

37100

UNE ÉTUDE DE LA BANQUE MONDIALE CONCERNANT UN PAYS

# Promouvoir la croissance et l'emploi dans le Royaume du Maroc



BANQUE MONDIALE



# Promouvoir la croissance et L'emploi dans le Royaume du Maroc



**BANQUE MONDIALE**  
Washington, D.C.

Copyright © 2006

Banque internationale pour la reconstruction et le développement/Banque mondiale

1818 H Street, N.W.

Washington, D.C. 20433 (États-Unis d'Amérique)

Tous droits réservés

Fabriqué aux États-Unis d'Amérique

Premier tirage: août 2006



Fabriqué de papier recyclé

1 2 3 4 5 08 07 06

Les Études sont publiés pour faire connaître les résultats des travaux de la Banque mondiale à la communauté de développement dans les meilleurs délais possibles. Ce document n'a donc pas été imprimé selon les méthodes employées pour les textes imprimés officiels. Certaines sources citées dans le texte peuvent être des documents officiels qui ne sont pas à la disposition du public.

Les constatations, interprétations et conclusions qu'on trouvera dans le présent rapport n'engagent que les auteurs et ne doivent être attribuées en aucune manière à la Banque mondiale, à ses institutions affiliées ou aux membres de son Conseil des administrateurs, ni aux pays qu'ils représentent.

La Banque mondiale ne garantit pas l'exactitude des données citées et décline toute responsabilité quant aux conséquences de leur utilisation. Les frontières, les couleurs, les dénominations et toute autre information figurant sur les cartes n'impliquent, de la part du Groupe de la Banque mondiale, aucun jugement quant au statut juridique d'un territoire quelconque et ne signifient nullement que le Groupe reconnaît ou accepte ces frontières.

Le contenu de cette publication fait l'objet d'un copyright. La copie et/ou la transmission de passages ou de l'ensemble de la publication sans autorisation peut être une violation de la loi en vigueur. La Banque mondiale encourage la diffusion de ses travaux et accorde normalement cette autorisation sans tarder et, si la reproduction répond à des fins non commerciales, à titre gratuit.

L'autorisation de copier des passages à des fins d'enseignement doit être obtenue auprès de: Copyright Clearance Center, Inc., 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923 (États-Unis d'Amérique), Tel: 978-750-8400, Fax: 978-750-4470, [www.copyright.com](http://www.copyright.com).

Pour toutes autres requêtes sur les droits et licences, y compris les droits subsidiaires, veuillez vous adresser au Bureau de des Publications, Banque mondiale, 1818 H Street, N.W., Washington, DC 20433 (États-Unis d'Amérique). Fax: 202-522-2422, email: [pubrights@worldbank.org](mailto:pubrights@worldbank.org).

ISBN-10: 0-8213-6798-6

ISBN-13: 978-0-8213-6798-8

eISBN: 0-8213-6799-4

ISSN: 0253-2123

DOI: 10.1596/978-0-8213-6798-8

La présente publication est repertoriée comme suit par la Bibliothèque du Congrès.

# Table des Matières

---

Remerciements	vii
Acronymes et abréviations	ix
Résumé exécutif	xi
<b>Volume I—Synthèse</b>	
<b>1. Fondements</b>	<b>1</b>
<b>2. Historique des taux de croissance du Maroc</b>	<b>7</b>
<b>3. Faits saillants relatifs à la croissance au Maroc</b>	<b>13</b>
<b>4. Principales contraintes à la croissance économique au Maroc</b>	<b>17</b>
Première étape: l'étroite relation entre la diversification des exportations, l'auto-découverte et la croissance	30
Deuxième étape (a): identification des défaillances des politiques économiques limitant la diversification productive et la compétitivité	34
Deuxième étape (b): identification des défaillances du marché limitant la diversification productive	44
Comment les problématiques de gouvernance peuvent-elles être indirectement liées aux contraintes majeures?	51
<b>5. Comment les obstacles de l'environnement des affaires affectent-ils la diversification productive au Maroc?</b>	<b>55</b>
<b>6. Réduire le biais anti-exportations du régime commercial afin de stimuler la diversification, la compétitivité des exportations et la croissance</b>	<b>63</b>
<b>7. Rigidités sur le marché du travail et création d'emplois</b>	<b>73</b>
<b>8. La nécessité d'une nouvelle stratégie de croissance pour le Maroc</b>	<b>81</b>
<b>9. Un nouveau pacte pour la croissance et l'emploi au Maroc: propositions de politiques favorisant la diversification productive et la compétitivité</b>	<b>87</b>
<b>Références</b>	<b>107</b>
<b>TABLEAUX</b>	
1. Décomposition de la croissance de l'ensemble de l'économie (en %)	15
2. Sélection d'indicateurs sur le régime de l'imposition sur les bénéfices des sociétés, Maroc et certains pays concurrents	36

3. Performance de l'indice de l'économie de la connaissance du Maroc	61
4. Changements structurels dans les exportations marocaines de textile et de vêtements, 1995–2004	70
5. Les stratégies de croissance en Asie de l'est et au Chili: étaient-elles si différentes?	84
6. Vers un nouveau pacte pour la croissance et l'emploi au Maroc: matrice de politiques et d'actions prioritaires	103

## GRAPHIQUES

1. Volatilité de la croissance du PIB réel (en pourcentage)	8
2. Pas de convergence relativement à l'autre rive du Détroit de Gibraltar ni avec la Turquie (revenu par tête, PPA 2000 US\$)	8
3. La Chine a rattrapé le Maroc (revenu par tête, PPA 2000 US\$)	9
4. Comparaison par rapport au monde (données Madison)	9
5. Croissance des composantes de la demande réelle (en pourcentage)	13
6. Taux d'investissement et d'épargne (en pourcentage du PIB)	14
7. Diagnostic de croissance—diagramme de décision relatif aux contraintes plus contraignantes à la croissance	21
8. La disponibilité du crédit au secteur privé est relativement élevé	22
9. Parts sectorielles des IDE	23
10. Risque-pays du Maroc (points de base)	24
11. Taux d'inscription au secondaire et revenu par habitant (2001)	25
12. Gouvernance et revenu par habitant dans	28
13. Parts de marchés constantes, Maroc et autres pays 1998–03	31
14. Part en pourcentage de l'ingénierie et autres produits manufacturés à haute valeur ajoutée dans total exportations	31
15. Sophistication des exportations et revenu par habitant	32
16. Comparaison des découvertes du Maroc avec des pays concurrents (données HS à 4 chiffres)	33
17. Taux marginal de l'impôt sur les revenus comparaison internationale	38
18. Marché du travail, taux de change réel, et équilibres interne et externe	41
19. OTRI et PIB par habitant en PPA USD 2000 tarifs et BNTs	43
20. Taux de protection nominal et effectif (%)	44
21. Evolution du nombre de centres d'appel au Maroc	46
22. Centres d'appel francophones dans quelques pays (taille des bulles proportionnelle au chiffre d'affaires)	46
23. Secteurs, régions, et types d'entreprises—perceptions très diverses des contraintes	58

24. Quelles entreprises n'ont réellement pas accès au marché du crédit	59
25. Contraintes d'accès au foncier—comparaison international	59
26. Accès au foncier, par type d'entreprises et région	60
27. Les exportations Marocaines demeurent faibles comparativement aux principaux pays concurrents (indices 1991=100)	64
28. Exportations Marocaines par rapport aux importations françaises et espagnoles, taux de croissance, 1962–2004	64
29. Taux de change effectif réel au Chili et au Maroc (1985=100)	66
30. Tarifs moyens non pondérés au Maroc et au Chili	66
31. Imbrications des multitudes d'accords commerciaux signés par le Maroc	68
32. Impact de la suppression de L'AMF sur les exportations Marocaines Destinées aux marchés de L'UE et des États-Unis	71
33. Taux d'urbanisation (%) et population rurale (en millions)	75
34. Croissance de la population rurale et revenu par habitant (en log)	76
35. Valeur ajoutée par travailleur et salaire moyen dans l'industrie manufacturière (ICA 2004)	77
36. Salaires réels dans quelques secteurs (en milliers de MAD par an)	78
37. Salaire minimum observé et ajusté aux gains de productivité (index 1984=100)	79

## ENCADRES

1. Pour une comptabilité nationale modernisée	11
2. Le programme "Emergence"	82
3. Contraintes majeures à la croissance	88
4. Quelle comparaison faire entre les contraintes identifiées par le diagnostic de croissance et celles que le programme émergence a trouvées	89
5. Application des dix principes de Rodrik à une politique de diversification productive au Maroc	99
6. Le nouveau programme en faveur de l'emploi mis en place par le gouvernement	101

**Table des matières—*Volume II: Études de base***  
**(en CD)**

**I. FAITS STYLISÉS ET ANALYSE DE LA COMPTABILITÉ DE CROISSANCE APPLIQUÉS AU MAROC**

**II. IDENTIFICATION DES PRINCIPALES CONTRAINTES À LA CROISSANCE AU MAROC**

**III. AMÉLIORER LE CLIMAT DE L'INVESTISSEMENT AU MAROC**

**IV. AMÉLIORER LA PERFORMANCE DES EXPORTATIONS AU MAROC**

**V. RELEVER LE DÉFI DE LA CRÉATION D'EMPLOI AU MAROC**

**ANNEXES**

**RÉFÉRENCES**

# Remerciements

Ce rapport est le fruit d'un travail collectif, qui a bénéficié de l'apport de nombreux intervenants de l'Université de Harvard, du Fonds monétaire international, et du Département du développement et de la recherche économique de la Banque mondiale. La synthèse du rapport (Volume I) a été préparée par José R. López-Cálix (Responsable du projet) avec la collaboration de Ricardo Hausmann (Université de Harvard), Mustapha Nabli, Theodore Ahlers, Miria Pigato, Khalid El Massnaoui, et Mariem Malouche (tous, Banque mondiale). Diane Stamm a édité la version anglaise des deux volumes. Khalid El Massnaoui, Gérald Collange et Adélaïde Barbey ont remarquablement révisé et édité la traduction française du Volume I.

Le Volume II contient les études de base et a été établi de la manière suivante: Le Chapitre I a été rédigé conjointement par Jacques Bougha-Hagbe et Jerome Vandebussche, tous deux au FMI (les sections relatives à la comptabilité de la croissance et à la productivité du travail ont été soumises au Conseil exécutif du Fonds en tant que partie de l'Article IV 2005 du rapport de consultation sur le Maroc), et José R. López-Cálix et Khalid El Massnaoui (Banque mondiale, aspects macroéconomiques). Le Chapitre II a été rédigé par José R. López-Cálix et Ricardo Hausmann, avec des apports de Bailey Klinger (Université de Harvard, auto-découverte de produits), Mariem Malouche (auto-découverte de produits), et Khalid El Massnaoui (tourisme et transferts des expatriés). Le Chapitre III a été rédigé par Najy Benhassine (Banque mondiale, Enquête d'évaluation du climat des affaires) avec la collaboration de Patrick Tardy (consultant). Le Chapitre IV a été rédigé par Peter Walkenhorst (Banque mondiale) et Mariem Malouche. Le Chapitre V a été rédigé par Luis G. Hakim (Banque mondiale), Khalid El Massnaoui, et José R. López-Cálix, avec la collaboration de Paul Dyer (Banque mondiale, tendances sur le marché du travail), et Wendy Cunningham (Banque mondiale, encadré sur les salaires minimum). Hélène Talon a produit une traduction précise de la version française du Volume II qui a été ensuite révisée et éditée par Khalid El Massnaoui.

Le rapport a bénéficié des commentaires de N. Roberto Zaghera, Stefano Scarpetta, Paul Brenton et Philip Keefer. Des apports et suggestions inestimables ont été apportés par Mustapha Nabli, Miria Pigato, Jennie Litvack, Setareh Razmara, Farrukh Iqbal, Ferid Belhaj, Theodore Ahlers, Jennifer Keller, Dipak Dasgupta, Paloma Anós Casero, Ndiame Diop, Norman Loayza, Daniel Lederman, Luis Servén, Edgardo Favaro, Nadereh Chamlou, Carmen Pagés, David Robalino, Ingrid Ivins, Dani Rodrik (Université de Harvard), Andrés Velasco (Université de Harvard), Barry Eichengreen et Sena Eken, Abdourahmane Sarr et les membres des Départements de politique et recherche du FMI, que nous remercions infiniment. Carlos Cáceres (stagiaire d'été, Université d'Oxford) a fourni une assistance de documentation précieuse. Le soutien à la production à divers stades a été assuré par Michael Geller, Khalid Alouane, Muna Abeid Salim, et Mary Lou Gómez. Khadija Sebbata, Soumia Driouch, Najat Yamouri et Yasser Charafi (SFI) ont assuré un soutien efficace aux recherches sur le terrain à Rabat.

Des remerciements spéciaux vont à l'équipe marocaine qui a fourni des éléments écrits et des commentaires complets très utiles et extrêmement opportuns à la version préliminaire du rapport, équipe dirigée par Abdellatif Loudyi, Mohammed Chafiki, Zouhair Chorfi, Abdellatif Jouahri et Karim El Aynaoui, avec le support de Nizar Baraka,

Abdelkader El Ghrib, Mohamed Mouime, Bouameur Ragbi, Mohamed Lezar, Houssine Ilnach, Hassan Hmamou et Abdeslam Chebli.

Enfin, l'équipe voudrait exprimer sa sincère gratitude envers les représentants du gouvernement marocain, du secteur privé et des bailleurs de fonds pour leur étroite collaboration. Elle remercie plus particulièrement: Fathallah Oualalou, Salah Eddine Mezouar, Rachid Talbi Alami, Mustapha Mansouri, Adil Douiri, Ahmed Lahlimi, M'Hammed Karmouni, Bouselham Hilia, Abdellatif Bennani, Samir Tazi, Benyoussef Saboni, Mohamed Benayad, Sabah Benchekroun, Mohamed Abzahd, Nourredine Benacer, Abdelwahed Kabbaj, Abdelhamid Afi, Karim Taghi, Jamal E. El Jamali, Ahmed Benrida, Mohssine Semmar, Georges Guibert, Abderrahmane Chaoui, My El Hassan Alaoui Slimani, Hassan Chami, Karim Tazi, Zakiya Sekkate, Khalid Lahbabi, Chakib Benmoussa, Mahjoub Ben Seddik, Abderrazak Afilal, Hamad Kassal, Noubir El Amaoui, El Hadi Chaibainou, Larry Dewitt, Carl Dawson, Azzedine Kettani, Abdellatif Bel Madani, Jamal Mikou, Adil Rais, Mohamed Yacoubi, Abderrahim Daoudi, Abderrafii Hamdi, Emmanuel Dierckx, Isabelle Gravière-Troadec, Michael Koplovsky, Martial Laurent, Marie Pierre Longtin, Enrique Verdeguer, Guy Boreux, Monica Stein Olsen, Tsujioka Hakkaku, Lorenzo Kluzer, Mme Castagno, Driss Benali, Abdelatif Lahlou, Mohamed Boutata, Mohamed Raja Amrani, Ahmed Laaboudi, Mohamed Tahraoui, Touhami Abdelkhalek, Abdelali Benamour, Saad Belghazi, Heinrich Winnen, Uwe Miess, Mohamed Ali Enneifer, Julianne Furman, Abderrafie Hanouf, Bachir Rachdi, Mmaoun Marrakchi, Chemsedine Ould Sidi-Baba, Mohamed Hafnaoui, Majid Boutaleb, Abdellaziz Taariji, Yvon Gravel, Nouzha Taariji, et Jamal Eddine Mohamed.

# Acronymes et abréviations

---

ALE	Accord de libre-échange
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain (NAFTA)
AMF	Accord Multi-Fibre
ANRT	Agence nationale de régulation des télécommunications
BM	Banque mondiale
BMCE	Banque marocaine de commerce extérieur
BNT	Barrière non tarifaire
CEM	Mémorandum économique-pays
CNM	Comptes nationaux marocains
CNSS	Caisse nationale de la sécurité sociale
CRER	Règle du taux constant de change réel
CRI	Centres régionaux d'investissement
DEPF	Direction des études et des prévisions financières
EMBI	Indice des obligations marchés émergents
ERPs	Taux effectifs de protection
FEMIP	Facilité euro méditerranéenne d'investissement et de partenariat
FMI	Fonds monétaire international
FODPE	Fonds de lutte contre la pollution
FOMAN	Fonds de mise à niveau
FORTEX	Fonds de soutien aux entreprises du secteur du textile-habillement
FTZ	Zones de libre échange
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GdM	Gouvernement du Maroc
GTAP	Global Trade Analysis Project
HCP	Haut commissariat au plan
HI	Indice Herfindhal
HRV	Hausmann, Rodrik, et Velasco
IBS	Impôt sur le bénéfice des sociétés
ICA	Evaluation du climat des investissements
IDE	Investissement direct étranger
IGR	Impôt sur le revenu
INDH	Initiative nationale de développement humain
INRIA	Institut national des recherches agraires
INSEA	Institut national de la statistique et des études économiques appliquées
IPC	Indice des prix à la consommation
ISM	Indice des salaires minimums
ISO	Organisation internationale de normalisation
KEI	Indice économique de la connaissance
LAC	Amérique latine et Caraïbes
LFPRs	Taux de participation de la main d'oeuvre
MAD	Dirham marocain
MEDA I et II	Programme I et II de coopération du partenariat euro-méditerranéen
MENA	Région Moyen-Orient et Afrique du Nord

MRE	Transferts des marocains résidant à l'étranger
NPF	Clause de la nation la plus favorisée
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OFPPPT	Office de la formation professionnelle et de la promotion du travail
OIT	Organisation internationale du travail
OLS	Méthode des moindres carrés
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONG	Organisation non gouvernementale
ONU	Organisation des Nations Unies
OTRI	Indice global de restriction au commerce
PAIGAM	Programme d'appui aux institutions de garantie du Maroc
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
PPP	Parité de pouvoir d'achat
PTF	Productivité totale des facteurs
R&D	Recherche et développement
RENOVOTEL	Fonds de rénovation des structures hôtelières
RER	Taux de change réel
SAP	Stratégie d'aide-pays
SH	Système harmonisé
SM	Salaire minimum
TIC	Technologies de l'information et des communications
TNC	Compagnies transnationales
TVA	Taxe à la valeur ajoutée
UE	Union européenne
UNAS	Normes comptables des Nations Unies
UNICEF	Fonds des Nations Unies pour l'enfance
US\$	Dollar des États-Unis
VAM	Valeur ajoutée aux prix du marché
WAFAB	Société marocaine d'assurance et de banque
WDI	Indicateur du développement dans le monde
ZFI	Zone franche de transformation pour l'exportation
ZFT	Zone franche de Tanger

**TAUX DE CHANGE**

Unité monétaire = Dirham marocain (MAD)

US\$1 = 8.70 MAD (septembre 2005)

**EXERCICE BUDGÉTAIRE**

1er janvier–31 décembre

**POIDS ET MESURES**

Système métrique

# Résumé exécutif

---

La faible croissance au Maroc est une question centrale du programme de développement du pays. Dans les années 60, la performance régionale de croissance économique par habitant dans les pays de la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA) était la plus élevée au monde avec une moyenne d'environ 5 pour cent par an. Le Maroc arrivait en deuxième position, après l'Arabie Saoudite. Cet avantage a été perdu dans les années 80 et, au cours des années 90, le Maroc s'est retrouvé classé dernier de la région MENA avec une moyenne de 2,5 pour cent. La reprise a démarré entre 2000 et 2004, grâce aux bonnes saisons agricoles et à d'importants efforts de stabilisation et des politiques structurelles. Le Maroc a retrouvé des taux moyens de croissance de 4 pour cent, qui restent cependant insuffisants pour réduire la pauvreté et le chômage de façon significative.

L'accélération de la croissance est nécessaire pour réduire le chômage. La croissance de la population active marocaine se maintient à plus de 3 pour cent par an alors que le taux de chômage officiel stagne à 11 pour cent. La réduction du chômage exigera que la croissance économique franchisse le seuil des 6 pour cent par an et ce, sur plusieurs années. Sans ce type de croissance, la pauvreté ne pourra pas reculer et les tensions socio-politiques vont croître. Le rythme des réformes s'est ralenti au cours des années 90 et la croissance annuelle moyenne a baissé jusqu'à environ 3 pour cent. Depuis 2001, le rythme des réformes s'accélère, la croissance est entrée dans un cycle d'expansion et le chômage baisse. C'est une amélioration significative, mais insuffisante pour répondre aux attentes de la population et si elle n'est pas sensiblement activée, une crise sociale pourrait s'ensuivre.

La problématique de croissance au Maroc reste une énigme. Le pays dispose pourtant d'atouts significatifs laissant présager des résultats élevés en termes de croissance: sa position géographique privilégiée, ses progrès notables en termes de stabilité des prix, la réduction de sa dette publique, le renforcement de son système financier, l'amélioration des infrastructures, la réforme de l'éducation et la relance du tourisme et de la privatisation. Le pays dispose, de plus, d'une très bonne image auprès des agences internationales de notation de risque qui reconnaissent sa stabilité politique et sociale.

Comment se fait-il donc qu'un pays qui dispose de tant d'avantages et qui s'est engagé dans tant de réformes ne puisse pas accélérer son taux de croissance? Cette étude cherche à répondre à ces questions fondamentales. Le Maroc n'est pas le seul pays dans cette situation. Des études précédentes démontrent que sur 83 pays ayant adopté des processus de libéralisation économique similaires entre 1960 et 2000, 20 pour cent seulement ont ensuite bénéficié de périodes de croissance rapide. Les mêmes études démontrent aussi que des périodes de croissance rapide ne sont pas nécessairement liées à des réformes, mais à des changements ciblés éliminant un certain nombre de contraintes à la croissance. Si les réformes sont donc fondamentales, elles ne permettent pas de garantir une croissance rapide: ceci relève plutôt d'une identification pertinente des contraintes majeures. De même, se limiter aux réformes en cours et se reposer sur les conditions externes favorables représenterait un pari risqué pour le Maroc, et il faut encore envisager de nouveaux efforts.

Ce Étude tente d'identifier les contraintes majeures qui freinent la croissance au Maroc. La méthodologie est innovante, intitulée "diagnostic de croissance," elle est spécifique à chaque pays et s'appuie sur une vaste évaluation, ses politiques sont sélectives et hétérodoxes, dans la mesure où elle suggère des politiques volontaristes notamment dans

les domaines de la diversification productive et de la stimulation de la compétitivité de l'économie. Ainsi, le profil unique des réformes requises pour le Maroc diffère-t-il des recommandations classiques qui donnent le même poids aux multiples réformes à entreprendre simultanément.

Le rapport établit un diagnostic central. L'économie marocaine souffre d'un processus de transformation structurel trop lent pour obtenir une croissance plus forte, notamment dans le domaine des exportations qui doivent faire face à des chocs externes défavorables de la part des pays concurrents sur les principaux marchés ciblés par les exportations marocaines. Ce processus de «diversification productive» requiert que le Maroc accélère sa mutation vers une production à haute valeur ajoutée aux dépens de ses produits à faible valeur et qu'il développe sa compétitivité. L'expérience internationale montre que ce n'est pas la quantité exportée mais le choix de ce que l'on exporte qui compte le plus pour obtenir une solide performance économique.

Quatre défaillances des politiques économiques ont été identifiées comme les contraintes majeures à la croissance pour le Maroc: un marché du travail rigide; une politique fiscale qui crée une charge trop élevée sur les entreprises et représente un handicap pour le recrutement du capital humain le plus qualifié; un régime de change à parité fixe qui a permis certes de retrouver la stabilité des prix, mais qui ne favorise pas la compétitivité internationale du pays étant donné les rigidités existantes sur le marché du travail; et un biais anti-exportations, caractérisé par un niveau de protectionnisme encore très élevé malgré les récents progrès marqués par des réductions tarifaires et la signature de plusieurs accords de libre échange (ALE).

Parallèlement à ces contraintes, trois défaillances du marché responsables de la faiblesse de la croissance ont également été identifiées: des défaillances d'information qui facilitent la violation des droits de propriété et réduisent donc la rentabilité des investissements dans de nouvelles activités productives; des défaillances de coordination entre le secteur public et le secteur privé; des défaillances de formation qui placent le pays parmi ceux qui ont le plus bas niveau de formation dans les entreprises. Ces trois contraintes contribuent à réduire la compétitivité et à décourager l'innovation.

L'Etat marocain et les entrepreneurs sont pleinement conscients de l'urgence d'une nouvelle Stratégie de croissance pour le Maroc. L'élément central du programme du gouvernement sera le Programme Émergence annoncé en décembre 2005. En outre, une Initiative pour l'emploi a été lancée en septembre 2005. Les deux décisions font implicitement partie du projet de Nouveau pacte pour la croissance et l'emploi du Maroc et représentent des étapes très positives, allant dans la bonne direction.

En complément de ces efforts si appréciables, et conformément à son approche ciblée, le CEM propose une série de politiques sélectionnées pour encourager la diversification productive et stimuler la compétitivité. Il faut tout d'abord un leadership politique des autorités du pays au plus haut niveau, avec un conseil de coordination de haut niveau présidé par l'autorité la plus haute du pays et s'appuyant sur une participation active du secteur privé. Ensuite, une série de mesures à court terme est proposée: le maintien du salaire minimum à niveau constant; la préparation et la mise en oeuvre d'une réforme neutre de modernisation fiscale avec une réduction de l'impôt sur le bénéfice des sociétés et du taux d'imposition de l'IGR, accompagnée d'une simplification de la taxe sur la valeur ajoutée; une transition progressive vers un régime de taux de change flexible; l'accélération de la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires. Des mesures supplémentaires sont néces-

saires pour faire face aux défaillances du marché. Elles comprennent l'adoption d'une série de mesures fiscales incitatives s'adressant aux nouvelles activités productives, aussi transversales que possible et aussi sectorielles que nécessaire; des modalités de sélection des nouvelles activités recevant des incitations compétitives, transparentes et responsables; des droits de propriété renforcés; et des incitations additionnelles de formation par les entreprises. Il conviendrait aussi de recourir autant que possible aux contrats-programmes pour encourager la discipline et la transparence.

Le CEM a également retenu d'autres politiques. Pour *éviter que de nouvelles contraintes ne viennent obérer la croissance*, le rapport propose de poursuivre le programme de consolidation budgétaire, en portant le déficit budgétaire à 3 pour cent et le ratio de la dette publique à au moins 65 pour cent du PIB d'ici à 2008; de réduire les taxes portuaires et le prix des traversées du détroit de Gibraltar; de finaliser et mettre à exécution le programme anti-corruption appuyé par une commission indépendante; d'appliquer de nouvelles mesures pour adapter les financements abondants disponibles aux PME, y compris en appliquant l'allègement des pré requis de garanties et collatéraux; et de développer un cadre contractuel entre le gouvernement, les universités et les centres de formation professionnelle afin de faire progresser le taux d'obtention des diplômes. Parmi les mesures relatives à *l'amélioration du climat des affaires*, le CEM propose la création d'un identificateur unique pour chaque entreprise; l'élaboration d'un système d'information sur le crédit; le renforcement de l'application des décisions de justice; et des mesures pour faciliter l'accès des entreprises au parc immobilier. Enfin, parmi les *politiques de promotion de l'emploi et des conditions de travail*, le CEM ajoute à ses propositions de modération des salaires des incitations à l'embauche des demandeurs d'un premier emploi et des femmes par une réduction temporaire du salaire minimum; l'introduction à terme d'un programme d'assurance chômage; et la réforme du système de sécurité sociale en vue de réduire la part de la pension dans le salaire brut actuellement trop élevé, tout en renforçant les mécanismes de cotisations volontaires.

Il n'existe pas de remède miracle pour remédier aux contraintes à la croissance et à l'emploi au Maroc, le rapport encourage donc l'approche globale, couplée à un échelonnement approprié d'une stratégie de croissance. Ceci signifie qu'il faut envoyer d'emblée des signaux forts au secteur privé tout en remédiant aux défaillances des politiques économiques. En parallèle, des réformes institutionnelles doivent être menées, dont les résultats se feront sentir à moyen terme. La Banque Mondiale reconnaît la complexité de cette démarche d'élaboration d'une vision pour le Maroc. Aussi continuera-t-elle à proposer son appui aux autorités du pays pour la conception et le développement de ce qu'elle considère être la première des priorités du programme de développement du Maroc.



# Fondements

---

*Pourquoi certains pays sont-ils riches et d'autres pauvres? Les économistes s'interrogent depuis l'époque d'Adam Smith. Pourtant, après plus de deux cents ans, le mystère de la croissance économique n'est toujours pas résolu.*

—Elhanan Helpman

**L**e présent Mémoire Économique–Pays (CEM) s'inscrit dans le débat des dirigeants du Maroc sur les perspectives de croissance et d'emploi du pays. Il est essentiel que ce débat repose sur une perception claire des principales contraintes à la croissance, des ajustements potentiels nécessaires des politiques pour lever ces contraintes et du degré de volontarisme requis de la part du gouvernement pour changer de cap. Le rapport est divisé en cinq sections, indépendantes mais intégrées, traitant des questions suivantes, jugées d'une importance capitale:

- Que peut-on apprendre des performances de croissance passées et qu'est-ce qui reste inexplicé?
- Quelles sont les principales contraintes, réelles et potentielles, à la croissance?
- Comment le Maroc peut-il améliorer le climat des affaires tout en stimulant la diversification productive?
- Quels sont les éléments clé d'une stratégie commerciale qui éliminerait les biais anti-exportations et contribuerait à diversifier les exportations et relancer la croissance et la compétitivité?
- Quels sont les éléments clé d'une stratégie relative à l'emploi susceptibles de renforcer la stratégie de croissance?

La problématique de faible croissance est omniprésente au Maroc. C'est en partie un héritage du passé. Dans les années 1960, la croissance par habitant dans la région du Moyen Orient et de l'Afrique du Nord (MENA) était la plus élevée du monde, se situant en moyenne à presque 5 pour cent par an. Le Maroc se rangeait au deuxième rang mondial juste après l'Arabie Saoudite. Cet avantage s'est érodé dans les années 1980 et 1990, le Maroc

se classant dernier au sein de la région MENA avec une croissance annuelle moyenne de 2,5 pour cent.

Une combinaison d'instabilité macroéconomique et de faiblesses microéconomiques résultant des politiques économiques adoptées représentait la principale contrainte affectant la croissance dans les années 80. C'est la conséquence de la stratégie de développement adoptée par le Maroc dans les années 70. Le «moteur marocain» de l'économie associait une industrialisation de substituts aux importations, une agriculture autarcique, une restriction des prises de contrôle par des capitaux étrangers, l'encouragement du contrôle de l'État sur les ressources naturelles et son implication dans les industries à forte capitalisation ainsi protégées des pressions de la concurrence par un fort protectionnisme. Le financement de cette stratégie de repli sur soi provenait de deux sources: le revenu des taxes sur les exportations de phosphates et de produits agricoles et d'importants emprunts à l'étranger. Avec la récession internationale des années 70 les termes de l'échange se sont détériorés et les revenus de l'exportation ont fortement chutés. Le Maroc a alors connu ses plus forts déséquilibres extérieurs et intérieurs. Le compte courant externe a atteint en 1981 un déficit de 12,2 pour cent du PIB et le déficit total représentait 14,2 pour cent du PIB. La dette extérieure, quant à elle, a continué de s'alourdir atteignant en 1984 des niveaux alarmants à trois chiffres.

Les politiques de stabilisation et une première génération de réformes structurelles ont permis au Maroc de renouer avec des taux de croissance élevés dans la deuxième moitié des années 80, mais ces efforts se sont bloqués dans les années 90. D'après Nsouli et al. (1995) les modèles de croissance de cette période correspondent à peu près aux deux phases des politiques d'ajustement suivies. Durant la première phase, de 1981 à 1985, l'accent a été mis sur les ajustements budgétaires par de fortes réductions des dépenses en capital, une réduction des salaires, une limitation des embauches, une politique monétaire restrictive et la réglementation du crédit. Les taux de croissance ont été modestes, en moyenne de 3,4 pour cent et le rythme des ajustements budgétaires a été plus lent que prévu. L'économie a été affaiblie par de graves sécheresses et des revers politiques liés aux émeutes ont freiné la réforme des impôts et de la politique de subventions tout en augmentant les dépenses militaires. Lors de la deuxième phase, qui a démarré en 1986, les mesures d'ajustement n'ont pas seulement mis l'accent sur plus de stabilisation, mais elles ont été accompagnées de réformes structurelles visant à améliorer l'épargne, encourager les investissements productifs et à mobiliser les ressources en faveur du secteur des exportations. Ceci a amené un recul des contrôles directs et de l'intervention de l'État au profit du jeu du marché. Les autorités marocaines ont aussi été très actives sur le dossier du taux de change. Après une première dépréciation du dirham en termes réels de 30 pour cent entre 1981 et 1986, elles l'ont stabilisé jusqu'à la fin de la décennie. La hausse des prix à la consommation est restée en dessous de 3 pour cent entre 1987 et 1989. Les taux d'exportations sont progressivement remontés, passant d'une moyenne basse à 1,8 pour cent entre 1980 et 1986 à 9 pour cent entre 1987 et 1989. Par ailleurs, la libéralisation des échanges commerciaux a profondément modifié la fiscalisation: l'impôt sur le revenu a été baissé, la TVA a été introduite et les restrictions quantitatives des échanges ont été remplacées par des tarifs en baisse quoique encore très élevés. La fin des années 80 a également été marquée par de bonnes conditions climatiques et des termes de l'échange favorables. La croissance a ainsi pu accélérer et atteindre une moyenne de 4,7 pour cent entre 1986 et 1989. Ce rétablissement n'a

malheureusement pas duré: dès le début des années 90 deux années de sécheresse et la détérioration des termes de l'échange (résultant de la baisse des prix des phosphates et d'une forte hausse des prix du pétrole liée à la crise du Moyen Orient) ont provoqué une forte récession et de nouveaux déséquilibres budgétaires, gelant toute progression de la libéralisation de l'économie. Les taux de croissance sont devenus négatifs en 1992 et 1993 et sont restés bas jusqu'à la fin de la décennie.

Le précédent CEM de la Banque sur le Maroc intitulé «Vers un taux de croissance et d'emploi plus élevé», rédigé en 1995, abordait ces sujets. Le rapport concluait que le Maroc était en mesure d'accélérer encore la croissance et l'emploi, par l'adoption d'une stratégie de développement ouverte, orientée vers les exportations, et d'une deuxième génération de réformes structurelles. Ces réformes incluaient notamment «le renforcement de l'ajustement macroéconomique, la libéralisation supplémentaire du régime commercial, le développement du marché du travail (en particulier par des investissements renforcés et plus efficaces en formation de capital humain et par moins de rigidités), le développement et la privatisation du secteur financier». Le CEM prévoyait sur le moyen terme un doublement du taux de croissance à 6 pour cent par an, en anticipant une mise en œuvre rapide de ces réformes.

Les retards dans la mise en œuvre des réformes dans la décennie 1990 se sont soldés par des progrès irréguliers et les objectifs de croissance plus forte et de réduction du taux de chômage n'ont pas été atteints. Un cycle de croissance économique s'est développé entre le milieu des années 90 et 2004. Le taux de croissance a atteint 4 pour cent en moyenne entre 2000 et 2004, permettant une progression moyenne du PIB par habitant d'environ 2,3 pour cent par an. Bien que prometteuse, cette performance n'a pas été à la hauteur des attentes suscitées par la mise en œuvre des réformes structurelles, et est restée bien inférieure à celle des autres pays de la région MENA. Son impact sur le taux de chômage a été mitigé. Le taux de chômage total a baissé en valeur annuelle de 1.6 pour cent entre 1995 et 2004. Le flux de migration continu des zones rurales vers les villes a cependant fait considérablement augmenter ce taux, notamment en milieu urbain, où il touche plus particulièrement les femmes et les jeunes à la recherche d'un premier emploi. Comme on pouvait s'y attendre, un nombre croissant de travailleurs marocains a été tenté par l'émigration, surtout au début des années 2000.

Il est cependant devenu clair que le Maroc n'avait pas favorisé une stratégie efficace de promotion des exportations. Bien que le Maroc ait appliqué plusieurs politiques d'encouragement des exportations comportant des incitations fiscales, des facilités douanières, des zones franches, des facilités en devise forte pour les exportateurs ainsi que des accords commerciaux préférentiels, le retour de la croissance a résulté davantage de la relance de la demande intérieure, en partie stimulée par la hausse des recettes provenant du tourisme et des transferts des marocains résidant à l'étranger, et non du dynamisme des exportations. La tendance de la présente décennie est préoccupante, elle présente des exportations dont le taux de croissance moyen est inférieur à 5 pour cent tandis que les importations affichent une croissance à deux chiffres. Le résultat des deux évolutions était prévisible: un déficit historique de la balance commerciale de plus de 13 pour cent du PIB en 2004 et qui pourrait atteindre 16 pour cent en 2005. Ce rapport tente de montrer l'étroite corrélation existant entre la faiblesse des exportations et de la croissance économique et comment cela suscite des interrogations préoccupantes sur les politiques actuelles de croissance et de promotion des exportations du Maroc.

Le statu quo représenterait une option à haut risque pour le Maroc. Une politique attentiste fera le pari de voir la croissance s'accélérer conformément aux tendances les plus récentes. La politique macroéconomique prudente, le taux d'épargne élevé, les efforts significatifs déployés par le Maroc en faveur du développement des infrastructures, des privatisations, de la modernisation du système financier et du secteur public, la signature des accords de libre échange, sont autant d'éléments qui peuvent effectivement contribuer à dynamiser la croissance (et réduire la pauvreté). Ces prévisions de résultats sont de plus confortées par la relance économique qui a eu lieu au cours de la période 2000–2004, stimulée par de bonnes récoltes et un secteur non agricole plus dynamique, laissant croire que le Maroc se trouvait enfin dans un cycle de croissance durable. Malheureusement, bien que de tels résultats soient positifs et porteurs d'espoir, les évolutions récentes ont démontré les limites de cette approche. D'une part, le ralentissement du cycle expansionniste en 2005, avec une croissance estimée initialement entre 1,6 et 1,8 pour cent suite à une sécheresse sévère, démontre à quel point l'économie marocaine reste vulnérable aux chocs internes. D'autre part, le pays fait face à des chocs externes de grande ampleur, comme la fin de l'Accord multifibres qui frappe durement l'industrie du textile marocaine, la faiblesse de la croissance en Europe, principal débouché du Maroc (pouvant également affecter négativement les transferts des marocains résidant à l'étranger), l'envolée des cours du pétrole, et le niveau insuffisant d'investissement—national et international—dans un environnement mondial incertain (pouvant également affecter les recettes touristiques). Tous ces facteurs combinés font qu'une politique attentiste serait trop risquée.

Dans la Stratégie de Coopération 2005–2009 (CAS), la Banque reconnaît la mauvaise compréhension de l'évolution de la croissance marocaine durant la dernière décennie, et d'une manière générale, de l'histoire de la croissance au Maroc. Le gouvernement, pour sa part, s'interroge sur le contraste entre le ralentissement de la croissance et le vaste programme de réformes mis en œuvre. L'accélération de la croissance est évidemment nécessaire pour relever le niveau de vie des marocains. L'expérience internationale montre clairement que la croissance constitue un facteur déterminant pour la création d'emplois et la réduction de la pauvreté, mais elle souligne également les efforts considérables qu'un pays en développement, affecté par des inégalités de revenus, doit déployer pour réaliser des performances de croissance suffisantes pour juguler la pauvreté. À cet égard, le Maroc ne fait pas exception. Le Royaume a récemment lancé comme priorité nationale une Initiative nationale de développement humain (INDH). Il ne fait aucun doute que de forts taux de croissance et des dépenses ciblant les plus pauvres joueront un rôle de premier plan pour la réussite d'une telle stratégie. Les autorités réfléchissent, en outre, à la meilleure façon de stimuler la croissance, par la relance de la demande interne ou par celle des exportations, ce qui permettrait au Maroc d'accélérer sa transformation structurelle et d'accentuer sa réinsertion en cours sur les marchés internationaux.

Le rapport comporte deux volumes. Le Volume I résume les principaux enseignements qui se dégagent des cinq Chapitres du Volume II (CEM Maroc: Études de base) et présente ses principales conclusions qui viennent nourrir ses recommandations. C'est un document indépendant des autres qui commence par une introduction sur la croissance du Maroc dans une perspective historique et s'achève par une recommandation de politique globale en faveur de la croissance et de l'emploi au Maroc.

Dans une large mesure, chacun des cinq Chapitres du Volume II est également indépendant. Le lecteur désirant approfondir sa compréhension d'un sujet particulier traité

dans le rapport peut se reporter au Chapitre correspondant. Le Chapitre I décrit sous une forme condensée les faits saillants de la croissance au Maroc et propose une décomposition comptable de la croissance permettant d'expliquer les performances en matière de croissance. Le Chapitre II constitue le cœur du rapport et porte un regard plus tourné vers l'avenir. Il développe une méthodologie innovatrice de diagnostic de la croissance qui vise à identifier, étape par étape, les principales contraintes pesant sur la croissance au Maroc, en s'appuyant sur les analyses développées dans les autres chapitres. Le Chapitre III porte sur le climat des investissements et le Chapitre IV sur le commerce international. L'analyse se penche sur les obstacles à l'exportation, au-delà des préoccupations de développement des exportations, et sur le besoin de comprendre clairement les enjeux économiques induits par les signatures récentes d'accords commerciaux. Le Chapitre V examine le marché du travail et les défis posés par la création d'emplois, notamment sur ses rigidités, les coûts de la main d'œuvre, les relations entre les marchés de l'emploi formel et informel et le rôle du salaire minimum.

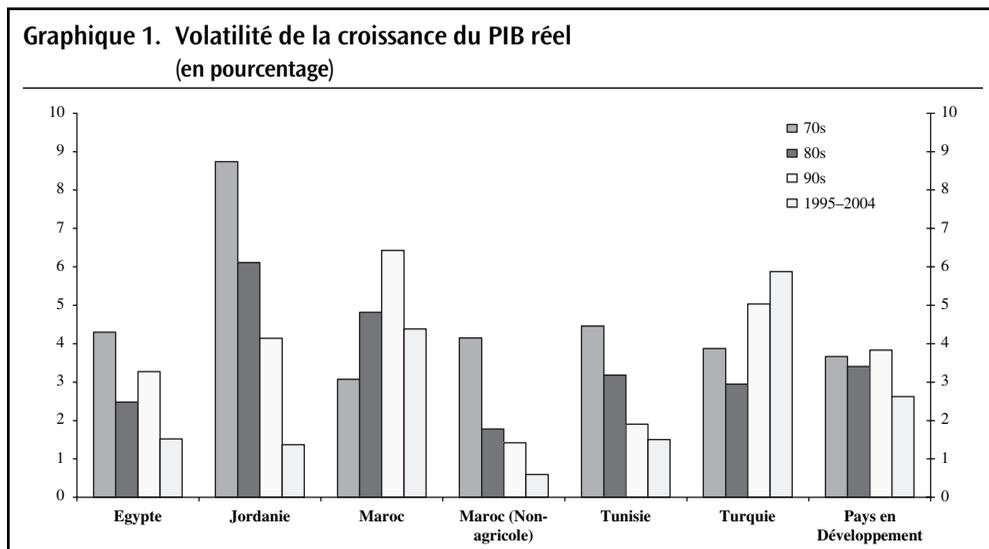


# Historique des taux de croissance du Maroc

---

**L**e Maroc a enregistré, au cours des dernières décennies, des taux de croissance faibles et volatiles. Le Graphique 1 compare la volatilité moyenne du taux de croissance du PIB réel du Maroc (définie comme l'écart type des taux de croissance annuels observés au cours de la décennie) à celle de certains pays voisins, ainsi qu'à l'ensemble des pays en développement, sur la période 1970–2004. La volatilité du taux de croissance au Maroc est essentiellement liée à sa dépendance des conditions climatiques, notamment du secteur agricole. Le PIB non agricole affiche une volatilité moindre et qui se réduit d'ailleurs au cours de la même période. Globalement, les pays en développement qui ont une forte volatilité de la croissance sont aussi ceux qui enregistrent les taux de croissance les plus bas (Banque mondiale 2000). La croissance du PIB par habitant est également faible au Maroc, se situant en dessous de 2 pour cent en moyenne au cours de la même période (FMI, 2005a). Cette situation est particulièrement préoccupante car ces taux de croissance modestes ne suffisent pas à réduire de manière significative le chômage et la pauvreté.

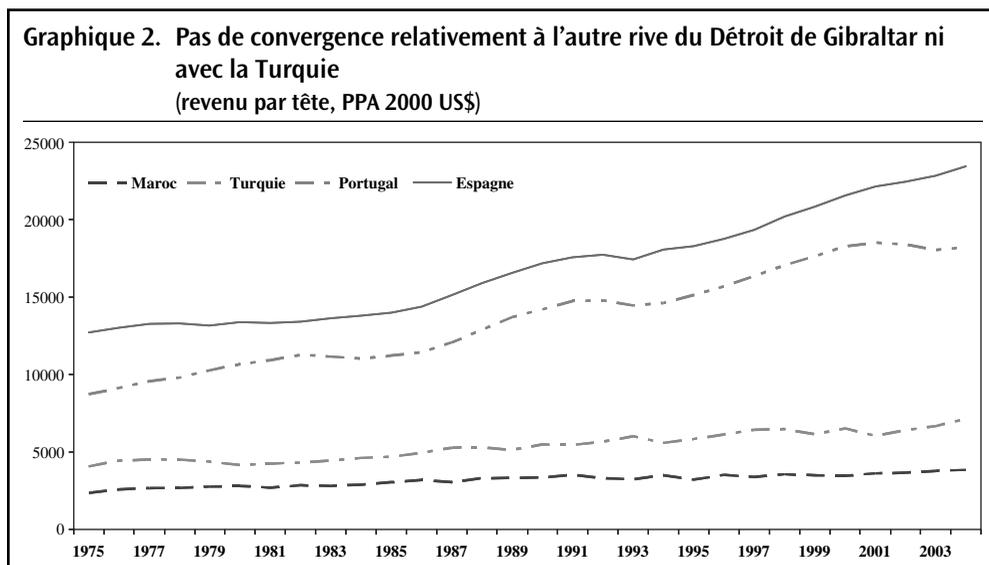
**Les performances médiocres de l'économie marocaine l'empêchent de converger vers les économies des pays voisins plus riches ou de rivaliser avec celles des pays émergents, tels que la Chine.** En 2002, le revenu par habitant exprimé en parité de pouvoir d'achat (PPP) s'élève à US\$ 3 730. De l'autre côté du détroit de Gibraltar, à seulement quelques kilomètres de là, l'Espagne enregistre un revenu par habitant cinq fois plus élevé (US\$ 21 210) sans compter le PPP européen encore beaucoup plus élevé. Et les tendances actuelles ne permettent pas d'envisager une réduction de cet écart. Entre 1960 et le milieu des années 70, le différentiel du revenu par habitant entre l'Espagne et le Maroc a augmenté de 3 à 5. L'écart s'est ensuite réduit jusqu'à la fin des années 1980, pour s'accroître à nouveau dans les années 90 (Graphique 2). Ces résultats sont significatifs, surtout si l'on rappelle que l'Espagne appartient de fait à la même région économique intégrée que le Maroc pour



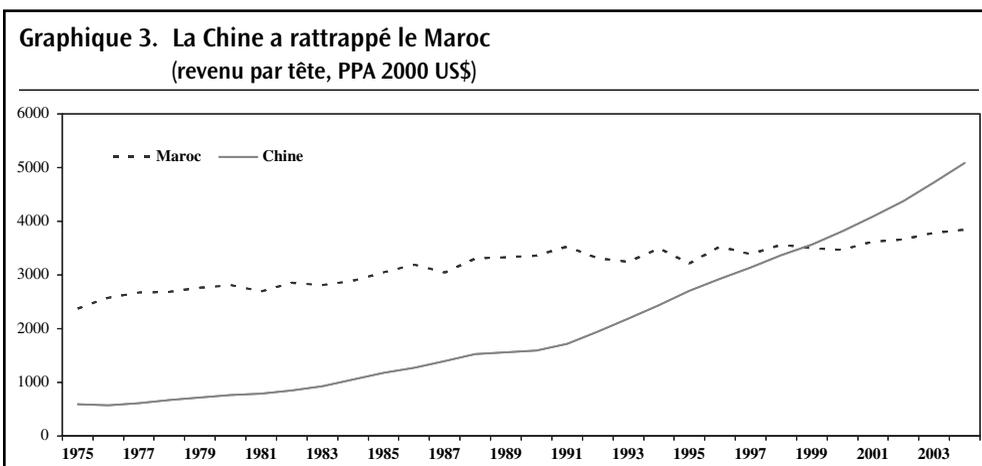
Sources: Comptes Nationaux du Maroc; et Estimation FMI.

les marchés des produits de base. La comparaison avec la Chine est encore plus frappante: il y a quarante ans seulement, la Chine avait un revenu par habitant cinq fois plus bas que le Maroc, mais cette relation s’est inversée à la fin des années 90, et actuellement le revenu par habitant chinois est supérieur de 20 pour cent (Graphique 3). Le rapport sur «50 ans de développement humain» (Baraka et Benrida 2006) confirme la tendance à la baisse à long terme de la croissance de l’économie marocaine depuis les années 60.

Dans une perspective historique à beaucoup plus long terme, l’économie marocaine diffère aussi du reste du monde. Le Graphique 4 retrace l’évolution du revenu par habitant



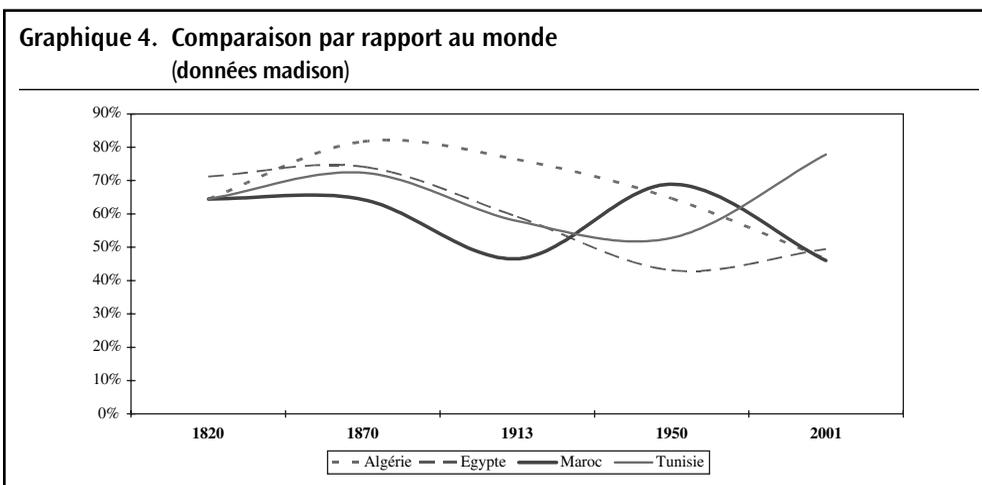
Source: World Development Indicators.



Source: World Bank—Development Data Platform.

durant les deux derniers siècles au Maroc et dans trois autres pays de la région par rapport au monde (sur une base 100). Le Maroc présente une croissance fortement volatile et diverge nettement par rapport au reste du monde au cours des 50 dernières années. L'évolution du Maroc n'est cependant pas un cas isolé. L'Algérie, l'Égypte et la Tunisie affichent des tendances similaires sur une longue période. Toutefois, depuis les années 1950, la Tunisie a tendance à converger avec le reste du monde ce qui n'est pas le cas pour le Maroc (et l'Égypte et l'Algérie) dont la position se détériore à long terme.

Ces graphiques démontrent dans l'ensemble que la faiblesse de la croissance marocaine n'est pas un phénomène récent, même si les taux de croissance se sont légèrement améliorés au cours des années 2000. L'économie marocaine décroche du reste du monde sur le long terme. Par conséquent, la nécessité de comprendre les raisons de la faiblesse de la croissance et d'identifier les forces pouvant permettre au Maroc d'inverser les tendances et de rattraper ses voisins du Nord, revêt une importance capitale. Il est aussi crucial de



Source: Données Madison.

comprendre pourquoi les retombées de la faible croissance impactent si fortement les marchés de l'emploi.

## **L'énigme de la croissance: pourquoi, avec des fondamentaux aussi bons, le Maroc n'arrive-t-il pas à décoller?**

Les résultats récents nous interpellent. Au cours de la dernière décennie, le pays a connu une stabilité politique et économique remarquable. Il a renforcé le processus démocratique et procédé à de larges réformes structurelles. Il bénéficie en outre d'un positionnement géographique privilégié, à proximité de l'un des principaux marchés du monde. Les fondamentaux sont bons, le cadre macroéconomique est stabilisé: l'inflation est maîtrisée, la balance des paiements est restée excédentaire, les réserves internationales sont fortes et le ratio de la dette publique au PIB, plus particulièrement la dette externe, est en baisse continue (pour plus de détails sur les indicateurs macroéconomiques, voir Volume II). De telles évolutions auraient dû enclencher un processus vertueux de convergence économique vis-à-vis de ses voisins du Nord, à l'instar de ce qui se produit avec les pays de l'Europe de l'Est ou de ce qui s'est passé avec l'Espagne et l'Irlande. Or, en dépit de ces efforts, la croissance n'a pas été au rendez-vous et le processus de convergence n'a pas été enclenché.

Il est trompeur d'affirmer que le PIB n'est pas correctement mesuré en raison des nombreuses distorsions prévalant dans le système ancien de comptabilité nationale utilisé actuellement, qui biaise les estimations de croissance à la baisse. S'il est vrai que le système actuel sous-estime le niveau du PIB réel, et dans une moindre mesure le taux de change, il ne peut pas expliquer les tendances des taux de croissance à long terme décrites ci dessus. L'encadré 1 décrit les faiblesses de la comptabilité nationale marocaine actuelle, leurs conséquences et les nombreux efforts du gouvernement pour la mettre à jour. Les chiffres de la nouvelle comptabilité nationale n'ont pas encore été publiés mais ils devraient l'être dans la deuxième moitié de 2006.

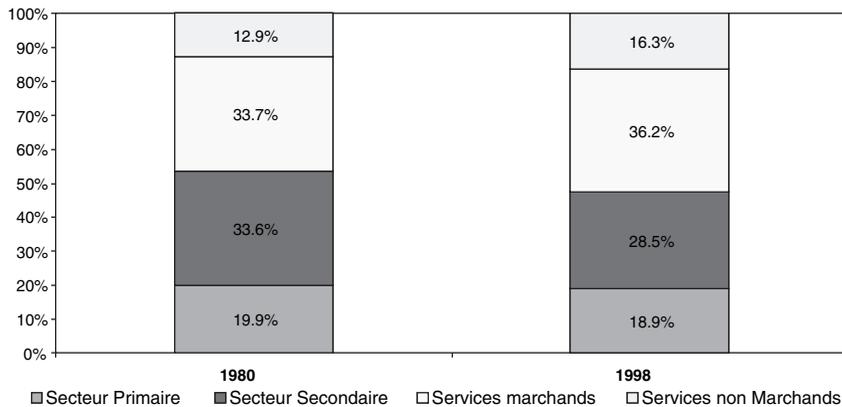
Il n'y a pas d'approche simple de la croissance. Au cours des cinq dernières décennies, la théorie économique a évolué, passant du modèle de croissance néoclassique développé par Solow (1956) au nouveau modèle de croissance endogène de Romer (1986). Selon le modèle de Solow, la croissance du revenu par habitant provient de la conjonction de trois facteurs de production: les capitaux, la main d'œuvre et un élément résiduel inexplicit mesurant l'efficacité de l'économie, désigné sous le terme de "productivité totale des facteurs". Ce modèle de croissance est qualifié d'exogène dans la mesure où le progrès technologique constitue le moteur permettant d'élever la productivité des travailleurs et de développer l'offre de main d'œuvre réelle. Les modèles élargis basés sur la théorie de Solow sont désormais distingués selon (a) le modèle d'analyse comptable de la croissance (comme celui développé dans la Chapitre 3, Tableau 1) et (b) les analyses économétriques de type transversal.

La nouvelle théorie de Romer introduit les externalités comme facteurs clés de la croissance. Romer constate qu'un taux de changement technologique exogène constant ne permet pas d'expliquer les tendances économiques à long terme. Il propose au contraire un modèle dans lequel les externalités, telles que l'apprentissage par l'action et

### Encadré 1. Pour une Comptabilité Nationale Modernisée

Le Maroc a entrepris depuis 1998 une importante réforme de modernisation du Système marocain de comptabilité nationale (SMCN) pour se mettre en conformité avec les normes du Nouveau système de comptabilité des Nations Unies (UNAS) mis en place en 1993. La comptabilité nationale marocaine actuelle prend l'année 1980 comme référence et utilise les précédentes normes ONU établies en 1968. Elle présente aujourd'hui de graves lacunes qui la rendent inutilisable. Le SMCN ne traduit pas les évolutions des prix relatifs au cours du temps, car les prix relatifs de l'année de référence se réfèrent aux coûts de production pratiqués à cette même date, ce qui exclut les changements structurels et technologiques économiques intervenus depuis. Des changements et de nouvelles activités apparus au cours des 20 dernières années au Maroc sont inexistantes ou sous-répertoriés dans le système actuel. Le Maroc a réalisé de nombreuses études à la fin des années 90 et au début des années 2000, y compris un recensement économique (2001) et plusieurs enquêtes sur le niveau de vie des ménages (1998), le secteur informel (1999); les dépenses de consommation des ménages (2000) et les investissements dans le secteur public (2001). Comme le montre le Graphique ci-dessous, les premiers résultats du nouveau UNAS basé sur 1998 montrent la baisse du poids relatif des secteurs primaires et manufacturiers entre 1980 et 1998 tandis que la part du secteur tertiaire progresse d'environ 6%. La précision de la comptabilité nationale s'est donc érodée au fil des années et les erreurs d'appréciation du PIB et de ses composantes atteignent un niveau non négligeable.

**Changements Structurels du PIB entre 1980 et 1998**



Source: Haut Commissariat au Plan.

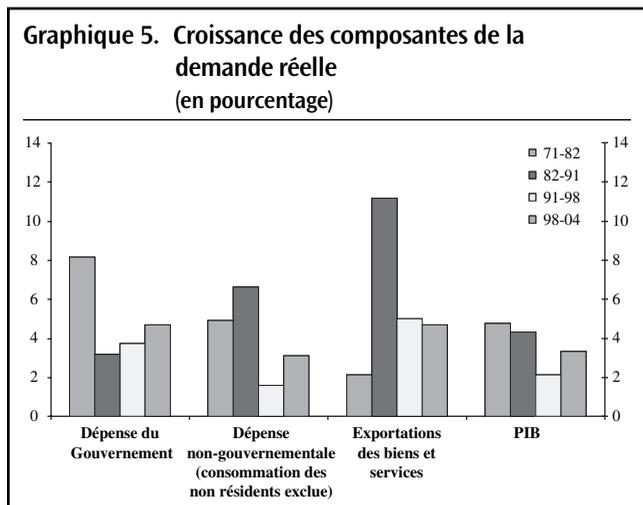
La mise à jour du SMCN prendra comme année de référence 1998. Normalement, le changement d'année de référence devrait à lui seul faire remonter le niveau du PIB, mais sans avoir un impact majeur sur son taux de croissance. La hausse du revenu par habitant sera l'une des plus importantes répercussions de ce changement. Un premier exercice d'évaluation réalisé par le Haut commissariat au plan montre que le PIB nominal base 1998 dépasse de 11,5% le PIB base 1980. En outre, cette mise à jour ne concerne pas que l'année de référence, elle consiste aussi à adopter les normes nouvelles UNAS de 1993 qui comportent de grandes améliorations en termes de couverture des comptes et des données désagrégées et qui modifient la définition des variables. On peut s'attendre donc à voir progresser le niveau de la plupart des variables mais les taux de croissance peuvent aussi varier.

la diffusion des connaissances qui dépendent de l'investissement des entreprises (c'est à dire sont des facteurs endogènes), affectent positivement la productivité globale de la main d'œuvre (Helpman 2004). Dans le modèle de Romer, l'accumulation du stock de connaissances constitue la source la plus importante de croissance et d'innovation. Les innovations, si elles débouchent sur des investissements productifs, deviennent le principal facteur de croissance durable (Greiner et al. 2005). Dans ce rapport, l'identification des contraintes majeures à la croissance suit une démarche similaire à celle des modèles de croissance endogène, prenant en compte le rôle critique joué par le stock de connaissances dans les gains de productivité.

## Faits saillants relatifs à la croissance au Maroc

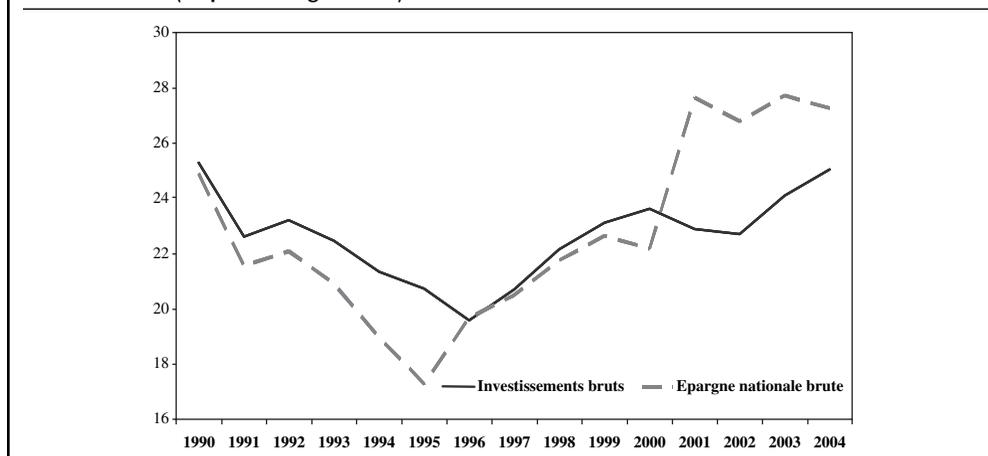
La résistance aux changements des structures de l'offre constitue, avec la forte volatilité de la croissance, la principale caractéristique de l'économie marocaine. En effet, la composition sectorielle du PIB n'a pas évolué au cours des dernières 25 années: l'agriculture continue de représenter environ 16 pour cent du PIB; la part du secteur industriel est restée constante, entre 16 et 19 pour cent du PIB, avec une concentration sur trois secteurs manufacturiers exportateurs: les produits chimiques, l'agroalimentaire et les textiles et produits du cuir. Les services continuent à avoir un poids prédominant, avec certains secteurs, tels que le tourisme, qui affichent un dynamisme récent dans des sous-secteurs comme le tourisme, l'administration, les transports, les communications et les services d'intermédiation financière.

Au niveau de la demande, deux changements notables sont à relever. Le changement du rôle de la demande interne à partir des années 1980 avec son ralentissement qui a été contrebalancé par la remarquable expansion des exportations dans un contexte de dépréciation continue du taux de change effectif réel (Graphique 5). Cette expansion des exportations s'est inter-



Sources: Comptes Nationaux du Maroc; Base de Données WDI; et Estimation FMI.

**Graphique 6. Taux d'investissement et d'épargne**  
(en pourcentage du PIB)



Source: Direction de la Statistique, HCP.

rompue en 1991, et est restée depuis lors en dessous du niveau élevé observé en moyenne dans l'ensemble des pays en développement. Depuis la fin des années 90, la demande intérieure a surpassé les exportations en raison notamment de l'augmentation de l'épargne extérieure (voir ci-dessous) et aussi grâce aux mesures résultant du dialogue social qui ont permis d'indexer les salaires et de maintenir le pouvoir d'achat du salaire minimum (voir Chapitre VII). Le deuxième changement, lié principalement aux transferts des marocains résidant à l'étranger et aux recettes du tourisme, est constitué par le passage d'un déficit en ressources de 4 pour cent du PIB en 1995, à un excédent significatif de plus de 3,7 pour cent du PIB en moyenne en 2001–2004 (Graphique 6). Cet écart prouve qu'il existe des gisements d'investissement dans l'économie, alimentés par l'épargne des surplus (et les banques ont d'ailleurs de solides réserves en liquidités), sans que l'on sache pourquoi ils ne sont pas utilisés.

Le modèle comptable de la croissance apporte des enseignements supplémentaires. Le plus important d'entre eux est probablement le fait que la croissance de la productivité, mesurée en termes de productivité totale des facteurs (PTF), n'a pas contribué à la croissance du Maroc au cours des dernières 35 années, ni au cours de la dernière période d'expansion (1998–2004). Le Tableau 1 montre que (a) la PTF est négative depuis 1991; (b) cette contribution négative de la PTF peut être partiellement attribuée à la mauvaise performance du secteur agricole; (c) la lenteur de la croissance résulte d'une accumulation de facteurs, avec une contribution du capital légèrement supérieure (2,02 pour cent) à celle de la main d'œuvre (1,57 pour cent) sur la dernière période.<sup>1</sup> En raison du besoin supplémentaire en capital,

1. Les paramètres utilisés dans l'analyse comptable de la croissance sont sensibles à la période retenue, mais semblent similaires à ceux de la plupart des études portant sur le même sujet. Pour lisser les variations fortes entre années de hauts et bas économiques, surtout pour une économie comme celle du Maroc si souvent victime de sécheresses, une règle a été établie définissant le cycle comme la période entre deux sécheresses. Les périodes ainsi choisies sont en gros semblables à celles retenues dans l'analyse de Sekkat (2004) ou du Ministère des finances et de la privatisation (2005b). Alors que la première remonte à 1998 et constate aussi une PTF négative au cours des années 90, la deuxième constate une PTF négative de 1990 à 2004 devenant légèrement positive si elle est calculée sur la période 1998–2004. Pour des résultats différents basés sur des périodes différentes voir Baraka et Benrida (2006).

**Tableau 1. Décomposition de la croissance de l'ensemble de l'économie**  
(en %)

	1971–2004	1971–1982	1982–1991	1991–1998	1998–2004
PIB réel	3.83	4.81	4.32	2.11	3.33
Contribution du capital	2.16	3.47	1.47	1.17	2.02
Contribution du travail	1.64	1.86	1.54	1.48	1.57
Contribution du PTF (résidus)	0.03	-0.51	1.32	-0.54	-0.25

Source: Estimation du FMI.

l'augmentation des investissements directs étrangers depuis les années 1990, passés d'un montant insignifiant dans les années 1980 à 1,7 pour cent du PIB en moyenne (hors privatisations), a aussi contribué à faire progresser la croissance. Cependant, cette hausse n'est pas suffisante pour entraîner un rythme de croissance plus soutenu. Selon l'expérience internationale, la réalisation de l'objectif de croissance fixé par le gouvernement de 5 à 6 pour cent minimum à moyen terme requiert non seulement un taux d'investissement plus élevé, mais aussi et surtout, une forte hausse de la productivité. Comme l'ont montré Easterly et Levine (2001), la croissance de productivité joue un rôle plus important que l'accumulation du capital dans la détermination des taux de croissance à moyen terme.

Toutefois, l'analyse purement comptable de la croissance a des limites bien connues. *En premier lieu*, les données ne sont pas exhaustives, celles sur l'emploi, par exemple, en zones rurales n'existent que pour les années de recensement et pour 1999–2004, ce qui biaise quelque peu les données utilisées pour estimer le modèle de comptabilité de la fonction de production de la croissance. Les mesures du stock de capitaux varient aussi selon la méthode d'analyse retenue. *En deuxième lieu*, la "productivité" est estimée en termes résiduels et non pas comme une estimation directe de l'amélioration de la qualité ou de la performances des facteurs de production. *En troisième lieu*, elle est affectée par des incertitudes sur la mesure des facteurs de production et du produit. Une erreur dans l'estimation des stocks de capitaux ou de la main d'œuvre peut affecter de manière significative le niveau de la croissance de la productivité. *En quatrième lieu*, l'estimation n'isole pas les principaux facteurs contribuant à la croissance de la productivité et donc il n'existe pas de moyen permettant d'identifier à coup sûr si une amélioration de la productivité a pour origine l'amélioration de la qualité du stock de capitaux, de la qualité du stock de capital humain, des compétences managériales ou organisationnelles des entreprises, ou de tout autre facteur tel que les connaissances ou les innovations dans le cadre d'un processus d'auto-découverte. *En cinquième lieu*, la part de chaque facteur de production est présumée constante sur toute la période d'analyse. Or, ceci peut ne pas être le cas pour un pays en développement comme le Maroc, dont la structure productive a normalement tendance à évoluer au cours du temps, passant des activités à haute intensité de main-d'œuvre à des activités à forte intensité de capital.

La comptabilité de la croissance est aussi limitée par l'absence d'analyse détaillée des micro-secteurs, particulièrement nécessaire quand il s'agit d'agriculture ou de services. Les activités manufacturières et les services figurent bien dans plusieurs parties de ce rapport mais l'agriculture a été délibérément ignorée pour deux raisons. Tout d'abord, une Stratégie agricole 2020 a déjà été établie pour ce secteur (Ministère de l'Agriculture 2005). Elle

identifie les principaux problèmes responsables de la faible productivité du secteur agricole, et notamment la compétitivité limitée des exploitants de tailles petite et moyenne: distorsions des prix, utilisation inefficace des fonds publics, médiocrité des filières de produits de base, et graves défaillances institutionnelles en gestion foncière et services à l'agriculture. Ensuite, des propositions de réforme du secteur agricole forment le cœur d'autres documents émanant du gouvernement et de la Banque (voir Doukkali, 2006, Sagou 2006, et Banque mondiale 2003a,b,c). Leurs propositions soulignent aussi le besoin de faire progresser la productivité et la compétitivité par une dé-protection progressive de l'agriculture qui permettrait de faire évoluer les prix relatifs, de diminuer et de mieux cibler les subventions, et de moderniser rapidement le secteur, notamment en renforçant l'irrigation, la recherche, la technologie et les nouvelles productions.

En dépit de ces limites, l'analyse comptable montre néanmoins le rôle critique que devraient jouer l'augmentation des capitaux privés et les gains de productivité dans l'accélération de la croissance au Maroc. Elle donne également des éclaircissements concernant le rôle positif que peuvent jouer les politiques de stabilisation et les réformes structurelles sur la croissance ou la pérennité future de la productivité. Une fois que la croissance s'accélère, il ne fait pas de doute que les politiques structurelles jouent un grand rôle pour soutenir sa pérennisation. Toutefois, cette analyse produit des recommandations plutôt vagues et ne répond pas à la question fondamentale de savoir ce qui stimule (ou non) la productivité et l'investissement privé, et surtout ce qui freine la croissance. La chapitre suivante se propose d'apporter des éléments de réponses à ces interrogations.

## Principales contraintes à la croissance économique au Maroc

---

**L**e présent rapport estime que les contraintes majeures à la croissance proviennent des défaillances combinées des politiques économiques et du marché qui conduisent à un niveau d'investissement, un leadership managérial et une compétitivité insuffisants pour animer le processus de transformation structurelle de l'économie marocaine et assurer sa diversification productive. La diversification productive décrit la mutation d'activités à faible productivité vers des activités à haute productivité. Elle concerne en particulier le développement des exportations de produits et de services déjà présents sur le marché mondial mais neufs pour l'économie nationale et en développement dans les marchés extérieurs. Ce processus de diversification, que nous appelons également "auto-découverte," est en cours au Maroc. En effet, des expériences extrêmement innovantes sont en cours, mais plus lentement, avec des handicaps sévères de compétitivité, et elles se développent donc avec moins d'ampleur que dans des pays comparables. Au Maroc, les rigidités du marché du travail, la forte fiscalité sur les entreprises et sur l'embauche de capital humain, le régime de change fixe et le biais anti-exportations du régime commercial, reflètent des défaillances des politiques économiques qui ralentissent le processus de transition et affectent la compétitivité des entreprises marocaines. Les externalités de coordination, d'information et d'apprentissage constituent, quant à elles, des défaillances du marché, qui sont en partie responsables du faible niveau d'auto-découverte. Ensemble, tous ces facteurs jouent un rôle primordial néfaste sur le rendement de l'investissement privé. De même, si les contraintes liées à la gouvernance et les obstacles perçus par le monde des affaires ne constituent pas des contraintes directes majeures, elles jouent néanmoins un rôle indirect sur l'investissement privé. Par leur effet sur la croissance, tous ces dysfonctionnements ont un impact indirect sur le potentiel de création d'emplois.

De manière générale, les stratégies de croissance peuvent être distinguées selon qu'elles reposent sur l'accélération de l'accumulation des facteurs de production, l'amélioration de l'appropriation privée—c'est à dire la réduction du risque d'expropriation des facteurs ou de contraintes sur leur utilisation—ou l'augmentation de la productivité. Les stratégies du premier type se focalisent sur l'augmentation de l'épargne interne et externe, le développement des infrastructures et l'amélioration du capital humain (par des ressources supplémentaires pour l'éducation). Les stratégies du deuxième type s'appuient sur le développement d'un cadre macroéconomique sain et la minimisation des risques microéconomiques, tout en s'attachant à améliorer la gouvernance et la force de la loi. Les stratégies du troisième type reposent plutôt sur une ouverture plus grande aux échanges extérieurs, l'appel à l'investissement étranger et à l'investissement public et à la protection de la propriété intellectuelle. Pour la mise en œuvre de telles stratégies, une question controversée porte sur le degré de volontarisme qui doit marquer la politique économique.

En fait, toutes les stratégies de croissance reposent sur la même longue série de réformes structurelles. Ces programmes globaux suivent les principes suivants: (a) toute réforme est bonne en soi; (b) plus le contenu des réformes est profond, mieux c'est; (c) plus les mesures sectorielles sont nombreuses, plus l'impact des réformes sera important. Le problème de ces approches est qu'elles ne sont dictées par aucun fondement économique clair.

Les faits empiriques démontrent que les accélérations de la croissance sont rarement liées à la réalisation de grandes réformes économiques. Hausmann, Pritchett, et Rodrik (2004) ont étudié les périodes d'accélération de la croissance, définies comme la persistance d'une croissance moyenne du revenu par habitant supérieure à 3,5 pour cent pendant au moins 8 années et représentant au moins 2 points de pourcentage de plus que celui observé sur les 8 années précédentes. A partir de l'examen de 83 cas entre 1960 et 2000, ils ont montré: (a) que les périodes de libéralisation économique sont suivies d'une accélération significative de croissance dans seulement 18,2 pour cent des cas, représentant moins de 20 pour cent de tous les cas étudiés; (b) que les accélérations de croissance sont suivies par une croissance négative ou ralentie dans environ 40 pour cent des cas. Par conséquent, le fait qu'un processus significatif de libéralisation de l'économie, tel que celui poursuivi par le Maroc depuis les années 1980, interrompu durant les années 1990 et relancé dans les années 2000, n'ait pas été suivi par une accélération de la croissance n'est pas un phénomène inhabituel. Les travaux réalisés sur les accélérations de la croissance suggèrent que les périodes de croissance élevées sont déclenchées non pas par des réformes tout azimut, mais plutôt par des changements d'ampleur plus limitée, ciblant les contraintes majeures à la croissance permettant d'accéder à une croissance durable. Vu sous cet angle, il semblerait que plusieurs des réformes entreprises par le Maroc n'ont touché qu'à des aspects secondaires pour la dynamique de la croissance alors que les contraintes majeures n'ont pas été suffisamment prises en compte.

Ce sont ces constats qui ont fait adopter dans le présent rapport une approche innovante et complète de type «diagnostic de croissance» afin d'identifier les principales contraintes à la croissance au Maroc. Le diagnostic suit une procédure discriminatoire élaborée par Hausmann, Rodrik, et Velasco (2004). Il est complet car il évalue tous les goulets d'étranglement potentiels qui empêchent le décollage de la croissance. Il s'appuie sur une revue exhaustive de tous les facteurs de production pouvant favoriser ou gêner la croissance, en minimisant l'importance des effets les moins significatifs ou négatifs. Il s'inspire des principes de base de la croissance: incitations du secteur privé pour investir, adoption de nouvelles technologies

et recherche de nouveaux produits. Il ne postule donc pas que les facteurs exogènes, comme les changements technologiques, soient des facteurs de croissance à long terme. Il adopte au contraire un modèle de croissance endogène, c'est à dire qui reconnaît que l'accumulation du capital par le secteur privé est le facteur qui détermine in fine la croissance tout en montrant que les externalités négatives peuvent influencer fortement en contraignant les décisions d'investissement, les niveaux de productivité, de connaissance et d'innovation.

Le diagnostic de croissance repose sur un modèle de croissance simple dont la fonction générale de production dépend de plusieurs facteurs pouvant être contraints:  $Y = f(\text{capital, capital humain, institutions, géographie, infrastructures, diversification productive (auto-découverte), etc.})$ . Cette approche est formalisée dans un modèle complet développé par Hausmann, Rodrik et Velasco (2004) (HRV).<sup>2</sup> Les facteurs sont supposés complémentaires et avoir tous une influence déterminante sur la croissance. La difficulté réside dans l'identification des facteurs offrant le taux de rentabilité marginale le plus élevé—ce qui montre qu'ils sont effectivement des contraintes majeures—c'est à dire qu'ils impactent fortement la croissance et que toute politique affectant ces facteurs pourra avoir de fortes implications positives sur la croissance. Il faut donc tenir compte des deux règles fondamentales suivantes: (a) les facteurs de production présentant un coût implicite élevé (taux de rentabilité) sont considérés comme des contraintes majeures à la croissance, puisqu'ils font baisser le coût implicite des autres facteurs qui devraient être supprimés; et (b) toute variation dans l'offre d'une contrainte majeure aura un effet amplificateur sur la croissance, alors qu'un changement de l'offre d'une autre contrainte mineure n'aura pas d'effet.

L'approche fondée sur le diagnostic de croissance présente trois avantages: (a) Elle est spécifique au pays étudié, dans le sens où une même stratégie appliquée à d'autres pays, relevant de contraintes différentes, indépendamment des circonstances, se révélerait peu productive; (b) elle est complète dans son diagnostic et sélective dans ses recommandations, en évitant de surcharger les gouvernements par une matrice de réformes lourde et en préconisant un programme restreint de mesures; et (c) elle est hétérodoxe, car la levée des contraintes peut reposer sur une combinaison de réformes orthodoxes et d'autres moins orthodoxes, souvent basées sur des options de «second best». Par exemple, les subventions peuvent réduire les recettes fiscales sans pour autant produire les effets économiques et sociaux attendus à moins qu'elles ne soient parfaitement ciblées et transparentes. Les stratégies de croissance fondées sur cette approche admettent le caractère spécifique des pays, la possibilité d'absence de soutien politique aux réformes, ainsi que les défaillances de politique économique et de marché qui peuvent empêcher parfois l'émergence des meilleures options. Les gouvernements ont toutefois toujours la possibilité de retenir un ensemble limité de réformes susceptibles de maximiser les effets directs, c'est-à-dire ceux susceptibles de lever les principaux obstacles à la croissance. Les recommandations dans ce rapport seront donc nécessairement sélectives.

L'approche fondée sur le diagnostic de croissance présente aussi trois inconvénients: (a) Elle est statique, car elle prend en compte l'état présent des solutions aux dynamiques de contraintes aujourd'hui majeures, mais ne s'interroge pas sur leur futur: un retard des infrastructures routières peut ne pas représenter aujourd'hui une forte contrainte mais le devenir si la croissance s'accélère; de même (b) elle n'étudie pas le calendrier de mise en

2. Pour une présentation algébrique complète, voir en annexe dans le document HRV.

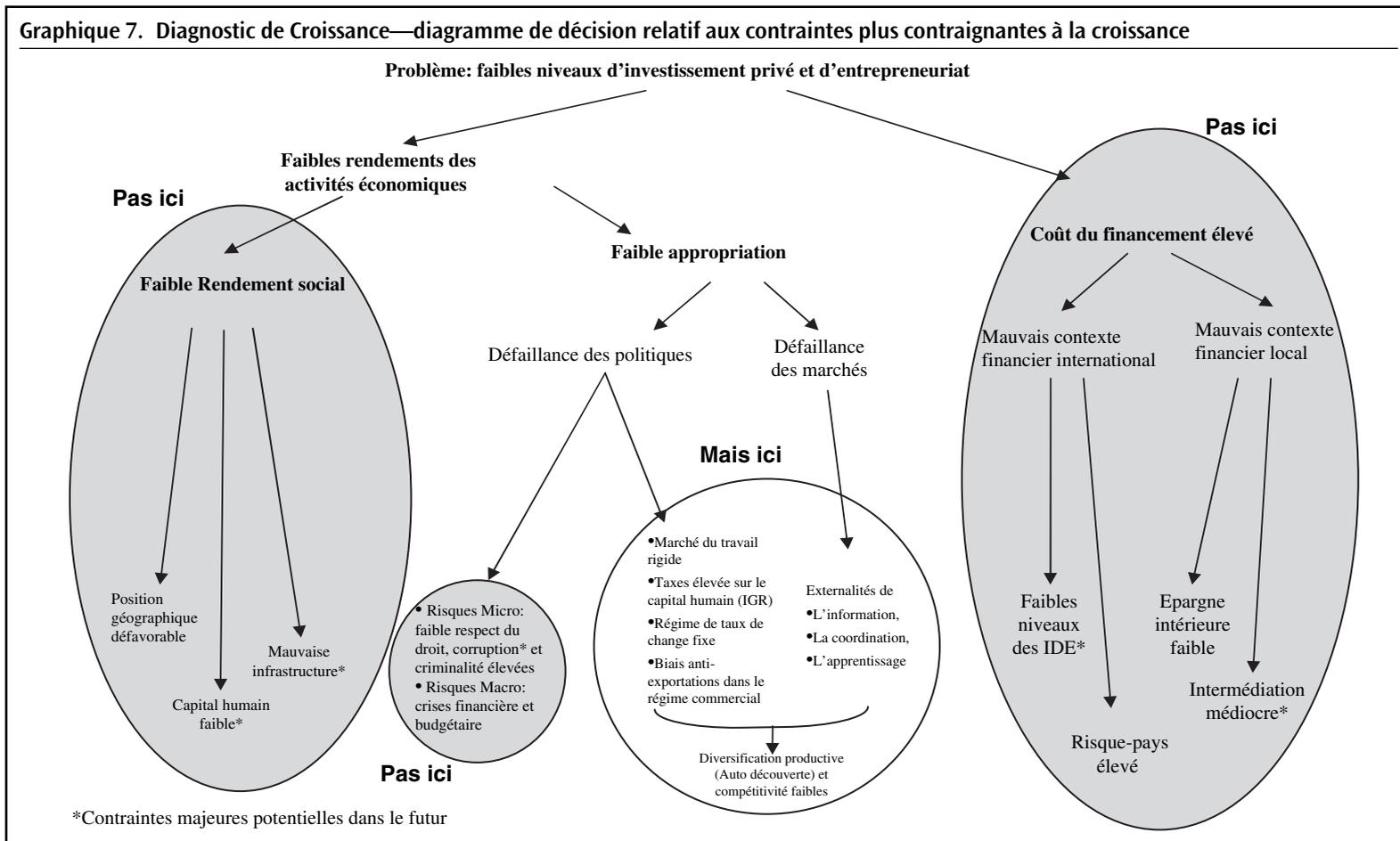
œuvre des réformes en fonction des contraintes fortes présentes et futures; et (c), face aux insuffisances des données, elle a du mal à trouver des mesures directes des coûts implicites (taux de rentabilité) qui sont souvent nécessaires pour évaluer le degré d'importance de la contrainte, ce qui produit un diagnostic basé sur des approches théoriques et des informations indirectes. Ce rapport a cherché à réduire l'impact de ces inconvénients.

Dans la pratique, le diagnostic de croissance suit une procédure discriminante matérialisée par un arbre décisionnel. Cette procédure définit d'abord un ensemble de contraintes majeures potentielles associées à tous les facteurs de production possibles, mais regroupées en trois catégories: (a) les *contraintes de financement* (faible niveau d'épargne intérieure, faible intermédiation sur les marchés financiers nationaux, accès limité aux financements extérieurs ou insuffisance des investissements directs étrangers); (b) le *faible taux de rendement social des facteurs de production* (investissements insuffisants dans les facteurs complémentaires comme le capital humain, les infrastructures, ou facteurs géographiques défavorables); et (c) la *faible appropriation privée* (hauts risques microéconomiques et macroéconomiques, structure fiscale inefficace ou niveaux de taxation trop élevés, droits de propriété et application des contrats défaillants, très peu d'innovation de produits ou d'auto-découverte, ou externalités importantes). En deuxième lieu, cette procédure analyse chaque contrainte majeure potentielle afin de s'interroger sur sa validité, ce qui suppose un examen détaillé des possibilités en suivant l'arbre décisionnel. Le fait de descendre les branches de l'arbre décisionnel permet de supprimer de manière séquentielle les contraintes les moins importantes jusqu'à ce qu'il ne reste que quelques choix possibles regroupés sous la catégorie de faible appropriation privée, celle qui mérite la plus grande attention des décideurs (Graphique 7). Nous indiquons également quelles sont les contraintes qui pourraient devenir importante à l'avenir. À partir de là, la première interrogation qui s'impose est de savoir s'il s'agit d'un problème de coût élevé du financement.

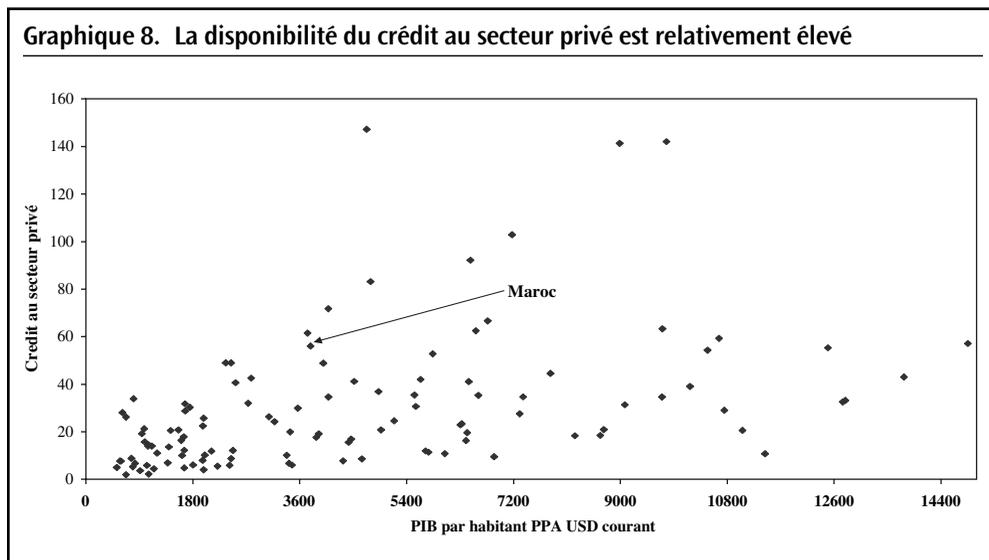
Il existe des preuves évidentes que la faiblesse de la croissance au Maroc n'est pas liée à des contraintes de financement. Au cours de la dernière décennie, le pays a vu son taux d'épargne augmenter pour atteindre environ 9 pour cent du PIB, alors que son taux d'investissement n'a augmenté que de 4 points de pourcentage pour atteindre un niveau certes convenable, mais encore moyen, de 25 pour cent du PIB en 2004. L'excédent de l'épargne nationale peut être attribué à l'amélioration de l'environnement macroéconomique, aux recettes plus élevées des MRE (marocains résidant à l'étranger) et du tourisme, aux meilleures opportunités d'épargne financière et à une légère augmentation de l'épargne publique. En outre, le rendement du capital est faible: le niveau des taux d'intérêt réels sur les dépôts ou les crédits est bas et en déclin. Les taux d'intérêt réels se situent en dessous de 10 pour cent, à un niveau très bas comparativement aux standards internationaux, et très certainement plus bas que ceux de ses principaux concurrents comme la Turquie, la Pologne et la Roumanie (sauf la Chine). Cette situation, qui traduit une amélioration des conditions de financement intérieur, suggère que le secteur bancaire est capable d'offrir plus de ressources que ne le demandent les agents économiques et confirme que les opportunités d'investissement sont limitées. De même, la disponibilité du crédit est plus élevée que ce que pourrait le suggérer le niveau de revenu du Maroc (Graphique 8). En somme, l'économie marocaine dispose d'une épargne suffisante non utilisée à faible (ou déclinant) taux d'intérêt permettant de soutenir le cas échéant l'accélération de la croissance.

Les conclusions précédentes appellent une sérieuse mise en garde: il convient de souligner les importantes contraintes d'accès au financement qui pénalisent les petites et

Graphique 7. Diagnostic de Croissance—diagramme de décision relatif aux contraintes plus contraignantes à la croissance



\*Contraintes majeures potentielles dans le futur

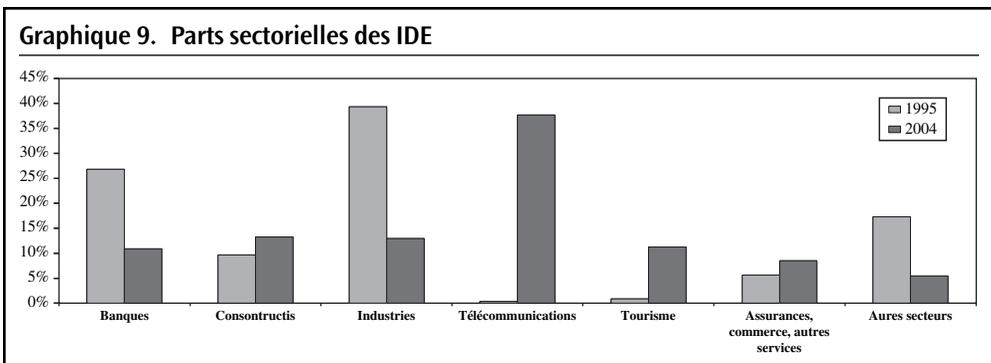


Source: WDI

moyennes entreprises. Les PME peuvent devenir des acteurs importants des nouvelles activités d'exportation, notamment dans les secteurs émergents comme les TIC, l'artisanat et l'industrie agroalimentaire. L'évaluation du climat des affaires (ICA) montre en détail la forte proportion de petites et moyennes entreprises dans le petit pourcentage d'entreprises n'ayant pas accès au crédit bancaire (environ 16 pour cent des sociétés interrogées). Les PME ne sont pas spécialement plus mauvaises débitrices du système bancaire, les données de la Supervision bancaire démontrent au contraire que la plupart des défauts de remboursement de prêts proviennent des grandes ou moyennes/grandes entreprises. En 2004, 3,6 pour cent des emprunteurs, détenant des prêts importants supérieurs à MAD 15 millions, représentaient 47,3 pour cent des prêts défaillants; et 48,5 pour cent des emprunteurs, détenant des prêts moyens à importants (entre MAD 1 million et MAD 15 millions) représentaient 43,9 pour cent des prêts défaillants. Les PME détentrices principales des prêts inférieurs à MAD 1 million n'appartiennent à aucune de ces deux catégories alors qu'elles représentent 48 pour cent des emprunteurs restant, mais seulement moins de 9 pour cent des prêts défaillants. Malgré cet état de fait, les PME sont quand même soumises à des conditions d'accès au crédit formel plus contraignantes que celles des plus grosses entreprises: avec des taux d'intérêt plus élevés, des primes de risque plus fortes, et des garanties plus importantes. La sévérité de ces conditions a engendré la création de multiples mécanismes alternatifs de financement.<sup>3</sup> Il est vrai que les Autorités ont reconnu les médiocres performances

3. La liste des ressources à la disposition des PME est particulièrement longue et comprend les programmes de l'UE, les Programme I et II de coopération du partenariat euro-méditerranéen (MEDA) et la Facilité euro méditerranéenne d'investissement et de partenariat (FEMIP); le Programme d'appui aux institutions de garantie du Maroc (PAIGAM), le Fonds de soutien aux entreprises du secteur du textile-habillement, le Fonds de rénovation des structures hôtelières (RENOVOTEL), le Fonds de mise à niveau (FOMAN), le Fonds de lutte contre la pollution (FODEP), ainsi que les lignes de crédit des banques commerciales (Groupe BMCE, Banque populaire, Banque Attjariwafa, Crédit Agricole, etc.).

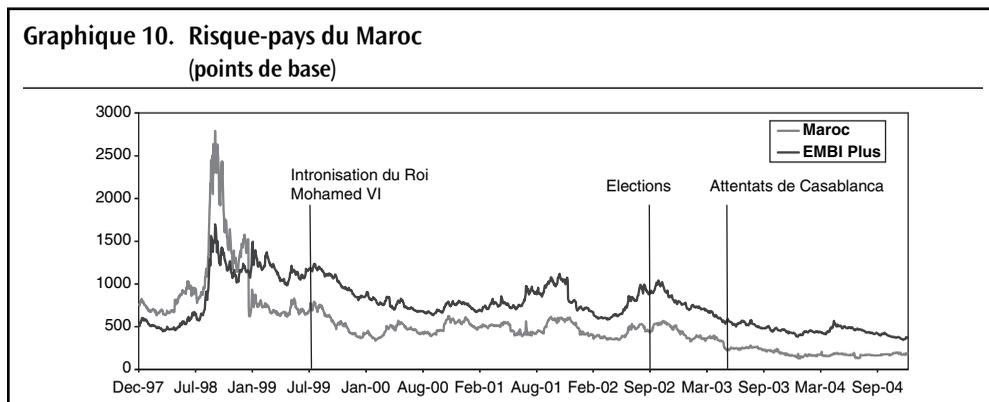
de l'environnement financier des PME (Ministère des finances et de la privatisation, 2003). Son évaluation de la performance a souligné: la diminution des crédits accordés aux jeunes entrepreneurs; la prédominance de prêts très faibles aux PME (en dessous de MAD 1 500); l'inadéquation de certains des mécanismes financiers proposés; l'utilisation insuffisante du marché des capitaux; et le faible recours des PME aux lignes de crédit bilatérales existantes (française, espagnole, italienne et portugaise) ou aux fonds de garantie (il n'y a pas moins de neuf fonds). Ces observations confirment qu'il existe des ressources de financement alternatives accessibles aux PME, mais leur faible utilisation peut aussi s'expliquer par d'autres facteurs comme le manque de transparence de leurs états financiers, et vu le faible montant des prêts, leur manque d'intérêt à l'égard du système formel bancaire comme outil de promotion de leurs activités.



Source: Office des Changes, Autorités Marocaines.

La croissance du Maroc n'est pas non plus contrainte par les financements extérieurs. Les investissements directs étrangers (IDE) au Maroc sont en progression constante et s'orientent de plus en plus vers les nouveaux secteurs des télécommunications, du tourisme et des services d'assurance (Graphique 9). Le Maroc est devenu le récipiendaire principal des flux des IDE dans la région MENA. Les IDE sont passés de moins de 1 pour cent du PIB à la fin des années 1990 à une moyenne de plus de 4 pour cent du PIB en 2003–2005, même si le tiers de ces flux durant la période 2001–2004 correspond aux recettes de privatisation et si certains secteurs clés, comme les services bancaires (particulièrement en investissement de portefeuille), les transports et le secteur manufacturier restent relativement fermés aux IDE.<sup>4</sup> Cependant, l'avenir dira si ces flux continueront de progresser d'une manière régulière. De même, la baisse tendancielle des marges de risque appliquées au Maroc (inférieures à celles de la moyenne EMBI plus) confirme bien que le Maroc ne souffre pas d'un problème d'accès aux marchés de capitaux extérieurs. La notation du risque Maroc se situe, en effet, juste au palier inférieur de la notation induisant l'investissement international (Graphique 10). Ces constats montrent à l'évidence que le problème de l'économie

4. Le ALE signé avec les états-Unis en est un bon exemple: le Maroc a obtenu le droit d'empêcher toute prise de contrôle de toute banque marocaine par une banque étrangère, et le droit d'instaurer des restrictions sur l'accès au marché de nouveaux services financiers.



Sources: JP Morgan EMBI et Banque Mondiale

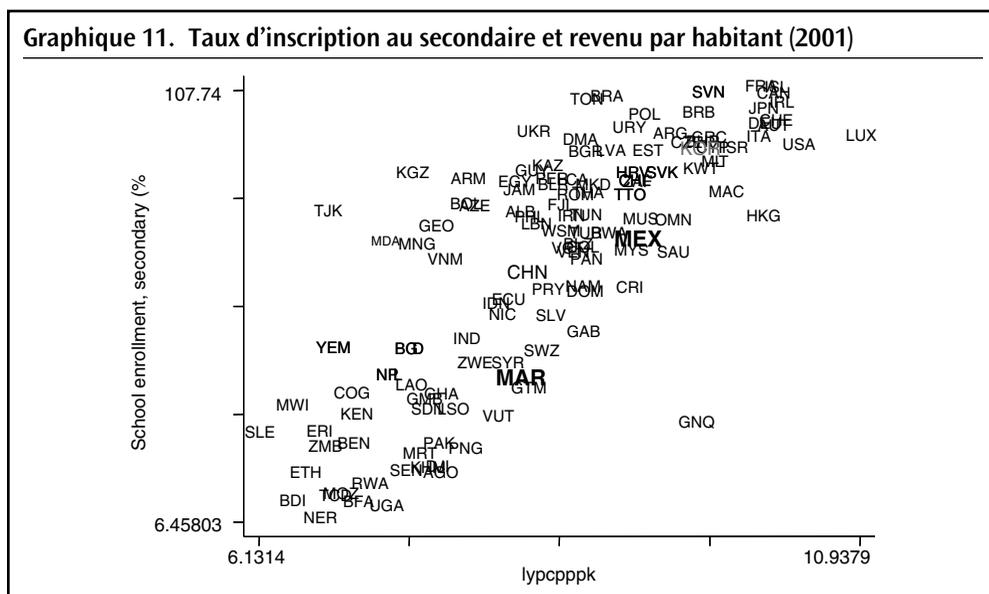
marocaine n'est pas lié à des contraintes de financement, mais plutôt à la faiblesse du rendement de l'investissement privé. D'où la deuxième interrogation qui vise à savoir s'il s'agit d'un problème de faible rendement social.

La faiblesse de la croissance n'est pas non plus la conséquence de rendements sociaux insuffisants qui pourraient être imputables à la faible accumulation du capital humain. Des rendements sociaux élevés sont bons pour la croissance. La disponibilité du capital humain entraîne l'accumulation du capital physique étant donné la complémentarité de ces deux facteurs. De hauts rendements sur l'éducation signifieraient que l'économie est en train d'épuiser l'offre rare de personnes qualifiées, et qu'elle est par conséquent disposée à payer plus cher les personnes qualifiées disponibles. Le Maroc consacre déjà plus de 6 pour cent de son PIB à l'éducation, ce qui représente un effort moyen. Compte tenu de son niveau de revenu par habitant, le Maroc devrait avoir des rendements élevés sur l'éducation. Or ce n'est pas le cas, comme le démontrent les estimations économétriques du taux de rendement de l'éducation par la méthode Mincer<sup>5</sup> qui s'avère modeste. Avec un taux de croissance annuel de 11 pour cent de la population urbaine, le rendement sur l'éducation est comparativement faible par rapport aux normes internationales: il est bien plus bas que celui du Brésil, qui a sensiblement le même taux de scolarisation, et en dessous de ceux du Chili et des États-Unis qui ont des taux de scolarisation plus élevés. En outre, les taux estimés ne diffèrent pas entre les hommes et les femmes, et, ce qui est plus important, accusent de plus une *baisse* au cours de la dernière décennie. Ces résultats sont conformes avec le taux élevé de chômage chez les travailleurs ayant un niveau d'instruction plus élevé et correspondent également aux faibles niveaux d'éducation des travailleurs du secteur manufacturier marocain. Selon l'étude sur le climat de l'investissement, à peine 9 pour cent des travailleurs ont terminé leurs études secondaires. Aussi, le faible niveau de dotation en capital humain qualifié dans les entreprises devrait-il se traduire par des taux de rendement

5. Les taux de Mincer sont calculés selon la méthode de Jacob Mincer, professeur à l'université de Columbia, aux États-Unis. Le modèle de régression est  $\ln \text{ salaire} = f(\text{âge}, \text{âge}^2, \text{ et autres indices de genre et études primaires, secondaire et supérieures achevées})$ . Les coefficients calculés représentent le taux de retour sur investissement pour le niveau correspondant d'instruction (coût d'opportunité). Des calculs détaillés figurent dans le Volume II, paragraphe 2.30 de ce CEM.

de l'éducation plus élevés qu'ils ne le sont. Puisque tel n'est pas le cas, on peut donc supposer qu'il existe des obstacles sur le marché du travail qui découragent l'accumulation du capital humain.

Les résultats précédents sont encore plus surprenants lorsqu'on mesure le taux d'inscription dans le secondaire, pour lequel le Maroc ne semble pas être très performant (Graphique 11). Le faible niveau des inscriptions dans le supérieur qui en découle, démontre qu'en dépit d'une offre éducationnelle faible, le rendement de l'éducation demeure limité.



Source: WDI.

Dans une économie standard, une offre éducationnelle insuffisante devrait se traduire par des taux de rendement de l'éducation élevés. Or, ce n'est pas ce que l'on observe au Maroc. Pourquoi? Une explication possible pourrait provenir du niveau de fiscalité élevé qui pèse sur les emplois qualifiés et qui décourage les entreprises désireuses d'utiliser le capital humain. Cette hypothèse est étudiée ci-après. Une autre explication viendrait du niveau de qualité très bas des systèmes scolaires secondaire et universitaire qui justifierait la faiblesse du taux de rendement, mais ceci n'est que partiellement vrai. Il est certain que le pays pourrait faire progresser la qualité de ses enseignements (une réforme de l'éducation supérieure est en cours) ce qui améliorerait la productivité du travail de ses diplômés. Il pourrait aussi faire mieux coïncider les formations et les besoins des employeurs. Toutefois, la plupart des universités marocaines proposent un niveau de formation acceptable et bien des diplômés et techniciens trouvent ailleurs de meilleures opportunités, sur le marché du travail international.

Ces considérations suggèrent que la croissance n'est pas contrainte par le manque de disponibilité ou l'inadéquation du capital humain. Ceci découle simplement du fait qu'il n'existe en réalité pas de demande forte de professionnels qualifiés. Bien au contraire, comme le démontre l'analyse Mincer qui est très sensible à la croissance, les rendements

élevés sur l'éducation sont généralement associés à une croissance soutenue. Dans le cas du Maroc, étant donné les importants efforts déployés en matière d'éducation, on pourrait dire que le grand défi pour le pays est de créer de la croissance et des opportunités d'emploi pour être en mesure d'utiliser efficacement les ressources considérables investies dans l'éducation. Sinon, le Maroc risque de perdre ses jeunes diplômés, victime du chômage et de l'émigration. C'est précisément ce qui se passe si l'on considère le faible rendement de l'éducation et le chômage élevé qui sévit chez les personnes éduquées. Des améliorations du niveau d'éducation ne se traduiront par des rendements élevés que si la croissance se matérialise.

La croissance n'est pas non plus contrainte par une géographie défavorable, ni par de mauvaises infrastructures. L'avantage comparatif du Maroc est étroitement lié à sa géographie. S'il y a un facteur qui favorise la croissance du Maroc, c'est bien sa proximité des marchés européens, particulièrement ceux de la France et de l'Espagne, avec lesquels il existe une dépendance structurelle. Cependant, pour bénéficier pleinement de cet avantage, la qualité des transports et de la logistique commerciale est centrale pour la compétitivité des exportateurs marocains. Ceux-ci ne pourront exploiter avec succès la proximité du large marché de l'U.E. que si les coûts de leurs transactions commerciales sont bien inférieurs à ceux de leurs concurrents.

La nécessité de chaînes d'approvisionnements efficaces est renforcée par l'adoption des livraisons «juste à temps» et par les exigences croissantes des partenaires commerciaux en termes de respect des calendriers, de fiabilité et de qualité des livraisons. L'étude sur le climat de l'investissement a montré qu'il n'y qu'à peine une entreprise sur huit qui se plaigne des procédures douanières et que une sur vingt évoque les besoins en transports comme une contrainte majeure. L'électricité et les télécommunications sont considérées également comme des contraintes secondaires. Et même si les infrastructures constituaient une contrainte de premier ordre, on aurait pu s'attendre à ce que les améliorations apportées dans ce domaine aient eu un impact fort sur la croissance. Or, cela n'a pas été le cas alors même que le pays a fait des progrès considérables au cours de la dernière décennie pour relever le niveau de ses infrastructures. Selon le «Rapport sur la Compétitivité globale», la qualité du téléphone, de l'approvisionnement en électricité et des services postaux situent le Maroc parmi les 40 pays les mieux dotés. Les télécommunications ont été privatisées avec succès et leurs coûts ont diminué considérablement. Les transports ferroviaire et aérien ont un classement médian au niveau mondial et ne cessent de s'améliorer. Le réseau routier et autoroutier est en expansion (voir Volume II, Chapitre II). La seule exception est le transport maritime. Selon une étude récente de la Banque mondiale (2005b), les charges portuaires et les coûts d'expédition maritime sont excessivement élevés au Maroc. Les coûts de passage et de traitement des marchandises au port de Casablanca sont les plus élevés du pourtour méditerranéen (US\$247 et US\$147 par conteneur équivalent de vingt pieds). De même, le coût du transport d'Agadir à l'Espagne est équivalent à celui d'Istanbul à la France. Le coût de la traversée du détroit de Gibraltar (15 kilomètres) équivaut au coût de la traversée de l'Espagne, soit une distance de plus de 1 000 kilomètres. Ces contraintes logistiques appellent des solutions urgentes. Toutefois, en dépit de ce point noir, on ne peut considérer qu'un mauvais état des infrastructures ou une géographie défavorable soient aujourd'hui des contraintes majeures à la croissance au Maroc. Cependant, cela n'implique pas que les investissements supplé-

mentaires en infrastructures (comme dans l'éducation) ne doivent pas se poursuivre car ils constituent des éléments indispensables au maintien de la croissance dès que celle-ci accélère et leur insuffisance pourrait devenir une contrainte principale à la croissance dans les étapes ultérieures du développement.

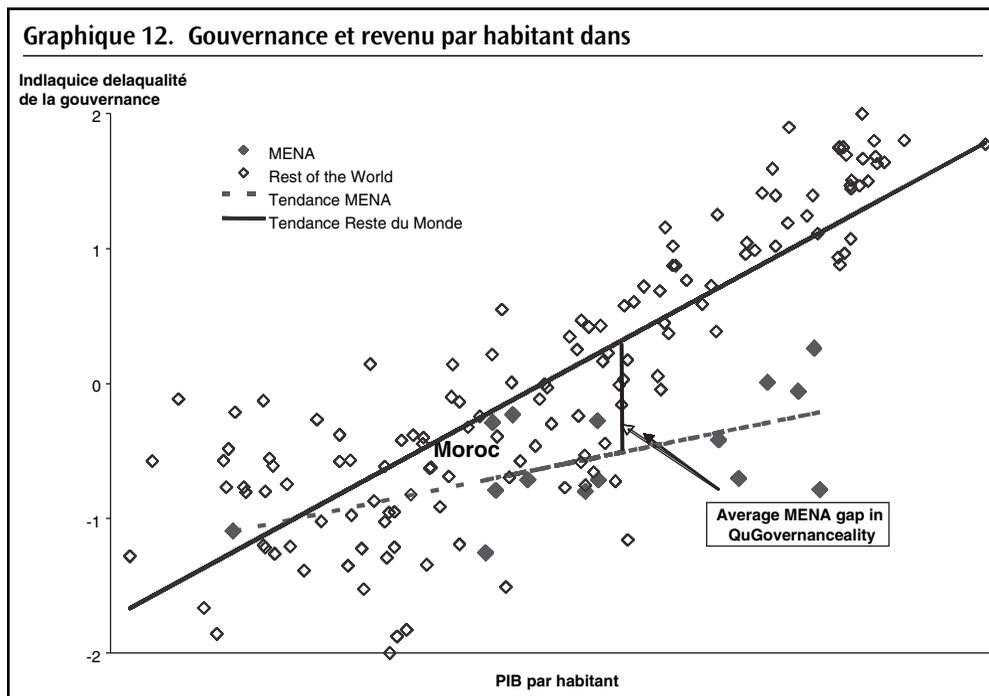
La dernière composante de l'arbre décisionnel est relative aux contraintes de faible appropriation. Dans ce cas, les faibles rendements privés sur l'investissement peuvent être le résultat de plusieurs facteurs:

- De hauts risques macro et microéconomiques;
- Des défaillances des politiques économiques: pression fiscale trop élevée sur les sociétés et sur l'embauche de capital humain, rigidités trop fortes sur le marché du travail, régime de change insuffisamment flexible, biais anti-exportations (les trois derniers étant de facto équivalents à une taxation implicite); et/ou
- Des défaillances du marché: externalités de coordination, d'information et de formation.

Dans le développement qui suit nous allons voir que lorsque les contraintes liées aux risques macro et microéconomique sont levées, les deux contraintes ci-dessous viennent au premier plan et expliquent le manque de diversification productive de l'économie marocaine (ou de l'insuffisance «d'auto-découverte») et la faible compétitivité.

La faiblesse de la croissance économique n'est pas une conséquence directe de l'instabilité macroéconomique. Les risques macroéconomiques sont faibles. La situation macroéconomique du Maroc est saine (voir le Chapitre I dans le Volume II et FMI 2005a). Les primes de risques sur la dette marocaine, qui constituent une mesure du risque retenue par les agences d'investissement, sont parmi les plus basses des marchés émergents et tendent à se réduire sur le long terme. Elles reflètent la bonne gestion macroéconomique du Maroc, qui n'a pas connu de crise monétaire depuis le début des années 1980, date à laquelle le déficit du compte courant atteignait plus de 12 pour cent du PIB et les réserves de changes couvraient moins d'une semaine d'importations. Le Maroc a bien surmonté les chocs externes, y compris l'effet de contagion produit par les turbulences sur les marchés internationaux des capitaux au cours des deux dernières décennies. Actuellement, le compte courant externe enregistre un léger excédent. Si le déficit fiscal et le poids de la dette publique sont préoccupants, ils sont néanmoins soutenables et devraient s'améliorer. Les autorités marocaines ont adopté des mesures qui paraissent appropriées pour atteindre leurs cibles à moyen terme: déficit fiscal de 3 pour cent du PIB et ratio de la dette publique égal à 65 pour cent du PIB.

Les risques microéconomiques sont également limités, et, en général, associés à la gouvernance, en général acceptable. Mais le niveau de corruption demande une vigilance accrue car il pourrait représenter une contrainte future importante. Par comparaison avec le reste du monde, nos évaluations (Graphique 12) montrent que le Maroc a une qualité de gouvernance moyenne, conforme à son niveau de revenu. Le déficit de gouvernance au Maroc, comparé à celui de ses pairs—mesuré par la distance verticale par rapport à la ligne de régression dans le Graphique 12—est minimal. Le Maroc est sur ce registre d'indicateurs le mieux placé des pays de la région MENA. Qu'est-ce qui crée ce petit déficit de gouvernance? De manière générale, un déficit dans ce domaine est symptomatique à la



Source: Anós Casero and Allen (2004).

fois du manque de qualité de l'administration et de son insuffisante responsabilisation publique. Au Maroc, la qualité de l'administration publique est relativement bonne en comparaison des autres pays à niveau de revenu similaire. En revanche, la situation au Maroc n'est pas aussi bonne en ce qui concerne la responsabilisation de son administration. Les documents «World Bank Governance» (Kauffman and others 2005) et «Doing Business» (2005; voir l'Annexe II.A4 dans le Volume II), font le même constat, y compris les notations relatives à l'application des contrats qui reflètent le niveau de respect des règles de droit. Le pays pourrait cependant se trouver à terme dans une situation moins favorable. Selon Transparency International, le pays occupe une place moyenne dans le monde en matière de corruption, ce qui signifie que la situation est bien meilleure que dans la plupart des pays de la région MENA et des autres pays africains, toutefois l'indice 2005 sur la perception de la corruption atteint 3,2, une valeur légèrement supérieure au seuil de 2,5-3 0 qui marque les pays souffrant de corruption rampante faisant fuir les capitaux étrangers. Par ailleurs, la tendance est défavorable: le classement du pays a régulièrement régressé, passant de la 37<sup>ème</sup> place en 2000 à la 78<sup>ème</sup> en 2005. Le retournement de cette tendance demande une attention immédiate et le gouvernement a déjà annoncé ses intentions en matière de définition d'une stratégie de lutte contre la corruption et la création d'une institution forte et indépendante chargée de sa mise en œuvre. Enfin, le Maroc se classe parmi les pays ayant le moins de problèmes de criminalité. Selon les derniers rapports comparatifs, la criminalité au Maroc est relativement peu développée en comparaison avec d'autres pays de la région (voir la Figure II.9 dans le Volume II). Les préoccupations concernant la sécurité, même après les attentats à Casablanca en 2003, n'ont pas empêché

les flux de touristes de retrouver un niveau normal seulement quelques mois plus tard. En résumé, les risques macro et microéconomiques sont faibles, mais ils ne doivent pas pour autant dissuader de préserver des fondamentaux sains, surtout au plan de l'équilibre budgétaire et de la dette publique ainsi qu'en matière de lutte contre la corruption, essentiels pour s'orienter vers une croissance soutenue.

En fait, les faits démontrent que les contraintes majeures qui pèsent sur la croissance relèvent d'une combinaison d'autres défaillances politiques et de marché qui sont à l'origine de l'insuffisance de diversification productive et de compétitivité (et d'investissements insuffisants) du secteur privé dans le processus de transformation structurelle de l'économie marocaine. L'arbre décisionnel met en évidence (Graphique 7) une combinaison particulière de contraintes, liées à une faible appropriation, qui découragent le processus d'auto-découverte du Maroc et la migration d'activités à faible productivité vers des activités d'exportation à haute productivité et à plus forte compétitivité. Tout processus de développement doit en effet se traduire par une mutation vers des activités à productivité plus élevée. Les pays plus riches produisent des biens différents de ceux produits par les pays moins riches. Le processus de développement implique d'identifier et d'apprendre à produire des biens se rapprochant de ceux produits par les pays les plus riches. C'est ainsi qu'on définit la diversification productive.

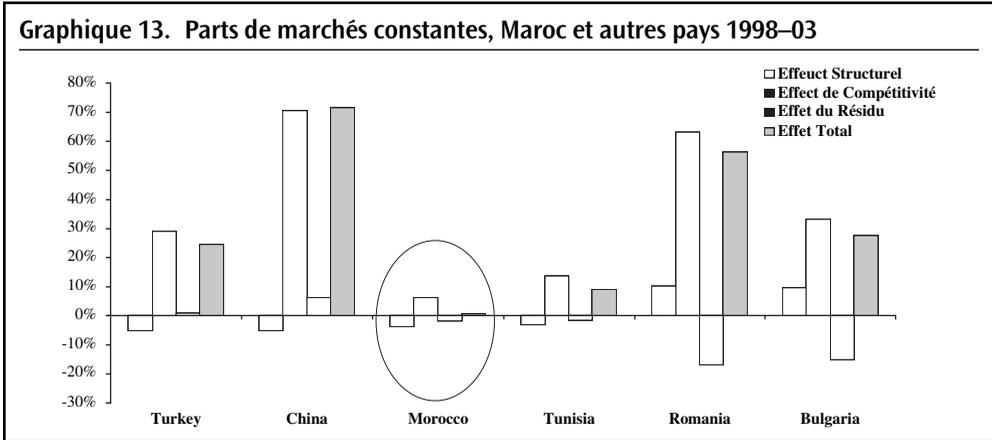
L'arbre décisionnel recense aussi quelques contraintes qui ne sont pas effectives aujourd'hui mais qui pourraient le devenir dès que la croissance s'accélération. Les analyses passées se penchent sur la situation présente mais n'étudient guère les contraintes qui pourraient devenir fortes à l'avenir, elles évitent ainsi de s'interroger sur le train de mesures à prendre et sur leur échelonnement en cas d'accélération de la croissance. Notre diagnostic de la croissance a répertorié cinq contraintes qui pourraient jouer un rôle de premier plan à l'avenir et qui demandent des interventions: l'insuffisance du capital humain; les problèmes logistiques liés à des coûts de transport des marchandises élevés; la corruption en train de s'approfondir; le niveau toujours bas des flux IDE faute de privatisation; et la médiocrité de l'intermédiation financière pouvant faciliter l'accès au crédit des PME. Cette sélection est fondée sur plusieurs analyses. *Éducation*: il est clair que le pays présente encore d'importantes faiblesses en matière d'alphabétisation ou de niveau bas des taux d'inscription dans le secondaire et le supérieur ce qui représentera un sérieux défi pour établir une croissance durable dès lors qu'elle accélérera, et ceci d'autant plus que s'y ajoutent des départs à l'étranger croissants de travailleurs qualifiés. *Logistique*: il est clair que les charges portuaires et les coûts de transport maritime élevés—pour ne mentionner que les questions les plus pertinentes—sont des facteurs essentiels de compétitivité future des exportations marocaines. Le secteur privé espère des réductions considérables de ces charges lorsque le nouveau port de Tanger-Med sera opérationnel. *Corruption*: le pays ne peut plus faire l'économie d'un véritable changement pour stopper la tendance déclinante de sa classification internationale, au risque de se voir inscrite un jour sur la liste noire des pays qui incite les investissements étrangers à s'envoler vers des lieux plus sûrs. *Faiblesse des flux IDE*: le modèle marocain est encourageant, mais il faut encore un effort considérable pour promouvoir au niveau local l'assimilation des savoir-faire nécessaires pour les IDE, or ces savoir-faire sont à la base de la croissance rapide en Asie de l'Est et dans d'autres pays à fort développement. *Médiocrité de l'intermédiation financière pouvant faciliter l'accès au crédit des PME*: il ne

faut pas oublier que les PME jouent un rôle fondamental pour maintenir un rythme de découverte rapide, d'autant plus que c'est généralement dans les PME à faible capitalisation qu'elle intervient. Il faut donc envisager des financements adéquats pour promouvoir la création et l'expansion des PME afin de favoriser une croissance rapide.

Pour comprendre pleinement les interactions entre les différentes contraintes, une approche graduelle est requise. *Dans une première étape*, nous démontrons le degré limité de diversification des exportations et, plus formellement, de l'auto-découverte. A première vue, ceci pourrait être considéré comme un autre fait saillant de l'économie marocaine. Cependant ce serait ignorer les constats existant sur les accélérations de la croissance qui montrent une relation directe entre la composition de l'offre d'exportations, l'activité de découverte et la croissance. En d'autres termes, ce n'est pas le volume des exportations qui importe, mais plutôt ce qui est exporté (et à quel rythme). Si le Maroc avait une offre d'exportations plus diversifiée, il accroîtrait très certainement ses chances de réaliser une croissance plus forte. Ces constats, cependant, ne suffisent pas à répondre à l'interrogation sur ce qui empêche fondamentalement la diversification productive de se produire. Aussi, dans *une deuxième étape*, nous tentons d'identifier la nature du mix de défaillances politiques et de marché qui freinent la diversification productive et limitent la compétitivité, et par-là même, empêchent une accélération de la croissance au Maroc. Les résultats sont relativement évidents. D'une part quatre défaillances de politique économique particulièrement contraignantes apparaissent: rigidités sur le marché du travail; pression fiscale excessive sur les entreprises et sur l'emploi du capital humain (impôt sur les revenus); régime de change (étant donné les conditions prévalant sur le marché du travail); et, biais anti-exportations de la politique commerciale. Tous ces facteurs sont aussi à l'origine de la réduction de la compétitivité dans un ensemble macroéconomique marqué par une faible croissance et un fort taux de chômage. D'autre part, les externalités de coordination, d'informations et d'apprentissages représentent les défaillances du marché responsables du ralentissement du processus de transition.

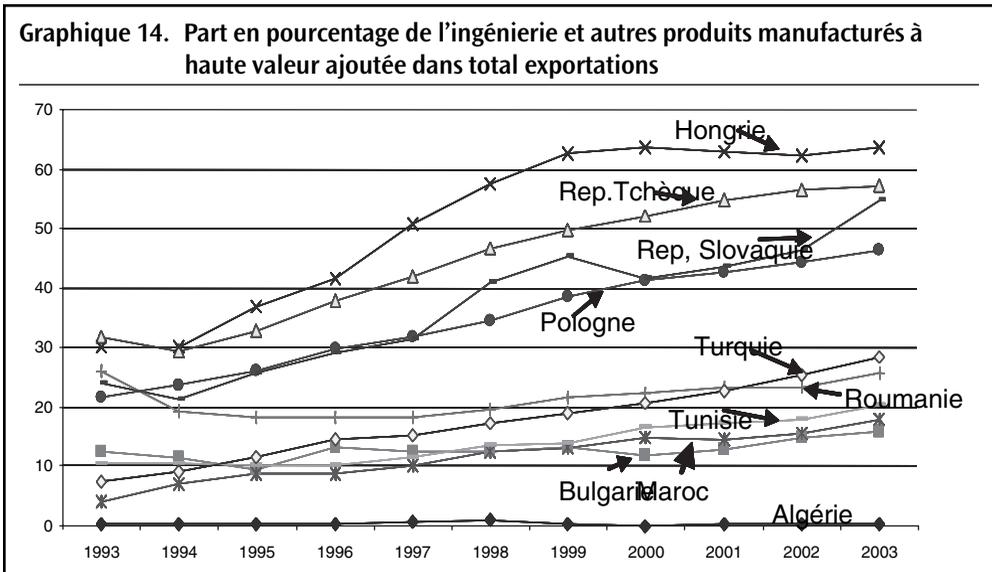
### **Première étape: l'étroite relation entre la diversification des exportations, l'auto-découverte et la croissance**

Plusieurs indicateurs clés permettent d'illustrer la faiblesse et la lenteur de la diversification des exportations marocaines. Les 10 premiers produits exportés représentent presque 80 pour cent de la totalité des exportations marocaines. Parmi les calculs très fiables opérés, un *premier indicateur*, fondé sur l'indice Herfindhal, (échelle de 0 à 1, selon une diversification décroissante des recettes d'exportation, avec les valeurs les plus faibles indiquant une plus grande diversification des recettes d'exportation), confirment une forte tendance décroissante de la diversification de la fin des années 1970 jusqu'au milieu des années 1980, une stabilisation dans les années 1990, et ce n'est qu'au début des années 2000 que la baisse devient légère (voir Volume II, Chapitre II). Au final, le Maroc affiche l'indice Herfindhal le plus élevé par rapport à ses principaux concurrents sur le marché de l'Union européenne. Un *deuxième indicateur* a été construit à partir d'une «analyse à parts de marchés constantes». Le Graphique 13 montre que la récente mais très faible croissance des exportations du Maroc, résulte de l'augmentation de ses parts de marché (effet de compétitivité limitée)



Source: Calculs des Cadres de la Banque Mondiale

plutôt que de l'expansion des produits d'exportation à forte demande (effet structurel négatif). Un *troisième indicateur* est constitué par la part des exportations de biens manufacturiers à forte ingénierie et à haute valeur ajoutée. Il montre que, contrairement aux pays d'Europe de l'Est où il a fortement progressé, le Maroc n'a que faiblement progressé et n'exporte qu'une faible proportion de biens de cette nature, moins de 20 pour cent de ses exportations globales (Graphique 14). À l'absence de diversification s'ajoute le fait que les produits clés d'exportation marocains sont des produits peu dynamiques sur le marché de la demande mondiale. En somme, la structure actuelle des exportations constitue un frein



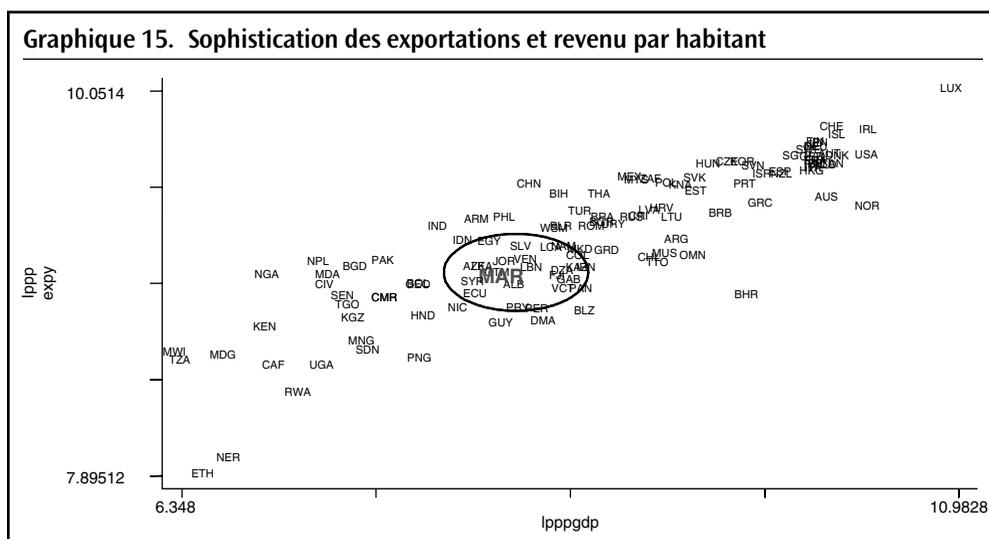
Source: Office des Changes, Gouvernement du Maroc

à la croissance des exportations. Aussi, la réduction des barrières tarifaires limitant la diversification vers de nouveaux produits paraît indispensable pour accélérer fortement à l'avenir le volume des exportations (Banque mondiale 2005d).

On peut pousser plus loin l'analyse et estimer la relation entre le degré de complexité des exportations et le revenu par habitant. Hausmann et Rodrik (2005) mesurent le niveau de complexité ou de sophistication du « panier » de produits exportés par un pays par la moyenne pondérée du revenu par habitant des pays exportant le même type de biens. La démarche comporte deux étapes: d'abord, calcul pour chaque produit de la moyenne de PIB par habitant de tous les pays exportant ce produit. Ceci exprime un ratio implicite de PIB par habitant spécifique pour chaque produit; ensuite, addition de la moyenne pondérée de PIB par habitant implicite de chaque produit présent dans le « panier » de produits d'exportation du pays. Cette moyenne pondérée représente le degré de sophistication des exportations.

Le Graphique 15 illustre la relation positive entre le degré de sophistication des exportations et le revenu par habitant. Les pays à forte croissance tels que la Chine, l'Inde, l'Indonésie et la Thaïlande, affichent des degrés de sophistication des produits exportés largement plus élevés que la norme des pays à *niveau de revenus comparable*. A l'opposé, les exportations du Maroc sont considérablement moins sophistiquées et leur volume est beaucoup moins important que celui de la Chine, l'Égypte, El Salvador, l'Inde, l'Indonésie, les Philippines et la Thaïlande. En fait, il s'agit d'un indicateur de plus illustrant la difficulté du Maroc à identifier et développer des activités d'exportation à productivité élevée.

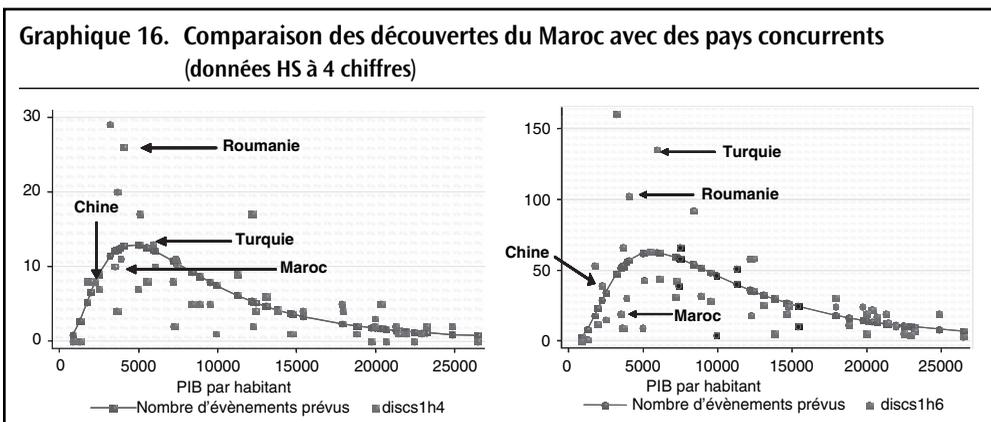
Il faut noter que l'analyse ci dessus ne vaut que pour l'exportation des biens et non des services. Les services représentent cependant la majorité de la valeur ajoutée dans l'économie marocaine et ils ont cru considérablement au cours des dix dernières années, après la privatisation et la déréglementation. Alors que les exportations de services triplaient entre



Source: WDI.

1995 et 2004, les importations ont progressé à un rythme beaucoup plus modeste, permettant une multiplication par dix des exportations nettes qui sont passées de US\$ 3 millions à US\$ 3 milliards. Les services nets couvrent à eux seuls pas moins de la moitié du déficit commercial du Maroc. Parmi les services, les principales locomotives sont les recettes de tourisme (passées au premier rang des recettes en devises étrangères pour la première fois en 2005), suivies par les centres d'appel et d'autres services de télécoms, et les transports.

Une procédure empirique innovante, et plus formelle, qui permet d'estimer empiriquement la relation entre l'auto-découverte et la croissance, montre que le Maroc est peu performant en matière de découverte. Nous procédons par étapes. En *premier lieu*, nous cherchons à identifier le nombre de découvertes au Maroc que nous comparons avec celui de ses principaux concurrents commerciaux en utilisant les données du système harmonisé HS-4 et HS-6 en termes absolus. Pour ce faire, nous utilisons le filtre de Klinger et Lederman (2004) qui définit les découvertes comme les exportations en dessous de US\$10 000 en 1993 et au-dessus d'un million d'US\$ entre 2000 et 2002. En fonction de ce filtre, le Maroc compte 19 lignes de produits au niveau HS-6 chiffres au cours de la période 1993–2002. C'est peu relativement à certains de ses principaux concurrents tels que l'U.E., la Chine, ou à des économies plus dynamiques telles que l'Indonésie (160), la Turquie (135), et la Roumanie (102). Ces 19 produits représentent 4,5 pour cent des exportations marocaines en 2004, mais ce qui est intéressant c'est qu'ils sont dispersés entre de multiples secteurs d'activités: agriculture, agroalimentaire, métaux, textiles, électricité et produits chimiques. Les résultats sont peu sensibles au changement des filtres ou des années (plus particulièrement aux points extrêmes), bien que le nombre et le poids des activités de découverte augmentent légèrement lorsque la période de l'échantillon est allongée (voir Volume II, Tableau II.2). En *deuxième lieu*, nous classons la performance du Maroc en matière de découverte à partir des résultats de l'étape précédente selon son niveau de revenu par habitant par comparaison à un ensemble de pays. La courbe (Graphique 16) montre une relation robuste en forme de «U» inversé entre l'activité de découverte et le niveau de développement calculé par Klinger et Lederman (2004), sur la base des travaux originaux de Imbs et Wacziarg



Source: Données UNCTAD calcul Banque Mondiale

(2003). La courbe suit une distribution de Poisson. Selon ce type de relation, l'activité de découverte est faible dans les pays à bas revenus mais elle augmente rapidement pour atteindre un maximum lorsqu'un pays a un revenu par habitant compris entre 4 200 et US\$5 500. Au-delà de ce point la courbe de l'activité de découverte redescend. S'agissant du Maroc, il a un revenu par habitant légèrement en dessous du seuil inférieur, mais sa position par rapport à la courbe—dans les deux classifications HS-4 et HS-6—suggère que le niveau de découverte devrait être beaucoup plus élevé, étant donné son niveau de revenu par habitant. La performance du Maroc est également en dessous du niveau de découverte enregistré chez certains de ses principaux concurrents (Chine, Roumanie, et Turquie). Ce constat, ajouté aux précédents, prouve que la diversification productive et la compétitivité faibles sont à l'origine de la lenteur de la transformation structurelle de l'économie et que le défi principal à relever pour le Maroc dans les prochaines années sera de développer de nouveaux produits à l'exportation. Toutefois, d'importantes questions subsistent, notamment sur ce qui empêche en définitive l'accélération de la diversification productive et la relance de la compétitivité. Ce qui annonce la deuxième étape.

## **Deuxième étape (a): identification des défaillances des politiques économiques limitant la diversification productive et la compétitivité**

La lenteur de la transformation structurelle en direction de la diversification productive résulte en partie de quatre défaillances des politiques économiques. Celles-ci associent une rigidité de l'encadrement du travail à un régime commercial fortement anti-exportation limitant la compétitivité externe. *Premièrement*, le code du travail génère de fortes rigidités sur le marché du travail. *Deuxièmement*, l'impôt sur les bénéfices des entreprises marocaines est nettement plus élevé que celui de leurs concurrentes, dans une climat de réduction agressive de la fiscalité dans la région MENA, en Europe de l'Est et en Europe; en outre, un impôt sur le revenu qui pénalise le capital humain à un niveau inhabituel, ce qui décourage l'embauche par les entreprises de travailleurs qualifiés, au détriment de leur productivité (voir la chapitre ci-après sur les marchés du travail). Le Maroc ne tire ainsi pas pleinement profit de son investissement coûteux en capital humain. *Troisièmement*, la combinaison des rigidités sur le marché du travail avec une fiscalité trop lourde sur les revenus devient difficile à gérer dans le cadre d'un régime de taux de change fixe offrant un cadre politique moins flexible et conduisant à un environnement de faible croissance et de chômage élevé. En *dernier lieu*, la présence du biais anti-exportation ne favorise pas les activités d'exportation mais il maintient aussi une forte protection sur plusieurs secteurs de l'économie qui restent fermés à la concurrence.

### *Le rôle des rigidités du marché du travail*

Les rigidités et les coûts du marché du travail sont élevés au Maroc par rapport aux normes internationales. Avant l'approbation du nouveau Code du Travail en 2004, le Maroc avait déjà l'un des indices de rigidité le plus élevé en matière de réglementation du

travail. Il est encore trop tôt pour évaluer l'impact à moyen terme a posteriori du Code du Travail sur la compétitivité, cependant, mais on sait qu'il a plus que doublé les coûts de licenciement précédemment déjà élevés (voir Volume II, Tableau V.13). Le doublement du montant des indemnités de départ, accentue la «peur de licencier», et donc de recruter, des entreprises. Ces données globales sont cependant atténuées par la relative inobservance par les entreprises marocaines du Code du travail en matière de règlement des indemnités de licenciement: l'étude ICA ne recense que 16 pour cent de licenciements formels, les autres étant qualifiés de «départ pour autre raison». En outre, le coût horaire de la main d'œuvre a subi l'augmentation du salaire minimum horaire de 10 pour cent, passant de 8,78 MAD/heure à 9,66 MAD/heure le 1er juillet 2004.<sup>6</sup> En règle générale, l'augmentation des indemnités de licenciement et du salaire minimum sont des décisions qui témoignent de la prise en compte par le gouvernement des demandes du marché du travail, car un salaire minimum relevé réduit les inégalités salariales et améliore les conditions de vie. Cependant, faute de gains de productivité correspondants, ces décisions ne sont pas compatibles avec les besoins du pays en matière de promotion de la compétitivité et de l'investissement privé.

### *Le rôle de la lourde fiscalité sur les entreprises*

Les rigidités du marché du travail sont amplifiées par le poids de la taxation fiscale, en particulier sur les affaires et le capital humain. La structure fiscale du Maroc ne peut favoriser la diversification productive et la compétitivité. La modernisation du système fiscal et sa simplification figurent toujours parmi les priorités du Maroc. Les autorités marocaines savent qu'il faut réorienter l'équilibre actuel en faveur des impôts directs plutôt qu'indirects, notamment dans les économies qui développent de nouvelles exportations et qui libéralisent leurs échanges. C'est ainsi que les impôts directs sont passés de 6,7 pour cent à 9,5 pour cent sur le PIB hors agriculture entre 1995 et 2003 alors que le poids des impôts indirects restait à 12 pour cent. La part des tarifs douaniers a été ramenée de 4,9 pour cent à 3 pour cent et il est prévu qu'elle continue de diminuer avec les accords de libre échange signés. Les défaillances de la taxation indirecte, en particulier de la TVA qui reste très peu productive à 0,31 pour cent du PIB en 2004, font que le système fiscal repose sur une taxation élevée des entreprises et un impôt sur le revenu des personnes prohibitif. En ce qui concerne la compétitivité, l'impôt sur les bénéfices des sociétés se situe à 35 pour cent, niveau généralement pratiqué dans la région, mais il s'éloigne largement de la tendance régionale européenne et de ses concurrents est-européens qui s'orientent vers des impôts sur les bénéfices inférieurs. Le taux de l'impôt moyen non pondéré sur les bénéfices des sociétés en Europe de l'Est et dans les pays d'Asie centrale est de 20 pour cent (Le 2006, Pricewaterhouse Coopers 2005). La Roumanie a un taux plus faible à 16 pour cent. La Pologne est à 20 pour cent. La Turquie a ramené son taux de 30 pour cent à 20 pour cent au 1er janvier 2006 (couplé à une réduction du taux d'impôt sur le revenu des personnes à 35 pour cent). Le Tableau 2 démontre la présence d'une

---

6. Les salaires mensuels sont restés quasi constants, ceci a été compensé par la réduction des heures travaillées par semaine qui sont passées de 48 à 44.

Tableau 2. Sélection D'indicateurs Sur le Régime de L'imposition Sur Les Bénéfices des Sociétés, Maroc et Certains Pays Concurrents

	Taux IBS* (%)	Méthode D'amortissement des Équipements	Report à Nouveau des Pertes Forward (nombre d'années)	Revenus de l'IBS (% du PIB non-pétrolier en 2002)	Conditions des Exonérations Temporaires D'impôt
Algérie	30	...	aucun	1,9	...
Bulgarie	15	...	...	3,0	<i>Entreprises de production</i> : crédit de 100% de l'impôt sur le revenu sur 5 ans. Investissements dans les zones défavorisées: crédit d'impôt de 10% de la valeur des actifs qualifiés pendant 5 années. <i>IDE</i> : crédit impôt de 10 ans pour les projets qui respectent les conditions d'ici 1998
République Tchèque	26	Linéaire, jusqu'à 20 ans.	5 années	4,4	<i>IDE</i> : sous certaines conditions; <i>Jeunes entreprises</i> : dégrèvement fiscal pour 10 ans; <i>Entreprises existantes</i> : dégrèvement fiscal égal à l'augmentation de leur cotisation fiscale comparée à la plus forte cotisation dans les deux dernières années.
Hongrie	17,5	taux de d'amortissement 14,5%	Illimité	2,4	Jusqu'à 2011, 100% de crédit impôt pour les <i>investissements</i> de plus de 100 milliards de HUF (3 milliards de HUF dans les régions moins développées). <i>Promotion du développement</i> : crédit impôt jusqu'à 14 ans pour les investissements de plus de 3 milliards d'HUF ou 1 milliard d'HUF pour les municipalités prioritaires, ou 100 millions d'HUF pour les industries prioritaires, la recherche et la création d'emplois.
Maroc	35	Linéaire moins un coefficient de réduction de 1,5, 2 ou 3 pour une période d'amortissement de 3-4, 5-6, et plus de 6 ans	...	3,2	Dégrèvement impôt (Impôt sur le bénéfice des entreprises-IBS-et des particuliers-IGR): <i>Entreprises exportatrices</i> (comprenant les entreprises du tourisme créées après le 1er juillet 2000): 100% durant les 5 premières années, 50% après. <i>Entreprises</i> de tourisme établies avant le 1er juillet 2000: 50% de l'IBS ou de l'IGR indéfiniment

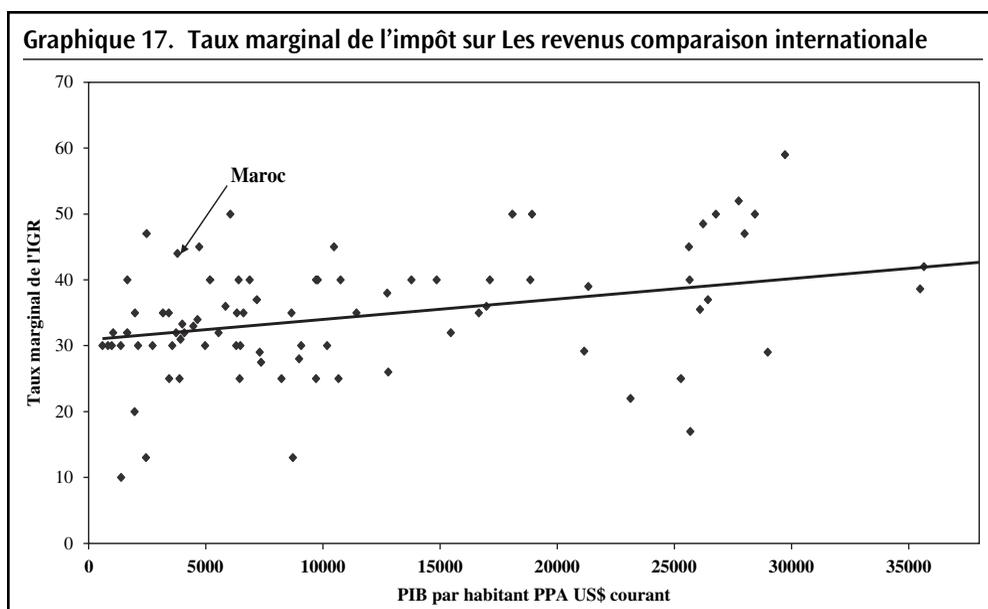
					<p><i>Régions:</i> dans les régions spécifiées (les moins développées) 50% de dégrèvement pour les cinq premières années (excluant les banques, les assurances, et les filiales étrangères établies). Dans la ville de Tanger, dégrèvement fiscal de 50% (IBS ou IGR ainsi que d'autres taxes locales qui peuvent se cumuler avec d'autres exemptions) indéfiniment.</p> <p><i>ZFT:</i> Port de Tanger, 100% d'exonération fiscale. Dans les <i>Zones d'exportation libre</i> créées depuis janvier 2001: 100% de dégrèvement sur l'IBS pour les 5 premières années, 91,25% pour les dix années suivantes. 100% exonération sur l'IGR pour 5 ans puis 80% sur les 10 années suivantes.</p>
Pologne	19	taux d'amortissement 10–30%	5 ans	1,9	<p><i>Zone économique spéciale:</i></p> <p><i>Ancien régime:</i> des dégrèvements complets de longue durée peuvent être accordés aux investissements faits par les entreprises qui ont reçu un permis avant le 1 janvier 2001</p> <p><i>Nouveau régime:</i> aide sous forme de subvention en espèces</p>
Roumanie	16	...	...	2,0	<p>Investissements directs qualifiants: 20% d'exemption fiscale sur les investissements faits avant décembre 2003.</p> <p>Zones défavorisées: les entreprises ayant obtenu le statut "d'investisseur permanent" avant juillet 2003 sont totalement exonérées.</p> <p>ZFT: les investissements supérieurs à 1 million de dollar US effectués avant janvier 2002 sont exonérés jusqu'à décembre 2006 pour certaines opérations.</p>
République Slovaque	19	Linéaire, 6 ans	5ans	2,8	Investissements en actifs d'au moins 400 millions de SKK: Régimes d'incitation spéciale à l'investissement allant jusqu'à 100% d'exonération fiscale pour une durée allant jusqu'à 10 ans
Slovénie	25	taux d'amortissement 25%	5 ans	1,4	...
Tunisie	35	...	...	2,7	...
Turquie	20	...	...	2,0	Des incitations fiscales sont accordées spécifiquement à chaque région. Investissement dans certains actifs: 40% sont exonérés et peuvent être reportés indéfiniment Les activités de logiciels et de recherche et développement ainsi que les entreprises FTZ sont exonérées jusqu'à décembre 2008.

Source: Price Waterhouse (2005), FMI, et évaluation des équipes.

\*IBS: Impôt sur le bénéfice des sociétés

orientation régionale en faveur d'une réduction de la taxation sur les bénéfiques et autres exonérations fiscales temporaires dans certains pays de l'Europe de l'Est. Ces pays cherchent activement à renforcer l'avantage concurrentiel des investisseurs privés, ce qui renforce leurs efforts pour attirer des investissements étrangers. Le niveau élevé de la pression fiscale est jugé comme la troisième plus importante contrainte par les sociétés marocaines dans l'étude ICA.

La lourde fiscalité sur le capital humain empêche le recrutement de professionnels qualifiés. Les taux marginaux frappant les revenus des individus sont très élevés et constituent une contrainte sévère à l'utilisation du capital humain au Maroc. L'impôt sur le revenu (IGR) au Maroc est parmi les plus élevés au monde, bien au-dessus du taux correspondant à son revenu par habitant (voir Graphique 17). Ce problème provient de la structure fiscale: l'impôt sur le revenu augmente fortement pour la tranche de revenu concernant les travailleurs ayant les niveaux d'instruction les plus élevés. Il progresse rapidement de zéro à 35 pour cent pour les salaires au-dessus de 36 000 dirhams (environ US\$4 000), et à 44 pour cent pour les salaires de plus de 60 000 dirhams (environ US\$4 900), qui correspondent aux salaires mensuels habituels pour les professionnels qualifiés. Il est important de noter que, outre l'impôt sur le revenu, des charges indirectes pèsent sur la main d'œuvre. Nos estimations basées sur l'étude du climat de l'investissement indiquent qu'à la marge, le montant des charges salariales payées pour l'emploi des professionnels par une entreprise formelle représente en moyenne un tiers environ de ses propres bénéfices, ou un cinquième de ses propres coûts salariaux. Ces taux très élevés dépriment la demande de travailleurs qualifiés et la demande de scolarisation par les ménages. Dans la mesure où les compétences éducatives sont complémentaires de la technologie, cette situation affecte le niveau technologique du pays, surtout dans les activités à haute valeur ajoutée.



Source: WDI

Elle encourage, par ailleurs, l'émigration des travailleurs offrant les meilleures qualifications. Une réduction de cette distorsion stimulerait la demande d'éducation des ménages et celle de travailleurs qualifiés des entreprises. En outre, elle faciliterait le développement d'activités plus intensives en capital humain.

### *Un régime de taux de change favorisant la faiblesse de la croissance et le Fort Niveau de Chômage*

Le régime de change du Maroc peut être qualifié de "fixe": le dirham varie à l'intérieur d'une marge de fluctuation de plus ou moins 2 pour cent par rapport à l'euro (FMI 2005; Reinhart et Rogoff, 2004). La monnaie marocaine est officiellement rattachée à un panier de devises dominé par l'euro, mais qui inclut aussi le dollar américain et d'autres devises. Le poids de chaque devise reflète la structure du commerce marocain.

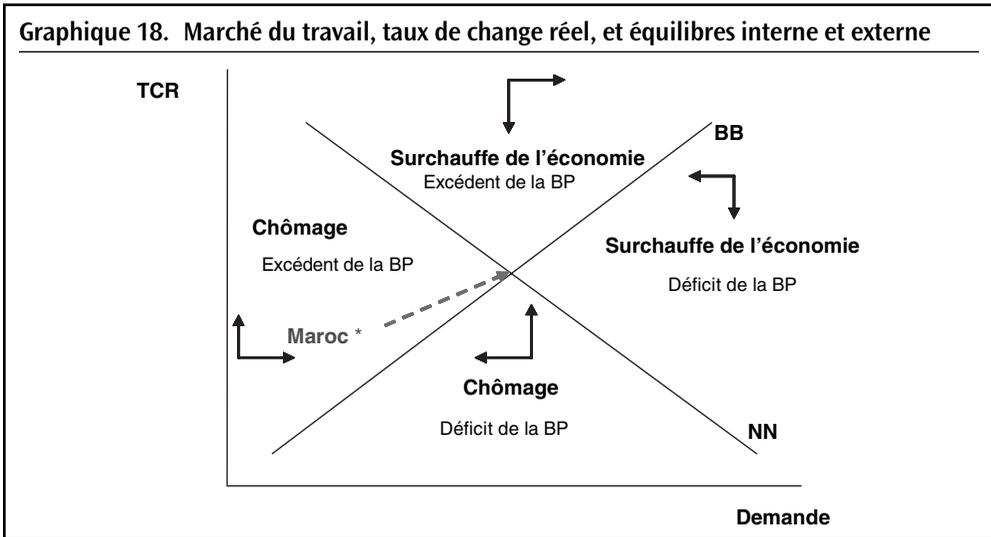
Une étude récente du FMI sur le régime de change du Maroc apporte des conclusions diverses pour ou contre la modification du régime des changes actuel, à partir d'une analyse théorique ou historique. Les considérations portant sur l'intégration économique (surtout vis à vis de la France et de l'Espagne) ou sur la faible volatilité provenant des chocs des termes de l'échange plaident modérément en faveur de la poursuite d'un régime de change fixe. En revanche, les considérations portant sur l'intégration financière, le besoin de flexibilité pour répondre aux chocs externes, les appréhensions non fondées à l'égard d'un régime de change flottant et le faible niveau de l'inflation, militent pour l'adoption d'un régime de change flottant. En termes de résultats, les conclusions sont aussi mitigées. Ce régime a permis de réduire la volatilité du dirham, mais il a aussi favorisé de faibles taux d'inflation, accompagnés de surplus des comptes courants, d'une progression des flux d'investissements étrangers et avec des réserves externes d'un montant confortable. Mais en même temps, la faible croissance persiste associée à un chômage élevé. Et si la piètre performance des exportations marocaines (et de la balance commerciale) ne peut être expliquée totalement par les mouvements des taux de change réels, la légère dépréciation récente du dirham a démontré qu'elle était insuffisante pour stimuler les exportations et réduire les importations.

En outre, il n'existe pas de profond désalignement du dirham, mais la compétitivité vis à vis de ses concurrents, dont la monnaie est rattachée au dollar US, a reculé. L'appréciation du dirham en termes réels depuis le début des années 80 a été en grande partie effacée depuis 2001 par une dépréciation réelle de l'ordre de 11 pour cent, sans pour autant avoir retrouvé son niveau du début des années 90 (voir Volume II, Graphique II.14). La dévaluation nominale de 5 pour cent du dirham en avril 2001, consécutive à l'augmentation du poids de l'euro dans le panier de devises, a permis de partiellement compenser les pertes de compétitivité enregistrées depuis le début des années 90. La compétitivité bénéficie aussi de l'inflation modérée au Maroc. Ainsi, la contre-performance des exportations marocaines entre 2001 et 2004 n'est-elle pas due principalement au comportement des taux de change. Cependant, plus récemment, la monnaie marocaine s'est appréciée vis-à-vis des monnaies de ses concurrents de la zone dollar: 10 pour cent en 2004 par suite de l'augmentation du salaire minimum et pas moins de 10 pour cent par suite de l'appréciation réelle de l'euro par rapport au dollar en 2005 (voir Volume II, Graphique II.15).

Des considérations sur les politiques commerciales et financières actuelles et futures plaident pour l'adoption d'un régime de change flexible. Selon le FMI, sous le régime actuel, il existe une forte probabilité de non-alignement du taux de change dans le futur: (a) la libéralisation et la diversification croissantes des échanges commerciaux peuvent se traduire par une *dépréciation* du taux de change réel d'équilibre surtout dans le court terme, en raison de l'impact déflationniste sur les prix intérieurs; (b) avec la libéralisation du compte de capital, les différentiels de taux d'intérêt (ainsi que la volatilité des entrées/sorties de capitaux qui s'en suivent) deviennent des déterminants essentiels du taux de change réel d'équilibre *dépréciation/appréciation*; (c) les entrées toujours plus importantes des envois de fonds des travailleurs à l'étranger et les recettes touristiques sont des facteurs d'appréciation du taux de change réel; et (d) les réformes structurelles, en provoquant une hausse relative du prix des biens non échangeables liée à l'accroissement de productivité peuvent se traduire par une *appréciation* du taux de change réel (effet Balassa-Samuelson). Ces forces contrastées en termes d'appréciation/dépréciation du taux de change réel devraient en diminuer la volatilité. C'est un point positif pour la diversification productive car une forte volatilité peut interférer négativement sur la croissance et le rythme du processus d'auto-découverte (Hausmann, Rodríguez-Clare, et Rodrik 2005). Il n'est donc pas évident de prédire laquelle de ces forces prédominera avec une politique passive, et il est difficile de prédire si l'adoption d'un régime de taux de change flexible permettra ou non d'aller vers une appréciation ou une dépréciation réelle du dirham.

Cependant, il existe de fortes incitations à réorienter les objectifs de la politique de gestion du taux de change vers une dépréciation, source de compétitivité. D'un côté, une plus grande flexibilité est nécessaire pour restaurer la compétitivité et mieux absorber les chocs externes, comme c'est le cas pour l'industrie du textile qui doit faire face à des pertes de marché en Europe ou pour affronter la détérioration des termes des échanges suite à l'envolée du prix du pétrole. De l'autre côté, les gains de compétitivité obtenus par de plus bas salaires sont contrecarrés par les coûts élevés et les rigidités du marché du travail, un rythme trop lent de réduction des tarifs douaniers (ce qui revient à maintenir la pression en faveur d'un taux de change réel apprécié), et un régime de change fixe qui provoque une appréciation du taux de change réel, pénalisante pour les exportations marocaines sur les marchés de la zone dollar US. Dans ce contexte, il est parfaitement légitime de s'interroger sur la pertinence du régime de change et de savoir s'il peut jouer un rôle plus actif pour la promotion des exportations et l'accélération de la croissance.

Ce dilemme peut être illustré à l'aide d'un modèle d'équilibre général classique. Suivant une version simplifiée du modèle proposé par Dornsbush (1980), nous considérons à la fois l'offre et la demande dans l'économie pour montrer la combinaison des dépenses  $E$  (revenu) et les prix relatifs—le taux de change réel (TCR)—qui permettra d'atteindre respectivement les équilibres externe et interne (Graphique 18). Le TCR représente le taux de change réel ou la relation entre les prix relatifs exprimée comme  $TCR = p_T/p_{NT}$ , avec  $p_T$  représentant les prix des biens commercialisables, et  $p_{NT}$  représentant les prix des biens non commercialisables. Il y a deux courbes d'équilibre. La courbe BB représente l'équilibre externe (compte courant). Par exemple, pour éliminer un excédent du compte courant lié au chômage, au point «\*» sur le graphique, les dépenses réelles—et par conséquent la demande en biens commercialisables—doivent augmenter, ce qui justifie la pente positive



de la courbe BB. Pour sa part, la courbe NN représente l'équilibre global du marché du travail (plein emploi). Donc, les points à gauche de BB représentent les excédents du compte courant, et les points à droite représentent les déficits du compte courant. Le long de la ligne NN, il y a un équilibre de plein emploi. Étant donné qu'il existe un prix relatif des biens commercialisables, ceci crée un excédent. Ce dernier doit être compensé par un niveau plus élevé de dépenses pour permettre le maintien de l'équilibre sur le marché, ce qui justifie la pente négative de la courbe. Par conséquent, les points en dessous de la courbe NN représentent la situation en deçà du plein emploi (U), et les points au-dessus représentent la situation au-delà du plein emploi.

Dans l'hypothèse d'une flexibilité totale et instantanée des salaires et des prix, le plein emploi et l'équilibre externe se trouvent au point d'intersection des courbes BB et NN. Les deux courbes reflètent une fonction du taux de change réel par rapport aux revenus et aux dépenses. Ainsi, les autorités peuvent-elles choisir entre des politiques permettant d'ajuster le taux de change réel ou les dépenses. D'un côté, une augmentation du taux de change réel signifie une dépréciation réelle, et une diminution représente une appréciation réelle. Une augmentation des prix relatifs des biens commercialisables (dépréciation réelle) en réduit la demande à cause des revenus et des effets de substitution des prix relatifs, tout en augmentant l'offre de biens exportables. Une réelle dépréciation favorise donc un excédent du compte courant, excédent qui reflète une demande excédentaire de biens non commercialisables. Cependant, l'effet sur les biens non commercialisables est ambigu, car un effet de substitution augmente la demande en biens non commercialisables, alors que l'effet de revenu en réduit la demande. D'un autre côté, une hausse des dépenses augmente les deux types de demande.

Avec le petit excédent des comptes courants en 2004, et un chômage significatif, l'économie marocaine semble être proche d'un point de «faible croissance et fort chômage» situé à gauche au point «\*». À ce niveau du taux de change réel, il y a une légère appréciation réelle du sous-emploi. Un *premier* ajustement possible, basé purement sur l'expansion de la demande domestique, et sans changement dans le niveau du taux de change réel, pourrait

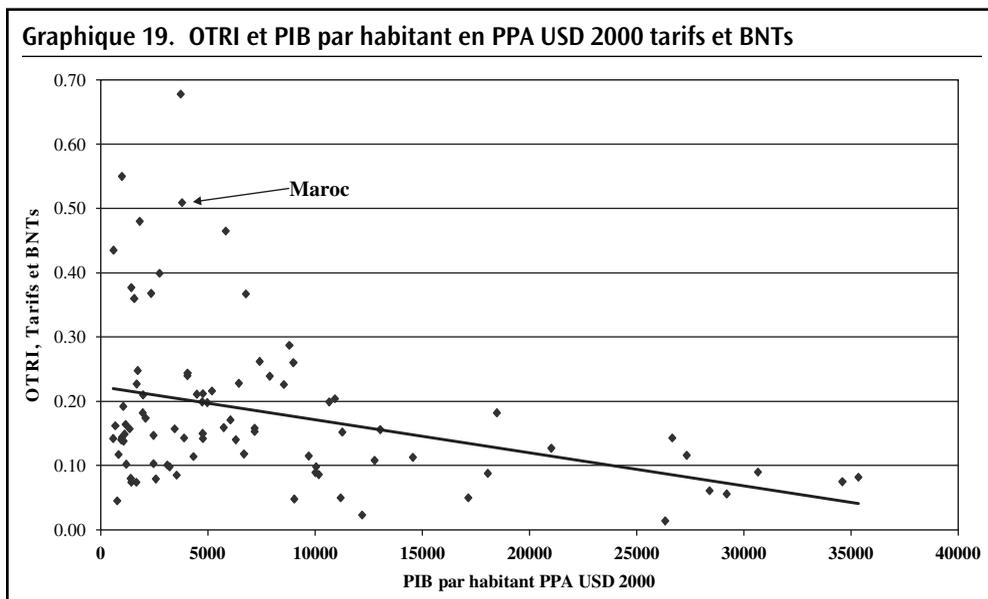
se produire en maintenant le TCR à son niveau et en augmentant les dépenses (publiques) par un déplacement horizontal de l'économie vers la droite (vers l'est). Avec un tel mouvement, l'économie pourrait progressivement ressentir une demande excédentaire pour les biens commercialisables (surtout les importations) ainsi qu'un déficit dans le compte courant. Une correction à un niveau donné de dépenses nécessiterait un prix relatif bien plus élevé pour les biens commercialisables, donnant éventuellement lieu à une dépréciation tardive du taux de change réel. Un *deuxième* ajustement serait celui illustré par le Graphique 18, un mouvement nord-est de l'économie, associant une augmentation des dépenses et une légère dépréciation réelle jusqu'à ce qu'un équilibre sur les deux marchés soit trouvé. Donc, dans la perspective d'une accélération de la croissance, une dépréciation du taux de change réel qui augmente la compétitivité des biens d'exportation, constituerait un bon moyen permettant d'accélérer l'investissement et de créer des emplois.

Des arguments supplémentaires solides peuvent être évoqués en faveur d'une dépréciation réelle du dirham pour stimuler la diversification productive. *Premièrement*, Hausmann, Pritchett, et Rodrik (2004) ont montré que les accélérations de croissance se produisent durant les périodes où le taux de change réel se déprécie largement plus qu'au cours de la période précédente. *Deuxièmement*, Hausmann et Rodrik (2005) ont étudié la relation entre les fluctuations du taux de change réel et la croissance sur une période de 15 ans (1988–2003) et ont trouvé que (a) les économies se développant le plus rapidement ont des taux de change réels exagérément sous-évalués (dépréciés); (b) les seules exceptions sont les pays ayant soit une forte dépendance en matière de ressources naturelles (Belize, Botswana, et Ouganda) ou qui sont dépendants de l'aide extérieure (Mali, Mozambique, et Soudan); et (c) une estimation indirecte d'une telle relation révèle qu'une dépréciation de 30 pour cent du taux de change réel accélère la croissance d'environ 0,5 point de pourcentage. *Troisièmement*, en laissant de côté les évidences empiriques, il est bien établi que les rentabilités les plus fortes résultant de la découverte des activités de haute productivité proviennent prioritairement des secteurs des biens et services échangeables, notamment parce que ces activités s'adressent au marché mondial au lieu du marché domestique, plus étroit. Le premier à produire des biens ou services échangeables au Maroc ne sera donc sans doute pas au premier rang mondial et pénétrera dans un marché où la concurrence pré-existe. Dans ce contexte, une dépréciation du taux de change réel, avec des politiques d'accompagnement appropriées, permettrait d'augmenter l'efficacité de telles démarches et d'agir en tant que subvention à l'auto-découverte de produits échangeables. Son impact sur la productivité globale et la croissance économique pourraient alors s'avérer considérable.

### *Le rôle du biais anti-exportations du régime commercial*

Les biais anti-exportations du Maroc a entretenu un régime commercial très restrictif et a contribué à améliorer la compétitivité des entreprises par le développement d'une stratégie efficace orientée vers les exportations. La Banque mondiale a récemment proposé une mesure synthétique (Kee, Nicita, et Olarreaga 2005) des entraves aux importations, qui tient compte des barrières tarifaires et non tarifaires (NTB). Cet indice des restrictions commerciales (Overall Trade Restrictiveness Index—OTRI) constitue une mesure du biais anti-exportation du système commercial. Il équivaut au tarif uniforme qui, s'il était appliqué à la frontière, aurait le même effet sur les importations agrégées que la structure actuelle des mesures commerciales. Il s'appuie sur des données mises à jour et disponibles

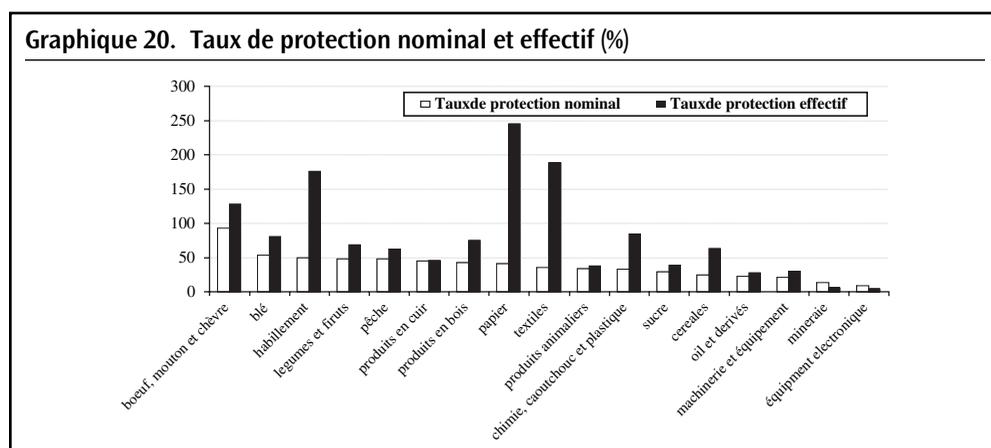
concernant les préférences unilatérales, bilatérales et régionales et les équivalents ad valorem (en moyenne 70 pour cent du niveau tarifaire du pays) des barrières non tarifaires, ainsi que de nouvelles estimations relatives aux élasticités de la demande des importations. Les résultats sont frappants: en 2003, la valeur de l'indice des restrictions OTRI au Maroc s'élevait à 0,51 pour cent (Graphique 19), soit parmi les plus élevés des 92 pays pour lesquels des données comparables sont disponibles. Peut-être plus important, le marché du Maroc est considérablement moins ouvert que ceux de nations comparables telles que la Tunisie (OTRI = 0,37), le Chili (0,20), la Roumanie (0,16), et la Turquie (0,12). Il faut ajouter que le classement OTRI du Maroc résiste à des modifications de contenu sur sa définition car la position du pays ne s'améliore que marginalement lorsque l'OTRI se limite aux barrières tarifaires, ou aux tarifs agricoles et NTB, ou aux tarifs manufacturiers et NTB. De pareils niveaux de restrictions jouent sans aucun doute un rôle qui empêche la concurrence et l'auto-découverte, mais ils ne sont cependant pas concluants pour deux raisons: L'OTRI est basé sur les tarifs de la nation la plus favorisée qui diffèrent des tarifs nominaux effectivement appliqués; et, du même coup, il ne prend pas en compte les réductions bilatérales de tarif intervenues en 2004 et 2005, notamment à l'égard de l'UE. Les tarifs marocains à l'égard de l'Europe seront progressivement supprimés sur une période de 12 ans. Ce processus, bien qu'il soit plus lent que celui qui a été adopté par l'UE pour les pays de l'Europe de l'Est, s'est accéléré depuis 2004 et ceci n'apparaît pas complètement dans l'OTRI. Il faut donc un indicateur complémentaire.



Sources: Banque Mondiale et Hiau Looi Kee et al. (2005)

Le concept de taux effectifs de protection (ERP) rend bien compte du biais anti exportation et confirme également l'existence de fortes barrières à l'importation au Maroc. L'ERP tient compte des protections tarifaires sur les intrants et les extrants. Ils diffèrent des tarifs nominaux qui ne sont applicables qu'aux extrants finaux. Les tarifs nominaux donnent souvent l'impression erronée d'une protection inférieure à ce qu'elle est en fait. Par

exemple, les récentes réductions des tarifs accordées aux pays de l'UE ont fait baisser le tarif moyen pondéré sur les importations du Maroc de 22,1 pour cent en 2000 à 18,8 pour cent en 2004.<sup>7</sup> Mais ceci ne donne qu'une vision partielle du niveau de protection. Les producteurs locaux bénéficient également des intrants, matières premières et actifs en capital bénéficiant de tarifs plus bas que ceux prévus pour les produits finis. Ce bénéfice en faveur des producteurs locaux est appelé «l'escalade des tarifs» par référence au différentiel en équivalent tarif qui s'ajoute aux tarifs nominaux tant qu'il ne bénéficie pas à des entreprises étrangères. En 2005, l'ERP a dépassé les taux nominaux de protection dans la plupart des secteurs, et les plus forts dépassements se trouvent dans les activités de papier, textiles, vêtements et produits alimentaires. (Graphique 20). On peut raisonnablement prévoir qu'à l'avenir l'ERP va progressivement diminuer de la même manière que les tarifs moyens pondérés sur les importations.



Source: Estimations de la Banque mondiale

## Deuxième étape (b): identification des défaillances du marché limitant la diversification productive

La lenteur de la transformation structurelle en direction de la diversification productive est partiellement la conséquence des défaillances du marché. Son explication nécessite une analyse au cas par cas. Romer (1986) a été le premier à mettre l'accent sur le rôle des externalités dans l'accumulation des connaissances, et Romer (1990) a introduit le rôle des innovations en tant que source de croissance de la productivité totale des facteurs. Comme Arrow (1962), il constate, avec juste raison, que non seulement de telles externalités existaient, mais qu'elles sont aussi un facteur déterminant de la croissance économique. Il s'agit plus particulièrement de trois externalités négatives, notamment de coordination, d'information et d'apprentissage. Les externalités négatives d'information émanent de la

7. Les autorités douanières utilisent des estimations générales différentes des tarifs pondérés sur les importations, ils sont à 13,8% en moyenne pour les produits agricoles et 7,4% pour les produits manufacturés; mais ces chiffres sont biaisés à la baisse parce qu'ils incluent les importations taxées à 0% de la zone franche et les produits ré-exportés qui ne sont jamais entrés sur le marché intérieur.

«socialisation» rapide des bénéfices qui constitue un obstacle pour les nouveaux entrepreneurs désirant investir dans de nouvelles activités surtout lorsque les droits de propriété ne sont pas respectés. Les externalités de coordination médiocre résultent du manque d'intrants critiques et/ou d'une combinaison inefficace de ces intrants dans le développement de nouveaux projets. Ces défaillances viennent souvent du gouvernement, elles peuvent concerner par exemple la fourniture de biens publics tels que infrastructures, éducation qualifiée et spécialisée, procédure de passation des marchés efficaces, etc. Les externalités d'apprentissage naissent de l'analyse des déficiences de capital humain. Le niveau extrêmement bas de formation spécialisée existant dans les entreprises marocaines (voir Volume II, Chapitre III) constitue aussi un frein à leur compétitivité.

Ces externalités, bien que faciles à comprendre en théorie, sont difficiles à mesurer pour plusieurs raisons. *En premier lieu*, il n'existe pas d'indicateurs pertinents décrivant les activités des nouvelles entreprises. *En deuxième lieu*, la mesure de la présence d'une externalité sur différents marchés, intérieur ou extérieur, caractérisée par différentes conditions et niveaux de technologie nécessite des analyses spécifiques par produits rarement disponibles pour le Maroc. *En troisième lieu*, chaque produit d'auto-découverte est souvent affecté par au moins une externalité mais pas nécessairement par toutes les trois à la fois. Par conséquent, l'absence de données quantitatives sur les externalités ne permet pas de mesurer mais seulement de suggérer leur degré de causalité (savoir laquelle est la plus importante), et leur importance relative peut en fait varier d'une activité à l'autre. Ainsi, sommes-nous contraint de nous appuyer sur les fondements théoriques solides existant qui permettent d'identifier leur rôle critique pour chaque activité.

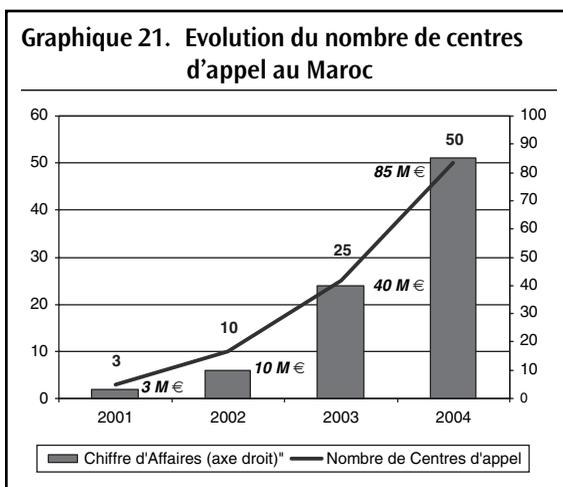
Ces éléments plaident pour un diagnostic au cas par cas. Les trois études de cas développées ci-après, ont été sélectionnées à partir d'un large échantillon de découvertes de produits marocains. Elles reposent sur des entretiens de terrain qui ont eu lieu à Casablanca, Tanger et Rabat. Bien que certaines des conclusions ne soient pas quantifiées, leur fondement est suffisamment convaincant pour prouver que ces externalités constituent des contraintes majeures à la diversification productive et à la croissance au Maroc.

### *Le rôle des externalités d'information*

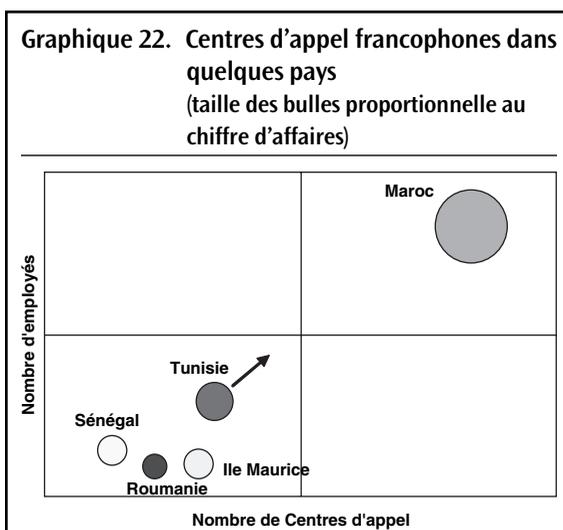
Les externalités d'information proviennent du fait qu'il est difficile de créer, mais facile de copier ou d'imiter. Ces externalités signifient qu'une partie, voir la plus grande partie, des profits découlant de l'innovation sur un nouveau produit bénéficie aux autres entreprises. En réduisant le rendement privé attendu de l'innovation, ces externalités découragent la créativité, empêchant une offre adéquate d'innovations. La faiblesse des rendements provenant des innovations décourage les efforts d'auto-découverte, et ce, au détriment de la croissance. C'est pourquoi, il a été décidé de considérer les découvertes des créateurs comme des biens personnels devant être protégés. D'où le développement de patentes, droits d'auteur et autres formes de protection des droits de propriété intellectuelle. Ainsi l'inventeur peut-il préserver ses droits. Les nouveaux produits ou activités, qu'ils soient destinés au marché domestique ou à l'exportation, peuvent aussi avoir besoin d'appuis publics spécifiques pour les protéger et les nourrir jusqu'à ce qu'ils atteignent leur phase de production ou pour réformer des réglementations dont l'impact négatif sur un secteur est méconnu.

L'exemple le plus connu au Maroc d'entreprises marocaines soumises à des externalités d'information est celui des centres d'appel. Ceux-ci ont été introduits il y a seulement six années, en 1999, par un entrepreneur marocain qui était en concurrence avec le Sénégal et la Tunisie. Depuis cette date, le Maroc est devenu le principal prestataire de centres d'appel en Afrique, en langue française et aussi dans d'autres langues (espagnol, italien, allemand, néerlandais et anglais), agissant pour le compte de sociétés internationales dans cette branche de services: Transcom (suédois, numéro deux mondial), Phone Assistance, CBI, CRM value, Outsourcia, Accolade, Sitel, Karim Bernoussi (ex-Microsoft), Hassan Mansouri (Primarius), et d'autres. En fait, plusieurs sociétés françaises ont décidé de fermer leurs centres d'appels en Europe pour s'établir au Maroc. Les centres d'appel ont ciblé un marché en pleine expansion portant sur la fourniture d'informations interactives et de services commerciaux pour des sociétés de télécommunications françaises (la première a été Webhelp à Paris). Sans subventions de l'État, hormis l'exonération de la TVA pour l'exportation des services, les centres d'appel se sont multipliés à travers tout le Maroc. Leur nombre est passé de 3 en 2001 à 50 en 2004 avec un chiffre d'affaires annuel estimé de US\$ 85 millions (Graphiques 21 et 22). On estime qu'il y aurait actuellement au Maroc entre 70 et 100 centres d'appel. Ils auraient permis la création de 60 entreprises du secteur formel employant 7 500 personnes, en majorité des femmes travaillant comme opératrices. Leurs bénéfices annuels nets dépasseraient aujourd'hui US\$ 100 millions. Le Maroc peut tirer profit de l'expansion rapide de ce marché à travers le monde, malgré une forte concurrence en provenance de l'Inde, des Philippines, du Mexique, de la Tunisie et du Sénégal, et peut renforcer sa position de plaque tournante pour les prestations en télécoms pour le restant de l'Afrique. Mais le Maroc doit faire face, malgré son succès rapide dans ce secteur, à des externalités d'information (et d'autres).

■ *Au fur et à mesure de l'expansion des entreprises, les*



Source: CSC Peat Marwick/Capital Consulting-ANRT 2004



Source: CSC Peat Marwick/Capital Consulting-ANRT 2004

*bénéfices par unité ont diminué et les profits globaux ont été «socialisés».* Cette évolution trouve son origine dans les faibles exigences initiales en facteurs de production: peu de besoins en formation et relativement peu de capitaux fixes. La première société à découvrir que le Maroc pouvait produire et exporter des services d'appel vers la France et ensuite l'Espagne a réalisé d'énormes bénéfices, mais a été par la suite contrainte de partager ces gains avec des dizaines de nouvelles entreprises qui se sont progressivement installées. Les entreprises nouvellement implantées ont alors acquis leur savoir-faire managérial par débauchage des responsables et des opérateurs des premières sociétés mises sur pied.

- *Les externalités d'information jouent au-delà du Maroc.* Des sociétés telles que Transcom ont créé des filiales en Tunisie pour alimenter le marché italien et donc prélevé sur les profits auparavant réalisés au Maroc.
- *Les externalités d'apprentissage contribuent, elles aussi, à la réduction des bénéfices.* D'une part, les responsables marocains d'entreprises sont souvent contactés par des entreprises étrangères pour s'expatrier dans d'autres pays. Aussi, les salaires proposés par les centres d'appel marocains sont-ils plus élevés que ceux d'autres pays comme la Tunisie ou le Sénégal. D'autre part, les centres d'appel sont affectés par une rotation rapide des effectifs. Les opérateurs des centres d'appel n'ont pas besoin d'un niveau d'éducation élevé ou de formation continue de leur personnel. Celui-ci a surtout besoin de perfectionnement en langue française et d'acquérir les bases indispensables en matière de télécommunications, de technologies de l'information et de communication prenant en compte les besoins spécifiques des clients. La fréquence élevée de la rotation du personnel est due à plusieurs raisons: (a) une évolution très lente du niveau des salaires dans un marché caractérisé par des rémunérations fixes (b) une offre de main d'œuvre peu spécialisée et jeune; (c) le manque de perspectives de mobilité interne en raison d'une structure organisationnelle offrant peu de perspectives de mobilité vers des postes supérieurs en raison de l'extrême simplicité de la structure organisationnelle de ce type d'activité; (d) de hauts niveaux de stress dans un travail nécessitant un haut niveau de productivité; (e) des emplois du temps difficiles dans de nombreux centres d'appels travaillant 24 heures sur 24; et (f) la monotonie des tâches (appels entrants et sortants, administration et fournisseurs). Ce renouvellement rapide du personnel a provoqué une hausse générale des salaires parmi les opérateurs.
- *Plusieurs externalités de coordination pourraient être prises en charge par les pouvoirs publics:* (a) les collectivités locales pourraient investir en les incitant à délocaliser leurs installations; (b) l'amélioration des compétences en français et dans d'autres langues étrangères, la formation aux services de technologie de l'information pourraient être prévues dans le cadre du système éducatif formel ou de l'enseignement professionnel; (c) certaines normes ISO pourraient être appliquées afin d'améliorer la qualité des services. et (d) de nouvelles incitations fiscales et financières pourraient être prises en compte dans le cadre de la stratégie relative à l' «e-Maroc».

Les externalités de coordination justifient aussi l'intervention des pouvoirs publics. Prenons le cas d'un investisseur qui a réalisé une étude de faisabilité démontrant que les tomates séchées peuvent être produites à moindre coût au Maroc. Voyez les nombreux obstacles qu'il doit surmonter avant de pouvoir exporter vers le marché européen ou amé-

ricain. Il a notamment besoin d'aide pour le transport, la logistique, la douane, les normes phytosanitaires, la commercialisation et la distribution. Ne possédant ni l'expertise ni les capitaux pour entreprendre les investissements requis, il reste dépendant d'options peu attractives, tels que le recours à des courtiers ou à des réseaux coûteux de transport et inefficaces de commercialisation, etc. Bien entendu, la situation serait très différente s'il y avait un grand nombre d'exportateurs marocains de tomates ayant besoin des mêmes services. Les effets d'échelle joueraient et les services en aval pourraient être organisés bien plus efficacement: les exportateurs pourraient se regrouper ou créer une société indépendante pour les servir. De telles complémentarités pour des projets d'investissement un peu décousus se rencontrent souvent dans les activités non traditionnelles.

Le Maroc offre un modèle intéressant d'externalités de coordination réussies dans le secteur du tourisme. En 1995, le Maroc a reçu environ 2,5 millions de touristes, contribuant pour un montant de recettes estimé à environ 4 pour cent du PIB. Une décennie plus tard, leur nombre a plus que doublé, au point que le secteur pourrait être assimilé à une «découverte de produit». Cette évolution n'est pas le fruit du hasard. Une nouvelle stratégie nationale relative au tourisme a été dessinée par l'*Accord Cadre Vision 2010*, signé en janvier 2001, faisant du secteur une priorité nationale. L'objectif fixé est d'atteindre 10 millions de touristes en une décennie. La stratégie s'appuie sur la recherche de grossistes du voyage et le développement d'une capacité d'hébergement suffisante pour répondre à l'accroissement de la demande. Ceci signifie le triplement de la capacité hôtelière, la construction de 80 000 nouvelles chambres et la rénovation des 30 000 chambres existantes. Ces activités doivent générer environ 600 000 nouveaux emplois directs et indirects dans le secteur. Des investissements complémentaires en infrastructures de base sur site et hors site, des financements diversifiés, une amélioration du capital humain, et des services aériens, terrestres et maritimes adéquats, la formation quelque 72 000 personnes sont en cours. Le coût est estimé à environ US\$9 milliards. L'engagement des pouvoirs publics et du secteur privé sur ce projet a fait l'objet d'un accord signé par les deux parties, révisable annuellement sous l'égide de S.M. le Roi. Les réalisations déjà accomplies sont multiples:

- *Six sites touristiques balnéaires ont été identifiés dont 5 ont déjà été attribués à des investisseurs-promoteurs étrangers de renom.* La commercialisation d'équipements et d'installations sur l'un des sites a déjà commencé et celle des 4 autres sites commencera au plus tard à la fin de 2006–2007. Globalement plus de 22 000 nouvelles chambres d'hôtel ont été construites depuis 2001, soit une croissance moyenne de 8% par an. Bien que ce chiffre reste en dessous de la cible de 80 000 nouvelles chambres, les efforts continus de construction devraient permettre de combler le retard au plus tard avant 2007–2008.
- *Les transports aériens ont été libéralisés.* Une politique de «ciel ouvert» a été adoptée par le Maroc, qui a permis l'élargissement de la capacité des transports touristiques, la réduction des coûts et la multiplication des options pour se rendre au Maroc. De nombreux voyageurs disposent désormais de leurs propres compagnies charter aériennes desservant, depuis l'Europe, les principales destinations touristiques du Maroc. A l'heure actuelle, plus de 12 compagnies aériennes se sont vus accorder le droit de transporter librement des clients jusqu'au Maroc. Une compagnie nationale (Atlas Blue) a aussi été créée pour offrir un transport aérien économique entre les principales villes touristiques marocaines et les grandes villes européennes.

- *Le nombre d'entrées et les recettes touristiques ont atteint des niveaux sans précédent en dépit de chocs internes et externes importants.* Les événements du 11 septembre, les attaques terroristes de Casablanca et de Madrid et la guerre en Irak, bien qu'affectant le tourisme international, n'ont eu que peu d'impact négatif sur les flux touristiques à destination du Maroc. Les arrivées de touristes ont augmenté de manière régulière depuis 1998, de 7,4 pour cent en moyenne par an, atteignant le chiffre record de 5,3 millions en 2004 (dont 2,7 millions étaient des touristes étrangers). Les recettes correspondantes ont augmenté encore plus vite, en moyenne de 14,3 pour cent par an, générant presque US\$ 4 milliards (9 pour cent du PIB) en 2004. En 2005, les recettes touristiques représentent la première source en devises étrangères au Maroc légèrement au dessus de recettes provenant des transferts des marocains résidents et travailleurs à l'étranger. Néanmoins, au Maroc, la contribution du tourisme au PIB et à l'emploi reste en dessous de celle prévalant dans des pays comparables (Grèce, Portugal et Tunisie). Mais si les tendances actuelles devaient se maintenir, l'écart devrait se resserrer au cours des prochaines années.

### *Le rôle des externalités d'apprentissage*

Les externalités d'apprentissage constituent elles aussi une contrainte pour l'investissement privé. Prenons le cas d'un investisseur qui veut s'établir dans une zone industrielle. Il connaît les difficultés qu'il aura pour trouver une main d'œuvre adaptée, qui n'est pas forcément présente sur place. Il sait également les difficultés qu'il aura à trouver les compétences et les niveaux d'expérience requis. S'il souhaite s'implanter dans un site éloigné d'un grand centre urbain, il aura besoin d'attirer des ouvriers spécialisés réticents à s'éloigner de leur domicile dans les grandes villes. Et même s'il arrive à trouver de bons ouvriers, il sait qu'il devra leur offrir des formations dans un pays qui se classe parmi les derniers pays en termes de formation continue (Banque mondiale 2005c). Après avoir surmonté toutes ces épreuves, même s'il a de la chance et qu'il réussit tout ce parcours, il devra encore lutter contre la rotation rapide du personnel, un gros souci partagé par la plupart des nouvelles entreprises, comme on l'a vu pour les centres d'appel (Cf. infra). Enfin, s'il s'agit d'un investisseur étranger, il n'aura pas nécessairement l'expertise adéquate pour surmonter seul ces problèmes, et devra engager des frais supplémentaires de conseil. Bien évidemment, cette situation serait différente si d'autres entreprises étaient confrontées aux mêmes problèmes. L'effet d'échelle pourrait alors jouer. Ainsi, les difficultés pour résoudre de tels besoins d'apprentissage peuvent-ils dissuader les investisseurs nationaux (et surtout étrangers), plus encore lorsqu'ils font face à trop d'obstacles pour trouver une main d'œuvre appropriée et pouvant apprendre vite.

La zone franche (ZFT) de Tanger constitue un bon exemple d'une zone abritant de nombreuses entreprises, qui ont surmonté avec succès les externalités d'apprentissage, et qui développent une multitude de nouveaux produits et activités. La création de la zone franche est très récente (2001) et s'est faite essentiellement à partir de capitaux étrangers (80 pour cent pour près de 130 sociétés existantes) attirés par les incitations fiscales, les infrastructures et la situation géographique. Comparée à d'autres zones franches dans la région et dans le monde, il ne fait pas de doute que la zone de Tanger a obtenu des résultats prometteurs depuis 2001: les emplois sont passés de 6 000 à environ 18 000, les exportations ont plus que doublé, passant de moins de US\$ 90 millions à plus de US\$ 200 millions,

et toutes les parcelles de la première tranche ont été vendues. La zone industrielle est peuplée d'un ensemble bien diversifié de firmes étrangères originaires de France, Allemagne, Japon, Portugal, Espagne et des USA, opérant dans environ 110 activités axées sur l'exportation: textiles et cuir, pièces électriques (câbles automobile pour VW), composants électroniques (Phillips), pièces mécaniques (Airbus), industrie de la pêche (décorticage de crevettes), produits chimiques (équipements paramédicaux), textiles, gilets pare-balles, produits en plastique (Polydesign), et services offshore (centres d'appel, technologies de l'information, sociétés internationales). Les activités manufacturières ne constituent donc pas l'unique activité de cette zone et les services connaissent eux aussi un développement rapide. Il n'est pas aisé d'identifier une raison précise derrière un tel dynamisme mais il est clair que les externalités ont été bien prises en compte.

- *La ZFT offre un bon exemple sur la manière de faire face aux défaillances politiques:* les impôts, les taxes douanières, la douane, les infrastructures et la convertibilité de change accordée aux industriels ont indéniablement contribué à attirer des activités de montage à haute intensité de main d'œuvre. Les investisseurs nationaux et étrangers n'ont pas hésité à saisir cette opportunité unique d'investissement: les opérations en ZF sont exemptes de droits sur les importations des biens d'équipement et intermédiaires, ne donnent pas lieu à l'impôt sur les sociétés ou à la taxe sur la valeur ajoutée et sont exempts des taxes municipales sur la cession de biens immobiliers à condition que la production soit destinée aux marchés d'exportation. Cinq banques étrangères ont été autorisées à intervenir selon un régime spécial permettant à titre exceptionnel une convertibilité totale. Il n'y a pas de syndicats dans la ZFT, mais le code de travail y est appliqué scrupuleusement. Des plans d'expansion ambitieux des infrastructures sont prévus, l'aéroport est situé à proximité et une voie d'accès rapide est prévue vers la future zone franche du nouveau port de Tanger (projet Tanger MED) qui doit ouvrir en 2007. Le port, construit pour servir de plaque tournante au trafic conteneurs, doit absorber pas de moins de 40 pour cent des échanges commerciaux de Casablanca, et permettre de réduire les coûts de transport de moitié (à l'heure actuelle les navires voyageant entre Casablanca et les ports tunisiens doivent d'abord passer par Anvers en Belgique!).
- *Cependant, elle reste confrontée au problème critique des externalités d'apprentissage:* l'offre de main d'œuvre, et surtout d'ouvriers qualifiés, reste insuffisante, amenant les entreprises à (a) payer un salaire moyen plus élevé de 20 pour cent afin d'attirer la main d'œuvre à Tanger; (b) prévoir une formation continue sur le site; (c) rechercher continuellement des ouvriers qualifiés ou non qualifiés dans d'autres villes et (d) souhaiter accueillir le développement des cursus professionnels à l'université de Tanger (un problème facile à résoudre par les pouvoirs publics).
- *La zone franche offre aussi un bon exemple de la manière de surmonter les externalités d'informations.* L'exemple d'une entreprise VW fabricant des pièces de câbles pour ses principales filiales en Europe est à cet égard révélateur. Cette entreprise a été parmi les premières à s'établir dans la zone. Au cours de la première année, elle a rencontré de sévères problèmes de gestion de la main d'œuvre en tentant d'imposer un style managérial allemand. Cette orientation a non seulement échoué, mais a provoqué un traumatisme sévère, entraînant de lourdes pertes pour l'entreprise et l'obligeant à remplacer la totalité de ses cadres locaux. Tirant les enseigne-

ments de cette expérience, l'entreprise a adopté un style managérial à la marocaine et enregistre depuis lors de bonnes performances. Il ne fait pas de doute que les autres entreprises de la zone productrices de câbles ont bénéficié de la diffusion d'une telle externalisation qui leur a évité des déboires similaires.

- *La zone franche pourrait aussi bénéficier de la résolution de certaines défaillances dues aux externalités de coordination:* (a) en améliorant le transit maritime au port de Tanger qui se dégrade en période estivale lorsque le transit des marchandises est stoppé pour donner la priorité au transport de passagers (cette situation oblige parfois les entreprises, pour respecter leurs obligations contractuelles de livraison, à recourir au transport aérien, provoquant une augmentation des coûts de transport); (b) en élargissant les nouvelles installations de stockage des conteneurs au port d'arrivée de Tanger-Med, qui devraient en faire un centre international d'échanges essentiel pour les entreprises marocaines, mais aussi d'autres pays et qui donneront aux utilisateurs marocains l'avantage de bénéficier non seulement d'une installation fixe et de coûts de transport réduits, mais également d'installations de groupage; (c) en développant un service de transport public entre la zone franche et les lieux de résidences des ouvriers, et (d) en facilitant la promotion de vastes programmes de logements pour accueillir les flux de travailleurs nécessaires attendus. Ces questions devront trouver des solutions en concertation avec les pouvoirs publics.

Il est difficile de prédire le potentiel de résultats et la pérennité à moyen terme de la zone franche de Tanger. Par le biais du "Programme Émergence" dont la mise en place est imminente, (voir Encadré 2, Chapitre 8) le Maroc entend multiplier le nombre de zones spécialisées et de zones franches: Tanger Port-Med pour les pièces automobiles et électroniques, Casablanca pour les services off shore, Nouaceur pour les pièces aéronautiques, Agadir et Laayoune pour les industries agro-alimentaires et les produits de la mer, et Fès pour les produits agro-industriels. Les zones franches peuvent en effet contribuer positivement à la croissance et à l'emploi sous réserve d'attirer des investissements directs étrangers, et que ces derniers s'accompagnent de transferts de technologie susceptibles d'avoir un effet de démonstration envers les entrepreneurs locaux de telle sorte qu'ils soient encouragés à développer des exportations dans des secteurs non traditionnels. Cependant, une telle attractivité ne garantit pas que les IDE suivront. L'expérience internationale en matière de zones de libre échange démontre que d'autres facteurs que les simples incitations locales jouent un rôle clé dans la décision d'une entreprise étrangère de s'implanter à l'étranger. Et ces incitations doivent être transparentes et justifiées au plan économique et financier car elles sont à la base de la prise de décision de venir développer une politique de diversification productive au Maroc. Nous reviendrons sur cette question.

### **Comment les problématiques de gouvernance peuvent-elles être indirectement liées aux contraintes majeures?**

La gouvernance peut influencer indirectement sur la diversification productive. En bref, ce sont les politiques qui favorisent les rentes de situation qui sont particulièrement dommageables. Elles sont particulièrement pernicieuses lorsqu'elles confortent des activités non

concurrentielles, à faible valeur ajoutée, et qu'elles sont à l'origine du gaspillage des ressources publiques. Ainsi, même si les indicateurs de gouvernance sont jugés faibles et non significatifs par les analyses empiriques, tant les défaillances de l'État que celles du marché dans le processus d'auto découverte peuvent être la conséquence indirecte d'importants défauts de gouvernance.

Les données empiriques permettant de mesurer l'effet de la gouvernance sur la diversification productive sont difficiles à obtenir et quand elles existent, souvent brouillées. Il est très difficile d'évaluer les effets directs sur la croissance de politiques alternatives qui se montrent discrétionnaires à l'égard des activités générant des rentes de situation telles que exonérations de taxes, activités protégées par des régimes fiscaux spéciaux, pratiques monopolistiques, ou les barrières douanières élevées à l'entrée des biens et services (protection tarifaire et non tarifaire). Des approches indirectes sont donc nécessaires. Par exemple, Figueiredo (2005) montre que les entreprises bénéficiant de parts de marché substantielles changent moins souvent leurs produits que celles qui ont des parts de marché plus limitées. C'est clairement le cas au Maroc où de plus grandes entreprises ont la plus grande proportion de la production dans des secteurs clé, tels que le secteur manufacturier (voir la chapitre suivante concernant l'étude ICA). Par conséquent on peut s'attendre à ce que les découvertes soient moins importantes dans les pays comportant des grandes entreprises dominantes et dont l'économie est soumise aux intérêts économiques dominants.

Cependant, d'autres auteurs traitant des pratiques monopolistiques et de l'innovation (Aghion et al. 2003) trouvent une corrélation positive entre ces deux variables-ci, mais sous une forme de courbe en «U» non monotone. La forme de la courbe indique que le monopole joue, dans un premier temps, en faveur des innovations car il permet aux entrepreneurs de s'approprier totalement les efforts d'innovation et de recherche. Ensuite, à partir d'un certain degré de monopole (et d'innovation), il freine la diffusion des découvertes, décourageant les entreprises d'innover, et les poussant à se reposer sur leurs rentes de situation. Un bon exemple est donné par la Corée du Sud, où les nombreux *chaebols*, qui entretiennent des liaisons politiques fortes et des pouvoirs monopolistiques sur le marché domestique, se sont montrés capables de s'ouvrir et d'être compétitifs sur le marché mondial. Un autre exemple est donné par la Chine qui poursuit une politique industrielle hétérodoxe réussie, à partir de politiques protectionnistes ciblées dans des secteurs compétitifs et bien disciplinés. Ces politiques ont encouragé non seulement des innovations précoces mais aussi établi une certaine discipline en écartant les entreprises ne respectant pas leurs contrats. Dans ces deux exemples les secteurs bénéficiaires ont été bien ciblés, et ont reçu des soutiens efficaces pour promouvoir de nouvelles activités à l'exportation. Bien plus, la clé de la pérennité de leur réussite réside dans la faculté d'identifier les activités en déclin et de les stopper pour prévenir l'effet négatif des pratiques monopolistiques sur la diffusion des innovations.

Malgré ces restrictions, un consensus existe sur le fait que toutes les contraintes majeures identifiées peuvent être résolues par des solutions liées à la gouvernance. Ceci est valable pour traiter les externalités liées au marché comme celles liées aux problèmes du marché du travail ou des biais anti-exportation. Toutes les interventions publiques qui veulent modifier la répartition des ressources économiques sont toujours à la merci d'une récupération par les milieux d'affaires les plus influents. Il s'agit du syndrome bien connu de la «recherche de rentes» qui a souvent dévoyé les politiques de substitution d'importations

mais aussi les politiques de promotion des exportations. Aussi, pour éviter les phénomènes de récupération, de recherche de rentes, de corruption, ou tout autre «copinages,» il est crucial que le cadre institutionnel soit suffisamment robuste. Il est important que les décideurs soient tenus informés par les milieux d'affaires, et puissent tirer profit de leurs connaissances inestimables sur les contraintes de marché et l'existence d'opportunités. L'isolement des intérêts privés ne constituerait à l'évidence pas non plus une bonne réponse. Toute action ambitieuse du gouvernement visant à promouvoir de larges transformations structurelles doit trouver un juste équilibre entre le «Charybde» de l'ignorance bureaucratique et le «Scylla» de la récupération par les intérêts privés. En clair, un cadre institutionnel approprié pour la transformation économique doit trouver un juste équilibre entre rigueur et incitations. Trop d'incitations peuvent conduire à la situation de l'Amérique Latine qui, pendant la période de substitution des importations, a encouragé un grand nombre d'activités sans égard pour leurs retombées sociales. À contrario, trop de rigueur peut conduire à prolonger la situation marocaine des années 90, caractérisée par le manque d'incitations appropriées en faveur de la restructuration de l'économie.



# Comment les obstacles de l'environnement des affaires affectent-ils la diversification productive au Maroc?

---

**L**es obstacles au développement des affaires identifiés par l'enquête sur le climat de l'investissement (ICA) contribuent certainement au ralentissement des investissements, mais ils ne correspondent pas nécessairement aux contraintes majeures à la croissance mises en évidence précédemment. Certains de ces obstacles peuvent néanmoins expliquer l'absence d'investissements privés dans les nouvelles activités. Basée sur des résultats d'enquêtes, l'ICA offre une méthodologie alternative complémentaire de celle développée dans la chapitre précédente. Cependant, en les comparant à celles du diagnostic de croissance, les conclusions de l'enquête ICA doivent être interprétées avec prudence, et ce, pour plusieurs raisons: (a) elles reposent sur la perception des entrepreneurs, qui ne reflète pas toujours la réalité; (b) l'échantillon des entreprises couvertes par l'enquête se limite au secteur manufacturier marocain, qui n'est que partiellement représentatif du secteur privé en général; (c) les réponses soulignent des obstacles sous-jacents à des problèmes de fonds qui peuvent être souvent parfaitement identifiés en procédant à des analyses plus poussées; (d) la procédure d'estimation paramétrique (comparée à l'approche utilisée dans le diagnostic de croissance qui était moins uniforme) permet de classer de manière quantitative les obstacles perçus au développement des affaires, et de faire des comparaisons avec d'autres pays de référence; et (e) l'ICA enquête sur les entreprises du secteur manufacturier qui produisent à peu près 18 pour cent du PIB et dont les visions ne coïncident pas nécessairement avec celles des autres secteurs. Ses conclusions peuvent donc être toutes appliquées à l'environnement des entreprises manufacturières mais pas à celui de l'environnement des affaires dans son ensemble; les obstacles au développement des affaires perçus, comme leur l'ordre d'importance, ne rejoignent pas nécessairement les constats qui ressortent du diagnostic de croissance; enfin, même si elle est très sélective dans ses conclusions, l'enquête ICA traite aussi bien des contraintes majeures que des contraintes mineures.

Dans le présent rapport, l'examen de l'environnement des affaires s'applique aux industries manufacturières. Il est conduit sur la base d'une étude ICA menée conjointement par le Ministère de l'industrie et la Banque mondiale, et qui couvre 857 industries manufacturières disséminées dans tout le pays. Il faut souligner que les deux tiers de ces entreprises faisaient déjà partis d'un échantillon retenu pour une évaluation conduite en 2000, ce qui a permis aussi de mesurer les évolutions des conclusions dans le temps. Les détails techniques de l'enquête se trouvent dans le document de la Banque mondiale (2005c).

La simple description du tissu industriel suggère dès le départ que le secteur manufacturier connaît une mutation extrêmement lente. Selon l'étude ICA les principales caractéristiques du tissu industriel marocain peuvent être résumées comme suit: (a) les entreprises restent très concentrées à et autour de Casablanca; (b) les activités manufacturières sont dominées par les industries de l'habillement, du textile et du cuir; (c) les entreprises sont pour la plupart des petites et moyennes entreprises (PME), à structure familiale; (d) très peu d'entreprises font de la recherche et développement, bien que certaines innover en matière de produits; et (e) au cours des dernières années, quelques petites et moyennes entreprises ont fait des efforts significatifs pour moderniser leurs équipements: la proportion des PME ayant mis à jour leur parc automatisé est passée de 58 pour cent à 65 pour cent. Ceci, cependant, est seulement le fait des PME.

Le rythme de transformation structurelle de l'industrie manufacturière paraît, dans une large mesure, être le fait de grandes et anciennes entreprises privées opérant dans des secteurs d'activité en déclin, faisant preuve d'une diversification limitée et ayant peu d'activités nouvelles. Dans ce contexte les contraintes clés affectant le climat de l'investissement peuvent également faire obstacle à une transformation rapide, surtout si elles affectent de manière disproportionnée les jeunes entreprises d'exportation les plus petites et les moins influentes.

Dans ce contexte, l'apport de l'enquête ICA à l'étude de diagnostic de la croissance est double. *En premier lieu*, il permet de vérifier la réalité des contraintes perçues sur l'environnement des affaires, en confrontant les perceptions des entrepreneurs aux évidences décelées dans la chapitre précédente. *En deuxième lieu*, il permet d'identifier les contraintes perçues à un niveau désagrégé, par catégorie d'entreprises. Cette analyse plus détaillée permet de différencier les obstacles frappant chaque type d'entreprise, en particulier les plus dynamiques, et de pouvoir formuler des recommandations différentes sur les politiques à mettre en œuvre.

Les principaux enseignements tirés de l'enquête ICA démontrent que les perceptions des pouvoirs publics et des opérateurs économiques sur le rôle des principaux obstacles à l'activité économique sont globalement similaires. Certains ont déjà été identifiés:

- Le coût élevé et l'accès limité au financement constituent une préoccupation mise en avant par les entreprises mais que ne confirment pas les évidences empiriques. Cette perception est cependant influencée par les exigences élevées en matière de garanties, la difficulté généralisée d'exécution des contrats et la législation sur les garanties.
- La pression fiscale élevée combinée aux incertitudes, difficultés et à l'arbitraire dans l'application du régime fiscal. Cette perception est à relier au poids du secteur informel, qui favorise la concurrence déloyale, la fraude et la corruption.
- L'accès limité au foncier et certaines graves insuffisances dans la logistique du commerce.

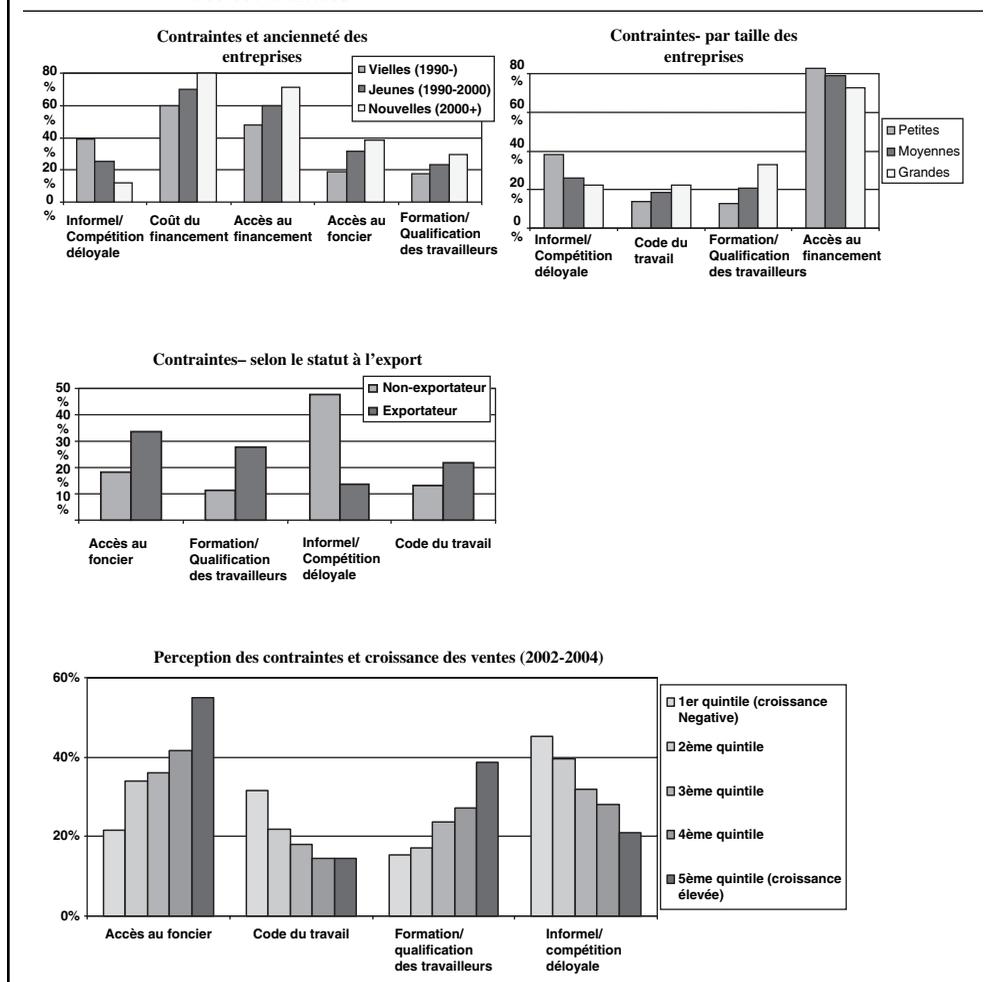
- L'insuffisante compétitivité des entreprises, qui consacrent peu de moyens à la recherche-développement et aux innovations.
- Le manque de formation des employés, conséquence directe du faible investissement des entreprises dans la formation continue, qui s'ajoute au manque d'éducation de base de la population salariée et au faible niveau de la recherche développement.
- Les carences institutionnelles (et la gouvernance qui leur est liée) sont mises en retrait: administration judiciaire, application des décisions de justice, corruption ou pesanteur bureaucratique.

Le niveau de désagrégation des résultats de l'enquête ICA permet de comprendre comment le secteur manufacturier marocain réagit face à sa propre évolution structurelle. La perception du niveau de contrainte par les entreprises est contrastée selon leur taille, le type d'activité (exportateur ou non) et leur dynamisme, mesuré par le taux de croissance de leur chiffre d'affaires (Graphique 23). Ce constat illustre plus particulièrement l'attitude des entreprises face à leur propre évolution structurelle. Les entreprises jeunes et exportatrices se plaignent plus souvent des contraintes freinant leur croissance: accès foncier, accès à une main d'œuvre de qualité, absence de flexibilité sur le marché du travail. En revanche, les entreprises plus anciennes, tournées sur le marché intérieur, se plaignent surtout de la concurrence déloyale provenant du secteur informel. De même, les PME font état de leurs difficultés croissantes d'accès aux financements, alors que les grandes entreprises mettent plutôt en avant les contraintes nées de la législation du travail et des carences de formation. Enfin, les entreprises en forte expansion se plaignent surtout des limitations de l'accès au foncier et du manque de main d'œuvre qualifiée, qui sont des éléments indispensables au soutien de leur croissance, alors que les entreprises sur le déclin se plaignent surtout de la rigidité du code de travail.

Les données de l'enquête suggèrent qu'il existe une nouvelle génération d'entrepreneurs marocains qui pourrait jouer un rôle moteur pour la croissance future. Cependant les changements structurels (plus particulièrement dans les industries manufacturières) se trouvent ralentis par une génération d'entreprises plus anciennes qui semblent bénéficier d'un climat d'affaires plus favorable et être moins concernées par des impératifs d'expansion. Ceci tend à suggérer que, pour accélérer la croissance des entreprises marocaines les plus dynamiques et les plus prometteuses, il faille améliorer leur environnement, pour les placer sur un pied d'égalité avec les entreprises déjà bien établies, notamment en terme d'accès aux financements.

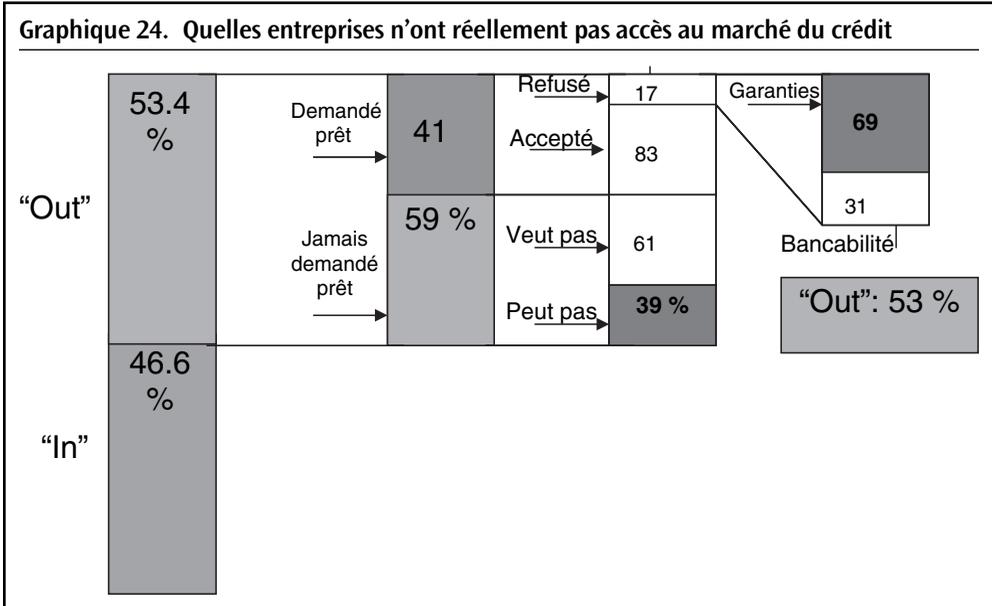
L'enquête ICA permet également de déceler des perceptions contradictoires entre les entreprises, par exemple sur les contraintes de financement. Globalement plus de 80 pour cent des entreprises identifient le coût élevé du crédit et le manque d'accès aux financements comme les deux contraintes majeures de l'environnement des affaires. Toutefois, une analyse à un niveau plus fin permet de nuancer ce jugement. Une ventilation des réponses apportées par les entreprises permet de constater que 47 pour cent d'entre elles disposent déjà de prêts, qu'environ 37 pour cent n'ont aucun problème d'accès aux financements, et qu'à peine 16 pour cent sont en fait exclues du système, principalement les PME (Graphique 24). Ces constats sont conformes à la tendance baissière des taux d'intérêts et aux excédents de liquidité du système bancaire, validant l'hypothèse que l'accès au financement n'est pas une contrainte majeure à la croissance.

**Graphique 23. Secteurs, régions, et types d'entreprises—perceptions très diverses des contraintes**



Source: ICA 2004.

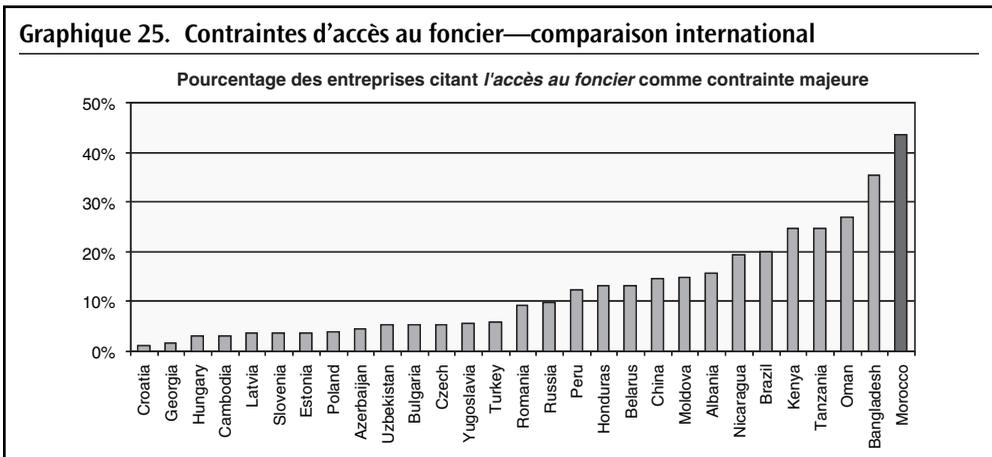
En fait, l'enquête ICA confirme les résultats du diagnostic de croissance, mais sous un angle différent. Prenons l'exemple de l'administration publique (y compris les services publics), qui est non seulement déterminant pour la productivité mais aussi pour la gouvernance, et qui ne constitue pas une contrainte sévère à l'investissement. La performance relativement bonne des administrations marocaines est reflétée par une série d'indicateurs tirés de l'enquête ICA et qui sont comparés à des références internationales. Par exemple le délai nécessaire pour l'enregistrement d'une entreprise ne dépasse pas cinq jours au Maroc. Les entreprises marocaines sont raccordées aux réseaux téléphoniques, de distribution d'eau et d'électricité dans des délais raisonnables par rapport à d'autres pays concurrents, y compris la Chine et la Pologne. Les entrepreneurs marocains déclarent également que s'ils avaient dû démarrer leur activité en 1999, ils auraient eu besoin en moyenne de 10 autorisations différentes pour pouvoir commencer leurs opérations. Le



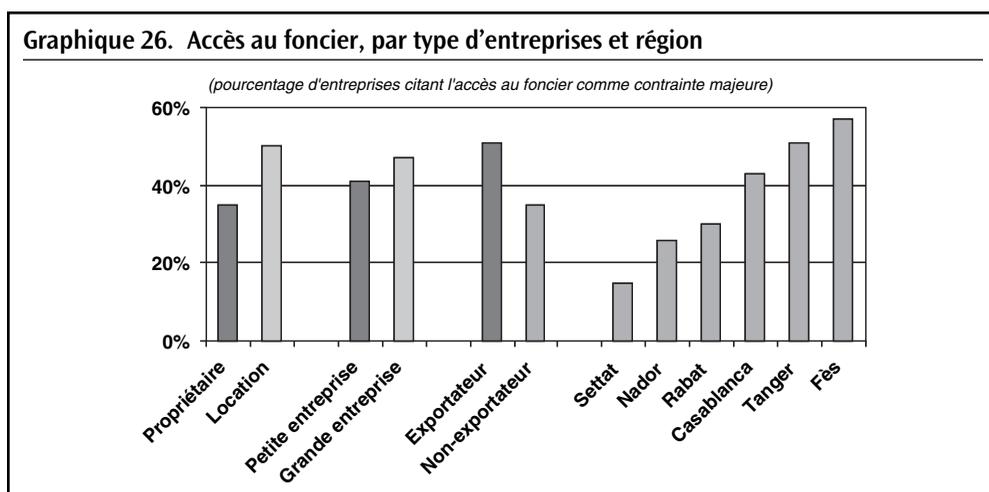
Source: ICA 2004

nombre de permis à faire renouveler chaque année est désormais beaucoup moins important, 0,5 en moyenne. Les visites d'inspection des entreprises sont moins fréquentes que dans les autres pays, et les délais de dédouanement sont parmi les plus courts du monde en développement.

L'enquête ICA révèle des problématiques moins critiques mais néanmoins importantes pour l'environnement des affaires, comme la disponibilité des terrains. Pour environ 43 pour cent des entrepreneurs marocains, l'accès à un site industriel viabilisé reste un problème majeur pour le développement de leurs activités. Cette situation est particulièrement préoccupante comparée à celle des autres pays. Parmi les 35 pays couverts par l'enquête ICA, le Maroc présente le niveau le plus élevé d'insatisfaction (Graphique 25). Ceci pourrait être



considéré comme une appréciation subjective. Mais, la désagrégation des données confirme le rôle essentiel joué par cette contrainte sur l'expansion des grandes firmes exportatrices et mérite qu'on y porte attention. Le problème d'accès à un site viabilisé dépend de la région où l'entreprise se trouve, de la taille de l'entreprise, de son degré de dynamisme, et s'il s'agit d'une entreprise exportatrice ou non. On note qu'il est plus sérieux dans les régions clés de production comme Tanger, Fès et Casablanca (Graphique 26). La plupart des entreprises qui louent leurs terrains expriment le souhait d'acheter, sans doute parce que le terrain peut servir de garantie pour l'obtention d'un prêt bancaire. Les grandes entreprises et celles exportatrices sont en général à la recherche de terrains pour pouvoir s'agrandir et soutenir leur expansion. Pour certaines activités, le problème est de plus aggravé par le fait que la demande de terrains est élevée alors que l'offre est insuffisante, ce qui provoque une spirale inflationniste. Bien que le Fonds Hassan II offre des facilités de financement intéressantes pour l'achat des terrains et des bâtiments, les critères d'éligibilité (secteur spécifique) et les modalités de déboursement (préfinancement à la charge de l'entrepreneur) limitent sa portée.



L'étude ICA relève également des insuffisances en matière de formation continue, de dépenses en recherche & développement et en certification ISO des entreprises marocaines. Une entreprise marocaine sur cinq seulement propose une formation à ses employés, ce qui est très insuffisant au regard des normes internationales. Les dépenses de R&D sont non seulement porteuses de nouvelles technologies, mais elles permettent aussi aux entreprises de mieux s'adapter et de faire évoluer les technologies avancées existantes. Ceci s'applique notamment au Maroc qui travaille beaucoup en sous-traitance financée par des IDE. Alors que les entreprises thaïlandaises et chinoises consacrent en moyenne de 2 à 6 pour cent de leur chiffre d'affaires pour la R&D, l'ICA relève que les entreprises marocaines n'y consacrent quasiment rien, à peine 5 pour cent des entreprises manufacturières au Maroc investissent dans la R&D. Il n'existe pas de données publiées sur le niveau d'investissement en R&D du secteur public (ces données sont récoltées au niveau mondial par l'UNICEF). Une entreprise sur deux évoque le manque de financement comme principal obstacle à la R&D, une sur trois le manque de personnel qualifié, et une sur dix évoque le manque de protection des droits de propriété comme deuxième ou troisième obstacle majeur pour la

R&D. À peine 5 pour cent des entreprises manufacturières produisent sous licence étrangère, soit un pourcentage très bas par rapport aux normes internationales. Les normes ISO pour les entreprises dans les pays en développement constituent une importante source de savoir-faire technologique pour améliorer leur capacité d'exportation et leur compétitivité sur les marchés internationaux. Le Maroc compte parmi les pays ayant le plus faible pourcentage d'entreprises certifiées ISO (5 pour cent), bien en dessous de pays concurrents comme la Turquie, la Chine ou les pays d'Europe de l'Est.

**Tableau 3. Performance de l'indice de l'économie de la connaissance du Maroc**

Région	Nombre de Pays	Incitation et Régime			Technologies		Classement Global KEI
		Institutionnel	Innovation	Éducation	Information		
Monde	128	85	70	102	76	85	
MENA	17	12	9	15	11	12	
Revenu faible-intermédiaire	38	22	19	37	21	26	

Les conclusions précédentes correspondent au niveau de sous-performance du Maroc en matière d'économie de la connaissance. Les faiblesses de la formation, de la R&D et de l'innovation correspondent au mauvais classement du Maroc dans l'édition 2006 de l'Indice de l'économie de la connaissance (KEI) de la Banque mondiale. C'est un indice qui s'appuie sur quatre piliers: (a) incitations économiques et régime des institutions (tarifs et BNT); (b) éducation et ressources humaines (alphabétisation et inscription en secondaire et supérieur); (c) innovation (R&D, brevets et articles parus dans des publications scientifiques); et (d) technologies de l'information et de la communication (TIC), (téléphones et ordinateurs pour 1 000 habitants et utilisateurs d'Internet). Le Maroc se situe bien en dessous de la moitié, en termes de KEI mondial, au 85ème rang sur 128 pays (12ème rang de la région MENA) (Tableau 3). Mais, comme souvent dans ces indices, c'est en comparant le classement relatif dans chacun des piliers qu'on en tire le plus d'informations. En comparant le Maroc à la région MENA et aux pays à revenus intermédiaires, son retard est plutôt mince pour l'innovation et les TIC, mais plus grave en éducation et en ce qui concerne le niveau d'incitations inscrites dans le régime institutionnel. Ces constatations rejoignent de nombreux autres résultats: déploiement rapide de la R&D (en particulier à l'étranger) et des facilités télécoms ces dernières années après la privatisation; effet contraignant sur la rapidité de la croissance future du niveau inadéquat de l'éducation si n'est pas mise en oeuvre rapidement une politique d'alphabétisation et d'amélioration des taux d'achèvement du primaire et du secondaire; nécessité de trouver de nouvelles incitations pour stimuler l'innovation. De telles incitations devront non seulement reconnaître le fort potentiel que représente l'accroissement des chercheurs de R&D mais aussi s'intéresser au renforcement de la protection du droit de propriété intellectuelle et de l'application des lois. De nouvelles réglementations sont en cours, elles font suite à la signature du ALE avec les États-Unis.



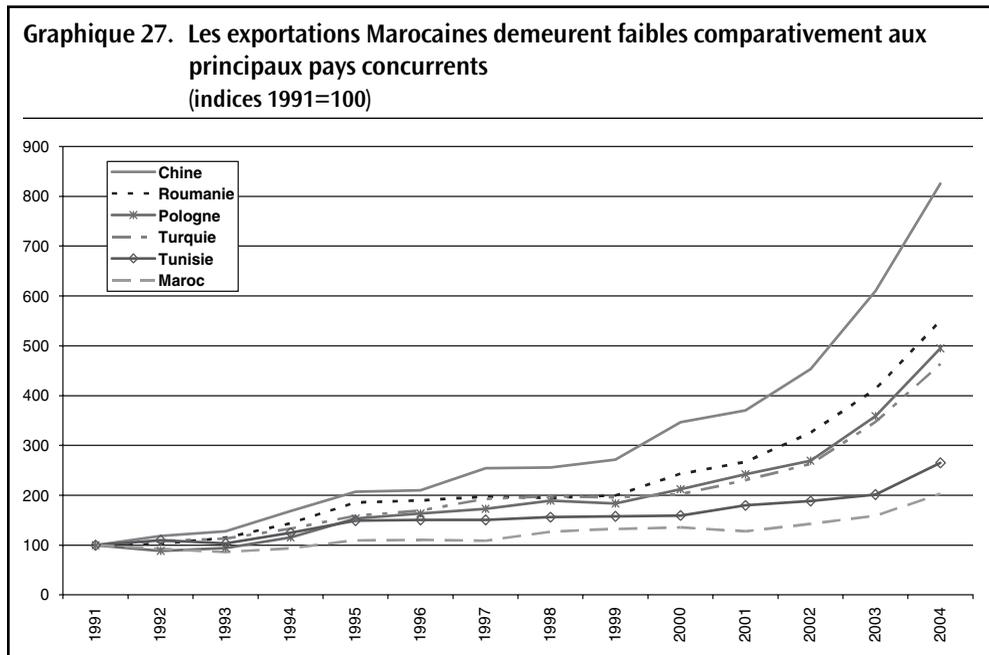
# Réduire le biais anti-exportations du régime commercial afin de stimuler la diversification, la compétitivité des exportations et la croissance

---

L'idée que la libéralisation du commerce joue un rôle majeur dans l'accélération de la croissance et la diversification productive ne doit pas être remise en cause. La plupart des pays à croissance rapide, concurrents du Maroc, ont appuyé leur développement sur une croissance rapide et volontaire des exportations. Au cours des deux dernières décennies, la Chine, la Pologne, la Roumanie, la Tunisie et la Turquie, entre autres, ont toutes connu un taux élevé et soutenu de croissance des exportations (Graphique 27), qui leur a permis de tirer parti des opportunités offertes sur le marché mondial.

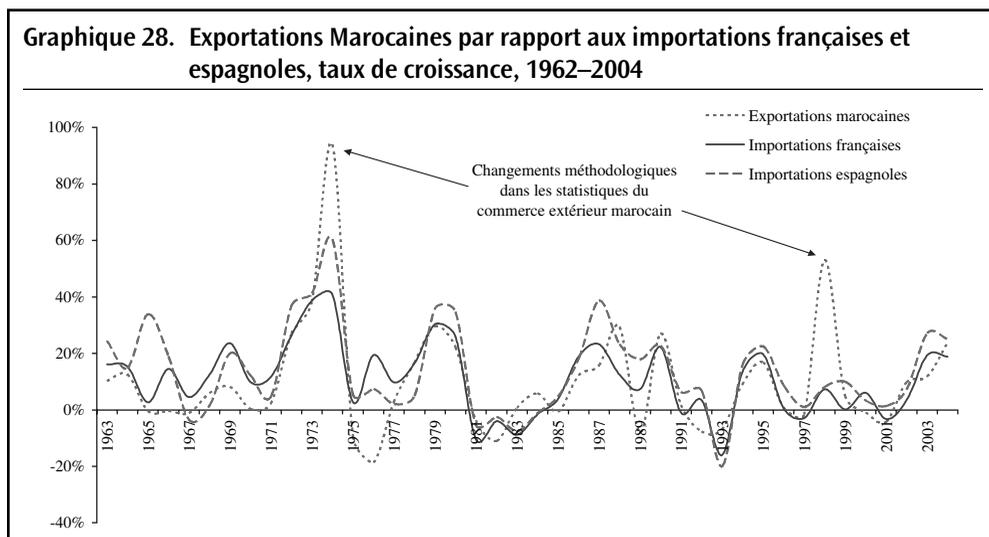
Malheureusement, au cours de la dernière décennie, la performance du Maroc en matière d'exportations n'a pas été à la hauteur. Le Royaume a perdu des parts du marché mondial des marchandises d'exportation et les excédents de la balance courante en baisse ces dernières années ne sont dus qu'aux fortes exportations de services et aux recettes provenant des marocains résidant à l'étranger (MRE). La faible demande externe d'exportations marocaines pourrait expliquer cette évolution. Par ailleurs, la fin des quotas d'exportation liée à la disparition de l'accord Multi fibres au début de 2005 expose les exportateurs de textiles et habillement à la concurrence directe des producteurs à bas coût d'Europe de l'Est et d'Asie de l'Est. Cependant ces considérations ne constituent qu'une explication très superficielle des mauvaises performances du Maroc sur une période marquée par des conditions exogènes favorables.

Plusieurs autres raisons expliquent la relativement faible performance du Maroc à l'exportation. La croissance des exportations marocaines reste concentrée en termes d'offre et de marchés. Ceci reflète la lente transformation structurelle de l'industrie manufacturière et la diversification limitée des débouchés. Les exportations de textile-habillement et celles des phosphates continuent de représenter plus de 50 pour cent de la totalité des



Source: Office des changes and UNCTAD

exportations du Maroc. Deux marchés, la France et l'Espagne absorbent plus de 50 pour cent des exportations du Maroc. L'analyse de co-intégration confirme l'hypothèse d'une forte interrelation structurelle entre les exportations du Maroc et les importations de la France et de l'Espagne. La relation est particulièrement évidente avec l'Espagne (Graphique 28). La régression des exportations marocaines sur les importations de la France et de l'Espagne (en termes logarithmiques pour trouver des élasticités) montre qu'une hausse de 1 pour



Source: UN COMTRADE et estimation Banque mondiale.

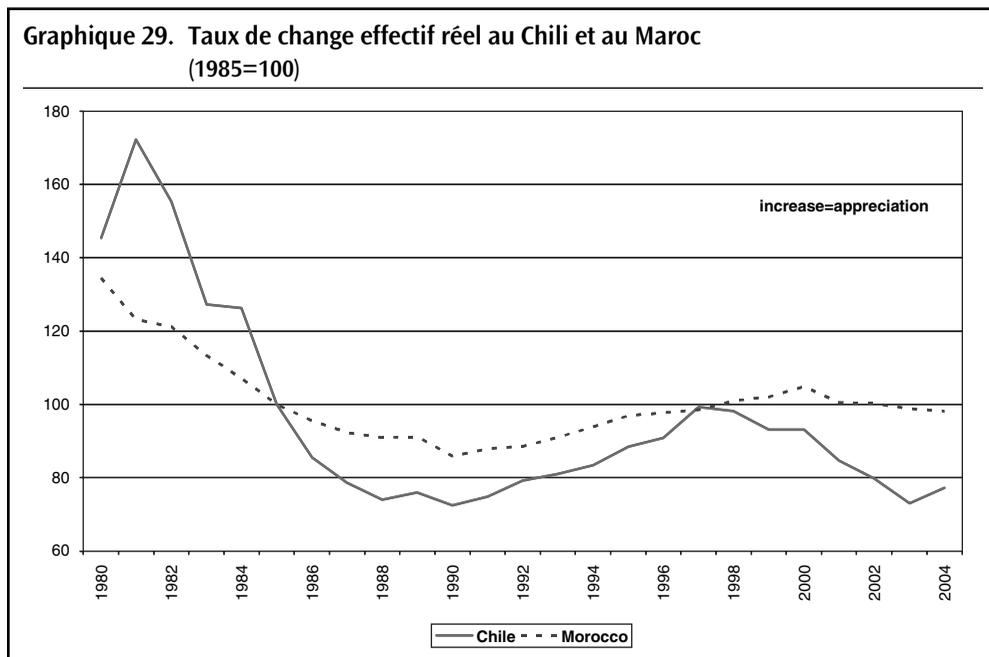
cent des importations espagnoles se traduit par une hausse de 0,64 pour cent des exportations totales du Maroc, et qu'une augmentation de 1 pour cent des importations de la France, se traduit par une hausse de 0,43 pour cent des exportations totales du Maroc. Ces résultats donnent à penser, d'un point de vue empirique, que le Maroc forme déjà un marché régional intégré avec ces deux pays. C'est une situation très similaire à celle du Mexique avant son adhésion à l'Accord de libre-échange d'Amérique du Nord (NAFTA) avec les États-Unis et le Canada. Rien ne devrait empêcher le Maroc d'obtenir de l'Espagne le statut de Marché prioritaire déjà accordé au Brésil, à l'Inde, à la Russie, aux États-Unis et, en janvier dernier, à l'Algérie.

Quels sont les autres facteurs explicatifs de la piètre performance du Maroc en matière d'exportation (et du manque de diversification)? Plusieurs indices suggèrent qu'une autre raison de fond serait la persistance d'un parti pris anti-exportation que les politiques commerciales poursuivies au cours des deux dernières décennies n'ont pas réussi à lever.

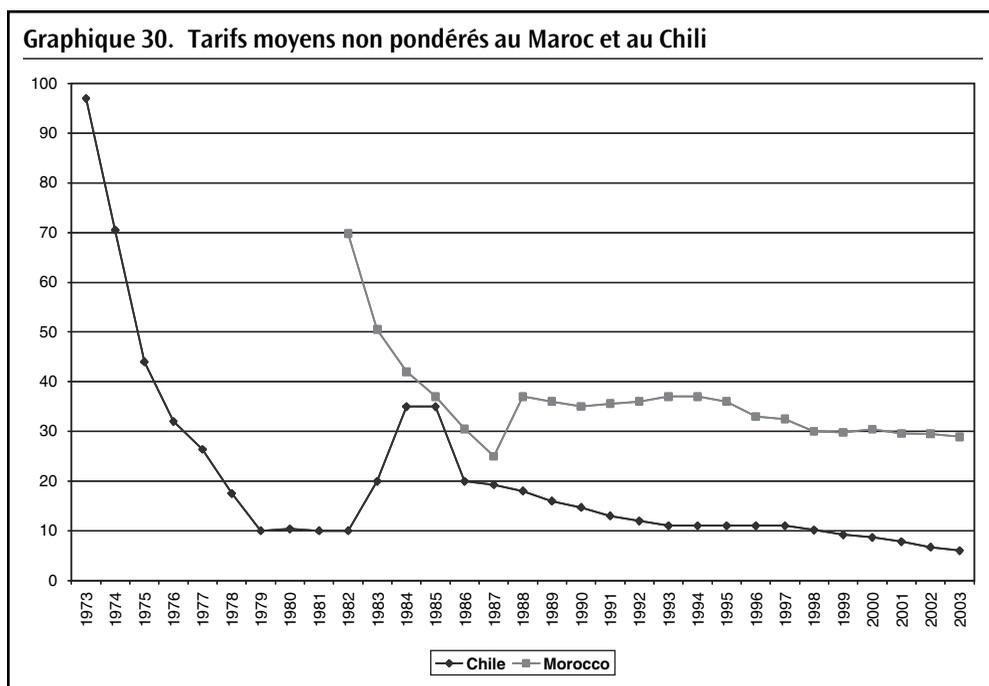
Un premier indice provient de l'analyse des flux commerciaux. Les politiques commerciales menées au cours des deux dernières décennies liées à la globalisation des échanges, ont vraisemblablement permis d'accroître l'ouverture commerciale du Maroc. Le rapport des exportations et des importations au PIB a augmenté de 48,5 pour cent en 1990 à 54,7 pour cent en 2004. Cependant cet indicateur d'ouverture est biaisé par l'importance des importations. En effet, les importations ont été le moteur de cette augmentation, leur taux moyen annuel de croissance ayant été de 6,7 pour cent en valeur durant cette période. Et la couverture des importations par les exportations est tombée de 64,2 pour cent à 55,3 pour cent en 2004, et pourrait pour la première fois depuis deux décennies descendre en dessous de 50 pour cent dans les années futures.

Un deuxième indice est donné par la comparaison de l'expérience de libéralisation du Maroc et du Chili. Le Chili et le Maroc offrent des similitudes. Ce sont deux petits pays côtiers jouissant d'un avantage comparatif apparent sur le plan de l'agriculture et des minerais. Les deux pays ont poursuivi, au début des années 80, une politique de stabilisation et de libéralisation commerciale suite à des crises budgétaires et de balance des paiements. Les autorités marocaines citent souvent, avec raison, le Chili comme un exemple de réforme de la politique commerciale. Pendant la majeure partie des années 80, les deux pays ont poursuivi la même politique en faveur de la libéralisation du commerce (réduction des tarifs et suppression des restrictions quantitatives pour les produits industriels et agricoles), couplée avec une politique de dépréciation du taux de change réel (Graphiques 29 et 30).

Cette comparaison démontre que le Maroc a eu un rythme de réforme beaucoup plus lent que le Chili. Les tarifs appliqués aux produits agricoles demeurent beaucoup plus élevés au Maroc. En 2002, le tarif moyen pour les produits agricoles était de 50 pour cent au Maroc, alors que le Chili a réduit ses tarifs à un niveau uniforme de 11 pour cent en 1993. Cette tendance dénote le retard significatif de la libéralisation de l'agriculture par rapport à celle de l'industrie, bien que le niveau de protection reste encore élevé dans ce dernier secteur. Le tarif moyen non pondéré des produits industriels est encore d'environ 30 pour cent, et sa réduction sera très lente en raison des accords de libre échange avec l'UE et les États-Unis, qui prévoient un ajustement très progressif. Enfin, et c'est sans conteste le plus important, alors que les deux pays ont connu la même évolution du taux de change réel (dépréciation dans les années 80, appréciation dans les années 90 et dépréciation dans les années 2000), la dépréciation réelle a été beaucoup plus marquée et durable au Chili qu'au Maroc. Les dépréciations réelles opérées par le Maroc, notamment dans les années 2000, sont plutôt modestes.



Source: IMF

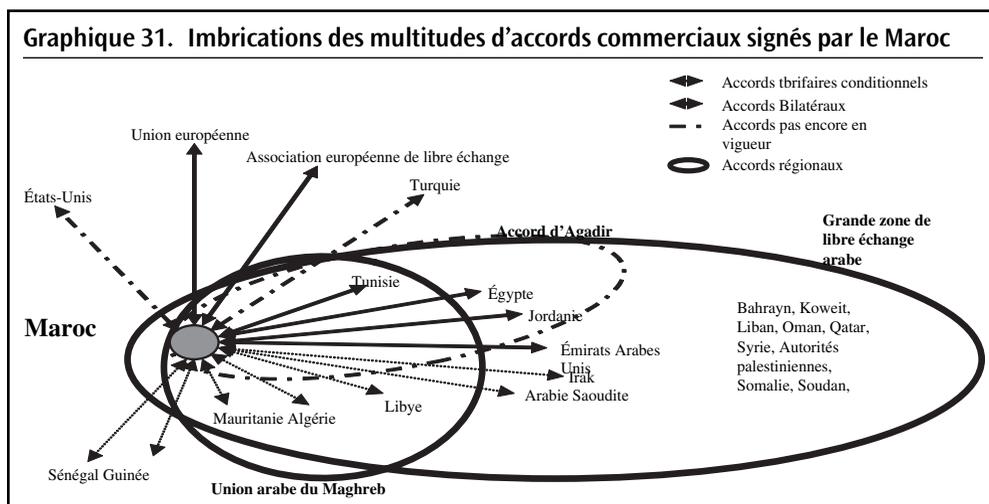


Source: WITS-TRAINS

Un troisième indice est fourni par les mesures directes du biais anti-exportation. Étant donné la taille étroite du marché intérieur et régional, et les capacités technologiques limitées du capital physique et humain, le Maroc ne peut pas se reposer uniquement sur son développement industriel et sur son marché intérieur pour accélérer la croissance économique. Son potentiel d'accélération de la croissance dépendra surtout du dynamisme des exportations non traditionnelles, notamment de celles à forte valeur ajoutée, dans la mesure où ses productions à faible valeur ajoutée font face à une concurrence exacerbée sur leurs marchés traditionnels. Pour accélérer la croissance des exportations non traditionnelles, l'actuel biais anti-exportation, surtout sur les marchés non privilégiés, doit continuer à être réduit. Ce biais résulte de la préférence donnée à un régime restrictif des importations ayant suscité des transferts importants des consommateurs vers les producteurs domestiques, comme le suggère le niveau élevé de l'indice de restriction OTRI et des taux de protection effective (voir Graphiques 19 et 20). En fait, les entreprises qui produisent pour l'exportation ne bénéficient pas de la même politique de soutien que celles qui produisent pour le marché intérieur. Ainsi, une couverture protectionniste existe pour des secteurs sur-protégés, à la recherche de rentes de situation et inefficients, qui n'ont pas ou peu d'avantages comparatifs et qui survivent à l'abri de barrières tarifaires et non tarifaires (toujours existantes), d'interdits, de régulations techniques, de multiples règles d'origine, de mesures de sauvegarde, d'exemptions fiscales et de transferts publics, au détriment des secteurs exportateurs existants et potentiels.

En termes nominaux, et en examinant la simple moyenne des tarifs de la nation la plus favorisée, le Maroc doit encore réaliser des réductions significatives. Les tarifs utilisés vont de 0 pour cent à 329 pour cent; avec des taux de plus de 50 pour cent appliqués aux seuls produits agricoles. Pour les biens manufacturés, il existe sept taux (2,5-10-17,5-25,0-32,5-40,0-50,0 pour cent), les taux les plus courants étant 10, 40, et 50 pour cent. Le tarif simple et moyen (données 2005) s'élève à 29,5 pour cent (50,6 pour cent pour les produits agricoles et 26,0 pour cent pour les produits manufacturés). La dispersion des tarifs, mesurée par l'écart type, est élevée: 24,2 pour cent (43,4 pour cent pour les produits agricoles et 17,3 pour les produits manufacturés). Et en plus de ces droits d'importation, il faut ajouter une taxe parafiscale de 0,25 pour cent sur les biens importés.

Dans un tel contexte, les accords bilatéraux de libre échange et l'accès préférentiel aux marchés devraient aider les exportateurs marocains à défendre leur position sur les marchés établis (UE) et à valoriser leur présence sur les marchés sous exploités (États-Unis). Ils devraient faire diminuer le coût des intrants intermédiaires par rapport à ce qu'ils étaient auparavant (Turquie) tout en assurant des incitations permettant la stimulation de l'innovation et le développement des produits. L'accord d'association Euro-Med avec l'UE qui est mis en œuvre depuis 2000 traduit le choix d'une ouverture progressive du marché marocain à travers une libéralisation préférentielle du commerce. Cette orientation a été confirmée par la signature d'autres accords de libre échange, avec les États-Unis et la Turquie en 2004. Une description détaillée de ces accords et une estimation de leur impact économique se trouvent dans le Volume II, annexe IV.A4. Au total, le Maroc a signé 11 accords de libre échange et sept accords tarifaires conditionnels (Graphique 31). Cette nouvelle orientation du commerce doit favoriser une croissance par les exportations et la création d'emplois. Elle nécessite l'ajustement des producteurs locaux à un nouvel environnement plus concurrentiel et la mise en œuvre de réformes complémentaires à la stratégie d'ouverture des marchés.



Source: Estimations établies par la Banque mondiale.

Cependant, il reste plusieurs motifs sérieux de préoccupation portant sur le calendrier et le contenu des accords qui pourraient en retarder les effets bénéfiques. *En premier lieu*, le délai d'élimination des tarifs vis-à-vis de l'UE est beaucoup plus long (plus de deux fois) que celui prévu dans le cadre des accords signés avec les pays concurrents d'Europe de l'Est, ce qui peut entraîner un effet non négligeable de diversion du commerce. *En deuxième lieu*, les multiples règles d'origine, la plupart avec des règles non cumulatives, peuvent provoquer une distorsion dans les flux commerciaux, un effet de diversion du commerce voire de disparition. Dans un tel contexte, l'accord récemment signé avec la Turquie, qui applique les règles d'origine paneuropéenne, va dans le bon sens. *En troisième lieu*, les normes techniques exigées sur les marchés européen et américain, qui nécessitent le développement de capacités locales supplémentaires encore très largement inexistantes, peuvent devenir un obstacle non tarifaire. *En quatrième lieu*, comme il a été souligné précédemment, la réussite de la stratégie de promotion des exportations va bien au-delà de la simple suppression des obstacles au commerce et dépend in fine des biens et services que le pays exportera et de sa capacité à attirer de nouveaux investissements étrangers et à les internaliser. *En cinquième lieu*, étant donné la faible complémentarité du commerce avec la plupart des pays avec qui ont été signés des accords de libre échange, les bénéfices potentiels à court terme seront sans doute très limités. En d'autres termes, la dynamique d'exportation ne peut pas reposer uniquement sur les effets attendus de ces accords. D'ailleurs, si les estimations concernant l'impact des accords de libre échange sur le bien être sont en général positives, et davantage encore quand il s'agit d'accords multilatéraux, elles montrent aussi que les effets ne doivent pas être surestimés. Cette conclusion souffre toutefois d'une exception: l'Algérie. Nos estimations tirées d'un modèle gravitationnel comparant l'Algérie et le Maroc et le potentiel d'exportations de biens et de services des deux pays à leur taille relative, à leur éloignement géographique et à d'autres caractéristiques, démontrent que la réouverture des frontières marocaines avec l'Algérie procurerait à l'économie marocaine une plus-value estimée à environ US\$ 780 millions en exportations et US\$ 220 millions en recettes touristiques, soit une progression d'environ 2 pour cent du PIB.

L'une des meilleures illustrations des effets positifs de la concurrence sur la transformation structurelle d'un secteur est sans doute fournie par l'industrie textile, menacée par la fin de l'AMF. L'abolition des quotas dans le secteur du textile-habillement, qui représente au Maroc environ 17 pour cent de la valeur ajoutée industrielle, 34 pour cent des exportations de marchandises et 42 pour cent des emplois industriels, produit un impact majeur sur l'économie marocaine. Le Maroc est cependant moins touché par la fin des accords Multi fibres que la Turquie et la Tunisie, il l'est cependant plus que la Chine, l'Égypte et la Pologne.

Les changements structurels ne sont pas nouveaux pour l'industrie du textile et de l'habillement qui a dû faire face au cours de la dernière décennie à la concurrence sur les coûts de la main d'œuvre, mais aussi sur la qualité, la flexibilité et les délais de livraison. Il existe une flexibilité considérable dans les deux secteurs qui leur permet d'adapter rapidement leur offre en réponse aux signaux du marché. En effet, la structure des exportations de l'industrie du textile-habillement a subi des changements significatifs au cours de la décennie passée. Certaines activités, telles que les tailleurs pour dames ont connu une forte expansion en termes absolus et relatifs, alors que d'autres, tels que les manteaux pour hommes, ont au contraire subi une forte contraction (Tableau 4). Cependant, le poids des incertitudes sur l'avenir du secteur reste considérable dans un contexte de concurrence accrue depuis le début de 2005 de la part des exportateurs d'Asie du Sud-est et de l'Est. Au cours des trois premiers mois de 2005, les exportations marocaines de costumes et de sous-vêtements ont chuté en valeur (en monnaie locale) respectivement de 15 pour cent et de 21 pour cent, par rapport aux trois premiers mois de 2004. En se fondant sur le modèle d'équilibre général du GTAP (Projet d'analyse du commerce mondial), les estimations de la Banque mondiale indiquent que le Maroc subira à long terme une réduction de ses exportations de textile de 11 pour cent et d'habillement de 18 pour cent, avec la suppression progressive des accords Multi fibres. Des réductions de revenu du même niveau sont prévues dans d'autres pays en Afrique du Nord et au Moyen Orient, alors que les producteurs chinois et les consommateurs européens et américains seront les principaux bénéficiaires de la libéralisation du commerce mondial du textile et de l'habillement.

Toute baisse des exportations du secteur textile-habillement induira des répercussions importantes pour l'économie marocaine, notamment sur l'emploi, en particulier féminin. Les industries exportatrices ont tendance à employer plus de personnel féminin que les secteurs d'importation. Ainsi, le secteur du vêtement qui est fortement orienté vers l'exportation, compte-t-il 65 pour cent de personnel féminin, et ce pourcentage peut aller jusqu'à 93 pour cent dans les PME (Banque mondiale 2006). Par conséquent, toute contre-performance des exportations et réduction des effectifs affecteront plus lourdement la population féminine, avec toutes les implications que cela comporte sur l'équilibre des genres et le rythme des réformes et de la modernisation.

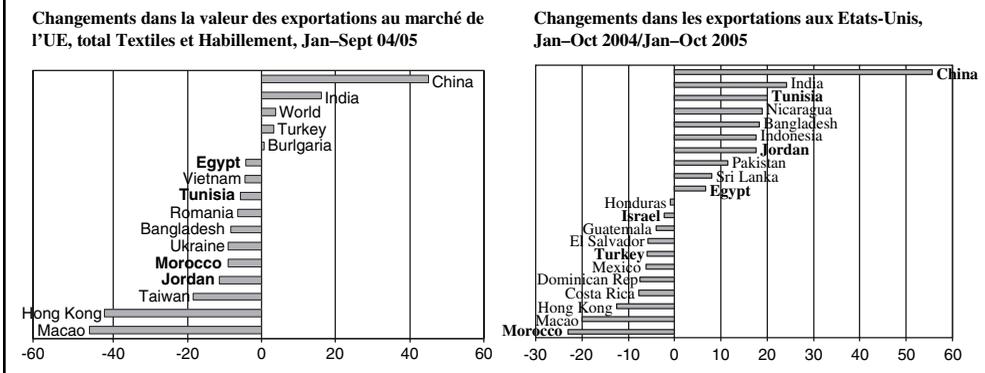
Les premières informations sur les conséquences de la disparition progressive des quotas AMF indiquent que le Maroc n'a que faiblement reculé sur le marché UE, confirmant ainsi son ajustement dans le secteur textile. Mais les pertes sont plus significatives sur le marché américain. Le Graphique 32 montre l'évolution des importations européennes de textiles et vêtements pour les neuf premiers mois de 2004 et les mois correspondant de 2005 (à gauche) et les changements des importations américaines de tous les textiles sur 10 mois en 2004 et 2005 (à droite). Le Maroc a sans doute été le plus fortement touché par la baisse

**Tableau 4. Changements structurels dans les exportations Marocaines de textile et de vêtements, 1995–2004**

HS-4	Désignation des Produits	Augmentation des Exportations		Part D'exportation de Textiles et Vêtements (%)	
		US\$ actuels ('000)	%	1995	2004
<i>Les dix lignes de produits ayant connu les augmentations les plus importantes en exportations</i>					
6204	Tailleurs dames et fille, ensembles, non tricotés	375 018	62	22,9	28,3
6109	T-shirts, gilets de corps, débardeurs, tissés ou crochet	189 853	142	5,0	9,3
6212	Soutien-gorges, gaines, jarrettières, tricotés ou non	78 472	78	3,8	5,2
6108	Combinaisons, pyjamas dames et filles, etc., tricotés ou crochet	60 248	135	1,7	3,0
6211	Survêtement, combinaisons ski et art. natation, non tricotés, etc.	53 266	57	3,5	4,2
6110	Pull-over, tricotés, gilets, etc. tricotés ou crochet	30 216	15	7,6	6,7
5209	Tissus en coton tissé, pas moins de 85% coton, poids>200	25 016	441	0,2	0,9
6106	Chemisiers, blouses dames, filles, tricotés ou crochet	22 085	67	1,2	1,6
6107	Caleçons hommes ou garçons, pyjamas, tricotés ou crochet etc.	18 994	71	1,0	1,3
6207	Maillots de corps hommes ou garçons, etc. non tricotés ou crochet	14 098	142	0,4	0,7
<i>Dix lignes de produits enregistrant les plus fortes baisses en exportations</i>					
6114	Vêtements non identifiés ou spécifiés, tricotés ou crochet	-4 175	-43	0,4	0,2
6210	Vêtements feutre ou tissu imprégné	-4 326	-17	1,0	0,6
6209	Vêtements et accessoires bébés, non tricotés ou crochet	-4 699	-22	0,8	0,5
5701	Tapis et revêtements plancher	-5 371	-25	0,8	0,5
6101	Manteaux hommes ou garçons, tricotés ou crochet	-8 025	-63	0,5	0,1
6103	Costumes, ensembles hommes ou garçons, tricotés ou crochet	-11 381	-30	1,4	0,8
6205	Chemises hommes, garçons, non tricotées ou crochet	-13 876	-8	6,3	4,4
6111	Vêtements et accessoires bébés tricotés ou crochet	-19 417	-52	1,4	0,5
6112	Survêtements, combinaisons ski et art. natation, tissés ou crochet	-19 742	-47	1,6	0,6
6201	Manteaux, capes, etc. hommes ou garçons non tricotés, etc.	-21 245	-43	1,9	0,8
Tous les textiles et vêtements		819 376	31	100,0	100,0

Source: Base de données UN COMTRADE.

**Graphique 32. Impact de la suppression de L'AMF sur les exportations Marocaines destinées aux marchés de L'UE et des États-Unis**



Source: Banque Mondiale (2006).

Source: Commission du Commerce International des EU (USITC).

sur le marché UE avec une chute de 9,3 pour cent au cours de la période, plus que la Tunisie et l'Égypte qui ont enregistré une baisse moins forte de 5,6 pour cent et 4,2 pour cent respectivement, toutefois ce ralentissement est bien moindre (de moitié moins, car il était annoncé à 20 pour cent) que ce qui avait été prévu au début de 2005. La chute est plus forte sur le marché américain. Le Maroc est le plus fortement touché des grands exportateurs de textile aux États-Unis avec une chute de 23 pour cent. Une évolution qui contraste avec l'augmentation des exportations textiles de la Tunisie et de l'Égypte. L'application de l'ALE avec les États-Unis couplée au dynamisme renouvelé des entreprises parrainées par le programme d'aide européen «Mise à niveau» ainsi que les investissements récents de sociétés américaines au Maroc comme Fruit of the Loom, devraient faire remonter les exportations de textiles et de vêtements marocains aux États-Unis.



## Rigidités sur le marché du travail et création d'emplois

---

Comme dans tous les pays de la région MENA, l'accélération de la croissance est la seule manière pour le Maroc de relever le défi du chômage. En 2015, la population active devrait atteindre environ 14,3 millions. La population active du Maroc en forte croissance s'inscrit dans un contexte déjà insupportable de chômage. Environ 11 pour cent de la population est sans emploi, et le chômage frappe surtout les jeunes en milieu urbain, les diplômés et les femmes qui travaillent.<sup>8</sup> Partant d'une hypothèse d'expansion de 10 pour cent de la seule population active et d'une croissance moyenne de 4 pour cent par an du PIB réel, il est estimé qu'au cours des dix prochaines années quelques 3,3 millions d'emplois devront être créés pour permettre l'absorption à la fois des nouveaux arrivants et du vivier de 1,3 million de travailleurs aujourd'hui sans emploi. Ce niveau représente le tiers du portefeuille actuel d'emplois du marché marocain. Relever ce défi nécessite une forte accélération de la croissance: nos estimations suggèrent qu'un taux annuel de croissance du PIB réel de 6 pour cent, c'est-à-dire 50 pour cent plus élevée que la moyenne de 4 pour cent atteinte sur la période 2000–2004, permettrait de réduire de 1,4 million (près de la moitié) le nombre des chômeurs (voir Volume II, Annexe V.A1).

Malgré le ralentissement du taux de croissance de la population, la transition démographique et l'accroissement de la participation des femmes (bien que volatile) à la population active ont conduit à une évolution du taux de participation de la population active positive. La population du Maroc s'est accrue en moyenne de 2,5 pour cent par an entre 1960 et 1990, de 1,7 pour cent dans les années 90, et d'après le recensement le plus récent, elle

---

8. Les données du chômage et de l'emploi qui ont été utilisées dans l'ensemble de ce rapport sont à peu près similaires, qu'elles proviennent du Ministère du travail ou de l'Organisation internationale du travail (OIT) et quelle que soit la date de leur publication.

devrait se tasser à 1,2 pour cent en 2005. Le rapport de dépendance, c'est-à-dire le rapport des personnes dépendantes économiquement, (en dessous de 14 ans et au-dessus de 65 ans) à la population en âge de travailler, a décliné régulièrement de 0,9 à moins de 0,6 au cours des deux dernières décennies. La structure par âge de la population active a donc changé, en faveur de la cohorte d'âge des 25-44 ans, qui atteint désormais 60 pour cent de la population active. «L'aubaine démographique» marocaine, c'est-à-dire la différence entre la croissance de la population active (près de 2,1 pour cent entre 2000 et 2005) et celle de la population dépendante sur le plan économique (environ 0,6 pour cent), est parmi les plus élevées de la région MENA et du reste du monde (Banque mondiale 2004). Théoriquement, cette aubaine démographique donne au Maroc l'occasion d'accélérer la croissance par le biais d'une accumulation plus rapide des facteurs de production, notamment de main d'oeuvre. Dans la pratique, toutefois, l'insuffisance de la croissance et des créations d'emplois a transformé l'aubaine démographique en un véritable «fardeau», qui s'est traduit par des niveaux de chômage (surtout chez les jeunes) et d'émigration élevés. Les départs pour l'émigration ont permis dans une certaine mesure d'atténuer la pression du chômage et de faire baisser le nombre des sans emplois (voir ci-après). Mais, malgré cette «soupape», le défi à relever reste considérable.

Le recul du chômage reste modeste et c'est encore un phénomène essentiellement urbain. En 2004, le taux national de chômage a atteint 11 pour cent, contre 15 pour cent en 1995. En 2004, presque 90 pour cent des chômeurs résident dans les villes alors qu'ils étaient 50 pour cent il y a une vingtaine d'années. Le niveau moyen d'instruction des sans emplois est plus élevé que celui de l'ensemble de la population active, ce qui est symptomatique des difficultés rencontrées par un nombre croissant de personnes diplômées du secondaire et de l'enseignement supérieur pour trouver un emploi. En 2004, le taux de chômage parmi les ouvriers en milieu urbain n'ayant pas le niveau d'instruction primaire, était de 11 pour cent, comparé à 32 pour cent pour les lauréats du secondaire, et 35 pour cent pour les diplômés des universités. Dans le même ordre d'idées, alors que les femmes possédant un diplôme d'enseignement supérieur représentent moins de 10 pour cent de la population active, le nombre des chômeurs pour cette catégorie représente environ 20 pour cent du nombre total des personnes sans emplois. En outre, les données tirées d'une étude réalisée par le Ministère du Travail démontrent qu'en 2004 le problème du chômage concernait avant tout les tranches d'âge des 15 à 24 ans et des 25 à 34 ans, qui englobent à la fois les chercheurs d'un premier emploi et les travailleurs dans la force de l'âge. Rappelons que la moitié environ des chômeurs était des chercheurs d'un premier emploi.

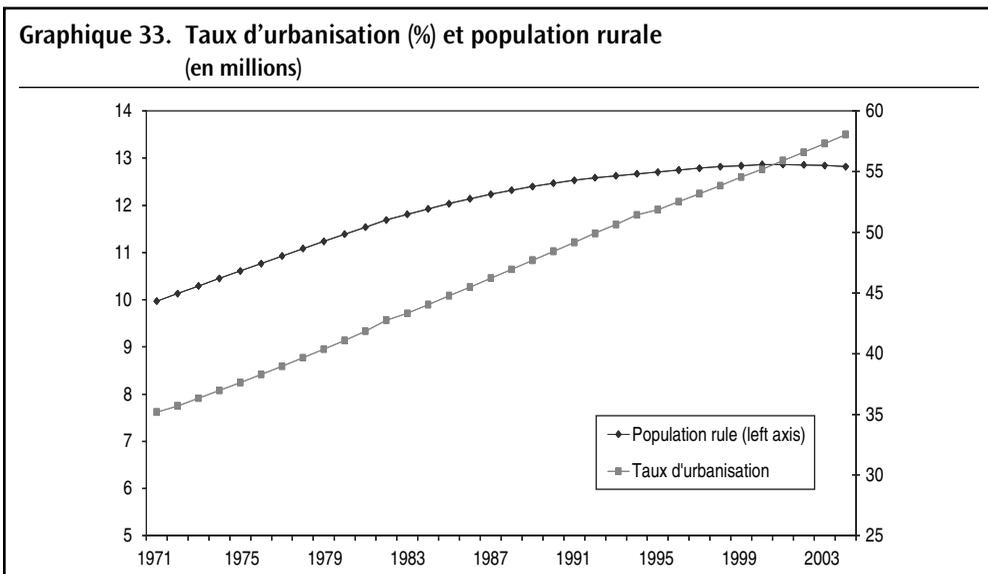
En termes de dynamique de croissance, il est intéressant d'analyser les tendances décrites ci dessus ainsi que le déclin de la fertilité, les progrès de la scolarisation et l'urbanisation associée au déclin de l'agriculture au profit de l'industrie et des services. Ces trois facteurs ne sont pas indépendants. Le déclin de la fertilité correspond normalement à une augmentation des opportunités d'emploi pour les femmes et à la hausse corrélative du coût d'opportunité des enfants. De même, la participation plus élevée des femmes à la population active, associée à la baisse du nombre d'enfants, signifie que l'éducation devient plus accessible du fait de l'augmentation du revenu disponible par ménage et par enfant et du nombre de contribuables par élève. De plus, l'urbanisation fait progresser le ratio terrain/main d'oeuvre en zones rurales, ce qui accroît la productivité par tête des travailleurs agricoles. Les niveaux plus élevés en capital humain permettent une plus grande appro-

priation des nouvelles technologies et autorisent des processus de production plus sophistiqués. In fine, ceci accroît la demande en capital humain.

La combinaison de ces tendances sur les quinze dernières années s'est soldée par une stagnation du PIB par travailleur. Cette évolution s'est produite en dépit d'un processus continu d'urbanisation. Le secteur agricole n'est donc pas le principal facteur de faiblesse de la croissance car sa part de l'emploi a décliné, c'est plutôt la marque du manque de dynamisme des activités urbaines.

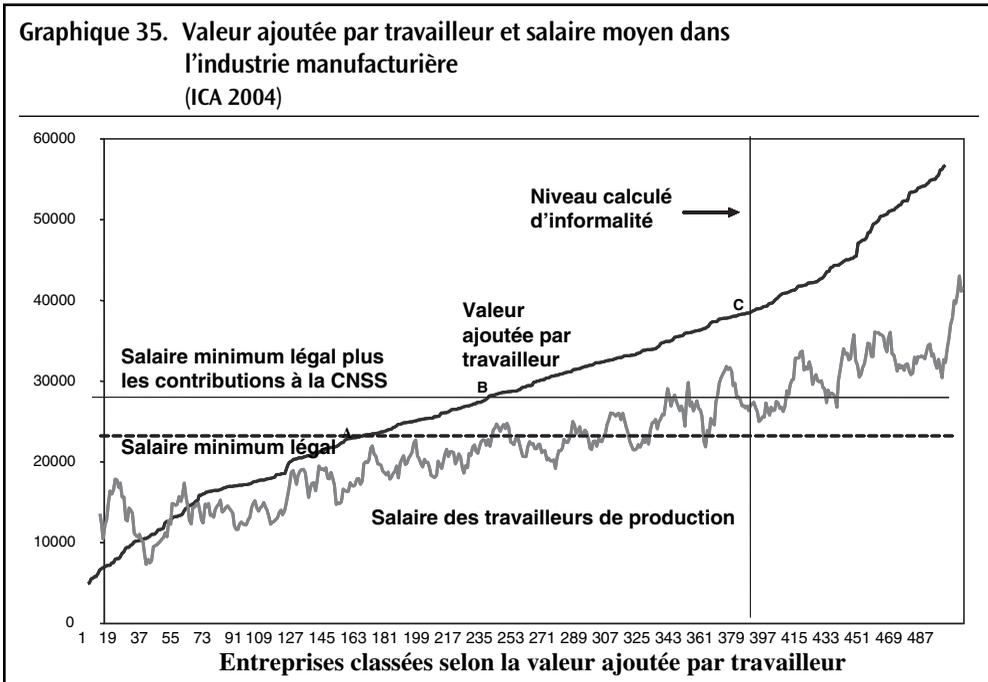
Alors que la population en dessous de 15 ans s'est stabilisée, la population globale s'est urbanisée. Le taux d'urbanisation au Maroc est passé de 29 pour cent en 1960 à 57 pour cent en 2003, une évolution conforme aux tendances internationales. Le taux de croissance urbaine au Maroc entre 1988 et 2003 a été bien plus rapide qu'en Egypte, au Kazakhstan et en Syrie, mais plus lent qu'au Salvador, en Mauritanie, aux Philippines et au Portugal. Cette conjonction du déclin de la croissance de la population et de l'accélération de l'urbanisation a provoqué un net recul de la croissance de la population rurale. Le graphique 33 montre la stabilisation de la population rurale en chiffres absolus au cours des six dernières années.

La croissance de la population rurale a un impact sur la productivité agricole. Quand la population croît, le ratio terre/main d'oeuvre diminue, entraînant une baisse de la productivité apparente du travail. Ce phénomène tend en plus à limiter les effets du progrès technique sur la productivité par travailleur. Réciproquement, les pays connaissant un déclin significatif de la population rurale enregistrent une productivité agricole par travailleur plus élevée (et de plus hauts revenus par tête). Pour illustrer cette relation, le graphique 34 présente le taux de croissance de la population rurale et le revenu par tête (exprimé en logarithme et en Parité de pouvoir d'achat) entre 1988 et 2003. Ce graphique montre que les pays les plus pauvres connaissent un accroissement de la population rurale contrairement aux pays plus riches où elle décline. Il existe un nombre significatif de pays en développement avec des pertes marquées de population rurale, tels que l'Albanie,



Source: Haut Commissariat au Plan et Calcul Banque Mondiale





Source: ICA 2004

- *Le point A* représente la valeur ajoutée par travailleur (22 102 dirhams) équivalente au salaire minimum légal. Toute entreprise figurant à gauche du point A paie un niveau de salaire en dessous du salaire minimum légal. C'est le cas pour environ 20 pour cent des entreprises faisant partie de l'échantillon.
- *Le point B* représente la valeur ajoutée par travailleur (26 995 dirhams) équivalente à A plus les cotisations sociales (y compris à la CNSS). À ce point, 30 pour cent des entreprises de l'échantillon paient un salaire en dessous du salaire minimum légal (y compris les cotisations sociales).
- *Le point C* représente la valeur ajoutée moyenne qui doit être dégagée par travailleur pour pouvoir payer le salaire minimum légal (y compris les cotisations sociales). Pour arriver à ce résultat, il a fallu d'abord estimer la relation entre la valeur ajoutée par travailleur et le niveau de salaire à partir d'une régression simple par les moindres carrés:  $\text{salaires} = 17\,862 + 0,243 (\text{valeur ajoutée par travailleur})$  (voir Volume II, Chapitre V). En substituant la variable «salaires» par le salaire minimum légal (26 995 dirhams), on a obtenu le niveau plancher de productivité, qui est égal à une valeur ajoutée par travailleur de 37 584 dirhams. C'est la somme nécessaire qu'il faut dégager pour payer à un ouvrier non qualifié le salaire minimum légal et les cotisations sociales. On l'appelle «seuil d'informalisation».

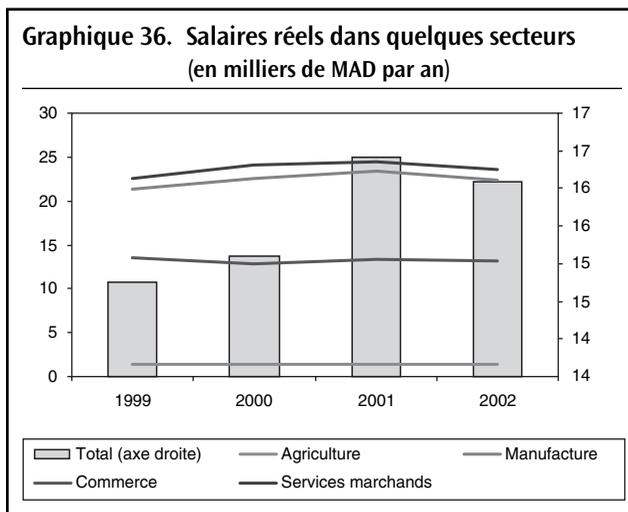
D'après l'analyse précédente, il apparaît qu'un peu moins de la moitié des entreprises formelles figurant dans l'échantillon ICA (390 sur 857) n'atteint pas le plancher de productivité requis pour couvrir le salaire minimum et les cotisations sociales. La différence entre la valeur ajoutée par employé et les salaires est égale au profit estimé, avant impôts, d'une entreprise.

Les entreprises qui se trouvent immédiatement à gauche du point C, peuvent être considérées comme étant à la frontière de l’informalisation et sont confrontées à une décision difficile: elles sont en effet en mesure de générer en moyenne un profit maximum, après impôts, de 8 364 dirhams, c’est à dire environ la moitié du bénéfice qui serait dégagé si elles ne payaient pas d’impôt (15 898 dirhams) (voir Volume II, Tableau V.11). Il se peut donc qu’elles jugent l’impôt tout simplement trop lourd et qu’elles soient tentées de rester dans l’informalité. Un rapport récent de la Caisse Nationale de sécurité sociale (La Vie éco, 10 février 2006) indique que sur un total d’employés de 1,7 million déclarés comme salariés et employés dans 140 000 entreprises du secteur formel, 700 000 (c’est-à-dire 41 pour cent) perçoivent en fait moins de 1 826 dirhams par mois de SM. Ce chiffre confirme l’estimation du ratio emplois informels/total emplois de l’ICA à 45 pour cent, c’est à dire très proche du ratio réel.

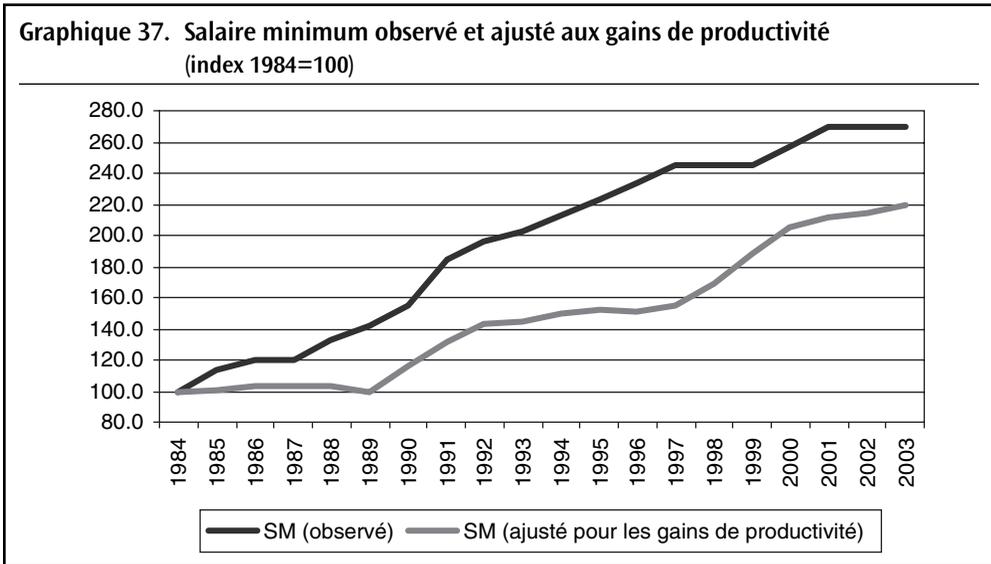
La forte prévalence des emplois informels s’explique principalement par la faiblesse de la productivité et la sévérité des réglementations du travail et de la fiscalité. Les estimations officielles évaluent au tiers environ du PIB marocain la part du secteur informel (voir Volume II, paragraphe 5.32). Le secteur informel fournit aussi environ 39 pour cent des emplois non-agricoles (Mejjati Alami 2006). Nous avons déjà vu plus haut les problèmes de productivité des entreprises. Nous présentons ci dessous le rôle de la réglementation du travail. Loayza, Oviedo et Servén (2005) ont également classé le Maroc dans le premier tiers des pays à forte réglementation fiscale et ont remarqué qu’avec un poids fiscal aussi élevé et un secteur économique informel aussi important son taux de croissance aurait dû être plus performant qu’il ne l’est réellement (voir Volume II, Graphique V.13).

Les fortes rigidités du travail associées aux forts taux d’imposition représentent des contraintes majeures pour la compétitivité. Les syndicats font partie intégrante du processus politique. Le nouveau Code du Travail a apporté plus de flexibilité sur le marché du travail et une meilleure réglementation en prévention des conflits sociaux, notamment: salaire minimum, horaires de travail, droit de grève et représentation syndicale ainsi que négociations collectives. Il comporte des réformes qui permettent désormais les contrats de travail temporaire et la sous-traitance des services. Par ailleurs, il clarifie la réglementation relative au licenciement. Toutefois, les coûts de recrutement et de licenciement ont augmenté, ce qui n’a fait que renforcer les rigidités pré-existantes. En outre, la démarche politique adoptée a laissé les salaires moyens réels au même niveau dans des secteurs clés tels que les services d’échange, les produits manufacturiers destinés à l’exportation, le commerce et l’agriculture alors que dans l’ensemble ils augmentaient légèrement (Graphique 36).

Le salaire minimum marocain se situe au-dessus du niveau qu’il devrait avoir en termes de gains de pro-



Source: Haut Commissariat au Plan; calcul Banque Mondiale



Sources: Ministères de l'Emploi, de l'Industrie, et HCP; estimations Banque Mondiale

ductivité, ce qui contribue à réduire davantage la compétitivité. Le salaire minimum a progressé régulièrement depuis 1988, pour se situer aujourd'hui bien au-dessus de celui de ses principaux concurrents: il représente plus de 1,5 fois son PIB par habitant, alors qu'il est à près de 1 en Turquie, et qu'il est en dessous du PIB par habitant en Tunisie, France et Espagne (voir Volume II, Graphique V.20). Ces augmentations ont-elles été accompagnées de gains de productivité? La réponse est négative. Il faut pour le démontrer comparer le salaire minimum *effectif* au salaire *ajusté par l'inflation et les gains de productivité*, ce qui est le salaire minimum *apparent*.<sup>9</sup> Le Graphique 37 montre comment, au cours des vingt dernières années, le SM effectif (indexé en dirhams par heure) a progressé beaucoup plus rapidement que le SM apparent depuis 1984.

Enfin, du côté de l'offre, le secteur privé ne recrute pas assez de travailleurs qualifiés. Ceci est principalement lié (a) à l'inadéquation des formations: les systèmes éducatifs se sont concentrés sur l'accessibilité aux emplois dans le secteur public plutôt que sur l'acquisition de compétences adéquates pour les entreprises; (b) au niveau des salaires qui est nettement plus bas dans le secteur privé que dans le secteur public, ce qui affecte la qualité de l'encadrement dans les entreprises privées, et (c) à un niveau très insuffisant de la formation continue dans les entreprises, qui fait obstacle à la mobilité

9. Les données existantes ne permettent de faire des projections que dans le secteur manufacturier. Le SM apparent se calcule en prenant les chiffres de la valeur ajoutée totale du secteur manufacturier—formel et informel—et en les divisant par le nombre d'emplois pour estimer la productivité (valeur ajoutée par personne employée), le résultat est ensuite corrigé de l'inflation ce qui donne le SMa apparent qui est aussi ajusté par les gains de productivité:  $MW_{at} = MW_0 \times Pt \times IPC_t$ , où P est l'indice de productivité et IPC l'indice des prix à la consommation. L'année de référence est 1984. Il faut remarquer qu'ici le SM apparent est inférieur à celui qui serait obtenu en n'utilisant que les données du secteur formel, lequel serait alors surestimé. C'est qu'une part importante des employés des entreprises formelles ne perçoivent pas le SM, comme on l'a vu ci-dessus.

des travailleurs. En outre, l'intervention publique n'est pas suffisamment ciblée sur la lutte contre le chômage, notamment des jeunes entrant sur le marché de travail, ceux qui ont un niveau d'instruction élevé et les femmes. Les travailleurs peu qualifiés et à faible valeur ajoutée prédominent dans les entreprises orientées vers l'export. Ceux qui ont passé moins de six ans à l'école représentent 45 pour cent de leurs effectifs, et 7 pour cent seulement ont effectué plus de 12 années de scolarisation. Ce taux d'embauche du secteur privé faible provoque une fuite des cerveaux significative et la part des travailleurs qualifiés augmente dans les chiffres de l'émigration. La part des émigrants marocains détenant un diplôme secondaire, préuniversitaire ou universitaire s'est multiplié entre la première génération (partie avant les années 80) et la seconde (après les années 80) par 5 en Belgique, par 3,5 en Espagne et par 3 aux Pays bas, même si, à l'exception des Pays bas, elle reste minoritaire par rapport aux flux d'émigration totaux.

# La nécessité d'une nouvelle stratégie de croissance pour le Maroc

---

*Grattez sous la surface des success stories d'exportations non traditionnelles du monde entier et vous trouverez la plupart du temps des politiques industrielles, des politiques publiques de recherche et développement, des appuis sectoriels, des subventions à l'exportation, des dispositifs tarifaires préférentiels et d'autres interventions du même tonneau grouillant sous la surface.*

—Dani Rodrik, 2004

Il est communément admis que le gouvernement et les entrepreneurs marocains sont parfaitement sensibilisés à l'urgence d'une nouvelle Stratégie de croissance pour le Maroc et à la nécessité de formuler des propositions. La pièce maîtresse du nouveau plan de reconquête industrielle du gouvernement marocain est le programme "Émergence," annoncé en décembre dernier (Encadré 2). Il démontre l'urgence de la préoccupation et devrait s'attaquer aux problèmes de croissance dans une perspective sectorielle. Les autorités marocaines ont également dévoilé un programme centré prioritairement sur les jeunes et les demandeurs d'un premier emploi. (Encadré 6 dans la prochaine Chapitre). Ces deux mesures, qui confirment la priorité qu'accorde le gouvernement aux questions de croissance et d'emploi, vont dans la bonne direction. Cependant avant de nous pencher sur les complémentarités significatives existant entre les recommandations de ce rapport et les deux initiatives, il serait utile de tirer parti des enseignements des politiques volontaristes similaires à celle du programme Émergence qui ont été menées avec des résultats contrastés par des pays d'Asie de l'Est.

Le débat sur la croissance en Asie du Sud-est s'est principalement focalisé sur la capacité des gouvernements à identifier les secteurs stratégiques, c'est-à-dire ceux présentant le potentiel d'exportation le plus élevé ou générant le plus d'externalités d'apprentissage, et à répartir leurs ressources entre eux. Un cas reconnu d'application de la méthode axée sur le "choix des gagnants" (winners choice) est celui de Taiwan, où le Stanford Research Institute a été recruté pour aider à identifier les secteurs porteurs à l'exportation. La mesure de l'efficacité de telles politiques s'est concentrée sur leur capacité à accroître la part des secteurs porteurs à l'exportation dans la valeur ajoutée manufacturière et à quantifier leurs effets sur la croissance de la productivité sectorielle et intra-sectorielle. Cependant, les

## Encadré 2. Le programme “Émergence”

Le gouvernement marocain a annoncé le programme “Émergence” en novembre 2005 ([www.leconomiste.com](http://www.leconomiste.com)). Le Programme propose une stratégie industrielle fondée sur une approche politique volontariste. Il comporte trois objectifs fondamentaux: (a) créer de nouvelles opportunités d'investissement attractives au Maroc; (b) développer les secteurs émergents avec des produits plus sophistiqués et plus compétitifs; et (c) réorienter les exportations manufacturières clés vers des marchés qui ont du potentiel. Il repose sur un micro-diagnostic détaillé de 12 secteurs et 77 activités et sur leur potentiel de compétitivité. Le diagnostic confirme:

- ◆ L'importance relative des activités manufacturières (plus de 50% des exportations, 16% du PIB et 12% de l'emploi);
- ◆ Leur forte concentration persistante (86% des exportations) dans trois secteurs majeurs: textiles et cuir, industrie agroalimentaire et pièces automobiles;
- ◆ La fragmentation du réseau manufacturier, où prédominent des entreprises petites et moyennes.

Les forces principales identifiées par le Programme sont: un accès amélioré aux marchés de l'Europe et des États-Unis grâce à l'Accord de libre échange récemment signé, à sa position géographique, à la qualité de la vie au Maroc et au niveau peu élevé des coûts de main d'œuvre. Les principaux freins de développement identifiés sont: la rigidité de la réglementation du travail, le coût très élevé de l'énergie (surcoût de 15% par rapport aux concurrents), le faible développement de services de télécoms sophistiqués, l'étroitesse des marchés locaux et régionaux intérieurs, la faiblesse de l'institution judiciaire, la lourdeur de la taxation sur l'investissement privé, la faiblesse de l'environnement des affaires (y compris les zones franches) et l'importance du secteur informel. Émergence propose une stratégie orientée vers les exportations appuyée sur deux piliers: (a) un ciblage volontariste mais non exclusif sur les moteurs de croissance ou Pôles de compétitivité appuyé sur les méthodologies dites “picking winners” et “choosing your battles,” et une modernisation compétitive du tissu industriel existant (mise à niveau). Sept Pôles de compétitivité constituent les futurs Métiers mondiaux du Maroc:

1. Les services d'offshoring appuyés sur trois avantages comparatifs: la situation géographique, une bonne connaissance des langues européennes et un capital humain moyennement qualifié: par exemple: centres d'appels et services SI en construction au pôle de Casablanca Near Shore Park et au pôle de Rabat.
2. Les zones franches (Maquiladoras) pour les pièces automobiles et électroniques appuyées sur deux avantages comparatifs: la proximité géographique et l'avantage logistique qui en résulte et l'intégration verticale à des sociétés européennes; et les coûts modérés. Elles sont liées au projet d'implantation à Tanger, avec la création des zones Nador et Nord.
3. L'activité aéronautique avec la présence de deux acteurs majeurs, SAFRAN (France) fournisseur de services de maintenance et de R&D pour 80% de l'activité Boeing sur le marché africain, et SOURIAU (France) producteur de connecteurs. 30 entreprises sont déjà installées.
4. Pièces électroniques spécialisées, intensité capitalistique, intégration verticale auprès d'entreprises des secteurs de la défense, médical, optométrie, sur le site de Tanger, zone franche.
5. Industrie agroalimentaire avec des avantages comparatifs régionaux pour quatre activités: produits de la mer, fruits et légumes, savon et boissons, mais la fragmentation est forte. Potentiel en huile d'olive, huile d'argan et jus d'orange. Les pôles envisagés sont situés à Meknès-Fès, Ghareb, Souss-Draa et pôle Oriental.
6. Les produits de la mer bénéficient des infrastructures existantes et de la proximité géographique (crevettes, produits congelés et poisson frais).
7. Une mise à niveau du secteur textile et de l'artisanat fondée sur une intégration verticale, une modernisation logistique, des financements, de la formation et des coûts énergétiques inférieurs ainsi que des incitations (Fonds de promotion).

Les premières mesures prises par le programme Émergence concernent (a) des facilités de financement (accès facilité au Fonds de mise à niveau); (b) création d'un Fonds de garantie qui appuie la restructuration des garanties existantes détenues par les banques commerciales; et (c) une assistance technique aux entreprises dont les garanties sont restructurées. Le succès de cette stratégie est conditionné par trois facteurs: (a) réussir à attirer des investissements privés vers les “winners” sélectionnés, (b) accroître la productivité en recourant à des technologies étrangères et en investissant dans les infrastructures, et (c) développer un environnement stimulant pour l'innovation dans tout le pays.

preuves empiriques de réussite sont plutôt mitigées (Noland et Pack 2003). Les partisans de cette politique répondent que les faiblesses dans les techniques d'analyse empêchent de mesurer l'ensemble des externalités favorables associées à la promotion industrielle, arguant qu'il est très difficile d'isoler l'impact intrinsèque de cette politique des autres facteurs. Il va de soi que les résultats sont très controversés. (Pack 2000).

Quoi qu'il en soit, la nouvelle stratégie de croissance (et d'exportations) du Maroc doit être basée sur une politique volontariste de diversification productive qui se développe au-delà des produits manufacturiers dans les services et d'autres activités dynamiques. La politique de diversification productive s'apparente beaucoup à celle de promotion des exportations. Dans les pays en développement spécialisés dans la production de produits de base traditionnels, la capacité de basculer vers des activités non traditionnelles à haute valeur ajoutée constitue le moteur essentiel de la croissance économique. Prenons quelques cas bien connus. Taiwan n'exportait pas grand-chose d'autre que du sucre et du riz dans les années 50 jusqu'à ce qu'il diversifie sa production en produits manufacturés, ce qui a permis une explosion de la croissance. Jusqu'au début des années 60, la République de Corée n'exportait pratiquement aucun produit manufacturé. Jusqu'aux années 80, l'exportation prédominante du Chili était le cuivre. Dans chacun de ces cas, la croissance a été accompagnée, ou même stimulée, par un renforcement des capacités dans une gamme croissante d'activités non traditionnelles. Ces exemples réussis, et d'autres, révèlent aussi l'importance des fondamentaux, plus particulièrement de la stabilité du cadre macroéconomique et de la nécessité de politiques axées sur le marché. Ils démontrent également leurs limites: une intervention active de l'État visant à promouvoir les exportations et encourager l'épargne et les investissements a été à chaque fois indispensable. Toutes ces expériences montrent que la diversification productive n'est jamais un processus résultant des seules forces du marché. Elle a toujours nécessité le soutien de stratégies bien ciblées définies par concertation entre les secteurs public et privé. Le Tableau 5 illustre plus particulièrement l'importance de cette intervention dans les pays d'Asie de l'Est et au Chili, ainsi que le rôle complémentaire joué par les investissements directs étrangers et les politiques actives de change.

Des politiques volontaires du même type pourraient-elles produire les mêmes résultats dans les pays de la région MENA et au Maroc? Les spécialistes ne sont pas tous d'accord mais ils notent quels sont les facteurs les plus efficaces pour espérer reproduire avec succès les résultats positifs des politiques actives des pays de l'Asie de l'Est. Ces facteurs sont: (a) une identification précoce des faiblesses du marché qui produisent des résultats non optimisés et des réponses politiques adéquates qu'il faut y apporter; (b) ce processus ne doit pas être dévoyé par la corruption ou récupéré par des entreprises favorisées; (c) il n'existe pas de recette politique invulnérable s'appliquant à tous les pays, chacun doit sans cesse réviser ses différents instruments politiques car les conditions extérieures changent et les conditions intérieures dépendent de considérations de politique économique liées à la redistribution des rentes; (e) la qualité de l'éducation mérite une attention particulière, de même la lutte contre la fuite des cerveaux ou la disponibilité de professionnels qualifiés car elles ont un rôle important d'animation et de pérennisation des progrès technologiques; et enfin (f) les progrès réguliers de l'environnement économique, macro, micro et institutionnel, représentent en amont une condition évidente pour faire accélérer la croissance (Noland et Pack, 2005). Ceci nous conduit aux deux points suivants.

La nouvelle stratégie de croissance doit aussi reposer sur l'ouverture commerciale et des droits de propriété bien établis. Ceci correspond à l'idée que les augmentations de productivité encouragent la croissance à long terme. La productivité est stimulée par les progrès

	Expansion de la Structure Industrielle	Stratégie IDE	Mise à Niveau de L'effort Technologique	Promotion des Grandes Entreprises	Politiques de Taux de Change
Singapour	Pas de protection. Très grand effort vers la spécialisation et hautes compétences sans protection. Promotion des PME.	Ciblage agressif et sélectif et évaluation des IDE par les TNC et orientation vers les activités à haute valeur ajoutée	Aucune pour les entreprises locales mais les TNC ont ciblé sur l'augmentation de la R&D avec des programmes généreux d'incitations.	Aucune mais certaines entreprises du secteur public ont opté pour les activités ciblées.	Politique active de taux de change.
Taiwan	Haut niveau de protection. Grand effort vers des industries intensives en capitaux et hautement technologiques. Pressions fortes sur le contenu domestique ainsi que la sous-traitance.	Filtrage des IDE et leur entrée est découragée dans les domaines où les industries locales ont de fortes positions; soutien à la diffusion locale des technologies	Appui technologique fort à l'instigation du gouvernement à la R&D locale et mise à niveau des PME.	Transformation sporadique vers l'industrie lourde encouragée par le gouvernement.	Politique active de taux de change.
Corée	Grand effort vers des industries intensives en capitaux et hautement technologiques., surtout les biens d'équipements, matières intermédiaires et marchandises lourdes. Protection des fournisseurs locaux, sous-traitance.	IDE bannis sauf si nécessaires pour l'accès à la technologie ou pour l'exportation; joint-venture et la prise de licences encouragée.	R&D locale ambitieuse pour l'industrie avancée et investissements lourds dans des infrastructures technologiques ciblées.	Effort soutenu pour créer des conglomerats privés géants afin d'internaliser les marchés, créer des marques d'exportation et diriger les industries lourdes.	Politique active de taux de change
Chine	Forte protection des activités à haute productivité et activités liées aux nouvelles exportations avec subventions et tarifs élevés, sans tarifs et licences. Beaucoup d'entreprises chinoises créées par le gouvernement ont échoué.	Monopoles d'État éliminés très tôt. Joint venture dans certains domaines (téléphonie mobile et ordinateurs). Absorption rapide des activités d'exportations liées à IDE dans les zones de libre échange.	Faible application des droits de propriété intellectuelle, permettant l'imitation des technologies étrangères	Les entreprises contrôlées à 100% par des étrangers sont rares. Les entreprises étrangères accèdent au marché local en échange de transfert de technologie (joint-ventures).	Sous-évaluation significative du taux de change et coûts salariaux faibles.
Chili	Forte protection de la modernisation de l'agriculture et des nouvelles activités d'exportation accompagnée de subventions sélectives et appui au crédit.	Entrée rapide des IDE dans les nouvelles industries dynamiques d'exportation (surtout produits forestiers et pêche).	R&D ambitieux locale pour des industries d'innovation dont la production va hors frontières.	rôle primordial de <i>Fundación Chile</i> pour le transfert de technologies et les systèmes de production.	Gestion active du taux de change avec dépréciation du taux réel.

Source: Lall (2003) et Klingler (2005).

technologiques au niveau mondial et dépend de la vitesse avec laquelle les pays en retard les adoptent. Les pays en développement sont cependant loin de la frontière technologique. Aussi, l'ouverture du commerce permet aux entreprises d'accéder aux intrants, aux biens d'équipement et aux idées porteuses d'innovation. Elle encourage également la compétitivité, obligeant à une utilisation plus efficiente des ressources. L'ouverture aux IDE facilite l'accès aux savoir-faire et à l'expertise managériale des entreprises mondiales y compris par le biais des activités de sous-traitance très largement répandues au Maroc. De plus, il faut que les entreprises puissent se fier aux contrats signés, aux fonds qu'elles détiennent et aux déclarations du gouvernement. Dans un tel environnement, les idées novatrices devraient apparaître spontanément sans que le gouvernement ait besoin d'intervenir sur le choix des «winners». La question se pose néanmoins de savoir si un tel programme est suffisant pour garantir un processus de progrès technologique rapide au Maroc. Il s'avère en fait que des efforts supplémentaires soient nécessaires.

Cette nouvelle stratégie de croissance devra être sélective et bien structurée pour renforcer sa crédibilité. Il faudra éviter deux extrêmes dans l'élaboration du programme d'action résultant de cette stratégie: une politique attrape-tout comme une politique fragmentaire seraient vouées à l'échec. Les approches généralistes ne sont pas caractéristiques dans un processus d'accélération de la croissance et aucune mesure ne peut à elle seule représenter une recette de croissance forte miracle (exemple: une dépréciation réelle). La priorisation requiert donc de se centrer sur des séries limitées d'actions clés combinées. Un scénario adéquat pourrait consister à commencer, premièrement, éventuellement par des mesures ayant un impact à court terme, traitant par exemple les défaillances de l'administration. Si le gouvernement suit ce conseil, il lui faudrait annoncer les nouvelles règles du jeu prévalant pour l'amélioration de la compétitivité du secteur privé, lui envoyant ainsi un message fort pour lui faire comprendre qu'il n'y aura pas d'accélération de la croissance sans son active participation au processus de transformation structurelle de l'économie. Simultanément, deuxièmement, il faudrait élaborer le cadre institutionnel nécessaire pour remédier aux défaillances du marché dont l'impact est important à moyen terme. Ceci donnerait à l'action du gouvernement un caractère d'urgence, d'engagement, de bonne gouvernance et de transparence. Cette stratégie devrait autant que possible éviter de céder aux pressions sectorielles d'activités condamnées à disparaître, celles-là même qui généralement se caractérisent par un coût fiscal élevé et un impact limité sur la demande. Troisièmement, la mise en oeuvre de la stratégie doit être cohérente et participative. Il serait opportun de finaliser la création d'un Observatoire de la croissance et du développement des exportations qui puisse concrétiser ces besoins de supervision et de participation. Quatrièmement, le gouvernement devra continuer à travailler sur ces questions qui ne semblent pas porteuses de fortes contraintes mais qui ont de fortes chances de le devenir dans l'avenir.

Pour faciliter la conception du programme correspondant à cette stratégie, nous analysons dans la chapitre suivante les complémentarités existant entre notre diagnostic et celui qui est à la base du programme Émergence; ceci est suivi par un ensemble de mesures de politiques regroupées dans une esquisse, puis par un relevé des efforts que le gouvernement a déjà entrepris dans la plupart des domaines et enfin par une petite matrice d'actions prioritaires. Nous ne souhaitons pas que tout soit adopté mais nous voulons illustrer la nécessité d'opter pour une approche globale. Quoi qu'il en soit, ceci représente une opinion indépendante des efforts très significatifs déjà engagés par les autorités marocaines et encore nécessaires pour stimuler la croissance marocaine.



# Un nouveau pacte pour la croissance et l'emploi au Maroc: propositions de politiques favorisant la diversification productive et la compétitivité

---

*La destinée de notre pays est entre nos mains. Notre pays est à la croisée des chemins. Il a aujourd'hui les moyens de s'engager résolument sur la voie d'une grande ambition nationale, partagée par tous, et articulée autour du développement humain. Pour ce faire, la collectivité nationale a l'ardente obligation d'opérer des choix cohérents, d'accélérer le rythme et d'approfondir l'ampleur des réformes, et rompre définitivement avec des pratiques et comportements qui ont jusque là contrarié son développement.*

—Royaume du Maroc, 50 ans de développement humain

Un nouveau Pacte national pour la croissance et l'emploi devrait être basé sur une stratégie équilibrée visant à pallier tant les défaillances politiques que celles du marché qui freinent la diversification productive et la compétitivité (Encadré 3). Les défaillances de politique économique répertoriées sont les suivantes: (a) forte rigidité du marché de l'emploi, (b) pression fiscale élevée sur les entreprises et le capital humain, (c) régime du taux de change fixe incompatible avec les rigidités sur le marché du travail; et (d) biais anti-exportations. Ces faiblesses affectent aussi la compétitivité. Le remède aux défaillances du gouvernement sera de discipliner les décideurs en exigeant la responsabilisation, l'uniformité et en gardant ses distances vis à vis du secteur privé. Les défaillances du marché incluent les externalités d'information, de coordination et d'apprentissage. Le remède aux défaillances du marché permettra d'établir des incitations appropriées. Nous avons sélectionné les politiques et mesures prioritaires pour un Pacte national pour la croissance et l'emploi au Maroc. Elles figurent dans la matrice ci-après (Tableau 6). Tout

### Encadré 3. Contraintes majeures à la croissance

Les défaillances des politiques économiques du gouvernement

- a. Haut niveau de rigidités d'emploi
- b. Haut niveau de fiscalité sur les revenus des entreprises et l'embauche du capital humain
- c. Taux de change fixe
- d. Biais anti-exportation

. . . . . nécessitent de la discipline

Les défaillances du marché

- e. Externalités d'information
- f. Externalités de coordination
- g. Externalités d'apprentissage

. . . . . nécessitent des incitations

**Un programme de croissance bien équilibré nécessite de la discipline + des incitations**

en mettant l'accent sur les contraintes actives, cette matrice retient également d'autres mesures de politique économique pour la promotion de la croissance et des échanges, l'amélioration du climat de l'investissement et la création d'emplois.

Les résultats de notre diagnostic s'imbriquent assez bien dans ceux du programme Émergence. Le diagnostic qui fonde nos propositions politiques repose essentiellement sur une analyse et une approche transversales, alors qu'Émergence a adopté une approche sectorielle. Il est donc normal de découvrir un grand nombre de complémentarités dans les contraintes principales identifiées qu'elles soient ou non majeures (Encadré 4).

Un nouveau cadre institutionnel pour la diversification produc-

tive et la compétitivité constitue l'incontournable première étape. Cette proposition ne doit pas être interprétée comme une critique de la direction actuelle des administrations ou de leur capacité à mener à bien un programme de croissance de manière coordonnée. C'est une réponse nécessaire et réévaluée à une série d'actions bien ciblées qui auront sans aucun doute des répercussions sur les intérêts acquis et donc sur les rentes de situation. Compte tenu de l'incertitude inhérente sur ce qui est susceptible de fonctionner et ce qui ne l'est pas, il est très important de prévoir en premier lieu un cadre institutionnel «robuste» avant d'adopter un programme d'actions politiques spécifiques. Le processus de diversification productive concerne aussi bien l'apprentissage politique, c'est-à-dire reconnaître quels types de politiques fonctionnent et lesquels ne fonctionnent pas face aux réalités, que l'apprentissage managérial. Ceci devant être ajusté à la politique économique marocaine. Dans le court terme, l'important est de traiter la plupart des mesures voulant remédier aux défaillances des politiques économiques. Comme nous le verrons plus bas, ces actions doivent aussi tenir compte du cycle électoral et être convenablement séquencées tout en restant souples. Dans le moyen terme l'important c'est de disposer d'une capacité institutionnelle effective.

Un leadership fort et des modalités institutionnelles robustes pourraient maximiser le potentiel de mise en valeur des interventions de renfort du bien-être et minimiser l'impact des externalités négatives évoquées précédemment. Un schéma politique envisageable pourrait reposer sur un leadership politique partant du sommet de l'État. A l'instar des saines finances publiques et de la probité budgétaire, qui disposent d'un leader politique de haut niveau en la personne du ministre des Finances, toute stratégie de transformation structurelle nécessite (a) un leader politique de haut niveau, qui a l'oreille du chef de l'État (ce peut-être le chef de l'État lui-même) et qui garantirait que la stratégie est dotée

#### Encadré 4. Quelle comparaison faire entre les contraintes identifiées par le diagnostic de croissance et celles que le programme émergence a trouvées

Banque mondiale	Le programme Émergence
Fortes rigidités main-d'oeuvre	Législation du travail parmi principales faiblesses de compétitivité
Taux d'imposition des entreprises élevé	Niveau de fiscalité relativement fort pour les investisseurs
Régime du taux de change	Non cité par Émergence
Fort biais anti-exportations	Non cité par Émergence
Classement Maroc moyen sur questions énergétiques, pas une contrainte majeure	Coûts énergétiques élevés, dépassent de 5 % ceux des concurrents
Salaire minimum supérieur à gains de productivité, affecte la compétitivité	Coût main d'oeuvre relativement bas, surtout chez travailleurs intermédiaires
Qualité administration publique acceptable, pas une contrainte majeure	Qualité insuffisante de l'administration
Corruption peut devenir une contrainte majeure à l'avenir	Fonctionnement inefficace de l'administration judiciaire
Financement, pas une contrainte majeure, sauf accès médiocre pour certaines PME	Pas de problèmes de financement, mais accès complexe pour certaines sociétés
Classement Maroc moyen sur services télécoms, pas une contrainte majeure	Faible disponibilité de services télécoms sophistiqués
Accès douanier, pas une question majeure	Accès aux douanes, pas une question majeure
ZFT Tanger remédie avec succès à plusieurs contraintes	Environnement ZFT pourrait être amélioré
Taux de criminalité marocain très bas	Très bonne qualité de vie au Maroc
Marché potentiel se situe sur le marché mondial	Marché intérieur réduit donc faible potentiel et nécessité marchés étrangers

des priorités qu'elle requiert<sup>10</sup>, (b) un conseil de coordination de haut niveau qui prend, de manière concertée, les décisions difficiles; et (c) une autorité exécutive, entité ou ministère de coordination, qui joue un rôle dans l'identification et la concrétisation des nouvelles opportunités d'investissement en accord avec les principes énoncés ci dessus.<sup>11</sup> Le conseil

10. Le rôle joué par le Président Park dans la République de Corée pour le suivi quasi quotidien des exportations et de la performance économique est légendaire. Plus récemment et plus proche de nous, la promotion du tourisme au Maroc a été grandement facilitée par l'appui personnel de Sa Majesté le Roi Mohammed VI lors de la mise en œuvre de l'Accord Cadre 2001–2010.

11. Il est important que cette stratégie soit perçue par l'ensemble de la société comme un nouveau donne sociale plutôt que comme un ensemble de cadeaux attribués au secteur privé. Un autre mécanisme institutionnel permettant de promouvoir la confiance dans le programme de croissance du gouvernement serait de créer un Observatoire dont le recrutement serait large et auquel le conseil de coordination rendrait compte chaque trimestre de ses activités. L'Observatoire inclurait non seulement des parlementaires (y compris de l'opposition) mais également des représentants des entreprises (grandes et petites), de l'agriculture, des syndicats et d'autres secteurs de la société civile.

de coordination serait chargé de la recherche et de la collecte des informations (à partir du secteur privé ou d'autres sources) sur l'investissement, d'assurer la coordination entre les différentes entités lorsque nécessaire, d'encourager les changements dans la législation et la réglementation; il aurait, en outre, la capacité de proposer des biens publics complémentaires; de suggérer des incitations fiscales en faveur des nouvelles activités lorsque nécessaire (accompagnées de leur justification); et de rassembler tous ces éléments d'appui dans un ensemble cohérent, assorti de ses conditions appropriées de mise en œuvre (pouvant prendre la forme bien connue au Maroc d'un Contrat-Programme). Afin de faciliter son fonctionnement, le conseil doit être restreint, composé de préférence des ministères clés de l'économie, et être chapeauté par le Premier Ministre. L'entité chargée de l'exécutif devrait posséder son propre personnel qualifié.

## Remédier aux défaillances des politiques économiques

### *Les rigidités du régime du travail*

Bien que la réforme de l'encadrement du travail soit nécessaire, elle pourrait cependant être politiquement difficile à réaliser dans le court terme et ne serait de toute manière pas suffisante pour relever l'ensemble du défi de la croissance et de l'emploi. Dans une année pré-électorale, il est difficile de penser que certaines des rigidités additionnelles introduites par le nouveau Code du travail puissent être remises en cause (voir plus haut). Les propositions suivantes tiennent compte des contraintes de politique économique:

*La compétitivité et les rigidités sur le marché de l'emploi.* Le maintien du salaire minimum réel constant à moyen terme (surtout lorsque les chocs externes défavorables persistent) et la prévention de distorsions supplémentaires (par exemple en termes de salaire minimum selon les régions) représentent les deux problématiques les plus urgentes dans ces domaines. À moyen terme, la récupération du dynamisme des négociations collectives; la considération d'une assurance chômage en échange d'un mécanisme de fiscalité minimal; et la réforme du système de sécurité sociale avec l'intention de réduire la part des pensions dans les revenus bruts sont des priorités.

### *Le régime fiscal*

- *Sur l'impôt sur les bénéficiaires des sociétés (IES).* Une réduction du taux est nécessaire, elle peut être considérée sous deux angles différents. Le premier: le taux devrait s'ajuster à la tendance de taxation des entreprises pratiquée dans la région, ce qui correspondrait à une vision moderne efficiente, basée sur la courbe de Laffer, qui prône que pour promouvoir la croissance et créer des emplois, les États doivent avoir un régime fiscal neutre, avec une assiette large et des taux relativement bas (Le, 2006). Il faudrait donc abaisser progressivement le taux de l'IES à un niveau comparable à celui des autres pays: c'est à dire le situer dans une fourchette de 20 pour cent à 25 pour cent. Le deuxième: il faut garder présent à l'esprit la nécessité d'avoir un niveau de revenu suffisant, et ceci est lié aussi à la pérennité budgétaire. Les régimes fiscaux sont déjà soumis à des pressions résultant des réductions tarifaires pro-

grammées par l'accord de libre échange et de la productivité continûment faible de la TVA étranglée par un nombre excessif d'exonérations fiscales. Il faudrait alors, avant de procéder à une réduction de l'IES avec un objectif de pérennité budgétaire, estimer avec précision son impact fiscal mais aussi envisager des mesures compensatoires dans le cadre d'un effort de réforme fiscale plus large. La pérennité budgétaire est examinée plus en détail ci-dessous.

- *L'impôt sur le revenu (IGR)*. La réduction du taux de cet impôt, surtout pour les tranches supérieures, est primordiale afin de diminuer l'effet néfaste sur le recrutement de capital humain à court terme. L'application de cette mesure au secteur privé, annoncée par le gouvernement en 2004, a été retardée. Il faut bien voir que ce qui importe pour le rendement fiscal c'est le taux *moyen* généré par un impôt alors que ce qui importe pour les distorsions c'est le taux *marginal* d'imposition. L'accroissement rapide du taux marginal de l'impôt sur le revenu ne peut générer que de faibles rentrées fiscales, en moyenne, alors qu'il peut provoquer de grandes distorsions dans les taux marginaux les plus élevés.

### *Le régime du taux de change*

Au vu des limitations sur l'augmentation de la flexibilité du marché du travail, les autorités pourraient adopter un régime de taux de change plus flexible (avec un objectif de dépréciation réelle). La nécessité d'une politique de taux de change plus compétitive devient de plus en plus pressante étant donné que les principales activités d'exportation, textiles, agro-alimentaires et pêche subissent des chocs négatifs importants liés à l'exacerbation de la concurrence sur les marchés internationaux, aux conditions de pluviométrie instables, qui ont fait baisser la production céréalière de moitié en 2005, et aux contraintes environnementales.

Certains enseignements tirés de l'expérience ancienne de la Tunisie en gestion volontaire de la politique du taux de change pourraient être utiles dans le cas du Maroc. La performance économique réussie de la Tunisie entre 1991 et 2001 s'est inscrite dans un cadre continu d'application de la règle du taux constant de change réel (CRER). Elle a protégé la compétitivité tout en réduisant l'inflation. L'inflation est passée en dessous de 2 pour cent au début des années 2000 tandis que le PIB réel et la croissance réelle des exportations non énergétiques progressaient respectivement en moyenne de 4,8 pour cent et 7,4 pour cent. Dans le même temps, il ne s'est pas non plus créé de marché parallèle de change. Ce n'est pas un résultat habituel car le modèle théorique CRER prévoit d'ordinaire un accroissement de l'inflation. La performance économique de la Tunisie est aussi supérieure à celle d'autres pays appliquant des schémas comparables, comme le Brésil et la Yougoslavie. Comment expliquer l'absence de hausse des prix en Tunisie? Trois facteurs principaux l'expliquent: (a) la gestion macroéconomique prudente, (b) une politique des revenus qui a bridé les salaires et maintenu les prix bas, et (c) la "chance" de n'avoir pas subi de choc contraire au cours de la période (Fanizza et autres 2002). Le déficit budgétaire est passé de 6 pour cent du PIB en 1991 à 2,4 pour cent du PIB en 2001, ce qui a contribué à contenir la demande sur les biens non commercialisés; le crédit a été à peu près aligné sur la demande intérieure (croissance du PIB nominal); et une flexibilité limitée a été maintenue en matière de salaires (négociés tous les trois ans) tandis que des prix sont restés contrôlés

(représentant un tiers du panier IPC)<sup>12</sup> évitant ainsi toute spirale des prix et des salaires. Enfin, les termes de l'échange sont restés à peu près inchangés au cours de la première moitié des années 90, ils se sont ensuite légèrement détériorés, d'environ 8 pour cent, au cours de la deuxième moitié de la période. La Tunisie réfléchit actuellement à son ouverture vers un régime de taux de change plus flexible.

Favoriser une dépréciation réelle suppose implicitement que les rendements les plus élevés sont à attendre de la découverte d'activités à forte productivité dans les secteurs des biens et services échangeables. Ceci est lié au fait que ces activités s'adressent au marché mondial et non au seul petit marché domestique. Ainsi, chaque découverte peut-elle être valorisée sur une échelle beaucoup plus large. Mais, il faut aussi reconnaître qu'il est plus difficile de créer des incitations en faveur de l'auto découverte dans le secteur des biens échangeables que dans le secteur des biens non échangeables. Ceci est dû au fait qu'une innovation d'un entrepreneur dans le secteur des biens non échangeables est exploitée dans un premier temps sur la base d'une situation monopolistique jusqu'à ce qu'elle se diffuse aux autres opérateurs sur le marché local. La période de monopole peut être mise à profit pour générer les rentes qui sont la récompense de l'auteur de l'innovation. En revanche, au Maroc, il est probable que le premier à produire un bien ou un service ne sera pas le premier à le faire dans le monde, ce qui signifie qu'il travaillera sur un marché où préexiste la concurrence. De ce fait, il y a moins d'opportunités de rentes pour l'entrepreneur, et donc moins d'incitations à l'expérimentation et l'auto découverte. Dans ce contexte, la dépréciation du taux de change réel pourrait contribuer à augmenter le taux de rendement pour l'entrepreneur et agir ainsi comme une incitation en faveur de l'auto découverte dans le secteur des biens échangeables. L'impact sur la productivité globale et la croissance économique deviendrait dans ce cas mesurable.

Les options, pré conditions et recommandations opérationnelles de sortie du régime de fixité actuel du Maroc sont décrites en détail par le FMI (2005b). Il existe toutefois une différence fondamentale entre la position neutre défendue par le FMI au sujet du taux de change réel, qui n'exclut pas la possibilité d'une appréciation du taux de change réel, et la position pro-active du présent rapport qui préconise une dépréciation réelle du taux de change. La nature des interventions de la Banque Centrale sur le marché des changes devra être modifiée en conséquence en fonction des marges de fluctuations et des cibles d'accumulation des réserves extérieures que les autorités monétaires vont se fixer pour atteindre le taux d'inflation désiré.

Un mécanisme de ciblage de l'inflation constitue à moyen terme un instrument politique complémentaire adéquat d'une politique de taux de change flexible. En effet il faudra mettre en place une politique monétaire et fiscale resserrée dans la mesure où le taux de change, dans un régime de rechange de flottement contrôlé, ne constituera plus le point d'ancrage de l'inflation. Par ailleurs, il doit être clair que la politique du taux de change n'est qu'un instrument politique parmi d'autres, exposés dans le présent rapport, pour obtenir une politique réussie de promotion de la diversification productive et des expor-

---

12. Or le Maroc a curieusement lui aussi un pourcentage de prix contrôlés similaire dans son panier IPC: les prix qui sont encore contrôlés (et leur poids) sont: les céréales (9%), le sucre (2,4%), le tabac et les cigarettes (2,5%), le chauffage et l'eau (5,9%), les consultations médicales (0,7%), les services paramédicaux (0,5%), les médicaments (3,2%), les hospitalisations (0,2%), les dérivés pétroliers pour transports privés (4,5%) et les transports publics/ferroviaires (2,3%), ce qui représente un total de 31,2%.

tations. Parmi ces outils, la réduction des tarifs douaniers semble particulièrement bien adaptée en la faisant évoluer en rythme avec les mouvements du taux de change nominal dans la mesure où elle réduit les prix domestiques des importations et par conséquent s'apparente à une dépréciation réelle.

### *Le biais anti-exportation de la politique commerciale*

Choisir d'éliminer les biais anti-exportation et d'ouvrir le marché domestique par des accords préférentiels pose de multiples défis qui requièrent toute l'attention des décideurs.

- *À court terme, pour limiter les coûts de diversion commerciale, le gouvernement devrait envisager unilatéralement de réduire les tarifs NPF vis-à-vis des pays tiers ainsi que les obstacles non tarifaires, surtout ceux touchant les produits manufacturiers, tout en réduisant la dispersion des tarifs et les taux progressifs élevés appliqués aux différents stades de transformation et qui se traduisent par des taux de protection effective très élevés. L'ouverture du marché marocain est sélective dans la mesure où seuls les pays partenaires peuvent y vendre leurs produits en bénéficiant de tarifs d'importation avantageux alors que les exportateurs des pays tiers sont toujours soumis aux taux élevés de NPF. Cette asymétrie conduit à un phénomène de diversion des flux commerciaux des producteurs plus efficaces des pays tiers vers les partenaires producteurs moins efficaces, ce qui engendre une perte de revenus tarifaires pour le Maroc, sans pour autant que les consommateurs bénéficient de meilleurs prix. La récente réduction des tarifs sur les textiles opérée en décembre 2005 résulte du débat en cours et représente un précédent positif.*
- *Le processus de libéralisation en cours dans le secteur des communications devrait, en outre, être étendu à d'autres secteurs de services, comme les transports et les services financiers, afin de stimuler la concurrence et de faire progresser l'efficacité des opérateurs. Les services ont tendance à former le secteur le plus dynamique en termes de croissance et ceci provient de l'ALE. Les opérateurs de services dont les coûts sont bas, peuvent obtenir des revenus à l'exportation substantiels, comme c'est le cas pour les centres d'appel marocains, et réduire les prix de revient des entreprises manufacturières qui deviendront ainsi plus compétitives sur les marchés internationaux.*
- *À moyen terme, le gouvernement du Maroc devrait se lancer dans une stratégie de réduction des droits de douane sur les produits agricoles exposant progressivement les fermiers et entreprises agroalimentaires à la compétition internationale. La protection tarifaire devrait être considérablement réduite afin d'accélérer la restructuration ou la fermeture des entreprises déficientes du secteur. Le haut niveau des taux de protection effective des produits agricoles et alimentaires va encore augmenter quand les tarifs sur les intrants industriels vont progressivement baisser en application de l'accord d'association Euro-Med. Des actions urgentes sont nécessaires dans certains secteurs, tels que celui de la transformation de la viande, dont la valeur ajoutée, aux prix internationaux, est négative ainsi que les fruits et légumes qui ont un potentiel fort à l'exportation. En outre, le gouvernement marocain devrait se mettre en conformité avec ses obligations liées aux accords de l'OMC, y compris celles concernant les obligations tarifaires et les tarifs variables afin de renforcer et de*

maintenir la crédibilité de sa politique commerciale. La récente ouverture des négociations sur la réduction des tarifs agricoles entre le Maroc et l'Union Européenne en février 2006 représente un pas dans la bonne direction.<sup>13</sup>

- *Enfin, l'adoption de règles faciles à appliquer relatives à l'origine et aux normes techniques harmonisant les différents accords préférentiels pourrait grandement faciliter les échanges commerciaux.* Le choix du Maroc en matière d'intégration internationale privilégiant des accords préférentiels bilatéraux est resté jusqu'à présent plutôt statique car focalisé exclusivement sur les réductions tarifaires avec les pays partenaires.

Comment le Maroc peut-il passer d'un équilibre faible-croissance-et-fort-chômage à un équilibre forte-croissance-et-faible-chômage? La réponse mérite que l'on s'attarde sur les scénarios et étapes de transition envisageables. Si les mesures destinées à remédier aux défaillances du marché peuvent s'inscrire dans un programme à moyen terme (voir la chapitre suivante), il est en revanche plus compliqué de définir un scénario approprié pour remédier à court terme aux quatre défaillances du gouvernement identifiées. Par ailleurs, si l'on prend en compte les cycles politiques, il faudrait répartir ces mesures sur deux périodes, le court terme d'ici à la mi-2007 et le moyen terme jusqu'à la fin de 2008. Il reste toujours possible d'ajuster le calendrier des mesures proposées.

- *Idéalement, le gouvernement devrait d'abord créer le cadre institutionnel qui charpentera la nouvelle stratégie de croissance, il devra simultanément faire avancer le dossier des quatre défaillances gouvernementales identifiées, ce qui enverra un signal fort au secteur privé quant à sa volonté de faire de la croissance la première de ses priorités.*
- *Deux mesures cependant impliquent des défis à aborder dès le démarrage.* Le premier défi provient de la marge de manœuvre réduite actuelle qu'offre le dialogue social en cours et les discussions complexes sur les principes du nouveau Code du travail face à l'objectif de réduction des rigidités du marché de l'emploi. Prenant en compte ces limites, nous proposons de maintenir le salaire minimum réel constant et de ne pas créer des distorsions permanentes telles que des salaires minimum variables selon les régions; tout en préparant une relance du processus de négociations collectives.
- *La deuxième mesure correspond à la complexité des questions d'économie politique induites par la transition entre deux régimes de change.* Une dépréciation du taux de change réel est un élément moteur d'une stratégie orientée vers l'exportation. Elle est souvent conseillée pour remplacer les subventions à l'exportation et d'autres incitations fiscales. La conjoncture marocaine n'est pas particulièrement mauvaise pour un changement de régime du taux de change étant donné le niveau faible de l'inflation et fort des réserves en devises étrangères, l'existence de forces compensatrices qui éviteront à court terme toute flambée inflationniste ou mésalignement du taux de change, davantage encore *si les autres mesures proposées interviennent*

13. Une approche innovante graduelle et asymétrique des négociations a été adoptée, fondée sur une définition partagée d'une liste négative de produits. Dans sa propre liste le Maroc a inclus les céréales, les viandes, les produits laitiers et le sucre. Les produits d'exportation marocains qui pourraient bénéficier d'un accès plus ouvert seraient les tomates, les haricots verts, les fraises, le maïs et les concombres.

*conjointement. Il faut reconnaître cependant que l'économie politique d'un changement de régime du taux de change dans une période pré-électorale peut paraître un exercice particulièrement complexe, notamment quand il faut être certain d'obtenir un consensus intérieur sur ces mesures avant les prochaines élections prévues pour septembre 2007. En outre, l'orientation vers un régime de taux de change flexible, signifie dans le cas Marocain, de facto, que la décision d'ouverture progressive du compte de capital n'est plus très éloignée, avec un ensemble de mesures qui demandent des pré conditions et un calendrier soigneusement étudiés par les autorités. Si donc le changement de régime de taux de change ne devait pas être réalisé pendant la législature actuelle, et que les autres conditions d'ouverture pleine du compte de capital—y compris le consensus politique minimal—sont toutes satisfaites dès maintenant, rien ne s'oppose à ce que cette mesure soit adoptée dès l'installation de la prochaine administration. Ce choix-ci permettrait aussi plus de temps pour la consolidation fiscale et le renforcement du système bancaire.*

- *C'est pourquoi la libéralisation des échanges commerciaux et les réformes de modernisation fiscale sont sans doute les deux propositions les plus susceptibles d'être adoptées à court terme. L'élimination du biais anti-exportation est une meilleure option par rapport aux incitations à l'exportation. Ainsi, une avancée sérieuse dans cette direction permettrait de moins y recourir (ou de réduire leurs montants). Les composantes envisageables d'une réforme de libéralisation des échanges commerciaux ont été esquissées ci-dessus. Pour ce qui est du calendrier proposé pour la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires, il faut souligner que notre proposition ne signifie pas d'adopter une approche à la "big bang," mais bien plus de procéder à une accélération progressive du rythme prévu dans l'approche graduelle qui a déjà été adoptée par les autorités marocaines. La réforme fiscale, doit, quant à elle, être considérée comme partie prenante des efforts significatifs en cours du gouvernement pour consolider la pérennité budgétaire (voir ci-dessous). En outre, quelques mesures relatives à la réforme des impôts ont été introduites dans le Budget 2006. Elles comprennent: l'approbation d'un nouveau Code des impôts, une certaine simplification des taux de TVA, l'élargissement du seuil de l'impôt sur le revenu pour la déduction appliquée aux premiers emplois entre MAD 4 500 et MAD 6 000, la déduction des intérêts des prêts au logement et les réductions accordées aux retraités en matière de contribution aux coûts de sécurité sociale. En dépit de ces mesures, il reste à mettre en place les mesures centrales d'une véritable réforme de l'impôt: un système plus neutre par une incidence plus forte de la TVA dans la structure fiscale globale; une réduction de l'IBS, un impôt sur le revenu moins étendu, une TVA simplifiée et ramenée à un maximum de deux taux, l'élimination progressive des exemptions fiscales (qui représentent environ 3,4 pour cent du PIB d'après la publication récente de la Loi de finances 2006) et un impôt minimum sur les entreprises (informelles). La TVA présente l'avantage d'être non discriminante envers le capital humain et d'éviter d'exempter complètement le secteur informel étant donné que si ce secteur ne paye pas de TVA sur ses ventes, il ne peut pas non plus déduire la TVA qu'il paye sur ses achats de biens et de services.*
- *Enfin, le gouvernement doit maintenir ses actions en cours qui répondent aux cinq contraintes potentielles majeures identifiées à moyen terme. Il s'agit ici d'appuyer des mesures permettant d'améliorer (a) la qualité de l'éducation (réforme de l'éducation,*

campagnes d'alphabétisation, et amélioration du cursus de formation professionnelle); (b) de réduire les coûts logistiques élevés (charges portuaires et d'expédition maritime devant être réduites de manière significative par l'ouverture du port Tanger-Med en 2007); (c) faciliter l'accès au financement des PMI (action en cours sur l'offre et la demande de lignes de crédits aux PME); (d) d'améliorer les facteurs qui attirent les IDE (registre foncier plus efficace, guichet unique amélioré dans les centres régionaux d'investissement (CRI),<sup>14</sup> et simplification des procédures<sup>15</sup>; et (e) réduction de la corruption (suite à la ratification de la Convention des Nations Unies contre la corruption, à l'élaboration d'une Stratégie nationale de lutte contre la corruption et la mise en place d'une institution nationale indépendante pour la mettre en oeuvre).

## Remédier aux défaillances du marché

L'élaboration des mécanismes et institutions nécessaires pour traiter des externalités est complexe et favorise souvent les «processus» au détriment des politiques particulières. A cet égard il est important de prendre en considération plusieurs aspects. *En premier lieu*, le gouvernement ne dispose pas d'informations privilégiées sur des opportunités d'affaires ou des défaillances du marché. Elles sont très dispersées entre les entreprises. La difficulté est de créer les *instruments* donnant accès à de telles informations et de s'assurer que des réponses adéquates seront apportées. Pour cela, l'accent doit être mis aussi bien sur les *processus politiques* que sur les *outils spécifiques* touchant à des problèmes précis. Ce processus ne peut être descendant, par risque que le gouvernement agisse sur la base d'informations inadéquates. *En deuxième lieu*, lesdits *processus* et instruments doivent être horizontaux et non verticaux, pour éviter tout détournement par des intérêts particuliers liés aux milieux d'affaires. Le schéma idéal doit reposer sur une coopération stratégique entre le secteur privé et le gouvernement, où l'administration est autonome (pour éviter toute récupération) mais imbriquée au secteur privé afin de réunir les informations nécessaires sur les contraintes

14. Les CRI ont deux guichets: l'un pour la création de sociétés, l'autre pour les investisseurs. Jusqu'en 2004 les CRI ont créé 14 265 entreprises et accordé leur approbation à 4 413 investissements. Ceci vient en plus des 107 projets d'investissements approuvés par la Commission interministérielle des investissements. En mars 2006, 41 procédures d'investissement seront simplifiées et unifiées dans l'ensemble du pays par application du nouveau manuel qui a été préparé par le Comité national des CRI et des consultants de l'USAID. Ces procédures concernent neuf domaines d'activités: tourisme, mines, environnement, immobilier (permis de construction nationaux, municipaux et urbains), agences d'urbanisme, procédures cadastrales et gros investissements supérieurs à MAD 200 millions.

15. Un rapport récent de l'UE sur les tendances des politiques d'innovation dresse un portrait optimiste des développements rapides intervenus au Maroc par comparaison à ses voisins de la région MENA (Commission européenne 2005). Le Maroc est, d'après ce rapport, un acteur chevronné de la région et le seul pays à avoir fait une évaluation formelle de son système scientifique en 2003. Il vient en tête dans quatre domaines: privatisation, émergence d'opérations en capital et privées, IDE en technologie et développement de pépinières dans les universités. Il nuance cependant son appréciation: le montant des IDE est faible; ce n'est que récemment que des sociétés start-up ont commencé à sortir du statut de pépinière et à réussir leur «sortie»; les nouveaux comités de coordination de l'innovation sont trop jeunes pour pouvoir estimer leur impact; les nouvelles entreprises peuvent faire appel à des diplômés disponibles de haut niveau; mais le capital risque n'est pas encore entré dans les mœurs des PME et des banques commerciales.

et les opportunités. *En troisième lieu*, le traitement des défaillances identifiées du marché nécessite un leadership fort au plus haut niveau ainsi qu'un conseil de coordination, proposé ci-dessus, assurant une sélection transparente et responsable des activités à promouvoir. *En quatrième lieu*, les enseignements de la zone de libre échange de Tanger où s'opère une expansion rapide et prometteuse des exportations et de l'emploi, et du secteur du tourisme, sont critiques pour la duplication de ces réussites car elles semblent avoir effectivement permis de lever les obstacles au développement.

Ainsi, de manière générale, le gouvernement devrait éviter de sélectionner à priori les *secteurs* à soutenir, mais plutôt encourager un processus concurrentiel permettant de sélectionner les *activités* à soutenir. Il y a des exceptions, cependant, lorsqu'une sélection d'un secteur à priori est logique. Par exemple, il est clair que le Maroc dispose d'opportunités d'investissements importantes dans le tourisme, et que ce secteur a besoin d'investissements et d'aides publiques sérieuses. Il existe également des opportunités pour le développement d'activités dans la logistique et les services portuaires dans les zones franches qui ont, elles aussi, besoin d'investissements publics. Ce sont des cas particuliers situés au croisement des politiques horizontales (permettant les découvertes) et verticales (visant à pallier les défaillances de coordination) traitées par *Émergence*. Les découvertes, dans ces cas, nécessitent de fortes actions collectives et les subventions à l'investissement privé ne suffisent alors pas au développement et à l'expansion des activités nouvelles. Les politiques devraient être le plus horizontales possible et aussi verticales que nécessaire.

Le Maroc doit harmoniser la réglementation de la politique industrielle actuellement dispersée, enchevêtrée, mal ciblée et peu favorable à la diversification productive car plutôt adaptée à une stratégie traditionnelle de substitution des importations. Ceci est dû à la multiplicité des mesures de promotion des investissements, zones industrielles, zones franches et autres régimes spéciaux, qui conduisent au gaspillage et à la discrimination. Par exemple, une entreprise exportatrice spécialisée dans la production de produits artisanaux à Tanger bénéficie de: (a) une réduction de la taxe sur les sociétés sur sa production pendant cinq années; (b) une exonération totale de taxe sur les exportations pendant les cinq premières années, suivie d'une réduction progressive de 50 pour cent sur les cinq années suivantes (c) une exonération totale de taxation sur des dépenses jugées favorables au développement de la région de Tanger. Sans compter les avantages supplémentaires dont jouissent les entreprises situées à l'intérieur même de la zone franche de Tanger.

En outre, le Maroc devrait tirer pleinement parti du programme parrainé par l'UE de «Mise à niveau» des entreprises manufacturières dont la mise en oeuvre passée a été décevante. Initié en 1997, ce programme vise à améliorer l'environnement industriel des entreprises, à renforcer les systèmes d'appui aux entreprises, à promouvoir la concurrence et la compétitivité des entreprises industrielles. Le programme offre essentiellement des ressources et une assistance technique aux entreprises devant faire face à un environnement plus ouvert résultant de la mise en oeuvre de l'accord UE. Malheureusement jusqu'à présent, les résultats du programme n'ont pas été à la hauteur des espérances. Un rapport récent établit que le montant des ressources décaissées (14 millions d'euros) et le nombre d'entreprises (85) bénéficiaires ont été jusqu'en 2005 très insuffisants pour un pays comme le Maroc. Ce rapport identifie les facteurs clés qui expliquent ces résultats: (a) participation et appropriation insuffisantes de l'État marocain; (b) délais trop longs de création des mécanismes des contreparties financières et restrictions trop nombreuses à leur utilisation; (c) incitation financière à la transparence financière des entreprises insuffisamment

stimulante; et (d) rigidités institutionnelles et mauvaise gestion du programme (AFD 2005). Ce sont clairement des faiblesses que le Maroc pourrait éviter.

Cet ensemble de recommandations concernant la diversification productive peut être repris sous une nouvelle forme en s'appuyant sur les dix principes de Rodrik (voir encadré 5) relatifs à la définition des politiques les plus performantes. (Rodrik, 2004). En résumé, pour régler les défaillances du marché une politique de diversification productive doit comprendre:

- Un mécanisme de coordination clair animé par un leader;
- Des incitations fiscales soigneusement choisies (aussi transversales que possible et sectorielles que nécessaire) dans une enveloppe budgétaire pérenne;
- Un processus de sélection concurrentiel, transparent et responsable des activités bénéficiant des incitations;
- L'élaboration de contrats-programme quand des financements est nécessaires, pour s'assurer que les financements sont justifiés par les résultats des activités appuyées;
- Une évaluation annuelle et transparente des performances des entreprises bénéficiant de dotations budgétaires annuelles;
- L'amélioration du financement par capital-risque;
- Le renforcement des droits de propriété;
- La mise en place d'incitations encourageant les entreprises opérant dans les secteurs d'activités nouvelles à augmenter l'offre et la qualité de la formation privée. Ces incitations peuvent prendre la forme de subventions en faveur des entreprises assurant des formations continues de niveau général ou, si la formation spécifique à l'entreprise et la formation générale sont trop imbriquées, des subventions à des institutions privées de formation enseignant les programmes requis; et
- Enfin, et c'est important, application stricte des sanctions prévues dans les contrats-programme. Les aides apportées à des entreprises n'atteignant pas les objectifs prévus dans le cadre de ces contrats, ne doivent pas être renouvelées.

À moyen terme, d'autres mesures prévoient l'arrêt de toutes nouvelles approbations d'exonérations d'impôts, une législation forte et l'application du droit de propriété<sup>16</sup>, l'augmentation des ressources affectées à la R&D, l'expansion des parcs technologiques abritant l'incubation d'activités innovantes et l'extension à d'autres zones industrielles de certains des avantages accordés à la zone franche de Tanger. Ainsi, la délocalisation des investissements hors des zones franches peut-elle engendrer des «contrats d'investissements» pour de nouvelles activités à l'extérieur de cette zone. Ces «contrats» devraient spécifier le régime fiscal s'appliquant sur une période de temps limitée et, conformément aux pratiques exemplaires des zones franches, éviteront de proposer des exonérations totales d'impôts. Les contrats offriront en revanche une sécurité aux investisseurs potentiels: taux

16. Pour démontrer l'importance de remédier aux externalités d'information, il est intéressant de citer les conclusions d'un séminaire consacré aux centres d'incubation TIC de la région MENA du 10 janvier 2006 à Casablanca qui indiquent qu'un des principaux obstacles au développement de nouveaux projets dans la région vient du sentiment des innovateurs de ne pas sentir parfaitement protégés par l'absence d'une législation des droits de propriété ce qui les conduit à ne pas enregistrer leurs brevets sur place mais à les enregistrer aux États-Unis ou dans les pays européens.

### Encadré 5. Application des Dix Principes de Rodrik à une Politique de Diversification Productive au Maroc

1. Les incitations doivent être proposées uniquement en faveur des activités nouvelles. Le but principal est d'encourager de nouvelles productions présentant un avantage comparatif pour le Maroc. En conséquence, les incitations doivent être orientées vers des activités qui sont nouvelles pour l'économie. "Nouvelle" se réfère tant à de nouveaux produits qu'à de nouveaux processus de production d'un produit existant, c'est à dire à des «découvertes». Ceci diffère du soutien traditionnel de type sectoriel ou de celui offert aux PME qui répondent à un critère de taille indépendamment de leur potentiel de multiplication de nouvelles sphères de spécialisation.
2. Il faut des indicateurs de référence et comparaison clairs et quantifiables prévus a priori dans les contrats-programme afin de pouvoir mesurer la réussite ou l'échec des nouvelles activités. Il est évident que tous les investissements dans les nouvelles activités ne donneront pas lieu à des résultats positifs, c'est dans la nature même du processus entrepreneurial qui fonctionne selon un principe expérimental. On peut même s'attendre à ce qu'une petite partie seulement des expériences connaît un succès. Souvent il suffit d'une réussite pour compenser plusieurs échecs. Ainsi, chaque projet bénéficiant d'un concours public, doit être accompagné d'un Contrat-Programme défini ex ante avec des critères permettant de juger de sa réussite ou de son échec et une méthode de suivi. Dans l'idéal, ces critères devraient être liés à la productivité mais, compte tenu des difficultés de mesure, d'autres indicateurs seront aussi nécessaires.
3. Il doit y avoir une clause de temporisation. En relation avec ce qui a été dit précédemment, il est important que les ressources (financières et humaines) ne restent pas bloquées sur de longues périodes si le projet s'avère non productif. Chaque projet bénéficiant d'un soutien public doit avoir dans son contrat-programme une clause automatique de temporisation permettant le retrait du soutien public après une certaine période de temps.
4. Le support public doit cibler dans la mesure du possible autant d'activités transversales que possible ainsi qu'autant d'activités sectorielles que nécessaire. Les cibles de l'appui public ne doivent pas être assimilées à des secteurs mais plutôt à des activités transversales favorisant simultanément plusieurs secteurs. Ceci facilite la structuration du soutien en tant que correction des défaillances spécifiques du marché et non pas comme des politiques industrielles génériques. Par conséquent, plutôt que de prévoir de larges incitations sectorielles, par exemple pour les textiles, la pêche etc., les programmes gouvernementaux devraient aider les investissements en infrastructures, la formation bilingue, les rapports de faisabilité, l'adoption de technologies étrangères au contexte marocain, le capital risque, etc.
5. Les activités soutenues doivent posséder un potentiel évident susceptible d'engendrer des retombées et des effets de démonstration. Le soutien public à une activité devrait être soumis à une analyse rigoureuse de sa capacité à absorber de nouveaux investissements et à générer des retombées informationnelles ou technologiques positives.
6. L'entité d'exécution encourageant la nouvelle politique doit être autonome et posséder les compétences nécessaires. Les autorités doivent avoir suffisamment d'indépendance et d'autonomie pour se protéger des groupes de pression, et concevoir leur programme de travail de manière appropriée tout en ayant suffisamment de flexibilité pour répondre aux circonstances changeantes. Ceci, nécessite en retour de l'expérience basée sur le professionnalisme, de la compétence technique et de l'efficacité administrative.
7. Les entités d'exécution doivent être suivies étroitement par un maître d'ouvrage ayant un intérêt clair aux résultats et possédant une autorité politique du plus haut niveau. L'autonomie ne doit pas signifier l'absence de responsabilité. Un étroit suivi

(continued)

### Encadré 5. Application des dix principes de rodrik à une politique de diversification productive au Maroc (*Continued*)

(et coordination) de la promotion des activités par un maître de l'ouvrage ayant internalisé le programme de restructuration économique et en ayant accepté la responsabilité, est essentiel. Le maître de l'ouvrage pourrait être le Premier Ministre lui-même et/ou toute personne ayant l'oreille de Sa Majesté le Roi.

8. Le conseil et les agences d'exécution chargés de la promotion doivent s'appuyer sur des réseaux d'information liés au secteur privé. Autonomie et isolement ne signifient pas la mise à distance des fonctionnaires par rapport aux investisseurs et entrepreneurs. Les contacts et la communication permanente sont importants afin de permettre aux autorités de disposer des bonnes informations concernant les réalités du monde des affaires, sans lesquelles la prise de bonnes décisions serait impossible.
9. Des erreurs sur le choix de perdants doivent forcément se produire. Les stratégies décrites ici font parfois l'objet de critiques car elles peuvent amener à sélectionner des perdants plutôt que des gagnants. La mise en place de gardes fous contre cette tendance minimise la probabilité de faire des erreurs.

d'imposition provisoirement allégés pour les investissements dans de nouvelles activités de services (par exemple, un taux d'impôt sur les sociétés de 10 pour cent à 15 pour cent pendant cinq à dix années). Le Maroc devra également vérifier la conformité des incitations fiscales qu'il accorde aux entreprises établies dans la zone franche avec les engagements pris dans le cadre des accords avec l'OMC.

Enfin, le niveau des ressources affectées à ce programme politique volontariste devrait en fin de compte être limité afin de rester sans effet sur la pérennité budgétaire et être public afin de maintenir la transparence. Le gouvernement a déjà un programme bien défini de consolidation fiscale comportant des mesures qui devraient ramener le déficit budgétaire aux environs de 3 pour cent du PIB et réduire le ratio dette publique/PIB à au moins 65 pour cent du PIB d'ici à 2008. En réalisant ces mesures avec succès, la dette marocaine sera déjà près d'obtenir une notation d'investissement. Les efforts accomplis pour réduire les dépenses comprennent: le Programme de départ volontaire à la retraite des fonctionnaires, la préparation d'un cadre de dépenses à moyen terme, la revue des référentiels des emplois de la fonction publique, l'introduction d'un cycle de dépenses intégré, la réforme de la loi sur les concessions publiques.<sup>17</sup> Pour éviter un dérèglement fiscal, comme celui qu'ont subi d'autres économies émergentes orientées vers l'exportation (par exemple, le Costa Rica dans les années 80, avec ses subventions à l'exportation—Hoffmaister 1992) il est essentiel de disposer d'estimations justes de l'impact fiscal des ressources utilisées et de celles qui ne sont pas collectées en raison d'exemptions fiscales (comme celles qui ont été publiées dans la Loi de finances 2006). Ce montant doit rester modeste afin de ne pas se substituer aux mécanismes financiers régulateurs, et transparent, c'est à dire inscrit sur une ligne

17. Quelques réalisations déjà accomplies en 2005 incluent l'approbation des concessions pour l'éclairage urbain, la gestion des déchets urbains, le transport urbain et des projets d'irrigation; l'approbation de la Loi sur le contrôle financier des entreprises publiques; la publication de nouvelles réglementations concernant les audits internes de l'administration publique; plusieurs textes sur la réforme de l'administration publique; et la déconcentration administrative des services publics.

budgétaire spéciale de la Loi de finances. Ses dotations correspondantes doivent être calibrées conformément aux critères mentionnés plus haut, suivies et évaluées. Ainsi pourra-t-on éviter les incertitudes budgétaires, tout en favorisant la responsabilisation et la discipline qui doivent présider à l'utilisation des ressources.

La nouvelle Initiative pour l'emploi mise en place par le gouvernement en septembre 2005 et les nouvelles dispositions réglementaires fiscales prévues dans la Loi de finances 2006 représentent des avancées positives qui répondent en partie à ces questions (Encadré 6).

#### **Encadré 6. Le nouveau programme en faveur de l'emploi mis en place par le gouvernement**

A la fin de septembre 2005, le gouvernement marocain a présenté son Initiative pour l'emploi (IE). Ce programme repose largement sur les incitations macroéconomiques avec un objectif de création en trois ans de 200 000 opportunités d'emplois surtout parmi les jeunes chômeurs afin de les encourager à créer leur propre entreprise. Cette stratégie s'inspire des recommandations d'un "Forum sur l'Emploi" auquel avaient participé des représentants des chômeurs et des ONG. Quatre principales orientations ont été approuvées:

- ◆ Un "Contrat de premier emploi" étoffant le "Contrat formation/insertion" déjà en place. Il propose un premier emploi aux jeunes sans emploi, en particulier à ceux qui sont au chômage depuis plus de 12 mois. Il accorde des avantages aux entreprises pour les encourager à embaucher de jeunes chômeurs avec des contrats de formation à courte durée extensibles à 24 mois, au lieu des 18 mois actuellement autorisés.
- ◆ Un programme «d'auto emploi» en faveur des jeunes chômeurs désireux de créer leur propre entreprise et des petites entreprises travaillant dans le secteur informel mais souhaitant s'intégrer au secteur formel. L'État offre 10% des fonds requis par le projet, à hauteur de MAD 15 000 et des prêts bancaires pouvant représenter 90% de l'investissement avec un plafond de MAD 250 000, assortis d'une garantie de l'État.
- ◆ Des "Fonds régionaux pour l'emploi" dans chaque région qui seront gérés localement par les institutions élues, les chambres de commerce, les centres régionaux d'investissements et l'ANAPEC.
- ◆ Un *Observatoire National de l'Emploi* possédant une base de données d'indicateurs sur l'offre et la demande d'emploi et les activités d'intermédiation du travail. Il est prévu que cette base de données soit mise à jour en temps réel.

En outre, le seuil de déduction de l'impôt sur le revenu et d'exemption des contributions de sécurité sociale pour les demandeurs d'un premier emploi ont été relevés de MAD 4 500 à MAD 6 000 dans la Loi de finances 2006, mais seulement de manière temporaire, jusqu'à trois ans.

L'Initiative pour l'emploi comprend des politiques adéquates pour répondre aux besoins des personnes à la recherche d'un premier emploi, tout en offrant encore d'autres opportunités dans d'autres domaines. Le gouvernement devra d'abord trouver des solutions aux obstacles déjà inscrits dans son calendrier de mise en œuvre de l'IE. Ces obstacles sont essentiellement: l'obligation des 'enregistrer pendant un an à l'ANAPEC avant de pouvoir bénéficier d'un Contrat de premier emploi et l'éventualité de voir une part significative des ressources gaspillée si les projets et prêts qui auront été aidés ne sont pas sérieusement surveillés et suivis. En réalité, l'IE se trouve face à une enveloppe significative existante de prêts défaillants résultant d'un programme similaire approuvé il y a quelques années. En outre, l'Initiative ne répond pas à d'autres questions pressantes telles que (a) les

femmes et les jeunes au chômage, (b) l'absence d'assurance chômage, et (c) le poids fiscal croissant de la sécurité sociale, qui pèsent sur les perspectives de diversification de l'utilisation de l'épargne des employés. Pour résoudre ces dernières questions, nous proposons l'introduction d'un programme d'assurance chômage, la réduction temporaire du salaire minimum appliqué aux deux catégories et d'étudier la réforme du système de sécurité sociale selon deux axes au minimum: une réforme complète du système de sécurité sociale avec un objectif de réduction de la part de la pension dans les revenus bruts (qui se situe au-dessus de la moyenne mondiale—70 pour cent par comparaison à 60 pour cent en moyenne dans le monde (Robalino 2005)) que le travailleur moyen ayant accompli toutes ses années de carrière peut espérer dans l'avenir en fonction des réglementations de retraite actuelles, et le renforcement des programmes de paiement obligatoires, couplés au lancement de programmes innovants de contributions définies. La justification de l'introduction d'un salaire minimum réduit s'appuie sur la prise en compte de la productivité marginale réduite des jeunes employés, et sur l'idée de disposer d'un argument convaincant pour encourager les employeurs à recruter des femmes, leur permettant ainsi de faire sur place la preuve de leur qualification.

Le présent rapport a mis en avant les contraintes majeures que le Maroc doit surmonter pour affronter la mondialisation tout en stimulant la croissance et la création d'emplois. Il montre qu'une stratégie de «statu quo» est une option risquée pour le Maroc, comme l'a illustré le ralentissement notable de la croissance en 2005. Le programme très ciblé décrit ci-dessus demande, en outre, une priorisation adéquate ainsi qu'un calendrier pouvant privilégier dans un premier temps des mesures phares destinées à envoyer des signaux forts au secteur privé tout en traitant dans le même temps les défaillances gouvernementales. Ces mesures devraient être accompagnées simultanément par la préparation de réformes institutionnelles à moyen terme destinées à remédier aux insuffisances du marché. Tant la conception que l'exécution d'un tel programme devront être cohérentes. La Banque Mondiale reconnaît la complexité de cette démarche d'élaboration d'une vision pour le Maroc. Aussi continuera-t-elle à proposer son appui aux autorités du pays pour la conception et le développement des composantes de cette stratégie de développement de la croissance et de l'emploi.

<b>Objectifs Politiques</b>	<b>Court Terme (jusqu'à mi 2007)</b>	<b>Moyen Terme (jusqu'à fin 2008)</b>
<b>Mise en place d'un nouveau cadre institutionnel pour la croissance et l'emploi</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Nomination officielle des acteurs clés:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Création d'un conseil de coordination de haut niveau avec la participation du secteur privé pour préparer une stratégie nationale de diversification productive. (Pacte national pour la croissance et l'emploi).</li> <li>◆ Désignation d'une autorité chargée de formuler le projet de mise en place et la mise en oeuvre de ladite stratégie.</li> </ul> </li> <li>2. <b>Établissement et approbation de la stratégie du Pacte national pour la croissance et l'emploi.</b> Les composantes clés d'une telle stratégie sont les politiques et les démarches remédiant aux défaillances des politiques et du marché.</li> <li>3. <b>Création de l'Observatoire national pour la croissance et le commerce extérieur.</b></li> </ol>	
<b>Remédier aux défaillances du GdM et stimuler la compétitivité</b>		
<i>Réduire les rigidités sur le marché du travail</i>	4. <b>Ne pas modifier le salaire minimum réel à moyen terme et ne pas accepter de distorsion régionale du salaire minimum.</b>	1. <b>Dynamisme renouvelé du processus de négociation collective.</b>
<i>Réduire la taxation forte du capital humain;</i>	5. <b>Préparation et démarrage initial d'une réforme neutre de modernisation fiscale avec une réduction des impôts sur les sociétés, un IGR plus faible, une TVA simplifiée, l'élimination des exemptions fiscales, un impôt minimum sur les activités informelles et des réductions tarifaires résultant de la libéralisation du commerce.</b>	2. <b>Mise en place progressive du reste de la réforme fiscale.</b>
<i>Promotion de la compétitivité du taux de change</i>	6. <b>Développement d'un programme complet d'actions de mise en conformité avec les pré conditions pour adopter un régime de change plus flexible et pour développer un mécanisme de ciblage de l'inflation.</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. <b>Adoption d'un régime de taux de change plus flexible et plus compétitif (avec une orientation vers une réelle dépréciation).</b></li> <li>4. <b>Développement d'un mécanisme de ciblage de l'inflation pour la maintenir à un niveau bas et appuyer une politique de taux de change plus flexible.</b></li> </ol>

(continued)

Tableau 6. Vers un nouveau pacte pour la croissance et l'emploi au Maroc: matrice de politiques et d'actions prioritaires (*Continued*)

Objectifs Politiques	Court Terme (jusqu'à mi 2007)	Moyen Terme (jusqu'à fin 2008)
<i>Réduire le biais anti-exportations du régime commercial</i>	<p>7. Réduction accélérée des tarifs NPF élevés, de la dispersion des tarifs et de l'escalade des tarifs (protection effective), notamment de ceux appliqués aux produits manufacturiers finis.</p> <p>8. Tarifs réduits pour les partenaires n'ayant pas signé un accord préférentiel afin de contenir la diversion des échanges commerciaux</p> <p>9. Réduction accélérée de la libéralisation des autres services, en particulier transports et financiers, afin de stimuler leur compétitivité, d'améliorer l'efficacité des prestataires de services et de faire baisser les coûts.</p>	<p>5. Conception et mise en oeuvre d'une nouvelle stratégie de réduction tarifaire sur les produits agricoles et alimentaires, et respect complet des accords OMC, notamment ceux sur les obligations tarifaires et les taxes variables.</p> <p>6. Harmonisation de la couverture des accords commerciaux préférentiels, notamment leurs règles d'origine et leurs normes techniques.</p>
Remédier aux défaillances du marché		
<i>Traiter les externalités de coordination, d'information et d'apprentissage sur l'innovation et la découverte dans de nouvelles activités (d'exportation) (diversification productive).</i>	<p>10. L'adoption d'un ensemble de nouvelles politiques concernant (a) les incitations fiscales (aussi transversales que possible et aussi sectorielles que nécessaire) pour promouvoir la diversification; (b) un processus de sélection concurrentiel, transparent et responsable d'activités méritant d'être récipiendaires d'incitations; (c) Contrats Programme pour contrôler les incitations et les résultats des activités soutenues (d) une évaluation annuelle de la performance des entreprises; (e) financement amélioré du capital-risque; (f) droits de propriété renforcés; et (g) incitations complémentaires encourageant les entreprises de s'adonner à de nouvelles activités permettant d'augmenter l'offre et la qualité de la formation privée.</p>	<p>7. Soutien à la mise en oeuvre des politiques traitant les externalités y compris:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Pas de renouvellement ou approbations d'exonérations fiscales sauf pour les activités incluses dans la stratégie de diversification productive.</li> <li>◆ Augmentation des ressources publiques pour la recherche et le développement et mise en place de nouveaux critères pour promouvoir les liens renforcés entre les centres de recherche publics et les entreprises privées. <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Politique d'innovation pour les projets soutenus au Techno Park et dans d'autres centres d'incubation.</li> <li>◆ Réalignement des incitations accordées à la zone franche de Tanger aux autres zones</li> </ul> </li> </ul>

**Autres politiques visant à brider les contraintes potentielles à la croissance**

*La préservation des fondamentaux macro-économiques.*

1. Continuation du programme de consolidation fiscale—l'adoption de mesures ramenant le déficit fiscal à 3% du PIB et réduisant le ratio dette publique/PIBT à au moins 65%.

1. Continuation du programme de consolidation fiscale—l'adoption de mesures ramenant progressivement le déficit fiscal à 3% du PIB et réduisant le ratio dette publique/PIBT à au moins 65% d'ici à 2008.

*Suppression des contraintes logistiques plus particulièrement en ce qui concerne les charges portuaires et de passage maritime.*

2. Réduire les charges portuaires et celles pour la traversée du détroit de Gibraltar pour s'aligner sur celles des autres ports et traversées de détroit de la région.

2. Finir à temps le projet Tanger Med et en garantir l'ouverture en 2007.

3. Finir la préparation de la stratégie nationale de lutte contre la corruption

3. Réduction des charges des transactions, resserrement des normes des opérateurs portuaires et amélioration des procédures terrestres pour la livraison de la qualité surtout au port de Casablanca.

*Lutte contre la détérioration actuelle des indicateurs de corruption*

4. Création d'une commission indépendante anti-corruption

4. Mise en oeuvre vigoureuse de la Stratégie anti-corruption.

*Amélioration de l'accès des PME au financement*

5. Appui aux efforts publics pour optimiser l'usage des financements disponibles

5. Révision des lois relatives aux garanties et collatéraux appliqués aux PME.

*Amélioration de la qualité de l'éducation*

6. Plus d'attention aux politiques destinées à renforcer les taux d'obtention des diplômes et d'accès aux emplois du secondaire, du supérieur et de l'enseignement professionnel. Notamment, envisager l'adoption de cadres contractuels liant l'état et les universités et les centres d'enseignement professionnel fondés sur les taux d'obtention des diplômes.

6. Faire évoluer les formations de haut niveau vers les domaines techniques dans le secteur privé.

*(continued)*

Tableau 6. Vers un nouveau pacte pour la croissance et l'emploi au Maroc: matrice de politiques et d'actions prioritaires (Continued)

Objectifs Politiques	Court Terme (jusqu'à mi 2007)	Moyen Terme (jusqu'à fin 2008)
<b>Atres politiques visant l'amélioration du climat d'affaires</b>		
<i>La simplification des procédures et l'amélioration de la formation de la main d'œuvre.</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Création d'un identificateur unique pour chaque entreprise (Registre de commerce, CNSS, impôts, douanes, OFPPT, etc.)</li> <li>2. Élaboration d'un système d'information sur le crédit</li> <li>3. Réduction des limites sur la collatérale personnelle demandée aux entrepreneurs pour la préservation de leur patrimoine.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Réforme des procédures judiciaires visant à renforcer l'application des jugements des tribunaux concernant les contrats et de plus fortes inculpations contre les délinquants ainsi que des sanctions pour les chèques impayés. L'établissement d'une liste de mauvais payeurs.</li> <li>2. Mise en place d'un programme visant à encourager les PME à élargir la formation et à faciliter l'accès à la formation, tout en simplifiant les opportunités existantes de formation assurées par des associations sectorielles.</li> <li>3. Réduction du nombre de statuts et agences de surveillance.</li> </ol>
Élargissement de l'accès à l'immobilier.	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. L'accélération des programmes gouvernementaux visant la réfection de l'immobilier et rendre des propriétés disponibles pour les entreprises.</li> <li>5. Décentralisation au niveau des gouverneurs régionaux de la prise de décisions concernant la commercialisation et la vente de sites appartenant à l'État.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Compléter un inventaire des sites disponibles pour l'ensemble de l'immobilier, et mise en état de disponibilité desdits sites et offre de sites utilisables comme plates-formes logistiques.</li> </ol>
<b>Autres politiques visant à création d'emplois</b>		
<i>Augmentation de l'emploi formel et amélioration des conditions de travail.</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conception et élaboration d'une nouvelle politique de gestion des ressources humaine dans la fonction publique.</li> <li>2. Mise en oeuvre volontaire de la nouvelle et récente politique de l'Exécutif pour les demandeurs d'un premier emploi.</li> <li>3. Réévaluation temporaire à la baisse du salaire minimum des jeunes travailleurs et des femmes</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Étude sur l'introduction d'un programme d'assurance chômage.</li> <li>2. Réforme du système de sécurité sociale en vue de réduire le taux brut de remplacement (70%) qui est trop haut et de renforcer le programme des contributions obligatoires, en couplant avec un programme innovant de contributions définies.</li> </ol>

## Références

---

- Achy, Lahcen, and Juliette Milgram. 2003. "Does a Free Trade Area Favor an Optimum Currency Area? The Case of Morocco and the European Union." In Maarif Al Jadida, ed., *Management du Taux de Change au Maroc*. Rabat.
- Achy, Lahcen. 2004. "Taux de Change et Potentiel d'exportation au Maroc: Cas des industries de Textile, Habillement et Cuir." Brussels, Université Libre de Bruxelles. Processed.
- Agence Francaise de Développement. 2005. "Les Programmes de Mise a Niveau des Entreprises: Tunisia, Maroc et Sénégal." Paris, AFD.
- Agama, Ann, and Christine McDaniel. 2003. "The NAFTA Preference and US-Mexico Trade: Aggregate-Level Analysis." *World Economy* 26(7).
- Agenor, Pierre-Richard, and Karim El Aynaoui. 2003. "Labor Market Policies and Unemployment in Morocco. A Quantitative Analysis." World Bank Institute, Policy Research Working Papers WPS-3391, Washington, D.C.
- Aghion, Philippe, Alberto Alesina, and Francesco Trebbi. 2003. "Endogenous Political Institutions." Processed.
- Ait El Mekki, Akka, and Wally Tyner. 2004. "The Moroccan-American FTA—Effects on the Agricultural and Food Sectors in Morocco." GTAP Resource No. 1462. Purdue University, Department of Agriculture Economics.
- Akesbi, Azeddine. Undated. "Analysis of the Labor Market in Morocco: A Segmented Approach." <http://www.erf.org.eg/html/blabor1.pdf>.
- Akesbi, Najib. 2006. "Evolution et Perspectives de l'Agriculture Marocaine." Background paper to "50 Ans de Développement." Rabat.
- Aloui, O., and L. Kenny. 2004. "The Cost of Compliance with SPS Standards for Moroccan Exports: A Case Study." Agriculture and Rural Development Discussion Paper, The World Bank, Washington, D.C.

- Andriamananjara, Soamiely, and Marinos Tsiagas. 2004. "Free Trade Agreements with the United States: What Can We Learn From 65 Simulations?" Draft.
- Annuaire Statistique du Maroc. 1973. Département des Etudes Politiques et Financières (DEPF).
- Anós Casero, Paloma, and Richard Allen. 2004. "Better Governance for Stronger Fiscal Performance and Growth in MENA." Washington, D.C., The World Bank.
- Arrow, Kenneth. 1962. "The Economic Implications of Learning by Doing." *Review of Economic Studies* 29:155–173.
- Augier, Patricia, and Michael Gasiorek. 2003. "The Welfare Implications of Trade Liberalization between the Southern Mediterranean and the EU." *Applied Economics* 35.
- Augier, Patricia, Michael Gasiorek, and Charles Lai-Tong. 2004. "The EU-Med Partnership, The Textile Industry, and Rules of Origin." *World Economy* 27(9).
- Ayadi, M., G. Boulila, M. Lahouel, and P. Montigny. 2004. "Pro-Poor Growth in Tunisia." International Development and Strategies, France.
- Baraka, Nizar, and Ahmed Benrida. 2006. "La Croissance Economique et l'Emploi." Background paper to "50 Ans de Développement." Rabat.
- Barro, Robert J., and Xavier Sala-i-Martin. 1995. "Public Finance in Models of Economic Growth." *Review of Economic Studies* 59(4):641–61.
- Barro, Robert J. 1995. *Economic Growth*. New York: McGraw-Hill.
- Barro, Robert J., and J. W. Lee. 1994. "Sources of Economic Growth." *Carnegie-Rochester Series on Public Policy* 40:1–57.
- Baxter, Marianne, and Robert. G. King. 1999. "Measuring Business Cycles: Approximate Band-Pass Filters for Economic Time Series." *Review of Economics and Statistics* 81(4):575–93.
- Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt, and Ross Levine. 2000. "A New Database on Financial Development and Structure." *World Bank Economic Review* 14(3):597–605.
- Belghazi, Saad. 2006. "Politiques Sectorielles et Développement Humain." Background paper to "50 Ans de Développement." Rabat.
- Boileau, Martin. 1996. "Growth and the International Transmission of Business Cycles." *International Economic Review* 37(4):737–56.
- Bongaarts, John, and Rodolfo Bulatao. 1999. "Completing the Demographic Transition." Working Paper 125, Population Council, New York.
- Bouardbat, B. 2004. "Employment Sector Choice in a Developing Labor Market." Department of Economics, University of British Columbia.
- Bouoiyour, Jamal. 2006. "Migration, Diaspora et Développement Humain." Background paper to "50 Ans de Développement Humain." Rabat.
- Bougroum, M., A. Ibourk, and A. Trachen. 1999. "L'insertion des diplômés au Maroc: Trajectoires Professionnelles et Déterminants Individuels." [http://www.regionetdeveloppement.u-3mrs.fr/pdf/R15\\_Bougroum.pdf](http://www.regionetdeveloppement.u-3mrs.fr/pdf/R15_Bougroum.pdf).
- Bouoiyour, J. 2003. "Trade and GDP Growth in Morocco: Short-Run or Long-Run Causality?" *Brazilian Journal of Business Economics* 3(2):19–26.
- Bourchachen, J. 2000. "Apports des Transferts des Résidents à l'Etranger à la Réduction de la Pauvreté: Cas du Maroc." Memo.
- Brenton, P., and H. Imagawa. 2004. "Rules of Origin, Trade, and Customs." In L. De Wulf and J. Sokol, eds., *Customs Modernization Handbook*. Washington, D.C.: The World Bank.

- Brenton, Paul, and Miriam Manchin. 2003. "Trade Policy Issues for the Euro–Med Partnership." CEPS Working Paper No. 7 (May).
- Brown, Drusilla K., Kozo Kiyota, and Robert M. Stern. 2005. "Computational Analysis of the US Bilateral Free Trade Agreements with Central America, Australia, and Morocco." Discussion Paper No. 507, School of Public Policy, University of Michigan.
- Butkevicius, A., A. Kadri, and J. Mayer. 2002. "Dynamic Products in World Exports." United Nations Conference on Trade and Development Discussion Paper, No. 159, Geneva.
- Calderon, Cesar, and Luis Servén. 2004. "The Effects of Infrastructure Development and Growth and Income Distribution." Policy Research Working Paper, 3400–04, The World Bank, Washington, D.C.
- Canning, David. 1998. "A Database of World Stocks of Infrastructure, 1950–95." *World Bank Economic Review* 12(3):529–47.
- Caprio, Gerard, and Daniela Klingebiel. 2004. "Episodes of Systemic and Borderline Financial Crises." World Bank. Processed.
- Carnoy, Martin. 2004. "Les Coûts et le Financement de l'Enseignement Supérieur au Maroc." Report to the World Bank, Washington, D.C.
- Centre Confédéral des Etudes et de Recherche. 2004. "Code du Travail." Rabat.
- Chaponnière, J. R. 2002. "Les Enjeux Economiques du Transport Maritime en Méditerranée." DREE Fiche de Synthèse. Ministère de Finance, Paris.
- Cline, William R. 2004. *Trade Policy and Global Poverty*. Washington, D.C.: Institute of International Economics.
- Conseil National du Commerce Extérieur. 2003. "Etude d'Impact d'Une Zone de Libre-Echange Entre Le Maroc Et La Turquie." Government of Morocco.
- Corden, Max. 1991. "Macroeconomic Policy and Growth: Some Lessons of Experience." In *Proceedings of the Annual Conference on Development Economics 1990*. Washington, D.C., The World Bank.
- CSC Peat Marwick/Capital Consulting—ANRT. 2004. "Développement des Centres d'Appels . . . à l'Emergence du BOP au Maroc." Rabat, ANRT. Processed.
- Dasgupta, Dipak, Jennifer Keller, and T. G. Srinivasan. 2002. "Reform and Elusive Growth in the Middle-East—What Has Happened in the 1990s." Middle East and North Africa Working Paper Series No. 25, The World Bank, Washington, D.C.
- De Ferranti, D., and others. 2002. *Securing Our Future*. Washington, D.C.: The World Bank.
- De Rosa, D. A., and J. P. Gilbert. 2004. "Quantitative Estimates of the Economic Impact of U.S. Bilateral Free Trade Agreements." In J. E. Schott, ed., *Free Trade Agreements: U.S. Strategies and Priorities*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Direction de l'Emploi. 2004. "Le Salaire Minimum au Maroc." Rabat.
- Direction de la Statistique, Royaume du Maroc. 2003. "Enquête Nationale sur le Secteur Informel non Agricole 1999/2000." Rabat.
- Direction de la Statistique, Royaume du Maroc. 2000. "Education, Formation et Opportunités d'Emploi." Rabat.
- Direction de la Statistique, Royaume du Maroc. 2004. "Activité, Emploi et Chômage. Deuxième Trimestre 2004." Rabat.
- Dollar, David, 1992. "Outward Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976–1985." *Economic Development and Cultural Change* 40(3):523–44.

- Dollar, D., and A. Kray. 2001. *Trade, Growth and Poverty*. Working Paper No. 2615. Washington, DC.: The World Bank.
- Domar, Ilker, and Ghiath Shabsigh. 1999. "Real Exchange Rate Behavior and Economic Growth: Evidence from Egypt, Jordan, Morocco and Tunisia." Working Paper 99/40, International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Dornbush, Rudiger. 1980. *Open Economy Macroeconomics*. New York: Basic Books.
- Doukkali, Rachid. 2006. "Evolution des performances du secteur Agricole: Résultats d'une Expertise." Background paper to "50 Ans de Développement." Rabat.
- Durlauf, Steven, and Danny Quah. 1999. "The New Empirics of Economic Growth." In John B. Taylor and Michael Woodford, eds. *Handbook of Macroeconomics*, Vol.1a, Amsterdam, Elsevier.
- Dyer, P. 2005. "Labor Supply, Unemployment and the Challenge of Job Creation in the Maghreb." Processed.
- Easterly, William. 2001. "Growth Implosions, Debt Explosions, and My Aunt Marilyn: Do Growth Slowdowns Cause Public Debt Crises?" Policy Research Working Paper 2531, The World Bank, Washington, D.C.
- Easterly, William. 2003. "Tropic Germs and Crops: How Endowments Influence Economic Development." *Journal of Monetary Economics* 50:3–39.
- Easterly, William, and Mirvat Sewadeh. 2002. "Global Development Network Growth Database." The World Bank, Washington, D.C.
- Easterly, William, and Ross Levine. 2001. "It is Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models." *World Bank Economic Review* 15:177–219.
- European Commission's Enterprise and Industry Directorate-General. 2005. "Annual Innovation Policy Trends Report for the MED-Zone Countries." Country Group Report MEDA Countries, EU, Brussels.
- Eby, D. Konan, and Karl E. Kim. 2004. "Beyond Border Barriers: The Liberalization of Services Trade in Tunisia and Egypt." *World Economy* 27:9.
- Economist Intelligence Unit. 2005. *Country Report: Morocco*. London.
- Education Development Center. 2003. "Morocco Workforce Development Assessment." Washington, D.C.
- El Behri, and Hertel. 2004. "A Comparative Analysis of the EU-Morocco FTA vs. Multilateral Liberalization." GTAP Working Paper No. 31.
- Fanizza, Domenico, N. Laframboise, E. Martin, R. Sab, and I. Karpowicz. 2002. "Tunisia's Experience with Real Exchange Rate Targeting and the Transition to a Flexible Exchange Rate Regime." IMF Working Paper 02/190, International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Figueredo, John M. P. 2005. "Surviving the Gales of Creative Destruction: The determinants of Product Turnover." Princeton University papers. <http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract id=730785>.
- Fisher, Robert. 1993. "The Role of Macroeconomic Factors in Growth." *Journal of Monetary Economics* 32(3):458–411.
- Fondation Hassan II. 2003. "Marocains de l'Extérieur." Rabat.
- Galal, A., and R. Z. Lawrence. 2004. "Egypt, Morocco, and the United States." In J. E. Schott, ed., *Free Trade Agreements: US Strategies and Priorities*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

- Gallego, Francisco. 2005. "Economic Growth in Morocco: Explanations and Forecasts Using Cross-Country Regressions." Background paper for the Morocco CEM. Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Mass.
- Garcia, M. 2003. "Benchmarking Safety and Quality Management Practices in the Mediterranean Fresh Produce Export Sector." Project Report. Department of Agricultural Sciences, Imperial College, London.
- Gasiorek, Michael, and Patricia Augier. 2003. "The Welfare Implications of Trade Liberalization between the Southern Mediterranean and the EU." *Applied Economics* 35(10).
- GEOMAR International. 2004. "Analyse de la Chaîne d'Approvisionnement (Supply Chain) pour des Industries Sélectionnées au Maroc." Study prepared for the World Bank and the Government of Morocco. Montreal, Paris, and Washington, D.C.
- Gill, I., C. Montenegro, and D. Domeland, eds. 2002. *Crafting Labor Policy: Techniques and Lessons from Latin America*. Oxford: Oxford University Press.
- Gilbert, John. 2003. "CGE Simulation of US Bilateral Free Trade Agreement." Background paper for conference, "FTAs and U.S. Trade Policy," May 7–8, Institute of International Economics, Washington, D.C.
- Hargreaves, C. 1994. "A Review of Methods of Estimating Cointegrating Relationships." In C. Hargreaves, ed., *Nonstationary Time Series Analysis and Cointegration*. Oxford: Oxford University Press.
- Hausmann, R., and D. Rodrik. 2003. "Economic Development as Self-Discovery." *Journal of Development Economics* 72:603–33.
- Hausmann Ricardo, Jason Hwang and Dani Rodrik, 2005. "What You Export Matters." Harvard University, Boston, Mass. Processed.
- Hausmann, Ricardo, Andrés Rodríguez-Clare, and Dani Rodrik. 2005. "Towards a Strategy of Economic Growth in Uruguay." Inter-American Development Bank, Washington, D.C. <http://www.iadb.org/regions/re1/econ/RE1-05-03.pdf>.
- Hausmann, Ricardo, Dani Rodrik, and Andrés Velasco. 2004. "Growth Diagnostics." The John F. Kennedy School of Government, Harvard University, Cambridge, Mass. <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/barcelonasep20.pdf>.
- Hausmann, Ricardo, Lant Pritchett, and Dani Rodrik. 2004. "Growth Accelerations." *NBER Working Paper Series* 10566. Cambridge, MA. <http://www.nber.org/papers/w10566>.
- Haut Commissariat du Plan. 2005. "Rapport sur la Croissance et l'Emploi." Les Cahiers du Plan No.4, Septembre–Octobre, Rabat.
- Helpman, Elhanan. 2004. *The Mystery of Economic Growth*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press
- Hoffmaister, Alexander. 1992. "The Cost of Export Subsidies." *IMF Staff Papers* 39(1).
- Howitt. 2000. "Endogenous Growth and Cross-Country Income Differentials." *American Economic Review* 90:829–846.
- Imbs, Jean, and Romain Wacziarg. 2003. "Stages of Diversification." *The American Economic Review*. 93(1):63–86.
- Institut Français de la Mode. 2003. "Resume de Livre Blanc de l'Industrie Marocaine du Textile et de l'Habillement." Casablanca and Paris.
- International Monetary Fund. 2004a. *Staff Report for the 2004 Article IV Consultation*. Washington, D.C.

- . 2004b. “Modernisation du Systeme Fiscal et son Administration—Les Prochaines Etapes.” Fiscal Affairs Department. Washington, D.C.
- . 2004c. “Impact of the Barcelona Process on Morocco’s Trade.” Article IV, selected issues.
- . 2005a. “IMF Article IV Staff Report.” Washington D.C.
- . 2005b. “IMF Article IV Staff Report—Selected Issues.” Washington, D.C.
- . 2005c. “Dealing with the Revenue Consequences of Trade Reform.” Background Paper for Review of Fund Work on Trade, February.
- International Trade Center. 2002. “Specialization Index of Morocco.” Geneva.
- . 2003. “Current Trade versus Trade Potential: Exporting Country Morocco.” Geneva.
- International Trade Commission. 2003. “A Gravity Model for the Calculation of Trade Potentials for Developing Countries and Economies in Transition.” Market Analysis Section, United Nations.
- International Telecommunications Union (ITU). 2004. World Telecommunication Indicators Database, 8th ed. Geneva.
- Jalal, H. 2004. *Présentation et Analyse Sectorielle de l’Accord de Libre Echange entre le Maroc et la Turquie*. Document de Travail No. 99. Direction de la Politique Economique Générale, Ministère de Finance et de la Privatisation, Rabat.
- Jayanthakumaran, K. 2003. “Benefit-Cost Appraisals of Export Processing Zones: A Survey of the Literature.” *Development Policy Review* 21:51–65.
- Jarvis, Lovell. 1994. “Changing Private and Public Roles in Technological Development: Lessons from the Chilean Sector, in Agricultural Technology.” In J. R. Anderson, ed., *Policy Issues for International Community*. Wallingford: CAB International.
- Josling, Tim, and Dale Hathaway. 2004. “This Far and No Farther? Nudging Agricultural Reform Forward.” *International Economics Policy Briefs* (March).
- Kaminsky, Graciela L., and Carmen M. Reinhart. 1998. “Financial Crisis in Asia and Latin America: Then and Now.” *American Economic Review* 88(2):444–48.
- Kaufmann, Daniel, Art Kraay, and Pablo Zoido Lobaton. 1999. “Governance Matters.” Policy Research Working Paper 2196, The World Bank, Washington, D.C.
- Kee, Hiau, Alessandro Nicita, and Marcelo Olarreaga. 2006. “Estimating Trade Restrictiveness Indices.” Policy Research Working Papers No. WPS 3840, 2006/01/31, The World Bank, Washington, D.C.
- Kheir-El-Din, H., and M. M. Abdel-Fattah. 2001. “Textiles and Clothing in the Mediterranean Region: Opportunities and Challenges of Returning Textiles and Clothing to GATT Disciplines.” Working Paper No. 2008, Economic Research Forum for the Arab Countries, Cairo.
- King, Robert G., and Sergio Rebelo. 1993. “Transitional Dynamics and Economic Growth in the Neoclassical Model.” *American Economic Review* 83:908–31.
- Klenow, Peter J., and Andrés Rodríguez-Clare. 1997. “The Neoclassical Revival in Growth Economics: Has it Gone too Far?” *NBER Macroeconomics Annual* 1997 12:73–103.
- Klinger, Bailey, and Daniel Lederman. 2004. “Discovery and Development: An Empirical Explanation of ‘New Products.’ ” *World Bank Policy Research Working Paper* No. 3450 (November).
- Klinger, Bailey. 2005. “Toward a World Bank Strategy for Private Sector Development in Central America: The Role of Self Discovery.” Thesis for a Master Degree. Harvard University.

- Lall, Sanjaya. 2003. "Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Business in Building Industrial Competitiveness." Queen Elizabeth House Working Paper Series 111, Oxford.
- Lane, J., G. Hakim, and J. Miranda. 1999. "Labor Market Analysis and Public Policy: The Case of Morocco." *The World Bank Economic Review* 13(3).
- Le, Tuan Minh. 2006. "Notes on the Romanian CIT System." The World Bank, Washington, D.C. Processed.
- Lederman, D., W. F. Maloney, and L. Servén. 2003. "Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings." Latin America and the Caribbean Region, Human Development Department, The World Bank, Washington, D.C.
- Loayza, Norman, Ana Maria Oviedo, and Luis Servén. 2005. "The Impact of Regulation on Growth and Informality." The World Bank, Washington, D.C. Processed.
- Loayza, Norman, Pablo Fajnzylber, and César Calderón. 2005. *Economic Growth in Latin America and the Caribbean: Stylized Facts, Explanations, and Forecasts*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Loboguerrero, Ana Maria, and Ugo Panizza. 2003. "Inflation and Labor Market Flexibility: The Squeaky Wheel Gets the Grease." Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- Löfgren, H., M. El-Said, and S. Robinson. 2001. "Trade Liberalization and the Poor: A Dynamic Rural–Urban General Equilibrium Analysis of Morocco." In *OECD, Towards Arab and Euro-Med Regional Integration*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- Lucas, Robert. 1998. "On the Mechanics of Economic Development." *Journal of Monetary Economics* 22(1):3–42.
- Maddison, Angus. 2001. *The World Economy: A Millennial Perspective*. Paris: OECD.
- Madani, D. 1999. "A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones." Policy Research Paper No. 2238, The World Bank, Washington, D.C.
- Mahmoudi, M. 2000. "Méthodologie de l'Enquête sur les Marocains Résidents à l'étranger 1998/99." Actes du Séminaire sur les Mutations de l'émigration Internationale Marocaine, INSEA.
- Maloney, William F., Jairo Nuñez, and others. 2001. "Measuring the Impact of Minimum Wages: Evidence from Latin America." World Bank Working Paper 2597, Washington, D.C.
- Manole, V. 2005. "Winner of Loser? Effects of Quota Abolition in World Markets for Textile and Apparel." The World Bank, Washington, D.C.
- Marouani, M. A. 2005. "The Impact of the Multifiber Agreement Phaseout on Unemployment in Tunisia: A Prospective Dynamic Analysis." Discussion Paper No. 39. Center for Globalization and Europeanization of the Economy, University of Göttingen, Göttingen.
- Martin, W. 2004. "Implications for Pakistan of Abolishing Textile and Clothing Export Quotas." The World Bank, Washington, D.C.
- Mejjati Alami, Rajaa. 2006. "Le Secteur Informel au Maroc." Background Paper to "50 Ans de Développement." Rabat.
- Miller, Stephen, and Mukti Upadhyay. 2000. "The Effects of Openness, Trade Orientation, and Human Capital in Total factor Productivity." *Journal of Development Economics* 63(2):399–423.

- Ministere des Finances et de la Privatization. 2003. "Evaluation du Financement de la PME au Maroc." Direction de la Politique Economique Générale. Rabat.
- . 2005a. "Comportement Cyclique de l'Economie Marocaine." Direction de la Politique Economique Générale. Rabat.
- . 2005b. "Note sur la Contribution Sectorielle a la Croissance." Direction de la Politique Economique Générale. Rabat.
- . 2005c. "Rapport Economique et Financier." Direction de la Politique Economique Générale. Rabat.
- . 2005d. "Rapport sur les Dépenses Fiscales." Direction de la Politique Economique Générale. Rabat.
- Ministere de l'Agriculture et du Développement Rural. 2005. "Etat des Lieux de la Mise en Oeuvre de la Strategie 2020 de Développement Rural." Rabat.
- Mlachila, M., and Y. Yang. 2004. "The End of Textiles Quotas: A Case Study of the Impact on Bangladesh." IMF Working Paper No. 04/108, Washington, D.C.
- Müller-Jentsch, Daniel. 2005. *Deeper Integration and Trade in Services in the Euro-Mediterranean Region: Southern Dimension of the European Neighborhood Policy*. The World Bank.
- Nabli, Mustapha, and Jennifer Keller. 2005. "Middle East and North Africa Economic Developments and Prospects 2005." Washington, D.C.: The World Bank.
- Nabli, Mustapha, and Marie-Ange Veganzones-Varoudakis. 2003. "Reform and Growth in MENA Countries: New Empirical Evidence." MENA Working Paper Series, No. 36, The World Bank, Washington, D.C.
- Nehru Vikram, and Ashok Dhareshwar. 1993. "A New Database on Physical Capital Stock: Sources, Methodology, and Results." *Revista de Analisis Economico* 8(1):37–59.
- Newmark, D., W. Cunningham, and L. Siga. 2003. "The Distribution Effects of Minimum Wages in Brazil: 1996–2001." Unpublished paper.
- Noland, Marcus, and Howard Pack. 2003. *Industrial Policy in an Era of Globalization: Lessons from Asia*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Noland, Marcus, and Howard Pack. 2005. "The East Asian Industrial Policy Experience: Implications for the Middle East." Working Paper Series 05–14, Institute for International Economics, Washington, D.C.
- Nsouli, Saleh M., Sena Eken, Klaus Enders, Van-Can Thai, Jorg Decressin, and Filippo Cartiglia. 1995. "Resilience and Growth through Structural Adjustment: The Moroccan Experience." *Occasional Paper* No. 117. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). 1997. "Employment Outlook 1997." Paris.
- OED. 2005. "Trade Related Assistance in Morocco: Country Case Study." The World Bank, Washington, D.C.
- Pack, Howard. 2000. "Industrial Policy: Growth Elixir or Poison?" *The World Bank Research Observer* 15(1):47–67.
- Page, John, and John Underwood. 1997. "Growth, the Maghreb, and Free Trade with the European Union." In Ahmed Galal and Bernard Hoekman, eds., *Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements*. Center for Economic Studies.
- Pages, Carmen. 2004. "Working in a Volatile World: Macroeconomic Shocks and the Labor Market." Inter-American Development Bank, Washington, D.C.

- Paruolo, P. 1997. "Asymptotic Inference on the Moving Average Impact Matrix in Co-integrated I(1) VAR Systems." *Econometric Theory* 13:79–118.
- Pelzman, Joseph. 2004. "Trade Liberalization and Fiscal Reform, Evidence From Two Case Studies, Morocco and Jamaica, and a General Cross-Country Econometric Analysis." USAID, Washington, D.C.
- Perry, Guillermo, Indermit Gill, and Luis Servén. 2000. "Securing Our Future in a Global Economy." *WB-LAC studies*. The World Bank, Washington, DC.
- Phillips, P., and B. Hansen. 1990. "Statistical Inference in Instrumental Variables Regression with I(1) Processes." *Review of Economic Studies* 57:99–125.
- Pricewaterhouse Coopers. 2005. *Corporate Taxes 2004–05: Worldwide Summaries*. New York: John Wiley and Sons.
- Pritchett, Lant. 1996. "Measuring Outward Orientation in LDCs: Can it Be Done?" *Journal of Development Economics* 49:307–35.
- PRS Group. 2004. *International Country Risk Guide*. East Syracuse, NY. Available at [www.prsgroup.com/icrg/icrg.html](http://www.prsgroup.com/icrg/icrg.html).
- Rachid, M. Aziz. 2004. "Facteurs Explicatifs de l'évolution des Exportations Marocaines en 2002 et 2003." Working paper No. 101. Direction de la Politique Economique Générale, Ministère des Finances et de la Privatisation, Rabat.
- Rama, Martin, and Raquel Artacoña. 2002. "A Database of Labor Market indicators Across Countries." Unpublished, The World Bank.
- Ramey, Garey, and Valerie A. Ramey. 1995. "Cross-Country Evidence on the Link Between Volatility and Growth." *American Economic Review* 85(December):1138–51.
- Ravallion, M., and M. Lokshin. 2004. "Gainers and Losers from Trade Reform in Morocco." Policy Research Working Paper No. 3368, The World Bank, Washington, D.C.
- Reinhart C., and K. Rogoff. 2004. "The Modern History of Exchange Rate Arrangements: A Reinterpretation." *Quarterly Journal of Economics* 119(1):1–48.
- Robalino, D. 2004. *Pensions in the Middle East and North Africa. Time for Change*. Orientations in Development Series. Washington, D.C.: The World Bank.
- Robalino, D., and A. Mataoanu. 2005. "Severance Pay Programs in the Middle East and North Africa." Draft. The World Bank, Washington D.C.
- Rodrik, Dani. 1995. "Taking Trade Policy Seriously: Export Subsidization as a Case Study in Policy Effectiveness." In A. Deardoff, J. Levinson, and R. Stern, eds., *New Directions in Trade Theory*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Rodrik, Dani. 2004. *Industrial Policy for the Twenty-First Century*. Harvard University, Cambridge, Mass.
- Rodrik, Dani. 2004. "Growth Diagnostics." Available at: <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/GrowthStrategies.pdf>.
- Rodrik, Dani, and Ricardo Hausmann. 2004. "Discovering El Salvador's Production Potential." <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/elsalvador.pdf>
- Romalis, John. 2005. "NAFTA's and CUSFTA's Impact on International Trade." National Bureau of Economic Research Working Paper 11059, Cambridge, Mass.
- Romer, Paul M. 1986. "Increasing Returns and Long Run Growth." *Journal of Political Economy* 94:1002–37.
- . 1990. "Endogenous Technological Change." *Journal of Political Economy* 98:S71–102.
- Royaume du Maroc. 2006. "50 ans de Développement Humain. Perspectives 2025." Rabat.

- Rutherford, Thomas F., E. Elisabet Rutström, and David Tarr. 1997. "Morocco's Free Trade Agreement with the EU: A Quantitative Assessment." *Economic Modeling* 14:237–69.
- Saadi, Mohamed Said. 2006. "Secteur Privé et Développement au Maroc 1956–2002." Background paper to "50 Ans de Développement." Rabat.
- Sagu, Mohamed. 2006. "Les Politiques Macro-économique." Background paper to "50 Ans de Développement." Rabat.
- Schott, Jeffrey J. 2004. *Free Trade Agreements, US Strategies and Priorities*. Washington, D.C.: Institute of International Economics.
- Sorensen, N. N. 2004. *Migrant Remittances as a Development Tool: The Case of Morocco*. Migration Policy Research Working Paper Series No. 2. Geneva: International Migration Organisation.
- Summers, Robert, and Alan Heston. 1991. "The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950–1998." *Quarterly Journal of Economics* 106(2):327–68.
- Tourkmani, M., and H. A. Mrani. 2004. *Compétitivité des Exportations au Maroc*. Document de Travail No. 97. Direction de la Politique Economique Générale, Ministère de Finance et de la Privatisation, Rabat.
- Transtec. 2003. "Etude d'Analyse de la Branche Industrielle Textile-Habillement: Rapport de Synthèse de la Filière Chaîne et Trame." Study prepared for Morocco's Ministry of Industry. Rabat.
- Turnovsky, Stephen. 2002. "Growth in an Open Economy." In Michel Dombrecht and Jan Smet, eds. Chaltenham, U.K.: Edward Elgar.
- United Nations Economic Commission for Africa (UNECA). 2005a. "Comment Sauver le Textile Maghrebien?" Paper presented at the UMA/CEA conference (February 14–15), Tunis.
- . 2005b. "Economic and Welfare Impacts of the EU-Africa Economic Partnership Agreements: The Analytical Methodology—the GTAP and SMART Models and Related Databases." Working Paper. Addis Ababa.
- U.S. International Trade Commission (USITC). 2004. *US Morocco Free Trade Agreement: Potential Economy-wide and Selected Sectoral Effects*. Publication No. 3704. Washington, D.C.
- Van Dalen, H. P., G. Groenewold, and T. Fokkema. 2005. *Remittances and their Effects on Emigration Intentions in Egypt, Morocco, and Turkey*. Tinbergen Institute Discussion Paper. Amsterdam.
- Walkenhorst, P. 2005. "Quantitative Assessments of Textiles Trade Liberalization: A Survey." *Journal of Economic Integration* 20(1):139–57.
- Watson, P. S. 2001. "Export Processing Zones: Has Africa Missed the Boat?" Africa Region Working Paper No. 17, The World Bank, Washington, DC.
- Werner International. 2005. "Primary Textiles Labor Cost Comparisons." Herndon, Virginia.
- Willmore, L. 1996. *Export Processing in the Caribbean: Lessons from Four Case Studies*. Working Paper No. 42. Santiago, Chile: United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- Winters, L. A. 2004. "Trade Liberalisation and Economic Performance: An Overview." *Economic Journal* 114(2):F4–21.
- World Bank. 1977. "Country Economic Memorandum on Morocco." Report No. 1473-MOR. Washington, D.C.

- . 1987. "Morocco Country Economic Memorandum: Issues for a Medium-Term Structural Adjustment Program." Report No. 6608-MOR. Washington, D.C.
- . 1992. "Telecommunications Sector Restructuring Project Loan." Report No. P-5823-MOR. Washington, D.C.
- . 1993. "National Rural Finance Project Loan." Report No. P-6114-MOR. Washington, D.C.
- . 1995. "Kingdom of Morocco Country Economic Memorandum: Towards Higher Growth and Employment." Report No. 14155-MOR. Washington, D.C.
- . 1997a. "Kingdom of Morocco Growth and Labor Markets: An Agenda for Job Creation." Report No. 16598-MOR. Washington, D.C.
- . 1997b. "Morocco Country Assistance Strategy." Report No. 16219-MOR. Washington, D.C.
- . 2000a. "Morocco: Sources of Growth, Summary Note." Social and Economic Development Group (MNSD). Washington, D.C.
- . 2000b. "Securing Our Future in a Global Economy." LAC Studies. Washington, D.C.
- . 2001a. "Morocco Country Assistance Strategy." Report No. 22115-MOR. Washington, D.C.
- . 2001b. "Moroccan Manufacturing Sector at the Turn of the Century." Washington, D.C.
- . 2003a. "Croissance Agricole et Reduction de la Pauvreté Rurale." Washington, D.C. Processed.
- . 2003b. "Findings and Recommendations of the Cereals Working Group: A Critical Review." Washington, D.C. Processed.
- . 2003c. "La Mise a Niveau de l'Agriculture: Contribution de la Filiere Technologique." Washington, D.C. Processed.
- . 2003d. *Trade, Investment, and Development in the Middle East and North Africa: Engaging with the World.*
- . 2004a. *Unlocking the Employment Potential in the Middle East and North Africa.* Washington, D.C.
- . 2004b. "Kingdom of Morocco Poverty Report: Strengthening Policy by Identifying the Geographic Dimension of Poverty." Report No. 28223-MOR. Washington, D.C.
- . 2005a. *Global Economic Prospects: Trade, Regionalism, and Development.* Washington, D.C.
- . 2005b. "La Logistique du Commerce et la Compétitivité du Maroc." Washington, D.C.
- . 2005c. "Investment Climate Assessment Survey." Washington, D.C.
- . 2005d. "Trade and Investment Integration of the Maghreb." Washington, D.C. Processed.
- . 2005e. "Country Assistance Strategy." Washington, D.C.
- . 2006 (forthcoming). "Morocco, Tunisia, Egypt, and Jordan after the MFA: Challenges and Prospects." MNSD Region. Washington, D.C.
- World Trade Organization (WTO). 2003. *Trade Policy Review: Kingdom of Morocco.* Report by the Secretariat. Geneva.
- Yeats, A. J. 1998. "What Can be Expected from African Regional Trade Arrangements? Some Empirical Evidence." World Bank, Washington D.C.
- Zarrouk, Jamel, and Franco Zallio. 2000. "Integrating Free Trade Agreements." Paper presented at the Third Mediterranean Forum (MDF3), Cairo.

# Eco-Audit

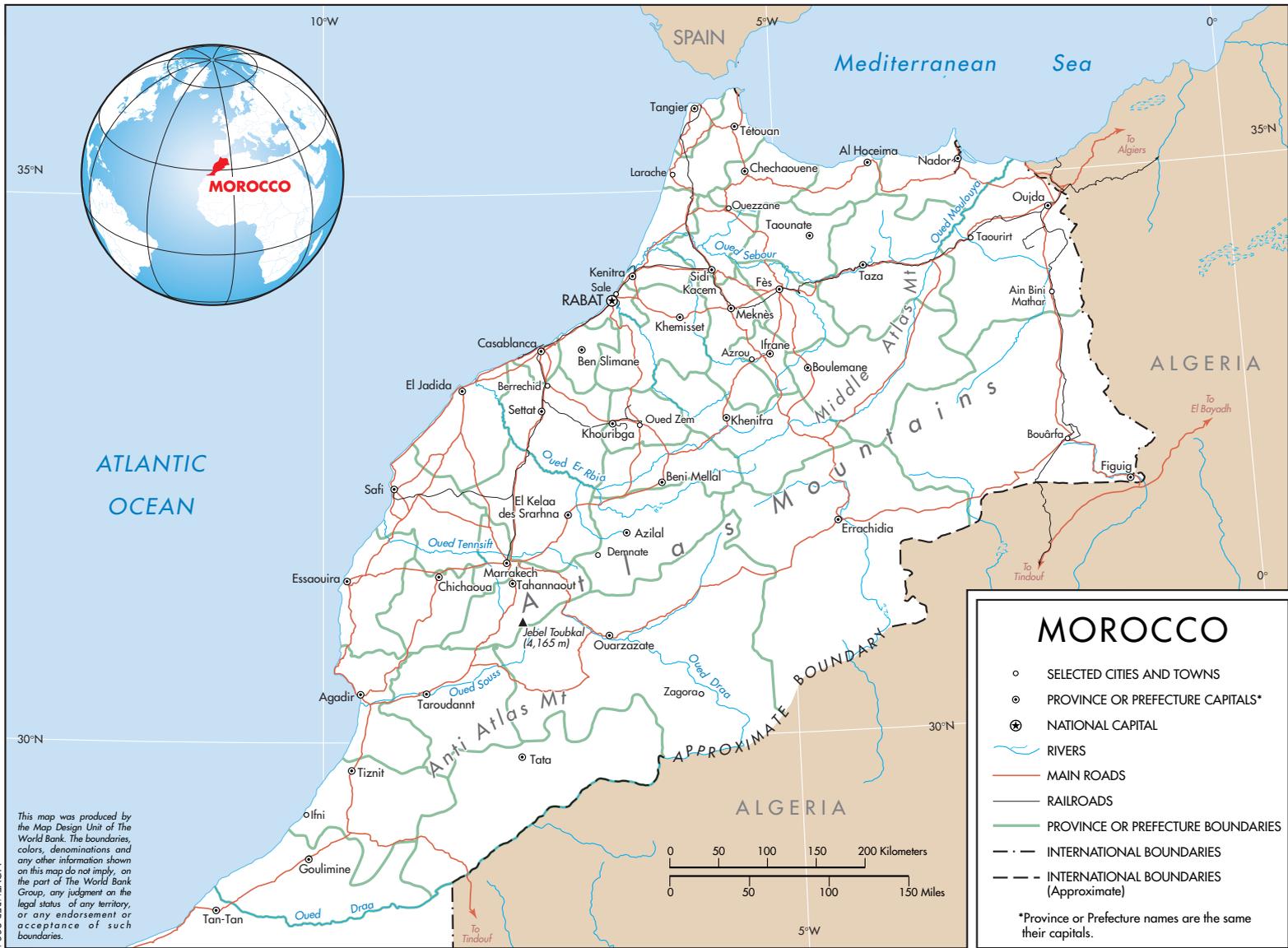
## Environmental Benefits Statement

The World Bank is committed to preserving Endangered Forests and natural resources. We print World Bank Working Papers and Country Studies on 100 percent postconsumer recycled paper, processed chlorine free. The World Bank has formally agreed to follow the recommended standards for paper usage set by Green Press Initiative—a nonprofit program supporting publishers in using fiber that is not sourced from Endangered Forests. For more information, visit [www.greenpressinitiative.org](http://www.greenpressinitiative.org).

In 2005, the printing of these books on recycled paper saved the following:

Trees*	Solid Waste	Water	Net Greenhouse Gases	Electricity
463	21,693	196,764	42,614	79,130
<small>*40" in height and 6-8" in diameter</small>	Pounds	Gallons	Pounds	KWH





This map was produced by the Map Design Unit of The World Bank. The boundaries, colors, denominations and any other information shown on this map do not imply, on the part of The World Bank Group, any judgment on the legal status of any territory, or any endorsement or acceptance of such boundaries.

NOVEMBER 2004

## MOROCCO

- SELECTED CITIES AND TOWNS
- ⊙ PROVINCE OR PREFECTURE CAPITALS\*
- ⊕ NATIONAL CAPITAL
- RIVERS
- MAIN ROADS
- RAILROADS
- PROVINCE OR PREFECTURE BOUNDARIES
- INTERNATIONAL BOUNDARIES
- INTERNATIONAL BOUNDARIES (Approximate)

\*Province or Prefecture names are the same their capitals.

IBRD 33450





***Promouvoir la croissance et l'emploi dans le Royaume du Maroc*** fait partie d'une série d'études de la Banque mondiale sur les pays. Ces rapports sont publiés avec l'approbation du gouvernement concerné afin de communiquer aux gouvernements et à la communauté du développement les résultats des travaux de la Banque consacrés aux conditions économiques et apparentées des pays membres.

Ce livre identifie les contraintes majeures qui freinent la croissance au Maroc. La méthodologie est innovante, intitulée «diagnostic de croissance». Le rapport établit un diagnostic central. L'économie marocaine souffre d'un processus de transformation structurel trop lent pour obtenir une croissance plus forte, notamment dans le domaine des exportations qui doivent faire face à des chocs externes défavorables de la part des pays concurrents sur les principaux marchés ciblés par les exportations marocaines. Ce processus de « diversification productive » requiert que le Maroc accélère sa mutation vers une production à haute valeur ajoutée aux dépens de ses produits à faible valeur, et qu'il développe sa compétitivité.

Quatre défaillances des politiques économiques ont été identifiées comme contraintes majeures: 1) un marché du travail rigide; 2) une politique fiscale qui crée une charge trop élevée sur les entreprises et représente un handicap pour le recrutement du capital humain le plus qualifié; 3) un régime de change à parité fixe qui a permis certes de retrouver la stabilité des prix, mais qui ne favorise pas la compétitivité internationale du pays étant donné les rigidités existantes sur le marché du travail; 4) et un biais anti-exportations, caractérisé par un niveau de protectionnisme encore très élevé malgré les récents progrès marqués par des réductions tarifaires et la signature de plusieurs accords de libre-échange. Parallèlement, trois défaillances du marché contribuent à réduire la compétitivité et à décourager l'innovation: des défaillances d'information, de mauvaise coordination entre le secteur public et le secteur privé; et de très bas niveaux de formation du capital humain au sein des entreprises.

Les Monographies-pays de la Banque mondiale sont disponibles individuellement ou par commande permanente. Elles peuvent également être obtenues en ligne sur le site e-library de la Banque mondiale ([www.worldbank.org/elibrary](http://www.worldbank.org/elibrary)).



**BANQUE MONDIALE**  
1818 H Street, NW  
Washington, DC 20433 États-Unis d'Amérique  
Téléphone: 202 473-1000  
Site web: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)  
Courriel: [feedback@worldbank.org](mailto:feedback@worldbank.org)

ISBN 0-8213-6798-6

