

3
Le Maroc fait mieux que ses voisins mais moins bien que les «nouveaux émergents»

5
De l'agriculture traditionnelle à l'agrobusiness

8
De nouveaux secteurs d'exportations

+
Quand le Maroc s'exporte vers le sud **12**
Des risques à surveiller **16**
Conclusion **17**

MAI 2015

PANORAMA

Maroc: le pari de l'émergence

LES PUBLICATIONS ÉCONOMIQUES DE COFACE

Par les économistes du Groupe Coface



L'économie marocaine a fait preuve de résilience lors de la dernière crise économique mondiale et a su résister à la vague des printemps arabes. Dans un environnement international de plus en plus instable, le Maroc se caractérise par une plus grande stabilité. À travers un modèle de développement original, le pays a réussi le défi d'accélérer sa croissance potentielle alors que celle des grands émergents tend à

ralentir. Le pari qu'il tente de relever est non seulement de faire évoluer ses secteurs traditionnels, mais aussi de diversifier son activité vers des produits et services à plus forte valeur ajoutée. Le pays entend attirer plus d'investissements directs étrangers (IDE), redevenir un carrefour incontournable entre l'Union européenne et le continent africain, et renforcer ses relations économiques avec les pays d'Afrique subsaharienne. Ces évolutions

laissent penser que le Maroc pourraient dans un avenir proche, à l'image de la Colombie ou du Pérou, rejoindre le club des nouveaux émergents. Cependant, cet optimisme ne doit pas faire oublier certaines fragilités qui persistent notamment des déficits jumeaux conséquents et un endettement marqué depuis quelques années.



RETROUVEZ TOUS LES AUTRES PANORAMAS DU GROUPE
<http://www.coface.com/Actualites-Publications/Publications>

coface
FOR SAFER TRADE

MAROC: LE PARI DE L'ÉMERGENCE



SOFIA TOZY

Économiste basée
à Paris

SELTEM IYIGUN

Économiste basée
à Istanbul

« Le Maroc a fait preuve de résilience pendant la dernière crise économique mondiale. Il pourrait facilement rejoindre le groupe des « nouveaux émergents », et consolider sa place de pays leader en Afrique. »

INTRODUCTION

L'économie marocaine a pris le contrepied de l'économie mondiale depuis la crise de Lehman : alors que cette dernière semble désormais durablement plus faible et plus volatile, la croissance du Maroc a contrario fait preuve de résilience tout en restant proche de son niveau d'avant crise malgré ce contexte international défavorable (crise mondiale du crédit, crise des dettes souveraines en zone euro, ralentissement des grands émergents,...). Comment expliquer ce paradoxe ? À l'instar d'autres pays du Maghreb, le Maroc a dû repenser son modèle de développement : initialement tiré par le secteur public, le Maroc a fait le choix de stimuler la croissance via la demande intérieure privée en soutenant la consommation et l'investissement. Grâce à cette nouvelle donne, le pays a connu une phase de croissance soutenue à partir de 2002. Si cette dynamique de la demande interne a progressivement conduit à une dégradation du solde courant, elle a aussi permis à l'économie marocaine de se montrer particulièrement résiliente aux chocs induits par la crise économique de 2009 et dans une moindre mesure par la vague des printemps arabes. Cependant, les contextes international et régional difficiles ont mis en exergue les fragilités structurelles de l'économie marocaine. Parmi les plus marquées figure le manque de diversification des exportations qui, combiné à une forte dépendance énergétique, a entraîné une contribution à la croissance négative du commerce extérieur à partir de 2004.

Dans ce contexte, des initiatives ont vu le jour entre 2008 et 2009. Adoptant une approche sectorielle, ces mesures se sont déclinées sous la forme de plan stratégique tel que le Plan Emergence pour le secteur industriel, le Plan « Maroc Vert » pour l'agriculture, la stratégie énergétique nationale, le Plan Azur pour le tourisme, la Stratégie Maroc Numérique, le Plan Halieutis pour la pêche et la Vision 2015 pour l'artisanat. À travers ses différents plans, le Maroc poursuit sa stratégie de diversification économique et d'ouverture vers le Nord mais aussi vers le Sud.

Le pays semble poursuivre une stratégie qui consiste à la fois en une consolidation de ses secteurs traditionnels (l'agriculture, extraction), alliée à une diversification de son tissu industriel et à une politique d'ouverture plus offensive sur de nouveaux marchés pour lesquels le pays a développé une expertise.

Dans un premier temps, nous mettons en perspective la situation économique du Maroc par rapport à celle de ses voisins et, de manière plus générale, à celle des « nouveaux émergents ».

Dans un deuxième temps, nous nous attarderons sur les dernières évolutions du secteur primaire qui reste l'une des pierres angulaires de l'économie marocaine et la principale cause de sa volatilité. L'agriculture marocaine est en mutation depuis

les années 2000 et cette tendance s'est accentuée depuis la mise en place du plan « Maroc Vert ». Mais au-delà de la simple production agricole, c'est tout un secteur d'agrobusiness qui émerge et qui pourrait constituer un des nouveaux relais de croissance du pays.

Le troisième axe sera consacré aux nouveaux secteurs émergents. En effet le pays a misé sur le développement de nouveaux secteurs à forte valeur ajoutée technologique tels que l'automobile ou l'aéronautique. Le Maroc, en jouant de sa proximité avec le continent européen et ses principaux marchés, a mis en œuvre un ensemble de mesures afin d'attirer de nouveaux acteurs. L'émergence de ces nouveaux secteurs d'activité pose plusieurs questions dont celle de leur potentiel de développement. Le Maroc, pourra-t-il à l'instar de la Turquie, convertir ces secteurs à forte valeur ajoutée en des secteurs moteurs de croissance ?

Enfin, nous aborderons les secteurs marocains qui exportent leur savoir-faire. Le pays a depuis peu entamé son ouverture vers le Sud et désire se positionner comme un hub entre l'Europe et l'Afrique. À l'initiative du secteur public et de certains grands opérateurs privés, le Maroc multiplie les passerelles entre son économie et celle du continent africain, en densifiant les échanges d'une part et en favorisant les IDE en direction de ses voisins du Sud d'autre part.

1 LE MAROC FAIT MIEUX QUE SES VOISINS MAIS MOINS BIEN QUE LES «NOUVEAUX ÉMERGENTS»

Qu'est-ce qu'un «nouvel émergent» ?

Qualifier un pays de futur émergent nécessite au préalable de définir ce que l'on considère comme «émergent». Dans une étude de mai 2014, Coface¹ a identifié un ensemble de pays susceptibles de former les «futurs émergents» au travers de quatre critères:

I/ Un niveau de croissance de long-terme moyen élevé (plus de 4%) et en accélération par rapport à celui de la décennie d'avant crise;

II/ Une économie diversifiée, dont les exportations de matière premières n'excèdent pas 40% du PIB, et qui demeurent résilientes face aux chocs extérieurs;

III/ Une économie disposant d'un taux d'épargne supérieur à 10% du PIB et donc capable de financer

les investissements qui favoriseront l'accumulation de capital et/ou les gains de productivité;

IV/ Un environnement des affaires favorable ou correct.

Cette étude a permis d'identifier dix pays comme de «nouveaux» émergents: la Colombie et le Pérou en Amérique latine, l'Indonésie, les Philippines, le Sri Lanka et le Bangladesh en Asie et le Kenya, la Tanzanie, la Zambie, et l'Éthiopie en Afrique. Ces pays remplissent tous les critères concernant le niveau et l'évolution de la croissance, mais ils diffèrent sur le climat des affaires. La Colombie, l'Indonésie, le Pérou, les Philippines et le Sri Lanka ont un climat plus propice au développement d'activités comparativement aux 5 autres pays.

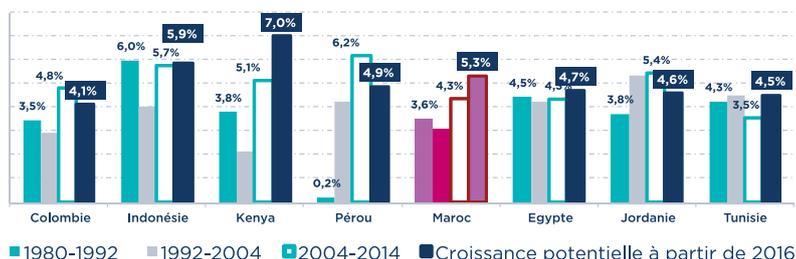
Le Maroc un futur émergent ?

Le Maroc réunissait l'ensemble de ces critères, sauf celui d'une croissance potentielle en accélération. D'après les calculs des auteurs, celle-ci est néanmoins stable. Pour comprendre, une comparaison avec quelques-uns des «nouveaux émergents» ainsi que des pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord non-exportateurs de pétrole paraît pertinente. Notre analyse couvre trois aspects: la croissance, l'évolution du PIB par habitant et la volatilité de la croissance.

Premièrement, le Maroc présente une croissance moyenne inférieure à celle de l'échantillon entre 1992 et 2014 (graphique n°1). Bien qu'elle ait été soutenue sur les trois périodes observées, la croissance marocaine a été moins rapide que celle des futurs émergents. Aussi, même si les pays de l'échantillon portaient de niveaux comparables, un écart s'est creusé entre 1992 et 2004. Le taux de croissance moyen du Maroc n'en reste pas moins supérieur à celui des pays d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient à l'exception de la Jordanie.

Évolution des taux de croissance sur les trois périodes étudiées

Graphique n°1



Source: FMI, calculs COFACE

Un bref aperçu de l'histoire économique du Maroc nous permet de comprendre les raisons de ce différentiel. Après une période de forte croissance soutenue par l'action publique qui s'achève à la fin des années quatre-vingt, le Maroc fait face à un ralentissement de son activité et à l'accumulation de déséquilibres macroéconomiques provoqués par le niveau excessif de la dette publique². Cette crise économique profonde a amené le pays à s'engager, en 1983, dans un programme de stabilisation et d'ajustement structurel avec l'appui du Fonds Monétaire International et de la Banque Mondiale. La réalisation de ce programme a été accompagnée par un ensemble de réformes économiques et institutionnelles visant un désengagement graduel de l'État et un renforcement du rôle du secteur privé. La période de 1992 à 2000 correspond à cette phase de rigueur budgétaire.

Les années 2000 marquent l'achèvement de ces réformes structurelles et ont coïncidé avec le redémarrage de la croissance, à un niveau supérieur à 4%. Cette croissance soutenue par la demande intérieure a été favorisée par un ensemble de mesures. La revalorisation des salaires et l'allègement de l'imposition

¹ Briant Laura., Marcilly Julien., Quels pays émergents prendront le relais des BRICS? Panorama RISQUE PAYS Coface - Printemps 2014

² Comme d'autre pays en développement, le Maroc s'est fortement endetté durant les années quatre-vingts. En outre, le choc pétrolier, la baisse des taux d'intérêt et les épisodes de sécheresse répétés ont fortement fragilisé l'économie du pays. Dans ce contexte, la crise mexicaine de 1982 qui a sonné le glas d'une décennie surendettement a servi de révélateur à ces importants déséquilibres. La dette extérieure marocaine a avoisiné 77% du Pib en 1981 et a progressé jusqu'à atteindre 102% en 1986. Données issues de Mohamed Wargui, «Les réformes financières au Maroc: séquences et agendas», L'Année du Maghreb, V - 2009, 485-513

sur les personnes physiques ont favorisé l'accroissement du pouvoir d'achat des ménages qui a augmenté en moyenne de 4,1% entre 2004 et 2013. La libéralisation du marché bancaire et la généralisation du crédit ont continué à appuyer la politique de dynamisation de la demande intérieure engagée par l'État. La croissance qui était de 4,6% en moyenne sur la période 2004-08 n'a perdu que 0,2 point entre 2008 et 2014.

Sans surprise, les dynamiques des PIB par habitant montrent aussi des évolutions divergentes entre les «nouveaux émergents»

et le Maroc. Le PIB par habitant des «nouveaux émergents» augmente plus vite que celui du Maroc. Ils ont en effet multiplié leur PIB par 4,7 en moyenne entre 1980 et 2014 contre «seulement» 3 pour celui du Maroc (et 4,4, pour les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord). Leur population, bien qu'elle ait doublé, a augmenté moins vite que celle des pays arabes puisqu'elle a été multipliée par 1,95 contre 2,14 pour les pays arabes. Le cas le plus comparable au Maroc reste sans conteste le Pérou. En 1980, la richesse par habitant est relativement similaire avec respectivement 1 080\$ et

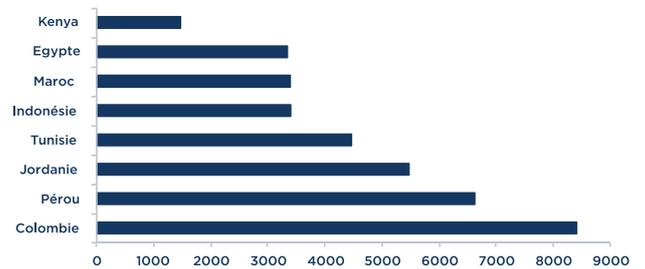
1 136\$. La croissance démographique suit la même évolution. Les deux pays avaient une population de 18 millions d'individus en 1980 contre 30 millions aujourd'hui. Le taux de croissance péruvien en début de période était nettement inférieur à celui du Maroc puis l'écart s'est creusé face à l'essor important que le Pérou a connu à partir des années 1990 grâce à la libéralisation de son secteur minier. Ce décollage économique s'est poursuivi par une croissance plus soutenue et plus stable.

Comparaison des PIB par tête

Graphique N°2



Classement des pays par PIB par tête en dollars en 2014



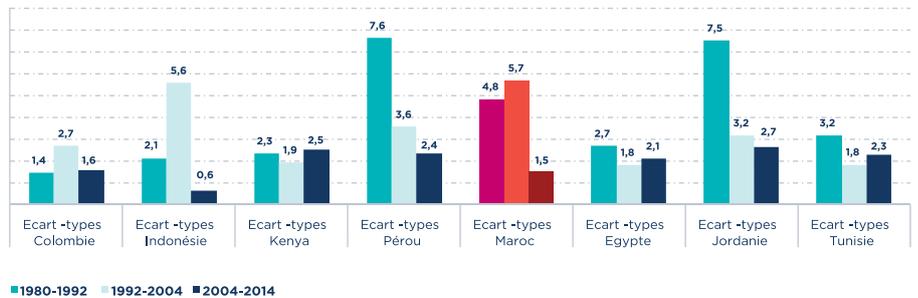
Source: FMI, calculs COFACE

Une croissance relativement peu volatile

Mais si la croissance marocaine est historiquement moins forte que celle des émergents les plus dynamiques, elle semble aussi moins volatile. Nous avons comparé la volatilité de la croissance pour les pays de l'échantillon à partir d'un calcul des écarts-types sur trois périodes. Les pays observés semblent converger vers un chemin de croissance de plus en plus stable. La Colombie, l'Indonésie et le Maroc suivent à priori le même cheminement après une période de grande volatilité entre 1992 et 2004, caractérisée par d'importants écarts-types, ces derniers se réduisent de façon significative. D'autres pays observent une décrue de leur volatilité plus graduelle à l'image du Pérou et de la Jordanie. Pour le Maroc, la période de baisse de la volatilité coïncide avec les premiers résultats des politiques de consolidation économique. Cette relative stabilisation de la croissance résulte de l'effet conjugué d'une moindre dépendance de la production agricole à l'égard des conditions climatiques et du poids accru de la consommation des ménages dont la croissance est par nature moins volatile que celle des autres composantes du PIB (investissement, commerce extérieur).

Analyse des écart-types des taux de croissance par pays et par périodes

Graphique n°3



Source: FMI, calculs COFACE

Le modèle de développement choisi par le Maroc semble donc porter ses fruits. La consolidation des secteurs traditionnels et la diversification du PIB non-agricole semblent favoriser une croissance relativement soutenue et moins volatile. Si l'on s'attarde sur la croissance potentielle de la période à venir³, on observe une accélération de la croissance marocaine à partir de 2016 qui se rapproche de celle des nouveaux émergents. Cette croissance plus forte et moins volatile semble résulter d'une nouvelle dynamique économique. Le pays a en effet mis en place un ensemble

de mesures qui permettront à terme d'accroître la contribution économique de secteurs à plus forte valeur ajoutée. Avec la consolidation du PIB non-agricole autour de secteurs à forte valeur ajoutée et un raffermissement du PIBA, le Maroc pourrait entamer une nouvelle trajectoire de croissance caractérisée par plus de robustesse. Néanmoins, cette croissance qui reste principalement endogène risque de trouver ses limites dans le déficit en capital humain et le peu de progrès technique accumulé par le pays (voir partie 5).

³ Afin de mener une comparaison par pays, nous avons pris comme indicateur de la croissance potentielle une moyenne des prévisions de croissance du FMI de 2016 à 2020.

2 DE L'AGRICULTURE TRADITIONNELLE À L'AGROBUSINESS

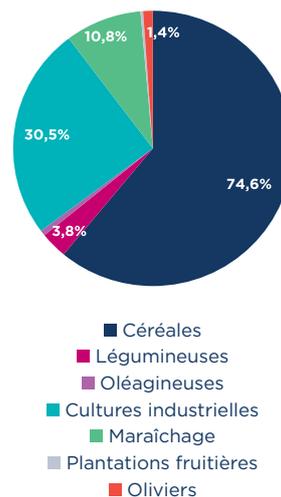
Parmi les principaux pourvoyeurs en emplois⁴, le secteur agricole contribue au PIB à hauteur de 1,9 points en 2013 mais a longtemps été une force et une faiblesse de l'économie marocaine. Une force, car il a constitué un réel levier de croissance. Selon une étude du HCP de 2006⁵, l'augmentation de la croissance agricole (PIBA) a un effet plus que proportionnel sur la croissance marocaine. Il constitue également une faiblesse de par sa forte volatilité avec un taux de croissance moyen passant de 10,6% entre 1985 à 1991 à 0,27%⁶ entre 1991 et 2004. Durant cette période, la volatilité agricole (écarts de la production par rapport à sa moyenne) est devenue huit fois plus forte que celle observée dans la région Moyen Orient et Afrique du Nord.

Une agriculture dépendante du climat

Afin de répondre à ces déséquilibres, le Maroc a lancé en 2008 un ensemble de mesures sous le nom de plan «Maroc Vert» ayant pour objectif de réformer en profondeur le secteur agricole. Cette nouvelle orientation de la politique agricole prolonge la transformation structurelle de ce secteur en lui apportant une nouvelle dynamique. Le Maroc passe d'une stratégie de développement du milieu rural à une stratégie de développement de l'offre de produits agricoles. Cette politique de maîtrise de l'offre implique une intégration verticale de la chaîne de production allant de la production de l'intrant à la valorisation du produit brut ou transformé. Au-delà du seul secteur agricole, ce sont les secteurs des phosphates, de l'agroalimentaire et du transport qui devraient bénéficier de l'accroissement de l'offre. Afin de renforcer les effets de synergies, le Maroc a entamé en parallèle du plan «Maroc Vert» un ensemble d'initiatives visant à dynamiser les secteurs annexes. Entre autres, on peut citer un important programme d'investissements de l'office chérifien des phosphates qui a pour but d'accroître la production d'intrants, une remise à niveau et une amélioration du secteur des transports et de la distribution à travers le contrat programme logistique 2015 et un soutien à l'industrie agroalimentaire.

Répartition de la production végétale par types de culture

Graphique n°5

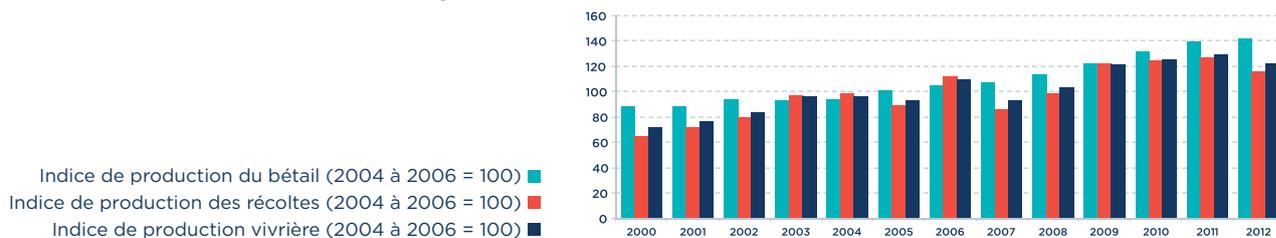


Source: Ministère de l'Agriculture

Le secteur agricole marocain est caractérisé par deux types d'agricultures. Une agriculture productive qui se concentre dans les zones irriguées et qui occupe 20% des surfaces agricoles utilisées (SAU) et une agriculture traditionnelle et vivrière qui emploie la majeure partie de la population active agricole et qui occupe 80% des SAU. L'agriculture est de surcroît concentrée autour de certains types de cultures dont la contribution au PIBA reste relative.

Évolution des indices de productions par branche d'activités agricoles

Graphique N°6



Source: FAO

⁴ La proportion de la population active agricole équivaut à 39,4% de l'emploi totale en 2013 contre 39,7% pour les services et 20,8% pour l'industrie. Données HCP.

⁵ HCP, «Structure de l'économie marocaine», 2006

⁶ HCP, «Prospective Maroc 2030: Agriculture 2030, quels avenir pour le Maroc?»

L'agriculture céréalière représentait près de 64% de la SAU en 2010 alors que sa contribution au PIBA n'excédait pas 19%, tandis que les cultures maraichères qui n'occupent que 3% de la SAU contribuent au PIBA à hauteur de 13 %⁷. La prédominance des cultures céréalières très consommatrices en eau dans la SAU entraîne une relation de dépendance entre la production agricole et le niveau de ressources hydriques. Cette vulnérabilité aux aléas climatiques et le manque de diversification du secteur expliquent la forte volatilité de la production. Cela se traduit par de très forts écarts de la croissance agricole d'une année sur l'autre (moins de 9% en 2012 et plus de 19% en 2013)⁸.

Le secteur de l'élevage est la seconde composante du PIB agricole. Il contribue à hauteur de 30% au PIBA et emploie près de la moitié de la population active agricole. Il se décompose en deux sous-branches : l'aviculture et l'élevage bovin. La contribution de la viande bovine, ovine et caprine atteint 67% du chiffre d'affaires total de la filière élevage. Le produit de ce secteur est majoritairement destiné à la consommation de viande et la production de lait. L'élevage pastoral ovin et bovin a longtemps été une activité traditionnelle. Cette dernière a connu d'importantes transformations dans les années 1970. Les différents plans destinés à valoriser la filière lait ont permis de la dynamiser : elle compte aujourd'hui un cheptel de plus de 25 millions de têtes répartis entre bovins (2,8 millions), ovins (17,1 millions), caprins (5,1 millions) et camélins (0,18 millions)⁹. Tout comme l'agriculture végétale, ce secteur est également dépendant de la pluviométrie. Les conditions climatiques déterminent la qualité des parcours de transhumance et influent sur la production de fourrage. L'aviculture a également connu un essor important depuis les années 1970 et s'est progressivement industrialisée. Aujourd'hui, la filière avicole industrielle comporte plus de 5000 unités d'élevages qui fournissent 90% des besoins en viande blanche du marché. L'élevage de poules pondeuses permet de répondre à 100% de la demande nationale en œuf. Malgré ces performances, la filière reste très dépendante de l'importation d'intrants (maïs, poussin, additif).

Face à ces fragilités, le défi des pouvoirs publics est double. D'une part, il vise à renforcer l'agriculture productive tout en améliorant l'intégration de l'agriculture traditionnelle au sein de la chaîne de valeur. D'autre part, il ambitionne d'accroître les surfaces irriguées afin d'augmenter la productivité agricole. En limitant le stress hydrique et en incitant à la diversification agricole, le Maroc pourra bénéficier d'une meilleure revalorisation des sols et d'une optimisation de ces rendements. Le plan «Maroc Vert» s'est donc construit autour de deux piliers visant ses deux objectifs.

À travers la mobilisation d'investissements publics par le biais du fond pour l'agriculture, le pays a investi plus de 31 milliards de dirham (près de 4% du PIB) sur 5 ans dans la promotion des filières agricoles à haute valeur ajoutée. L'agrégation des exploitations permettant à la petite agriculture l'accès aux marchés d'exportation et la modernisation du tissu productif agricole grâce à la mécanisation et l'investissement dans les nouvelles techniques d'irrigation devrait accroître les rendements. Dans le même temps, dans le cadre du pilier 2, le plan «Maroc Vert» a mis en place une politique incitative de valorisation des sols en poussant les agriculteurs à la reconversion vers des cultures à plus grande valeur ajoutée. Ces deux objectifs restent cependant contraints par la faiblesse des ressources en eau. En dépit des importantes réserves générées par la politique de stockage des grands barrages, l'offre en eau reste inférieure aux besoins d'une agriculture productive. L'accent a été donc mis sur le développement de cultures et de techniques faiblement consommatrices en eau avec une généralisation des techniques d'irrigation localisées (goutte à goutte) à travers le programme national d'économie d'eau (PNEEI).

Les résultats du plan «Maroc Vert»

Depuis son entrée en vigueur en 2008, le plan «Maroc Vert» semble être entré dans sa phase de croisière et commence à montrer des résultats significatifs. Sur les 5 dernières années le taux de croissance agricole a atteint 9,3% en moyenne. La productivité agricole par travailleur augmente à un rythme rapide depuis 2008. La productivité à l'hectare s'est également accrue grâce à l'augmentation de parcelles irriguées. Concernant la diversification de l'offre agricole, le bilan sur les cinq dernières années est relativement positif. Il a permis la dynamisation de nouvelles filières agricoles telles que les filières agrumicoles et oléicoles destinées à l'exportation. Il a atténué la concentration du nombre d'exploitations qui est passé de 200 000 à 1,7 million depuis 2000. Enfin, il a favorisé l'augmentation des superficies plantées en hausse de 11% pour la même période. Les filières maraichères et fruitières ont fortement progressé depuis 2008 avec +77,7% pour la filière agrumicole et +105% de 2008 à 2014 pour la filière oléicole. La filière tomate, 1^{ère} filière d'exportation, a également été renforcée. Le Maroc est le 4^{ème} exportateur mondial de tomates fraîches. Sous l'impulsion des mesures du plan «Maroc Vert» (soutien aux intrants, équipement des exploitations, irrigation économe en eau, sélection des semences), les investissements dans la filières ont permis l'augmentation de la production. La productivité de la filière s'est également accrue entre 2008 et 2013 avec un rendement moyen en hausse de 37,5%¹⁰ (soit de 60,6 tonnes/hectare pour la campagne 2008-09 à près de 83,3 tonnes/hectare en 2012-13).

⁷ Ministère de l'agriculture, « L'agriculture en chiffre » 2010

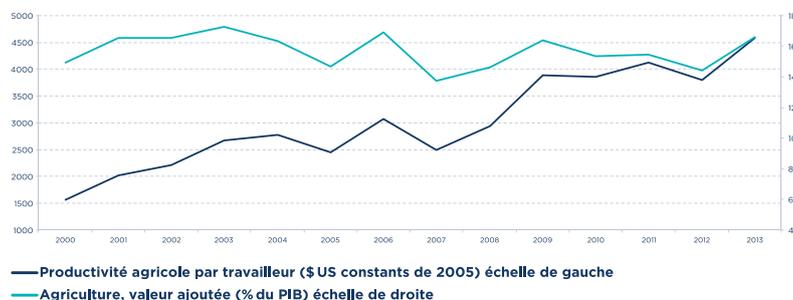
⁸ DEPF, « Rapport économique et financier 2015 »

⁹ Données ministères de l'Agriculture

¹⁰ DEPF, « Performances et compétitivité des exportations des filières phares du secteur agroalimentaire marocain » 2014

Évolution de la productivité agricole

Graphique n°7



Source: FAO

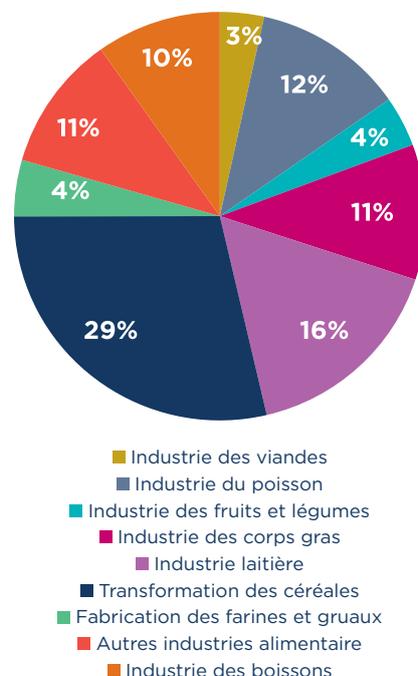
Cependant, cette amélioration de la productivité agricole en amont des filières trouve ses limites dans le manque d'efficacité en aval. Le manque de valorisation des produits et les difficultés de distribution et de commercialisation aussi bien au niveau national qu'à l'exportation en limitent l'expansion. Les réformes transverses engagées par les pouvoirs publics en vue d'accompagner le développement de l'agriculture productive devraient aller dans ce sens. Le plan «Maroc Vert» prévoit notamment une restructuration des marchés de gros et un redéploiement de la stratégie à l'exportation. À cela s'ajoute un programme de remise à niveau de l'appareil logistique initié en 2010 qui devrait permettre une baisse des coûts d'acheminement et une meilleure gestion des stocks et de la traçabilité. Ce secteur est lui-même en plein essor et, grâce aux efforts consentis, le pays a gagné plus de 44 places entre 2007 et 2012 dans le classement de l'indice de performance logistique (LPI)¹¹. Le secteur fait tout de même face à un certain nombre de contraintes qui limitent l'émergence d'un secteur logistique performant. Un des obstacles reste le déficit en plateformes spécialisées qui a pour conséquence d'accroître la désorganisation de la circulation des flux des marchandises.

Un des freins au développement du secteur agricole reste sans conteste le manque de valorisation en fin de filière. En effet, le développement de l'industrie agroalimentaire s'est fait de manière tardive et ne représente que 5% de la valeur ajoutée du PIB marocain contre 15% pour l'agriculture. Ce secteur recèle un important potentiel de croissance et l'industrie agroalimentaire est en forte expansion. Depuis une vingtaine d'années, la transformation progressive des modes de consommation engendre une demande de biens transformés de plus en plus importante. La demande en produits agroalimentaires croît à un rythme moyen de 4% depuis 2004 soit au même rythme que la demande des ménages en produits agricoles.

Ce secteur est devenu depuis quelques années de plus en plus attractif et attire un nombre croissant d'IDE. Les investisseurs étrangers rachètent majoritairement des acteurs déjà existants sur le marché à l'image du rachat de la Centrale laitière par Danone, des brasseries du Maroc par Castel ou de la reprise de Lesieur Maroc par le groupe Lesieur France. La mise en place d'Agropole vise justement à attirer une part plus importante de Greenfield afin d'accroître l'investissement dans la filière. Le pays envisage également de porter une attention particulière à l'activité de transformation dirigée à l'exportation. En mettant la priorité sur les filières verticales dont la production d'intrants se fait sur le territoire. Traditionnellement représenté par la transformation de produits issus de la pêche où de grands acteurs ont émergé à l'image d'UNIMER, elle devrait se déployer sur d'autres filières. Ainsi, la conserve de légumes ou la production de boissons revêtent un important potentiel. Enfin certaines entreprises se démarquent sur des produits qui semblent moins compétitifs, comme le secteur de la transformation de viandes avec le groupe Koutoubya holding ou les moulins Dari dans la production de semoule. Enfin, notons le développement croissant des filières de niche à l'image de la production d'huile d'argan et d'huile de pépin de figues de Barbarie qui ont redynamisé des régions enclavées et isolées (le Souss et le Sahara). Mais les volumes de ces productions restent limités à ce stade.

Répartition de l'industrie par branches en 2012

Graphique n°8



Source: Ministère de l'Agriculture

¹¹ World Bank, «Connecting to Compete Trade Logistics in the Global Economy» 2012

Pour conclure, l'agriculture marocaine a longtemps souffert d'une grande volatilité de sa production très dépendante des conditions pluviométriques. Elle possède cependant un important potentiel qui pourrait en faire un réel levier de croissance à condition d'accroître sa productivité et de limiter sa volatilité. Les mesures entreprises dans le cadre de la politique de développement agricole depuis 2008 vont dans ce sens. L'important programme d'investissements publics permettra d'accroître le nombre de surfaces irriguées et ainsi la productivité à l'hectare. La politique de reconversion des cultures permettra également de mettre en valeur des filières à plus forte valeur ajoutée.

Deux limites semblent émerger de notre réflexion. La première concerne la rentabilité des importants investissements réalisés, dans un contexte d'endettement important et de rigueur budgétaire, au regard des résultats obtenus. Le plan « Maroc Vert » a nécessité la mobilisation d'importants moyens. Les effets escomptés seront-ils à la mesure des efforts consentis ? La seconde pourrait se matérialiser par un risque à plus long-terme. Les réformes promues transforment l'agriculture marocaine mais également la population active agricole. Les effets à long-terme d'un tel processus sont difficiles à prévoir mais on peut s'interroger sur la capacité d'une telle initiative à fixer la population agricole dans les campagnes dans un contexte où le pays investit massivement dans les cultures maraichères fortement demandeuses en main d'œuvre.

3 DE NOUVEAUX SECTEURS D'EXPORTATIONS

Depuis les années 2000, le Maroc a entamé une stratégie de diversification en misant sur le développement de secteurs à forte valeur ajoutée. En jouant de sa proximité avec le continent européen et ses principaux marchés, il a mis en œuvre un ensemble de mesures afin d'attirer de nouveaux acteurs provenant de secteurs à fort potentiels tel que l'automobile ou l'aéronautique. Le port de Tanger et la zone franche qui l'entoure ou la zone industrielle de Nouaceur en périphérie de Casablanca entrent dans ce cadre. L'émergence de ces nouveaux secteurs d'activité pose plusieurs questions sur le modèle de croissance marocain, le potentiel de développement et le défi de ces secteurs.

L'automobile et aéronautique : symboles de la diversification économique en cours

Le Maroc a placé l'industrie automobile et l'aéronautique au cœur de sa stratégie de diversification. Il

mise sur ces secteurs à forte valeur ajoutée comme levier de son développement économique. L'intégration de ces secteurs à son tissu industriel permettra en outre au Maroc d'accumuler de l'expertise dans une industrie hautement technologique. Le marché automobile a connu un essor remarquable dans les récentes années. Sur les dix premiers mois de l'année 2014, 10 0128 véhicules neufs ont été vendus, selon les chiffres de l'Association des importateurs de véhicules de Maroc (AIVAM), soit une légère baisse de 0,45% par rapport à la même période en 2013. Mais la production de véhicules avait auparavant atteint un niveau de 16 7452¹² unités en 2013, soit une hausse de 54% par rapport à l'année précédente. La valeur ajoutée dégagée par l'industrie automobile à partir des réexportations s'élève à 10,5 milliards de DH en 2011, et 9,8 milliards¹³ de DH en 2012¹⁴.

Les consommateurs de la région de l'Afrique du Nord qui disposent d'un pouvoir d'achat limité, sont très sensibles aux prix de ventes des véhicules. Dans un même temps, la faible qualité des infrastructures routières et les conditions de circulations difficiles poussent les consommateurs à préférer des voitures plus robustes. Au Maroc, le marché est donc principalement dominé par les voitures de segment B dont la part de marché est proche de 30%. Le décalage entre le pouvoir d'achat des consommateurs et leurs préférences pour des véhicules de gamme supérieure continue à stimuler le marché de la revente. De plus, le faible coût d'entretien des véhicules sur le marché informel continue à participer à l'essor du marché de l'occasion. Mais avec la hausse des salaires, on peut s'attendre à une hausse progressive des ventes de voitures neuves.

Le secteur automobile est organisé autour de deux branches: le montage des véhicules et les équipementiers. Impacté par la crise financière en 2008-2009, il a enregistré, dans les dernières années, une performance à l'export croissante. Selon les chiffres du commerce extérieur, le pays a augmenté sa part de marché dans le commerce mondial automobile de 0,23% en 2012. En 2014, l'automobile est devenue le premier secteur d'exportations du pays, en enregistrant une hausse de 26,5% soit l'équivalent de 8,4 milliards DH (0,9 milliards USD). Cette performance le place devant les phosphates. Au total, les exportations du secteur automobile sont passées de 31,7 milliards DH en 2013 à 40 milliards DH en 2014. Cette hausse a été principalement le résultat de l'augmentation du segment de la construction d'automobiles qui enregistre une hausse de 52% pendant cette période. Le nombre de voitures exportées par mois a ainsi atteint près de 16 000 voitures contre 12 000 véhicules en 2013¹⁵.

La montée en régime de l'usine de Renault à Tanger explique la forte poussée du segment de la construction d'automobile depuis 2012. Les principales voitures produites dans les installations marocaines de Renault sont les modèles Dacia Lodgy, Dokker et Sandero.

¹² Données issues de Business Monitor International (BMI)

¹³ Rapport sur l'industrie automobile du département des statistiques des échanges extérieurs du Maroc

¹⁴ L'Algérie, l'Égypte et le Maroc dominent nettement le marché automobile en Afrique du Nord. Ces trois pays représenteront à eux seuls 90% du chiffre d'affaires de l'industrie automobile dans la région en 2020, au détriment de la Tunisie et la Libye qui restent des marchés plus marginaux.

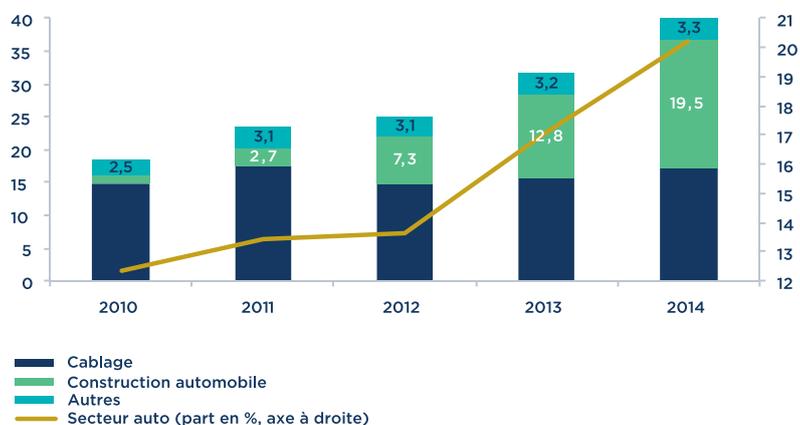
¹⁵ Données de l'Office des Changes du Maroc.

La marque exporte plus de 90% de cette production. L'usine Renault se situe au sein de la zone d'activité Tanger Automotive City, située dans la zone franche Tanger Med au sud de Tanger. Cette zone franche fait partie d'un projet plus large de plateforme industrielle intégrée comprise dans le plan Emergence de développement industriel. Le plan Emergence vise à favoriser le développement économique fondé sur une stratégie de diversification industriel. A travers une stratégie multisectorielle, l'objectif de cette initiative est de favoriser les effets de synergie en intégrant à chaque plateforme l'ensemble des composantes facilitant l'implantation d'un tissu industriel sectoriel. Tanger Automotive City intègre donc un large éventail d'activités automobile tel que la fourniture de composants, la logistique, la fabrication et le transbordement de voitures.

Avec un contingent de plus de 180 000 véhicules produit à Tanger en 2014, auquel s'ajoutent environ 60 000 véhicules produits par la Somaca¹⁶ à Casablanca, ce sont près de 240 000 véhicules qui ont été fabriqués au Maroc au cours de l'année. Ainsi, les exportations de voitures ont représenté à elles seules 9,8% des exportations totales du pays en 2014, soit une augmentation de 6,9% par rapport à 2013.

Exportations d'automobiles marocaines (million dirhams)

Graphique n°8



Source: Office des Changes du Maroc

Le câblage représente aussi une activité importante dans le secteur automobile au Maroc. L'industrie du câblage a enregistré une performance remarquable en 2014 puisque les exportations ont augmenté de 9,7% par rapport à l'année précédente. Ainsi, pour la première fois, les exportations de l'industrie automobile ont dépassé celles de l'industrie des phosphates qui étaient jusqu'à présent le principal secteur d'exportations du pays. L'aéronautique se démarque également à l'exportation. Les exportations de marchandises et

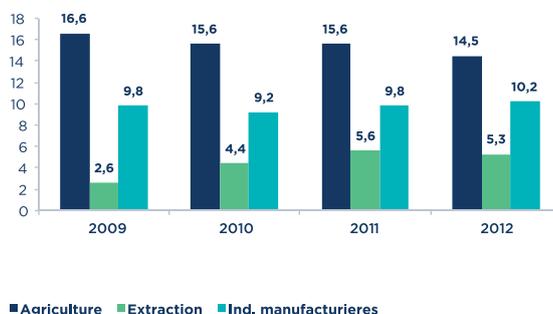
de maintenance du secteur ont atteint 7,4 milliards DH en 2014, soit une augmentation de 3,2% par rapport à 2013. Le groupe canadien Bombardier, après avoir investi près de 200 millions de dollars au Maroc, a commencé la production de premières pièces détachées en 2013. Le secteur aéronautique marocain représente, en 2009, un chiffre d'affaires d'environ 750 millions d'euros¹⁷, réparti entre une centaine d'entreprises. Avec un taux de croissance annuel d'environ 25% sur les cinq dernières années. Les entreprises sont localisées à Casablanca, à Tanger et à Rabat.

Le développement du secteur entre également dans le cadre du plan émergence. Le Maroc a poursuivi la même stratégie que celle adoptée pour le secteur automobile, ce qui a permis à un tissu industriel autour des métiers aéronautiques de se former. Aujourd'hui un grand éventail d'activités peut être effectué dans le pays. Cela va de l'assemblage d'éléments de structure au câblage en passant par la chaudronnerie aéronautique à la réparation des moteurs.

Au total, les exportations de ces nouveaux métiers auxquels s'ajoutent l'électronique et l'industrie pharmaceutique comptent pour 28,8% du total des exportations en 2014 contre 21,5% en 2012. Cette nouvelle contribution des secteurs industriels aux exportations marque un changement dans le modèle de croissance du pays qui a longtemps été portée par les secteurs traditionnels de l'agriculture et de l'extraction. L'économie marocaine semble opérer un transfert vers des industries à plus grande valeur ajoutée. Ces dernières contribuent à l'amélioration des technologies, à l'augmentation du capital humain et à l'accroissement de l'expertise technique du pays. La stratégie de diversification sectorielle par l'automobile et l'aéronautique semble porter ses fruits. La part du secteur agricole dans la valeur ajoutée totale suit une tendance décroissante alors que celle des industries manufacturières est en légère hausse.

Part des secteurs dans la valeur ajoutée totale au Maroc (%)

Graphique n°9



Source: BMI

¹⁶ La SOMACA (Société Marocaine de Construction Automobile) est une société automobile créée par le gouvernement marocain et détenue à 80% par le groupe Renault

¹⁷ D'après les données du GIMAS: Groupement des Industries Marocaines Aéronautiques et Spatiales (GIMAS)

Devenir une plaque tournante automobile régionale

Le Maroc ambitionne de devenir une plaque tournante régionale dans les secteurs automobile et aéronautique. Il a dans ce cadre mis en place tout un ensemble de mesures incitatives visant à accroître l'attractivité de la destination Maroc auprès des professionnels du secteur cherchant à investir dans des pays à bas coûts. Parmi ces mesures l'« Offer Morocco » destinée aux nouveaux investisseurs qui comprend des exonérations fiscales et des aides publiques. En effet, les entreprises du secteur nouvellement installées au Maroc bénéficient d'une exonération de l'impôt sur les sociétés pendant une durée de 5 ans, d'une aide publique qui peut aller jusqu'à 10% de l'investissement total ainsi que de la mise en place de programmes de formation adaptés aux besoins des entreprises.

Le pays cherche à greffer un tissu industriel local autour de grandes entreprises internationales et à développer des partenariats avantageux avec les PME. Puisque les secteurs automobile et aéronautique ont atteint un niveau de développement assez important, le concept de ces écosystèmes vise plutôt une plus grande intégration pour être en mesure de faire face à une rude concurrence, tout en assurant la qualité des produits fabriqués. Dans le secteur automobile quatre écosystèmes prioritaires ont été identifiés dans ce but, à savoir: câblage automobile, véhicules intérieur et sièges, emboutissage de métal et batteries.

L'avantage comparatif du pays en termes de coûts de main-d'œuvre figure parmi les principaux déterminants d'attractivité du Maroc. Selon les données officielles, le coût de la main-d'œuvre au Maroc est jusqu'à 50% moins élevé que celui du sud de l'Europe. Le Maroc dispose d'autres avantages susceptibles d'attirer les entreprises d'automobile et d'aéronautique. Tout d'abord, le pays bénéficie d'une situation géographique avantageuse, au carrefour des routes commerciales maritimes et à proximité du marché européen. Ensuite, le Maroc a investi dans un important programme de modernisation de ses infrastructures (Programme d'électrification nationale, densification du réseau routier) et dans la valorisation de ses régions du Nord.

La modernisation du port de Tanger et la création de la zone Tanger Med vont dans

ce sens. Le port de Tanger Med qui dispose d'une situation stratégique non loin du détroit, est devenu depuis sa construction un centre de logistique important. D'ici 2017, sa capacité devrait s'élever à 8 millions de conteneurs. Tanger-Med est particulièrement important pour Renault qui y a investi plus d'un milliard d'euros. Un investissement qui reste d'une ampleur inédite dans le domaine automobile au Maroc. La croissance économique soutenue et la stabilité politique du Maroc contribuent aussi à l'attractivité du pays. La croissance économique a été en moyenne de 4,6% entre 2006-2013 tandis que l'inflation est restée inférieure à 2%. En plus des avantages en termes de production, le Maroc est également un marché potentiel pour les constructeurs. La croissance de la population, la part élevée de la population jeune et la hausse du revenu par habitant pourraient accroître la demande interne en direction du secteur.

Les avantages comparatifs du Maroc ainsi que les politiques incitatives menées par les pouvoirs publics en vue d'accroître l'attractivité du pays ont permis l'installation des grands constructeurs. En plus de Renault figurent Denso, Sumitomo, Lear, Leoni, Yazaki. Pour ce qui est de l'aéronautique des entreprises telles que Bombardier, le groupe Safran, Zodiac Aerospace ont des unités de production au Maroc. A la fin de l'année 2014, les autorités marocaines ont officialisé treize conventions avec des entreprises leader dans le secteur automobile comme Delphi, Antolin ou Bontaz afin de renforcer le tissu productif. Le financement total de ces 13 projets est estimé à 1,4 milliards de dirhams (150 millions USD). Le gouvernement attend la création de 5000 emplois par ces investissements. Selon le Haut-Commissariat au Plan du Maroc, le secteur automobile crée 1,5 emploi indirect pour 1 emploi direct. Le secteur aéronautique qui réalise approximativement 4% des exportations du pays, emploie 10 000 salariés hautement qualifiés selon les chiffres de Gimias .

La hausse de la demande mondiale de biens automobiles et les transformations profondes du secteur (juste à temps, diversification de l'offre, personnalisation) ont entraîné une réorganisation de la production automobile à l'échelle mondiale. Les constructeurs ont ainsi favorisé dans leur implantations les destinations à bas coût mais qui restent proche des marchés finaux. À cela s'ajoute une stratégie de recentrage des activités de production et de sous-traitance autour d'une même unité. Cette nou-

velle dynamique a permis à des pays tels que le Maroc, la Turquie ou la Pologne de tirer leur épingle du jeu et de voir leurs flux d'IDE à destination du secteur automobile s'accroître considérablement.

Le Maroc a ainsi enregistré une forte hausse des investissements directs étrangers (IDE) en direction du secteur. Entre 2010 et 2012, les recettes des IDE sont passées à 3,6 milliards de DH (0,37 milliards USD) contre seulement 913 millions DH en 2010. Cette progression a été principalement due aux IDE implantés dans la filiale construction automobile. Dans ce segment les IDE ont augmenté de 16 fois entre 2010 et 2012 et ont atteint 3,2 milliards DH. De même, les IDE dans le secteur automobile ont représenté 43,9% des IDE effectués dans le secteur manufacturier en 2012 contre 19,2% en 2010, selon le rapport de l'Office des changes.

La génération des recettes à l'export du secteur automobile, résulte principalement de ces IDE. Comparés aux pays concurrents tels que la Tunisie et l'Égypte, l'accroissement IDE a permis au Maroc d'augmenter sa part de marché au niveau international. Celle-ci a atteint 0,23% en 2012 dépassant celles de la Tunisie (0,15%) et l'Égypte (0,08%). En 2007 la part de marché du Maroc était de 0,1%.

Le total d'investissement dans le secteur aéronautique a atteint 350 millions d'euros. L'Etat soutient activement le déploiement du secteur aéronautique à travers le Pacte National pour l'Émergence Industrielle (PNEI). Ce programme qui repose sur un engagement mutuel des acteurs publics et privés atteint un montant de 12,4 Milliards de DH ventilé sur les secteurs d'investissements prioritaires parmi lesquels l'offshoring, l'électronique, l'automobile et l'aéronautique. Le PNEI vise ainsi à accompagner le développement du tissu industriel marocain sur la période 2010-2015 en favorisant l'émergence de nouveaux métiers qui s'inscrivent davantage dans la chaîne de valeur mondiale. Parallèlement au soutien financier apporté aux investisseurs, le gouvernement envisage la création de zones industrielles dédiées à certains secteurs. La plateforme industrielle Midparc, à proximité de l'aéroport Mohammed V à Nouaceur entre dans le cadre cette stratégie de création de cluster. L'amélioration des infrastructures logistiques dédiées aux secteurs industriels en outre permet aux entreprises aéronautiques et automobiles un transfert rapide vers leur lieu de destination.

Deux défis à venir: montée en gamme et diversification des pays d'exportations

Pour que le modèle de diversification économique marocain puisse aboutir à un développement continu, le pays a entamé parallèlement au développement de ces nouveaux métiers, une stratégie de montée en gamme. Les entreprises aéronautiques ont progressivement commencé à produire des pièces à plus grande valeur ajoutée. Cette montée en gamme a permis d'attirer de nouveaux acteurs du secteur. En 2014, le pays a signé deux conventions d'investissements de 45 millions d'euros dont l'une avec Aerolia, filiale de l'avionneur européen Airbus et l'autre avec l'équipementier aéronautique Alcoa, qui compte 200 sites d'assemblage dans le monde. Aerolia, ambitionne ainsi de développer un second pôle de croissance et de compétitivité en s'implantant au Maroc et désire y déployer son modèle de 'supply chain' locale et intégrée. L'investissement de 200 millions d'USD du groupe canadien Bombardier destiné à une unité de production à Nouaceur contribue également à cette montée en gamme. En 2020, le site de production devrait employer jusqu'à 850 salariés. L'usine sera dédiée à la production de composants mécaniques et de sous-ensembles destinés à la fabrication d'ailes de CRJ (Le Canadair Regional Jet (CRJ) est un avion de ligne civil conçu pour le transport régional par l'avionneur). Ce passage de la production de pièces métalliques à la production de pièces de structure pour certains modèles d'Airbus témoigne de la montée en gamme des fabrications faites au Maroc.

Les fabricants qui ont commencé à produire au Maroc des petites pièces sont par la suite passés à la production des pièces qui nécessitent plus de compétences et de formation. Élargir la gamme de produits fabriqués dans le pays et attirer de nouveaux investissements constituent un pilier de la stratégie du Maroc qui lui permettra à terme d'augmenter la taille de cette industrie. L'offre de capital humain est une condition sine qua non pour opérer cette transition, Pour ce faire, le pays a ainsi investi dans la formation destinée à ces nouveaux métiers à travers la mise en place d'instituts de formation technique (IMA).

De leurs côtés, les entreprises internationales transmettent aussi leurs pratiques et savoir-faire et contribuent à former

les salariés par le biais d'un système de tutorat. Cette double dynamique devrait à moyen terme augmenter la dotation technique des salariés au Maroc. La formation de la main d'œuvre est aussi l'un des axes majeurs du programme de montée en gamme du secteur automobile. Pour ce faire, le gouvernement marocain a mis en place des instituts de formation spécialisés. Deux instituts sont situés dans la zone franche de Tanger et dans la zone franche de l'Atlantique pour soutenir les fabricants d'équipements, tandis que le troisième est près de Casablanca. En Mai 2014, l'Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail (OFPPT) a signé une convention de partenariat avec Fiat Group Automobiles Maroc (FGAM) concernant la mise en place d'un cadre d'échange d'expertises pour adapter et développer la formation professionnelle initiale dans le secteur automobile et assurer son adéquation avec les besoins du marché du travail.

Le développement de la chaîne des sous-traitants (supply chain) occupe aussi une place importante dans la stratégie de montée en gamme du secteur aéronautique. En effet, l'existence de sous-traitants compétitifs permet une meilleure intégration en amont et en aval du processus de production. C'est pour cela qu'en 2012 l'association SPACE (Supply Chain Progress towards Aeronautical Community Excellence) a annoncé son intention de soutenir ses membres basés au Maroc pour le développement d'une supply chain à la hauteur des standards européens. Grâce au développement de la supply chain et à la diversification du tissu industriel, le pays est maintenant capable de produire une large palette de produits allant du câblage aux matériaux composites, y compris le traitement de surface, maintenance des moteurs, etc.

L'implantation de Renault au Maroc illustre particulièrement bien cette stratégie. En produisant des biens à plus forte valeur ajoutée, Renault a aussi contribué à l'arrivée de nouveaux entrants dans la chaîne de production marocaine. En novembre 2014, PSA Peugeot Citroën a confirmé qu'Altran (la société de conseil) allait créer un centre de recherche et de développement au Maroc, pour le compte de PSA. Tous ces développements s'inscrivent dans le cadre de la stratégie industrielle du Maroc pour 2014-2020. Ce plan, qui succède au PNEI, représente environ deux milliards d'euros et vise à augmenter la part de l'industrie dans le PIB de 14% à 23% d'ici 2020.

Il s'agit de renforcer et dynamiser le tissu industriel marocain pour que ce dernier soit plus apte à faire face à la concurrence internationale. Le Maroc cherche donc à créer des «écosystèmes», des sous-traitants locaux dans des domaines à fortes valeurs ajoutées. Il s'agit, par exemple, de la plasturgie, du câblage, de l'emboutissage, de l'électronique ou encore de la mécanique. Pour assurer le développement du secteur industriel, le Maroc cherche également à assurer son approvisionnement en matières premières tout en renforçant ses infrastructures et les fonctions de maintenance.

Ces développements se réalisent dans le cadre de la stratégie industrielle 2014-2020. Ce plan qui succède au PNEI doté près de deux milliards d'euros, vise à augmenter la part de l'industrie dans le PIB du pays de 14% à 23% sur la période 2015-2020.

La diversification des partenaires commerciaux reste un enjeu majeur pour le pays. En effet, 90% des transactions commerciales du secteur automobiles en provenance du Maroc se dirige vers les pays de l'Union Européenne. En 2012, la France et l'Espagne représentaient environ 70% des flux en provenance du Maroc. Par ailleurs, la diversification de la destination des exportations reste toujours un défi pour le pays. Selon le département des statistiques, plus de 90% des transactions commerciales du secteur automobile au Maroc se font avec les pays de l'Union Européenne. En 2012, la France et l'Espagne ont représenté à peu près 70% des échanges commerciaux du pays, selon le département des statistiques marocain.

La problématique est la même dans le secteur aéronautique puisque les flux en provenance du Maroc se concentrent là-aussi vers les pays de l'Union Européenne et en particulier vers la France (qui représente environ 85% des exportations). Quant aux exportations aéronautiques, elles sont aussi destinées au marché européen, particulièrement français, bénéficiant de la proximité géographique et culturelle du Maroc avec ces pays. En effet, 85% des exportations aéronautiques du Maroc vont en France et seulement 10% aux Etats-Unis. Cette dépendance à l'égard de la conjoncture européenne fragilise les perspectives de développement du pays, en particulier dans un contexte où la croissance de la zone euro peine à redémarrer.

Cette concentration risque de peser négativement

tivement sur la performance des exportations du pays pendant la période du ralentissement de la croissance en Europe. En 2012, les parts de marchés du Maroc dans le secteur automobile ont atteint 0,23%, dépassant ainsi la Tunisie (0,15%) et l'Égypte (0,08%). Néanmoins, le Maroc reste encore loin de la Turquie, qui représente 1,4% des parts de marchés. Ceci montre que la capacité concurrentielle du pays reste moins élevée par rapport à certains pays concurrents.

4

QUAND LE MAROC S'EXPORTE VERS LE SUD

La croissance n'est plus l'apanage des pays asiatiques et l'Afrique subsaharienne démontre depuis une décennie un important dynamisme. Après avoir enregistré une stagnation de leurs performances de croissance durant les années 1990, les pays d'Afrique subsaharienne ont fait preuve d'une grande vigueur économique portée par l'essor des matières premières. Cette croissance plus stable est plus forte au cours de la dernière décennie s'est accompagnée d'une hausse de la consommation et du pouvoir d'achat. L'Afrique est devenue un continent attractif pour les entreprises pour ces ressources, pour ces faibles coûts de production et pour son marché de consommation. Le Maroc a un rôle à jouer dans se développement.

L'Afrique un continent attractif

Dans une période de ralentissement mondial, l'Afrique se démarque par un taux de croissance rapide et soutenu. Le taux de croissance moyen en Afrique subsaharienne a été sur la période 2008 à 2014 supérieur à 5 % contre 2,6% pour l'économie mondiale. Cette croissance devrait se maintenir dans les années à venir malgré le ralentissement observé en 2015 qui reste principalement dû à une baisse des cours des matières premières. D'après les estimations de Coface, le taux de croissance du continent (hors Afrique du Nord) ne devrait pas excéder 4,4% en 2015 contre 4,8% en 2014. L'Afrique subsaharienne est une région riche en ressources naturelles. Le continent possède 7% des réserves mondiales prouvées en pétrole, d'importants gisements en gaz et en minerais auxquelles s'ajoutent les ressources en bois des régions d'Afrique centrale. Les 41 pays d'Afrique subsaharienne comptabilisent une population totale d'environ 800 millions d'individus et elle devrait atteindre 1,3 milliards en 2030 d'après les Nations Unies.

Bien qu'elle ne représente que 3% de l'économie mondiale, l'Afrique subsaharienne est une zone en plein essor. Les exportations de marchandises représentent

près de 30% du PIB, soit environ 10 points de plus que dans les années 90. L'industrie extractive est en plein boom et attire de nouveaux investisseurs. L'émergence d'une classe moyenne a conduit à une augmentation de la demande de biens de consommation et contribue à l'expansion de nouveaux secteurs d'activités (secteur bancaire et secteur pharmaceutique principalement). Enfin, le secteur agricole africain se modernise et les infrastructures se développent. L'Afrique est devenue un continent attractif. Cet attrait s'explique par l'important potentiel de la consommation de la zone. L'émergence d'une nouvelle base de consommateurs élargit considérablement les débouchés du marché intérieur et pousse les investisseurs et les entreprises internationales à venir s'implanter sur le continent. La croissance démographique, l'augmentation du niveau de vie et le développement du pouvoir d'achat en font un marché d'avenir. La classe moyenne africaine progresse de 3,2% depuis le début des années 80 et représente plus de 300 millions de personnes. L'important investissement en infrastructures notamment en transport contribue à la consolidation des liens commerciaux entre les pays de la zone.

L'Afrique un marché potentiel pour les entreprises marocaines

Le Maroc a historiquement revêtu un rôle de point de passage entre les pays africains et le continent européen. À travers sa stratégie africaine, c'est ce rôle qu'il entend retrouver en se positionnant comme un point d'entrée pour le marché africain. La création de la plateforme Casa city hub entre dans le cadre de cette perspective. Mais sa stratégie africaine ne se limite pas à un rôle de hub et le pays ambitionne d'être acteur sur le continent. Porté par une volonté politique, le Maroc entend faire de son développement en Afrique subsaharienne un nouveau relais de croissance. Dans le même temps, les entreprises marocaines dotées d'une expérience éprouvée sur le marché marocain sont à même de répondre à la

demande croissante observée en Afrique.

La crise de 2009 et les répercussions du ralentissement européen sur la conjoncture marocaine ont accéléré ce processus d'ouverture vers le sud. Le pays a pendant longtemps développé des liens diplomatiques privilégiés avec le sous-continent. Ces relations d'amitié et d'attachement ont ainsi facilité une densification des relations économiques entre le Maroc et les pays francophones puis plus tardivement lusophones. Le pays a ainsi conclu quatorze accords commerciaux bilatéraux avec plusieurs pays d'Afrique subsaharienne dont huit avec des pays d'Afrique de l'Ouest et six avec des pays d'Afrique Centrale. Le Maroc est fortement dépendant des pays européens qui représentent l'essentiel des flux touristiques commerciaux et financiers du pays. Ainsi, près de 60% des 30 milliards de dollars d'exportations marocaines sont destinés aux pays de l'Union Européenne, principalement vers la France et l'Espagne. L'importance des relations commerciales entre le Maroc et l'Europe dans la balance commerciale marocaine rend le pays particulièrement vulnérable au ralentissement européen comme cela a été le cas entre 2009 et 2012. Le compte courant excédentaire en 2006 a atteint un déficit moyen de 6% durant cette période. Le renforcement des liens commerciaux avec l'Afrique permettra au Maroc de diversifier ses débouchés et ainsi de limiter cette dépendance.

Le Maroc a depuis longtemps entretenu des relations commerciales avec les pays africains mais cette tendance s'est accélérée depuis quelques années. La part des exportations marocaines vers les pays d'Afrique subsaharienne est ainsi passée de 2,7% en 2003 (2,2 milliards de dirhams) à 6,3% en 2013 (11,7 milliards de dirhams), soit une croissance moyenne annuelle de 18%. Les principaux partenaires commerciaux du Maroc en Afrique sont le Sénégal (17% des exportations en 2013), la Mauritanie (10%), la Côte-d'Ivoire (8,1%), la Guinée (8%) et le Nigéria (7,7%). Le pays exporte essentiellement des produits transformés issus du secteur agricole et industriel. L'alimentation compte pour 28% des exportations en 2013 suivie par les produits d'équipements industriels et semi finis qui représentent 17% et 23% des exportations¹⁸. Les importations africaines étant faibles, la balance commerciale marocaine vis-à-vis des pays d'Afrique subsaharienne est largement excédentaire. Cependant, les flux commerciaux en direction du continent se concentrent pour beaucoup en Afrique du Nord qui occupe 60% des échanges contre 30% pour les pays d'Afrique subsaharienne. Les pays d'Afrique de l'ouest restent la principale destination des exportations marocaines dans la région. Ils se distinguent par leur proximité géographique et linguistique avec le Maroc. Cependant, le Maroc diversifie progressivement ses flux commerciaux en direction d'autres pays africains tel que Ghana et la Guinée Equatoriale.

Avec un marché potentiel de plus de 800 millions de consommateurs et une demande en biens de consommation en constante augmentation les pays d'Afrique subsaharienne représentent un réel débouché pour

les entreprises marocaines.

Les pays d'Afrique subsaharienne importent majoritairement des produits manufacturés (à peu près 60% des importations en 2010), des machines et matériel de transport (34%), des produits chimiques (11%) et des produits de textiles et les vêtements (4%). Le Maroc dispose d'avantages comparatifs considérables pour répondre à cette demande. La proximité géographique, le faible coût de la main d'œuvre et la capacité de l'industrie à proposer des produits à bas coût lui permette de se positionner sur ce marché. Sur des segments très spécifiques comme la production d'intrants agricoles, le Maroc a toutes les cartes en main pour se positionner en tant que principal fournisseur au regard de ses importantes ressources en phosphates. En outre, le marché de la consommation finale en Afrique est encore sous exploité et la demande y est importante. Un réel potentiel existe pour les entreprises marocaines qui ciblent les marchés de consommation. Les préférences des consommateurs africains se rapprochent de celles observées au Maroc (proportion, packaging, conservations, condition de vie, climat etc...). De par leur connaissance du marché africain, elles ont réel avantage comparatif par rapport aux entreprises européennes sur ce type de segment. À ce titre, l'agroalimentaire est un bon exemple de l'adaptabilité des produits marocains et de leur concordance avec les préférences observées dans les marchés africains.

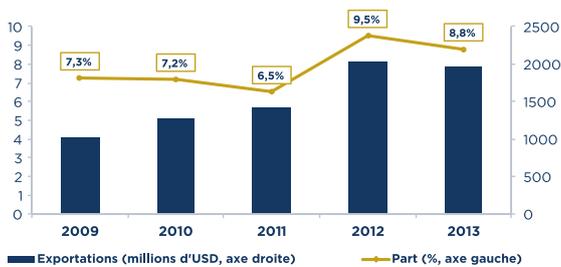
La compétitivité des entreprises marocaines se matérialise également par leur capacité à gagner des parts de marché. Ces dernières sont en constantes augmentation. La part de marché des biens marocains en Afrique subsaharienne a plus que doublé en dix ans passant de 0,23% en 2003 à 0,48% en 2013.

La densification des flux commerciaux en direction de l'Afrique subsaharienne constitue donc un réel levier de croissance pour l'économie marocaine. D'une part, en diversifiant ses débouchés à l'exportation, le pays atténue la vulnérabilité de sa balance commerciale. D'autre part, les exportations en direction de l'Afrique contribueraient à renforcer l'industrie marocaine sur l'ensemble de la chaîne de valeurs puisque la demande africaine s'adresse aussi bien aux entreprises produisant des biens à faible valeur ajoutée (produit semi finis, agroalimentaire) que des biens à fort contenu technologique (bien d'équipements).

¹⁸ DEPF, «Relations Maroc-Afrique: l'ambition d'une nouvelle frontière» 2014

Exportations marocaines vers les pays de l'Afrique subsaharienne et leur part dans les exportations totales

Graphique n°10



Source: BMI, calculs Coface

Un développement des IDE

Pourtant, il reste quelques obstacles qui limitent encore l'accès à cette région. En dépit de ses prises de position le Maroc doit faire face à une concurrence accrue sur le continent africain dont la croissance importante a réveillé les appétits des émergents. La Chine est depuis peu le plus grand partenaire commercial de l'Afrique subsaharienne. Son stock d'investissement direct étranger en Afrique a atteint 16 milliards d'USD en 2012 contre 500 millions d'USD en 2003. Cette hausse rapide des investissements chinois attire d'autres investisseurs potentiels dans la région, ce qui intensifie la concurrence. Les entreprises marocaines doivent de plus se confronter à de grandes multinationales présentes depuis longtemps et qui ont acquis au cours des années une connaissance profonde du milieu africain.

De plus, les coûts de transaction en Afrique restent élevés et les barrières aussi bien institutionnelles que techniques considérables. Malgré une volonté d'ouverture, les pays africains sont encore nombreux à adopté des politiques commerciales protectionnistes. Les droits de douanes sur le continent sont en moyenne de 20% supérieurs à ceux du reste du monde. Les barrières non tarifaires (licence d'importations, réglementations etc.) et la multiplicité des régimes fiscaux sont également une limite importante à l'accroissement des échanges. A cela s'ajoutent les contraintes techniques liées au transport. Le Maroc ne dispose pas de lignes terrestres ou ferroviaires directes avec ses marchés. Enfin, le risque pays reste élevé et l'environnement des affaires rarement favorable aux exportateurs. Parmi les pays d'Afrique subsaharienne, beaucoup sont évalués dans les catégories B et C par la Coface (par ordre d'importance dans les exportations marocaines: Sénégal B, Mauritanie C, la Côte-d'Ivoire C, la Guinée D et le Nigéria C).

Un des moyens de contourner ces contraintes tarifaires et techniques et de se rapprocher de ces marchés reste l'implantation directe des entreprises. À ce titre, le continent apparaît comme un espace de plus en plus attractif. La croissance des flux IDE en direction de l'Afrique Subsaharienne le confirme. Entre 2012 et 2013, ces derniers ont augmenté de 4% soit près de 57 milliards de dollars. De plus, de nouvelles tendances se dessinent. Dans un rapport sur les flux d'IDE mondiaux, la CNUCED¹⁹ met en exergue plusieurs phénomènes concernant les IDE en Afrique. Premièrement, ils observent que les IDE en direction de l'Afrique subsaharienne ont tendance à se diversifier. En effet, en 2004, les minerais et les industries fossiles représentaient respectivement 14,1% et 11,6 % des projets d'IDE contre 2,4% et 3,5% des flux en 2013. Deuxièmement, ce phénomène de diversification des IDE est porté par des investissements intra-africains. Parmi les IDE intra-africains, seulement 3% sont destinés aux industries d'extraction contre 24 % pour les implantations d'entreprises non africaines.

Enfin, les secteurs qui enregistrent une hausse d'IDE sont des secteurs principalement tertiaires et destinés à la consommation finale des ménages. Parmi les secteurs les plus attractifs, on compte les services financiers, les télécommunications et les activités de distribution qui occupe respectivement 17,5%, 16,3% et 13,9% de la part des IDE de 2007 à 2013²⁰.

Cette nouvelle dynamique s'est matérialisée doublement: d'une part, par la présence de plus en plus importante de groupes africains actifs au niveau du continent, d'autre part, par l'émergence de groupes transnationaux panafricains. Au-delà des secteurs traditionnellement globalisés (les télécommunications), la tendance se confirme dans plusieurs autres secteurs d'activité (banque, service, industrie). Principalement issues des économies les plus matures à l'échelle du continent, ces entreprises africaines se sont progressivement extraites des frontières nationales pour s'implanter vers ces nouveaux marchés. Elles ont pour la plupart consolidé leur position de leader dans leur pays d'origine avant de lancer leur activité à l'étranger. La maturité et le développement de l'expertise locale qui caractérise ses entreprises leur ont permis une croissance rapide sur les marchés africains. Sur certains secteurs tel que le marché bancaire, on observe un mouvement de concentration et de restructuration autour d'acteurs transnationaux et panafricains qui rivalisent dans certains secteurs avec des multinationales mondialisées.

Le Maroc dans sa démarche d'ouverture vers les pays du sud est un acteur incontournable de cette dynamique. Appuyer par une volonté de l'État marocain de soutenir la coopération sud-sud, les entreprises marocaines ont été nombreuses à débiter leur internationalisation en direction des pays africains francophones. Selon les chiffres du ministère des finances, les investissements vers l'Afrique ont représenté 85% du total des flux des IDE sortants du Maroc et constituent 51% du stock total d'IDE marocains à l'étranger entre 2003 et 2013. Les secteurs en Afrique dans lesquelles

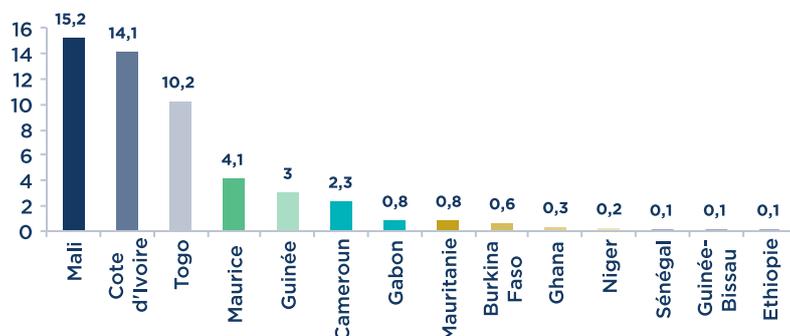
¹⁹ CNUCED, «World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan» 2014

²⁰ Ernest & Young, «EY's attractiveness survey Africa 2014: Executing growth» 2014

les entreprises marocaines se sont démarquées sont le secteur bancaire et les télécommunications. Cependant, d'autres secteurs comme l'assurance, l'immobilier et l'énergie commencent à être investis par des groupes marocains sous l'effet catalyseur des tournées royales. Les flux d'IDE confirment ce constat. La majorité des IDE marocains vont au secteur bancaire (52%) suivie des télécommunications, des holdings et des industries qui représentent respectivement 32%, 7% et 3% dans les IDE marocains. Mais ces flux concernent principalement de grandes entreprises telles que Maroc Telecom (télécommunications), la BMCE Bank (banques), le groupe ONA (distribution), le groupe CCGT (infrastructure).

Part des pays de l'Afrique subsaharienne dans les IDE marocains (%)

Graphique n°11



Source: Office des Changes

En dépit de la concurrence étrangère et africaine, les entreprises marocaines démontrent un certain succès dans leur conquête du Sud. Cette réussite s'explique en partie par leurs capacités à s'adapter aux contraintes du marché africain. Les entreprises qui ont accompagné le développement du Maroc ont dû user de solutions spécifiques et innovantes pour se développer dans un contexte de faibles ressources et de faible pouvoir d'achat. Ce savoir-faire acquis au Maroc semble leur permettre d'appréhender différemment les marchés vers lesquelles elles se dirigent avec des solutions éprouvées qui correspondent à la structure de la demande. Le secteur des télécommunications est un bon exemple de cette dynamique. Après avoir développé toute une expertise sur les formules de fidélisation en prépayé, Maroc Télécom leader du secteur au Maroc, a reproduit ces mêmes solutions dans ces filiales à l'échelle africaine. On retrouve ainsi l'offre Jawal et le service Mobicash au Maroc, en Mauritanie à travers Mauritel, ou au Burkina au sein d' Onatel, toutes trois des filiales du groupe²¹.

En outre, l'offensive combinée des entreprises marocaines sur ces marchés permet de générer des effets

de synergie. En effet, la présence des banques marocaines sur plusieurs pays du continent facilite l'accès de ce dernier aux exportateurs marocains. La présence de banques de détail et d'affaire permet aux exportateurs de faire appel au même partenaire. Les banques marocaines servent alors de relais d'informations et apportent leurs connaissances du marché. La présence des mêmes banques limite également les risques de non transferts et les problèmes de changes (non convertibilité du dirham, variation des taux de change). Des stratégies communes commencent à voir le jour. A l'image du groupe Addoha qui dans son offre de logements sociaux clefs en main destiné au continent africain prévoit de s'appuyer sur des partenariats avec les banques marocaines afin de reproduire les solutions qui ont fait son succès au Maroc. Un exemple de secteurs qui s'exporte est celui de l'électricité. Les entreprises d'infrastructures marocaines ont été parmi les premières à externaliser leur savoir en direction des pays du sud. En 2006, l'ONE avait signé un contrat avec l'État sénégalais afin de réaliser un programme d'électrification qui couvrirait les besoins électriques de 36000 personnes. Le secteur de l'électricité et de l'énergie a connu depuis le lancement du programme d'électrification globale un développement rapide et important. Initié en 1995, le PERG a permis de couvrir 98% des besoins en électricité de la population marocaine. L'ONEE a ainsi développé une solide expertise dans la mise en place de solutions destinées à couvrir les besoins en électricité des populations les plus enclavés. Avec la finalisation du PERG, c'est l'ensemble du secteur qui s'est mis en quête de nouveaux débouchés et voit en l'Afrique une opportunité d'expansion. L'ONEE est la locomotive de cette dynamique et se positionne dans plusieurs pays. Bien que ce marché soit fortement concurrentiel et dominé par des acteurs chinois, indien et européen, le Maroc se positionne sur le segment des solutions hybride (grande ligne et mini centrale photovoltaïque)

L'Afrique est comme nous l'avons montré un continent attractif qui présente une croissance rapide. Mais malgré la promesse de nombreuses opportunités, l'implantation des entreprises reste difficile. Les entraves à la libre entrée sur le continent sont multiples. Elles sont pour beaucoup d'ordre institutionnel (climat des affaires peu favorable, indices élevés de corruption) mais relève aussi de spécificités liées aux marchés de consommation africains (faible taux de bancarisation, poids de l'informel, faible pouvoir d'achat).

²¹ Rapport d'activité et de développement durable, Maroc télécom 2013

5 DES RISQUES A SURVEILLER

La stratégie de développement mise en avant par le Maroc commence à montrer ses résultats mais l'ambition du pays à rejoindre le club des «nouveaux émergents» fait face à certaines limites.

Des investissements importants mais dont la portée peut être questionnée.

Le Maroc a engagé d'importants investissements publics nécessaires à la mise en œuvre des différentes réformes structurelles. Le plan «Maroc Vert» a nécessité à lui seul un apport des pouvoirs publics de plus de 31 milliards de dirhams soit 4% du PIB.

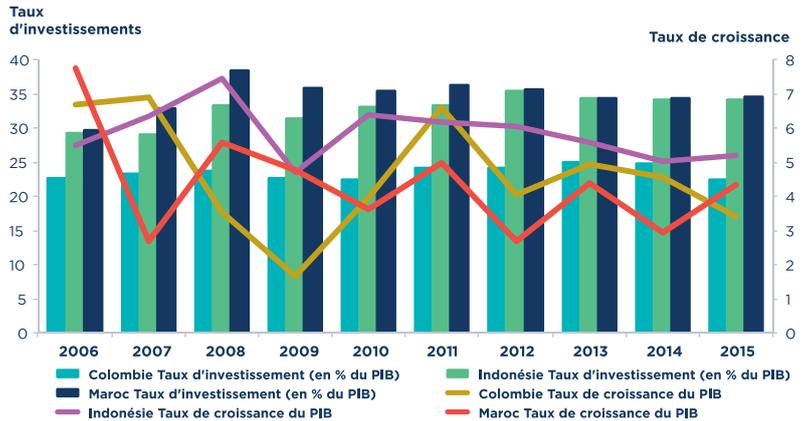
La part des dépenses d'investissement dans les dépenses publiques totales est passée de 14% en 2005 à 23% en 2009. Mais cette augmentation de l'investissement semble avoir une efficacité limitée comparativement à celle d'autres pays. Le graphique 13 compare le taux d'investissement et le taux de croissance du Maroc à ceux de l'Indonésie et de la Colombie sur la période 2006-2015. Le Maroc a en effet le taux d'investissement le plus élevé de l'échantillon mais la croissance la moins rapide.

L'ICOR²², qui mesure le degré d'efficacité de l'utilisation du capital dans une économie, reflète également cette réalité. Plus le coefficient marginal de capital est élevé, moins le capital est efficace. Avec un ICOR de 8,38 de 1990 à 1999 et de 6,16 de 2000 à 2011, l'efficacité de l'investissement apparaît faible au Maroc, même si elle s'améliore. A titre de comparaison, l'ICOR de l'Indonésie qui a des taux d'investissement comparables est de 5,1²³ sur la période de 2000 à 2011 et celui du continent africain de 4,1²⁴.

Le pays a fait le choix de soutenir l'essor de nouveaux secteurs d'activité à travers une politique d'attractivité des IDE. Les effets directs d'une telle initiative transparaissent d'ores et déjà dans les données d'exportations. On peut néanmoins s'interroger sur la capacité de ces nouveaux secteurs à générer des externalités positives (transferts de technologie, accroissement du progrès technique) dans le contexte marocain. En effet, la politique industrielle a occasionné un important investissement public en termes d'infrastructure (Tanger Med) et en capital humain (investissement dans les nouvelles formations) en vue d'attirer les entreprises étrangères.

Evolution du taux d'investissement depuis 2005

Graphique n°13



Source: FMI.

Au-delà des retombées en termes d'emplois directs, les implications en termes de transferts de technologie pourraient être limitées. Le Maroc semble certes entré dans un cercle vertueux d'augmentation de la productivité globale des facteurs²⁵ mais les ressources en capital humain et R&D restent faibles pour accompagner ce bond technologique. Les indices de capital humain du World Economic Forum le confirment. Le Maroc se place à la 87ème place, loin derrière l'Indonésie (53ème), la Colombie (71ème) et la Tunisie (67ème).

Une augmentation du déficit et de la dette publique

Cet important effort d'investissement public s'est par ailleurs accompagné d'un accroissement des dépenses courantes. Le pays a en effet poursuivi une politique contra cyclique de soutien à la demande. Les dépenses de la caisse de compensation ont augmenté entre 2009 et 2012 passant de 2% du PIB à 7%. Les dépenses relatives à la masse salariale des fonctionnaires se sont également accrues mais dans une moindre mesure. Depuis 2013, la réforme de la caisse de compensation a permis d'atténuer le poids des subventions dans les dépenses publiques (ce ratio ne devrait pas excéder de 3% en 2015) mais le solde public demeure fortement déficitaire.

²² Incremental capital output ratio

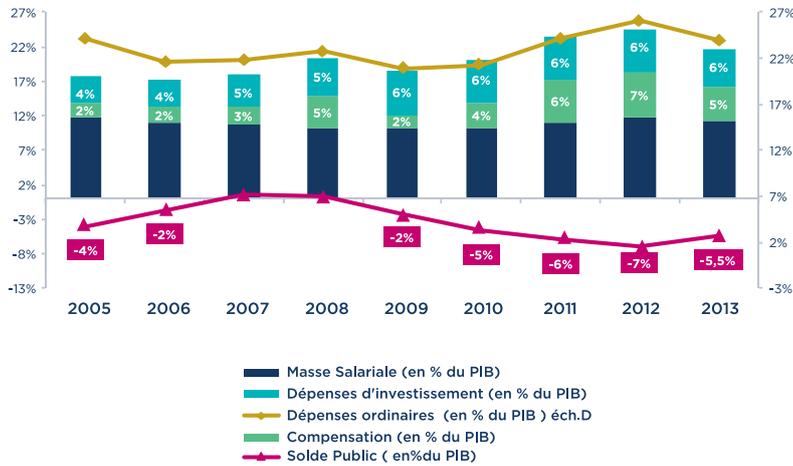
²³ OCDE, «Economic Outlook for Southeast Asia, China and India 2014: Beyond the Middle-Income Trap» 2014. Calcul des auteurs.

²⁴ CNUCED: «Le développement économique en Afrique: Catalyser l'investissement pour une croissance transformatrice en Afrique.» 2014

²⁵ Le Maroc a connu pendant une décennie une PGF négative. Le détail se trouve dans l'article suivant: UNITED NATIONS INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION, «Explaining productivity change in Morocco»2007

Évolution des dépenses publiques

Graphique N°14



Source : DEFP, base Manar

Ces déficits publics chroniques ont engendré une augmentation de la dette. Cette dernière est passée de 53% du PIB en 2008 à 63% du PIB en 2013 et devrait atteindre 65% en 2015. Par ailleurs, le ratio du service de la dette rapporté aux recettes budgétaires augmente régulièrement depuis 2008 et a atteint 11% en 2014. Les mesures de réduction du déficit public devraient permettre d'inverser la dynamique d'accroissement de la dette publique en 2015. Néanmoins, d'après les calculs du Fonds Monétaire International, il faudra attendre 2020 pour retrouver un niveau de dette publique comparable à celui de 2012²⁶.

Des réussites qui cachent des secteurs en difficultés

Enfin, la montée de nouveaux secteurs industriels ne doit pas faire oublier la réalité de l'industrie marocaine. La main d'œuvre reste concentrée dans des industries faiblement capitalistiques. L'industrie textile est par exemple le 4^{ème} poste d'exportations après l'agriculture et occupe elle 42% de l'emploi industriel. L'industrie textile a vu progressivement sa part dans la valeur ajoutée totale se réduire de 4,7% en 2000 à moins de 3% en 2013. Et le nombre d'entreprises de la filière s'est fortement réduit. Le secteur est exposé à la concurrence des pays à bas coût et reste peu protégé des variations de la conjoncture mondiale. La mise en place des accords multifibre a aussi fortement affaibli

la branche. La concentration des exportations textiles sur le marché européen la rend particulièrement dépendante de la croissance en zone euro qui peine à redémarrer. Enfin la faible productivité et le manque d'innovation du secteur témoigne de la difficulté des industriels à se réinventer.

6 CONCLUSION

La stratégie de développement choisie par le Maroc semble montrer ses premiers résultats. Le pays fait un pas vers une croissance plus forte et plus stable. A travers une politique agricole volontariste, il tend à consolider son PIB agricole. Le soutien aux secteurs industriels à plus forte valeur ajoutée crée de nouveaux relais de croissance. Enfin, la diversification des débouchés commerciaux vers le sud pourrait être une solution à la vulnérabilité des comptes extérieurs. Néanmoins, ces ambitions ont certaines limites. D'abord, le Maroc a engagé d'importantes ressources dans les différentes politiques et bien que les premiers résultats soient prometteurs les bénéfices retirés peuvent ne pas avoir les retombées escomptées. Ensuite, l'accroissement des dépenses publiques combinées à un déficit du compte courant ne permettent pas de réduire les vulnérabilités structurelles du pays relatives à ses déficits jumeaux. L'augmentation de la dette publique ces dernières années le confirme. Enfin, les réussites dans ces nouveaux secteurs cachent les difficultés rencontrées dans d'autres branches d'activité, à l'image du secteur textile.

²⁶ D'après le FMI la dette publique marocaine devrait atteindre un pic de 65% du PIB en 2015 pour décroître et se stabiliser autour de 59% en 2020.

RÉSERVE

Le présent document reflète l'opinion de la direction de la recherche économique de Coface, à la date de sa rédaction et en fonction des informations disponibles ; il pourra être modifié à tout moment. Les informations, analyses et opinions qu'il contient ont été établies sur la base de multiples sources jugées fiables et sérieuses ; toutefois, Coface ne garantit en aucun cas l'exactitude, l'exhaustivité ou la réalité des données contenues dans le présent document. Les informations, analyses et opinions sont communiquées à titre d'information et ne constituent qu'un complément aux renseignements dont le lecteur dispose par ailleurs. Coface n'a aucune obligation de résultat mais une obligation de moyens et n'assumera aucune responsabilité pour les éventuelles pertes subies par le lecteur découlant de l'utilisation des informations, analyses et opinions contenues dans le présent document. Ce document ainsi que les analyses et opinions qui y sont exprimées appartiennent exclusivement à Coface ; le lecteur est autorisé à les consulter ou les reproduire à des fins d'utilisation interne uniquement sous réserve de porter la mention apparente de Coface et de ne pas altérer ou modifier les données. Toute utilisation, extraction, reproduction à des fins d'utilisation publique ou commerciale est interdite sans l'accord préalable de Coface. Le lecteur est invité à se reporter aux mentions légales présentes sur le site de Coface.

Photo : © Sara DUBOST-DÉLIS - Maquette : Sara Délis Studio

COFACE SA
1, PLACE COSTES ET BELLONTE
92270 BOIS-COLOMBES
FRANCE

WWW.COFACE.COM

coface
FOR SAFER TRADE