

# Le Maroc a-t-il bénéficié de l'accord de libre-échange conclu avec l'Union européenne ?

—

Rim BERAHAB  
Uri DADUSH

# A propos du Policy Center for the New South

Le Policy Center for the New South (PCNS) est un think tank marocain dont la mission est de contribuer à l'amélioration des politiques publiques, aussi bien économiques que sociales et internationales, qui concernent le Maroc et l'Afrique, parties intégrantes du Sud global.

Le PCNS défend le concept d'un « nouveau Sud » ouvert, responsable et entreprenant ; un Sud qui définit ses propres narratifs, ainsi que les cartes mentales autour des bassins de la Méditerranée et de l'Atlantique Sud, dans le cadre d'un rapport décomplexé avec le reste du monde. Le think tank se propose d'accompagner, par ses travaux, l'élaboration des politiques publiques en Afrique, et de donner la parole aux experts du Sud sur les évolutions géopolitiques qui les concernent. Ce positionnement, axé sur le dialogue et les partenariats, consiste à cultiver une expertise et une excellence africaines, à même de contribuer au diagnostic et aux solutions des défis africains.

A ce titre, le PCNS mobilise des chercheurs, publie leurs travaux et capitalise sur un réseau de partenaires de renom, issus de tous les continents. Le PCNS organise tout au long de l'année une série de rencontres de formats et de niveaux différents, dont les plus importantes sont les conférences internationales annuelles « The Atlantic Dialogues » et « African Peace and Security Annual Conference » (APSACO).

Enfin, le think tank développe une communauté de jeunes leaders à travers le programme Atlantic Dialogues Emerging Leaders (ADEL). Cet espace de coopération et de mise en relation d'une nouvelle génération de décideurs et d'entrepreneurs, est déjà fort de plus de 300 membres. Le PCNS contribue ainsi au dialogue intergénérationnel et à l'émergence des leaders de demain.

## **Policy Center for the New South**

Complexe Suncity, Immeuble C, Angle Boulevard Addolb et rue Albortokal, Hay Riad, Rabat - Maroc.  
Email : [contact@policycenter.ma](mailto:contact@policycenter.ma)  
Phone : +212 5 37 54 04 04 / Fax : +212 5 37 71 31 54  
Website : [www.policycenter.ma](http://www.policycenter.ma)

© Policy Center for the New South. All rights reserved  
Les opinions exprimées dans cette publication sont celles de l'auteur.



# **Le Maroc a-t-il bénéficié de l'accord de libre-échange conclu avec l'Union européenne ?**

Rim Berahab  
Uri Dadush\*

\* Nous remercions Abdelaziz Ait Ali, Larabi Jaidi et Fathallah Oualoulou pour leurs commentaires très utiles qui ont permis d'améliorer ce document, ainsi qu'Oumayma Bourhriba pour son excellente assistance à la recherche. Nous remercions également Latifa Elbouabdellaoui et Michaela Dodini pour leurs conversations utiles. Toutes les opinions et erreurs contenues dans ce document relèvent de notre responsabilité.

## A propos de l'auteur, Rim berahab

Rim Berahab est économiste au Policy Center for the New South, qu'elle a rejoint en 2014. Elle travaille actuellement sur des thématiques liées aux enjeux énergétiques et leurs impacts sur la croissance économique et le développement à long terme. Ses domaines de recherche couvrent également les questions d'intégration régionale via le commerce en Afrique, ainsi que les accords de libre-échange Maroc-Union Européenne. Elle a également effectué des travaux portant sur les inégalités de genre dans le marché de travail des pays de l'Afrique du Nord.

Elle a effectué un séjour de recherche de trois mois au Fonds monétaire international (FMI), en 2016, au sein de l'Unité des Produits de Base du Département de Recherche. Elle est titulaire d'un diplôme d'ingénieur d'Etat de l'Institut national de la Statistique et de l'Economie appliquée (INSEA).

## A propos de l'auteur, Uri Dadush

Uri Dadush est Senior Fellow au Policy Center for the New South, et chercheur non-résident à Bruegel. Il est basé à Washington, DC, et occupe également le poste de conseiller principal au « Economic Policy International, LLC », qui fournit des services de conseil à la Banque mondiale (BM) et à d'autres Organisations internationales ainsi qu'à des entreprises. Il donne des cours sur la mondialisation et sur la politique commerciale internationale à l'OCP Policy School et à la « School of Public Policy » de l'université du Maryland. Il était directeur du Programme d'économie internationale à Carnegie ainsi que directeur des départements du commerce international, de la politique économique et des perspectives de développement à la Banque mondiale. Dans le secteur privé, il a été président de l'« Economist Intelligence Unit », vice-président du groupe Data Resources, Inc. et un consultant de Mc Kinsey and Co.

## Résumé

Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange (ALE) entre le Maroc et l'Union européenne (UE), il y a près de deux décennies, les performances des exportations marocaines vers les marchés de l'UE ont été plutôt décevantes, tandis que le déficit commercial du Maroc avec l'UE a augmenté de manière significative. Cela a conduit de nombreux observateurs à percevoir l'accord d'un œil critique. Cependant, les balances commerciales bilatérales ne sont pas toujours suffisantes pour évaluer les effets d'un accord commercial. D'autant plus que le Maroc a tiré d'importants bénéfices de cet accord sur d'autres plans. Dans le cadre des négociations pour une relation plus complète et approfondie, le Maroc et l'UE ont tous les deux beaucoup de travail à faire pour faire en sorte que le Maroc tire davantage profit de cet accord.

Ce papier de recherche présente, donc, une évaluation de l'ALE UE-Maroc et décrit certaines implications politiques, en se concentrant non seulement sur les flux commerciaux entre les deux partenaires, mais aussi sur les investissements étrangers directs, l'intégration régionale et l'impact sur les importateurs et les consommateurs marocains.



# Le Maroc a-t-il bénéficié de l'accord de libre-échange conclu avec l'Union européenne ?

L'accord de libre-échange (ALE), conclu entre le Maroc et l'Union européenne (UE) et qui est entré en vigueur en 2000, reste controversé. Il est perçu comme étant déséquilibré, ses avantages revenant de manière disproportionnée à l'UE. Pourtant, à notre connaissance, aucun examen approfondi de l'ALE UE-Maroc n'a été entrepris, du moins pas un examen qui soit dans le domaine public. Après deux décennies<sup>1</sup>, et avec l'intention des parties de renégocier l'accord, le moment est bien choisi pour en évaluer les résultats.

L'ALE UE-Maroc n'a guère amélioré l'accès des entreprises marocaines aux marchés manufacturiers de l'UE, car les obstacles étaient déjà peu élevés. L'accord initial prévoyait également une libéralisation progressive et limitée de l'agriculture par les deux parties (modifiée ultérieurement) et des dispositions très modestes de libéralisation des services. En revanche, il prévoyait aussi que le Maroc devait ramener à zéro ses droits de douane élevés sur les produits manufacturés de l'UE d'ici 2012, un engagement que le Maroc a tenu dans les délais. La période de préparation de douze ans a permis au Maroc de s'adapter progressivement à un régime commercial beaucoup plus libéral. Plus important encore, l'ALE a été considéré au Maroc comme un cadre organisationnel crucial pour mener ses réformes internes, un engagement irréversible à faire de l'économie marocaine une économie plus compétitive et dynamique.

L'ALE UE-Maroc reste controversé parce qu'il était assorti de grandes attentes, mais les performances économiques du Maroc ont été décevantes et son déficit commercial avec l'UE a connu une hausse marquée. L'accord est souvent perçu de manière négative. Dans cet article, nous soutenons que, contrairement à l'opinion des critiques, le Maroc a tiré des avantages considérables de l'ALE UE-Maroc, malgré les limites évidentes de l'accord et l'inadéquation des réformes menées au niveau national. Nous soutenons également qu'un accord plus approfondi avec l'UE, à condition qu'il soit structuré de manière adéquate, combiné à des réformes politiques au Maroc qui remédient à certaines faiblesses bien connues, pourrait contribuer de manière significative à améliorer les perspectives de développement du Maroc.

Plus précisément, nous montrons que les exportations du Maroc vers l'UE ont enregistré de meilleurs résultats qu'on ne le croit généralement et que cela s'est produit malgré de forts vents contraires. Nous montrons également que le déficit commercial bilatéral du Maroc avec l'UE a augmenté en grande partie en raison de l'évolution des échanges commerciaux du Maroc dans le domaine des produits primaires, à savoir les exportations de phosphates et d'engrais et les importations de pétrole

---

1. In the margins of the Association Agreement, other agreements have been concluded between Morocco and the EU. An agricultural agreement covering all agricultural products, which were previously governed by the provisions of the Protocols 1 and 2 of the Association Agreement, was signed in 2010 and entered into force on October 1, 2012. In addition, a Fisheries Partnership Agreement between Morocco and the EU was adopted in 2014 for a period of four years and renewed in January 2019. Also, in June 2013, Morocco and the EU signed the «Joint Declaration establishing a Mobility Partnership between the Kingdom of Morocco and the European Union and its Member States», which sets out policy objectives and a series of initiatives to ensure the most effective possible management of migration.

et de gaz, qui ont été compensées par une réduction des déficits commerciaux ou une augmentation des excédents commerciaux avec des pays tiers. Nous allons également démontrer que le Maroc a tiré des avantages de l'ALE sous la forme de prix plus bas pour les consommateurs et les importateurs de pièces et composants de l'UE. De plus, nous soutenons que sans l'ALE UE-Maroc, l'augmentation sensible des IDE destinés au Maroc - en particulier en provenance de l'Europe - et l'intégration des chaînes de valeur qui y est associée n'auraient probablement pas eu lieu.

Cela étant, le déficit chronique du compte courant du Maroc, le ralentissement de sa croissance économique et le sous-emploi important des jeunes et des femmes ne laissent aucune place à l'autosatisfaction. Ces problèmes ne peuvent être imputés à l'ALE UE-Maroc. Aucun accord commercial ne peut se substituer à un programme de réformes intérieures bien ciblé. Il n'en reste pas moins que l'accord lui-même peut être amélioré. L'UE devra déroger aux modèles de négociation standard pour inclure l'agriculture et la circulation des personnes dans l'accord. Des réformes facilitant l'intégration du Maroc dans les chaînes de valeur européennes destinées aux marchés européens et mondiaux, y compris pour la fourniture de services, devront également être prévues. Dans le cadre du nouvel accord, le Maroc devrait supprimer les obstacles à la concurrence et à l'investissement et accélérer la libéralisation de son secteur des services. Nous soulignons à cet endroit que tout nouvel accord commercial avec l'UE, aussi favorable soit-il au Maroc, ne s'attaquera pas aux causes fondamentales de l'important déficit extérieur du Maroc. Pour résoudre ce problème, de meilleures politiques budgétaires et de change, une structure fiscale et des réglementations plus neutres vis-à-vis des secteurs des biens échangeables et non échangeables, une dépendance moindre à l'égard des combustibles fossiles importés et des réformes structurelles internes visant à améliorer la compétitivité de l'économie sont nécessaires.

### **Les études ex post approfondies sur les effets de l'ALE UE-Maroc font étonnamment défaut, mais des études ex ante nous aident à cadrer l'analyse**

Bien que l'ALE UE-Maroc fasse souvent l'objet de débats animés et de commentaires dans la presse marocaine<sup>2</sup>, et que des analyses ad hoc partielles sur des sujets spécifiques liés à l'accord aient été réalisées, il n'y a pas eu, à notre connaissance, d'évaluation systématique ex-post de l'accord.<sup>3,4</sup>. Il est possible que les parties aient réalisé des études ex-post, mais si c'est le cas, elles n'ont pas été

---

2. Les négociations sur l'approfondissement des relations commerciales entre le Maroc et l'UE ont été entravées par un désaccord sur le Sahara depuis 2015. Cette question a été résolue par son inclusion dans l'accord et les négociations ont repris en 2018. L'accord agricole a depuis été renouvelé et un accord de pêche a été adopté. Plus récemment, en 2019, la 14<sup>ème</sup> session du Conseil d'association Maroc-UE s'est tenue à Bruxelles. Ce Conseil d'association a été l'occasion de confirmer la relance du partenariat privilégié et multidimensionnel entre le Maroc et l'UE, et de lui donner un nouvel élan, à la hauteur des ambitions partagées par les deux parties. Ce Conseil a également abordé les priorités et les thèmes du partenariat euro-marocain pour 2019-2020, ainsi que l'avenir de la relation bilatérale dans ses aspects économiques et commerciaux et les questions liées à la mobilité et à la migration (Les Échos, Jeune Afrique, la Tribune, l'Économiste).

3. Un article récent de Bruegel/PCNS (Dadush et Myachenkova, 2018) a passé en revue les accords commerciaux entre l'Union européenne et quatre pays d'Afrique du Nord, en dressant un bilan positif, mais ne s'est pas penché spécifiquement sur l'accord UE-Maroc.

4. Les études sur l'impact de l'ALE UE-Maroc sur l'UE sont encore plus rares. Berlingieri et al (2018) ont estimé l'impact sur le bien-être des consommateurs de la nouvelle génération d'accords commerciaux mis en œuvre par l'UE entre 1993 et 2013 à l'aide de trois biais : la qualité des produits importés, leur variété et leurs prix. Ils ont constaté que les quatre pays les plus riches de l'UE (Royaume-Uni, Pays-Bas, Irlande, Belgique/Luxembourg) ont enregistré une augmentation beaucoup plus importante de la qualité des biens importés, environ 13 %, par rapport à 0,3 % pour le Portugal, la Grèce et l'Espagne. En revanche, ce dernier groupe a connu une baisse plus forte de près de 6 % des prix à l'importation. Ils ont également constaté que les ALE sur la période 1993-2013 ont conduit à une réduction cumulative de l'indice des prix à la consommation de 0,24 %, ce qui a permis aux consommateurs européens de réaliser des économies substantielles d'environ 24 milliards d'euros par an. Les auteurs ont toutefois également conclu que les accords de l'UE avec les pays à faible revenu ou à revenu intermédiaire inférieur, dont le Maroc, semblent les plus bénéfiques pour les consommateurs européens en termes d'effets sur les prix, la qualité et la variété.

rendues publiques.

En revanche, plusieurs analyses ex ante de l'ALE UE-Maroc, réalisées il y a plus d'une décennie, ont fait l'objet d'un examen par les pairs. Ces études décrivent la logique économique qui sous-tend l'accord et tentent de prédire les résultats. Elles méritent d'être revisitées car elles fournissent un cadre de référence précieux. Les études ex ante définissent clairement les conditions dans lesquelles l'ALE EU-Maroc entraînerait une croissance des exportations marocaines et une augmentation des IDE, tout en évitant une réorientation des échanges, en réduisant les prix pour les consommateurs marocains et en limitant le déficit du compte courant. Parmi ces conditions, les plus importantes sont les suivantes : la libéralisation au titre de la nation la plus favorisée (NPF) par le Maroc, qui est intervenue dans une large mesure ; une dévaluation significative du taux de change réel, qui n'a pas eu lieu ; et des réformes intérieures, dont le bilan est au mieux mitigé. Nous examinons ici trois études que nous considérons comme les plus complètes et/ou les plus pertinentes pour faire la lumière sur la situation actuelle.

La première étude, réalisée par Rutherford et al (1997), a utilisé un modèle d'équilibre général (EGC) à 39 secteurs pour examiner les avantages en termes de bien-être que le Maroc tire de l'accord UE-Maroc dans l'hypothèse d'une concurrence parfaite. Les auteurs ont noté que la libéralisation du Maroc a précédé de loin l'ALE UE-Maroc. Le Maroc a libéralisé son commerce dès le début des années 1980, en réduisant considérablement les licences et droits de douane, qui dépassaient 100 %. En 1991, bien avant l'entrée en vigueur de l'ALE UE-Maroc, aucun organisme de délivrance de licences ou office d'exportation n'entravait les échanges commerciaux marocains. Les droits de douane ont été réduits de manière draconienne à environ 30 %, bien qu'avec de nombreuses exemptions, les recettes tarifaires sont restées élevées, à concurrence de 19 % des importations. Les auteurs ont néanmoins estimé que le Maroc a tiré un avantage important de l'ALE UE-Maroc, se chiffrant à un gain de 1,5 % du PIB chaque année. Les gains seraient encore plus importants, à hauteur de 2,5% du PIB chaque année, si le Maroc libéralisait ses échanges avec le reste du monde. Ces constats, pris ensemble, impliquaient que la réorientation des échanges induite par l'ALE UE-Maroc, liée à des fournisseurs plus compétitifs que l'UE, représenterait un coût pour le Maroc, mais pas assez important pour contrebalancer les avantages de l'accord.

De plus, les auteurs ont conclu que la libéralisation du Maroc vis-à-vis du reste du monde n'entraînerait que peu de coûts d'ajustement supplémentaires en termes de capitaux ou de main-d'œuvre déplacés. Dans la simulation du modèle, la perte de recettes tarifaires du Maroc était importante et était supposée être compensée par une augmentation de la taxe sur la valeur ajoutée et d'autres taxes prélevées aux frontières (ce qui s'est effectivement produit). Le modèle a supposé une dévaluation importante du taux de change réel pour maintenir l'équilibre des échanges commerciaux au moment de la mise en œuvre des réductions tarifaires. La dévaluation du taux de change réel - qui n'a pas eu lieu, en fait - a été anticipée comme étant particulièrement utile pour les importantes exportations de phosphate du Maroc. Les exportations de fruits et légumes étaient également supposées augmenter en conséquence. Cependant, étant donné que l'UE ne se serait guère engagée dans une nouvelle libéralisation, les gains à l'exportation ne devraient ajouter qu'environ un quart de pourcentage du PIB au bien-être du Maroc. Ainsi, environ 80 % des gains de bien-être découlant de l'ALE UE-Maroc étaient censés provenir de la baisse des prix pour les consommateurs et les importateurs. Selon Rutherford et al (1997), les perdants au Maroc incluraient des secteurs comme les céréales, la viande, les produits laitiers et le sucre, lesquels étaient les plus protégés avant l'ALE. On s'attendait à un déclin général des industries manufacturières, avec des pertes d'emplois, notamment dans le textile

et l'habillement (ce qui s'est produit). Le secteur des services comme le transport, l'assurance, la banque et les « commerces » devaient se développer (ce qui s'est également produit). Aucun coût d'ajustement n'a été pris en compte dans le calcul des gains de bien-être. Avec le recul, nous estimons que la prédiction de Rutherford et al, selon laquelle les exportations du Maroc n'augmenteraient que modérément était juste et, comme le Maroc a fait des progrès notables en matière de libéralisation au titre de la NPF et bilatérale, la prédiction selon laquelle la réorientation des échanges serait contenue était également juste, comme nous le verrons plus loin.

La deuxième étude (Elbehri et Hertel, 2006) a utilisé un modèle CGE moins détaillé, mais a intégré des économies d'échelle croissantes qui ont donné lieu à une concurrence imparfaite. Contrairement aux constats de Rutherford et al (1997), Elbehri et Hertel (2006) ont conclu que l'ALE UE-Maroc réduirait probablement le bien-être au Maroc de manière significative et que le Maroc serait bien mieux loti dans un scénario de libéralisation du commerce multilatéral, comme cela était alors prévu dans le cadre des négociations de Doha. Ces conclusions différentes découlent de l'hypothèse d'Elbehri et de Hertel selon laquelle les entreprises du secteur manufacturier - où l'UE dispose d'un avantage comparatif évident - sont soumises à des économies d'échelle et que les plus grandes entreprises disposent d'un certain pouvoir monopolistique. Les entreprises manufacturières européennes étaient, bien entendu, de taille bien plus importante que les entreprises marocaines au départ et on s'attendait à ce que leurs parts de marché augmentent considérablement au Maroc avec la libéralisation. On s'attendait à ce que les entreprises européennes exercent leur pouvoir monopolistique et maintiennent des prix élevés, s'appropriant ainsi une grande partie des avantages liés aux réductions tarifaires. On a supposé que le Maroc ne réaliserait pas de gains compensatoires dans l'agriculture ou les services, où les économies d'échelle sont de toute façon moins importantes. Des effets négatifs supplémentaires sur le bien-être du Maroc étaient attendus de la réorientation des échanges. Si, comme cela a été supposé, les marchés du travail marocains sont rigides (comme ils pourraient bien l'être dans le secteur formel), le Maroc souffrirait d'une augmentation du chômage et des coûts d'ajustement. Le modèle Elbehri et Hertel a souligné l'importance cruciale de la libéralisation du commerce multilatéral, qui conduit à des réductions tarifaires réciproques avec le reste du monde, permettant au Maroc de tirer des gains plus importants des marchés d'exportation. La libéralisation multilatérale rend également les marchés marocains plus compétitifs, réduisant le pouvoir monopolistique des entreprises de l'UE<sup>5</sup>, ce que l'ALE renforce. Avec le recul, on peut conclure (voir ci-dessous) que le pouvoir monopolistique des entreprises européennes a été suffisamment contenu. Il est clair que le statut de NPF du Maroc et la libéralisation bilatérale ont aidé à cet égard, même si, par la même occasion, le secteur manufacturier marocain a souffert d'une concurrence internationale encore plus importante que celle provoquée par l'ALE UE-Maroc.

La troisième étude a été menée par des chercheurs du Fonds monétaire international (Alonso-Gamo et al, 1997) et a adopté une approche éclectique et heuristique, qui ne reposait pas sur un modèle unique. L'étude a conclu que les gains potentiels de l'ALE étaient importants, et plus importants que ce qui pouvait être évalué en se concentrant uniquement sur les tarifs. L'étude du FMI considérait l'ALE UE-Maroc comme un premier pas important vers une intégration plus profonde du Maroc avec l'Union européenne, impliquant la libéralisation des services, l'assouplissement des réglementations, l'harmonisation des normes, les transferts de technologie et l'amélioration de la logistique et des infrastructures commerciales qui réduisent les coûts du commerce. Les gains incluraient également une augmentation des investissements nationaux et étrangers dans la mesure où l'ALE UE-Maroc

---

5. Bouzazah et al (2007) sont parvenus à des conclusions similaires.

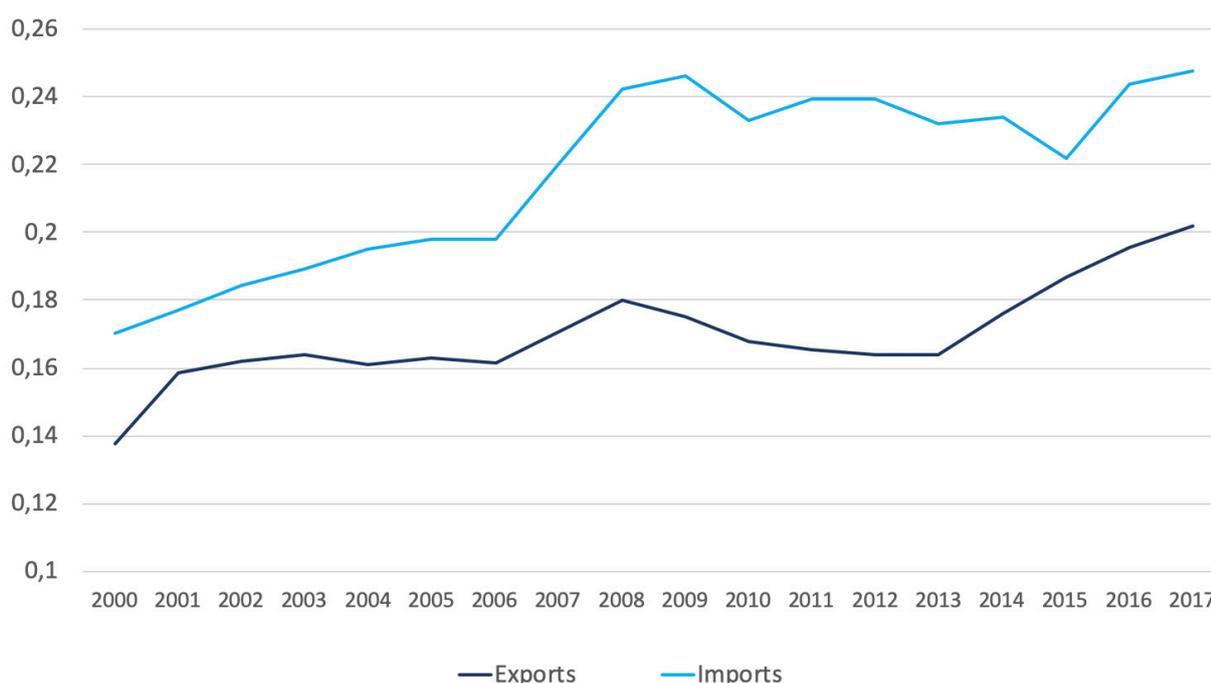
contribuerait également à consolider les réformes, à ancrer les attentes et à renforcer la crédibilité. L'analyse du FMI a souligné l'importance de deux types de réformes d'accompagnement nécessaires à la réussite de l'ALE UE-Maroc : les réformes qui améliorent la compétitivité des entreprises marocaines et renforcent le climat d'investissement au Maroc, et la libéralisation NPF. Rétrospectivement, il est clair que la libéralisation NPF a eu lieu, tout comme un vaste processus d'intégration plus étroite avec l'Union européenne, notamment par le biais des IDE et de l'intégration du Maroc dans les chaînes de valeur. Comme nous l'illustrons ci-dessous, les réformes intérieures menées au Maroc n'ont toutefois pas été suffisantes pour stimuler la compétitivité internationale et accélérer la croissance dans la mesure espérée.

Guidés en partie par ces études ex ante, nous examinons dans la suite de cette note les performances commerciales du Maroc depuis l'entrée en vigueur de l'ALE UE-Maroc et en tirons quelques conclusions politiques.

### Le Maroc a connu une croissance respectable de ses exportations vers les marchés de l'UE

Lorsque l'ALE est entré en vigueur en 2000, la part du Maroc sur les marchés européens de marchandises était de 0,6 %. En 2017, elle était de 0,8 %. Cette performance représente certainement un résultat respectable, mais elle est inférieure à ce que beaucoup d'observateurs espéraient. De 2000 à 2017, les exportations du Maroc vers l'UE ont augmenté moins rapidement que celles vers le reste du monde (6,7% contre 9,6% en moyenne annuelle). La figure 1 montre que la part du Maroc dans les exportations mondiales de marchandises a augmenté considérablement jusqu'en 2017 par rapport à 2000, passant de 0,14% à 0,2%, et que sa part dans les importations mondiales a augmenté encore plus, passant de 0,17% à 0,25%.

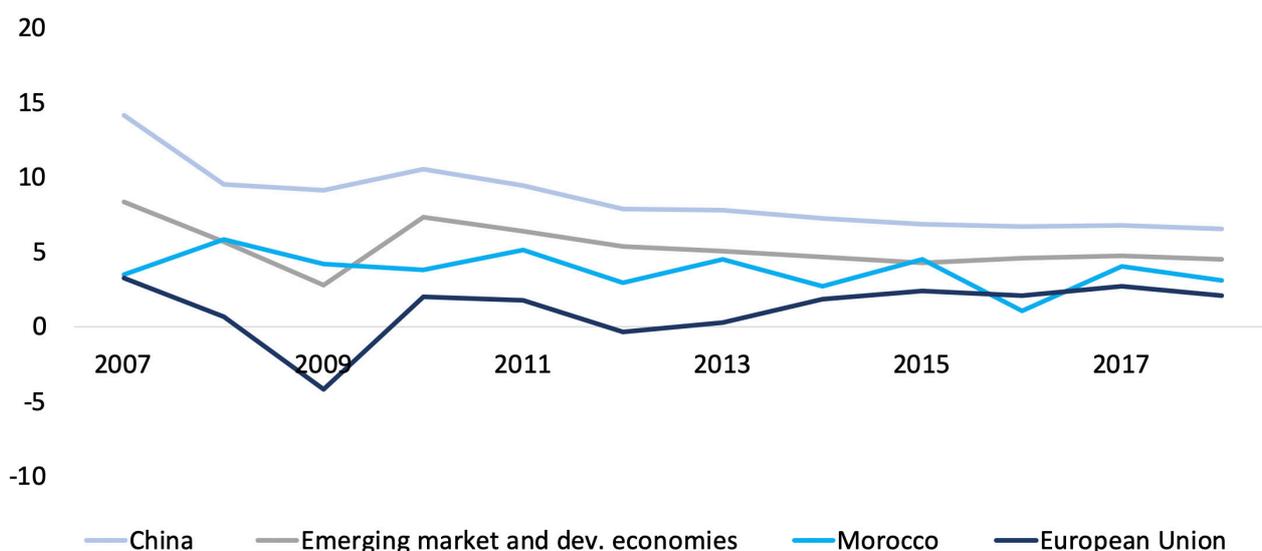
**Figure 1 : Part du Maroc dans le commerce mondial (%)**



Source: Cepii.

Pourquoi les exportations du Maroc vers l'UE n'ont-elles pas augmenté plus rapidement ? Pourquoi les exportations marocaines vers l'UE ont-elles augmenté plus lentement que les exportations marocaines vers le reste du monde ? Plusieurs vents contraires y ont contribué, principalement sans rapport avec l'ALE. Le plus important est peut-être que l'Europe est la région du monde dont la croissance est la plus lente. Dès 2008, l'Europe a souffert massivement de la crise financière mondiale et de la crise de l'euro. Cette crise a eu un effet particulièrement prononcé sur l'Europe du Sud, notamment l'Italie et l'Espagne, qui sont, avec la France, les principaux partenaires commerciaux du Maroc.

**Figure 2 : Croissance du PIB de quelques économies, 2007-2017**



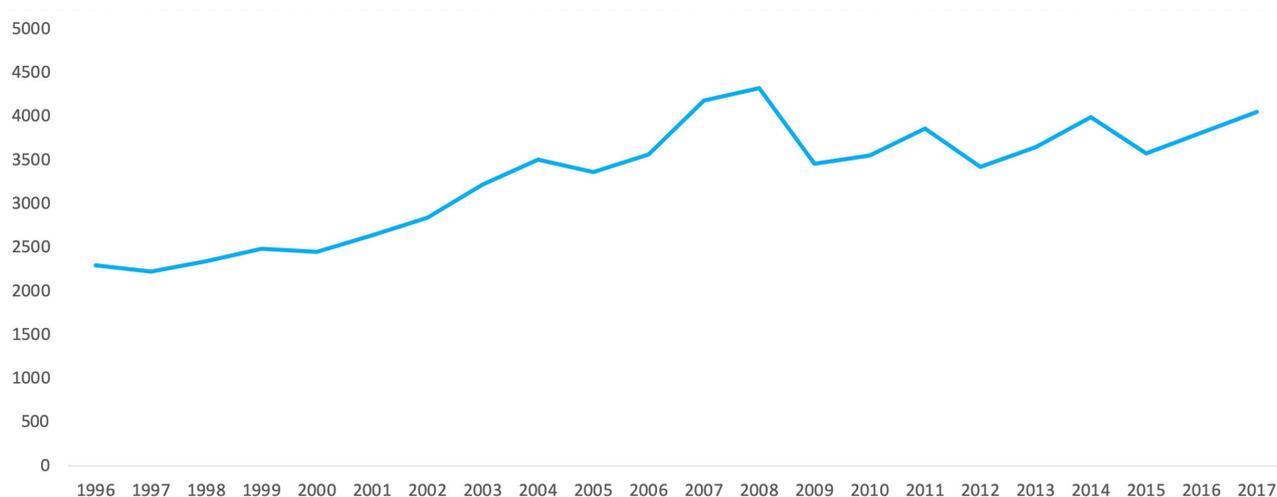
Sources: FMI.

Pour accentuer encore davantage ces problèmes, la montée en puissance de la Chine et la fin de l'accord multifibres (AMF) ont entraîné une concurrence beaucoup plus vive sur les marchés européens, en particulier dans le secteur du textile, qui représentait plus de 40 % des exportations de marchandises du Maroc en 2000 (Tableau 1) Les exportations textiles de la Chine vers l'UE ont explosé, représentant 34 % des importations textiles de l'UE en 2017 contre 11 % en 1996<sup>6</sup>. Les importations en provenance d'autres pays asiatiques, à savoir le Cambodge, le Vietnam, le Pakistan et le Bangladesh, dont le coût de la main-d'œuvre était inférieur à celui du Maroc, ont également augmenté de manière significative avec le démantèlement progressif de l'AMF. En 2017, ces quatre pays représentaient 26% des importations textiles de l'UE contre 6% en 1996. Le Maroc a à peine tenu le coup, conservant une part de marché de 3,5% des importations textiles de l'UE au cours de la même période.

6. Première année disponible dans la base de données de la World Integrated Trade Solution.

**Tableau 1 : Part des importations textiles de l'UE en provenance du monde entier (hors UE)**

	1996	2000	2010	2017
<b>Chine</b>	11%	17%	43%	34%
<b>Bangladesh</b>	3%	4%	8%	14%
<b>Turquie</b>	10%	12%	13%	12%
<b>Inde</b>	6%	7%	8%	7%
<b>Pakistan</b>	3%	3%	3%	5%
<b>Cambodge</b>	0%	0%	1%	4%
<b>Vietnam</b>	1%	1%	2%	3%
<b>Maroc</b>	4%	4%	3%	3%
<b>Tunisie</b>	4%	4%	3%	2%
<b>Indonésie</b>	3%	4%	2%	2%
<b>Reste du monde hors UE-28</b>	55%	42%	16%	15%

**Figure 3 : Importations européennes de vêtements et de textiles en provenance du Maroc, 1996-2017 (millions USD)**

Sources: WITS.

Par ailleurs, l'adhésion à l'UE depuis 2004 de 13 pays, principalement d'Europe centrale et orientale, qui sont classées comme des économies à revenu intermédiaire et dont l'avantage comparatif n'est pas différent de celui du Maroc, a accentué les pressions concurrentielles. Les nouveaux pays candidats ont reçu diverses formes d'aide de la part des pays membres de l'UE, qui s'élèvent à des multiples de l'assistance fournie au Maroc et aux autres partenaires du sud de la Méditerranée. De nombreuses entreprises européennes ont naturellement favorisé les nouveaux membres de l'UE dans leurs décisions d'investissement à l'étranger - une externalisation qui aurait plutôt pu favoriser le Maroc. Enfin, les troubles politiques qui ont secoué les voisins du Maroc au fil des ans, et qui ont

culminé avec le printemps arabe, n'ont manifestement pas favorisé la compétitivité et l'attractivité du Maroc en tant que destination d'investissement, même si le pays a été relativement stable.

Dans la mesure où ces chocs négatifs sont, espérons-le, des événements ponctuels, il est possible que les performances commerciales du Maroc sur les marchés européens s'améliorent dans les années à venir - à condition que la croissance européenne soit soutenue. Selon les projections d'octobre 2019 du FMI, l'économie européenne ne devrait progresser qu'à un rythme modeste de 1,6 % au cours des cinq prochaines années. Cette performance, si elle était réalisée, représenterait une amélioration par rapport à la période post-2008, mais la croissance de l'Europe resterait très faible par rapport aux normes mondiales. Ainsi, même dans le cas d'un scénario positif, la nécessité pour le Maroc de mieux s'implanter sur les grands marchés à croissance rapide d'Asie et d'Amérique du Nord est évidente (Dadush et Saoudi, 2019). L'Afrique subsaharienne, bien qu'étant un petit marché, présente également des opportunités de croissance évidentes dans certains secteurs pour le Maroc.

Un motif d'optimisme est que la composition des exportations du Maroc vers l'UE a considérablement changé, se diversifiant et se sophistiquant de plus en plus, un processus qui a été clairement favorisé par l'ALE et par l'augmentation des investissements directs étrangers (IDE) qui lui sont associés (Tableau 2). En 2000, les vêtements et accessoires d'habillement représentaient près de la moitié des exportations du Maroc (41%) vers l'UE, suivis par les équipements électriques (13%). La plupart des autres exportations étaient des produits manufacturés à faible valeur ajoutée ou des produits agricoles. En 2017, le matériel électrique était devenu le produit le plus exporté, avec une part de 21 %, alors que la part des exportations de vêtements et d'accessoires vestimentaires était tombée à 18 %. En outre, les véhicules routiers ont fait leur entrée dans les trio de tête des produits exportés. Ils représentaient 17% des exportations du Maroc vers l'UE en 2017, contre pratiquement rien en 2000. Un autre point intéressant est l'augmentation de la part des exportations de fruits et légumes, qui est passée de 7 % en 2000 à 12 % en 2017.

**Tableau 2 : Les 10 produits marocains les plus exportés vers l'UE en 2000 et 2017 (en pourcentage)**

2000		2017	
Habillement / vêtements / accessoires	41%	Équipement électrique	21%
Équipement électrique	13%	Habillement / vêtements / accessoires	18%
Poissons/mollusques/etc..	11%	Véhicules routiers	17%
Fruits et légumes	7%	Fruits et légumes	12%
Pétrole et produits pétroliers	3%	Poissons/mollusques/etc.	8%
Engrais bruts/minéraux	3%	Équipement ferroviaire/tramway	3%
Produits chimiques inorganiques	3%	Engrais manufacturés	3%
Engrais manufacturés	3%	Fils/tissus/articles textiles	2%
Chaussures	2%	Produits chimiques inorganiques	2%
Minerais métalliques/déchets métalliques	2%	Chaussures	2%

Source: WITS, Classification CTCI Rév. 3.

## Les exportations agricoles vers l'UE ont augmenté rapidement malgré les obstacles qui subsistent

L'UE reste de loin le plus grand marché pour les produits agricoles marocains, représentant 66% des exportations agricoles du Maroc en 2017, pour une valeur de 3,1 milliards de dollars US, contre 62% en 2002. Les exportations vers l'UE sont bien supérieures à celles des grands marchés qui les suivent : les États-Unis, la Turquie et la Russie. Les exportations de produits agricoles, en particulier de fruits et légumes, ont longtemps été perçues comme un avantage comparatif du Maroc. L'ALE UE-Maroc prévoyait des dispositions visant à réglementer les échanges agricoles et a contribué à une libéralisation modeste dans ce secteur. À partir de 2006, ces clauses ont été renégociées, ce qui a donné lieu à un nouvel accord signé en décembre 2010 et entré en vigueur le 1er octobre 2012. Si le nouvel accord a libéralisé une grande partie des échanges agricoles entre les deux parties, plusieurs produits importants pour le Maroc sont considérés comme sensibles par l'UE et continuent d'être régis par des contingents tarifaires saisonniers.

Le nouvel accord, qui en est maintenant à sa septième année d'application, s'est traduit par une croissance soutenue des exportations agricoles marocaines vers l'UE, qui ont augmenté de 11 % en moyenne par an<sup>7</sup> entre 2002<sup>8</sup> et 2017, favorisées par des conditions climatiques relativement favorables au Maroc. Les légumes et certaines racines comestibles, les fruits et les noix comestibles ainsi que les préparations de viande, de poisson ou de crustacés ont été les trois principales catégories de produits agricoles exportés par le Maroc vers l'UE sur la période 2013-2018, à hauteur respectivement de 36 %, 23 % et 20 %. Les exportations marocaines de légumes vers l'UE ont notamment augmenté de 12 % en moyenne chaque année entre 2002 et 2017, reflétant en partie une augmentation de l'offre marocaine de légumes et une meilleure valorisation des produits vendus, grâce aux efforts d'amélioration de la qualité (Harbouze, 2019).

Les importations agricoles du Maroc en provenance de l'UE se composent principalement de céréales, avec une part de 38% en moyenne au cours des cinq dernières années, suivies par les graisses et huiles animales et végétales (15%) et les produits laitiers (9%). Les importations agricoles du Maroc en provenance de l'UE ont augmenté, mais à un rythme plus lent que les exportations vers l'UE : 8 % en moyenne par an. La balance commerciale agricole du Maroc avec l'UE est nettement excédentaire<sup>9</sup>.

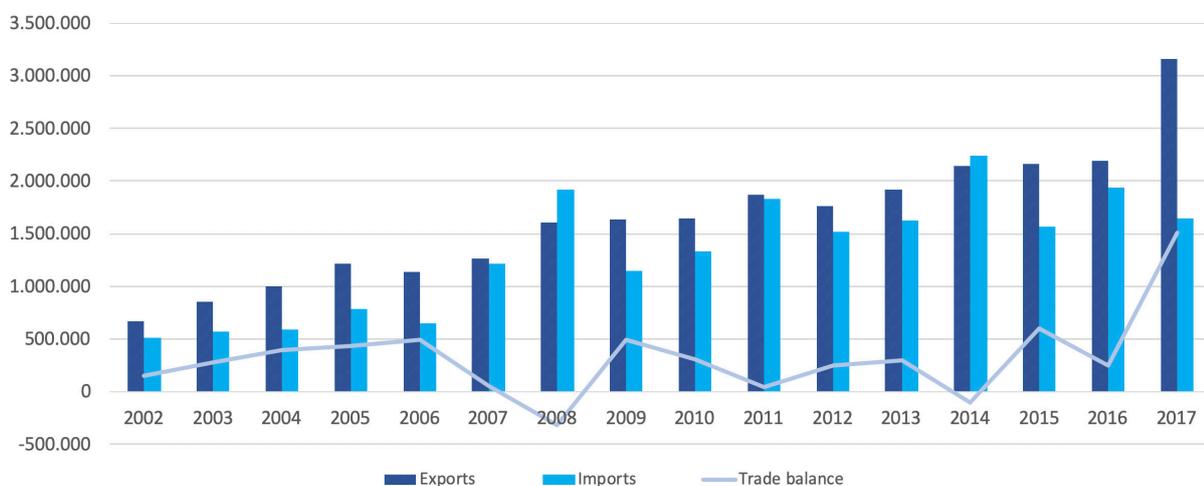
---

7. Sur la base de la valeur actuelle des exportations en dollars

8. Première année disponible au titre de l'HS 200.

9. Exception faite des années 2008 et 2014.

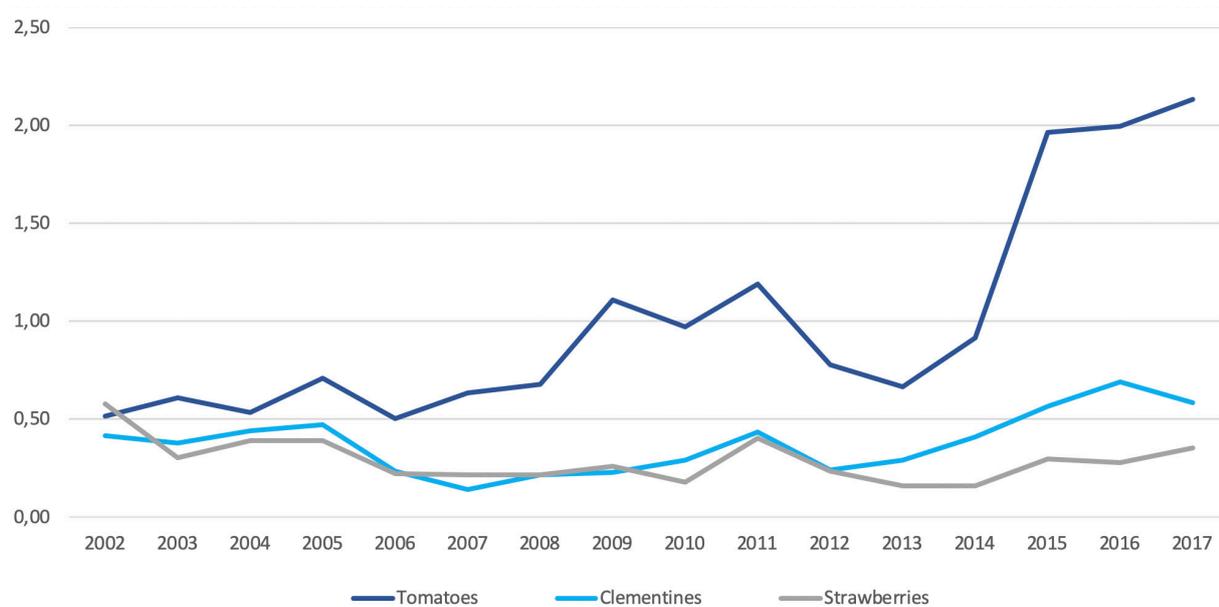
**Figure 4: Exportations, importations et balance commerciale du Maroc avec l'UE pour les produits agricoles**



Source: WITS.

Le Maroc est le premier fournisseur de tomates de l'UE après l'Espagne. Il a vendu l'équivalent de 32 % de sa production totale de tomates (416.000 tonnes) à l'UE en 2017. Il a également exporté 12 % et 11 % de sa production de fraises et de clémentines vers l'UE au cours de la même année. La part du Maroc dans les importations de tomates<sup>10</sup> de l'UE a fortement augmenté, passant de 0,5% en 2002 à 2,1% en 2017. Les parts de marché des clémentines du Maroc, en revanche, ont enregistré une modeste augmentation au cours de cette même période, passant de 0,4% en 2002 à 0,6% en 2017, tandis que celle des fraises a diminué de 0,6% à 0,3%.

**Figure 5 : Parts de marché du Maroc pour les tomates, les clémentines et les fraises (% des importations de l'UE)**



Source: WITS.

10. Calculée en divisant les exportations du Maroc vers l'UE par les importations de l'UE en provenance du monde entier, à l'exclusion des importations intracommunautaires.

Outre les subventions qui, en 2017, représentaient quelque 37 % des revenus des agriculteurs de l'UE et qui sont considérées comme « hors limites » dans toutes les négociations commerciales bilatérales de l'UE (Baltensperger et Dadush, 2019), les obstacles aux exportations agricoles du Maroc vers l'UE restent élevés. C'est notamment le cas pour les tomates à l'état frais ou réfrigéré (de loin le premier produit agricole exporté par le Maroc), l'ail, les concombres, les courgettes, les clémentines et les fraises. Ces produits bénéficient de réductions tarifaires par rapport aux taux NPF appliqués, mais sont soumis à des contingents tarifaires (CT) qui varient en fonction de la saison. Ces contingents tarifaires sont mis en place afin de protéger la production intérieure de l'UE, notamment de tomates et de clémentines, contre la concurrence étrangère, surtout en saison. Certains de ces produits restent également soumis à un prix d'entrée minimal<sup>11</sup>.

Dans certains cas, pour des produits tels que l'ail, les courgettes et les concombres, les exportations marocaines ne remplissent même pas les quotas et entrent en franchise de droits. Mais dans d'autres cas, les quantités exportées vers l'UE dépassent les quotas. C'est le cas des tomates et des fraises<sup>12</sup>. Dans ces cas, les réductions des droits de douane NPF sont de 60 % pour les tomates et de 80 % pour les fraises, ce qui signifie que le Maroc est soumis à des droits de douane élevés de 15 % et 12 % respectivement<sup>13</sup>.

Il est évident que, malgré les contingents tarifaires restants sur certaines des principales exportations agricoles du Maroc vers l'UE, le Maroc a tiré des avantages importants de son accord agricole renégocié avec l'UE. Pour continuer à développer les exportations agricoles du Maroc vers le marché de l'UE, il faudra que l'UE supprime les obstacles restants et, plus important peut-être, que le Maroc soit en mesure d'accroître sa productivité agricole et de faire face aux contraintes hydriques et financières du secteur.

## **Les investissements directs étrangers au Maroc ont augmenté, et les producteurs basés au Maroc sont davantage intégrés aux entreprises européennes**

Il est difficile d'imaginer que les constructeurs automobiles européens se seraient installés au Maroc si ce dernier n'autorisait pas l'importation de pièces en franchise de droits et n'avait pas un accès sans entraves aux marchés européens.

Comme prévu, les IDE ont augmenté au Maroc suite à l'ALE UE-Maroc. Depuis lors, ils se sont maintenus à un niveau respectable de 2,5 à 3 % du PIB. Bien qu'une partie des investissements étrangers soit motivée par la possibilité d'accéder aux marchés européens, certaines initiatives visent à profiter des opportunités intérieures du Maroc, notamment dans le domaine de l'immobilier et de divers types de services. Comme prévu, l'ALE semble avoir accru la confiance des investisseurs dans l'économie marocaine en « consolidant » la libéralisation et en établissant une plus grande discipline politique dans des domaines allant de la stabilité macroéconomique aux marchés du travail et à la réglementation des produits.

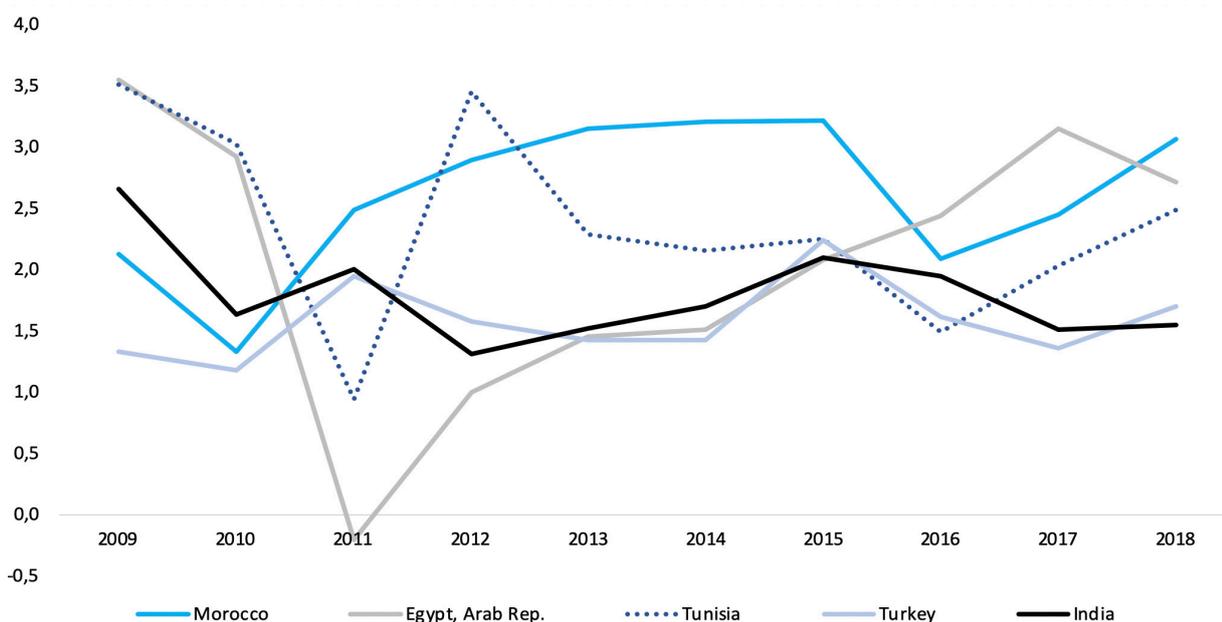
11. C'est le cas pour les tomates, les concombres, les courgettes et les clémentines. De plus, certains produits libéralisés restent également soumis au prix d'entrée conventionnel en fonction de calendriers spécifiques. Il s'agit des artichauts, des oranges, des raisins de table, des abricots et des pêches/nectarines.

12. Selon les données WITS sur les quantités exportées et le texte de l'accord agricole. À titre d'exemple, en 2017, le Maroc a exporté 3.788 tonnes métriques de concombres vers l'UE alors que le quota est de 15.000 tonnes entre le 1er novembre et le 31 mai.

13. Selon les tarifs AHS de la WITS. Dernière année disponible (2015).

Depuis 2015, les IDE destinés au Maroc proviennent principalement de France (24%), des Émirats arabes unis (15%), d'Arabie saoudite (9%) et des États-Unis (9%). Une grande partie de ces IDE a pris la forme d'investissements dans l'immobilier et les services, mais 25% environ étaient destinés à l'industrie. En 2017, l'investissement étranger soutenu dans le pays, provenant de sources multiples, a contrasté avec le recul des IDE dans le reste de l'Afrique du Nord (à l'exception de l'Égypte). Au cours de cette année-là, les IDE au Maroc ont augmenté de 23% pour atteindre 2,7 milliards de dollars US. À la fin de 2017, le gouvernement a fait état de 26 investissements dans l'industrie automobile d'une valeur de 1,45 milliard de dollars US, dont un accord avec Renault (France) pour porter à 55 % l'approvisionnement local en composants. Les IDE dans le secteur financier du pays ont également augmenté, à mesure que les relations bancaires avec la Chine s'approfondissaient.

**Figure 6 : Investissements directs étrangers, entrées nettes en pourcentage du PIB**



Source: WDI.

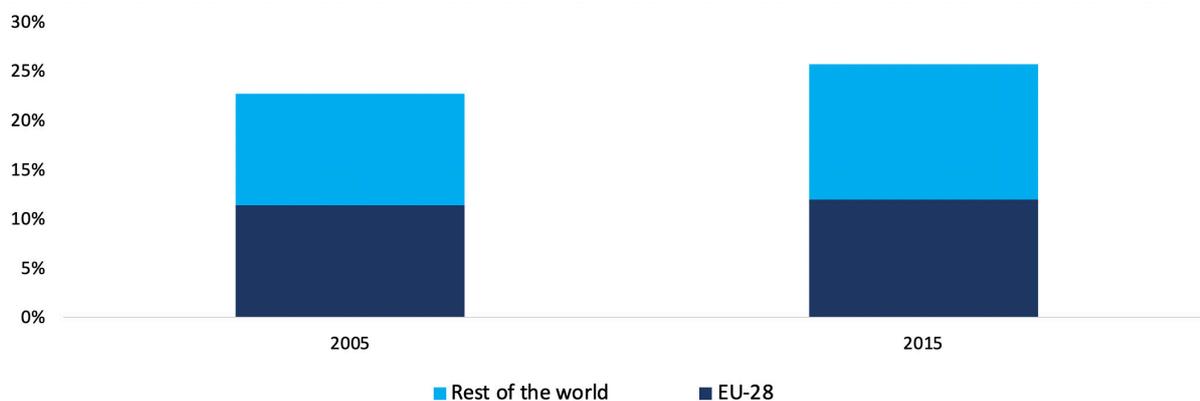
Les flux d'IDE marocains n'ont cessé de croître après 2014, pour atteindre un maximum de 960 millions de dollars US en 2017. Sur cette période, 21% des IDE du Maroc sont allés en Égypte, 18% en France, 15% en Côte d'Ivoire et 7% aux Émirats Arabes Unis. Les IDE du Maroc ont principalement ciblé des secteurs caractérisés par leur forte valeur ajoutée par travailleur, comme le secteur bancaire (56%), l'industrie (15%) et les télécommunications (14%).

L'augmentation des IDE ne fournit qu'une indication de l'intégration accrue du Maroc dans les chaînes de valeur mondiales. Une mesure plus directe est fournie par la base de données de l'OCDE sur les échanges mesurés en valeur ajoutée (TiVA)<sup>14</sup>, qui inclut désormais le Maroc. La part de la valeur ajoutée étrangère dans les exportations marocaines est passée de 23% en 2005, année pour laquelle les données commencent, à près de 26% en 2015. Une étude du PCNS de 2018 a montré que cette part était de 19% en 1995, ce qui confirme la tendance (Abdelaaziz et Msadfa, 2018). La part

14. « L'édition 2018 de la base de données TiVA fournit des indicateurs pour 64 économies, dont tous les pays de l'OCDE, de l'Europe des 28 et du G20, la plupart des économies d'Asie de l'Est et du Sud-Est et certains pays d'Amérique du Sud. Cette édition couvre la période 2005 à 2015, avec des projections préliminaires jusqu'en 2016 pour certains indicateurs » (OCDE).

de la valeur ajoutée de l'UE dans les exportations marocaines a également augmenté, atteignant 12% en 2015.

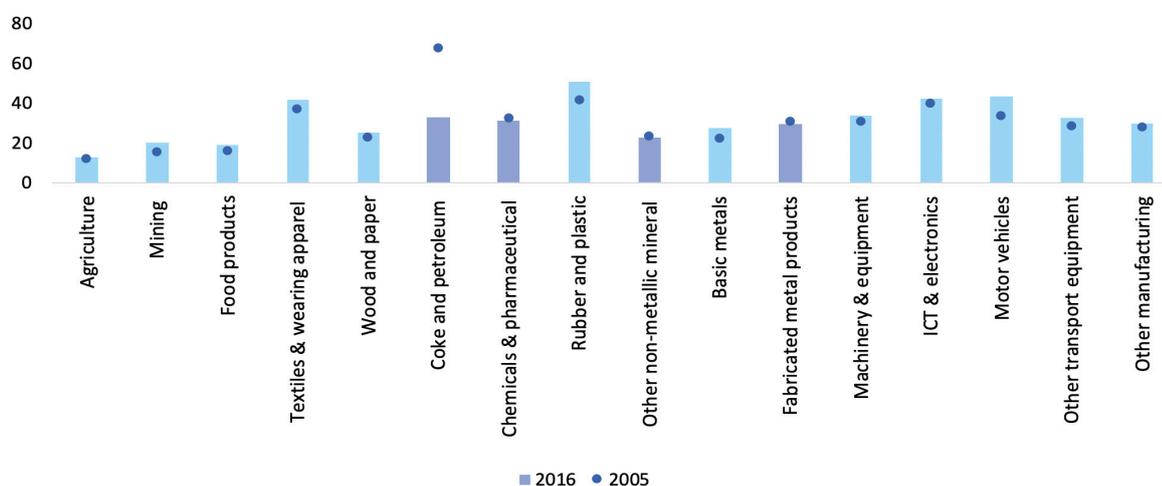
**Figure 7 : Origine de la valeur ajoutée contenue dans les exportations brutes de biens et de services**



Source: OCDE.

S'agissant plus spécifiquement du commerce de marchandises, la répartition de la valeur ajoutée dans les exportations marocaines par secteur brosse un tableau plus détaillé. Les exportations de produits manufacturés, qui dépendent davantage des produits intermédiaires, se distinguent par leur part élevée de valeur ajoutée étrangère. Le secteur du caoutchouc et du plastique est le plus dépendant des intrants étrangers, avec une part d'environ 50 %. Il est suivi par l'industrie automobile, où la valeur ajoutée étrangère a atteint 43% en 2016 contre 33% en 2005, reflétant l'évolution des usines automobiles de Renault, qui ont démarré la production au Maroc en 2013 (Abdelaaziz et Msadfa, 2018).

**Figure 8 : Part de la valeur ajoutée étrangère dans les exportations brutes de marchandises du Maroc (la couleur rouge est utilisée pour indiquer une augmentation depuis 2005)**



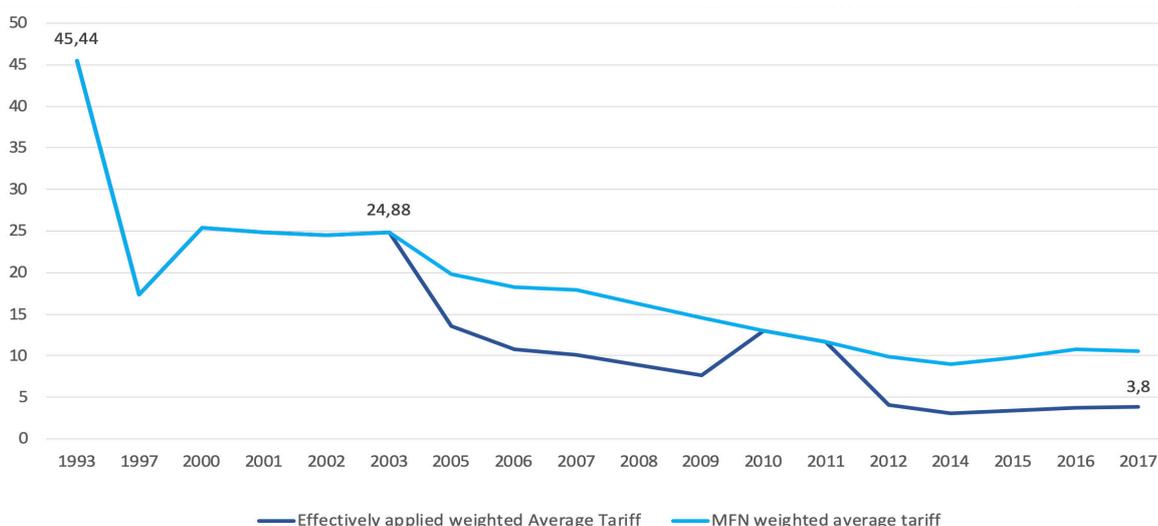
Source: OCDE.

## Les importateurs et les consommateurs marocains ont observé une baisse de l'inflation des prix

Jusqu'ici, nous avons analysé l'évolution et la structure des exportations du Maroc vers l'UE, ainsi que ses performances en matière d'IDE. Mais se concentrer exclusivement sur ces sources de revenus en devises étrangères pour évaluer l'ALE UE-Maroc peut induire en erreur. Les accords commerciaux tendent à apporter des gains de bien-être en réduisant les prix des importations pour les consommateurs et les entreprises qui importent des pièces et des matières premières. Les modèles estiment généralement que ces gains sont bien plus importants que ceux qui découlent d'une augmentation des exportations<sup>15</sup>. Comme Rutherford et al l'ont constaté dans leur étude de 1997, l'ALE UE-Maroc obéirait probablement à ce modèle, 80 % des gains profitant aux consommateurs. L'image miroir, bien que partielle, des gains profitant aux consommateurs est la réduction des recettes douanières du gouvernement. En effet, les recettes douanières sont passées de 3,1 % du PIB du Maroc en 2000 à 0,8 % du PIB en 2017 et ont dû être compensées par d'autres taxes, comme la taxe sur la valeur ajoutée et les accises.

Il y a une forte présomption théorique selon laquelle la libéralisation des échanges conduit à une baisse des prix des produits importables, puisque - à moins que la concurrence ne soit très imparfaite - le prix des importations devrait baisser en conséquence directe de la réduction tarifaire et les producteurs nationaux seraient contraints de gagner en efficacité et les coûts de leurs intrants importés devraient également baisser (P. Goldberg et N. Pavcnik, 2016). La question est de savoir si les importateurs et les consommateurs marocains en ont réellement profité. Malheureusement, il n'est pas facile d'isoler l'effet de l'ALE sur les consommateurs marocains. Un exemple, cependant, est très révélateur. Alors que la libéralisation des échanges du Maroc par rapport à l'UE et au reste du monde a progressé ( Figure 7), le prix moyen des automobiles au Maroc n'a pas bougé depuis 2006<sup>16</sup>, et a même légèrement diminué depuis 2015, malgré une hausse de 18 % de l'indice des prix à la consommation dans le pays sur la même période.

**Figure 9 : Évolution des tarifs douaniers appliqués par le Maroc à l'égard du monde**



Source: OMC.

15. La plupart des modèles EGC n'examinent pas suffisamment les gains découlant des IDE.

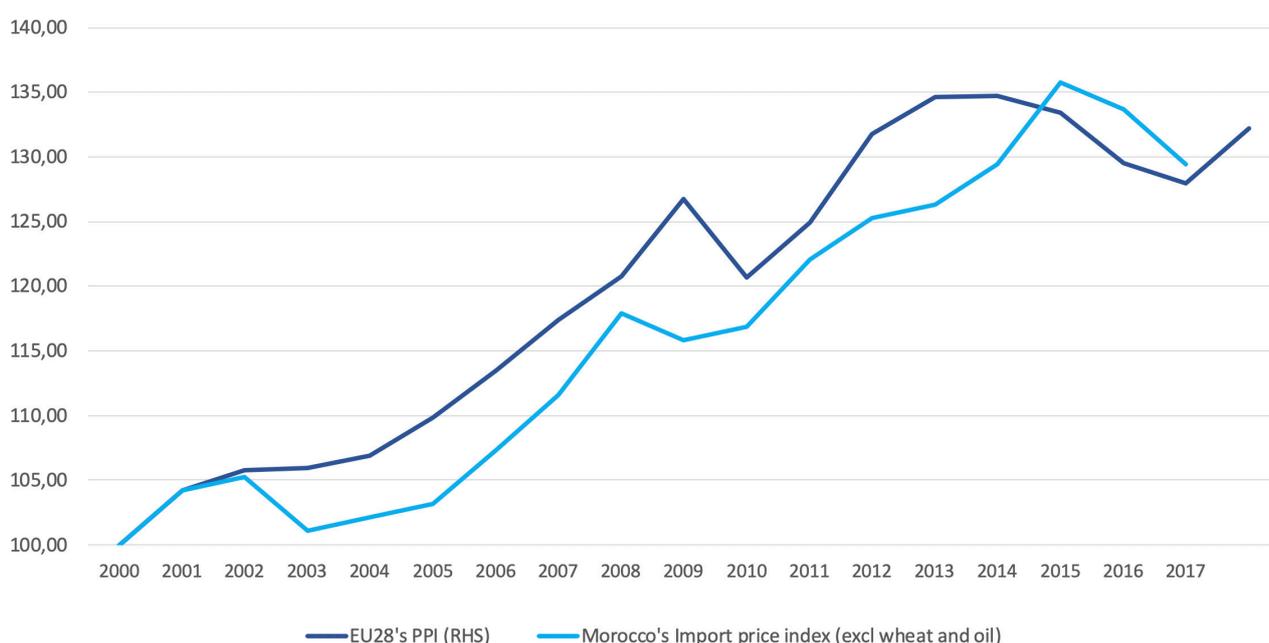
16. Premières données disponibles.

Les automobiles sont un bon exemple de la manière dont l'ALE et la libéralisation des échanges en général auraient potentiellement profité au consommateur marocain, bien qu'il ne faille pas surestimer les implications d'un tel exemple. Les voitures sont des biens que seule une partie de la population marocaine peut acquérir (Arbouch et Dadush, 2019), et elles ne sont peut-être pas représentatives des autres produits de consommation importés d'Europe.

En pratique, comme l'avancent Elbehri et Hertel (2006), le pouvoir de marché des exportateurs européens dans des secteurs spécifiques détermine dans quelle mesure l'ALE UE-Maroc a induit une baisse des prix (et la répartition des bénéfices des réductions tarifaires du Maroc). Lorsque ces exportateurs sont confrontés à la concurrence et/ou à une forte élasticité de la demande par rapport aux prix, les bénéfices des réductions tarifaires sont susceptibles de revenir aux importateurs et aux consommateurs marocains, mais ce n'est pas toujours le cas.

Pour traiter cette question, nous avons adapté une méthode proposée pour la première fois par Feenstra (1989) et comparé l'évolution du prix des importations du Maroc depuis 2000 - en éliminant les éléments volatils - avec les prix à la production des principaux fournisseurs du Maroc. Dans la mesure où les Marocains sont les principaux bénéficiaires des réductions tarifaires, les prix des importations marocaines à la frontière devraient augmenter à peu près aussi vite que les prix de ses principaux fournisseurs et non pas beaucoup plus vite, ce qui permettrait aux prix au détail de baisser. La Figure 10, qui montre que l'évolution de l'indice des prix des importations de base du Maroc (à l'exclusion du pétrole et du blé et des articles volumineux non récurrents comme les aéronefs) et exprimée en dirhams était très proche de celle de l'indice des prix à la production de l'UE pour les produits manufacturés. Comme le dirham a enregistré une dépréciation d'environ 10 % par rapport à l'euro au cours de cette période, la Figure 10 peut être considérée comme un indice fort que le Maroc a bien maîtrisé ses prix à l'importation.

**Figure 10 : Prix des importations de base du Maroc et indices des prix à la production de l'UE (2000=100)**



Source: Ministère des Finances du Maroc et OCDE

Le Tableau 3 montre que les prix à la production de la France, de l'Espagne, de la Chine et des États-Unis, exprimés en dirhams, ont augmenté de 34 % à 54 %, soit beaucoup plus rapidement que les prix des importations de base du Maroc (non indiqués) qui ont augmenté d'environ 29 %.

Ainsi, les marges bénéficiaires des principaux fournisseurs du Maroc ont peut-être un peu diminué - elles n'ont certainement pas augmenté - au fur et à mesure que le pays se libéralisait. En supposant - comme nous devons le faire - que nous puissions nous fier aux données, un facteur qui pourrait expliquer cela est le progrès de la libéralisation multilatérale, et le fait que le Maroc a également conclu des accords commerciaux avec les États-Unis, la Turquie et des pays arabes. Comme le montre la Figure 9, les tarifs NPF du Maroc sont passés d'environ 25% en 2000 à 11% en 2017, et le tarif effectivement appliqué, qui représente les accords commerciaux bilatéraux, a été ramené à 4%, ce qui est faible par rapport aux normes des pays en développement. Cela a probablement rendu de nombreux secteurs nationaux marocains plus compétitifs et a peut-être aidé le consommateur marocain à s'approprier une plus grande part des avantages de l'ALE avec l'UE. La Chine a rejoint l'OMC en 2001 et a vu sa part des marchés marocains augmenter à mesure que la libéralisation du commerce multilatéral du Maroc progressait, ce qui a contribué à la pression concurrentielle sur les marchés intérieurs du Maroc.

**Tableau 3 : Indice des prix à la production des industries manufacturières (variation en % entre 2000 et 2017)**

	Part des importations marocaines (%)		IPP	Taux de change	IPP en MAD
	2000	2017		EUR/MAD	
<b>France</b>	24,0	11,88	17,8	11,6	29,4
<b>Espagne</b>	9,9	16,88	37,3	11,6	48,9
<b>États-Unis</b>	5,6	6,86	41,0	-8,8	32,2
<b>Chine</b>	2,3	9,05	24,3	11,7	36,0

Source: OCDE et Réserve fédérale de St. Louis.

Le Tableau 4 montre une comparaison des valeurs unitaires des exportations et des importations, qui sont des mesures moins fiables des variations de prix, et qui couvrent tous les produits, y compris les importations de pétrole, de denrées alimentaires et les exportations de phosphates du Maroc. La valeur unitaire des importations du Maroc a connu une augmentation bien inférieure à celle des exportations des principaux fournisseurs du Maroc et inférieure à celle des exportations du Maroc, ce qui indique une amélioration significative des termes de l'échange du Maroc.

**Tableau 4 : Valeurs unitaires des exportations et des importations et termes de l'échange (variation en % entre 2000-2017)**

Valeur unitaire à l'exportation	2000-2017 (variation en %)
<b>France</b>	65,11
<b>Spain</b>	66,09
<b>United States</b>	22,80
<b>China</b>	22,91
<b>Maroc - Valeur unitaire des importations</b>	28,26
<b>Maroc - Valeur unitaire des exportations</b>	69,75
<b>Maroc - Termes de l'échange</b>	32,35

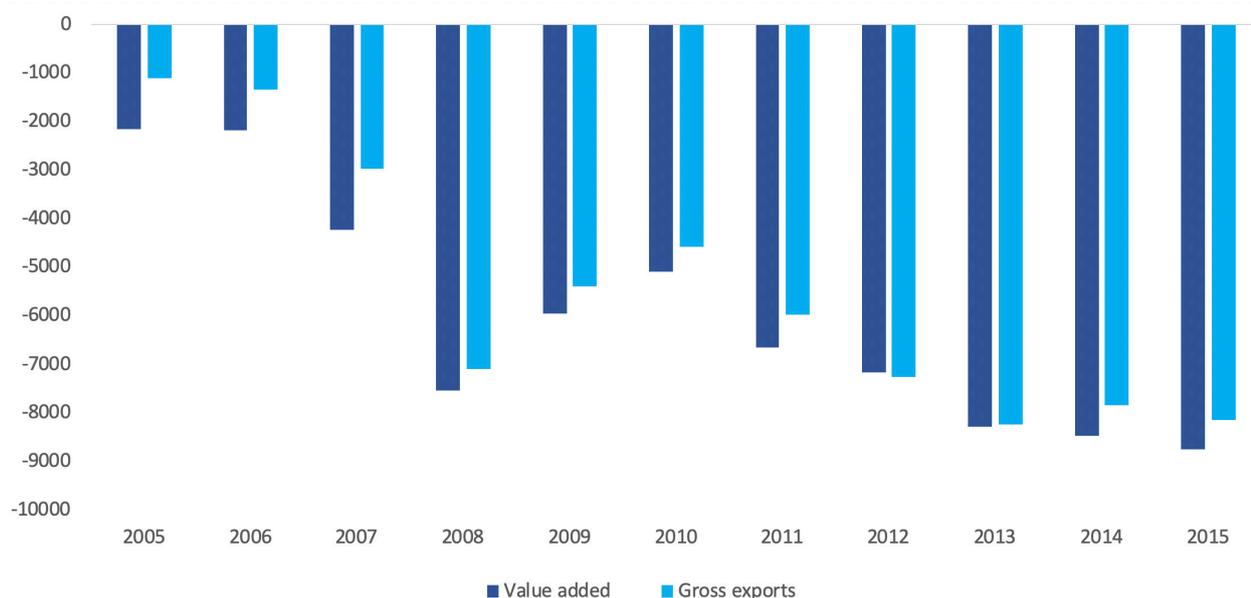
Source: CNUCED.

Ces comparaisons de prix fournissent davantage d'éléments à l'appui de la thèse selon laquelle les consommateurs et les entreprises importatrices du Maroc ont tiré des avantages importants de l'intégration du Maroc dans les marchés mondiaux.

### Le déficit commercial bilatéral du Maroc avec l'UE est un indicateur trompeur des gains tirés de l'ALE UE-Maroc

Le déficit commercial du Maroc avec l'UE, exprimé en pourcentage du PIB, a plus que doublé. Entre 2000, date d'entrée en vigueur de l'ALE, et 2007, année où la crise financière mondiale a frappé, il est resté proche de -3 % du PIB du Maroc. Depuis lors, il s'est fortement détérioré, atteignant -7,8% du PIB en 2017.

**Figure 10 : Déficit commercial bilatéral du Maroc avec l'UE, en millions de dollars US (biens et services)**



Bien que très préoccupant pour les observateurs au Maroc, le déficit accru des échanges bilatéraux de marchandises avec l'UE ne donne qu'une image très partielle des effets de l'ALE UE-Maroc et induit, en fait, en erreur.

La balance commerciale des marchandises ne reflète pas la balance commerciale positive des services du Maroc avec l'UE (principalement le tourisme). La balance commerciale bilatérale ne fournit pas non plus une mesure adéquate des avantages tirés d'un accord commercial. Après tout, un accord commercial est destiné à profiter aux deux parties et la balance commerciale bilatérale ne peut pas s'améliorer pour les deux. Un indicateur plus approprié est le volume du commerce total entre le Maroc et l'UE, qui est passé de 32% du PIB du Maroc en 2000 à 39% en 2017. L'augmentation du volume du commerce bilatéral, défini comme la somme des exportations et des importations, permet de mieux mesurer la mesure dans laquelle les exportateurs marocains, mais aussi les consommateurs marocains et les entreprises qui importent des pièces et des composants d'Europe, bénéficient de l'accord commercial<sup>17</sup>.

Par ailleurs, l'augmentation du déficit commercial bilatéral du Maroc avec l'UE depuis 2007 reflète dans une large mesure la détérioration de la balance bilatérale des produits primaires - phosphates et pétrole - partiellement compensée par l'amélioration de la balance bilatérale du Maroc avec des tiers. Ces compensations pourraient représenter environ la moitié de la détérioration du solde bilatéral du Maroc.

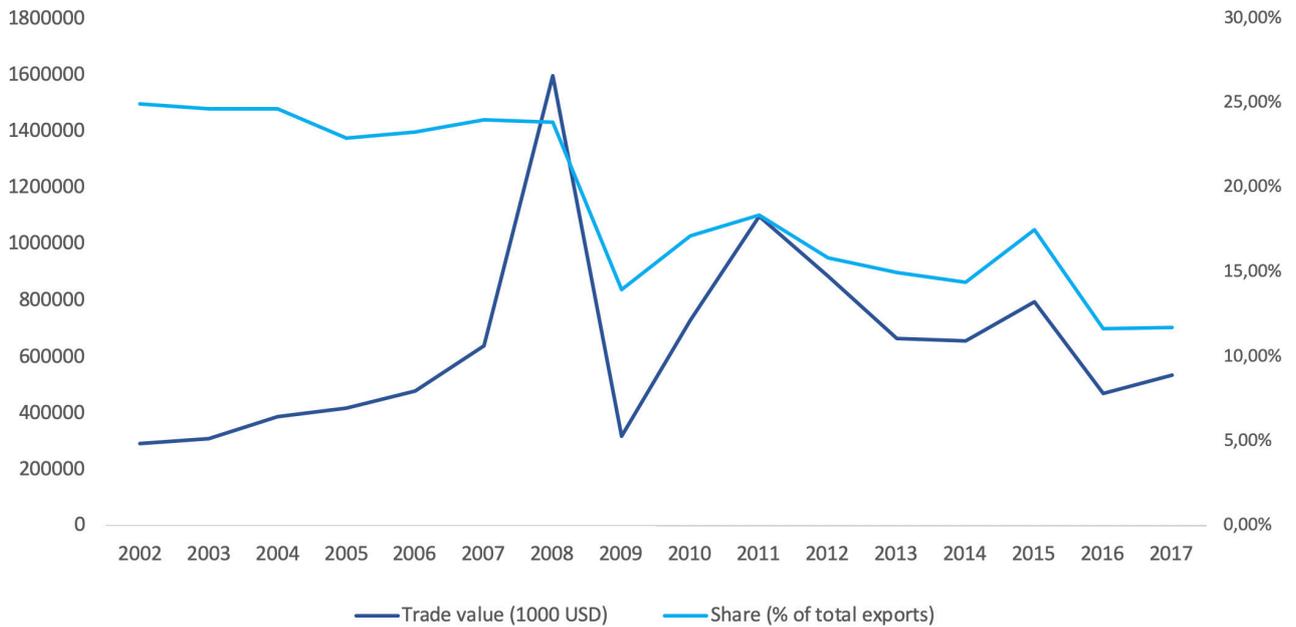
La valeur des exportations marocaines de phosphates et d'engrais (P&E) destinées à l'Union européenne a été très volatile, reflétant les prix mondiaux, qui ont atteint leur niveau record en 2008. Entre 2007 et 2017, les exportations de P&E vers l'Union européenne ont diminué d'environ 50 %, passant d'environ 1,2 milliard de dollars US en 2007 à quelque 600 millions de dollars US. Ceci étant, au cours de cette période, la part de marché du Maroc dans les importations européennes de phosphates et d'engrais n'a diminué que légèrement. La forte baisse des importations totales de l'Europe pourrait être due à l'évolution des normes de produits, qui a favorisé les producteurs européens d'engrais utilisant des matériaux recyclés. Au cours de la même période, les exportations totales de phosphates et d'engrais du Maroc ont augmenté d'environ 2 milliards de dollars US, soit un quasi-doublement (reflétant une augmentation des volumes et non des prix) car de nouvelles sources de demande ont été exploitées sur des marchés tiers, principalement le Brésil et les États-Unis<sup>18</sup>. Il convient également de noter que depuis 2011, la composition des exportations marocaines de ces produits vers l'UE a évolué en faveur d'engrais manufacturés à plus forte valeur ajoutée en remplacement du phosphate naturel.

---

17. Du point de vue de l'UE, le commerce bilatéral avec le Maroc a augmenté plus rapidement qu'avec des partenaires importants comme les États-Unis, le Brésil et la Russie, mais pas aussi rapidement que le commerce avec la Turquie, qui forme une union douanière avec l'UE, ou avec la Chine, qui progresse rapidement.

18. Cependant, dans les états financiers consolidés de l'OCP de 2018, on constate que les exportations marocaines de P&E ont enregistré une nette progression de 37%. Ce record est dû à la hausse des exportations d'engrais qui a largement compensé la baisse du phosphate brut.

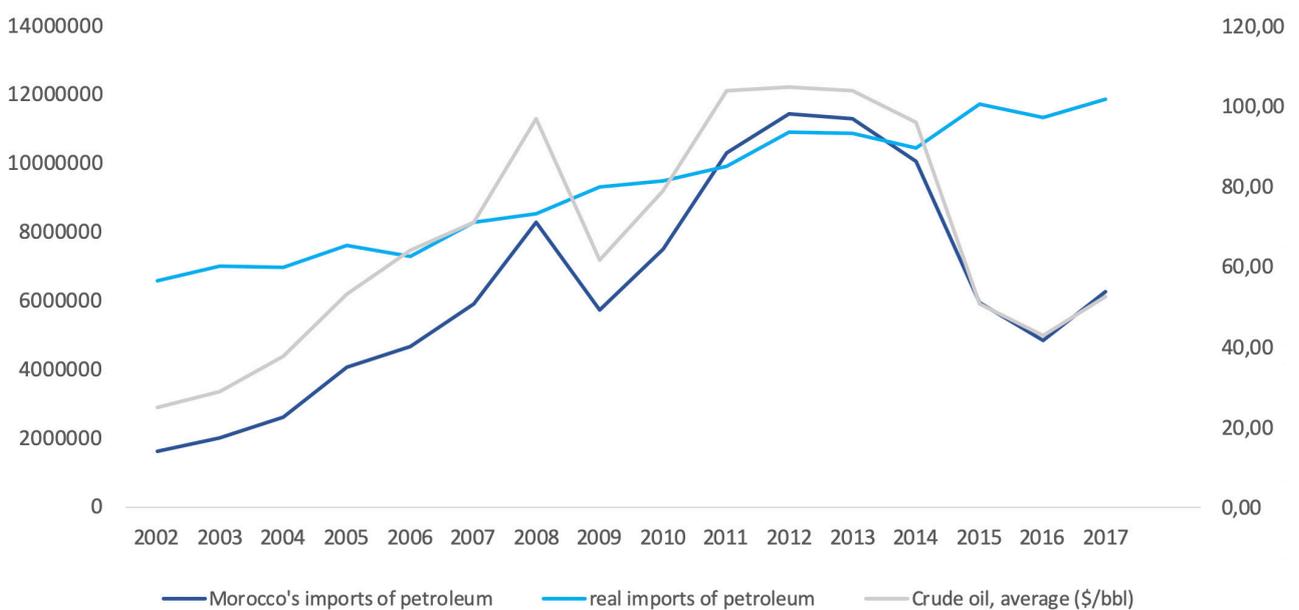
**Figure 11 : Exportations de phosphate et d'engrais du Maroc vers l'UE**



Source: WITS.

L'autre facteur important qui affecte la balance commerciale bilatérale du Maroc avec l'UE est la composition changeante des importations marocaines de pétrole et de produits pétroliers. Le volume des importations marocaines de pétrole et de produits pétroliers a augmenté rapidement de 2002 à 2017, avec des valeurs très volatiles, reflétant les cours mondiaux du pétrole brut.

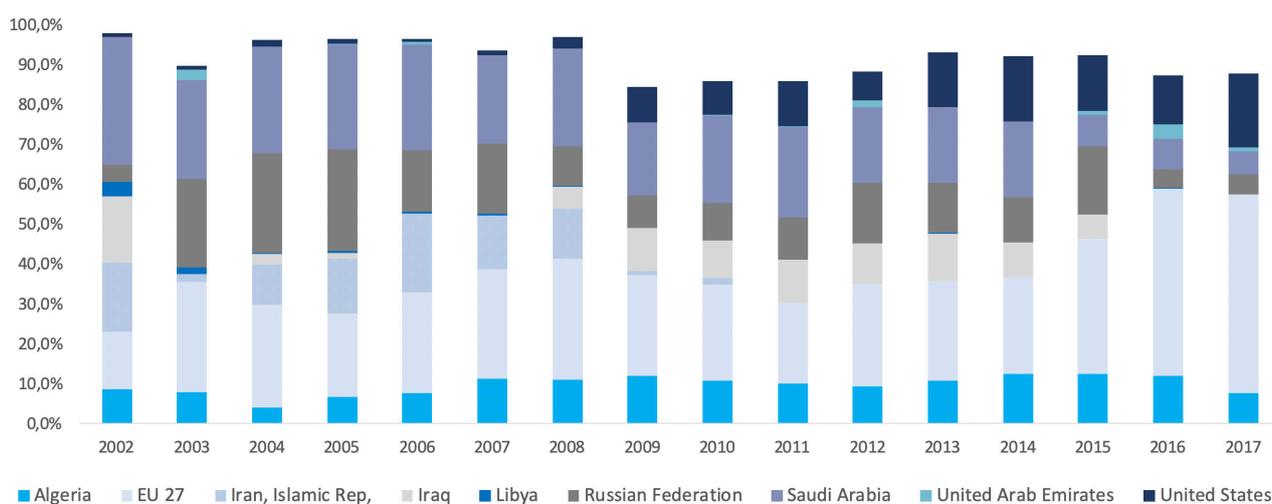
**Figure 12 : Total des importations marocaines de pétrole (nominal et réel en 1.000 USD) et prix du pétrole brut (\$/baril)**



Source: WITS.

La part de l'UE dans les importations marocaines de pétrole est passée de 14,5% en 2002 à 49,7% en 2017, tandis que les fournisseurs traditionnels, à savoir la Russie et l'Arabie saoudite, ont vu leur part diminuer en conséquence. Cette réorientation reflète la faillite, consécutive à d'importantes pertes et à des allégations de mauvaise gestion, de la raffinerie marocaine SAMIR, qui fournissait environ 50 % du marché local. Le Maroc a donc dû importer davantage de produits pétroliers raffinés de ses producteurs européens voisins et a cessé d'importer du pétrole brut (Figure 12)<sup>19</sup>.

**Figure 13 : Parts des principaux exportateurs de pétrole vers le Maroc (% des importations totales de pétrole du Maroc)**



Source: WITS.

Il est juste de conclure que la réorientation des exportations marocaines de phosphates et des importations de pétrole en faveur de l'Union européenne, qui représentaient environ 2,5 à 3 milliards de dollars US par an au cours de ces dernières années, n'avait pas grand-chose à voir avec l'ALE et aurait très certainement eu lieu de toute façon. Ces changements expliquent pour l'essentiel la détérioration de la balance commerciale bilatérale du Maroc avec l'Union européenne. Plus important encore, ils ont eu peu d'effet sur la position globale de la balance courante du Maroc, sur laquelle nous nous penchons ci-après.

### Le déficit global du compte courant du Maroc est préoccupant mais il n'est pas attribuable principalement à l'ALE UE-Maroc

Le déficit global du compte courant du Maroc est resté faible au cours de la première moitié des années 2000, c'est-à-dire les années qui ont immédiatement suivi l'entrée en vigueur de l'ALE UE-Maroc. La balance du compte courant du Maroc reflète un solde négatif dans le commerce des marchandises, largement compensé par un solde positif dans les services, principalement le tourisme, et un important afflux de fonds envoyés par les migrants. La détérioration du déficit du compte courant du Maroc a commencé en 2007 lorsque la crise financière mondiale a éclaté. Malgré la dégradation de l'environnement extérieur, dans les années qui ont suivi le début de la crise mondiale, l'économie marocaine a connu, entre 2008 et 2011, une croissance assez rapide, à un taux moyen supérieur à 4 %,

19. Les distributeurs locaux ont anticipé la faillite éventuelle de la SAMIR et ont commencé à importer des produits pétroliers avant même que l'entreprise fut mise en faillite.

ce qui signifie qu'à mesure que l'absorption nationale et les importations augmentaient, la croissance des exportations était modérée. Depuis la crise, le déficit du compte courant a atteint en moyenne près de 6% du PIB au Maroc, un niveau élevé et préoccupant compte tenu de la dette extérieure élevée du pays, qui se situe à 42% du revenu national brut en 2018, selon la Banque mondiale (WDI).

La libéralisation des échanges avec l'Union européenne et, de manière plus générale, avec le reste du monde - en particulier la Chine (Ait Ali et Dadush, 2019) - a peut-être contribué à l'augmentation du déficit commercial et du déficit du compte courant du Maroc, mais n'en est pas le principal facteur. Trois autres facteurs semblent avoir joué un rôle majeur dans la détérioration de la balance extérieure du Maroc ces dernières années : une baisse de l'épargne intérieure, principalement due à l'aggravation du déficit budgétaire ; des prix pétroliers élevés et volatils qui ne sont ni compensés ni contrebalancés par les mouvements des taux de change<sup>20</sup> ou des changements de politique macroéconomique ; et des progrès insuffisants dans l'amélioration de la compétitivité et de l'orientation de l'économie vers l'extérieur.

Le déficit du compte courant est égal à l'excédent de l'absorption intérieure sur le revenu national ou, autrement dit, à l'excédent de l'investissement intérieur sur l'épargne intérieure. En 2007, le déficit du compte courant du Maroc était de -2,5 % du PIB. En 2018, il était de -5,5 % du PIB, soit une détérioration de 3 % du PIB<sup>21</sup>. Au cours de cette période, l'investissement intérieur, dans lequel l'investissement public joue un rôle important, est resté stable et élevé, à environ 33,5 % du PIB<sup>22</sup>. Dans le même temps, l'épargne nationale est passée d'environ 31% du PIB à 28% du PIB<sup>23</sup>. La baisse de l'épargne intérieure est amplement compensée par l'augmentation du besoin de financement net des administrations publiques, qui est passé d'environ 0,5 % du PIB en 2007 à près de 4 % du PIB en 2018. Parallèlement, le taux d'épargne du secteur privé marocain (ménages et entreprises) a légèrement augmenté pendant la période, partant d'un niveau élevé par rapport à de nombreux autres pays. Plusieurs études ont mis en évidence la faible productivité du capital au Maroc et la faible efficacité de ses taux élevés d'investissement public (Agenor et El Aynaoui, 2015 ; Abbad, 2017).

Dans une certaine mesure, le déficit du compte courant du Maroc reflète également une forte dépendance à l'égard des importations d'énergie, laquelle n'est généralement pas compensée par une flexibilité du taux de change et/ou un ajustement budgétaire en période de cours élevés du pétrole. La balance du compte courant du Maroc est très sensible aux fluctuations des cours du pétrole (Figure 14). Le taux de change réel du Maroc tend à être stable malgré les fortes fluctuations des cours du pétrole, ce qui reflète l'ancrage du taux de change du Maroc et la faculté du pays à maintenir un taux d'inflation relativement faible et stable. Les cours du pétrole ont diminué depuis 2014, mais ils restent plus élevés que dans les années 1990, et leur flambée entre 2004 et 2014 explique les importants déficits du compte courant du Maroc pendant la majeure partie de la période d'après-crise, qui ont

20. Il est possible que la politique de subvention des produits pétroliers pendant une certaine période ait empêché la demande de s'ajuster aux prix internationaux et l'ait maintenue inélastique (commentaire AAA).

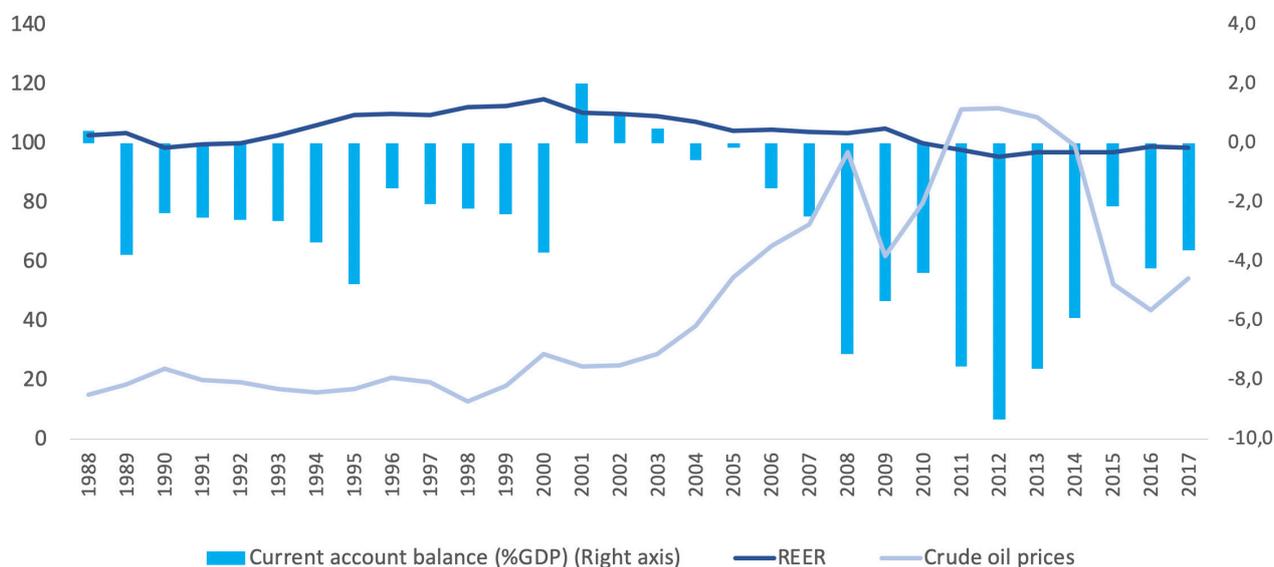
21. Il convient de mentionner que nous sommes actuellement dans une période d'ajustement. Le déficit du compte courant est passé d'environ 10 % en 2012 à 5,5 % du PIB (commentaire AAA).

22. Il convient de noter que le Maroc est dépendant des importations de biens d'équipement, de sorte qu'un déficit de la balance courante ne doit pas toujours être interprété négativement, car c'est un signe que l'économie investit.

23. La source des chiffres de ce paragraphe est la base de données WEO du FMI.

alourdi la dette extérieure du pays<sup>24</sup>, <sup>25</sup>.

**Figure 14 : Balance du compte courant du Maroc en pourcentage du PIB, indice du taux de change effectif réel du Maroc, 2010=100 (TCER) et cours du pétrole**



Source : FMI, Réserve fédérale de St Louis

Tout au long des années 1990, les observateurs ont souligné l'importance des réformes de politique intérieure au Maroc pour que l'ALE soit couronné de succès<sup>26</sup>. Pour encourager en partie ces réformes, l'UE a mis en place des mécanismes d'assistance technique - certes modestes - pour soutenir le programme de « mise à niveau » du Maroc.

Les faiblesses structurelles contribuent aux déficits extérieurs du Maroc. Dans l'indice de compétitivité du Forum économique mondial (WEF), publié chaque année, le Maroc est classé 71ème sur 137 pays en 2017, ce qui est légèrement mieux qu'en 2014 (77) et au-dessus du classement du Maroc en termes de revenu par habitant. Le classement du Maroc s'est toutefois dégradé depuis 2007 (première date disponible), où il était classé au 64ème rang<sup>27</sup>. Selon le rapport du WEF 2019, les points forts du Maroc sont notamment la maîtrise de l'inflation, la stabilité institutionnelle, la

24. Selon la mission au titre de l'article IV du FMI menée en 2019 au Maroc, le déficit du compte courant s'est creusé en 2018, malgré les fortes exportations des secteurs de l'automobile et des phosphates, pour atteindre 5,4 % du PIB en 2018, contre 3,4 % en 2017. Cela s'explique principalement par l'augmentation des importations d'énergie. Le faible taux de croissance du PIB en 2018, 3 %, est imputable au déficit agricole induit par les conditions météorologiques. Par ailleurs, le Maroc « est à la traîne en ce qui concerne la qualité de l'éducation, l'efficacité du marché du travail (notamment en termes de création d'emplois pour les jeunes) et l'égalité des sexes, avec un taux de participation des femmes à la population active faible et en baisse ».

25. Les IDE ont également financé une partie du déficit puisqu'ils représentent environ 3 % du PIB. De plus, les réserves ont, dans le cas présent, diminué. Elles représentaient environ 10 mois d'importations vers le milieu de l'année 2000 et désormais 5 mois, ce qui signifie qu'en plus de la dette et des IDE, le Maroc puise également dans son stock de réserves (commentaire AAA).

26. Voir Alonso-Gamo et al (1997), pages 44 et 45, qui donnent un bon aperçu des réformes complémentaires nécessaires au succès des accords UE-MENA. Il s'agit notamment de politiques qui favorisent la libéralisation du commerce multilatéral, l'équilibre macroéconomique, l'élimination de réglementations et de restrictions dans des secteurs clés et de nombreuses « réformes » après la frontière » (behind-the-border reforms), une situation sécuritaire stable et la libéralisation au niveau régional.

27. [https://todata360.worldbank.org/indicators/gci?country=BRA&indicator=632&viz=line\\_chart&years=2007,2017](https://todata360.worldbank.org/indicators/gci?country=BRA&indicator=632&viz=line_chart&years=2007,2017).

qualité des infrastructures et le potentiel du marché<sup>28</sup>. Les points faibles incluent l'analphabétisme, l'inefficacité de l'enseignement supérieur et de la formation professionnelle et l'inadéquation entre les compétences et les besoins du marché - une cause du taux élevé de chômage des jeunes. Selon le WEF, le Maroc a également une faible capacité d'innovation et technologique. Le rapport du WEF mentionne également des facteurs qui nuisent au climat des affaires, dont la corruption, le manque d'accès au financement et la fiscalité. Le rapport Doing Business de la Banque mondiale classe le Maroc légèrement mieux que le WEF, au 69ème rang sur 190 pays, avec de bons résultats et des améliorations récentes en termes d'enregistrement de la propriété, de commerce transfrontalier et de résolution des problèmes d'insolvabilité, mais avec de faibles scores en matière d'obtention de crédit, de protection des investisseurs minoritaires et d'exécution des contrats.

Par ailleurs, il y a une forte présomption que la réglementation marocaine - y compris les restrictions sur les sorties de capitaux - et la structure fiscale du pays tendent à favoriser les investissements dans le secteur des biens non échangeables, notamment la construction, au détriment des exportations et des secteurs en concurrence avec les importations.

## Implications politiques

Notre évaluation suggère que l'ALE UE-Maroc, accompagné d'une libéralisation des échanges multilatéraux, a apporté des avantages importants au Maroc - augmentation des exportations, augmentation des IDE, baisse des prix et discipline politique - mais ces avantages ne se sont pas encore traduits par l'accélération d'une croissance soutenue que beaucoup attendaient. Les vulnérabilités macroéconomiques du Maroc persistent, et les observateurs ont raison de s'inquiéter de la durabilité du déficit global du compte courant du Maroc. Ils s'inquiètent également, à juste titre, du chômage et du sous-emploi élevés dans le pays, qui touchent particulièrement les jeunes, et que le déficit commercial n'aide pas. Les projections actuelles du FMI suggèrent que le PIB croîtra à un rythme modeste de 3 % ou moins en 2019, en raison principalement d'une baisse de la production agricole, dont une grande partie est pluviale et soumise à des variations climatiques (FMI, 2019, article IV). La balance courante ne devrait s'améliorer que progressivement à moyen terme, pour tomber à 4 % du PIB à mesure que les exportations augmentent, grâce à la demande accrue de la zone euro et à l'expansion des secteurs d'exportation à plus forte valeur ajoutée, comme l'aéronautique et l'automobile. La dette publique du Maroc est élevée et représente près de 65 % du PIB, mais elle est jugée assez résistante aux chocs (FMI, 2019, article IV). Les risques liés à la possibilité d'une détérioration de l'environnement financier et commercial international ne laissent toutefois aucune place à la complaisance.

Un meilleur accord commercial avec l'UE ne serait pas une panacée qui résoudrait les vulnérabilités macroéconomiques du Maroc. Un nouvel accord de libre-échange approfondi et complet avec l'UE ne peut pas non plus améliorer automatiquement les faiblesses du pays en matière de compétitivité au niveau international. Mais si le nouvel accord est bien conçu et s'accompagne de réformes accélérées au Maroc - réformes que l'accord peut aider à structurer et à organiser - il peut certainement aider.

Il est vrai que des secteurs comme l'automobile et l'aéronautique se sont développés dans le sillage de l'ALE UE-Maroc et ont créé des dizaines de milliers d'emplois, même s'ils ont bénéficié de

28. Dans les classements du Forum économique mondial, le potentiel du marché est un indicateur de la taille du marché. Il s'agit de la taille des marchés intérieurs et étrangers mesurée comme une moyenne pondérée des dépenses d'accès au marché, y compris la demande intérieure propre.

généreuses aides gouvernementales (zones franches, parcs industriels, exonérations fiscales, etc.) Toutefois, la valeur ajoutée et les retombées de ces secteurs restent une question ouverte, alors que d'autres secteurs importants, comme le textile et l'acier, ont perdu du terrain. La prochaine version de l'ALE UE-Maroc devrait inclure des mesures qui facilitent l'intégration des chaînes de valeur de l'UE et du Maroc et leur extension vers des tiers, surtout en Afrique. Pour ce faire, il faudra accorder une attention particulière aux règles en matière d'investissement, de fiscalité, de transport, de douane, de normes et de règles d'origine, et prévoir des mesures visant à rendre le secteur des services du Maroc plus efficace.

De plus, le Maroc a des intérêts offensifs importants<sup>29</sup> dans le secteur agricole, et l'agriculture doit faire partie d'un nouvel accord commercial avec l'UE. Les fruits et légumes font partie de la première catégorie d'intérêts, car le Maroc dispose d'une forte capacité d'exportation dans ce secteur, renforcée par de nombreux investissements. Mais 45 % des exportations agricoles marocaines sont considérées comme des produits sensibles par l'UE. Par conséquent, l'agriculture marocaine - un secteur qui emploie plus de 35 % de la main-d'œuvre - devrait être moins pénalisé par des droits de douane élevés sur des produits clés comme les tomates lorsque ses exportations vers l'UE dépassent certains contingents (contingents tarifaires). L'UE doit se pencher sur les obstacles tarifaires et non tarifaires qui entravent encore les exportations marocaines de produits agricoles et de produits alimentaires transformés, comme les normes et les règles d'origine trop restrictives. De plus, compte tenu de l'amélioration des capacités du Maroc dans les secteurs des services, notamment les technologies de l'information, le conseil, la finance, les transports et la construction, l'UE devrait permettre leur fourniture dans tous les modes, y compris une mobilité accrue des professionnels et des travailleurs marocains. Cela signifie qu'il faut faciliter leur séjour temporaire en Europe pour des raisons professionnelles. L'UE ne peut pas insister sur la libéralisation des services au Maroc et, dans le même temps, exclure la circulation des personnes - un mode important du commerce des services - de la négociation.

Ceci étant, pour tirer davantage de bénéfices de l'ALE UE-Maroc existant et encore plus d'un futur accord, une grande partie de ce qui doit être fait est du ressort des décideurs politiques marocains. Pour contribuer à améliorer la balance du compte courant et rassurer les investisseurs sur la viabilité de l'économie, les principales mesures à prendre devraient inclure le rétablissement de l'équilibre budgétaire, une utilisation plus parcimonieuse de l'énergie importée (énergies renouvelables, économies d'énergie, etc.) et une plus grande flexibilité du taux de change. D'autres mesures importantes devraient comprendre l'amélioration de l'efficacité des investissements publics et la réduction de la dépendance à l'égard de ces derniers, tout en stimulant les investissements privés. Pour favoriser l'investissement privé, des réformes visant à faciliter la pratique des affaires au Maroc doivent être menées à bien. Les investissements privés et publics doivent être réorientés vers le secteur des biens échangeables, ce qui nécessite des changements dans la structure et la réglementation fiscales, y compris un assouplissement progressif des restrictions à la sortie de capitaux.

Il est également essentiel de faciliter davantage les investissements étrangers. Cela nécessite, entre autres, une libéralisation planifiée avec soin du secteur des services au Maroc. Malgré les progrès globaux de libéralisation NPF, les droits de douane sur les importations de produits finis (environ un

---

29. Dans l'ensemble, dans le contexte des négociations d'ALE, les pays ont des intérêts offensifs, comme l'amélioration de leur accès aux marchés de leurs partenaires commerciaux, et des intérêts défensifs, comme le maintien de barrières pour assurer la protection de leurs propres marchés dans certains secteurs. Les intérêts défensifs des pays en développement ont suscité moins d'attention, même si on peut dire qu'ils sont tout aussi importants, tant pour le bien-être de leurs propres citoyens que pour la stabilité de l'économie mondiale (Polaski, 2005).

quart des importations totales) ont récemment été portés à 30 %, ce qui est trop élevé et donne à l'UE et aux autres exportateurs privilégiés une marge de manœuvre importante pour augmenter les prix. Faire face à la pénurie de travailleurs qualifiés dans le pays - ce qui nécessite une amélioration du secteur de l'éducation et une participation accrue des femmes marocaines de plus en plus instruites - sont des réformes cruciales qui devraient stimuler l'investissement privé à moyen et long terme.

Dans la mesure où un nouvel accord commercial approfondi et complet avec l'Union européenne contribuerait à fournir un cadre pour organiser et encourager ces réformes, il devrait être accueilli favorablement. Mais l'accord doit être équilibré et structuré de manière à maximiser les avantages pour les Marocains et ne pas seulement refléter un modèle abstrait conçu à Bruxelles.

## Références

- A Ait Ali, Y. Msadfa. (2019). Structural Transformation of the Moroccan Economy and Global Value Chains: New Insights. Chapter 3. Vers une prospérité partagée UE-MENA. Policy Center for the New South et Bruegel.
- Abbad, T. (2017) Accumulation de capital et gains de productivité au Maroc, Policy notes & Policy briefs 1725, OCP Policy Center.
- Administration des Douanes et Impôts indirects. (2018). Rapport d'activité.
- Agénor, P.R. and El Aynaoui, K. (2015) Maroc : Stratégie de croissance à l'horizon 2025 dans un environnement international en mutation, Rabat, OCP Policy Center.
- Alonso-Gamo, P., Fennel, S. and Sakr, K. (1997) Adjusting to the New Realities: MENA, Uruguay Round and the European Union's Mediterranean Initiative, documents de travail 97/5 du FMI, Fonds monétaire international.
- Arbouch, M. et Dadush, U. (2019) Measuring the Middle Class in the World and in Morocco, Policy Paper 19/09, Policy Center for the New South.
- Baltensperger, M. et Dadush, U. (2019) The European Union-Mercosur Free Trade Agreement: Prospects and risks, Policy Contribution 11/2019, Brussels, Bruegel.
- Banque mondiale (2018) World Integrated Trade Solution (WITS), disponible à l'adresse : <https://wits.worldbank.org/>.
- Banque mondiale (2019) Le Maroc en bref, Groupe de la Banque mondiale, disponible à l'adresse : <https://www.banquemondiale.org/fr/country/morocco>
- Berlingieri, G., Breinlich, H. et Dhingra, S. (2018) The impact of Trade Agreements on Consumer Welfare – Evidence from the EU Common External Trade Policy, Journal de l'Association économique européenne, 16(6), 1881–1928.
- Bouzahzah, M., Esmaili, H. et Ihadiyan, A. (2007) Ouverture commerciale et migration Un modèle d'équilibre général calculable pour le Maroc, L'Actualité économique, Revue d'analyse économique, 83(1).
- Dadush, U. et Myachenkova, Y. (2018) Assessing the EU-North Africa trade agreements, Policy Contribution 22/2018, Brussels, Bruegel.
- Elbehri, A. et Hertel, T. (2006) A Comparative Analysis of the EU-Morocco FTA vs. Multilateral Liberalization, Journal of Economic Integration, 21, 496-525.
- Feenstra, R.C. (1989) Symmetric Pass-Through of Tariffs and Exchange Rates Under Imperfect Competition: An Empirical Test, Journal of International Economics, 27: 25-45.
- Harbouze, R. (2019) Rapport de synthèse sur l'agriculture au Maroc, Projet d'Appui à l'Initiative ENPARD Méditerranée, CIHEAM Montpellier.
- FMI (2018), Base de données des Perspectives de l'économie mondiale, Fonds monétaire international IMF (2018).
- FMI (2019) Consultation au titre de l'article IV - Communiqué de presse ; Rapport des services du FMI et déclaration de l'administrateur pour le Maroc, Rapport pays n° 19/230, Fonds monétaire international.

- OCDE (2019), « Commerce en valeur ajoutée », OCDE-OMC : Statistiques du commerce en valeur ajoutée (base de données), <https://doi.org/10.1787/data-00648-fr> (données extraites le 18 juillet 2019).
- Polaski, S. (2005) Agricultural Negotiations at the WTO: First, Do No Harm, Policy Outlook, June, Carnegie Endowment for International Peace.
- Rutherford, T., Rutstrom, E. and Tarr, D. (1997) Morocco's free trade agreement with the EU: A quantitative assessment, *Economic Modelling*, 14(2), 237-269.
- X. Cirera, D. Willenbocke, R. Lakshman. (2011). What is the evidence of the impact of tariff reductions on employment and fiscal revenue in developing countries? Technical report. London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London.







**Policy Center for the New South**

Complexe Suncity, Immeuble C,  
Angle Boulevard Addolb et rue Albortokal,  
Hay Riad, Rabat - Maroc.

Email : [contact@policycenter.ma](mailto:contact@policycenter.ma)

Phone : +212 5 37 54 04 04

Fax : +212 5 37 71 31 54

Website : [www.policycenter.ma](http://www.policycenter.ma)