicioeux qui peuvent en résulter pour la crédibilité de l'action publique, les anticipations inflationnistes et les bilans.

Quatrièmement, les pays doivent trouver éventuellement un nouvel ancrage nominal et redéfinir le cadre de la politique monétaire lorsqu'ils abandonnent le régime de change fixe. Beaucoup de pays, aussi bien développés qu'en développement, ont opté pour le ciblage d'inflation (Agénor, 2002 ; Hammond, 2012). Cependant la crise financière mondiale a changé la formulation traditionnelle de ce régime (Agénor et Pereira da Silva, 2013). Le consensus actuel est que le régime adopté doit non seulement adopter un objectif de stabilité des prix, mais également internaliser les risques liés à l'instabilité financière. À cette fin, des outils macroprudentiels doivent être développés, comme discuté plus loin.

Cinquièmement, la libéralisation des mouvements de capitaux ne doit pas venir avant l'assouplissement du régime de change ; historiquement cette séquence a souvent contribué à créer des déséquilibres macroéconomiques et à provoquer des crises de change (Agénor et Montiel, 2015). Cependant, même lorsque le passage au régime flexible précède l'ouverture du compte

capital, la libéralisation des flux de capitaux, qu'elle porte sur leur direction ou leur composition, peut provoquer une croissance excessive de la liquidité et du crédit. De façon plus générale, une libéralisation trop asymétrique des mouvements de capitaux peut entraîner une surévaluation (ou une sous-évaluation) systématique du taux de change par rapport à son niveau d'équilibre à long terme. Cela correspond assez bien au cas du Maroc au cours des dernières années. Afin de faciliter une correction ordonnée de tout désalignement possible du taux de change, il peut être préférable de procéder en parallèle à l'assouplissement du régime de change et à l'élimination progressive des asymétries qui déséquilibrent la circulation des capitaux.

3.6 Exploiter la dimension régionale : l'expansion vers l'Afrique subsaharienne

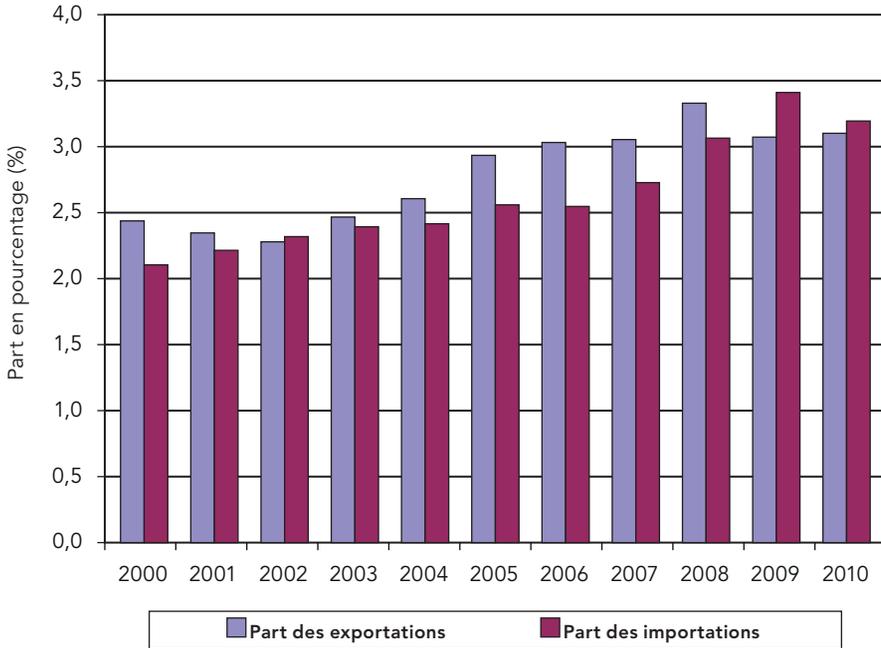
De nombreux rapports économiques récents ont mis l'accent sur le potentiel économique de l'Afrique subsaharienne, lié en particulier à sa main-d'œuvre abondante et relativement bon marché. Cependant, ce potentiel de croissance reste sujet à plusieurs contraintes, notamment au niveau du secteur financier, des services d'infrastructure de base (transport, énergie et télécommunications), de l'éducation et du capital humain, et de la gouvernance²⁰. Ces contraintes expliquent en grande partie pourquoi la part de la région dans le commerce mondial a peu changé en termes de valeur entre 2000 et 2010 (figure 57). En termes de volumes physiques, elle a même baissé, passant de 6,5 % en 1980 à 5,2 % en 1990 et 4,9 % en 2009 (Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, 2012, tableau 5).

La structure par produits du commerce extérieur de l'Afrique subsaharienne a également peu changé. Au niveau des exportations, les combustibles ainsi que les minerais et métaux continuent de représenter l'essentiel des ventes à l'étranger ; la part des produits manufacturés a même baissé entre 2000 et 2010, passant de 21 % à 16 % (figure 58). En même temps, les achats de produits de base ainsi que de machines et matériel de transport continuent de représenter l'essentiel des importations (figure 59).

En termes géographiques, cependant, la structure du commerce extérieur de la région a fortement changé au cours des dernières années. En 1995, les parts de la Chine dans les exportations et les importations de l'Afrique subsaharienne représentaient respectivement 2,2 et 4,4 %, contre 11,4 et 16,2 % pour la France par exemple (Ye, 2013). En 2005,

20. Voir Banque mondiale (2010), Organisation des Nations unies pour le développement industriel (2011 et 2012), Banque africaine de développement (2012) et Le Goff et Singh (2013).

Figure 57 – Afrique subsaharienne : part dans le commerce mondial, 2000-2010



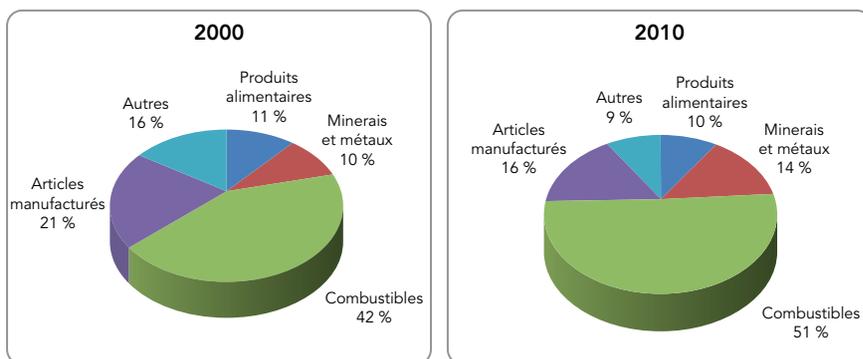
Source : Banque africaine de développement (2012).

ces parts étaient de 4,2 et 16 % pour la Chine, et 5,3 et 10,7 % pour la France (*ibid.*), tandis qu'en 2012 elles sont passées à 7,6 et 14,9 % pour la Chine, et 3,6 et 3,5 % pour la France²¹. Pour la seule zone franc, et pour les sous-périodes 1985-1995, 1995-2005 et 2005-2009, les parts relatives pour les importations de la région ont évolué comme suit : respectivement 41,4, 27,4 et 18,0 % pour la France, contre 2,1, 7,1 et 15,4 % pour la Chine.

Pour les exportations de la région, les chiffres sont respectivement de 24,5, 10,9 et 7,8 % pour la France, et de 0,9, 6,5 et 13,8 % pour la Chine (Chaponnière *et al.*, 2013). En 2010, près de 50 % des exportations africaines de métaux étaient destinées à la Chine (figure 60). Cette expansion rapide des échanges entre Pékin et l'Afrique subsaharienne s'est accompagnée d'une forte augmentation des investissements directs chinois dans la région entre 2005 et 2012, particulièrement dans les secteurs des transports, de l'énergie (dont le pétrole),

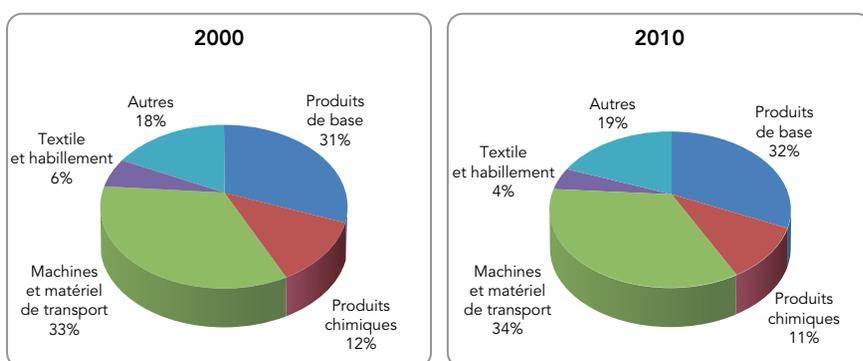
21. Parallèlement, la part de l'Afrique dans les importations chinoises est passée de 0,7 % en 1990 à 2,5 % en 2000 et 4,8 % en 2010, tandis que pour les importations les chiffres correspondants sont respectivement 2,1 %, 2,0 % et 3,8 % (Ye, 2013).

Figure 58 – Afrique subsaharienne : structure des exportations par groupes de produits, 2000 et 2010 (en pourcentage des exportations totales)



Source : Direction des études et des prévisions financières (2012a).

Figure 59 – Afrique subsaharienne : structure des importations par groupes de produits, 2000 et 2010 (en pourcentage des importations totales)

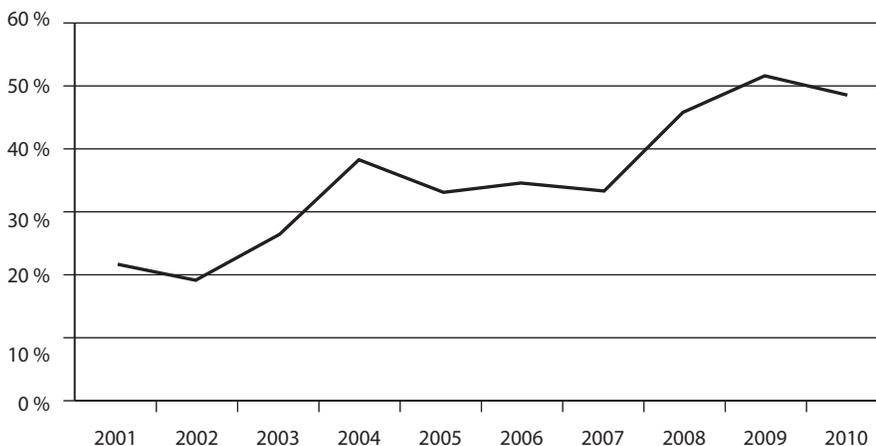


Source : Direction des études et des prévisions financières (2012a).

de l'immobilier, et des mines (Zafar, 2007 ; Banque mondiale, 2008c ; Chaponnière *et al.*, 2013 ; et encadré 9).

Quelles sont les relations entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne ? Historiquement, Rabat a toujours entretenu des rapports commerciaux (et séculaires) avec la région, mais la situation actuelle est plutôt mixte. D'un côté, les échanges commerciaux ont augmenté sensiblement durant la dernière décennie (figure 61), mais de l'autre les exportations restent concentrées sur les produits alimentaires (figure 62). La distribution géographique reste également ciblée sur un petit nombre de pays (figure 62 également). Néanmoins, depuis 2008 la balance commerciale entre le Maroc et la région est devenue positive et le pays a déployé ses banques, ses assurances et ses entreprises

Figure 60 – Poids de la Chine dans les exportations africaines de métaux, 2001-2010



Source : Chaponnière et al. (2013).

Encadré 9 – Les investissements de la Chine en Afrique subsaharienne

Avec un total supérieur à 120 milliards de dollars, les investissements chinois dans le monde ont établi un nouveau record en 2012 – le précédent était de 111 milliards de dollars en 2010. Grâce à la fondation américaine Heritage, les détails concernant quelque 750 transactions supérieures à 100 millions de dollars sont accessibles au public¹. Ces investissements sont classés selon sept catégories : l'énergie, les mines, les transports, l'immobilier, l'agriculture, la finance et les technologies. Les statistiques excluent les prêts, les achats de bons du Trésor et autres opérations financières.

Sur la base de ces données, on peut établir un profil assez précis des investissements chinois en Afrique subsaharienne. La région a recueilli 108 milliards de dollars depuis 2005, sur un total de 607 milliards, soit environ 18 %. Sur cette période, l'essentiel de cette somme a été investi dans les transports (34,3 milliards de dollars, soit 32 % environ), l'énergie, dont le pétrole (31 milliards, soit 29 %), l'immobilier (21,6 milliards, soit 20 %) et les mines (16,3 milliards, soit 15 %). Par comparaison, au niveau mondial, la distribution est la suivante : l'énergie (284,5 milliards de dollars, soit 47 % environ), les mines (98,5 milliards, soit 16 %), les transports (89,1 milliards, soit 15 %) et l'immobilier (48,7 milliards, soit 8 %).

Le Nigeria a reçu 15,6 milliards de dollars dont 8,2 milliards dans le secteur de l'énergie, 3,8 milliards dans les transports et 3,2 milliards dans l'immobilier. Destination préférée des Chinois, il a attiré plus de capitaux que le Royaume-Uni ou la Russie (13,3 milliards de dollars). Les principales transactions ont concerné les actifs pétroliers *onshore* de Total, rachetés par Sinopec en novembre 2012 pour 2,5 milliards de dollars. Un autre investissement remontant à juin 2008 et d'un montant de 2,27 milliards de dollars a été effectué par la CNOOC lors du rachat de South African Petroleum.

L'Algérie a reçu 10,5 milliards de dollars dont 8,8 milliards dans les transports et 1,3 milliard dans l'immobilier. La fondation Heritage ne donne pas le détail des transactions.

L'Afrique du Sud a reçu 8,6 milliards de dollars dont 5,9 milliards dans les services financiers et 2,7 milliards dans les minerais. Une grande partie de cette somme (5,6 milliards) provient du rachat de 20 % de Standard Bank, le premier établissement financier du continent, par ICBC ; tandis que le rachat pour 1,36 milliard de dollars par Jinchuan du minier Metorex, actif en République démocratique du Congo, en représente une autre composante essentielle.

1. Voir <http://www.heritage.org/research/projects/china-global-investment-tracker-interactive-map>.

L'Éthiopie a reçu 7,8 milliards de dollars dont 2,9 milliards dans l'énergie et 2,4 milliards dans les transports et la technologie. Aucun détail des transactions ne figure dans les statistiques fournies par Heritage.

La République démocratique du Congo a reçu 7,8 milliards de dollars dont 7,2 milliards dans les minerais et 660 millions dans l'énergie. Heritage recense quatre transactions supérieures à 1 milliard de dollars effectuées par China Eximbank, China Railway Engineering, China Metallurgical, Sinohydro et Minmetals (rachat du minier canadien Anvil pour 1,28 milliard de dollars).

Le Tchad a reçu 6,8 milliards de dollars en tout, dont 6,6 milliards dans les transports.

L'Angola a reçu 6,5 milliards de dollars dont 5 milliards dans l'immobilier et 1 milliard dans l'énergie. Pendant l'été 2012, les photos d'une cité fantôme, d'un coût officiel de 3,5 milliards de dollars, construite par l'État chinois en échange de pétrole angolais avaient fait le tour du monde.

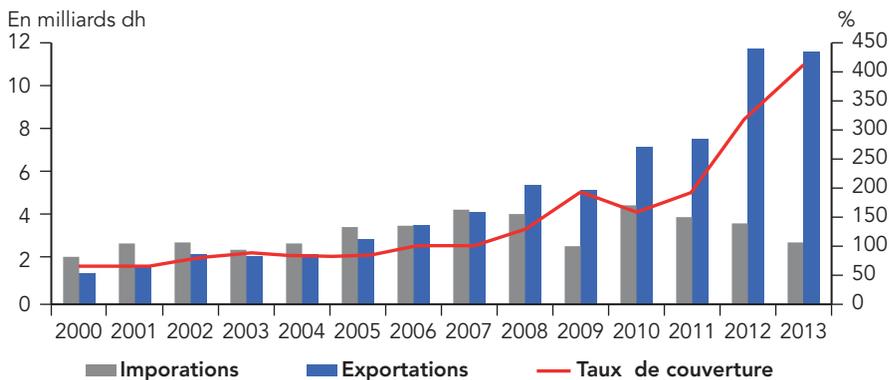
Le Niger a reçu 5,2 milliards de dollars en tout. Il s'agit principalement de l'investissement de 5 milliards de dollars réalisé par CNPC dans les hydrocarbures en juin 2008.

Le Sierra Leone a reçu 4,7 milliards de dollars dont 3 milliards dans les transports et 1,7 milliard dans les minerais.

Le Cameroun a reçu 4,6 milliards de dollars dont 1,6 milliard dans les transports, 1,5 milliard dans l'énergie et 870 millions dans l'agriculture.

de construction, de télécommunications et de services dans la région, notamment la zone ouest-africaine (encadré 10)²².

Figure 61 – Maroc : évolution des échanges commerciaux avec l'Afrique subsaharienne, 2000-2013

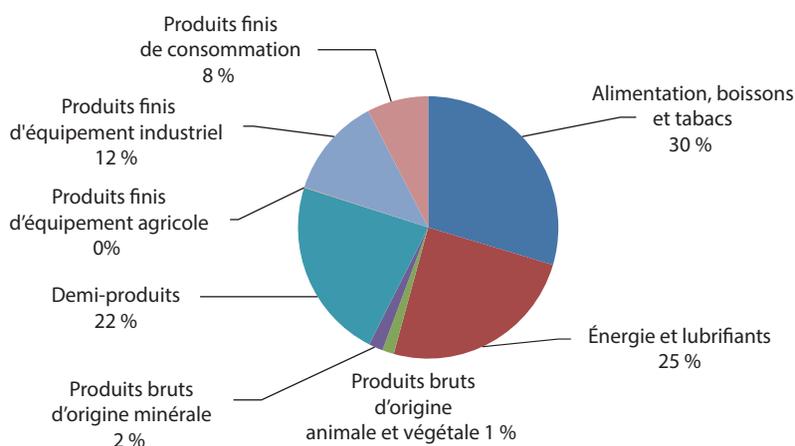
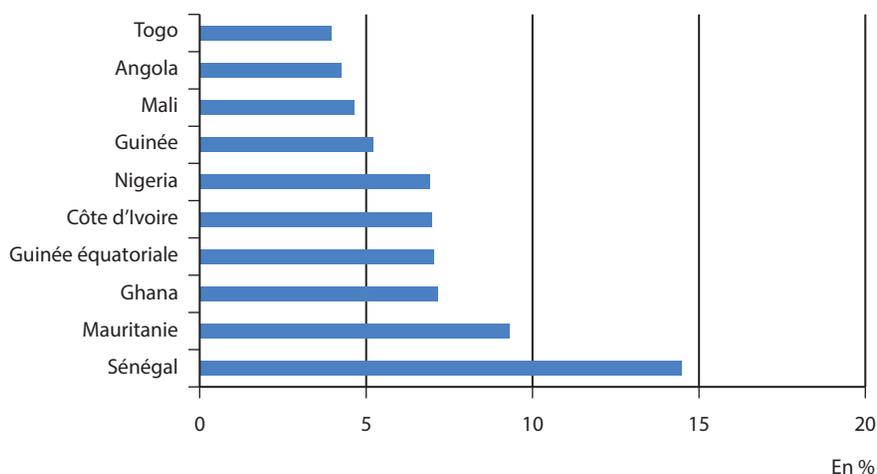


Source : Ministère de l'Économie et des Finances, Office des changes.

Un aspect essentiel de la stratégie proposée dans ce Rapport est que le Maroc doit capitaliser sur sa position géographique, dans le contexte de la nouvelle division internationale du travail, pour délocaliser graduellement les activités manufacturières légères, basées sur l'imitation et intensives en main-d'œuvre peu qualifiée, vers les

22. En 2009, selon le magazine *Jeune Afrique*, dans le « top 500 » des entreprises du continent 75 étaient marocaines, 26 tunisiennes et 22 algériennes ; la même année le Maroc plaçait 19 nouvelles entreprises dans le classement.

Figure 62 – Maroc : direction géographique et composition des exportations vers l’Afrique subsaharienne, 2000-2012 (en pourcentage des exportations totales)



Source : Ministère de l’Économie et des Finances, Direction des études et des prévisions financières.

pays francophones d’Afrique subsaharienne. Ceci permettrait de tirer parti des coûts relativement faibles du travail dans la région et de favoriser la « montée en gamme » du pays. Comme indiqué plus haut, la Chine a considérablement renforcé sa présence en Afrique subsaharienne depuis quelques années et a bénéficié, dans une certaine mesure, de l’avantage du « premier investisseur » dans certains pays. Néanmoins, elle est moins présente en Afrique francophone que dans les pays anglophones. Le Maroc peut tirer parti d’une présence déjà bien établie dans nombre de secteurs – comme indiqué précédemment – et de l’héritage culturel commun – au niveau linguistique,

historique et religieux – pour affronter la concurrence chinoise et développer dans certains pays de la région une production compétitive, qui répond à la demande internationale.

Encadré 10 – La présence des entreprises marocaines en Afrique subsaharienne

Les investissements privés marocains en Afrique subsaharienne ont pris une ampleur significative depuis quelques années. Ces investissements s'orientent vers les secteurs des banques et organismes financiers, des télécommunications, de la cimenterie, des mines, du transport et de l'habitat, moyennant des prises de participation au capital des entreprises locales et/ou le montage de filiales (Direction des études et des prévisions financières, 2010 et 2012a).

Du côté des investissements bancaires et financiers, Attijariwafa bank et BMCE Bank sont les premiers groupes à avoir conquis le marché international, en particulier africain. La première est présente au Sénégal (rachat de 66,67 % du capital de la banque sénégalaise BST) et au Mali (acquisition de 51 % des actions de la Banque internationale du Mali pour près de 60 millions d'euros). En 2009, l'opérateur a renforcé sa présence en Afrique subsaharienne avec l'acquisition de cinq filiales du Crédit agricole en Côte d'Ivoire, au Sénégal, au Gabon et au Congo. Ainsi, le PNB des filiales de Attijariwafa bank en Afrique de l'Ouest s'est établi à 1,47 milliard de dirhams contre 539 millions dans la zone centrale. Le groupe envisage de se positionner au Cameroun et dans six autres pays de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) et de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC).

BMCE Bank, quant à elle, a été la première banque marocaine à investir à l'étranger et est actuellement présente dans une dizaine de pays africains. En 2007, elle a procédé à une prise de participation à hauteur de 35 % dans le capital de Bank of Africa, troisième groupe bancaire de l'UEMOA. Par ailleurs, la BMCE, à travers sa filiale BMCE Capital Dakar, a réalisé une émission d'emprunt obligatoire de 50 millions d'euros pour le compte du Port autonome de Dakar. La Banque centrale populaire s'est quant à elle rapprochée de la Banque atlantique en 2011. En mai 2013, la Bank of Africa Capital, une nouvelle banque d'affaires panafricaine basée à Casablanca et détenue par Bank of Africa — filiale donc du groupe marocain BMCE Bank — et BMCE Capital, est née. Son objectif est d'implémenter des filiales régionales autour de trois pôles : les marchés de capitaux actions et dettes ; la gestion d'actifs ; et le conseil en fusions-acquisitions, en financement de projets et en introduction boursière. L'ambition du groupe est de faire naître un leader panafricain de la banque d'affaires sur toute la chaîne de valeur.

Les télécommunications occupent 25 % de l'encours global des IDE marocains en Afrique. Ainsi, Maroc Telecom est actionnaire majoritaire de l'opérateur mauritanien Mauritel, détient 51 % du capital de l'opérateur burkinabé ONATEL et autant de celui de Gabon Telecom depuis 2007 et de l'opérateur malien depuis juin 2009. Maroc Télécom compte aujourd'hui quatre licences GSM dans la région, outre celle du Royaume.

Avec une part de 13,8 % des IDE marocains, le secteur des holdings occupe la troisième position. C'est notamment le cas du groupe Ynna Holding, dont les activités sont multiples en Côte d'Ivoire. Ce groupe devrait investir dans d'autres pays africains comme le Mali (projets de construction d'une usine de filature de coton, de broyage et de production de ciment), le Gabon et la Guinée équatoriale. De son côté, le groupe ONA intervient par le biais de ses deux filiales Lessieur Cristal, qui détient 36 % dans le capital de la société tunisienne la Raffinerie africaine, et la compagnie Optorg qui a créé une entente de coentreprise (*joint venture*) avec la société sud-africaine Barloworld Equipment.

Dans le secteur minier et de l'énergie, l'ONA, à travers sa filiale minière Managem, détient plusieurs gisements de minerais en Afrique subsaharienne (Guinée, Mali, Burkina Faso et Niger). Dans le domaine énergétique, l'ONE a remporté un projet d'électrification sur 25 ans des zones rurales au nord du Sénégal. La filiale a signé avec le gouvernement gabonais, le 13 mai 2010,

une convention d'exploitation de la mine aurifère de Bakoudou, qui nécessite un investissement de 32 millions de dollars.

En matière de transport, la Royal Air Maroc dessert désormais quasiment l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest et s'est même essayée à racheter des compagnies nationales. Elle a signé avec la CEMAC un protocole d'accord sur la création d'une compagnie aérienne sous-régionale, baptisée Air CEMAC.

Dans le secteur des infrastructures, le groupe CCGT a réalisé en Guinée un projet d'aménagement d'un périmètre agricole pour une enveloppe de 70 millions de dirhams. Au Sénégal, le groupe a remporté l'un des plus grands chantiers publics du pays, à savoir la construction d'une route de 230 kilomètres. De son côté, l'ONEP a remporté en 2007 l'appel d'offres international pour la gestion par affermage de la Société nationale des eaux du Cameroun.

Le renforcement de cette dynamique d'intégration régionale permettrait également à terme – au fur et à mesure que le niveau de revenu augmente en Afrique – de créer ou de développer de nouveaux marchés d'exportation pour des produits marocains à fort contenu technologique, au-delà des produits alimentaires – comme c'est le cas actuellement. Elle permettrait aussi la création de chaînes d'approvisionnement intégrées dans plusieurs activités.

Pour mettre en œuvre cette stratégie, le Maroc doit capitaliser sur les secteurs – banques, assurances et finance, notamment – dans lesquels le pays dispose d'un avantage compétitif indéniable. Parallèlement, les IDE des entreprises marocaines en Afrique subsaharienne devront augmenter de manière significative, particulièrement en infrastructure de base. Ces investissements pourraient aboutir à la création de zones industrielles intégrées entre le Maroc et l'Afrique. Ce déploiement international nécessitera également – au moins dans un premier temps – un soutien accru de l'État, direct et indirect, en particulier aux entreprises de taille moyenne²³. Une telle politique permettrait au Maroc de diversifier les acteurs de sa stratégie d'expansion régionale et de contribuer à la création d'emplois au niveau national.

3.7 Adapter le cadre macroéconomique

Comme indiqué plus haut, le cadre macroéconomique adopté par le Maroc a bien servi le pays pendant deux décennies ; mais dans le contexte d'une stratégie d'intégration plus poussée au sein de l'économie mondiale, et compte tenu des risques accrus de chocs déstabilisateurs, il doit évoluer. Cette évolution doit porter sur toutes

23. Le rôle de l'État dans ce contexte est discuté plus loin.

les composantes du cadre macroéconomique : le régime de change ; les politiques monétaire et macroprudentielle ; et la politique budgétaire.

3.7.1 Le régime de change et la gestion des chocs à court terme

Dans une perspective de croissance, comme indiqué précédemment, la raison fondamentale pour laquelle le régime de change du Maroc doit évoluer vers une plus grande flexibilité est liée au besoin d'améliorer la compétitivité. Dans une perspective de court terme, il s'agit également d'absorber les chocs sur les termes de l'échange et, dans un contexte de plus grande ouverture financière, d'éviter que la volatilité des capitaux n'affecte la liquidité interne et déstabilise le système financier. Une dégradation des termes de l'échange, par exemple, nécessite en général une dépréciation du taux de change réel pour éviter une détérioration du compte courant de la balance des paiements et des pressions sur les réserves de change. L'absorption de ce type de chocs, et le processus d'ajustement aux chocs externes en général, peuvent être grandement facilités par une plus grande flexibilité du taux de change nominal, sous la forme d'un flottement dirigé, particulièrement en présence d'une importante rigidité à la baisse des salaires réels, comme cela semble être le cas au Maroc.

Les modalités de la transition vers un régime de change plus flexible ont été discutées plus haut ; une flexibilisation graduelle, dans le contexte d'une bande asymétrique, semble être le choix le plus judicieux pour le Maroc. En même temps, comme souligné précédemment, l'adoption d'un régime de change plus flexible devra s'accompagner d'un assouplissement graduel de la réglementation des changes pour les institutions financières, et éventuellement pour les institutions non financières et les ménages. Cet assouplissement devra porter également sur les IDE, dont le rôle dans le renforcement de l'intégration dans l'économie mondiale et dans la promotion des activités d'innovation est crucial. Comme indiqué également, l'adaptation du cadre réglementaire régissant les transactions financières en devises des agents économiques est une étape essentielle pour aider les opérateurs sur les marchés des changes à développer leur capacité à gérer le risque de change dans un régime plus flexible.

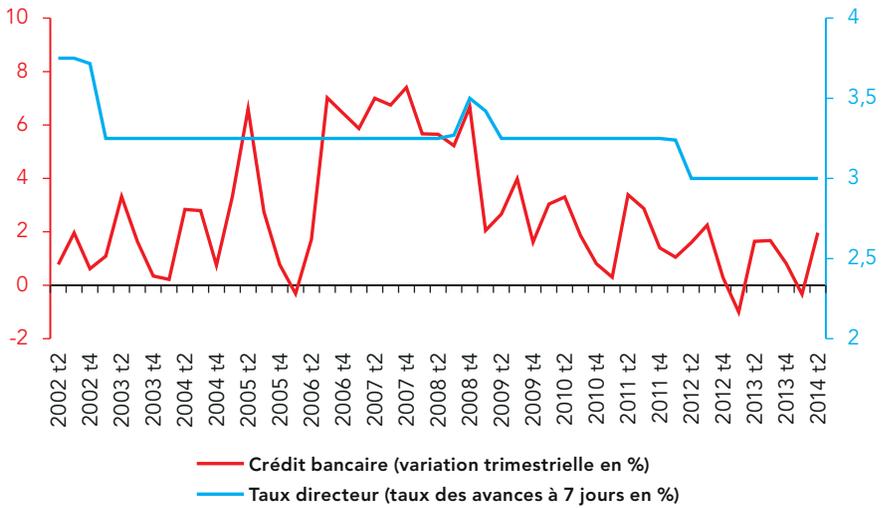
3.7.2 Les politiques monétaires et macroprudentielles

L'abandon du régime de change fixe actuel – en adoptant par exemple un régime de bandes asymétriques sur une période de deux ans, comme première étape de transition vers un flottement dirigé – nécessitera l'adoption progressive d'un nouvel ancrage nominal et donc une redéfinition du rôle de la politique monétaire. Dans le même temps, l'adoption d'un régime de taux de change plus souple permettra d'acquérir un certain degré d'autonomie au niveau de la politique monétaire, donc d'accorder davantage de considération aux objectifs domestiques dans la conduite de cette politique.

Depuis 2006, des efforts considérables ont été menés au niveau de la banque centrale pour faire évoluer le cadre de la politique monétaire vers un régime de ciblage d'inflation (Direction des études et des relations internationales, 2011). Ces efforts ont porté aussi bien sur les capacités techniques que sur les données statistiques nécessaires à la conduite de la stratégie monétaire au jour le jour. Cependant, la politique monétaire poursuivie au cours des dernières années s'est révélée relativement passive ; comme indiqué dans la figure 63, après une baisse rapide entre 1998 et 2002, le taux directeur en termes nominaux a peu varié, en dépit des fluctuations relativement fortes des crédits à l'économie – un indicateur clé du cycle financier²⁴. De même, comme l'indique la figure 64, le taux directeur en termes réels, dont l'évolution reflète essentiellement les variations du taux d'inflation – vu la rigidité du taux nominal –, n'a pas un caractère contracyclique systématique en relation avec l'évolution de l'*output gap* non agricole – ce qui devrait être le cas en général. Au contraire, les données semblent suggérer des délais de réaction significatifs des autorités monétaires. Dans le contexte d'une ouverture commerciale et financière plus grande du pays, l'utilisation des taux d'intérêt par la banque centrale devrait être plus flexible et guidée par les dynamiques des cycles économique et financier, de manière à mieux gérer les nombreux chocs exogènes auxquels l'économie marocaine aura à faire face.

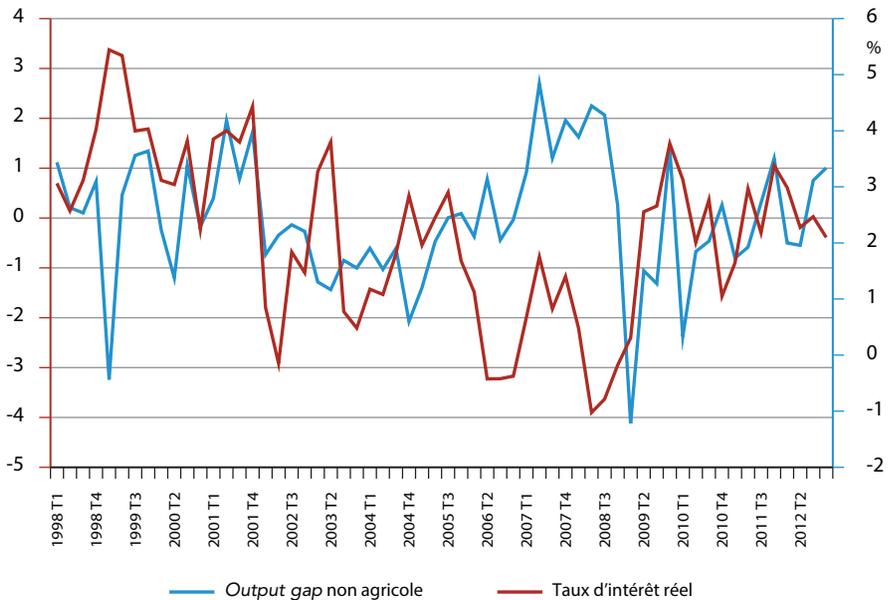
24. Pendant toute cette période, le taux interbancaire a très largement suivi les mouvements du taux directeur ; les écarts entre les deux taux n'ont pas dépassé $\pm 1\%$ et la volatilité de ces écarts a diminué dans le temps. La tendance a été la même pour les taux créditeurs.

Figure 63 – Maroc : taux directeur et variation du crédit bancaire, 2001-2014



Source : Bank Al-Maghrib.

Figure 64 – Maroc : taux directeur réel et *output gap* non agricole, 1998-2012 (en milliards de dirhams et en pourcentage)



Source : Bank Al Maghrib.

Toutefois, l'abandon du régime de change fixe ne signifie pas que cette variable ne jouera aucun rôle dans le cadre macroéconomique, même après la phase transitoire de flexibilisation. En fait, pratiquement tous les pays à moyen revenu ayant adopté un régime de ciblage

d'inflation continuent à se soucier de l'évolution du taux de change nominal et à intervenir sur le marché des changes, parfois de manière agressive et soutenue (Agénor et Pereira da Silva, 2013). Les raisons en sont en général multiples ; dans le cas du Maroc, les considérations primordiales pourraient être l'impact du taux de change sur l'inflation, la production – à travers les coûts des produits importés – et le budget de l'État – à travers les subventions aux carburants.

En ce qui concerne le premier facteur, il est possible effectivement que, compte tenu du degré d'ouverture commerciale du Maroc, des fluctuations plus amples des taux de change puissent avoir des effets significatifs sur l'inflation²⁵. Ce risque peut être amplifié par l'indexation explicite ou implicite des salaires sur l'inflation, en particulier – comme discuté plus haut – le salaire minimum dont les effets de diffusion sur l'ensemble de la structure salariale peuvent être importants. Dans le cas d'une appréciation du taux de change, le risque de perte de compétitivité émerge, pouvant ainsi engendrer la problématique d'arbitrage entre l'objectif d'une inflation faible et celui de la valeur de la monnaie nationale. Des interventions ciblées, conjuguées à une gestion adéquate des mouvements de capitaux, peuvent réduire considérablement ce risque.

En même temps, les interventions sur le marché des changes ne doivent pas conduire à remettre en question l'engagement sur la cible d'inflation. Si la banque centrale n'est pas en mesure de convaincre les marchés que celle-ci est l'objectif primordial de la politique monétaire, sa crédibilité risque d'être affectée, et maintenir la stabilité des prix à moyen terme sera difficile. Il est donc important de garder dans la panoplie des instruments de gestion des flux de capitaux à court terme les contrôles de capitaux, comme plusieurs pays à moyen revenu l'ont fait (Agénor et Pereira da Silva, 2013) ; en dépit du fait que l'efficacité à long terme de ces mesures est sujette à débat, elles constituent des outils utiles pour le court terme.

25. Dans une étude sur les données trimestrielles pour la période 1980-2010, Abida et Sghaier (2012) ne trouvent pas d'évidence statistiquement significative en faveur d'un effet de *pass through* au Maroc. Cependant, puisque l'étude porte sur une période pendant laquelle le taux de change (effectif) nominal a très peu fluctué, on ne peut pas en inférer grand-chose quant aux conséquences d'un flottement futur du dirham sur l'inflation. Sur la base notamment des résultats de Ghosh (2013), qui montrent l'importance de l'inflation passée et du degré d'ouverture sur l'ampleur du phénomène de *pass through*, on pourrait penser que cet effet restera relativement limité. Par contre, tant que les subventions aux carburants – environ 5 % du PIB en 2011 selon les estimations du Fonds monétaire international – resteront directement liées au prix domestique du pétrole, les risques d'instabilité macroéconomique associés aux fluctuations du taux de change pourraient perdurer et même s'aggraver.

Il est important également de développer de nouveaux outils macroprudentiels contracycliques pour compléter la panoplie d'instruments de gestion macroéconomique à court terme, comme préconisé par l'accord de Bâle III (encadré 11). Plusieurs de ces instruments – comme les réserves obligatoires des banques ou les restrictions relatives au secteur immobilier, telles que l'encadrement des ratios prêt – valeur des banques ou des ratios prêt – revenu des ménages – sont déjà disponibles au Maroc et ont déjà été utilisés de manière sporadique ; mais de nouvelles règles, avec un caractère plus systématique, doivent également être testées et mises en œuvre²⁶. L'ensemble de ces mesures contribuerait à la viabilité et la soutenabilité d'un régime de flottement contrôlé, dans le but d'éviter deux écueils associés aux régimes « purs » : d'une part un désalignement durable du taux de change réel résultant des chocs réels par rapport aux fondamentaux macroéconomiques – il s'agit là de la limite des régimes de change fixes –, et d'autre part les conséquences négatives d'une trop forte volatilité du taux de change sur la stabilité macroéconomique et financière, ainsi que des mouvements d'appréciation sur la compétitivité et de dépréciation sur l'inflation – c'est ici la limite des régimes de change flexibles.

Encadré 11 – La stabilité financière et la régulation macroprudentielle¹

La crise financière récente a montré, d'une part que la stabilité des prix ne suffit pas pour garantir la stabilité financière, et d'autre part qu'une politique monétaire axée sur la stabilité du taux d'inflation ne suffit pas pour garantir à la fois la stabilité macroéconomique et la stabilité financière. En outre, la surveillance financière qui prévalait avant la crise, fondée sur une approche microéconomique, n'a pu prévenir les risques systémiques et le fait que certaines activités du système financier ont eu d'importantes conséquences non seulement sur l'ensemble du système financier mais également sur l'économie réelle.

La crise financière a également rappelé le rôle amplificateur que peut jouer le secteur financier dans les fluctuations de l'activité économique. Durant les périodes apparemment stables, des déséquilibres peuvent se créer ; un retournement de conjoncture peut alors entraîner de larges

1. Cet encadré repose sur Agénor et Pereira da Silva (2013) et le Centre d'analyse stratégique (2013).

26. D'importants arbitrages institutionnels devront également être discutés dans ce contexte. Dans beaucoup de pays (par exemple au Royaume-Uni), la législation s'oriente vers l'idée que la politique macroprudentielle doit être conduite au sein de la banque centrale, avec la création d'un comité dédié auprès de l'autorité de contrôle.

destructions de richesse – du fait de l’effondrement des prix de certains actifs –, ce qui peut à son tour avoir des effets négatifs sur l’économie réelle. Le phénomène de destruction de richesse peut se produire aussi bien au niveau des entreprises non financières que des institutions financières. Durant la crise financière récente par exemple, les pertes et dépréciations d’actifs que les banques ont subies ont réduit la valeur de leur capital et leur liquidité, ce qui les a forcées à freiner leur activité et à se débarrasser d’une partie de leurs actifs. Cette diminution du levier du secteur bancaire a affecté l’accès au crédit et a réduit aussi bien l’investissement que la consommation, amplifiant la crise économique.

Les propositions de réforme de la régulation financière se sont orientées ces dernières années vers la régulation *macroprudentielle*, dont l’objectif est de maintenir la stabilité financière, par la prévention des risques systémiques liés au système financier. Elle contraste donc avec la régulation *microprudentielle* (à l’image des accords de Bâle I et Bâle II), qui est une régulation individuelle visant à assurer la solvabilité des institutions bancaires ; elle ne prend donc pas en compte le risque systémique issu des effets de contagion pouvant apparaître entre banques connectées, avec potentiellement des conséquences indésirables pour le système financier en cas de choc.

Par contre, la régulation macroprudentielle cherche à prendre en compte systématiquement le risque engendré par les interactions entre les établissements financiers, c’est-à-dire les risques systémiques. Elle a pour but également de prendre en compte le caractère *transverse* et *dynamique* de ces risques, notamment à travers les expositions croisées entre institutions financières, et la possibilité pour ces dernières de faire défaut en même temps, en raison de leur exposition commune à des chocs exogènes. En cas de croissance excessive du crédit bancaire, souvent une source d’instabilité (Agénor et Pereira da Silva, 2013), ces instruments peuvent être renforcés par des restrictions directes sur le volume des prêts bancaires, effectuées à travers l’encadrement des ratios prêt – valeur des banques ou des ratios prêt – revenu des ménages.

Les instruments de la politique macroprudentielle pour la surveillance, le contrôle et la régulation du système financier incluent les fonds propres et la liquidité des banques. Dans le cadre du régime de Bâle III par exemple, des coussins de capital contracycliques et un ratio de levier simple sont envisagés (Comité de Bâle pour la supervision bancaire, 2011).

En effet, cet accord renforce les contraintes microprudentielles en capital, liquidité et levier, et comporte également une dimension macroprudentielle. Cette vision élargie de la surveillance bancaire se matérialise par un certain nombre de dispositions, parmi lesquelles l’introduction de différents volants de fonds propres – augmentation de la qualité et du niveau des fonds propres « de base », à laquelle s’ajoute un volant de conservation des fonds propres, un volant contracyclique et un volant spécifique pour les banques systémiques. Elle renforce fortement la gestion, la surveillance et la couverture des risques que doivent respecter les banques, et elle enrichit le dispositif prudentiel à travers des exigences de liquidité et l’introduction envisagée à moyen terme d’un encadrement de l’effet de levier.

Cependant, du fait de leur impact sur l’activité économique, la manipulation des instruments de la politique macroprudentielle peut entrer en conflit avec l’objectif de stabilité des prix de la politique monétaire (Agénor et Pereira da Silva, 2013). Afin de comprendre comment promouvoir à la fois la stabilité financière et la stabilité macroéconomique, il est nécessaire d’appréhender les rôles et les contours des politiques monétaire et macroprudentielle, ainsi que leurs interactions. Ces dernières dépendent en effet du rôle que les variables financières doivent jouer pour la formulation de la politique monétaire, et inversement du rôle que la stabilité des prix doit jouer dans la manipulation des instruments prudentiels. D’un côté, il apparaît comme de plus en plus nécessaire que la politique monétaire prenne en compte son impact sur le cycle financier et la stabilité financière. De l’autre, dans la mesure où une supervision macroprudentielle efficace permettrait d’atténuer les risques d’instabilité financière, la politique monétaire serait mieux à même de se concentrer uniquement sur l’objectif de stabilité des prix. Cependant, en l’absence d’une politique macroprudentielle suffisamment efficace, la politique monétaire pourrait jouer un rôle plus direct dans la prévention des crises financières. Ceci pourrait prendre la forme de l’adoption d’une règle de Taylor « augmentée », c’est-à-dire l’introduction d’indicateurs d’ordre financier comme déterminants des mouvements du taux directeur. Une telle règle, basée sur l’écart du taux de croissance du crédit par rapport à sa valeur d’équilibre, a été proposée par Agénor et Pereira da Silva (2013) pour les pays à moyen revenu.

3.7.3 La politique budgétaire et les règles fiscales

Les déséquilibres budgétaires actuels exigent des décisions rapides, tant au niveau des dépenses que des recettes de l'État²⁷. Dans le même temps, il est important d'inscrire la consolidation budgétaire dans un cadre temporel approprié, pour éviter les coûts en termes de croissance à moyen et long terme qu'un ajustement trop rapide – qui ferait porter l'ajustement des dépenses principalement sur l'investissement public, par exemple – pourrait entraîner. Et il est important par ailleurs de convaincre les marchés de la pérennité de cette consolidation, pour éviter des effets déstabilisateurs – notamment au niveau des anticipations – associés à un manque de crédibilité de la politique budgétaire.

Le point de vue adopté dans ce Rapport est que la réponse à cet arbitrage intertemporel passe par l'adoption d'une règle budgétaire explicite, ayant force de loi, l'introduction d'une règle budgétaire formelle et une amélioration de la transparence. En général, il y a quatre types de règles budgétaires²⁸ :

- 1) celles qui imposent un budget équilibré ou des limites aux déficits publics, indépendamment de la position cyclique de l'économie ;
- 2) celles qui fixent des limites sur le niveau des dépenses publiques, parfois dans des catégories spécifiques (par exemple, au niveau des dépenses discrétionnaires) ou des programmes spécifiques ;
- 3) celles qui imposent des objectifs en termes de recettes fiscales ;
- 4) celles fondées sur un objectif de solde budgétaire structurel, qui tiennent compte de la position cyclique de l'économie et qui permettent aux stabilisateurs automatiques de jouer leur rôle et de donner aux pouvoirs publics une certaine marge de manœuvre pour adopter des mesures discrétionnaires dans les différentes phases du cycle économique.

27. Dans ce contexte, la réforme du système de subventions – qui a représenté 6,6 % du PIB en 2012, dont 3,9 % sous forme de subventions directes aux ménages – devrait s'accompagner d'un renforcement du système de protection sociale. Voir Verme *et al.* (2014) pour une discussion plus détaillée.

28. Voir Fonds monétaire international (2009) et García (2012).

Proposer une règle budgétaire spécifique pour le Maroc dépasse le cadre du présent Rapport, mais il est probable qu'une règle basée sur un solde budgétaire (primaire) structurel serait probablement la meilleure option pour le pays, compte tenu de la nature des chocs auxquels il est appelé à faire face dans un contexte d'ouverture internationale accrue. Mais quelle que soit la règle choisie, il est important qu'elle ait force de loi, pour qu'elle soit crédible aux yeux des agents économiques privés.

Enfin, pour mieux répondre aux impératifs de gestion du cycle économique, une coordination plus étroite entre les politiques monétaire et budgétaire est également souhaitable. Cette coordination, qui a été déficiente à bien des égards par le passé, est essentielle aussi pour assurer la cohérence et la crédibilité d'ensemble du cadre macroéconomique.

3.8 Repenser le rôle de l'État dans une économie mondiale en mutation

Dans une économie mondiale en mutation rapide, un aspect clé du rôle de l'État au Maroc est de favoriser l'extension des marchés et de soutenir la capacité de l'économie nationale à affronter la concurrence internationale. Ceci implique, comme discuté précédemment, une série de réformes visant à accroître la flexibilité du marché du travail, améliorer la qualité de la main-d'œuvre et le climat des affaires, promouvoir l'innovation et soutenir les secteurs stratégiques par une politique industrielle appropriée comprenant notamment la promotion des dépenses d'investissement en infrastructure avancée²⁹. Ces réformes sont essentielles pour aider les entreprises privées à tirer parti des nouvelles opportunités offertes par les marchés mondiaux et favoriser la « montée en gamme » du pays. En particulier, l'accélération des efforts d'amélioration de l'environnement des affaires permettra de faciliter la création et le développement de PME fortement créatrices d'emplois. Les flux des IDE seraient également positivement affectés.

29. En principe, des subventions ciblées, visant à favoriser des dépenses qui, sans cela, seraient inférieures à leur niveau optimal – faute pour les entreprises de pouvoir prendre en compte les effets externes positifs –, pourraient également être considérées ; cependant, l'expérience suggère que de telles interventions peuvent contribuer à freiner le développement des marchés et limiter la concurrence.

Dans le contexte de la stratégie de croissance proposée dans ce Rapport, un deuxième aspect du rôle de l'État – toujours dans la perspective de création de nouveaux débouchés – est un soutien, direct et indirect, à l'expansion des entreprises marocaines en Afrique subsaharienne, particulièrement dans la partie francophone. Cette stratégie pourrait nécessiter une « aide pour le commerce » en faveur des pays les plus pauvres de cette région. L'aide publique du Maroc au développement de l'Afrique subsaharienne est déjà non négligeable, puisqu'elle représente environ 10 % du montant des échanges commerciaux entre les deux entités. Cependant elle devrait être renforcée et mieux ciblée vers les pays où le potentiel de pénétration des entreprises marocaines est le plus élevé et avec lesquels le potentiel d'expansion des échanges bilatéraux est le plus significatif.

Un troisième aspect du rôle de l'État au Maroc est d'accroître l'efficacité de l'administration publique. Comme indiqué plus haut, en dépit de progrès significatifs au cours des années récentes, un certain nombre de contraintes bureaucratiques continuent de peser sur le climat des affaires. Relâcher ces contraintes est essentiel pour renforcer le rôle de l'État dans sa stratégie de promotion de l'activité privée et des investissements étrangers.

Repenser le rôle de l'État exige également d'accélérer les réformes de la fonction publique, ainsi que de la déconcentration et de la gestion budgétaire. La modernisation du processus de programmation et d'exécution des politiques publiques s'impose en effet pour réduire la forte rigidité de la structure du budget et améliorer l'efficacité des politiques publiques. La réforme de la fonction publique, quant à elle, est nécessaire pour améliorer l'efficacité de l'administration tout en réduisant le poids de sa masse salariale. À court terme, les priorités sont la maîtrise des effectifs totaux. Des mesures restrictives sur la masse salariale globale devraient donc les accompagner tant que des réformes de plus grande portée ne seront pas adoptées. Par la suite, toute réforme structurelle globale nécessitera, outre la déconcentration des effectifs, une révision du statut de la fonction publique ainsi que des mesures exceptionnelles d'encouragement aux reconversions et départs d'employés publics.

Un schéma stylisé de la stratégie de croissance proposée dans ce Rapport, ainsi que ses implications pour la transformation du secteur industriel ou manufacturier – essentiellement le passage d'activités intensives en main-d'œuvre peu qualifiée et basées

sur l'imitation à des activités intensives en main-d'œuvre qualifiée, à fort contenu technologique et basées sur l'innovation – est proposé dans les figures 65 et 66³⁰. En résumé, cette stratégie devrait comporter les éléments suivants.

- 1) Une composition plus adéquate des dépenses d'investissement public – possiblement dans un contexte de baisse du niveau total de ces dépenses, imposée par la consolidation budgétaire – entre l'infrastructure de base (routes, énergie, systèmes de télécommunications de base, eau et assainissement) et l'infrastructure avancée (technologies d'information et de communication avancées), ainsi qu'une meilleure répartition du capital public entre les régions du pays³¹. Cette réallocation des dépenses d'investissement en infrastructure est importante pour favoriser un ajustement des structures de production, c'est-à-dire un passage d'activités intensives en main-d'œuvre non qualifiée, basées sur l'imitation – ou l'adaptation limitée – de produits étrangers et reposant sur des technologies importées, vers des activités intensives en main-d'œuvre qualifiée, basées sur l'innovation nationale. Ces dernières nécessitent un accès rapide à l'information pour exploiter les opportunités offertes par de nouveaux marchés et favoriser le développement de réseaux internationaux de connaissances. Pour promouvoir l'innovation, une proposition de ce Rapport est également la création d'un programme public à l'instar de STARTUP-Chile (encadré 7 plus haut), qui viserait à attirer de jeunes entrepreneurs talentueux en provenance du monde entier, en particulier du Moyen-Orient et des pays à faible croissance en Europe. Un tel programme, à la fois neutre et méritocratique, offrirait des subventions temporaires et comprendrait des mesures complémentaires visant à faciliter la mobilité des individus. Il aurait la capacité de produire des effets bénéfiques majeurs à court terme pour l'économie dans son ensemble.

30. Comme indiqué plus haut, ce schéma de transformation du secteur industriel ou manufacturier s'applique également à la production de certains services, comme ceux financiers, si une définition large de la notion d'innovation est adoptée (innovation de procédé, de commercialisation ou d'organisation, plutôt qu'une innovation en termes de produit), comme indiqué dans l'encadré 6.

31. Voir le rapport de la Commission consultative de la régionalisation (2010) pour une analyse de la dimension régionale des investissements publics et plus généralement de la problématique régionale au Maroc.

Figure 65 – Maroc : schéma stylisé de la nouvelle stratégie de croissance

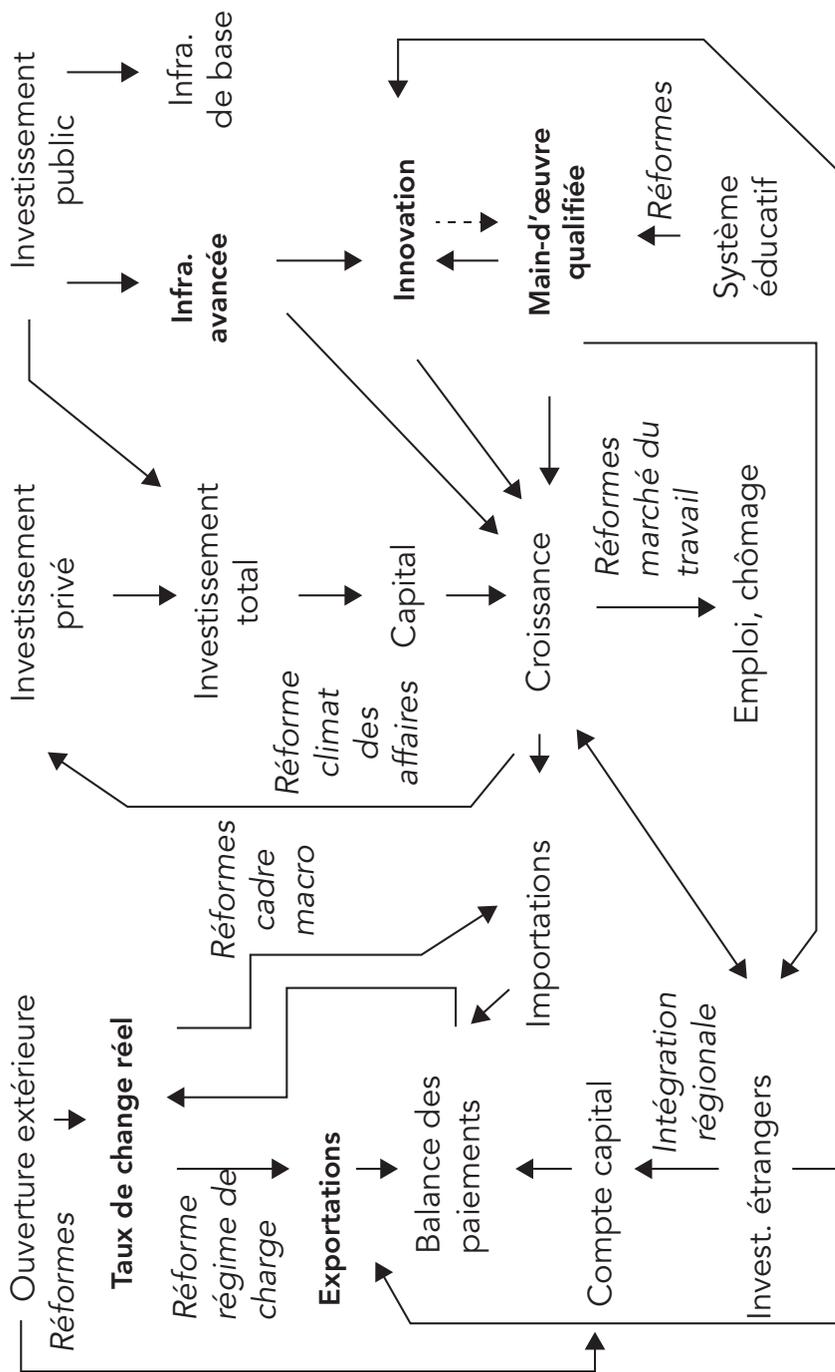
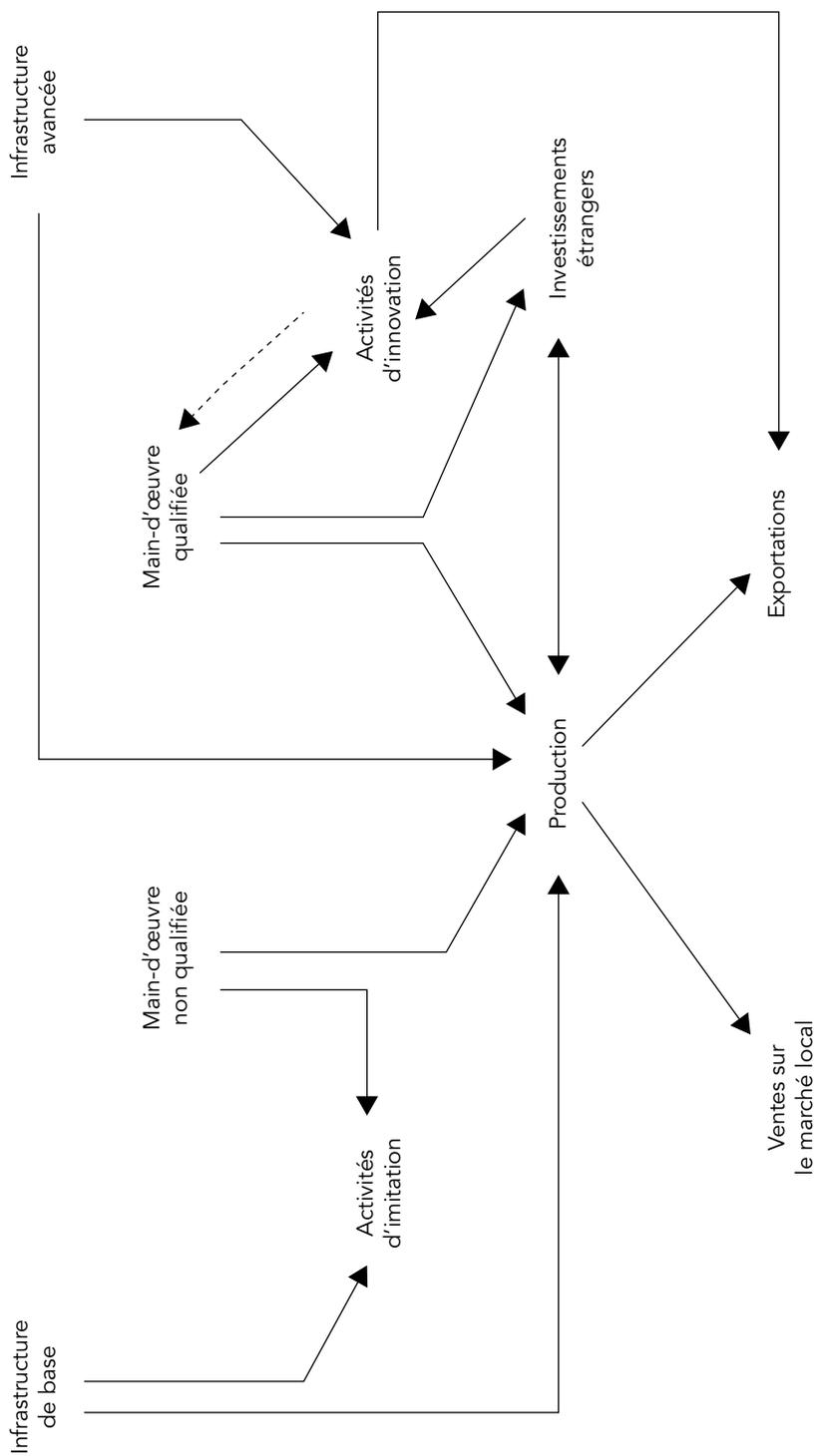


Figure 66 – Maroc : schéma stylisé du processus de transformation du secteur industriel



- 2) Un renforcement des politiques visant à promouvoir la qualité de l'éducation – aussi bien dans le secteur secondaire que tertiaire – et la formation continue, l'innovation nationale et l'état de droit, avec une perspective sectorielle fondée sur le choix des secteurs porteurs de l'économie.
- 3) Des réformes du marché du travail visant à réduire le coût de la main-d'œuvre, diminuer l'inadéquation des connaissances de manière à favoriser l'adoption de méthodes de production plus intensives en technologie avancée et permettre au pays de mieux exploiter les opportunités créées par les changements rapides auxquels il fait face sur les marchés mondiaux. Améliorer la qualité de la force de travail est également un objectif primordial dans ce contexte.
- 4) Des politiques spécifiques à l'égard de secteurs de production stratégiques, dont les secteurs agricole, manufacturier, des phosphates et des énergies renouvelables. Au-delà de la dimension particulière, propre à chacun d'entre eux, de ces politiques, elles ont un défi commun, celui de s'adapter à un environnement international en profonde mutation, et un objectif commun, celui de redéployer les ressources (investissement en capital physique et capital humain) de manière à favoriser la recherche et l'innovation, permettre un positionnement plus favorable sur la frontière technologique mondiale, et donc bénéficier au mieux de la croissance de la demande attendue dans ces secteurs.
- 5) Un renforcement du rôle du secteur financier national dans le financement des PME, tant au niveau des activités de production que de celles d'innovation, et un soutien accru au processus de mondialisation des entreprises marocaines non financières, particulièrement dans leur stratégie régionale. Cela passera aussi par une plus grande concurrence au sein du secteur financier et le développement des marchés financiers.
- 6) Une libéralisation plus poussée du compte capital et l'adoption d'un régime de change plus flexible, dans le but de réduire les importations et d'aider au redressement de la balance des paiements, de retrouver une compétitivité-coût largement érodée au cours des dernières années, et de faciliter l'absorption de chocs externes.

- 7) Une accentuation de la stratégie régionale visant à capitaliser sur la position géographique du Maroc, dans le contexte de la nouvelle division internationale du travail, pour délocaliser graduellement les activités manufacturières légères basées sur l'imitation et intensives en main-d'œuvre peu qualifiée vers les pays francophones d'Afrique subsaharienne, de manière à tirer parti des faibles coûts du travail et favoriser la « montée en gamme » du pays. Comme indiqué plus haut, la Chine a considérablement renforcé sa présence en Afrique subsaharienne depuis quelques années et a bénéficié, dans une certaine mesure, de l'avantage du « premier investisseur » dans certains pays. Néanmoins, en Afrique francophone le Maroc peut tirer parti d'une présence bien établie dans nombre de secteurs – dont celui financier – et de l'héritage culturel commun pour affronter la concurrence chinoise. Cette dynamique d'intégration régionale permettrait de créer ou de développer à terme des marchés d'exportation pour des productions à contenu technologique plus élevé. Elle entraînerait aussi la création de chaînes d'approvisionnement intégrées dans plusieurs activités, favorisée par de faibles coûts salariaux. Pour mettre en œuvre cette stratégie régionale, les IDE des entreprises marocaines devront augmenter de manière significative, particulièrement en infrastructure de base. Elle pourrait également nécessiter – au moins dans un premier temps – le soutien de l'État, direct et indirect, à travers par exemple la mise en place d'accords d'aide bilatéraux et de facilitation des échanges commerciaux, y compris une zone de libre-échange. À leur tour, en permettant d'accélérer la croissance et le processus de transformation industrielle au Maroc, ces mesures contribueraient à attirer vers le pays les flux d'IDE en provenance d'économies plus avancées et participeraient à la formation d'un cercle vertueux – accélérant ainsi la transition du Maroc vers une économie à forte intensité technologique et en main-d'œuvre qualifiée.
- 8) L'adoption de politiques monétaire, budgétaire et macroprudentielle qui contribuent à adapter et à renforcer la capacité du cadre de politique macroéconomique à atténuer – en association avec un régime de change plus flexible – les fluctuations du taux de croissance observé autour de celui de croissance potentiel, à maintenir des taux d'inflation actuels et anticipés stables – de manière à ne pas interférer avec les calculs économiques

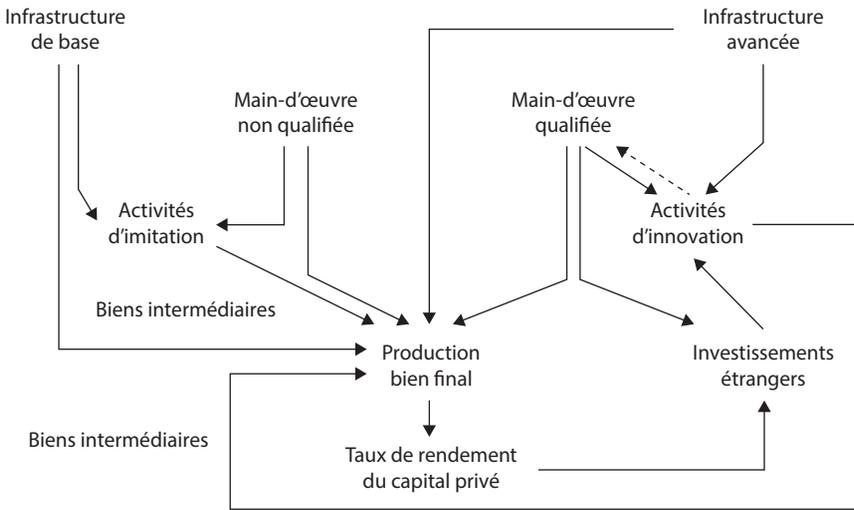
des agents privés – et à réduire la procyclicalité du système financier et les risques d'instabilité financière. Dans ce contexte, une plus grande flexibilité de la politique monétaire et la mise en place d'instruments macroprudentiels contracycliques s'avèreraient indispensables, de même qu'une plus grande coordination entre les politiques monétaire et budgétaire. Une règle budgétaire explicite permettrait également de renforcer la crédibilité de la politique budgétaire.

Quantifier l'impact de la nouvelle stratégie sur la croissance et l'emploi

L'impact de cette stratégie sur la croissance économique et l'emploi a été évalué à partir d'un modèle macroéconomique quantitatif, calibré pour le Maroc. Sa structure est décrite de manière résumée dans l'encadré 12 et de manière plus détaillée dans un document séparé (Agénor et El Aynaoui, 2014). Pour l'essentiel, le modèle prend en compte : les secteurs de production et d'éducation ; les activités d'imitation et d'innovation ; une distinction entre travail qualifié et non qualifié ; les distorsions du marché du travail ; la qualité de l'investissement public ; la distinction entre infrastructure de base et infrastructure avancée ; la relation bidirectionnelle entre les investissements directs étrangers (IDE), la croissance économique et la qualité du capital humain ; et le degré d'application des droits de propriété intellectuelle associés à l'innovation. La figure 67 résume la structure de production du modèle et la distribution de la force de travail entre secteurs productifs¹.

1. Comme expliqué dans l'encadré 12, le modèle est celui d'une économie fermée produisant un seul bien final. Par conséquent, il n'explique ni l'évolution du taux de change réel, ni l'allocation de la production entre ventes sur le marché local et exportations. Cependant, étant donné le caractère de long terme de l'analyse, et l'accent mis sur la transformation du secteur d'offre – du moins en termes de produits intermédiaires –, ces limitations ne sont pas aussi problématiques qu'on pourrait le penser *a priori*. En effet, les études empiriques suggèrent qu'à moyen et long termes il existe une corrélation assez étroite entre la composition des biens exportés par contenu technologique et le degré de diversification du secteur industriel, tel qu'il est pris en compte dans le modèle – l'importance relative des activités d'imitation par rapport aux activités d'innovation, voir l'encadré 12. En d'autres termes, les changements de l'indice de transformation industrielle, en réponse aux chocs de politique économique, constituent une bonne mesure de ce que l'on

Figure 67 – Production et emploi dans le modèle



Source : Agénor et El Aynaoui (2014).

Encadré 12 – Transformation industrielle, croissance et emploi au Maroc : un cadre quantitatif

Les simulations présentées dans ce Rapport sont établies à partir d'un modèle quantitatif de croissance économique, calibré pour le Maroc. Décrit en détail dans Agénor et El Aynaoui (2014), ses principales caractéristiques sont présentées ici.

Il est basé sur les modèles à générations imbriquées et prend en compte : les secteurs de production et d'éducation ; les activités d'imitation et d'innovation ; la distinction entre travail qualifié et non qualifié ; les distorsions du marché du travail ; la qualité de l'investissement public ; la distinction entre infrastructure de base et infrastructure avancée ; la relation bidirectionnelle entre les investissements directs étrangers (IDE), la croissance économique et la qualité du capital humain ; et le degré d'application des droits de propriété intellectuelle associés à l'innovation.

D'un point de vue analytique, le modèle considère une économie fermée, peuplée d'individus avec des capacités innées différentes et qui vivent deux périodes, l'âge adulte et la vieillesse¹. La population est constante². Chaque individu dispose d'une unité de temps à l'âge adulte seulement. L'économie comporte cinq secteurs de production : un secteur produisant un bien final homogène (un produit manufacturier pour simplifier), deux secteurs produisant des biens intermédiaires (intrants de base et intrants avancés) et deux secteurs de conception (d'imitation et d'innovation). Ces derniers élaborent les patrons qui sont utilisés pour produire les deux catégories d'intrants intermédiaires.

Les *individus* ont des préférences identiques mais naissent avec des capacités cognitives différentes. Celles-ci, mesurées par un index compris entre 0 et 1, sont observables par tous. Chaque individu maximise son utilité et décide au début de l'âge adulte d'acquiescer ou non des qualifications.

1. En faisant abstraction d'une période d'adolescence, le modèle ne permet donc pas de prendre en compte l'éducation « de base » (primaire et secondaire) et le rôle des politiques publiques dans ce contexte. Ce choix est justifié par le fait qu'il se concentre sur la formation au niveau tertiaire et ses liens avec les activités d'innovation et la croissance économique.

2. L'hypothèse de constance de la population – ou, de manière équivalente analytiquement, de constance du taux de croissance de la population – implique que le modèle ne traite pas de manière explicite et endogène des questions démographiques, notamment la transition rapide qu'a connue le pays vers des taux de fécondité et de fertilité relativement bas.

Un adulte peut entrer dans la population active au début de la période comme travailleur non qualifié, ou allouer une fraction du temps disponible à la formation (ou éducation avancée), subir un coût de formation — supposé proportionnel au salaire qualifié — et entrer dans la force de travail pour le reste de la période comme travailleur qualifié.

Tout individu, qualifié ou non qualifié, peut être soit employé ou au chômage. Un individu non qualifié peut travailler soit dans le secteur manufacturier (bien final) soit dans le secteur d'imitation, tandis qu'un individu qualifié peut opérer soit dans le secteur manufacturier soit dans le secteur d'innovation. La mobilité du travail est parfaite entre les secteurs ; par conséquent, il n'existe qu'un seul salaire dans l'économie pour chaque catégorie de main-d'œuvre.

Un individu sans emploi touche une allocation chômage ou indemnité pour perte d'emploi (IPE), qui pour simplifier est la même pour les deux catégories de travailleurs et n'est pas soumise à l'impôt sur le revenu³. La fonction d'utilité instantanée de chaque individu dépend de la consommation à l'âge adulte et de celle à l'âge de la retraite.

La condition d'équilibre entre le salaire qualifié (ajusté du temps de travail) et le salaire non qualifié (augmenté du coût de la formation) permet de déterminer un niveau seuil a^c tel que tous les individus ayant une capacité inférieure à a^c choisissent de rester non qualifiés. L'offre effective de travail qualifié est donc inversement reliée à a^c .

La production du *bien final* nécessite l'utilisation de main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée, de capital privé, d'infrastructure publique de base, d'une combinaison d'intrants intermédiaires de base et d'une autre d'intrants intermédiaires avancés. Le nombre de firmes dans le secteur est normalisé à l'unité. Les coûts salariaux dépendent du taux de cotisation des entreprises à la caisse d'allocation chômage, qui s'applique de manière uniforme aux deux composantes de la masse salariale. La maximisation des profits par les entreprises donne les fonctions de demande de main-d'œuvre (qualifiée et non qualifiée), de capital et de biens intermédiaires.

La production de chaque *intrant intermédiaire* (de base ou avancé) nécessite l'utilisation d'une seule unité du bien final. Chaque producteur dans le secteur produit un bien, et un seul ; pour cela, il doit acquérir un brevet élaboré par le secteur de conception approprié (imitation ou innovation). Une fois le coût d'utilisation du brevet payé, chaque producteur fixe son prix de manière à maximiser ses profits, compte tenu de la fonction de demande perçue pour son bien, qui détermine son revenu marginal. La solution de ce problème donne le prix optimal, qui est inversement lié au paramètre caractérisant l'élasticité de la demande. Pour simplifier, les entreprises produisant les deux types d'intrants intermédiaires n'existent que pour une seule période, de sorte que les brevets sont vendus aux enchères, selon un processus aléatoire, à un groupe d'entreprises nouvelles à chaque période. Par conséquent, chaque producteur de bien intermédiaire ne possède un brevet — et génère les profits associés — que pour une période, même si les brevets eux-mêmes ont une durée de vie infinie. Par arbitrage, le coût d'utilisation de chaque brevet est donc égal aux profits courants de la firme intermédiaire.

Comme il vient d'être indiqué, les *secteurs de conception* élaborent des patrons brevetés, vendus aux entreprises produisant les biens intermédiaires. Le secteur d'*imitation* n'utilise que de la main-d'œuvre non qualifiée, tandis que celui d'*innovation* n'utilise que de la main-d'œuvre qualifiée. La productivité dans le secteur d'imitation dépend du stock de produits imités et de l'accès à l'infrastructure de base, tandis que la productivité dans le secteur d'innovation dépend de l'accès à l'infrastructure avancée, des deux stocks de connaissances technologiques, et du ratio des IDE par rapport à la production finale. Cette spécification tient donc compte du fait que l'imitation accroît la productivité dans le secteur d'innovation ; les tâches d'apprentissage créent une externalité positive, en ce sens qu'elles permettent aux individus d'acquérir et de renforcer leurs capacités cognitives, ce qui facilite par la suite l'innovation en tant que telle (Agénor et Dinh, 2013a). Cependant, l'intensité marginale de cet effet tend à diminuer dans le temps. De plus, les profits des entreprises dans le secteur d'innovation sont affectés négativement par la perte de revenu associée à un système de protection inadéquat

3. Comme indiqué dans l'encadré 5, le Maroc réfléchit actuellement à l'introduction d'une indemnité pour perte d'emploi (IPE). Cette réforme est considérée comme opérationnelle dans le modèle, vu sa perspective de moyen terme et le caractère normatif des simulations.

des droits de propriété (administration des brevets, etc.). Dans les deux secteurs, la maximisation des profits donne une condition d'équilibre qui relie positivement le salaire à la productivité.

Le gouvernement gère deux budgets séparés : le budget général et le budget d'une caisse d'allocation chômage, en charge de l'indemnité pour perte d'emploi. Il ne peut pas émettre des titres et doit par conséquent, dans les deux cas, maintenir un budget équilibré⁴. Pour financer le budget général, le gouvernement impose une taxe sur les salaires des individus employés. Ses dépenses consistent en investissements en infrastructure de base et avancée et autres dépenses improductives. Les parts de dépenses sont des fractions constantes des recettes publiques et les services publics d'infrastructure sont gratuits. L'équilibre du budget de la caisse d'allocation chômage permet de déterminer le taux de cotisation des employeurs, tandis que l'IPE — pour garantir un équilibre stationnaire — dépend linéairement du revenu moyen par travailleur. En supposant une dépréciation complète en une période, les stocks de capital public évoluent en fonction seulement des flux de dépense d'infrastructure, ajustés d'un paramètre d'efficacité, qui détermine dans quelle mesure les flux d'investissement se traduisent par une accumulation véritable de capital au lieu d'un gaspillage de dépense.

Le marché du travail est caractérisé par deux distorsions : un salaire minimum pour les travailleurs non qualifiés et un salaire fixé par un syndicat en situation de monopole pour les travailleurs qualifiés. Le salaire minimum est fixé par le gouvernement ; il dépend positivement du revenu par travailleur et négativement du taux de chômage non qualifié. La relation inverse entre le taux de chômage et le salaire indique que le gouvernement internalise — au moins partiellement — le fait qu'un salaire élevé tend à réduire la demande de travail non qualifié et donc à augmenter le nombre de chômeurs. Pour sa part, le salaire qualifié est fixé par un syndicat unique, dont l'objectif est de maximiser une fonction objectif qui dépend des écarts entre l'emploi dans le secteur du bien final et le salaire, et leurs valeurs de référence, sous la contrainte de la demande de travail. La solution de ce problème implique que le salaire qualifié imposé par le syndicat est proportionnel à la valeur de référence. À son tour, le salaire de référence est lié positivement au revenu moyen par travailleur et négativement au taux de chômage ; lorsque ce taux est élevé, le syndicat a tendance à modérer ses exigences en termes de salaires, de manière à induire les entreprises à embaucher plus.

La condition d'équilibre du marché de la main-d'œuvre non qualifiée égalise la demande de travail (dans le secteur du bien final et dans le secteur d'imitation) à l'offre, ajustée de la fraction de la force de travail non qualifiée qui émigre à l'étranger et du nombre de chômeurs. De même, la condition d'équilibre du marché de la main-d'œuvre qualifiée égalise la demande de travail (dans le secteur du bien final et dans le secteur d'innovation) à l'offre, ajustée de la fraction de la force de travail qualifiée qui émigre à l'étranger et du nombre de chômeurs.

Les IDE, en proportion de la production finale, sont supposés dépendre du ratio entre le taux de rendement du capital privé domestique et le taux de rendement à l'étranger, présumé exogène, ainsi que de la proportion de travailleurs qualifiés dans la population active. Ce dernier effet est en conformité avec les études empiriques qui suggèrent que la qualité du capital humain joue un rôle significatif dans l'attrait d'un pays pour les IDE (Agénor, 2012a).

Le modèle est clos en égalisant l'investissement privé à l'épargne totale de chaque catégorie d'individus — qualifiés ou non qualifiés, employés ou pas.

Dans le modèle, un *équilibre avec compétition imparfaite* est une séquence d'allocations de consommation et d'épargne, un stock de capital privé, des stocks de capital public de base et avancé, des prix des facteurs (salaires qualifié et non qualifié, taux de rendement du capital), des prix et des quantités d'intrants intermédiaires, des stocks existants de variétés d'intrants, tels que, pour des valeurs initiales données des stocks : a) tous les individus, qualifiés ou non qualifiés, employés ou pas, maximisent leur utilité en choisissant leur consommation sous leur contrainte budgétaire intertemporelle, en prenant les prix des facteurs, le taux de taxation et l'allocation chômage comme donnés ; b) les entreprises dans le secteur du bien final maximisent leurs profits en choisissant les

4. Cette hypothèse n'est évidemment pas adéquate pour un pays comme le Maroc dans un contexte de court terme, étant donné l'importance pratique du financement par titres des déficits de l'État. Cependant, dans la perspective de moyen et de long termes adoptée dans ce Rapport, elle est raisonnable — dans une telle perspective, la soutenabilité de la dette publique ne peut être obtenue qu'en maintenant un équilibre fondamental entre recettes et dépenses.

quantités de main-d'œuvre, de capital et d'intrants intermédiaires, et en prenant les prix des facteurs comme donnés ; c) les producteurs de biens intermédiaires fixent leurs prix de manière à maximiser leurs profits, tout en internalisant l'effet de leurs décisions sur la courbe de demande agrégée perçue pour leur produit ; d) les producteurs dans les secteurs de conception maximisent leurs profits en choisissant la quantité de main-d'œuvre à embaucher, en prenant les salaires, les prix des brevets, la productivité et la population totale comme donnés ; e) le prix d'équilibre de chaque brevet permet d'extraire tous les profits réalisés par le producteur de bien intermédiaire correspondant ; et f) tous les marchés sont en équilibre, excepté le marché du travail, où un chômage positif peut apparaître à l'équilibre.

Un *équilibre avec taux de croissance constant* est un équilibre avec compétition imparfaite dans lequel : a) la consommation de chaque groupe, l'épargne, les stocks de capital public et de capital privé, la production du bien final, les stocks d'intrants, les salaires, l'IPE croissent à un taux constant, ce qui implique que les ratios connaissance – capital privé, ainsi que capital public – capital privé, sont également constants ; b) le taux de rendement du capital privé est constant ; c) le prix des biens intermédiaires et le prix des brevets sont constants ; e) le niveau seuil de capacité a^c est constant, et donc les fractions de la population active qualifiée et non qualifiée sont également constantes ; f) les fractions de travailleurs qualifiés et non qualifiés employés dans la production du bien final et celles employées dans les secteurs de conception sont constantes ; g) les taux de chômage de la main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée sont constants ; h) le taux de cotisation patronale sur les salaires est constant ; et i) le ratio des IDE sur la production finale est constant.

Le taux de croissance de long terme est dérivé à partir de la solution stationnaire du modèle dynamique sous forme réduite (Agénor et El Aynaoui, 2014). Sur la base de cette solution, quatre indicateurs additionnels sont calculés : a) une *indice de transformation industrielle*, défini par le ratio du stock d'intrants basés sur les activités d'imitation, divisé par la somme des stocks d'intrants basés sur l'imitation et l'innovation ; b) la *composition du capital public*, définie par le ratio du stock de capital de base divisé par la somme des stocks de capital de base et de capital avancé ; c) la *composition de la main-d'œuvre non qualifiée*, définie par le ratio entre l'emploi non qualifié dans le secteur d'imitation et l'emploi dans le secteur du bien final ; et d) la *composition de la main-d'œuvre qualifiée*, définie par le ratio entre l'emploi qualifié dans le secteur d'innovation et l'emploi dans le secteur du bien final.

4.1 Calibration

Pour quantifier la stratégie globale de croissance proposée dans ce Rapport, le modèle décrit dans l'encadré 12 est calibré pour le Maroc. La procédure de calibration est expliquée en détail dans un document séparé (Agénor et El Aynaoui, 2014). Les sources principales d'information sont les bases de données en ligne de la Direction des études et des prévisions financières du ministère de l'Économie et des Finances, et celles du Haut-Commissariat au Plan².

En particulier, le taux d'épargne individuel dans le modèle est approximé par celui des ménages estimé par le Haut-Commissariat au Plan pour 2011, soit 15,7 % (16,5 % en 2010). Au niveau du marché du travail, la fraction de la force de travail non qualifiée qui émigre à l'étranger est fixée à 0,04 %, celle correspondante pour la main-d'œuvre qualifiée à 0,02. Selon les données du Haut-Commissariat

2. Voir <http://www.finances.gov.ma/depf/depf.htm> et <http://www.hcp.ma/>

au Plan (2013, tableau 2) relatives à la structure de la population active selon le diplôme pour le premier trimestre 2012, la proportion de travailleurs non qualifiés (travailleurs sans diplôme, travailleurs de niveau moyen et travailleurs non déclarés) est de 87,6 % – et donc de 12,4 % pour les travailleurs de niveau supérieur. Dans le premier cas, le chiffre calculé par le modèle est proche de la valeur observée ; le second diffère car dans le modèle c'est la proportion de main-d'œuvre qualifiée *effective* qui compte, et celle-ci est égale à 11,6 %.

La proportion de chercheurs dans la population active totale est égale à 1,9 %, ce qui correspond aux données récentes de l'OMPIC³. Selon les données du Haut-Commissariat au Plan (2013, tableau 3), le taux de chômage des travailleurs avec un diplôme de niveau supérieur, en proportion du nombre total de cette catégorie d'individus, est de 18,7 %. Cependant, l'analyse est menée ici en proportion de la population active ; l'estimation ainsi obtenue est 2,3 %. Calculée de manière résiduelle, la part de la main-d'œuvre qualifiée opérant dans le secteur du bien final, en proportion de la population active totale, est de 7,2 %. De même, toujours selon les données du Haut-Commissariat au Plan (2013, tableau 3), le taux de chômage des travailleurs sans diplôme et de niveau moyen, en proportion du nombre total de cette catégorie d'individus, est de 10,9 % au début de 2012. Par contre, le taux de chômage en proportion de la population active est égal à 9,6 %. La part de la main-d'œuvre non qualifiée opérant dans le secteur d'imitation est de 4,2 %. Calculée de manière résiduelle, la proportion de la main-d'œuvre non qualifiée opérant dans le secteur du bien final est de 70,3 %. Le taux de chômage agrégé, tel qu'estimé par le Haut-Commissariat au Plan (2013, tableau 3) pour le début de 2012, est de 9,4 % de la population active. Le salaire minimum – pour les travailleurs non qualifiés, fixé par le gouvernement – et le salaire de référence des travailleurs qualifiés – qui est lui fixé par les syndicats – sont proportionnels au revenu par tête, avec un coefficient égal dans les deux cas à 0,6. L'allocation chômage est également proportionnelle au revenu par tête, avec un coefficient de 0,7. De plus, le salaire minimum et le salaire de référence des travailleurs qualifiés varient en fonction inverse du taux de chômage de la catégorie correspondante de travailleurs, avec des élasticités respectives de 0,9 et 0,1. Ainsi, le salaire minimum est considéré, dans la perspective de moyen

3. Voir <http://www.ompic.org.ma/>

et long termes du modèle, comme relativement plus sensible aux fluctuations du taux de chômage.

Au niveau du gouvernement, la part des investissements en infrastructure de base dans les dépenses publiques totales est fixée initialement à 9,5 %, celle des investissements d'infrastructure avancée à 2,0 %. Ces chiffres captent bien le fait, évoqué plus haut, que les investissements de l'État marocain en la matière ont porté au cours des dernières années principalement sur l'infrastructure de base. Le taux de cotisation des employeurs à la caisse d'allocation chômage a comme valeur initiale 0,6 %. Tel qu'il est actuellement envisagé, le financement de l'IFE au Maroc repose sur des taux de cotisation patronale de 0,38 % et salariale de 0,19 % (encadré 5). La valeur initiale est donc proche de la somme de ces taux, ce qui est raisonnable puisque la cotisation directe des salariés à la caisse d'allocation chômage n'est pas explicitement introduite. Le ratio initial des IDE par rapport au PIB dans le secteur d'innovation est de 2,1 %. Cette valeur est substantiellement inférieure à la valeur de 4,2 % observée durant la période 2005-2012, et de 3,4 % en 2000-2004, selon les données du ministère de l'Économie et des Finances. Cependant, la valeur calibrée dans le modèle tient compte du fait que tous les IDE ne contribuent pas directement à promouvoir les activités d'innovation dans l'économie.

Le taux de croissance de long terme est dérivé à partir de la solution stationnaire du modèle dynamique sous forme réduite (Agénor et El Aynaoui, 2014). Le taux de croissance initial est calibré à 4 % par an, ce qui est inférieur au taux moyen annuel de croissance du PIB réel de 4,5 % par an observé au cours de la période 2002-2012 – mais en même temps probablement plus proche du taux tendanciel de croissance actuel de l'économie marocaine, compte tenu des transformations structurelles récentes de l'économie mondiale, des changements de l'environnement auxquels le pays fait face et de l'essoufflement du modèle de croissance, discutés plus haut. Sur la base de la solution du modèle, quatre indicateurs additionnels sont calculés : a) un *indice de transformation industrielle*, défini par le ratio du stock d'intrants basés sur les activités d'imitation, divisé par la somme des stocks d'intrants basés sur l'imitation et l'innovation ; b) la *composition du capital public*, définie par le ratio du stock de capital de base divisé par la somme des stocks de capital de base et de capital avancé ; c) la *composition de la main-d'œuvre non qualifiée*, définie par le ratio entre l'emploi non qualifié dans le secteur d'imitation et l'emploi dans le secteur du bien final ;

et d) la *composition de la main-d'œuvre qualifiée*, définie par le ratio entre l'emploi qualifié dans le secteur d'innovation et l'emploi dans le secteur du bien final.

L'indice de transformation industrielle est calibré à 0,78. Cette valeur correspond à $1 - X : X$ étant la proportion des exportations du Maroc en termes de « produits à forte intensité de compétence et de technologie » telle qu'estimée par le ministère de l'Économie et des Finances (Direction des études et des prévisions financières, 2005, tableau 3) pour l'année 2003, soit 22 %⁴. Comme indiqué plus haut, la composition des exportations, en termes de contenu technologique, a relativement peu changé au cours de la dernière décennie. Les ratios de capital public de base – capital privé et de capital public avancé – capital privé sont respectivement de 0,258 et 0,103. Ceci implique un ratio de capital public avancé par rapport au capital public total de 0,286. Par conséquent, le capital public avancé est un facteur de production relativement rare dans la situation initiale. L'indicateur de la composition de la main-d'œuvre non qualifiée est initialement égal à 0,048, tandis que celui de la main-d'œuvre qualifiée est initialement égal à 15,9. Ainsi, l'essentiel de la main-d'œuvre, aussi bien qualifiée que non qualifiée, est initialement employé dans le secteur du bien final.

Pour étudier la dynamique d'ajustement de l'économie et les effets de long terme des politiques publiques, il est utile de distinguer les politiques individuelles et les stratégies intégrées de croissance, qui reposent sur un ensemble de réformes⁵.

4. L'étude montre que trois types de biens seulement représentent 90 % des exportations nationales de produits à forte intensité de compétence et de technologie. Il s'agit des lampes, des tubes et des valves électroniques ; des produits chimiques inorganiques et des sels halogènes ; et des engrais. Cependant, du fait de la nature de ces trois groupes de biens, leur classement parmi les produits à haute technologie n'est pas révélateur de l'importance des industries de haute technologie dans les exportations marocaines. Par exemple, dans la première catégorie, les composants concernent principalement les transistors, les conducteurs électriques et les câbles électriques qui sont surtout des produits intermédiaires. En fait, l'étude suggère que la croissance des exportations de haute technologie au Maroc ne signifie pas nécessairement une intensification du contenu en technologie des industries d'exportation. La participation du pays à l'exportation de ces produits se limite généralement à des opérations de production à forte intensité de main-d'œuvre, souvent peu qualifiée, comme les opérations du type montage ou assemblage, qui demandent peu de compétences et dont la valeur ajoutée est faible. Une grande partie de la technologie est en fait incorporée dans les composants qui sont eux-mêmes fabriqués dans des pays plus avancés.

5. Voir Agénor et El Aynaoui (2014) pour les détails techniques relatifs aux simulations.

4.2 Politiques individuelles

Dans le contexte de ce Rapport, il est utile de considérer les politiques individuelles suivantes : une hausse de l'investissement en infrastructure de base ; une hausse de l'investissement en infrastructure avancée, financée soit par une réduction des dépenses improductives, soit par une réduction de l'investissement en infrastructure de base ; une réforme du système éducatif prenant la forme d'une subvention à l'éducation tertiaire et un renforcement du *curriculum* – et donc du temps d'apprentissage ; une réduction du degré d'indexation du niveau du salaire minimum ; une réduction du degré d'indexation du niveau du salaire qualifié ; une politique de promotion de la migration de travailleurs qualifiés en ligne avec le développement d'un programme STARTUP-Maroc, comme discuté tantôt ; une hausse des IDE ; et une politique d'amélioration du climat des affaires, qui se traduit par une réponse plus grande des flux d'IDE aux mouvements du taux de rendement du capital au Maroc.

Hausse de la part des dépenses d'investissement en infrastructure de base, d'une valeur initiale de 9,5 % à 10,5 %, financée par une baisse des dépenses improductives. Cette mesure se traduit par un accroissement du stock de capital public de base, ce qui, à son tour, augmente directement la productivité des intrants privés dans le secteur du bien final (capital physique, travail qualifié et travail non qualifié) et dans le secteur d'imitation, où l'emploi consiste uniquement en main-d'œuvre non qualifiée. La hausse de la productivité du travail augmente donc la demande de main-d'œuvre non qualifiée relativement plus que la demande de travail qualifié, ce qui se traduit par une hausse relative du salaire non qualifié. Au niveau initial du salaire qualifié, le ratio entre salaires non qualifié et qualifié augmente, ce qui a tendance à réduire la proportion d'individus désireux d'acquérir une éducation avancée. Par conséquent, la proportion de travailleurs qualifiés dans l'économie baisse – ce qui tend à atténuer quelque peu l'augmentation initiale du ratio des salaires en faveur des travailleurs non qualifiés – et celle des travailleurs non qualifiés augmente. Dans le même temps, la demande de main-d'œuvre non qualifiée augmente plus rapidement dans le secteur d'imitation que dans celui du bien final ; par conséquent l'offre de main-d'œuvre non qualifiée est réallouée vers le secteur d'imitation. Bien que l'augmentation de l'activité dans ce dernier et la hausse de la productivité dans le secteur du bien final contribuent à accélérer la croissance, la baisse du nombre de travailleurs qualifiés

réduit l'activité dans le secteur de l'innovation et dans celui du bien final – où ils sont plus productifs que les travailleurs non qualifiés. En dépit d'une légère diminution du taux de chômage non qualifié (de l'ordre de 0,1 point en pourcentage), l'effet net sur la croissance est en fait négatif ; le taux de croissance de long terme baisse de 0,2 point en pourcentage par an. Cet effet négatif résulte essentiellement de la prise en compte des décisions des individus en matière d'éducation et la baisse de l'offre de travail qualifié ; avec une composition donnée de la force de travail – c'est-à-dire une répartition constante entre main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée –, seul l'effet traditionnel du capital public sur la productivité des facteurs privés serait effectif, et l'effet sur la croissance économique à long terme serait positif.

Hausse de la part des dépenses d'investissement en infrastructure avancée, d'une valeur initiale de 2,0 % à 4,0 % des dépenses de l'État, financée par une baisse des dépenses improductives. Cette mesure accroît le stock de capital public avancé, ce qui augmente directement la productivité du travail qualifié dans le secteur d'innovation seulement. La hausse initiale de la demande de cette catégorie de main-d'œuvre a un double effet : elle conduit à une hausse relative du salaire qualifié, ce qui à son tour a tendance à augmenter la proportion d'individus désireux d'acquérir une éducation avancée. Par conséquent, la proportion de travailleurs qualifiés augmente et celle des travailleurs non qualifiés baisse. En même temps, l'offre de main-d'œuvre qualifiée est réallouée du secteur du bien final vers celui d'innovation où le facteur travail est plus productif. L'augmentation de l'activité dans ce secteur contribue à accélérer la croissance, de 0,26 point de pourcentage, même si l'impact sur le chômage est négligeable.

Hausse de la part des dépenses d'investissement en infrastructure avancée, d'une valeur initiale de 2,0 % à 4,0 % des dépenses de l'État, financée par une baisse des investissements en infrastructure de base. Le mécanisme de transmission de cette mesure est le même que celui décrit précédemment. Cependant, puisque les dépenses en infrastructure de base baissent, des effets inverses à ceux analysés dans le cas d'une hausse de cette catégorie de dépenses sont maintenant en jeu : essentiellement, puisque la productivité et la demande de main-d'œuvre non qualifiée baissent, l'augmentation du salaire relatif des travailleurs qualifiés augmente plus fortement, ce qui implique une hausse plus forte de l'offre de main-d'œuvre qualifiée. À son tour, cette augmentation amplifie l'effet direct de l'accroissement

des investissements en infrastructure avancée ; le taux de croissance progresse de 0,7 % et l'indice de transformation industrielle baisse de 1 %. Cependant, même si l'augmentation de l'activité dans le secteur du bien final accroît la demande de main-d'œuvre non qualifiée, la baisse de la demande de cette catégorie de travailleurs dans le secteur de l'imitation domine, de sorte que le chômage non qualifié augmente, de l'ordre de 0,3 point de pourcentage.

Réforme du système éducatif, consistant en une subvention de l'État à la formation avancée (baisse du coût proportionnel de l'éducation, de sa valeur initiale 0,08 à 0,075) et un renforcement du curriculum, qui se traduit par une hausse du temps alloué par chaque individu à la formation. La subvention de l'État est supposée provenir d'une réallocation des dépenses publiques improductives, de sorte que la subvention n'a aucun effet direct sur la composition d'ensemble des dépenses. La subvention implique une hausse de l'offre de travail qualifié, ce qui contribue toutefois à réduire le salaire relatif des travailleurs qualifiés. La hausse du salaire relatif des travailleurs non qualifiés tend donc à atténuer l'effet de la subvention sur l'incitation à acquérir une formation avancée ; mais l'effet net sur la proportion de la population de travailleurs qualifiés reste néanmoins positif, de l'ordre de 5,6 points en pourcentage. Dans le même temps, la baisse du nombre de travailleurs non qualifiés a un effet adverse sur l'activité dans le secteur d'imitation et éventuellement – à travers une baisse de la production dans le secteur de biens intermédiaires correspondant – tend à freiner l'activité dans le secteur du bien final. De plus, l'augmentation du temps requis pour une formation avancée réduit celui dont chaque individu dispose pour l'allouer au marché ; ceci tend également à freiner l'activité dans le secteur du bien final. Néanmoins la hausse d'activité dans le secteur d'innovation, associée à une hausse de l'emploi de travailleurs qualifiés de l'ordre de 0,2 point, est telle que l'effet net sur la croissance à long terme est positif (de l'ordre de 0,1 point), tandis que le taux de chômage qualifié baisse légèrement.

Réduction du degré d'indexation du niveau du salaire minimum par rapport au revenu par tête, d'une valeur initiale de 0,6 à 0,5. La baisse du coût du travail non qualifié se traduit par une hausse sensible de la demande de cette catégorie de main-d'œuvre dans le secteur d'imitation où la productivité marginale du travail est constante. Cette augmentation de la demande est satisfaite de deux manières : par un déplacement de la main-d'œuvre non qualifiée du secteur du bien

final vers celui d'imitation, et par une augmentation de l'offre totale de main-d'œuvre non qualifiée. Par conséquent, au niveau initial du revenu par tête, il y a deux effets opposés sur le salaire minimum : la baisse du degré d'indexation tend à le réduire, mais la hausse de la demande de travail, qui réduit le taux de chômage non qualifié, tend à l'augmenter. Initialement, le salaire relatif des travailleurs qualifiés doit baisser pour que l'offre de main-d'œuvre non qualifiée puisse augmenter. Cependant l'effet d'équilibre général est différent ; l'effet net de la réduction du degré d'indexation du salaire minimum est une *hausse* du salaire relatif des travailleurs qualifiés, tandis qu'en parallèle la proportion effective de cette catégorie de main-d'œuvre baisse. À son tour, la réduction de l'offre effective de travail qualifié freine l'activité aussi bien dans le secteur du bien final que dans celui d'innovation, et le taux de croissance à long terme baisse d'environ 0,15 point de pourcentage. Pour sa part, le taux de chômage non qualifié baisse fortement, d'environ 1,9 point. Cette mesure entraîne donc des effets opposés sur l'emploi et la croissance ; d'un côté elle augmente l'emploi, et de l'autre elle ralentit la croissance à long terme. Ce résultat permet de bien montrer l'importance, dans le débat sur les effets du salaire minimum, de considérer les conséquences de cette politique non seulement sur le marché du travail mais également sur le secteur d'offre et sur la croissance économique.

Réduction du degré d'indexation du salaire qualifié de référence – fixé par les syndicats – par rapport au revenu par tête, d'une valeur initiale de 0,6 à 0,5. Cette mesure conduit initialement à une hausse relative du salaire non qualifié, ce qui réduit légèrement la proportion de travailleurs qualifiés dans l'économie. Cependant la réduction de l'emploi des travailleurs qualifiés se produit seulement dans le secteur du bien final ; cette catégorie de main-d'œuvre est en fait réallouée vers le secteur d'innovation. En même temps, l'activité dans le secteur d'imitation a tendance à augmenter, avec là encore une réallocation de la main-d'œuvre non qualifiée au détriment du secteur du bien final. Au total, le taux de croissance augmente d'environ 0,25 point de pourcentage, tandis que le taux de chômage de la population baisse d'environ 0,1 point, du fait surtout de l'augmentation de l'emploi non qualifié dans le secteur d'imitation. Par conséquent, contrairement au cas précédent (la réduction du degré d'indexation du salaire minimum), il n'y a pas de conflit entre les objectifs de croissance et ceux d'emploi avec cette mesure.

*Promotion de la migration de travailleurs qualifiés (scénario STARTUP-Maroc), qui réduit le flux net migratoire d'une valeur initiale de 0,02 à 0,01, avec augmentation concomitante de l'emploi dans le secteur d'innovation*⁶. Cette mesure a un impact direct et immédiat sur l'activité dans le secteur d'innovation. À son tour, celle-ci a un effet positif sur le taux de croissance économique de long terme, qui augmente de 0,025 point de pourcentage, et sur la structure de la production industrielle. Les effets sur la composition de l'emploi, le taux de chômage et les autres variables macroéconomiques sont par contre négligeables.

Hausse autonome des IDE, d'une valeur initiale de 1,8 % à 2,0 % du PIB. L'augmentation des IDE accroît la productivité de la main-d'œuvre qualifiée dans le secteur d'innovation, ce qui accroît la demande de cette catégorie de travailleurs et contribue à une hausse de leur salaire relatif. À son tour, la hausse du salaire relatif incite un nombre plus grand d'individus à investir dans la formation. La hausse de la demande de main-d'œuvre dans le secteur d'innovation est satisfaite par l'augmentation de l'offre totale de travailleurs qualifiés et par une réallocation de cette catégorie de travailleurs du secteur du bien final. L'effet net sur le taux de chômage est négligeable – puisque la demande et l'offre augmentent dans une proportion similaire –, mais l'impact sur le taux de croissance de long terme est positif, de l'ordre de 0,2 %. De plus, la baisse du ratio production - capital privé contribue à une hausse du taux d'intérêt domestique (le taux de rendement du capital), ce qui entraîne une augmentation additionnelle du ratio IDE sur PIB ; au final, ce ratio augmente en fait de 2,2 points de pourcentage.

Amélioration du climat des affaires, qui se traduit par une augmentation de l'élasticité des IDE par rapport au ratio du taux de rendement du capital domestique sur le taux mondial, d'une valeur initiale de 0,1 à 0,3. Là encore, l'effet initial de cette politique est une augmentation de la productivité du travail qualifié dans le secteur d'innovation et de la demande de cette catégorie de main-d'œuvre, ce qui contribue à une baisse du salaire relatif des travailleurs non qualifiés. Cette baisse induit une hausse de l'offre de travail qualifié, qui atténue quelque peu la baisse initiale du salaire relatif des travailleurs

6. Ici encore, dans la mesure où cette politique entraîne des coûts, ceux-ci sont supposés provenir d'une réallocation interne des dépenses improductives.

non qualifiés. Ici encore, la hausse de la demande de main-d'œuvre dans le secteur d'innovation est satisfaite par une combinaison d'augmentation de l'offre totale de travailleurs qualifiés et d'une réallocation de cette catégorie de travailleurs en provenance du secteur du bien final. L'effet net sur le taux de chômage est négligeable mais l'impact sur le taux de croissance de long terme est de l'ordre de 0,4 point de pourcentage.

4.3 Stratégies intégrées de croissance

4.3.1 Présentation de trois scénarios composites

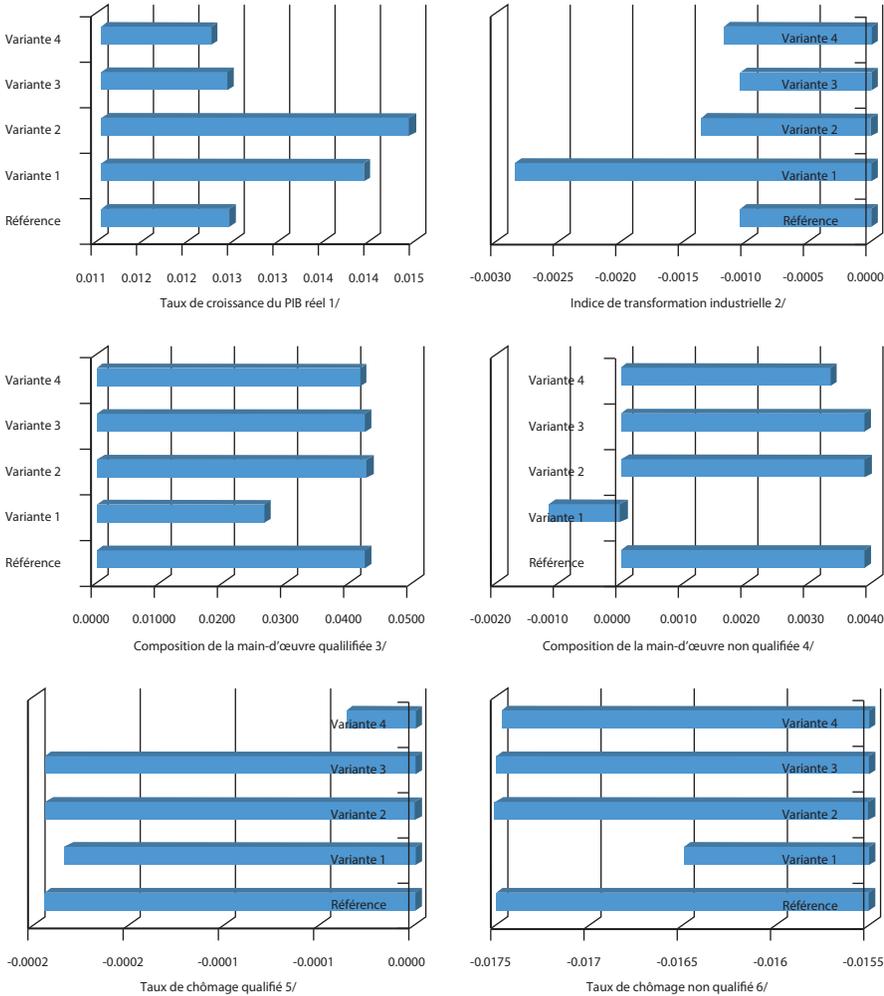
Pour illustrer l'impact de stratégies intégrées de croissance pour le Maroc, et l'importance des complémentarités entre les politiques économiques dans la formulation de ces stratégies, trois scénarios composites (ou intégrés) sont également analysés. Ils reposent sur les politiques individuelles discutées précédemment.

Le scénario 1 combine les mesures suivantes :

- 1) une hausse de la part des dépenses d'investissement en infrastructure avancée d'une valeur initiale de 2,0 % à 4,0 %, financée pour moitié par une baisse des investissements en infrastructure de base et pour moitié par une réduction des dépenses improductives ;
- 2) une réforme du système éducatif, qui consiste en une subvention de l'État à la formation avancée qui se traduit par une baisse du coût proportionnel de l'éducation de 0,08 à 0,074 du salaire qualifié, et un allongement substantiel du temps alloué à la formation, de 0,15 à 0,2. Ici cette formation est supposée intervenir non seulement au niveau du système éducatif en tant que tel mais également au niveau de l'entreprise, sous la forme d'une formation continue – sans hausse directe, cependant du coût de la main-d'œuvre qualifiée ;
- 3) une réduction du degré d'indexation du niveau du salaire minimum par rapport au revenu par tête, de 0,6 à 0,5.

Les résultats à long terme de cette stratégie sont présentés dans la figure 68, pour six indicateurs définis plus haut : le taux de croissance du PIB réel, l'indice de transformation industrielle, la composition

Figure 68 – Effets d'une nouvelle stratégie de croissance : scénario 1



Notes :

“Référence” indique que la simulation est fondée sur les paramètres de référence.

“Variante 1” : Une élasticité-prix plus faible de la demande de produits intermédiaires, de l'ordre de 1,7 au lieu de 2,6.

“Variante 2” : Externalité plus forte associée au stock de connaissances liées à l'imitation, captée par un paramètre fixé à 0,4 au lieu de 0,2.

“Variante 3” : Préférence plus grande des syndicats pour l'emploi qualifié, par rapport aux salaires, captée par un paramètre fixé à 0,1 au lieu de 0,7.

“Variante 4” : Sensibilité plus forte du salaire qualifié par rapport au du taux de chômage, captée par une élasticité égale à 0,5 au lieu de 0,1.

1/ Taux de croissance de la production du bien final.

2/ Ratio du stock d'intrants basés sur l'imitation, divisé par la somme des stocks d'intrants basés sur l'imitation et l'innovation.

3/ Ratio entre l'emploi qualifié dans le secteur d'innovation et l'emploi dans le secteur du bien final.

4/ Ratio entre l'emploi non qualifié dans le secteur d'imitation et l'emploi dans le secteur du bien final.

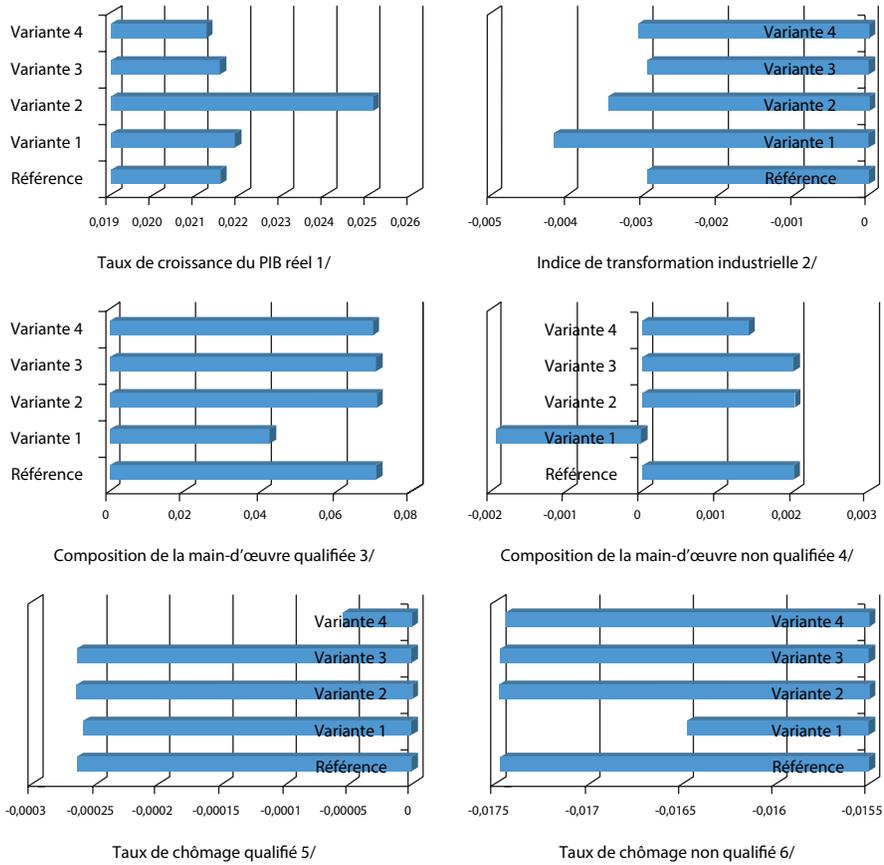
5/ et 6/ En proposition de la population active totale.

de la main-d'œuvre non qualifiée, celle de la main-d'œuvre qualifiée, le taux de chômage de la main-d'œuvre qualifiée et celui de la main-d'œuvre non qualifiée (dans les deux cas en proportion de la population active totale). Ce scénario composite regroupe les bénéfices de tous les chocs individuels considérés précédemment : une amélioration relative de l'offre de travail qualifié, de l'ordre de 1,1 point de pourcentage ; une baisse du taux de chômage pour les deux catégories de travailleurs, de près de 1,75 point de pourcentage en ce qui concerne la main-d'œuvre non qualifiée, et de 1,5 point de pourcentage pour le taux de chômage agrégé ; et une augmentation du taux de croissance de long terme, de l'ordre de 1,2 point de pourcentage en rythme annuel.

Le scénario 2 ajoute au précédent : a) une entrée nette de travailleurs qualifiés, ce qui se traduit par une baisse du flux de migrants (en pourcentage de la population active) de 0,02 à 0,01 ; b) une hausse autonome des IDE, d'une valeur initiale de 1,8 % à 2,0 % du PIB ; et c) une amélioration du climat des affaires, qui se traduit par une augmentation de l'élasticité des IDE par rapport au ratio du taux de rendement relatif du capital de 0,1 à 0,3. Les résultats de ce scénario sont présentés dans la figure 69. La baisse du taux de chômage reste du même ordre de grandeur, mais l'effet sur la croissance est plus fort, essentiellement du fait d'un impact plus important des politiques additionnelles sur la productivité dans le secteur d'innovation. L'augmentation tendancielle du taux de croissance de long terme est maintenant de l'ordre de 2,1 points en pourcentage.

Le scénario 3 ajoute au scénario 2 une réduction du coefficient d'indexation du salaire minimum par rapport au revenu par tête de 0,6 à 0,5. Ce scénario ajoute donc une deuxième composante « réforme du marché du travail » aux scénarios précédents. Les résultats de ce programme intégré de réformes sont présentés dans la figure 70. La baisse des taux de chômage des deux catégories de travailleurs est maintenant plus marquée que dans les scénarios précédents tandis que l'effet sur la croissance est plus fort, du fait d'une augmentation plus significative de l'offre de main-d'œuvre qualifiée (d'environ 1,3 point de pourcentage) et d'une activité plus soutenue dans le secteur d'innovation. L'augmentation du taux de croissance de long terme est maintenant de l'ordre de 2,4 points de pourcentage.

Figure 69 – Effets d'une nouvelle stratégie de croissance : scénario 2



Notes :

“Référence” indique que la simulation est fondée sur les paramètres de référence.

“Variante 1” : Une élasticité-prix plus faible de la demande de produits intermédiaires, de l'ordre de 1,7 au lieu de 2,6.

“Variante 2” : Externalité plus forte associée au stock de connaissances liées à l'imitation, captée par un paramètre fixé à 0,4 au lieu de 0,2.

“Variante 3” : Préférence plus grande des syndicats pour l'emploi qualifié, par rapport aux salaires, captée par un paramètre fixé à 0,1 au lieu de 0,7.

“Variante 4” : Sensibilité plus forte du salaire qualifié par rapport au taux de chômage, captée par une élasticité égale à 0,5 au lieu de 0,1.

1/ Taux de croissance de la production du bien fait.

2/ Ratio du stock d'intrants basés sur l'imitation, divisé par la somme des stocks d'intrants basés sur l'imitation et l'innovation.

3/ Ratio entre l'emploi qualifié dans le secteur d'innovation et l'emploi dans le secteur du bien final.

4/ Ratio entre l'emploi non qualifié dans le secteur d'imitation et l'emploi dans le secteur du bien final.

5/ et 6/ En proportion de la population active totale.

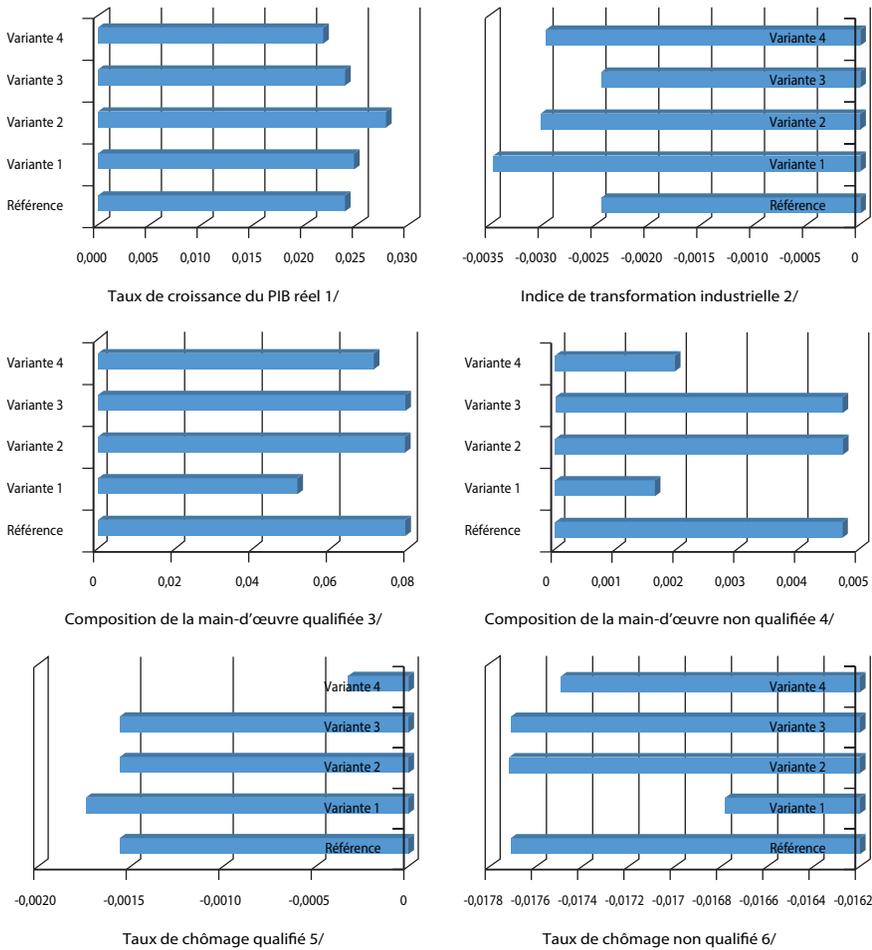
4.3.2 Analyse de sensibilité

Pour évaluer la robustesse des résultats précédents, une analyse de sensibilité est effectuée par rapport aux paramètres suivants : a) une élasticité-prix plus faible de la demande de produits intermédiaires, de l'ordre de 1,7, au lieu de 2,6, captée par un paramètre fixé à 0,41 au lieu de 0,61 ; b) une externalité plus forte associée au stock de connaissances liées à l'imitation, captée par un paramètre fixé à 0,4 au lieu de 0,2 ; c) une préférence plus grande des syndicats pour l'emploi qualifié, par rapport aux salaires, captée par un paramètre fixé à 0,1 au lieu de 0,7 ; et d) une sensibilité plus forte du salaire qualifié aux mouvements du taux de chômage de la catégorie correspondante de main-d'œuvre, captée par une élasticité égale à 0,5 au lieu de 0,1. Les résultats des simulations associées à ces valeurs alternatives des paramètres sont représentés par les variantes 1 à 4 qui apparaissent également dans les figures 68, 69 et 70.

Comme l'indiquent ces figures, en général ces valeurs alternatives ne changent pas fondamentalement les résultats discutés plus haut. En particulier, en présence d'une externalité plus forte associée au stock de connaissances liées à l'imitation, les effets sur le marché du travail sont pratiquement les mêmes pour tous les chocs, mais l'effet sur la croissance économique est plus marqué. Avec le scénario 3 par exemple, le taux de croissance de long terme passerait à 2,8 points de pourcentage au lieu de 2,4 points. Le taux de croissance est également légèrement plus élevé (2,5 points de pourcentage) avec une élasticité-prix plus faible de la demande de produits intermédiaires. La différence la plus importante se produit avec une sensibilité plus forte du salaire qualifié aux mouvements du taux de chômage correspondant ; le taux de croissance augmenterait alors de 2,2 points de pourcentage, au lieu de 2,4 points dans la simulation de référence, tandis que l'effet sur la baisse du taux de chômage non qualifié serait beaucoup moins marqué.

En somme, l'examen de ces programmes intégrés de réformes, en particulier le scénario 3, suggère que la stratégie proposée dans ce Rapport permettrait d'accélérer le taux de croissance annuel tendanciel du Maroc au-delà de son taux actuel de 4 % à environ 6,2-6,4 %. Les niveaux d'emploi augmenteraient également dans le même temps et, avec un taux de croissance de la population d'environ 1,1 % par an, s'accompagneraient d'une augmentation substantielle (un quasi-doublement) du revenu par tête à un horizon de 10 ans.

Figure 70 – Effets d’une nouvelle stratégie de croissance : scénario 3



Notes :

“Référence” indique que la simulation est fondée sur les paramètres de référence.

“Variante 1” : Une élasticité-prix plus faible de la demande de produits intermédiaires, de l'ordre de 1,7 au lieu de 2,6.

“Variante 2” : Externalité plus forte associée au stock de connaissances liées à l'imitation, captée par un paramètre fixé à 0,4 au lieu de 0,2.

“Variante 3” : Préférence plus grande des syndicats pour l'emploi qualifié, par rapport aux salaires, captée par un paramètre fixé à 0,1 au lieu de 0,7.

“Variante 4” : Sensibilité plus forte du salaire qualifié par rapport au taux de chômage, captée par une élasticité égale à 0,5 au lieu de 0,1.

1/ Taux de croissance de la production du bien fait.

2/ Ratio du stock d'intrants basés sur l'imitation, divisé par la somme des stocks d'intrants basés sur l'imitation et l'innovation.

3/ Ratio entre l'emploi qualifié dans le secteur d'innovation et l'emploi dans le secteur du bien final.

4/ Ratio entre l'emploi non qualifié dans le secteur d'imitation et l'emploi dans le secteur du bien final.

5/ et 6/ En proportion de la population active totale.

4.3.3 Impact sur les créations nettes d'emplois

Le modèle utilisé ci-dessus ne comporte pas une structure démographique détaillée, et, par conséquent, les changements de l'offre de travail ne sont pas explicitement analysés ; mais un calcul approximatif peut être effectué de la manière suivante. Selon les résultats présentés par Agénor et El Aynaoui (2014, tableau 14), la baisse moyenne du taux de chômage de l'économie, entre la solution de référence et la variante la plus sensible, est de $-(0,0152+0,0308)/2 = -0,023$ point de pourcentage. Autrement dit, et sur la base des statistiques du Haut-Commissariat au Plan, avec un taux de chômage initial de 9,4 % et une population active estimée en 2013 à 11 706 000 individus, cette baisse représente une réduction du nombre de chômeurs d'environ 269 000 individus. Ce chiffre représente l'effet total à long terme du programme de réformes sur le *stock* d'inactifs.

Pour calculer l'effet sur le *flux* d'emplois et la *variation* du chômage sur une base annuelle, on peut utiliser l'élasticité implicite liant les créations d'emploi et la croissance économique. Selon les estimations du Haut-Commissariat au Plan, au cours de la dernière décennie, l'économie marocaine a créé environ 120 000 emplois par an (114 000 emplois en 2013, comme indiqué plus haut). Dans le même temps, le taux de croissance moyen entre 2000 et 2013 a été de 4,3 % en moyenne. Chaque point de croissance du PIB a donc créé à peu près 26 700 emplois. Le scénario 3 de réformes, qui implique une augmentation du taux de croissance de 4,0 % à 6,2 % en moyenne, se traduirait donc par une augmentation d'environ 165 500 emplois par an. Sur la base du Tableau de bord social de la Direction des études et des prévisions financières (2013, p. 7), la valeur moyenne de la variation du nombre d'actifs dans la population marocaine pour la période 2006-2008 et 2013 – excluant ainsi les années correspondant à la crise financière globale – est d'environ 160 000 individus par an.

La stratégie proposée permettrait donc d'absorber entièrement l'augmentation annuelle de la force de travail, c'est-à-dire le *flux* de nouveaux actifs. Cependant, avec un nombre de chômeurs estimé à environ 1 100 000 individus en 2013, la stratégie décrite dans le scénario 3 ne permettrait de réduire le *stock* d'inactifs qu'à 831 000 individus à long terme ; pour éliminer le chômage entièrement, des réformes encore plus ambitieuses du marché du travail – notamment au niveau des facteurs affectant la demande de main-d'œuvre

non qualifiée – seraient nécessaires. Plus précisément, pour éliminer le chômage à un horizon de dix ans, et sur la base d'un taux de croissance annuel moyen du PIB de 6,2 %, ces réformes devraient se traduire par une création de près de 39 500 emplois par point de croissance. Si l'objectif est de réduire le chômage de moitié, ce chiffre serait de 32 500 emplois par point de croissance. Le flux net de création d'emplois devrait passer ainsi à environ 201 000 par an.

Finalement, dans le scénario le plus favorable étudié par Agénor et El Aynaoui (2014, tableau 14), la baisse du taux de chômage à long terme est de - 0,0308 points de pourcentage, soit une baisse d'environ 360 000 chômeurs ; dans ce cas, le stock d'inactifs tomberait à environ 740 000 individus. Pour réduire ce chiffre de moitié en dix ans, tout en absorbant les nouvelles entrées sur le marché du travail, le flux net de création d'emplois pour l'économie devrait passer à 197 000 par an, soit un taux de 31 800 par point de croissance.

5

La mise en œuvre de la nouvelle stratégie de croissance

Comme discuté dans la partie 3 plus haut, la nouvelle stratégie intégrée pour promouvoir la croissance et l'emploi au Maroc devrait reposer sur trois piliers : a) favoriser un regain de compétitivité à court terme ; b) promouvoir en même temps l'activité privée dans les secteurs de production qui permettront au pays d'accélérer sa transition vers le haut de la frontière technologique mondiale et entrer en concurrence sur les marchés internationaux de biens et services à forte intensité technologique et en main-d'œuvre qualifiée ; c) repenser le rôle que l'État doit jouer pour faciliter cette transition, notamment en matière d'incitations aux agents privés à investir, sous forme de services publics qui permettraient d'accroître la productivité des facteurs de production privés, et en termes d'appui à une stratégie d'intégration régionale.

Pour atteindre ces objectifs fondamentaux, un certain nombre de réformes et de politiques publiques ont été proposées – voir également la partie 3. Il convient maintenant de mettre en place un plan d'action plus détaillé pour guider l'engagement du secteur public, avec des indicateurs et des cibles quantitatives à atteindre. Dans ce qui suit, pour lancer ce processus, une liste des réformes à mettre en œuvre à court terme – dans les deux prochaines années – et à moyen terme – dans les trois ou quatre prochaines années – est décrite. Plusieurs considérations sont importantes dans l'élaboration de cette liste : a) les contraintes liées aux capacités administratives disponibles ; b) la faisabilité politique des

réformes ; et c) le séquençement des réformes, de manière à capitaliser sur les complémentarités et les synergies entre elles.

5.1. Réformes de court terme

Réallouer les dépenses d'investissement public. Réallouer les investissements publics entre l'infrastructure de base (routes, énergie, systèmes de télécommunications de base, eau et assainissement) et l'infrastructure avancée (technologies d'information et de communication avancées). Dans un contexte de consolidation budgétaire, envisager des schémas de partenariat public-privé.

Promouvoir l'innovation. Créer d'un programme public de subventions temporaires à l'instar de STARTUP-Chile pour attirer de jeunes entrepreneurs talentueux en provenance du monde entier. Mettre en place des mesures complémentaires visant à faciliter la mobilité des individus. Constituer un guichet unique pour l'administration des aides au financement de projets innovants.

Réformes du marché du travail. Améliorer le processus de négociation entre syndicats et patronat sur les salaires et l'emploi.

Améliorer la qualité de l'éducation. Réduire l'analphabétisme, renforcer et consolider les politiques visant à promouvoir la qualité de l'éducation aussi bien dans le secteur secondaire que tertiaire, de même que la formation continue.

Soutenir les secteurs stratégiques. Adapter les stratégies et les interventions de l'État au nouvel environnement international. Identifier les types d'interventions publiques à même de faciliter l'insertion dans les chaînes de valeur mondiales, y compris la constitution de pôles éco-industriels (agglomération de petits producteurs), les certifications et mises aux normes ISO, les importations d'équipements, les aides à l'exportation pour les entreprises stratégiques – y compris les petites et moyennes entreprises (PME) –, et la garantie de l'obtention d'une commande publique pour des biens se situant sur la frontière technologique.

Promouvoir le rôle du secteur financier. Renforcer le rôle du secteur financier dans le financement des PME, tant au niveau des activités de production que de celles d'innovation (capital-risque), et dans sa capacité à soutenir le processus de mondialisation des entreprises

marocaines non financières, particulièrement dans leur stratégie régionale. Dans le premier cas, le processus pourrait être accéléré par une amélioration du cadre comptable et des pratiques d'audit financières, ainsi que par d'autres mesures visant à réduire l'ampleur des garanties exigées par les banques. Favoriser une concurrence plus forte pour accélérer le développement du financement de marché, développer l'épargne et l'expansion du financement de l'économie.

Améliorer l'environnement des affaires. Améliorer l'accès au foncier, au financement – particulièrement pour les PME –, et simplifier les formalités administratives (fiscalité, justice, code du travail). Promouvoir les investissements directs étrangers (IDE) dans les secteurs stratégiques.

Stratégie d'expansion régionale vers l'Afrique subsaharienne. Articuler une stratégie visant à capitaliser sur la position géographique du Maroc, pour délocaliser graduellement les activités manufacturières légères basées sur l'imitation et intensives en main-d'œuvre peu qualifiée vers les pays francophones d'Afrique subsaharienne de manière à tirer parti des faibles coûts du travail et favoriser la « montée en gamme » du pays¹. Mettre en place les mécanismes nécessaires pour la création de chaînes d'approvisionnement intégrées. Encourager les IDE des entreprises marocaines dans la région, particulièrement en infrastructure de base. Envisager des mécanismes temporaires de soutien de l'État, y compris à travers des accords d'aide bilatéraux.

Libéralisation du compte capital et adoption d'un régime de change plus flexible. Libéraliser le compte capital au niveau des résidents et adopter un régime de change plus flexible – possiblement un régime de bandes asymétriques pour évoluer par la suite vers un flottement dirigé –, dans le but de réduire les importations et d'aider au redressement de la balance des paiements, de retrouver une compétitivité-coût et de faciliter l'absorption de chocs externes. Favoriser le développement du marché de change en termes de volumes échangés et de profondeur.

Réformer le cadre macroéconomique. Adapter les politiques monétaire et budgétaire de manière à ce qu'elles contribuent à

1. Selon une étude récente de la Direction des études et des prévisions financières (2014) intitulée « Relations Maroc-Afrique », les IDE du Maroc vers l'Afrique subsaharienne demeurent dominés par les secteurs bancaire et des télécommunications à hauteur de 88 % entre 2008 et 2012, alors que le secteur industriel ne dépasse pas 1 %.

renforcer la capacité du cadre de politique macroéconomique à atténuer – en association avec un régime de change plus flexible – les fluctuations du taux de croissance observé autour du taux de croissance potentiel et à maintenir des taux d'inflation actuels et anticipés stables. Avoir une plus grande flexibilité de la politique monétaire et renforcer la coordination entre les politiques monétaire et budgétaire. Adopter une règle budgétaire explicite, après étude des choix alternatifs (budget équilibré ou limites aux déficits publics ; limites sur le niveau des dépenses publiques ; objectifs en termes de recettes fiscales ; objectif de solde budgétaire structurel). Redéfinir les paramètres d'un régime de ciblage d'inflation pour le Maroc, dans un contexte où la stabilité financière devient un objectif pour la politique monétaire.

5.2 Réformes de moyen terme

Dépenses d'investissement public. Favoriser une meilleure répartition du capital public entre les régions du pays. Réduire les disparités entre zones rurale et urbaine qui restent fortes en termes d'accès aux nouvelles technologies de télécommunication.

Promouvoir l'innovation. Renforcer le cadre réglementaire pour l'incitation à la recherche et à l'innovation, notamment concernant l'établissement d'un statut de chercheur, et encourager la recherche dans les entreprises. Renforcer les liens entre les universités marocaines et leurs homologues étrangères.

Réformes du marché du travail. Améliorer le processus institutionnel de jumelage d'emplois. Revoir les procédures d'application et d'ajustement du salaire minimum, réduire les restrictions au licenciement, s'assurer que le régime d'assurance chômage n'a pas d'effet pervers sur la recherche d'emploi.

Améliorer la qualité de l'éducation. Renforcer et consolider les politiques visant à promouvoir la qualité de l'éducation aussi bien dans le secteur secondaire que tertiaire, de même que la formation continue.

Soutenir les secteurs stratégiques. Promouvoir le secteur des énergies renouvelables, en encourageant les entreprises privées à se concentrer dans un premier temps sur la fabrication de composants relativement simples et multi-usages (câbles électriques pour

les éoliennes, structures support pour des panneaux photovoltaïques, etc.). Faciliter la diffusion des innovations et encourager la recherche dans le domaine agricole, notamment l'agriculture pluviale.

Réformer le cadre macroéconomique. Adopter, après étude des choix alternatifs, des politiques macroprudentielles contracycliques qui contribuent à réduire la procyclicalité du système financier et les risques d'instabilité financière.

Bibliographie

- ABIDA Zouheir et SGHAIER Imen M., 2012, « Transmission des variations du taux de Change aux prix : Évidence empirique pour la Tunisie et le Maroc », *Global Journal of Management and Business Research*, 12.
- Agence nationale de réglementation des télécommunications, 2013, *Étude annuelle*, Rabat, Observatoire des technologies de l'information.
- AGÉNOR Pierre-Richard, 2002, « Monetary Policy under Flexible Exchange Rates: An Introduction to Inflation Targeting », *Central Banking, Analysis, and Economic Policies Book Series*, ed. 1, vol. 5, chap. 3, p. 79-170, Central Bank of Chile.
- , 2012a, « International Financial Integration: Benefits, Costs, and Policy Challenges », dans Harold Kent Baker et Leigh A. Riddick (eds), *Survey of International Finance*, Oxford, Oxford University Press.
- , 2012b, *Public Capital, Growth, and Welfare: Analytical Foundations for Public Policy*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- AGÉNOR Pierre-Richard et CANUTO Otaviano, 2013, « Access to Finance, Product Innovation, and Middle-Income Traps », Washington, DC, Banque mondiale, non publié.
- AGÉNOR Pierre-Richard, CANUTO Otaviano et JELENIC Michael, 2012, « Avoiding Middle-Income Growth Traps », Banque mondiale, *Economic Premise*, n° 98 (version résumée sur <http://www.voxeu.org/article/avoiding-middle-income-growth-traps>).
- AGÉNOR Pierre-Richard et DINH Hinh, 2013a, « Public Policy and Industrial Transformation in the Process of Development », Banque mondiale, document de travail, n° 6405.

- , 2013*b*, « From Imitation to Innovation : Public Policy for Industrial Transformation » Banque mondiale, *Economic Premise*, n° 115.
- AGÉNOR Pierre-Richard et EL AYNAOUI Karim, 2005, « Politiques du marché du travail et chômage au Maroc : une analyse quantitative », *Revue d'économie du développement*, n° 19, p. 5-51.
- , 2008, « Imperfections du marché du crédit et mécanisme de transmission de la politique monétaire dans les pays à moyen revenu », *Revue économique*, n° 59, p. 749-776.
- , 2014, « Politiques publiques, transformation industrielle, croissance et emploi au Maroc : une analyse quantitative », OCP Policy Center Research Paper et Université de Manchester, non publié (<http://www.ocppc.ma/publications/33>).
- AGÉNOR Pierre-Richard et MONTIEL Peter J., 2015, *Development Macroeconomics*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 4^e édition.
- AGÉNOR Pierre-Richard, NABLI Mustapha, YOUSEF Tarik et JENSEN Henning, 2007, « Labor Market Reforms, Growth and Unemployment in Labor-Exporting Countries in the Middle East and North Africa », *Journal of Policy Modeling*, n° 29.
- AGÉNOR Pierre-Richard et PEREIRA DA SILVA Luiz, 2013, *Inflation Targeting and Financial Stability: A Perspective from the Developing World*, Washington, DC, Banque interaméricaine de développement.
- ARTUS Patrick, MISTRAL Jacques et PLAGNOL Valérie, 2011, *L'émergence de la Chine. Impact économique et implications de politique économique*, Paris, Rapport au Conseil d'analyse économique.
- Association professionnelle des sociétés de financement, 2012, « Monographie du crédit à la consommation au Maroc », Casablanca, non publié.
- Bank Al-Maghrib, 2013, *Performances et politiques économiques et financières au Maroc : Bilan et perspectives à moyen terme*, Rabat, non publié.
- Banque africaine de développement, 2012, *Annuaire statistique pour l'Afrique*, Tunis, Publication BAD.

- , 2014, *Perspectives économiques en Afrique. Les chaînes de valeur mondiales et l'industrialisation de l'Afrique*, Tunis, Publication BAD.
- Banque mondiale, 2000, « Maroc. Sources de croissance. Note de synthèse », Rabat, non publié.
- , 2003, « Royaume du Maroc. Conditions pour un rythme de croissance plus élevé fortement créateur d'emplois. Orientations de politique économique », Rabat, non publié.
- , 2006, *Kingdom of Morocco: Fostering Higher Growth and Employment with Productive Diversification and Competitiveness*, Washington, DC, rapport n° 32948-MA, 2 volumes.
- , 2008a, *Climat de l'investissement au Maroc. Créer les conditions du changement structurel*, Washington, DC.
- , 2008b, *Technology Diffusion in the Developing World*, Washington, DC.
- , 2008c, *Building Bridges: China's Growing Role as Infrastructure Financier for Sub-Saharan Africa*, Washington, DC.
- , 2009, *From Privilege to Competition: Unlocking Private-led Growth in the Middle East and North Africa*, Washington, DC.
- , 2010, *Investing across Borders 2010: Indicators of Foreign Direct Investment Regulation in 87 Countries*, Washington, DC.
- , 2011, *Financing Africa: Through the Crisis and Beyond*, Washington, DC.
- , 2012a, *Kingdom of Morocco: Promoting Youth Opportunities and Participation*, Washington, DC, rapport n° 68731-MOR.
- , 2012b, *China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society*, Washington, DC.
- , 2012c, *Golden Growth: Restoring the Lustre of the European Economic Model*, Washington, DC.
- , 2012d, *The Little Data Book on Information and Communication Technology*, Washington, DC.
- , 2013, *Doing Business 2013*, Washington, DC.
- , 2014, *Doing Business 2014*, Washington, DC.
- , 2015, *Doing Business 2015*, Washington, DC.

- BARAKA Nizar et BENRIDA Ahmed, 2006, « La croissance économique et l'emploi », Rabat, ministère de l'Économie et des Finances, non publié.
- BELCADI Saïd, JAROUSSE Jean-Pierre et KLEICHE Mina, 2005, « Savoir, technologie et innovation », Rabat, ministère de l'Économie et des Finances, non publié.
- BENABDESSELAM Hajar, 2013, « Infrastructure and Growth in Morocco: A National Analysis towards a Regional Analysis », World Business Institute, Dubai
- CATTANEO Otaviano, GEREFFI Gary, MIROUDOT Sébastien et TAGLIONI Dara, 2013, « Joining, Upgrading and Being Competitive in Global Value Chains: A Strategic Framework », Washington, DC, Banque mondiale, document de travail, n° 6406.
- Centre d'analyse stratégique, 2013, « La politique macroprudentielle contre l'instabilité financière », Paris, note d'analyse, n° 330.
- Centre pour l'intégration en Méditerranée, 2013, *Transformer les économies arabes : la voie de la connaissance et de l'innovation*, Marseille, Rapport CMI - Banque mondiale et partenaires.
- CHANDRA Vandana, LIN Justin Y. et WANG Yan, 2012, « Leading Dragons Phenomenon: New Opportunities for Catch-Up in Low-Income Countries », Washington, DC, Banque mondiale, document de travail, n° 6000.
- CHAPONNIÈRE Jean-Raphael, PERREAU Dominique et PLANE Patrick, 2013, *L'Afrique et les grands émergents*, Paris, FERDI et Agence française de développement.
- Comité de Bâle pour la supervision bancaire, 2011, « Basel III: A Global Regulatory Framework for more Resilient Banks and Banking Systems », Bâle, rapport, n° 189.
- Commission consultative de la régionalisation, 2010, *Rapport sur la régionalisation avancée. Livre III : La régionalisation avancée au service du développement économique et social*, Rabat, publication officielle du Royaume du Maroc.
- Commission économique pour l'Afrique, 2012, *Economic Report on Africa: Unleashing Africa's Potential as a Pole of Global Growth*, Addis Abeba, Nations unies.

- Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, 2011a, *Promouvoir le développement industriel en Afrique dans le nouvel environnement mondial*, Genève, Nations unies.
- , 2011b, *Rapport sur le commerce et le développement 2011*, Genève, Nations unies.
- , 2012, *Economic Development in Africa Report 2012. Structural Transformation and Sustainable Development in Africa*, Genève, Nations unies.
- DABLA-NORRIS Era, BRUMBY Jim, KYOBE Annette, MILLS Zac et PAPAGEORGIU Chris, 2012, « Investing in Public Investment: An Index of Public Investment Efficiency », *Journal of Economic Growth*, n° 17.
- DEBBARH A. Mounir, 2006, « L'énergie : développement énergétique au Maroc depuis 1955, perspectives 2025 », Rabat, Haut-Commissariat au Plan, non publié.
- Dii, 2013, « Les énergies renouvelables au Maroc : un secteur porteur de croissance et d'emplois », rapport présenté à Casablanca, 22 mai.
- Direction de la supervision bancaire, 2012, « Rapport annuel sur le contrôle, l'activité et les résultats des établissements de crédit », Casablanca, Bank Al-Maghrib.
- Direction des études et des prévisions financières, 2005, « Structure et niveau technologique des exportations manufacturières du Maroc », Rabat, ministère de l'Économie et des Finances, non publié.
- , 2009a, « Spécialisation et concentration industrielles : atouts et vulnérabilités des secteurs et des régions », Rabat, ministère de l'Économie et des Finances, non publié.
- , 2009b, « Datation du cycle d'affaires de l'économie marocaine », Rabat, ministère de l'Économie et des Finances, non publié.
- , 2010, « Régions du Maroc : contributions sectorielles à la création de la richesse nationale », Rabat, ministère de l'Économie et des Finances, non publié.
- , 2011, « Le secteur de l'offshoring au Maroc : les opportunités à saisir dans le marché de l'externalisation des services financiers », Rabat, ministère de l'Économie et des Finances, non publié.

- , 2012a, « Performance commerciale du Maroc sur le marché de l'Afrique subsaharienne », Rabat, ministère de l'Économie et des Finances, non publié.
- , 2012b, « Le secteur aéronautique marocain face aux nouvelles mutations mondiales », Rabat, ministère de l'Économie et des Finances, non publié.
- , 2013, « Compétitivité des exportations marocaines : quel bilan ? », Rabat, ministère de l'Économie et des Finances, non publié.
- , 2014, « Relations Maroc-Afrique : l'ambition d'une nouvelle frontière », Rabat, ministère de l'Économie et des Finances, non publié.

Direction des études et des relations internationales, 2011, « Performances et politiques économiques et financières au Maroc : bilan et perspectives à moyen terme », Rabat, Bank Al-Maghrib, non publié.

DJEFLAT Abdelkader, 2012, « Les efforts du Maroc dans l'économie fondée sur la connaissance », Marseille, Centre pour l'intégration en Méditerranée, non publié.

DOUIDICH Mohamed, 2011, « Croissance économique et changements pro-pauvres au Maroc 1960-2007 : que retenir de 50 ans de développement ? », Rabat, Haut-Commissariat au Plan, *Les Cahiers du Plan*, n° 34.

DRIOUCHI Ahmed, 2007, « Technologies, innovations et développement au Maroc », dans *Prospective Maroc 2030. Actes du Forum I, Environnement géostratégique et économique*, Rabat, Haut-Commissariat au Plan, non publié.

EL AYNAOUI Karim et IBOURK Aomar, 2002, « Maroc. Les déterminants des exportations : une investigation empirique sur données de panel », Washington, DC, Banque mondiale, non publié.

FAFCHAMPS Marcel et SCHÜNDELN Matthias, 2013, « Local Financial Development and Firm Performance: Evidence from Morocco », *Journal of Development Economics*, n° 103.

FAGERBERG Jan et SRHOLEC Martin, 2008, « National Innovation Systems, Capabilities and Economic Development », *Research Policy*, n° 37.

- Fondation européenne pour la formation, 2011, « Une analyse de la flexicurité du marché du travail au Maroc », Turin, non publié.
- Fonds monétaire international, 2008, « Morocco: Financial System Stability Assessment », Washington, DC, SM/08/232, non publié.
- , 2009, « Fiscal Rules: Anchoring Expectations for Sustainable Public Finances », Washington, DC, non publié.
- , 2012, « Consultations de 2012 au titre de l'article IV », *Note d'information au public* (NIP), n° 13/13.
- , 2013a, *Regional Economic Outlook, Asia and Pacific: Shifting Risks, New Foundations for Growth*, Washington, DC.
- , 2013b, *Annual report, Exchange Arrangements and Exchange Restrictions*, Washington, DC.
- Forum économique mondial, 2012, *Rapport sur la compétitivité globale 2012-2013*, Genève, Publication FEM.
- , 2013a, *Rapport sur la compétitivité globale 2013-2014*, Genève, Publication FEM.
- , 2013b, *Rapport sur le voyage et le tourisme*, Genève, Publication FEM.
- , 2014, *Rapport sur la compétitivité globale 2014-2015*, Genève, Publication FEM.
- GARCÍA GUSTAVO, 2012, « Fiscal Rules for Stability and Sustainability », dans *The Fiscal Institutions of Tomorrow*, Washington, DC, Banque interaméricaine pour le développement.
- GHOSH Amit, 2013, « Exchange Rate Pass Through, Macro Fundamentals and Regime Choice in Latin America », *Journal of Macroeconomics*, n° 36.
- HALEY Usha et HALEY George, 2013, *Subsidies to Chinese Industry*, Oxford, Oxford University Press.
- HAMMOND Gill, 2012, *State of the Art of Inflation Targeting 2012*, Londres, Banque d'Angleterre, CCSB Handbook, n° 29.
- HARAGUCHI Nobuyi et REZONJA Gorazd, 2010, « In Search of General Patterns of Manufacturing Development », Organisation des Nations unies pour le développement industriel, document de travail, n° 02/10.

- Haut-Commissariat au Plan, 2005, « Les sources de la croissance économique au Maroc », Rabat, non publié.
- , 2013, « Activité, emploi et chômage », *Premiers Résultats*, Rabat, Direction de la statistique.
- IL HOUNG Lee, SYED Murtaza et XUEYAN Liu, 2012, « Is China Over-Investing and Does it Matter? » Fonds monétaire international, document de travail, n° WP/12/277.
- ISAKSSON Anders, 2009, « Public Capital, Infrastructure and Industrial Development », Organisation des Nations unies pour le développement industriel, document de travail, n° 15/09.
- JORGENSON Dale W. et MINH Vu Khuong, 2013, « The Emergence of the New Economic Order: Growth in the G7 and the G20 », *Journal of Policy Modeling*.
- KARACADAG Cem, DUTTAGUPTA Rupa, FERNANDEZ Gilda et ISHII Shogo, 2004, « Des taux fixes aux taux flottants », *Finances et Développement*.
- KLEIN Lawrence R. et SALVATORE Dominick, 2013, « Shift in the World Economic Center of Gravity from G7 to G20 », *Journal of Policy Modeling*, vol. 35, n° 3, p. 416-424.
- LE GOFF Maelan et SINGH Raju J., 2013, « Does Trade Reduce Poverty? A View from Africa », Banque mondiale, document de travail, n° 6327.
- LIN Justin Y., 2012, *The Quest for Prosperity: How Developing Countries can Take Off*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Ministère de l'Équipement et du Transport, 2006, « La logistique du commerce et la compétitivité du Maroc », Rabat, non publié.
- NAUDÉ Wim et SZIRMAI Adam, 2013, « Industrial Policy for Development », UNU-WIDER, *Policy Brief*, n° 2013-2.
- NOLAND Marcus et PACK Howard, 2003, *Industrial Policy in an Era of Globalization: Lessons from Asia*, Institute for International Economics.
- OCP Policy Center, 2014a, *Revisiter l'agriculture marocaine et accompagner la transition*, Rabat.

—, 2014b, *La transformation de l'OCP : de banque centrale de la roche de phosphate à banque centrale du P2O5. Quelques éléments d'analyse*, Rabat.

Organisation de coopération et de développement économiques, 2007, *Comment rester compétitif dans l'économie mondiale. Progresser dans la chaîne de valeur*, Paris.

—, 2012, *Looking to 2060: Long-term Global Growth Prospects*, Paris.

Organisation des Nations unies pour le développement industriel, 2009, *Accéder aux marchés et y progresser. Nouveaux défis industriels pour les pays du milliard inférieur et les pays à revenu intermédiaire*, Vienne, Rapport sur le développement industriel.

—, 2011, *Promouvoir le développement industriel en Afrique dans le nouvel environnement mondial*, Vienne, Rapport sur le développement économique en Afrique.

—, 2012, *Promoting Industrial Diversification in Resource Intensive Economies*, Vienne, Rapport sur le développement industriel.

Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, 2011, *Rapport sur la propriété intellectuelle dans le monde. Le nouveau visage de l'innovation*, Genève.

—, 2012, *World Intellectual Property Indicators*, Genève.

Organisation mondiale du commerce, 2014, *Rapport sur le commerce mondial 2014. Commerce et développement : tendances récentes et rôle de l'OMC*, Genève.

PACK Howard et SAGGI Kamal, 2006, « Is there a Case for Industrial Policy? A Critical Survey », *World Bank Research Observer*, n° 21.

RODRIK Dani, 2004, « Industrial Policy for the Twenty-First Century », Genève, rapport préparé pour l'Organisation des Nations unies pour le développement industriel.

Royaume du Maroc, 2005a, « 50 ans de développement humain et perspectives 2025 : accès aux services de base et considérations spatiales », Rabat, non publié.

- , 2005*b*, « 50 ans de développement humain et perspectives 2025 : systèmes éducatifs, savoir, technologies et innovation », Rabat, non publié.
- , 2005*c*, « 50 ans de développement humain et perspectives 2025 : croissance économique et développement humain », Rabat, non publié.
- , 2005*d*, « 50 ans de développement humain et perspectives 2025 : pour un développement humain élevé », Rabat, non publié.
- SHELLEKENS Philip, 2013, « A Changing China: Implications for Developing Countries », Banque mondiale, *Note PREM*, n° 118.
- STURGEON Timothy J. et MEMEDOVIC Olga, 2010, « Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy », Organisation des Nations unies pour le développement industriel, document de travail, n° 05/10.
- VERME Paolo, EL-MASSNAOUI Khalid et ARAAR Abdelkrim, 2014, « Reforming Subsidies in Morocco », Banque mondiale, *Economic Premise*, n° 134.
- YE Yong, 2013, « Does China's Trade Expansion help African Development? An Empirical Estimation », *China Economic Review*.
- ZAFAR Ali, 2007, « The Growing Relationship between China and Sub-Saharan Africa: Macroeconomic, Trade, Investment, and Aid Links », *World Bank Research Observer*, n° 22.

Table des documents

Encadrés

Encadré 1 : Les nouveaux concurrents asiatiques	30
Encadré 2 : Le taux de change effectif réel : définition et méthodes de calcul	62
Encadré 3 : La frontière de possibilités de production et l'innovation technologique	83
Encadré 4 : De l'imitation à l'innovation : le rôle de la politique industrielle	85
Encadré 5 : Le marché du travail au Maroc : caractéristiques institutionnelles et réglementaires	98
Encadré 6 : Les catégories d'innovation : les définitions du <i>Manuel d'Oslo</i>	102
Encadré 7 : Le programme STARTUP-Chile	108
Encadré 8 : Les sorties ordonnées d'un régime de change fixe : leçons des expériences internationales	112
Encadré 9 : Les investissements de la Chine en Afrique subsaharienne	117
Encadré 10 : La présence des entreprises marocaines en Afrique subsaharienne	120
Encadré 11 : La stabilité financière et la régulation macroprudentielle	126
Encadré 12 : Transformation industrielle, croissance et emploi au Maroc : un cadre quantitatif	138

Tableaux

Tableau 1 : Profil économique des pays du G20, 2010	22
Tableau 2 : Échanges mondiaux de marchandises : principaux exportateurs et importateurs, 2013 (en milliards de dollars et pourcentage)	25
Tableau 3 : Taux de croissance du PIB réel par pays, 1995-2060 (valeurs moyennes par sous-périodes)	26

Tableau 4 : Chine : part dans les exportations mondiales, par filières, 1990 et 2008 (en pourcentage des exportations mondiales de la filière)	28
Tableau 5 : Coût de la main-d'œuvre dans le secteur de l'habillement, 2008 (en dollars par heure)	59
Tableau 6 : Maroc : salaires du secteur public, 2009-2011	67
Tableau 7 : Maroc : encours des bons du Trésor (volume en milliards de dirhams)	69
Tableau 8 : Maroc : facilité de création d'une entreprise, 2006-2015	71
Tableau 9 : Maroc : protection des investisseurs, 2006-2015 (indices de 0 à 10)	74
Tableau 10 : Maroc : indicateurs du système éducatif (année la plus récente)	100
Tableau 11 : Maroc : indicateurs d'innovation (année la plus récente)	107

Figures

Figure 1 : Contributions à la croissance économique mondiale, 1981-2010	22
Figure 2 : Chine et Maroc : revenu national brut réel par tête, 1990-2012 (en dollar international constant 2011, en parité de pouvoir d'achat)	24
Figure 3 : Contribution de la Chine, du Brésil et de l'Inde à la production mondiale, 1820-2050	27
Figure 4 : Chine : composition des exportations, 1980-2008	28
Figure 5 : Parts relatives des pays dans les dépenses mondiales de recherche et développement (R&D), 1993 et 2009	29
Figure 6 : Dégroupage des échanges : croissance des échanges tirée par les biens intermédiaires, 1992-2012	33
Figure 7 : La chaîne mondiale de valeur dans la filière « fruits et légumes »	34
Figure 8 : La chaîne mondiale de valeur dans la filière « textile et habillement »	35
Figure 9 : La chaîne mondiale de valeur dans la filière « services <i>offshore</i> »	36
Figure 10 : Maroc : distribution géographique des exportations, 2006-2013 (en pourcentage des exportations totales)	38
Figure 11 : Zone euro : taux de croissance du PIB en termes réels, 2012-2018 (en pourcentage)	38

Figure 12 : Maroc : profil des exportations, moyenne 2009-2012 (en pourcentage des exportations mondiales de la filière)	41
Figure 13 : Maroc : évolution de la balance commerciale, 2003-2013 (en milliards de dirhams et en pourcentage)	43
Figure 14 : Maroc : taux de croissance du PIB réel et du PIB non agricole, 1990-2013 (en pourcentages annuels)	46
Figure 15 : Maroc : PIB réel par habitant, 1990-2013 (en dirhams)	46
Figure 16 : Maroc : représentation stylisée de la stratégie de croissance tirée par la demande intérieure	48
Figure 17 : Maroc : contributions moyennes des éléments de la demande, 1990-1999, 2000-2009 et 2010-2012 (taux de croissance moyens sur la période)	48
Figure 18 : Maroc : contributions des différentes composantes du PIB à la croissance réelle (en points de pourcentage)	49
Figure 19 : Maroc : évolution du taux de pauvreté, 1985-2011	50
Figure 20 : Maroc : évolution du taux de vulnérabilité, 1985-2011	50
Figure 21 : Maroc : SMIG trimestriel, en termes nominaux et réels, 1998-2014 (en dirhams par heure)	51
Figure 22 : Maroc : évolution de l'efficacité de l'investissement	52
Figure 23 : Taux d'investissement au Maroc (en pourcentage du PIB)	53
Figure 24 : Maroc : taux de chômage par niveaux de qualification et tranches d'âge, 2002 et 2013 (en pourcentage)	56
Figure 25 : Maroc : écart du taux de change effectif réel par rapport à sa valeur d'équilibre, 2009-2012 (en pourcentage)	60
Figure 26 : Maroc : coût unitaire du travail, taux de change effectif réel et compte courant, 1990-2011	61
Figure 27 : Maroc : direction géographique des exportations, 2003 et 2013 (en milliards de dirhams)	63
Figure 28 : Maroc : direction géographique des importations, 2003 et 2013 (en milliards de dirhams)	63
Figure 29 : Maroc : évolution des exportations vers et hors l'Union européenne, 2001-2013 (en pourcentage des exportations totales)	64
Figure 30 : Maroc : balance commerciale avec la Chine, 2001-2013 (en millions de dirhams)	64
Figure 31 : Maroc : inflation et inflation sous-jacente, 1999-2013 (en pourcentage)	66
Figure 32 : Maroc : évolution des dépenses globales du Trésor	67
Figure 33 : Maroc : solde budgétaire (hors privatisation)	68
Figure 34 : Maroc : évolution de la dette du Trésor	68

Figure 35 : Maroc : solde budgétaire général et solde du compte courant (en pourcentage du PIB)	69
Figure 36 : Maroc : fluctuations des termes de l'échange, 1997-2013 (indice base 100 en 1996)	70
Figure 37 : Pays divers : réformes et création de nouvelles entreprises	72
Figure 38 : Maroc : contraintes principales sur l'environnement des affaires	73
Figure 39 : Perceptions des entrepreneurs de la région Moyen-Orient - Afrique du Nord	73
Figure 40 : Maroc : classement par rapport à différents critères de l'environnement des affaires, 2015	75
Figure 41 : Maroc : schéma stylisé des limites du modèle actuel de croissance	75
Figure 42 : Demande alimentaire mondiale : évolution par régions, 2000-2020 (indice base 100 en 2006)	79
Figure 43 : Maroc : exportations de roche de phosphate, acide phosphorique et engrais	87
Figure 44 : Dynamique comparée des prix de la roche et du prix du phosphate daïmonique, 1967-2013 (en dollars courants par millier de tonnes)	88
Figure 45 : Maroc : exportations de roche de phosphate, acide phosphorique et engrais, 1998-2012 (en milliers de tonnes)	89
Figure 46 : Maroc : estimation de l'évolution des capacités de production de la roche, 2012-2018 (en millions de tonnes)	90
Figure 47 : Dynamique de financiarisation d'une filière matière première	91
Figure 48 : Maroc : évolution de la facture énergétique, 2002-2013 (en pourcentage des exportations globales)	92
Figure 49 : Maroc : évolution du nombre des guichets des banques, 2000-2013 (en unités)	94
Figure 50 : Maroc : évolution du ratio des dépôts bancaires et des crédits au secteur privé, 2001-2013 (en pourcentage du PIB)	94
Figure 51 : Maroc : évolution des implantations bancaires à l'étranger, 2004-2012 (par unités)	95
Figure 52 : Nombre de chercheurs dans la force de travail, 1999 et 2009 (pour 1 000 actifs)	103
Figure 53 : Maroc : évolution des dépôts de brevets d'invention, 2010-2014 (en unités)	104
Figure 54 : Dépôts de brevets d'invention au niveau national, 2011 (en unités et pourcentage)	105

Figure 55 : Scores par pays pour l'indice de l'économie fondée sur la connaissance, 2000 et 2012 (mesure entre 1 et 7)	106
Figure 56 : Maroc : distribution par secteur des investissements directs étrangers, 1990-2013 (en pourcentage)	110
Figure 57 : Afrique subsaharienne : part dans le commerce mondial, 2000-2010	115
Figure 58 : Afrique subsaharienne : structure des exportations par groupes de produits, 2000 et 2010 (en pourcentage des exportations totales)	116
Figure 59 : Afrique subsaharienne : structure des importations par groupes de produits, 2000 et 2010 (en pourcentage des importations totales)	116
Figure 60 : Poids de la Chine dans les exportations africaines de métaux, 2001-2010	117
Figure 61 : Maroc : évolution des échanges commerciaux avec l'Afrique subsaharienne, 2000-2013	118
Figure 62 : Maroc : direction géographique et composition des exportations vers l'Afrique subsaharienne, 2000-2012 (en pourcentage des exportations totales)	119
Figure 63 : Maroc : taux directeur et variation du crédit bancaire, 2001-2014	124
Figure 64 : Maroc : taux directeur réel et <i>output gap</i> non agricole, 1998-2012 (en milliards de dirhams et en pourcentage)	124
Figure 65 : Maroc : schéma stylisé de la nouvelle stratégie de croissance	132
Figure 66 : Maroc : schéma stylisé du processus de transformation du secteur industriel	133
Figure 67 : Production et emploi dans le modèle	138
Figure 68 : Effets d'une nouvelle stratégie de croissance : scénario 1	151
Figure 69 : Effets d'une nouvelle stratégie de croissance : scénario 2	153
Figure 70 : Effets d'une nouvelle stratégie de croissance : scénario 3	155

MAROC : STRATÉGIE DE CROISSANCE À L'HORIZON 2025 DANS UN ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL EN MUTATION

L'économie marocaine fait actuellement face au risque de se retrouver « prise en tenaille », entre, d'un côté les pays à faible revenu en croissance rapide, bénéficiant d'une main-d'œuvre abondante et bon marché, et, de l'autre, les pays à moyen revenu, capables d'innover rapidement. De plus, les investissements massifs de la Chine en Afrique subsaharienne ont contribué à accélérer la participation de certains pays de cette région à la nouvelle division internationale du travail, particulièrement dans les industries manufacturières légères à faible intensité de qualification.

En parallèle, le Maroc reste lié, à travers la structure de ses relations commerciales et financières avec l'Europe, à une région qui fait face à des difficultés structurelles et dont les perspectives de croissance restent peu favorables. En même temps, la région Maghreb n'a pas été une source d'expansion, et n'a donc pas pu devenir, en dépit des anticipations et des souhaits du Maroc, un nouveau moteur de croissance.

Ces dynamiques pourraient se traduire par un « piège de croissance modérée », caractérisé par des créations d'emploi insuffisantes pour absorber l'expansion de la force de travail qui va rester forte au Maroc pendant les prochaines années.

Ces mutations de l'environnement international imposent de repenser et de reformuler la stratégie de croissance. Il s'agit de mieux se positionner dans les chaînes de valeur mondiales, et de se préparer à affronter la concurrence sur les marchés internationaux de biens et services à forte intensité de main-d'œuvre qualifiée et d'intrants technologiques plus sophistiqués. Il est également essentiel de retrouver dans le court et moyen terme des marges de compétitivité dans les activités à faible intensité de qualification, de continuer à réformer le cadre de gestion macroéconomique et de renforcer les liens avec les pays dynamiques d'Afrique subsaharienne.

Pierre-Richard Agénor, Hallsworth Professeur de Macroéconomie internationale et d'Economie du développement à l'Université de Manchester, Royaume-Uni et co-Directeur du Centre for Growth and Business Cycle Research. Il est également Senior fellow à OCP Policy Center.

Karim El Aynaoui, Conseiller auprès du Président Directeur Général du Groupe OCP et Directeur Général de OCP Policy Center.

OCP Policy Center
Ryad Business Center – South
4th Floor – Mahaj Erryad – Rabat Morocco
www.ocppc.ma

