

## Chapitre 3

# Vers une économie marocaine plus compétitive

*Ce chapitre s'intéresse à la compétitivité de l'économie marocaine. Dans un premier temps, les leviers pour accélérer la transformation structurelle de l'économie sont analysés. L'amélioration de la productivité du travail et une série de contraintes transversales ou spécifiques aux secteurs sont passées en revue. Le chapitre fait ensuite le bilan du positionnement du Maroc à l'international et de la diversification du tissu productif. Le pays a réussi son pari d'attirer de nombreux investissements étrangers soutenant le développement des secteurs porteurs et la création d'emplois. À l'inverse, les balances commerciales des accords de libre-échange conclus par le Maroc sont déficitaires. Les exportations, bien que diversifiées, présentent peu d'avantages comparatifs et restent concentrées sur les partenaires commerciaux traditionnels. Enfin, la bonne intégration du Maroc aux chaînes de valeur mondiales contraste avec les répercussions en matière d'emploi et de valeur ajoutée locale, encore trop limitées pour bénéficier pleinement à l'économie nationale.*

L'économie marocaine est dynamique et internationalisée. Le Maroc dispose de nombreux avantages progressivement mis en valeur comme dans le tourisme, les produits agricoles frais ou encore la spécialisation sur les produits issus des phosphates. Le pays a réussi à allier ses points forts traditionnels avec le développement de nouvelles filières d'activités, dont l'automobile ou l'aéronautique, et fait figure d'exemple sur tout le continent africain. Son niveau d'ouverture est important, avec des échanges commerciaux principalement orientés vers le marché européen et des investissements venant soutenir le développement des nouvelles filières d'activités.

Pourtant, malgré son fort niveau d'ouverture, l'économie reste peu compétitive et caractérisée par une stagnation de la productivité du travail. Selon le rapport de la Banque africaine de développement (BAfD), du gouvernement du Maroc et du Millenium Challenge Corporation (MCC) sur l'analyse des contraintes à la croissance, de nombreux freins entravent encore la compétitivité et le développement du secteur privé, tels que la gouvernance, les difficultés d'obtention des financements ou l'ampleur du secteur informel (BAfD/GdM/MCC, 2015). Ces obstacles ne permettent pas de saisir toutes les opportunités menant à une plus grande diversification du tissu productif et menacent, à terme, le bon positionnement du Maroc à l'international. S'y ajoute l'absence d'évolution de la productivité du travail, qui reste à des niveaux très inférieurs à ce qui pourrait être attendu, compte tenu du stade de développement atteint.

Le renforcement de la dynamique de transformation structurelle et l'accompagnement du positionnement à l'international permettront d'accroître la compétitivité de l'économie. La transformation structurelle est le processus qui donne naissance à des activités nouvelles plus productives et par lequel les ressources se réorientent des activités traditionnelles vers ces activités nouvelles. Elle augmente ainsi la productivité agrégée et sous-tend la dynamique de développement. Malgré la relative diversification de l'économie comparée à d'autres pays en développement, cette transformation reste trop timidement enclenchée. La création d'emplois demeure insuffisante, notamment au regard des tendances démographiques. La structure de l'économie, qui évolue lentement, ne permet pas de montées en gamme vers des biens et services à plus forte valeur ajoutée. Au niveau international, cela se traduit par des parts de marchés stagnantes, des spécialisations sur des produits pour lesquels la demande mondiale diminue, ou une forte concentration géographique des partenaires.

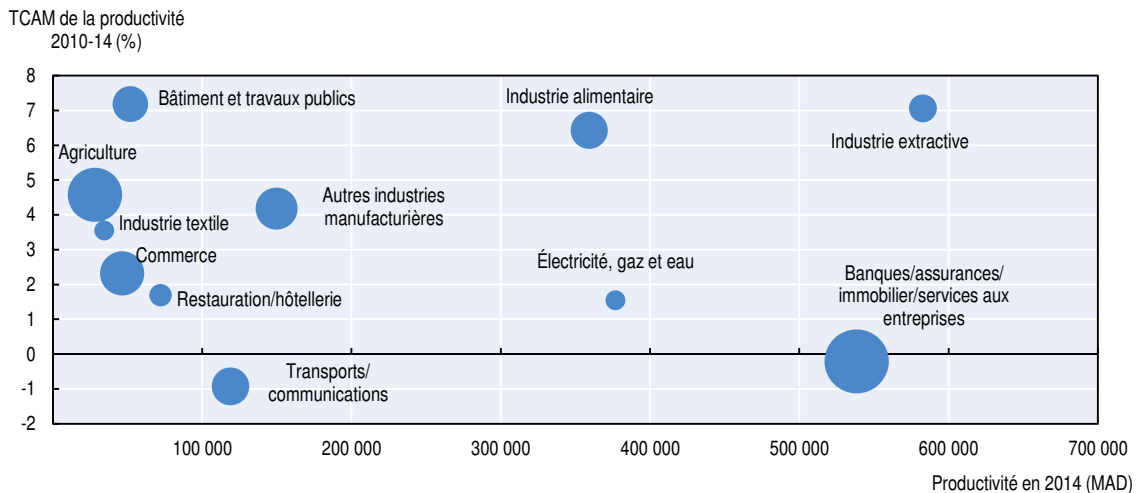
Accélérer la transformation de l'économie paraît d'autant plus crucial qu'elle fait partie intégrante d'une vision du développement à long terme. Les éléments de la vision du Maroc à l'horizon 2030 (chapitre 1) recouvrent des champs économiques qui ont trait à la transformation structurelle, tels que la diversification, l'entrepreneuriat et l'emploi. Le défi consiste désormais à transformer les capacités intrinsèques de l'économie, comme

l'innovation, le système financier ou le capital humain, en une dynamique productive porteuse accompagnée de création d'emplois de qualité, en nombre suffisant.

### La faible productivité du travail cache des disparités sectorielles

La productivité du travail est faible, mais les différentiels entre secteurs bien marqués (chapitre 2). Depuis 2010, la progression de la productivité du travail a été tirée par des améliorations marquées dans tous les secteurs, à l'exception des transports et communications (graphique 3.1). Les différences de niveaux restent importantes, avec des secteurs très productifs (industrie extractive, secteur financier et immobilier, production d'électricité, industrie alimentaire) et d'autres beaucoup moins (agriculture, industrie textile, bâtiment et travaux publics [BTP], commerce et réparation, hôtellerie et restauration).

Graphique 3.1. **La majorité des secteurs affichent de fortes progressions de la productivité du travail mais les écarts de niveaux restent importants**



Note : La productivité du travail est mesurée par la valeur ajoutée par travailleur. La taille des cercles représente le poids du secteur dans la valeur ajoutée totale en 2014. TCAM signifie taux de croissance annuel moyen.

Source : Données fournies par le Maroc.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933475876>

Bien que l'évolution de la productivité soit modeste à l'échelle nationale, des changements structurels s'opèrent au sein des secteurs. Depuis le début des années 2000, la croissance de la productivité provient principalement de son amélioration au sein des secteurs (effet intra-sectoriel), en mutation (graphique 3.2 ; voir annexe 3.A1 pour la méthodologie utilisée). La croissance de la productivité totale est principalement tirée par le secteur manufacturier, qui contribue à hauteur d'un quart de la croissance de la productivité intersectorielle. Au sein du secteur manufacturier, la croissance de la productivité provient également d'effets intrasectoriels.

Graphique 3.2. Les effets intrasectoriels tirent la croissance de la productivité



Note : Les secteurs agriculture, forêt et pêche, industrie extractive, industrie manufacturière, électricité, gaz, eau, bâtiments et travaux publics, commerce de gros et de détail, transports, entrepôts et communications ainsi que services ont été regroupés en trois secteurs principaux d'activités (primaire, secondaire et tertiaire). Les effets intrasectoriels mesurent l'impact de la croissance de la productivité au sein de chaque secteur sur la croissance de la productivité globale, en faisant l'hypothèse que la répartition de l'emploi reste identique. Les effets intersectoriels mesurent l'impact du mouvement des travailleurs entre secteurs sur la productivité globale, en faisant l'hypothèse que les niveaux de productivité dans chaque secteur sont inchangés. L'effet croisé mesure le changement dans la répartition de l'emploi et de productivité dans chaque secteur et témoigne de l'impact de la réallocation du travail entre secteurs avec des taux de croissance qui varient. Voir l'annexe 3.A1 pour une explication détaillée de la méthodologie.

Source : Données fournies par le Maroc.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933475888>

## La faible cohérence des politiques publiques pénalise le développement économique intégré

Au début des années 2000, de grands chantiers structurants ont abouti à plusieurs stratégies sectorielles. Ces visions ont guidé l'action publique et permis de développer rapidement certains secteurs. Le Plan Maroc vert (PMV), le Plan pour l'émergence industrielle, le Plan Azur, la Vision 2020 du tourisme et de nombreux autres ont contribué à rassembler les parties prenantes pour obtenir des résultats forts en termes de croissance des secteurs, d'exportation et de hausse de la productivité.

Malgré ces succès apparents, une partie de l'économie reste faiblement intégrée au tissu productif local. Pour beaucoup de secteurs, notamment exportateurs (industrie électrique, industrie chimique) ou avec de forts afflux en investissements directs étrangers (IDE) (secteur immobilier), la majorité des consommations intermédiaires continuent d'être importées. Ainsi le Maroc connaît une entrée de produits étrangers, notamment de biens couverts par la production nationale auparavant et s'inscrivant dans le cadre des marges préférentielles des accords de libre-échange, supérieure aux produits exportés, ce qui témoigne d'une compétitivité érodée du système productif (Ires, 2013). Cette orientation vers les biens d'équipements importés est également visible en matière d'investissement : entre 1999 et 2012, la formation brute de capital importé passe de 19.7 % à 23.4 % du total de la formation brute de capital fixe (HCP, 2016). Pour ces secteurs, le développement d'activités en amont et en aval paraît crucial. C'est précisément ce faible niveau d'intégration des filières industrielles que cherche à corriger le nouveau Pacte national pour l'émergence industrielle (PNEI) avec les écosystèmes. Ces derniers visent à être des catalyseurs, avec des industries leaders et des réseaux de fournisseurs petites et moyennes entreprises (PME) au sein de zones industrielles dédiées, et à constituer des filières technologiques. Par ailleurs, la poursuite de la politique de développement industriel permettra de créer davantage d'emplois dans d'autres branches

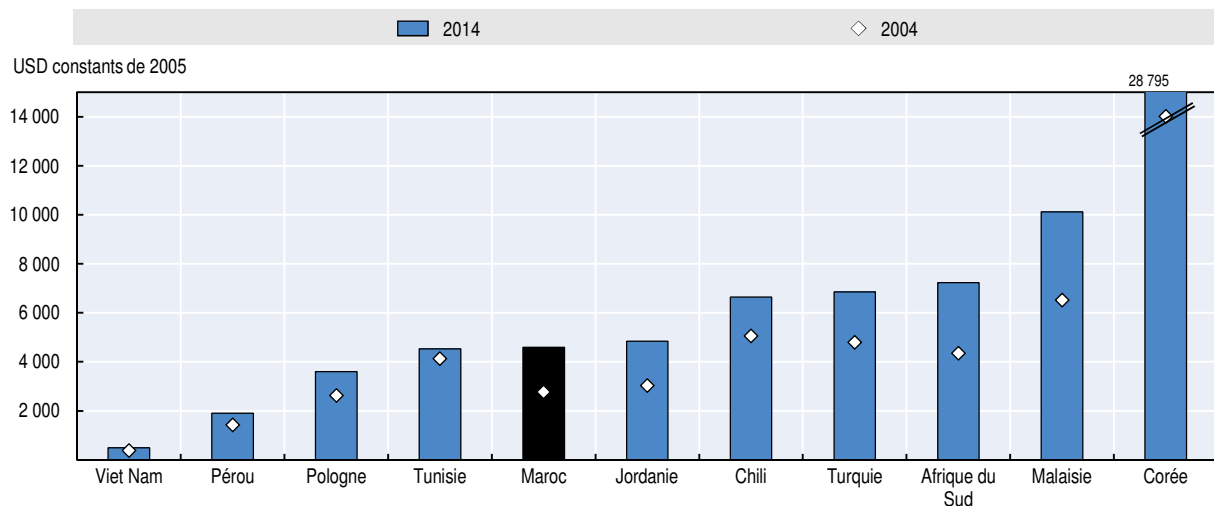
d'activités, comme l'agriculture ou les services non marchands, l'industrie fournissant plus d'emplois indirects aux autres branches que l'inverse (HCP, 2016).

### Le secteur agricole, un potentiel certain

Le PMV (2008-15) a permis d'accroître significativement la productivité agricole. De 1990 au début des années 2000, le secteur agricole n'a pas connu d'amélioration notable de la productivité (MAPM, 2009). Depuis une dizaine d'années, cette dernière augmente à un rythme plus marqué que dans de nombreux pays (Pologne, Tunisie, Jordanie), même si elle reste encore assez faible à l'échelle internationale (graphique 3.3). Cette évolution a été rendue possible grâce à l'avènement du PMV qui vise à développer une agriculture moderne à haute valeur ajoutée répondant aux règles du marché avec un rôle central du secteur privé, et à accompagner la petite agriculture à travers l'amélioration des revenus des agriculteurs les plus précaires. L'introduction de cultures à rentabilité élevée (arboriculture, cultures maraîchères) a renforcé les filières résistantes à la sécheresse au détriment des cultures céréalières. Le développement de systèmes d'irrigation, notamment de micro-irrigation, a permis d'augmenter de 3 500 dirhams marocains (MAD) par hectare la valeur ajoutée agricole au niveau des zones irriguées (MEF, 2016). Des progrès ont également été réalisés en matière de mécanisation du secteur et d'infrastructures agricoles de base (Femise, 2012). Ces dynamiques sont perceptibles au niveau des investissements, de plus en plus orientés vers les plantations et les machines et matériels agricoles (HCP, 2016).

### Graphique 3.3. La productivité agricole au Maroc progresse, mais reste en deçà de nombreux pays

Valeur ajoutée par travailleur en dollars américains (USD) de 2005 constants



Source : Banque mondiale (2016a), *Indicateurs du développement dans le monde*, <http://data.worldbank.org>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933475894>

La récente hausse de la productivité agricole est encourageante, mais reflète en partie les évolutions climatiques positives de ces dernières années et ne doit pas occulter les nombreux défis qui persistent. Avec 1.5 million d'exploitations, dont 70 % ont une surface inférieure à 2.1 hectares (Femise, 2012), les parcelles restent très atomisées, pénalisant l'efficacité et la productivité des exploitants dans un contexte de rareté de l'innovation. Par ailleurs, le manque d'éducation et de formation des agriculteurs reste une entrave au développement du secteur.

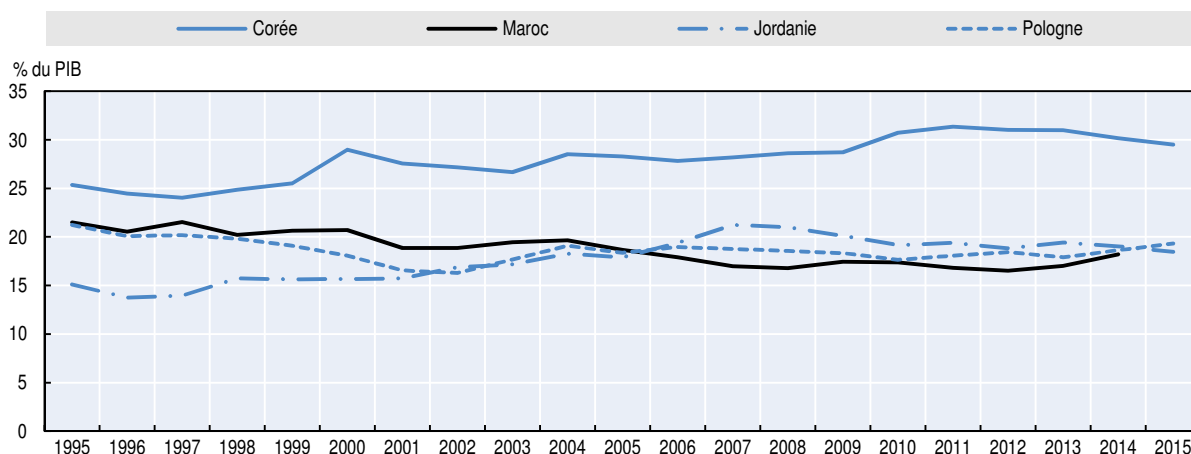
Ce dernier pourrait être envisagé dans le cadre d'une politique de développement territorial globale. Dans le monde rural, la création d'opportunités économiques hors monde agricole semble importante afin d'augmenter les niveaux de productivité rurale. Ces opportunités pourront résulter d'un développement rural plus équilibré, dépassant le seul développement agricole, et dans une moindre mesure, d'une politique d'urbanisation maîtrisée. La régionalisation avancée et la mise en avant des territoires selon leurs spécificités propres constituent à ce titre une opportunité intéressante.

### **Le secteur industriel et manufacturier, des « métiers mondiaux » aux écosystèmes performants**

Face à une stagnation du secteur manufacturier, les pouvoirs publics ont mené des politiques actives de relance. La part du secteur manufacturier dans la valeur ajoutée diminue depuis le milieu des années 80 et stagne depuis 2007 à hauteur de 18 % du produit intérieur brut (PIB) en 2014 et 28 % du PIB pour le secteur industriel (graphique 3.4). Sa part de marché à l'international s'est fortement réduite depuis le début des années 2000. Cette faible performance peut s'expliquer par la forte politique d'ouverture du Maroc qui a eu lieu préalablement à une consolidation du secteur industriel. Le taux d'ouverture est de 81 % en 2014, soit plus que la Turquie (60 %), le Chili (66 %), le Pérou (46 %) ou l'Afrique du Sud (64 %). Désormais, les efforts du gouvernement pour relancer le secteur industriel sont notables, avec notamment le développement des « métiers mondiaux » du Maroc (chapitre 2). Ainsi, bien que la transformation structurelle de l'économie soit timide, des évolutions s'opèrent au sein du secteur manufacturier.

Graphique 3.4. **Le secteur manufacturier stagne depuis le milieu des années 90**

Valeur ajoutée du secteur manufacturier en pourcentage du PIB



Source : Banque mondiale (2016a), *Indicateurs du développement dans le monde*, <http://data.worldbank.org>.

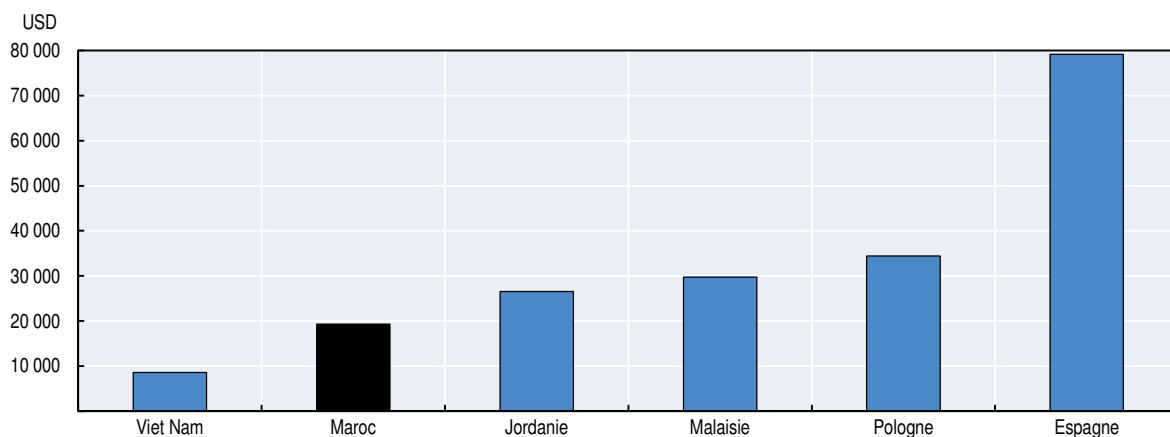
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933475902>

Le bilan de la stratégie de développement industriel paraît positif mais la productivité du secteur manufacturier n'est pas suffisante pour un positionnement stratégique à l'international. La stratégie a porté ses fruits en matière de développement des filières. De 2009 à 2013, l'emploi des « métiers mondiaux » (hors *offshoring* et textile) augmente de 27 % (contre 4 % sur la période 2004-08), passant de 36 % à 43 % de l'emploi manufacturier, avec un impact sur l'emploi des femmes très modeste. Les exportations augmentent de 101 % (contre 96 % sur la période 2004 et 2008), et la part des exportations de produits manufacturés à haute technologie atteint 47 % en 2013 contre 31 % en 2003). Enfin, la structure des IDE évolue

progressivement vers les nouvelles activités industrielles, au détriment de l'immobilier et du tourisme. Ces évolutions positives se sont retranscrites à l'échelle de tout le secteur manufacturier, comme en témoignent les hausses du poids du secteur dans l'économie et de sa part de marché depuis 2012 (graphique 3.4). Toutefois, des limites sont observées en matière de positionnement du Maroc à l'international. En effet, la productivité du travail dans le secteur manufacturier reste inférieure à de nombreux pays (graphique 3.5), entravant la compétitivité des entreprises et leur intégration dans les chaînes de valeur mondiales. Ainsi, de 2009 à 2013, la productivité des « métiers mondiaux » (hors *offshoring* et textile) augmente de 71 %, soit moins que sur la période précédente (82 %).

Graphique 3.5. **Au Maroc, la productivité du travail dans le secteur manufacturier est relativement basse**

Valeur ajoutée par travailleur en dollars



Note : Les données datent de 2012 pour le Maroc, 2010 pour la Malaisie et 2011 pour tous les autres.

Source : Calculs des auteurs à partir de l'Organisation des Nations unies pour le développement industriel (Onudi) (2015), *World Productivity Database*, <http://www.unido.org/>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933475910>

Malgré les réussites du PNEI, le développement d'activités aux forts liens avec le tissu productif local n'a pas toujours abouti. Des soutiens, notamment fiscaux, ont favorisé les exportations des secteurs et attiré les IDE pour certaines filières, mais n'ont pas permis une intégration optimale au tissu productif national permettant de générer des activités en amont et en aval. Ainsi par exemple, le secteur agroalimentaire qui dispose de liens forts avec le secteur agricole, est encore peu développé. La consommation d'huile d'olive est par exemple six fois inférieure à celle de l'Italie. Près de 250 entreprises sont actives, mais très peu dans la deuxième transformation. Le secteur est composé principalement de petits acteurs et reste polarisé : l'essentiel du chiffre d'affaire (80 %) est généré par seulement 20 % des entreprises. Ainsi, avec 12 % des exportations et 9 % des investissements industriels, le secteur agroalimentaire paraît peu compétitif.

Le Plan d'accélération industrielle (PAI) (2014-20) et sa mise en place d'écosystèmes vise entre autres à corriger ces défaillances. L'objectif est d'accroître la part du secteur industriel à 23 % du PIB (encadré 3.1). Pour ce faire, les écosystèmes permettront une plus grande intégration sectorielle et accompagneront la montée en gamme de la production vers des produits à plus grande valeur ajoutée en construisant des noyaux de fournisseurs à proximité de (grandes) entreprises, comme par exemple Renault et son tissu d'équipementiers. Cela



permettra d'augmenter le taux d'intégration locale et d'aider les entreprises ainsi que les investisseurs à mieux se positionner à l'international, sous réserve que les écosystèmes appréhendent les politiques sectorielles dans leur globalité.

### Encadré 3.1. Objectifs et approche du Plan d'accélération industrielle

Le PAI vise à faire de l'industrie un levier majeur de croissance et d'emplois. Les objectifs fixés sont d'atteindre, à l'horizon 2020, un accroissement de la part industrielle à 23 % du PIB et de créer un demi-million d'emplois, pour moitié provenant des IDE, et pour moitié du tissu industriel national rénové. Le développement d'écosystèmes performants constitue l'approche préconisée afin de créer une nouvelle dynamique et une nouvelle relation entre grands groupes et PME et ainsi construire une industrie mieux intégrée. En réduisant les disparités entre les secteurs, cette collaboration d'un nouveau genre entre les leaders industriels et les PME vise à faire de l'industrie un pourvoyeur d'emploi majeur, notamment pour les jeunes, et l'inscrire dans un cercle vertueux, porteur d'une dynamique auto soutenable.

Dans le cadre de la mise en place de ces écosystèmes, une attention particulière est portée à l'accompagnement de l'informel vers le formel avec la mise en place d'un dispositif d'intégration des très petites et moyennes entreprises (TPME) incluant la création du statut de l'auto-entrepreneur, un volet fiscal adapté, une couverture sociale, un accompagnement et un financement dédiés.

De même, et en vue de répondre à l'enjeu essentiel d'adéquation des compétences aux besoins des entreprises, une cartographie précise des besoins en formation avec une quantification par secteur, par région, par profil et par année a été faite. La nouvelle stratégie prévoit d'étoffer cette offre en adoptant notamment un cursus d'intégration des candidats à l'emploi au moment de leur recrutement, et ce pour veiller à une meilleure adéquation entre l'offre de compétences et les besoins exprimés par les investisseurs étrangers.

Il y a lieu de noter qu'en capitalisant sur l'expérience réussie de parcs industriels, basés sur un modèle locatif et enregistrant un taux de valorisation très important (comme à Bouskoura, Ouled Salah, Settat et Berrechid), le ministère de l'Industrie a adopté, dans le cadre du PAI, un programme de réalisation de parcs industriels intégrés locatifs. Ceci vise à contrecarrer la spéculation sur les terrains, à atteindre des taux de valorisation élevés, et à soulager la trésorerie des entreprises. En effet, l'État compte mobiliser, à travers les terrains domaniaux et les terrains collectifs, une assiette foncière de 1 000 hectares, permettant la réalisation des projets dans des conditions économiques optimales, dans le cadre d'un partenariat avec des opérateurs qui assureront les missions d'aménagement, de développement, de promotion, de commercialisation et de gestion.

Source : Micien (2014).

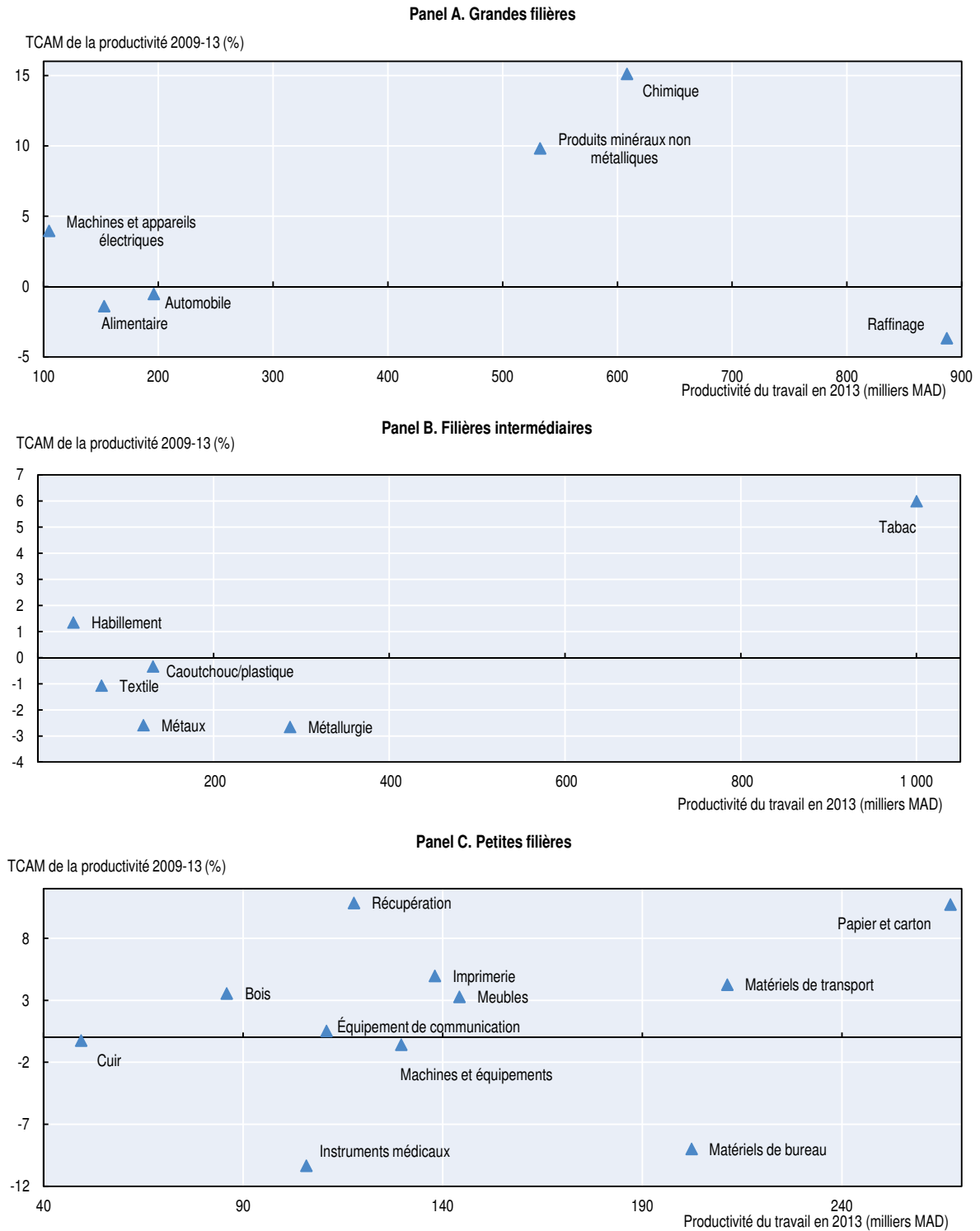
### ***L'importance de relever la productivité des très grandes filières manufacturières dans un contexte international compétitif***

Au sein du secteur manufacturier, l'évolution des productivités du travail diffère significativement selon la taille des filières. Les six plus grandes filières présentent toutes des niveaux de productivité élevés mais des dynamiques contrastées entre 2009 et 2013 : la productivité du travail augmente rapidement dans l'industrie chimique, les machines électriques et les produits minéraux non métalliques, tandis qu'elle baisse dans les industries alimentaires, l'automobile et le raffinage (graphique 3.6). Au sein des filières au poids intermédiaire, la productivité du travail diminue pour la plupart des secteurs mais elle augmente pour l'habillement et le tabac. Enfin, la quasi-totalité des très petites filières, peu productives, connaissent des hausses de productivité.



### Graphique 3.6. Les plus petites filières au sein du secteur manufacturier affichent les hausses de productivité les plus importantes

Évolution de la productivité du travail mesurée par la valeur ajoutée par travailleur, selon le poids des secteurs



Note : Pour des raisons de lisibilité, la productivité du travail du secteur industrie du tabac a été divisée par sept. Les grandes filières manufacturières sont celles avec une part de la production supérieure à 10 % du total en 2013 ; les filières intermédiaires avec une part de la production comprise entre 2 % et 10 % du total et les petites avec une part de la production inférieure à 2 % du total.

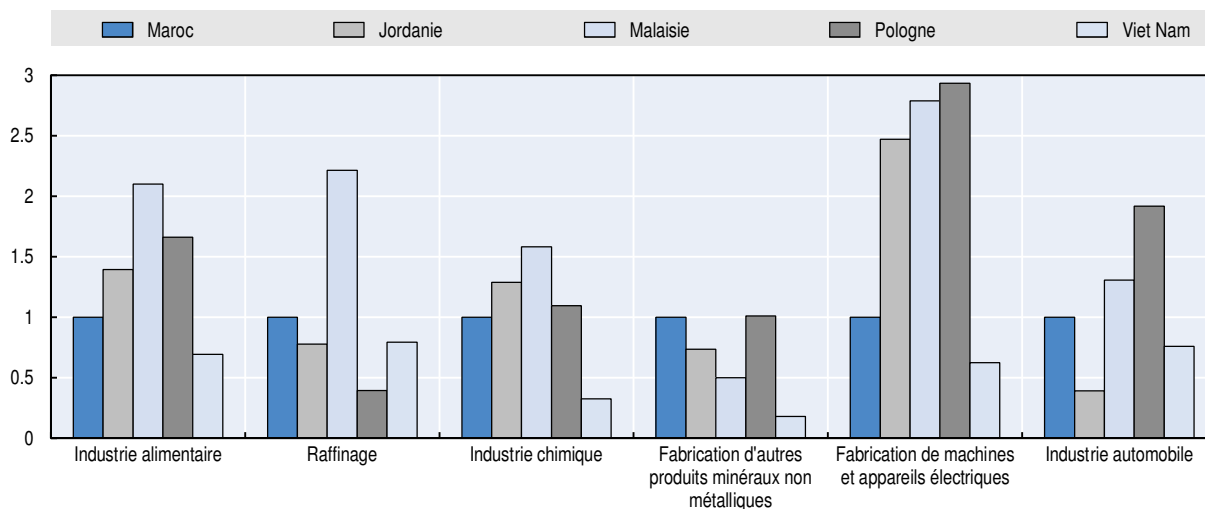
Source : Données locales fournies par le Maroc.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933475926>

Le rehaussement de la productivité des grandes filières manufacturières est capital pour un bon positionnement à l'international. La comparaison de la croissance de la productivité sur la période 2009-13 avec le positionnement du Maroc à l'international en matière de productivité du travail permet d'identifier les secteurs où la compétitivité internationale peut être menacée. Par exemple, l'industrie automobile et le secteur du raffinage connaissent tous deux un positionnement relativement compétitif (graphique 3.7), mais aussi des baisses de productivité. À l'inverse, l'industrie chimique et le secteur de la fabrication de produits minéraux non métalliques bénéficient d'une croissance de la productivité et d'un positionnement à l'international relativement compétitif, suggérant ainsi que l'avantage dont dispose le Maroc pourrait perdurer. Le secteur de la fabrication de machines électriques quant à lui, pourrait voir son positionnement à l'international s'améliorer grâce à la croissance de la productivité. Enfin, le positionnement de l'industrie alimentaire paraît plus délicat, avec une baisse de la productivité et un positionnement à l'international peu compétitif. L'amélioration de la productivité du travail dans les secteurs à la compétitivité internationale menacée est d'autant plus importante que ces secteurs sont en forte expansion, avec des hausses de la production de 2010 à 2013, notamment dans l'automobile.

Graphique 3.7. **La productivité du travail au Maroc est relativement élevée dans les secteurs du raffinage et de la fabrication de produits minéraux non métalliques**

Productivité du travail par rapport au niveau du Maroc en 2012



Note : La comparaison se base sur une correspondance entre les classifications ISIC REV3 pour le Maroc et ISIC REV4 pour les autres pays.

Source : Calculs des auteurs à partir de l'Onudi (2015), World Productivity Database, <http://www.unido.org/>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933475938>

### **Les services, un rôle moteur pour la transformation structurelle**

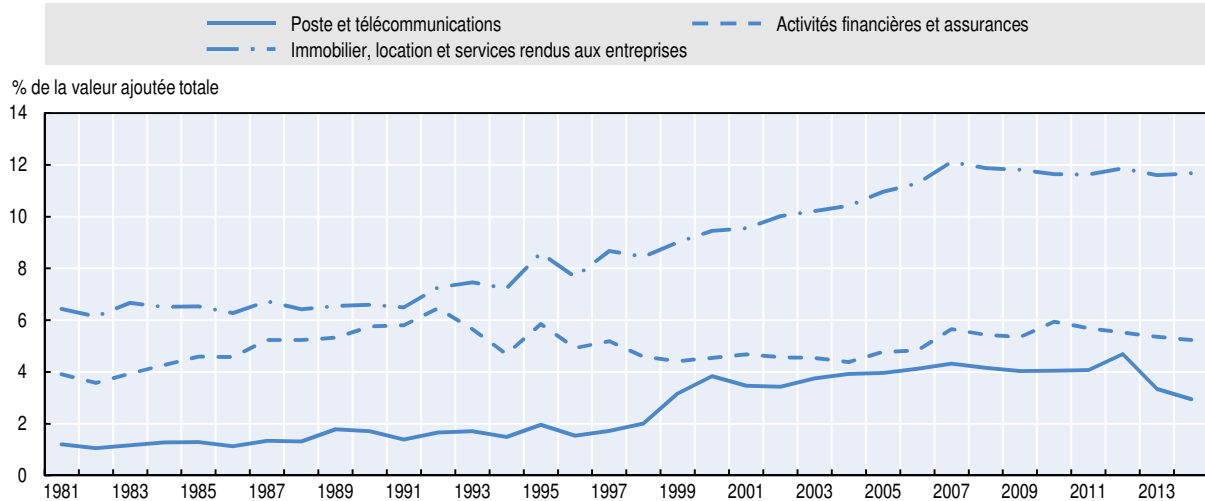
Les services financiers, les technologies de l'information et de la communication, l'immobilier et les services aux entreprises se développent rapidement. Ils prennent une part croissante de la valeur ajoutée depuis le milieu des années 90 (graphique 3.8). Le nombre de nouveaux projets d'investissement étrangers dans les services financiers et les services informatiques est en hausse depuis 2009 (fDi Markets, 2016). Cette tendance est particulièrement intéressante pour l'économie marocaine dans la mesure où les projets d'investissement dans les services financiers et l'immobilier sont ceux qui créent le plus d'emplois parmi les services. Dans l'informatique, les services aux entreprises et

la communication, ces projets créent le plus d'emplois par unité de capital investi. La part dans l'emploi total est ainsi passée de 3.2 % en 2000 à 4.5 % en 2014 pour les transports et la communication, et de 1.2 % à 2.5 % pour les services financiers, l'immobilier et les services aux entreprises (données locales). Certains services sont en phase d'internationalisation vers l'Afrique subsaharienne, comme la banque, les assurances ou les télécommunications. Ils constituent ainsi des relais de croissance importants au sein desquels l'innovation joue un rôle clé. Pour ce faire, ils sont soutenus par des stratégies sectorielles, comme *Maroc Numeric* (2009-13) ou la stratégie nationale de compétitivité logistique (2010-15), mais pourraient bénéficier d'une approche intégrée plus globale.

Toutefois, ces services restent encore trop peu intégrés au tissu économique. Malgré leur développement, leurs parts dans les consommations intermédiaires servant aux activités agricoles, manufacturières et de construction sont très faibles au Maroc. Au regard d'autres pays, le différentiel est marqué (graphique 3.9).

### Graphique 3.8. Certains services prennent de l'ampleur dans l'économie marocaine

Valeur ajoutée en pourcentage de la valeur ajoutée totale



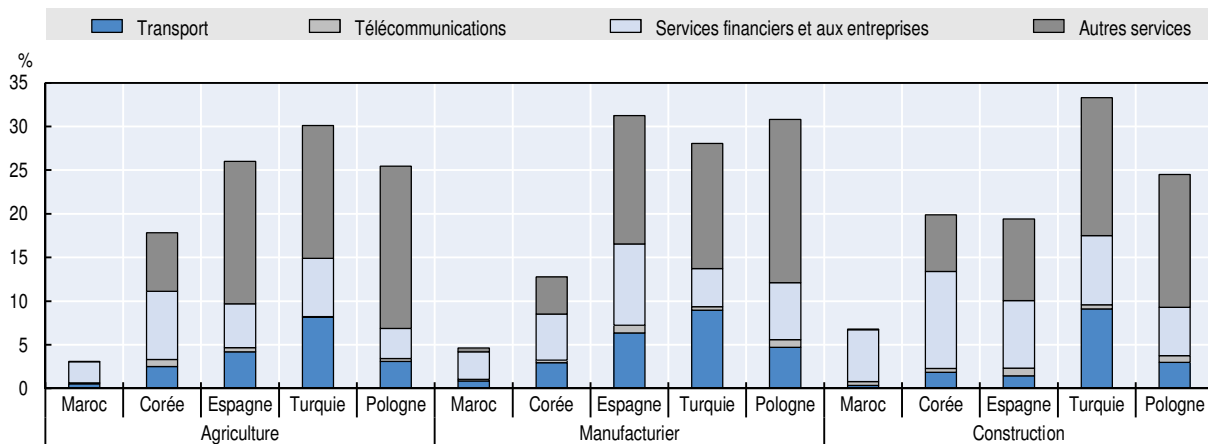
Source : Données fournies par le Maroc.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933475945>

La qualité des services logistiques est importante pour assurer des intrants de qualité facilitant le développement d'autres secteurs d'activités. La logistique a été érigée en priorité stratégique pour le renforcement de la compétitivité, grâce à la Stratégie nationale du développement de la compétitivité logistique 2010-15. Elle vise notamment à développer des zones multiflux pour le groupage et dégroupage de marchandises, des plateformes de distribution et de commercialisation de produits agricoles, ainsi que la mise à niveau des acteurs opérant dans le secteur. De nombreux défis sont à relever, notamment dans le transport routier de marchandises qui représente 90 % du fret national mais reste peu optimal, avec une atomisation des 20 000 acteurs entre le formel structuré, le formel non structuré et l'informel, ce dernier pouvant avoir une tarification jusqu'à 50 % plus basse (MET, 2010). Depuis plusieurs années, la demande de services logistiques par les entreprises marocaines est en hausse, ce qui devrait insuffler une dynamique de modernisation de l'offre du secteur.

## Graphique 3.9. La part des intrants en services dans l'économie marocaine est très réduite

Part des intrants en services dans les consommations intermédiaires, par secteur, en pourcentage



Note : Pour le Maroc, l'immobilier et la location sont inclus dans les services financiers et aux entreprises. Les données du Maroc datent de 2013 et de 2011 pour les autres pays.

Source : Pour le Maroc, calculs des auteurs à partir des données fournies par le Maroc (2013) ; Pour les autres pays, calculs des auteurs à partir de CNUCED-EORA GVC (2014), The Eora Multi-Region Input-Output Database, <http://worldmrio.com/>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933475953>

Le Maroc affiche des pénuries pour certaines catégories professionnelles libérales, accompagnée d'obstacles dans le développement, pénalisant potentiellement la qualité et la rapidité des services rendus aux entreprises. Les professions réglementées fournissent des services personnalisés aux entreprises dont la qualité dépend entièrement du professionnel. Or, plusieurs déséquilibres sont observés (Conseil de la concurrence, 2013). Certaines professions, comme les avocats et notaires, sont fortement concentrées sur le territoire. Les conditions d'accès en termes de qualifications requises sont bien supérieures à des pays comme l'Espagne, le Royaume-Uni ou l'Allemagne. Certaines professions affichent des déficiences en termes de passerelles interprofessionnelles en n'autorisant qu'une seule voie d'accès et fixant des quotas parfois sous-estimés par rapport aux besoins du marché et dont les impacts sont aggravés par les faibles taux de réussite aux examens (architectes, experts comptables). Enfin, d'autres contraintes au développement de ces services existent, tels que le niveau des frais d'inscription au barreau, la fermeture à l'actionnariat externe, l'interdiction d'ouverture de bureaux de représentations régionales, etc. Au final, ces défaillances se répercutent sur l'offre, qui évolue lentement, et ne suit ni les besoins du marché ni le rythme de la demande. Par exemple, il y a moins d'un architecte pour 10 000 habitants au Maroc contre cinq en Turquie. Ainsi, selon le Conseil de la concurrence, 3 000 architectes supplémentaires étaient nécessaires dans le secteur immobilier en 2013.

La concurrence est indispensable pour stimuler l'impact des services de communication au sein de l'économie et accroître leur productivité. En 2011, le Conseil de la concurrence indiquait que les services de téléphonie mobile présentaient un faible degré d'intensité concurrentielle en raison d'une forte concentration des acteurs et de barrières à l'entrée, telles que le niveau élevé de sophistication technologique, le coût des licences et de déploiement, etc. (Conseil de la concurrence, 2011). Ainsi, alors que les quantités offertes étaient en progression, les prix diminuaient peu. Depuis, la concurrence s'est renforcée

sur ce segment des télécommunications, conduisant à une forte baisse des prix et un développement significatif du nombre d'abonnés (ANRT, 2016). Le marché Internet a connu les mêmes tendances sur la période, notamment en matière de développement des offres Internet mobile, le Maroc se positionnant désormais parmi les pays du monde arabe où la connexion est la moins chère. À l'inverse, le marché de la téléphonie fixe ne connaît pas les mêmes évolutions, en raison d'une faible concurrence (ANRT, 2016).

La mutation du numérique peut être inscrite en lien avec le développement d'autres secteurs, dont l'industrie. La mutation vers les services numériques et l'économie du savoir peut être mise en avant pour accompagner la transformation structurelle de l'économie. Par exemple, l'économie numérique et la digitalisation de l'économie dans l'administration, en cours avec le programme « e-gov », permettront d'augmenter son efficacité, de faciliter les démarches administratives des entreprises et d'avoir des effets d'entraînement sur d'autres secteurs. C'est pourquoi le développement des services pourrait être mis en avant pour maximiser son impact sur l'économie et être intégré pleinement aux orientations et choix de politiques économiques.

### **Les stratégies sectorielles manquent de cohérence sur le plan interne et externe**

Les stratégies sectorielles (PMV, Plan Halieutis, PAI, etc.) ne bénéficient pas d'un cadre de gouvernance global, ce qui pénalise leur mise en cohérence. Celle-ci peut s'apprécier tant au niveau interne (pertinence des objectifs vis-à-vis du contexte, moyens suffisants pour l'atteinte des objectifs, déclinaison des actions en lien avec les objectifs, etc.), qu'au niveau externe (intégration et positionnement par rapport aux autres stratégies sectorielles, etc.). Au Maroc, ces deux éléments ne sont pas retrouvés. Cela pénalise les stratégies, tant sur le plan de leur élaboration que de leur pilotage (CESE, 2013). Ainsi, les stratégies sectorielles se caractérisent par un manque de coordination et de collaboration entre départements ministériels, d'un déphasage entre cadre juridique et réglementaire, d'un accès aux ressources rares (énergie, foncier, infrastructures) difficile, et d'un manque de visibilité au niveau des financements (CESE, 2013).

Les stratégies sectorielles ne visent pas à contribuer à atteindre un objectif commun, mais poursuivent chacune des objectifs spécifiques, ce qui rend plus difficile la lecture des orientations globales du pays. Les stratégies de l'industrie, de l'agriculture et de la pêche visent par exemple toutes à faire de leur secteur respectif le principal moteur de l'économie. Ceci est d'autant plus marqué que les initiatives sectorielles se multiplient (stratégies, plans, contrat-programme, etc.). Une autre conséquence de cette absence de dénominateur commun a trait à la nature des objectifs, dans leur très grande majorité macroéconomique, la dimension sociale n'étant que rarement prise en compte, exception faite des objectifs d'emploi (CESE, 2013).

Le PMV n'est pas suffisamment relié aux autres stratégies sectorielles. Il ne prend pas en compte les autres stratégies sectorielles, sauf pour dresser un diagnostic et se positionner quant à l'ampleur des financements nécessaires. Par exemple, il ne fait pas référence aux stratégies d'éducation et de formation et reste ainsi relativement superficiel quant aux actions à mener pour relever le capital humain dans le secteur agricole, se limitant au renforcement des partenariats entre les instituts de formation et les professionnels (formation continue, adaptation des programmes d'enseignement au besoin de la filière). De même, le PMV ne met pas en avant la politique d'innovation,

qui se limite au caractère innovant de certains mécanismes financiers ou de schémas de mobilisation du foncier, délaissant entièrement l'innovation sous son angle technique et technologique (produits, procédé, processus).

Les politiques industrielle et commerciale sont désarticulées, conduisant à des instruments parfois en déphasage. Les deux politiques n'ont pas été élaborées et mises en œuvre de façon cohérente : par exemple, alors que les accords de libre-échange ont offert des possibilités nouvelles en termes d'accès au marché pour les entreprises marocaines, la mise en œuvre tardive de la réforme tarifaire ne leur a pas permis de réduire le coût des intrants (Ires, 2014). À l'inverse, d'autres pays comme la Turquie ont réussi à mettre en place un meilleur séquençage des politiques commerciales et industrielles (encadré 3.2), leur permettant de tirer plus profit de leur ouverture. Ainsi, le manque d'interaction entre ministères a entraîné une faible déclinaison de la politique industrielle en instruments commerciaux soutenant la compétitivité des entreprises marocaines (Ires, 2014).

Le choix des secteurs porteurs semble être dissocié de la situation énergétique. Le Maroc se caractérise par des secteurs d'activité aux intensités énergétiques relativement élevées, notamment dans le secteur agricole (graphique 3.10). Or certaines branches d'activité fortement utilisatrices en énergie ont parfois été placées au cœur de la politique de développement, comme le transport, la pêche et le secteur manufacturier (industries mécaniques et agroalimentaires). À moyen terme, cela peut poser le défi du développement dans un contexte de ressources rares.

### Encadré 3.2. **L'importance du séquençage des politiques d'ouverture commerciale et de développement industriel**

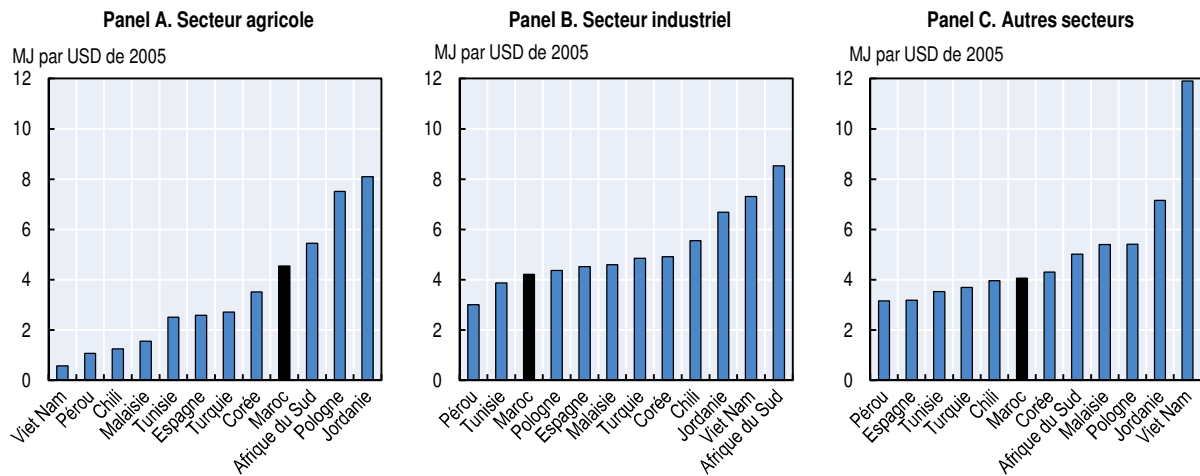
Avant 1980, la Turquie opérait dans le cadre d'une stratégie de substitution aux importations. Celle-ci menant à une crise de la balance des paiements, le pays s'est fortement ouvert dès 1980 avec l'élimination des quotas, la suppression des licences d'importation, la réduction des tarifs douaniers, et la mise en place d'une stratégie de promotion des exportations. Simultanément, la Turquie a mis en place des incitations aux investissements dans certaines régions et secteurs, décidés sur une base annuelle (réduction fiscale, crédits subventionnés, etc.). Ainsi, la part des exportations de biens industriels est passée de 36 % du total en 1980 à 75 % en 1985 et la valeur ajoutée industrielle a fortement progressé dès 1980. En 1995, l'adhésion à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et la signature de l'union douanière avec l'Union européenne (UE) ont entraîné la réorientation des soutiens aux secteurs vers des mécanismes plus horizontaux (soutien à la recherche, à la protection de l'environnement, programmes de subvention aux PME, etc.).

Le Mexique s'est ouvert dans le milieu des années 80 et a signé de nombreux accords de libre-échange, avec les États-Unis en 1994 notamment. Sur la même période, les exportations de produits manufacturés ont augmenté. Des réformes libérales de politiques industrielles ont été mises en place dès les années 80, visant à bénéficier aux entreprises manufacturières et de services. Ces réformes ont été renforcées dans les années 90 avec un programme de politique industrielle, pour fournir des incitations aux filières exportatrices (textile, automobile, électronique, produits chimiques, etc.) ainsi qu'aux exportateurs indirects (fournisseurs de plastique, composants industriels, outils pour la machinerie).

Source : Atiyas et Bakis (2013), Shafaeddin (2006).

Graphique 3.10. **Les intensités énergétiques sont relativement élevées au Maroc**

Mégajoules (MJ) par USD de 2005

Source : Banque mondiale (2016b), SE4ALL, <http://data.worldbank.org>.StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933475963>

## De multiples contraintes, transversales ou spécifiques, entravent la compétitivité sectorielle

Le Maroc est une économie très ouverte mais caractérisée par une offre d'exportation peu compétitive. Celle-ci porte sur des produits à faible valeur ajoutée, pour lesquels la compétitivité des prix est déterminante. Or le Maroc est moins compétitif sur les prix que des pays comparables, le différentiel pouvant aller de 10 % à 98 % selon les produits et secteurs (CGEM, 2014). La levée des contraintes transversales liées à l'environnement des affaires, la corruption, la concurrence, l'insécurité fiscale, l'exécution des contrats, le règlement de l'insolvabilité, l'innovation, les infrastructures de transport et spécifiques à certains secteurs d'activité (comme l'énergie, la logistique, les barrières non tarifaires, ou le foncier) paraît indispensable pour la compétitivité des entreprises marocaines.

Les autorités se sont mobilisées pour réaliser des avancées notables en matière de développement de l'environnement des affaires. Un comité national à composition mixte public-privé, a été créé à cette fin. De nombreuses consultations avec des pays comme le Royaume-Uni, la Malaisie, la Turquie et le Monténégro ont été organisées en 2015 pour tirer parti des expériences internationales. Les résultats de ces efforts sont nombreux, comme en témoignent les meilleurs classements dans le rapport *Doing Business* (Banque mondiale, 2016c), le Maroc occupant le 75<sup>ème</sup> rang en 2016 contre le 95<sup>ème</sup> rang en 2013 (chapitre 2), même si des progrès restent encore à réaliser, notamment en matière de délais administratifs (graphique 3.11).

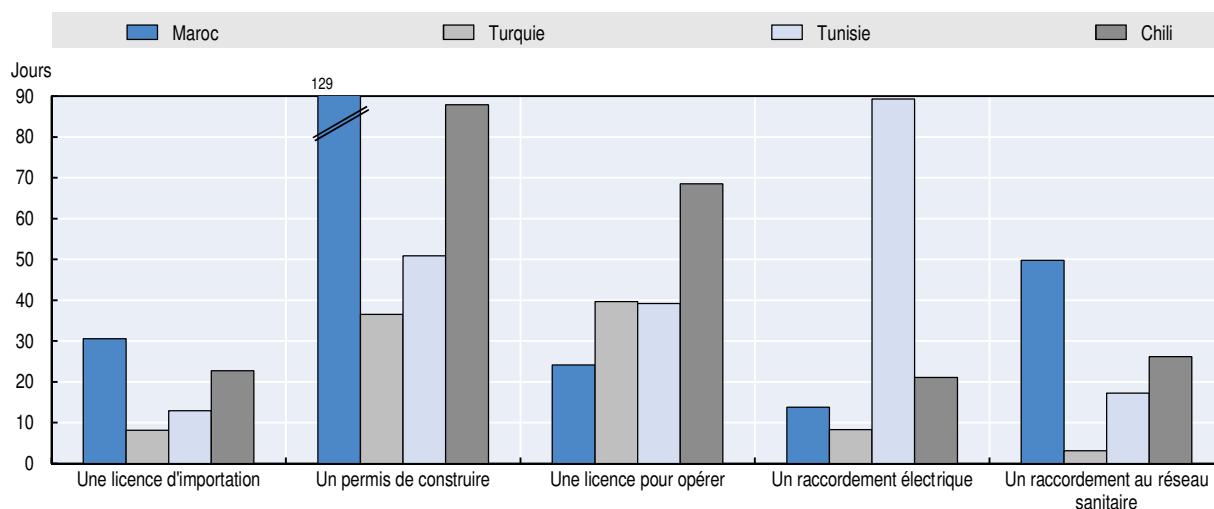
Malgré ces progrès, les PME (95 % du tissu productif) se développent difficilement. Le tissu productif est très polarisé entre les TPME à caractère familial et les grandes entreprises compétitives faisant apparaître un chaînon manquant au sein des entreprises de taille intermédiaire de 20 à 50 salariés (graphique 3.12). Elles ne représentent que 44 % des entreprises de plus de 20 employés contre 55 % en moyenne dans les pays émergents (HCP, 2016). Les taux de survie des PME affichent de bonnes performances (entre 62 % pour les TPME et 73 % pour les grands groupes cinq ans après leur création), mais elles ne parviennent pas à se développer suffisamment en taille. Ainsi 88 % des TPME, comptant moins de



cinq employés à la date de création, n'en ont pas plus de dix cinq ans plus tard (Banque mondiale, 2007). Ces tendances sont retrouvées pour plusieurs secteurs tels que le BTP, le commerce et les services (Banque mondiale, 2007). Ceci est d'autant plus pénalisant pour le Maroc que la taille reste déterminante pour l'augmentation des exportations, et présente une corrélation significative et positive avec le rendement de l'investissement (HCP, 2016). Ainsi, entre 2002 et 2010, les données des douanes marocaines montrent que la moitié des entreprises exportatrices sont spécialisées sur seulement un ou deux produits, et opèrent sur un seul marché de destination avec des transactions de 335 600 USD en moyenne mais une majorité de petites transactions (la transaction médiane étant de seulement 6 600 USD).

Graphique 3.11. **Les délais administratifs sont longs**

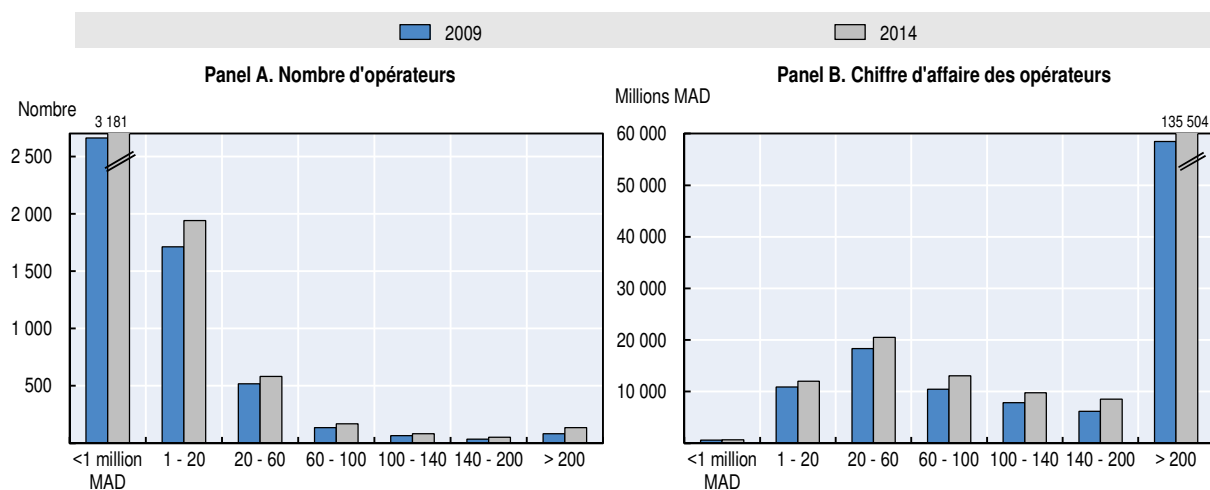
Jours pour l'obtention de différents services



Source : Banque mondiale (2016c), *Doing Business*, <http://data.worldbank.org>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933475975>

Graphique 3.12. **Les entreprises de taille intermédiaire sont peu présentes au Maroc, faute d'un développement suffisant**



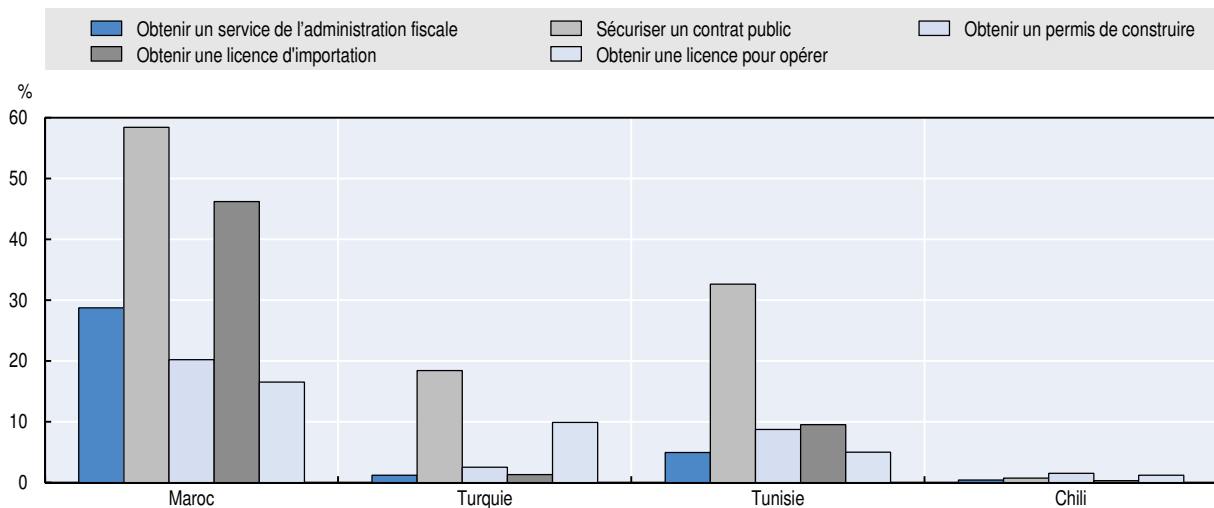
Source : Données fournies par le Maroc.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933475985>

La corruption reste le principal obstacle pour les entreprises. Une part de 21 % des opérateurs interrogés dans le cadre de l'enquête entreprise de la Banque mondiale (2013) indique que la corruption est le premier obstacle auquel ils sont confrontés, contrainte d'autant plus marquée chez les petites entreprises. Au Maroc, le manque de transparence en termes de procédures et la corruption paraissent répandues à travers une large partie de l'administration, à un niveau largement supérieur à de nombreux pays (graphique 3.13). L'inadéquation de la formation de la main-d'œuvre est ensuite citée (chapitre 4). Face à cette contrainte, de multiples fédérations de filières ont mis en place leurs propres systèmes de formation initiale (qualiticien, meunerie, etc.).

### Graphique 3.13. La corruption reste largement répandue au Maroc

Part des entreprises indiquant anticiper un paiement pour l'obtention de différents services



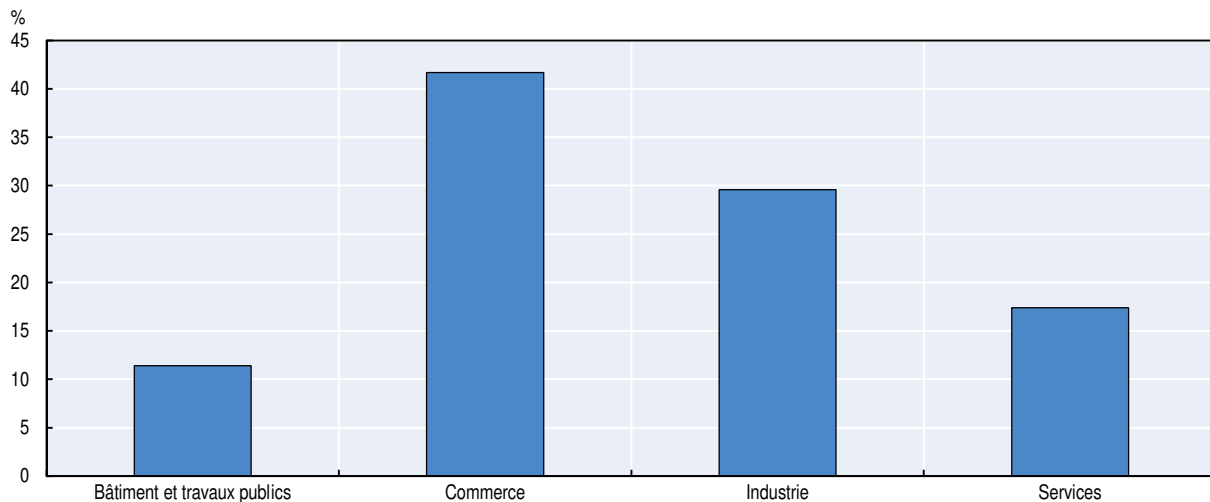
Source : Banque mondiale (2016c), *Doing Business*, <http://data.worldbank.org>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933475992>

La concurrence importante du secteur informel entrave les contributions sectorielles à la croissance de la productivité globale. L'estimation de l'ampleur du secteur informel oscille selon les sources entre 11.5 % (HCP, 2011) et 33 % du PIB (CGEM, 2014). Le secteur informel est répandu, en particulier dans l'agriculture, le commerce (graphique 3.14) et certaines filières manufacturières. Par exemple, la Fédération professionnelle du textile estime que le nombre d'emplois formels s'élève à 170 000 contre 500 000 en tenant compte de l'informel. En dehors de l'informel agricole, les unités de production informelles se trouvent surtout en zone urbaine, ont une durée de vie longue et sont créées avec de l'épargne personnelle. Leurs chefs d'entreprises sont d'anciens actifs occupés, souvent salariés (HCP, 2007). L'informalité se manifeste également sous forme de contrebande (estimée à 15 milliards MAD en 2002, CGEM, 2014), de sous-facturation (2.5 milliards MAD en 2012, CGEM, 2014), et d'autres pratiques illégales, telles que l'absence de déclaration des salariés (chapitre 4). La mise en place du statut de l'auto-entrepreneur en 2015 constitue un pas important dans la formalisation de l'économie (encadré 3.3).

**Graphique 3.14. Le commerce est un secteur d'activité qui concentre beaucoup d'informalité**

Répartition de la production informelle par secteur d'activité, en pourcentage, en 2007



Note : L'étude du HCP ne prend pas en compte les activités agricoles.

Source : Haut-commissariat au plan (2007), Enquête nationale sur le secteur informel, <http://www.hcp.ma/>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933476007>

**Encadré 3.3. Statut de l'auto-entrepreneur**

Le statut de l'auto-entrepreneur, mis en place en vertu de la Loi 114-13 approuvée par le Parlement en janvier 2015 et publiée au bulletin officiel en mars de la même année, est l'un des projets phares mis en œuvre dans le cadre du PAI. Il vise à soutenir l'esprit d'initiative et d'entrepreneuriat, faciliter l'accès des jeunes au marché de l'emploi et intégrer les activités informelles. Ce nouveau statut entend réhabiliter les activités d'auto-entrepreneuriat et leur permettre de jouer le rôle qui leur incombe dans la dynamique économique et sociale. Sa mise en place passe par l'adoption d'un système simplifié (juridique, social et fiscal) qui permet :

- d'encourager le travail indépendant à travers une série de mesures qui offrent la possibilité d'exercer facilement ses activités professionnelles ;
- de réduire les coûts grâce à la simplification des procédures administratives liées à la création d'entreprises individuelles ;
- d'assurer une couverture de sécurité sociale appropriée aux bénéficiaires.

Le déploiement du statut de l'auto-entrepreneur s'est caractérisé par un démarrage prometteur sur la base de l'opération pilote, avec, au 15 novembre 2016 :

- plus de 38 000 demandes d'inscription, 28 000 inscriptions au Registre national des auto-entrepreneurs (RNAE) et un potentiel de bénéficiaires identifié de l'ordre de 42 000 personnes ;
- l'ouverture de 3 870 agences bancaires pour l'inscription des auto-entrepreneurs dans le RNAE ;
- l'organisation de 127 rencontres de sensibilisation des populations cibles sur le statut de l'auto-entrepreneur dans les régions en partenariat avec les acteurs locaux et régionaux avec plus de 10 000 personnes sensibilisées ;
- l'organisation de 12 sessions de formation de conseillers auto-entrepreneurs auxquelles ont pris part plus de 196 représentants des acteurs locaux et régionaux ;
- l'identification de 47 partenaires agrégateurs dans le cadre de la première édition de l'appel à manifestation lancé pour la mise en place d'un écosystème autour des auto-entrepreneurs.

Source : auteurs.

Les contraintes de financement pèsent sur les entreprises quel que soit leur secteur d'activité. Ces difficultés sont à la fois liées à la frilosité du système bancaire et aux délais de paiement de l'État. L'accès difficile au financement bancaire est particulièrement répandu chez les PME (environ 35 % des prêts consentis alors qu'elles représentent 95 % du tissu économique, BAfD/OCDE/PNUD, 2016), ce qui s'explique notamment par des règles de garanties trop contraignantes et des montants de garanties élevés (tableau 3.1) et la difficulté d'acquiescer des titres pouvant être utilisés comme garantie bancaire. Alors que ceci pourrait être expliqué par une faible concurrence entre les 19 établissements bancaires, le secteur semble au contraire moyennement concentré, avec un niveau de concentration en baisse, et relativement diversifié (Conseil de la Concurrence, 2013). Les barrières réglementaires pour l'obtention des agréments ne sont pas différentes des pratiques internationales et ne font pas de distinction entre les opérateurs nationaux et étrangers. Par ailleurs, il existe une concurrence sur les taux d'intérêt qui diminuent de 2005 à 2011, avec des écarts de taux témoignant de l'absence d'entente et de convergence sur les tarifs pratiqués. En ce qui concerne la commande publique (19 % du PIB en 2011), des mesures ont été prises pour réduire les délais de paiement, afin de ne pas pénaliser les fonds de roulement des entreprises.

**Tableau 3.1. Les garanties pour l'obtention de prêts bancaires sont importantes au Maroc**

		Maroc	Turquie	Malaisie	Pérou
Proportion des prêts nécessitant une garantie (%)	Petites entreprises (5-19)	85	30	62	40
	Entreprises moyennes (20-99)	84	24	63	54
	Grandes entreprises (100+)	82	51	56	56
Valeur des garanties nécessaires pour l'obtention d'un prêt (% du montant du prêt)	Petites entreprises (5-19)	224	193	66	212
	Entreprises moyennes (20-99)	139	213	66	193
	Grandes entreprises (100+)	158	188	62	326

Note : 2013 pour le Maroc et la Turquie, 2010 pour le Pérou et 2007 pour la Malaisie.

Source : Banque mondiale (2016c), Doing Business, <http://data.worldbank.org>.

Des difficultés sont observées dans les opérations de récupération des crédits de taxe sur la valeur ajoutée (TVA) par les entreprises et font partie des défis importants du fonctionnement actuel du système fiscal. Le délai légal prévu pour le remboursement de TVA est de 90 jours, mais en pratique, les entreprises souffrent encore de délais non respectés. Ceci peut conduire des entreprises à des situations délicates en matière de trésorerie. Cet obstacle, soulevé dans le diagnostic de croissance de la BAfD, du gouvernement du Maroc et du MCC (2015) et par le Conseil économique social et environnemental (CESE) (2012), ne semble pas résolu dans les faits malgré les nombreuses réformes fiscales entreprises depuis le milieu des années 1980. Les réformes n'ont pas été accompagnées d'une plus forte lisibilité juridique et le sentiment d'aléa fiscal reste présent parmi les entreprises (BAfD/GdM/MCC, 2015 ; CESE, 2012). Le poids de la fiscalité est supporté par une minorité d'entreprises : 80 % de l'impôt sur les sociétés est par exemple supporté par 2 % des entreprises (CESE, 2012). Enfin, des progrès sont constatés et des déséquilibres qui ont pu contraindre le développement de certaines branches d'activités (agroalimentaire, aviculture) par le passé, sont levés. Par exemple, alors que l'agriculture est défiscalisée, la TVA était imposée sur les produits transformés, dissuadant les activités de première transformation. Les mesures fiscales prises en 2016 ont permis de corriger ceci.

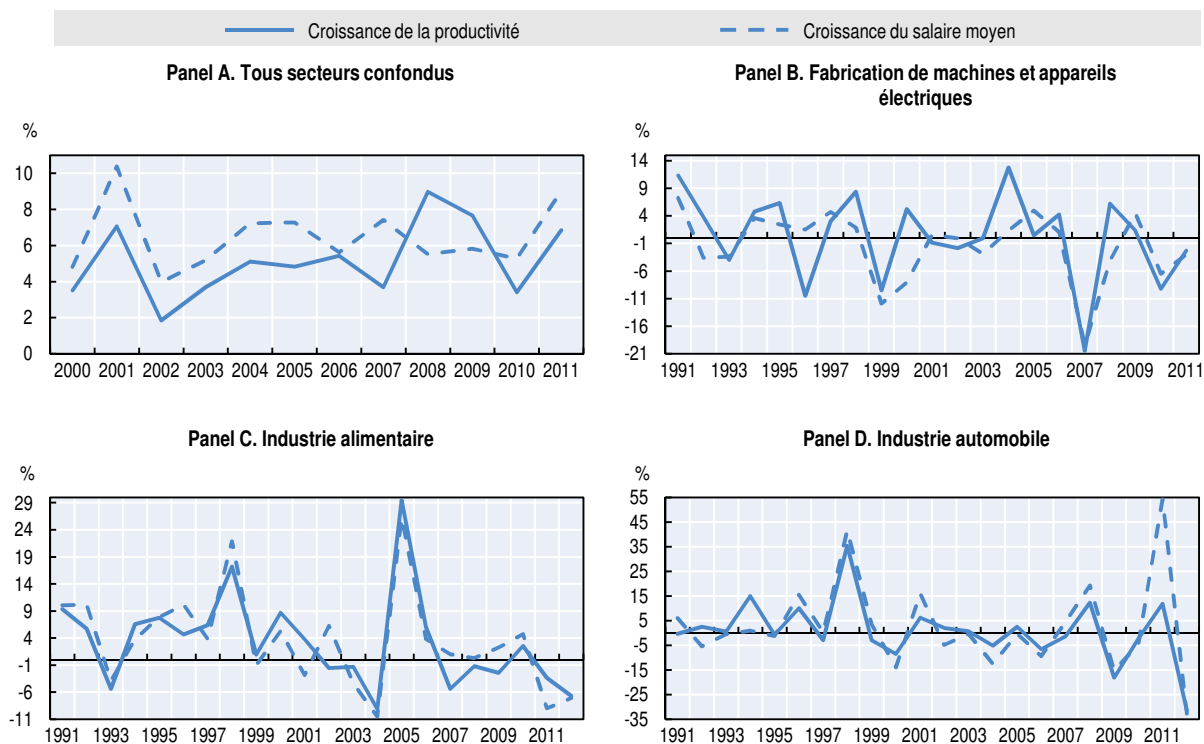
Le pays continue d'afficher de faibles performances en matière d'exécution des contrats et de règlement de l'insolvabilité. Dans le diagnostic de croissance de la BAfD, du gouvernement du Maroc et du MCC (2015), le système judiciaire marocain est décrit comme

lent, incertain et peu prévisible. Des défis importants demeurent dans les domaines de la protection des droits fondamentaux et le contrôle de la corruption. De plus, le système judiciaire souffre encore de certains problèmes dans l'exécution et l'interprétation des règlements. Certains progrès s'inscrivant dans la Charte de la réforme de la justice (2013) ont été réalisés (modernisation de l'arsenal juridique, renforcement du cadre institutionnel). Ces progrès restent mitigés : par exemple, alors que le taux de recouvrement est passé de 38 centimes par USD en 2014 à 28 centimes, soit moins que dans de nombreux pays de comparaison, le temps pour régler l'insolvabilité s'est accru de 1.8 années à 3.5 années. Ainsi la place du Maroc en termes d'exécution des contrats et de règlement de l'insolvabilité peine à progresser dans le classement *Doing Business*, et certains acteurs préfèrent continuer de contourner le système judiciaire, comme les banques qui augmentent en contrepartie les niveaux de garanties exigés.

Les salaires dans le secteur manufacturier n'apparaissent plus comme un facteur de compétitivité pour le Maroc à l'échelle internationale. Au sein de l'économie marocaine, la croissance des salaires suit la même évolution que la croissance de la productivité du travail. Dans le secteur manufacturier, la dynamique est similaire, laissant suggérer que les secteurs sont compétitifs (graphique 3.15). Pourtant les coûts salariaux, qui ont longtemps constitué l'un des avantages du Maroc, ne semblent plus constituer une source de compétitivité-prix pour les produits marocains. Dans le secteur des boissons par exemple, la masse salariale représente environ 20 % de la valeur ajoutée, contre 10 % pour la Malaisie ou le Viet Nam (graphique 3.16). Pour les accessoires automobiles, ce ratio paraît très élevé, à 60 %.

Graphique 3.15. **L'évolution de la croissance des salaires réels est en ligne avec celle de la productivité du travail**

Taux de croissance en termes réels, en pourcentage

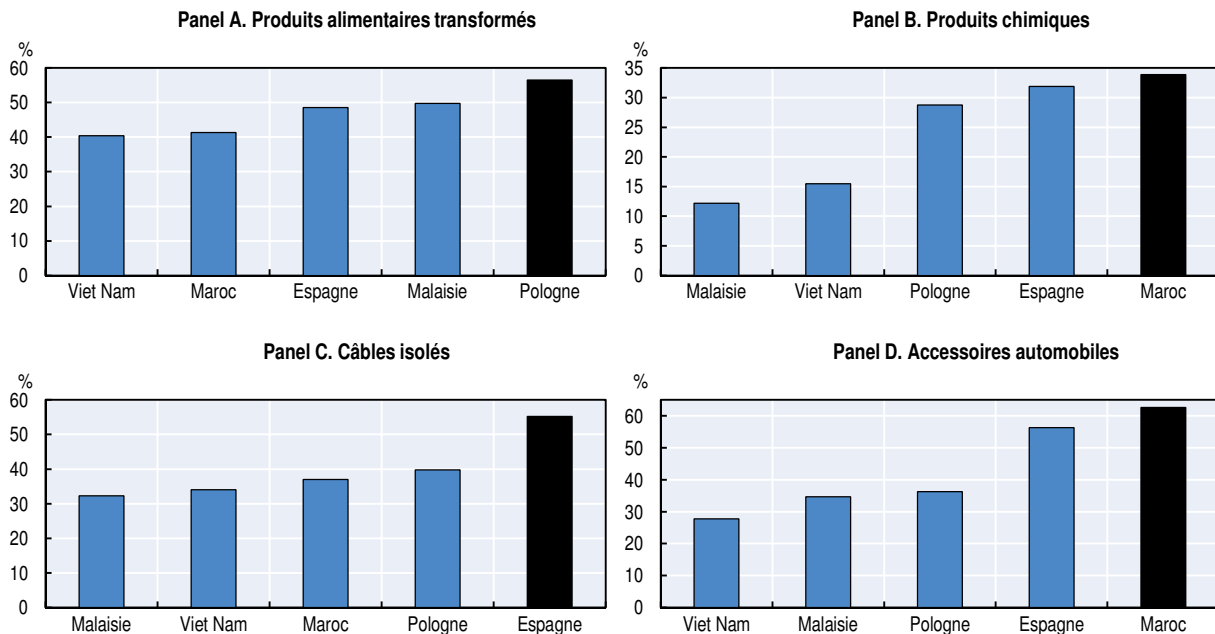


Source : Données fournies par le Maroc.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933476013>

Graphique 3.16. **Les salaires au Maroc ne sont plus un élément de compétitivité pour les grandes filières manufacturières**

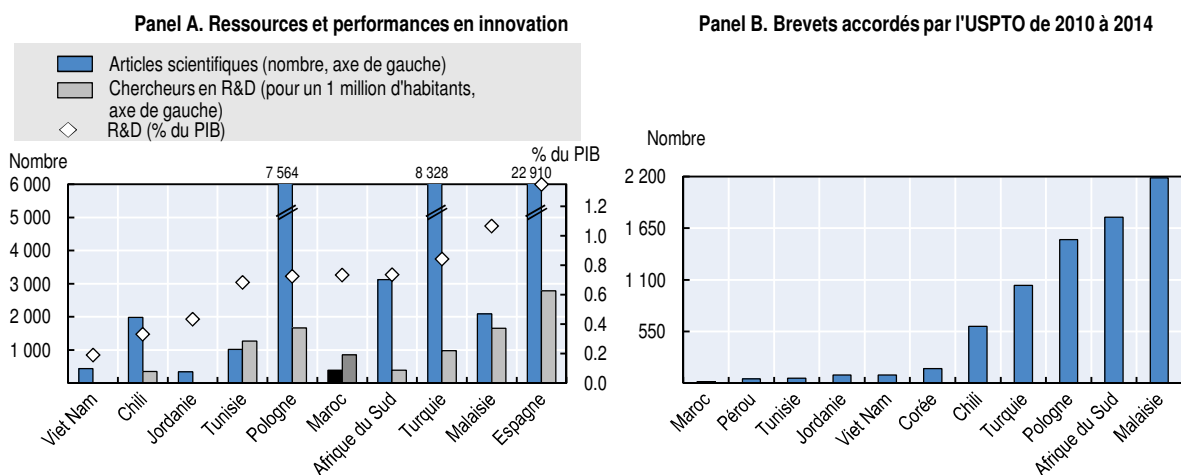
Ratio de la masse salariale sur la valeur ajoutée, en pourcentage



Note : La comparaison se base sur une correspondance entre les classifications ISIC REV3 pour le Maroc et ISIC REV4 pour les autres pays.  
Source : Calculs des auteurs à partir de l'Onudi (2015), World Productivity Database, <http://www.unido.org/>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933476026>

La faible innovation et la structure du tissu productif ne facilitent pas la montée en gamme vers des produits à plus forte valeur ajoutée et ne constituent ainsi pas une source de compétitivité hors prix. Les coûts salariaux n'étant plus compétitifs pour le Maroc, de nouvelles sources de compétitivité peuvent être recherchées, telles que l'innovation. Or l'investissement et la promotion de l'innovation sont encore marginaux : les montants investis en recherche et développement s'élèvent à moins de 1 % du PIB en 2010, les crédits d'impôt recherche n'existent pas et la part des investissements du secteur privé ne représente que 22 % de l'effort de recherche et développement (contre 40 % au Brésil ou en Turquie, CGEM, 2014). Le monde de la recherche est faiblement structuré, caractérisé par un manque d'intégration des intervenants, avec des passerelles entre public et privé peu utilisées (CESE, 2014). Par conséquent, les performances en matière d'innovation sont très modestes et le niveau de création technologique faible (graphique 3.17). La publication scientifique et le nombre de chercheurs chutent, peu de brevets sont accordés par le Bureau américain des brevets et des marques de commerce (*United States Patent and Trademark Office - USPTO*), avec 13 brevets au Maroc de 2010 à 2014, contre 50 pour la Tunisie ou 84 pour la Jordanie. Pour les entreprises, cela se traduit par des montées en gamme plus difficiles et des pertes de marchés en raison des difficultés à suivre l'évolution technologique sur les marchés mondiaux. À l'échelle nationale, cela s'observe par une baisse de la part des exportations de haute technologie depuis 2000 (de 11 % à 6 % des exportations de biens manufacturés). La part des produits manufacturés à technologie moyenne ou élevée s'est toutefois renforcée pour atteindre 40,1 % au cours de la période 2009-14, dépassant la moyenne mondiale (34,3 %), ce qui s'explique principalement par la hausse des exportations de véhicules et d'appareils électriques. Une stratégie d'innovation repensée paraît ainsi utile (encadré 3.4).

Graphique 3.17. **Les efforts d'innovation du Maroc sont faibles et se répercutent sur ses performances**

Source : Banque mondiale (2016a), Indicateurs du développement dans le monde, <http://data.worldbank.org>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933476034>

Les exportateurs marocains sont également pénalisés par certains manquements dans les infrastructures de transport vers les nouveaux marchés, notamment africains. De nombreux progrès ont été réalisés par les autorités pour insuffler un mouvement de réorientation des partenaires commerciaux vers l'Afrique subsaharienne, avec des visites royales régulières en Afrique de l'Ouest et la levée des réserves quant à l'accord avec l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) en 2015. Les pays du Golfe et les grands pays émergents ne sont pas en reste, comme en témoigne le rapprochement récent avec la Chine, marqué par la signature d'un partenariat stratégique et de 15 accords et partenariats économiques. Toutefois, l'offre de services logistiques est caractérisée par une faible qualité et des coûts importants (20 % du PIB contre 16 % au Brésil, CGEM 2014). Par exemple, les exportateurs marocains restent pénalisés par le coût des liaisons aériennes vers l'Afrique, ainsi que le fret à destination des pays d'Afrique francophone. Dans la majorité des cas, les containers doivent transiter par des ports européens avant d'atteindre leur destination finale, rallongeant ainsi coûts et délais pour les clients.

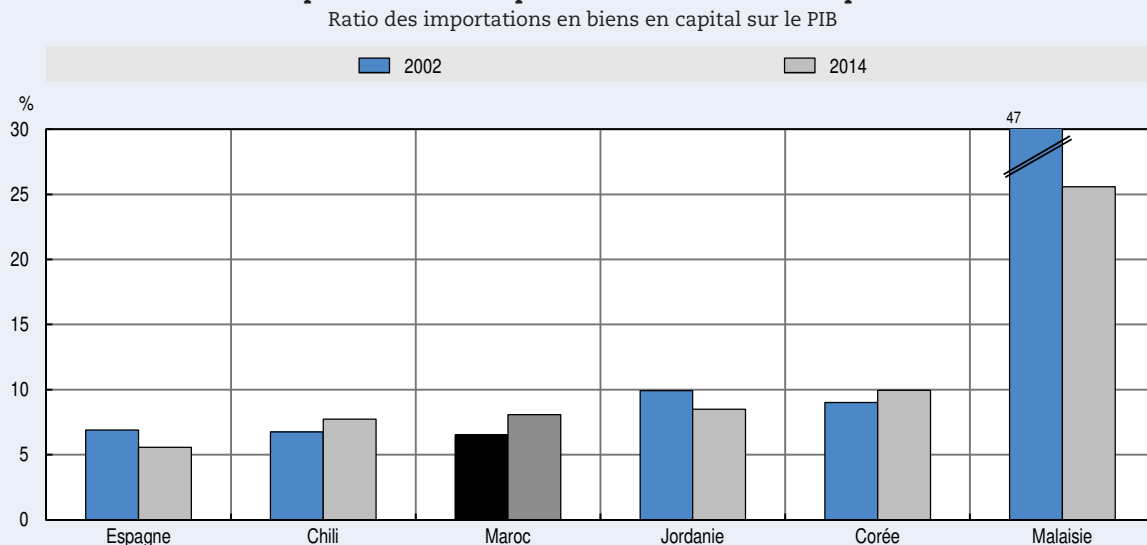
Enfin, certaines contraintes sont plus spécifiques aux secteurs, comme la menace que fait peser la dépendance énergétique sur le développement industriel à long terme. Pas moins de 95 % des besoins énergétiques nationaux sont importés, ce qui pèse sur la structure des coûts des entreprises. Le Maroc a saisi cet enjeu en entamant un processus de diversification de son bouquet énergétique avec pour objectif d'atteindre 42 % des capacités totales de production d'électricité via le renouvelable à l'horizon 2020, comme en témoigne la récente inauguration de la centrale solaire Noor (Stratégie de l'énergie 2030). Au delà de la baisse de la dépendance énergétique, cette nouvelle dynamique présente de fortes opportunités pour la transformation structurelle, tant en termes de création de nouvelles richesses (dans le domaine du recyclage des déchets par exemple) que de nouveaux emplois – même si la création d'emplois devrait être relativement limitée pour certaines activités, comme l'énergie solaire, compte tenu des niveaux de spécialisation.



### Encadré 3.4. Vers une stratégie d'innovation plus adaptée aux besoins et aux caractéristiques du Maroc

Depuis 2009, les efforts des autorités en matière d'innovation s'inscrivent dans la Stratégie Maroc innovation (SMI), stratégie horizontale arrimée aux stratégies sectorielles. Celle-ci vise notamment à soutenir la recherche et le développement technologique à hauteur de 50 millions MAD et mettre en place un fonds de soutien à l'innovation de 400 millions MAD. Cette stratégie pourrait être renforcée en tenant compte des caractéristiques de l'économie marocaine, notamment le fait qu'une partie des technologies adoptées par les entreprises a lieu via des importations en biens de capital (graphique 3.18). Par ailleurs, l'attraction des chercheurs marocains de l'étranger (50 000 Marocains étudiant à l'étranger en 2012 selon le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), ou tout du moins la rétention des talents marocains, pourrait être mise en avant via des incitations et la valorisation du statut de chercheur. De plus, la mise en œuvre des brevets, qui traduit les découvertes en produits et services de qualité, n'est pas valorisée, contrairement au nombre de brevets accordés qui figure comme un des objectifs de la stratégie. Enfin, la recherche paraît insuffisamment rattachée aux besoins de l'économie, ce qui pourrait être corrigé par une stratégie conçue davantage en lien avec celle de l'enseignement supérieur et les dynamiques du secteur privé. En effet, la collaboration et les interactions entre universités et industries, qui constituent une des voies de mise en œuvre des brevets, apparaissent faibles (Indice du Forum économique mondial). Par exemple, 72 % des étudiants marocains indiquent ne pas connaître les partenariats et accords passés entre leurs universités et d'autres institutions, contre seulement 43 % en Jordanie ou 61 % en Tunisie. Les thèses sont rarement rattachées à des unités de recherche fonctionnelles. Elles pourraient être davantage orientées sur les thématiques actuelles, telles que les énergies renouvelables, ou des secteurs importants de l'économie comme l'agriculture, afin de mener à des publications ou brevets utiles. Cela nécessiterait sans doute une réorientation des étudiants du supérieur dans des filières plus scientifiques : en 2010, seulement 35 % d'entre eux se spécialisent dans le domaine de la science ou de l'ingénierie (PNUD/MBRF, 2014).

Graphique 3.18. Le transfert de technologie vers les entreprises marocaines s'effectue en partie via les importations de biens en capital



Source : Calculs des auteurs à partir de Banque mondiale (2016a), *Indicateurs du développement dans le monde*.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933476049>

Source : Banque mondiale (2016a), *Indicateurs du développement dans le monde*; Banque mondiale (2016d), WITS, <http://data.worldbank.org> ; PNUD/MBRF (2014), <http://www.undp.org/fr/>.

Les coûts logistiques élevés pénalisent la distribution nationale des biens. Plusieurs types de biens sont affectés par des défaillances en matière logistique. Pour les produits pétroliers, la distribution des centres de stockage vers les stations-services subit des surcoûts en raison de livraisons fractionnées. Les produits agricoles connaissent des défaillances dans le stockage et la chaîne du froid, ce qui pénalise la distribution de produits frais et se répercute sur le développement de la grande distribution et sa trentaine d'hypermarchés (Rawaj Vision 2020). Enfin, le réseau de distribution national reste caractérisé par des points de vente hors grande distribution (soit 80 % du circuit de distribution) souvent traditionnels (40 % d'épiceries), ce qui rend difficile l'optimisation des flux de distribution, en raison de l'insuffisance et l'inadéquation des zones de stockage à proximité des bassins de consommation (MET, 2010).

Des barrières non tarifaires pénalisent par ailleurs les exportateurs. Le Maroc a signé une cinquantaine d'accords de libre-échange et accords préférentiels. Or leur bilan paraît désavantageux pour le Maroc, à l'exception de celui signé avec la Jordanie (Ires, 2013). De 2008 à 2013, le déficit commercial du Maroc pour les principaux accords de libre-échange (UE, États-Unis, Turquie, Association européenne de libre-échange, Agadir) est passé de 59 à 67 milliards MAD (Office des Changes, 2013). Certaines pratiques déloyales et des obstacles non tarifaires envers les exportateurs permettent d'expliquer cette situation, comme les normes sanitaires et phytosanitaires et de traçabilité, exigées notamment par l'UE et les États-Unis, ou les obstacles réglementaires et procéduraux essentiellement imposés par les pays arabes, avec des formalités compliquées et non prévisibles (encadré 3.5). Ces difficultés sont exacerbées par le manque d'information et de capacités des entreprises. Par ailleurs, l'asymétrie en termes d'exploitation des marges préférentielles (déséquilibre entre les avantages relatifs accordés par le Maroc aux importations préférentielles et ceux dont bénéficie le Maroc pour ses exportations) contribue à expliquer le déficit des accords de libre-échange : 25 % des exportations vers l'UE entrent dans le cadre de cet accord contre 46 % des importations (Ires, 2013). Enfin, la complexité des accords de libre-échange avec des calendriers et des règles divergentes paraît préjudiciable, notamment en matière de règles d'origine où le coût de l'obligation de justification de l'origine du produit est parfois plus élevé que le gain.

Enfin, les obstacles liés au foncier freinent la productivité agricole. La diversité des statuts juridiques et la dualité des régimes traditionnel et moderne font obstacle à la vente ou la location de terrains classés agricoles qui ne peuvent pas être utilisés à d'autres fins. L'insécurité foncière dans le monde agricole (moins de 10 % des terres sont immatriculées) entraîne de faibles niveaux d'investissement par les propriétaires dans des projets d'aménagement ou de plantation. Ainsi, la rareté et la difficulté d'accès aux terrains incitent les agriculteurs à s'orienter vers des cultures qui ne demandent pas de grande sécurisation foncière. Les céréales sont davantage privilégiées (75 % de la surface agricole), au détriment de cultures à plus forte valeur ajoutée comme l'arboriculture (2 %). Le système d'héritage des terres a également entraîné un morcellement des terrains et des indivisions, dissuadant les investissements par les copropriétaires.

Le foncier pénalise également la création d'emplois, la productivité et le développement du secteur industriel. Dans l'industrie, plus de 40 % des entreprises considèrent l'accès au foncier comme une contrainte au développement des activités, contre moins de 10 % en Turquie (CGEM, 2014), notamment pour les petites entreprises et celles cherchant à étendre leurs activités. Or l'accès aux terrains industriels permet d'améliorer la productivité et

l'emploi, les entreprises recrutant davantage après une acquisition de terrain. Pour contrer le coût important des terrains, l'État a mis en place un système de subventions et d'accès. Or, la configuration, l'aménagement et la localisation des zones et parcs industriels ne sont pas toujours alignés avec les besoins des entreprises, ce qui peut expliquer les faibles taux d'occupation (chapitre 2). Enfin, les mécanismes de coordination entre les acteurs sont peu nombreux, induisant de longs délais, et les responsabilités pour la maintenance des zones industrielles parfois peu claires.

#### Encadré 3.5. **Les mesures non tarifaires pénalisent les exportateurs marocains**

Dans une étude menée par le Centre du commerce international, 43 % des entreprises interviewées (345 établissements), un tiers des exportateurs et deux tiers des importateurs ont déclaré faire face à des mesures non tarifaires contraignantes. Les produits agricoles et alimentaires sont les plus affectés, devant le secteur du textile/habillement et les autres secteurs manufacturiers (hors machines et produits électroniques). Les produits chimiques, utilisés comme biens intermédiaires dans les pays importateurs, sont épargnés. Une part de 83 % des mesures rencontrées sont d'ordre réglementaire : règlements techniques (limites quantitatives, restrictions, prohibitions), évaluations de conformité (exigences quant à l'inspection, l'analyse et la certification), et dans une moindre mesure liées aux règles d'origine imposés par les partenaires (difficulté pour s'y conformer, complexité des processus). Les produits agricoles et alimentaires souffrent principalement des règlements techniques et de l'évaluation de la conformité qui engendrent des procédures longues et coûteuses. Les produits textiles et de l'habillement sont davantage pénalisés par les exigences en matière de dédouanement, et plus particulièrement les marchandises soumises au régime des admissions temporaires pour lesquelles les infrastructures font défaut. Les machines et produits électroniques sont quant à eux plus pénalisés par les règles d'origine qui entraînent de nombreux retards administratifs, tandis que les autres produits manufacturés font davantage face à des contraintes relatives aux procédures de mise en conformité des produits.

Source : Centre du commerce international (2012).

### **L'amélioration du positionnement à l'international contribuera à la diversification du tissu productif**

Le Maroc est confronté à un obstacle de taille de marché. Les économies d'échelle sont limitées en raison de son petit marché intérieur (35 millions d'habitants) qui n'est pas compensé par une intégration économique régionale. Bien que le marché marocain dispose d'un certain potentiel à moyen terme, il n'en reste pas moins que l'ouverture économique du pays s'est révélée indispensable, conduisant à une politique volontariste dans les années 90 et la signature de nombreux accords de libre-échange. Depuis cette ouverture, l'attraction des IDE s'apparente à un succès, tandis que la politique commerciale ne bénéficie pas pleinement au Maroc, la hausse des importations dépassant celle des exportations.

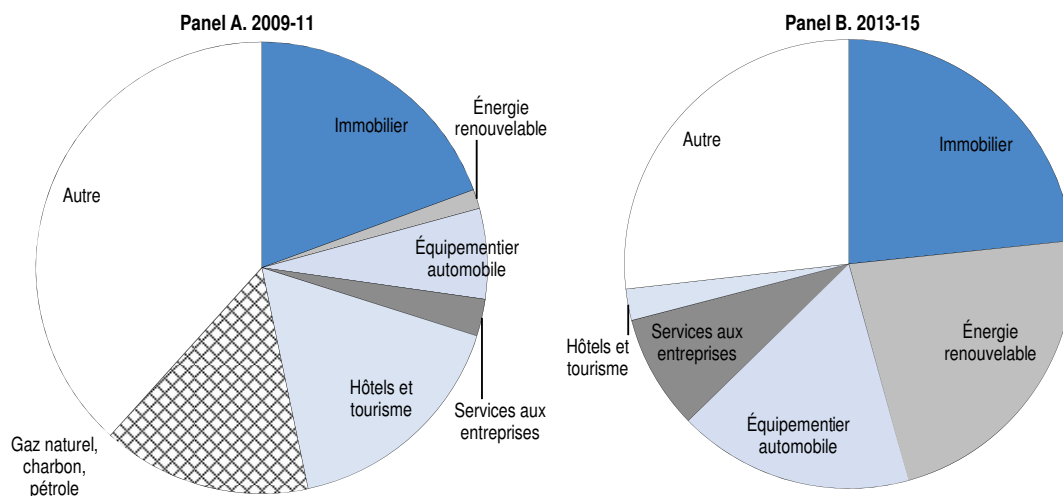
#### **Les investissements étrangers contribuent au développement de secteurs et à la création d'emplois mais engendrent certains déséquilibres**

La dynamique des nouveaux projets d'investissement est porteuse et leur nombre en hausse depuis 2014. Le capital investi avoisine 3 milliards USD en 2015 (contre 4.6 milliards USD en 2014), soit un niveau supérieur à ceux atteints entre 2010 et 2013. Cela

rompt avec la dynamique d'avant la crise, caractérisée par une certaine irrégularité en raison des opérations de privatisation.

Le niveau de concentration des nouveaux projets d'investissement augmente et leur répartition sectorielle se modifie. Alors qu'entre 2009 et 2011, les trois principaux secteurs d'attraction des IDE représentaient 50 % des IDE totaux, entre 2012 et 2015, leur part s'élève à 65 %. La composition sectorielle évolue également (graphique 3.19). Sur la période 2009-11 l'immobilier, le tourisme, les matières minérales et les communications sont les premiers secteurs d'investissement. Entre 2012 et 2015, l'immobilier garde une place de premier ordre, tandis que le tourisme a connu une baisse marquée (de 17 % à 1 % du total), de même que le secteur des matières minérales et les communications. À l'inverse, les énergies renouvelables, l'automobile, l'aéronautique, les services aux entreprises et les produits chimiques se sont quant à eux largement développés. Le maintien de la captation importante des IDE dans l'immobilier, secteur de biens non échangeables, semble préoccupant : d'une part la présence de rentes dans ce secteur affecte la compétitivité de pans entiers de l'économie marocaine, d'autre part le Maroc a fourni davantage d'incitations pour les actifs improductifs (résidences secondaires) que productifs (usines).

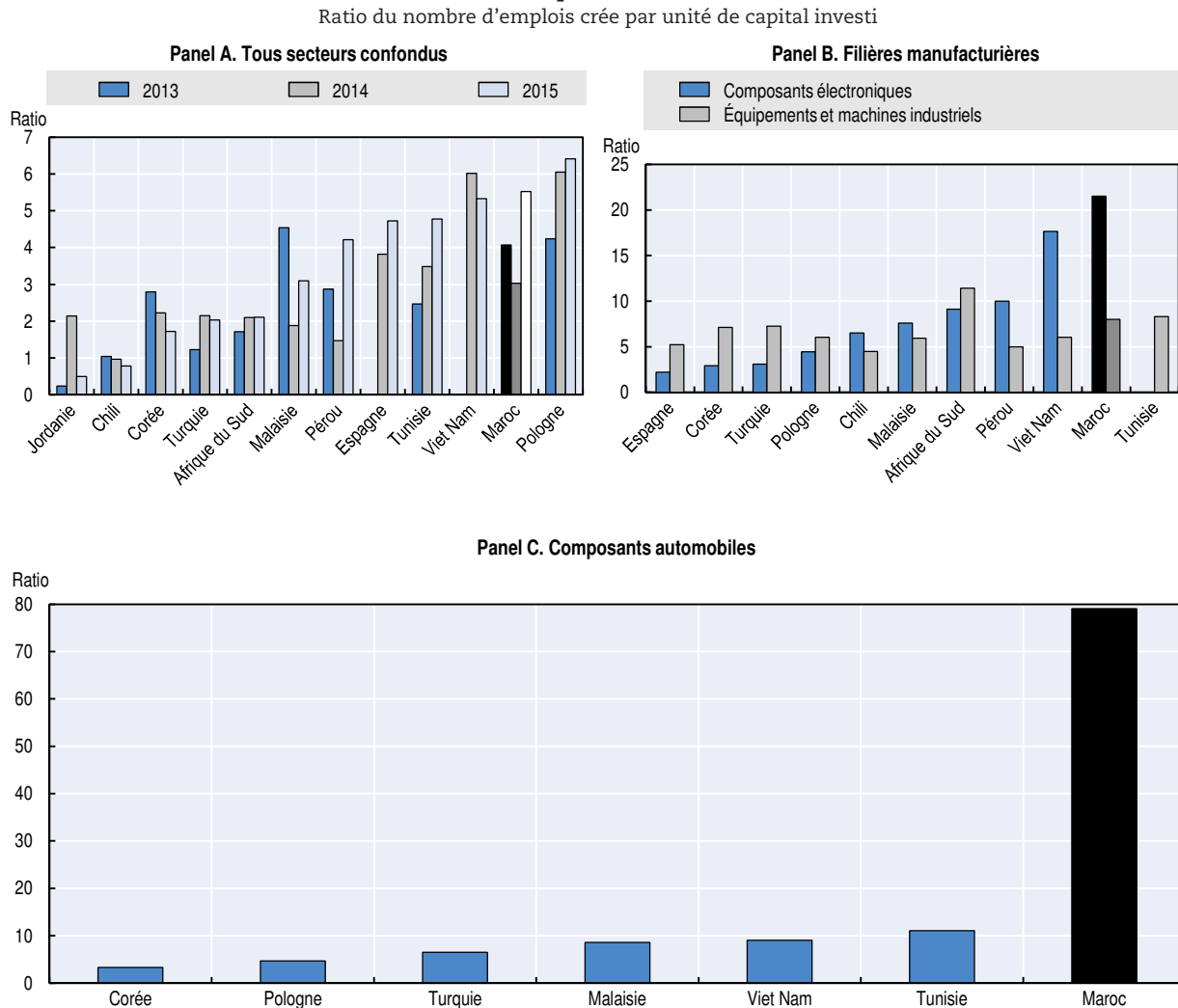
Graphique 3.19. La répartition sectorielle des IDE se modifie progressivement



Source : Calculs des auteurs à partir de fDi Markets (2016), [www.fdimarkets.com](http://www.fdimarkets.com).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933476053>

Les projets d'investissement créent beaucoup d'emplois, de manière cependant volatile. Sur la période 2012-15, le nombre d'emplois créés est supérieur à la période précédente (48 000 contre 40 000 entre 2009 et 2012). Le Maroc est bien positionné en termes de création d'emplois par unité de capital investi, tant au niveau des investissements pris dans leur globalité qu'au niveau sectoriel (graphique 3.20). Toutefois, la création d'emplois témoigne d'une grande variabilité d'une année sur l'autre, oscillant entre 8 000 et 20 000 par an. Ainsi, les dix plus gros projets d'investissement (80 % du total investi) ont créé 66 % des emplois en 2015, contre 44 % en 2014. Cette dynamique s'explique par la variation du niveau d'investissement dans les secteurs ayant le plus fort recours à la main-d'œuvre, notamment l'automobile.

Graphique 3.20. **Les IDE au Maroc créent relativement beaucoup d'emplois par unité de capital investi**

Source : Calculs des auteurs à partir de fDi Markets (2016), [www.fdimarkets.com](http://www.fdimarkets.com).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933476066>

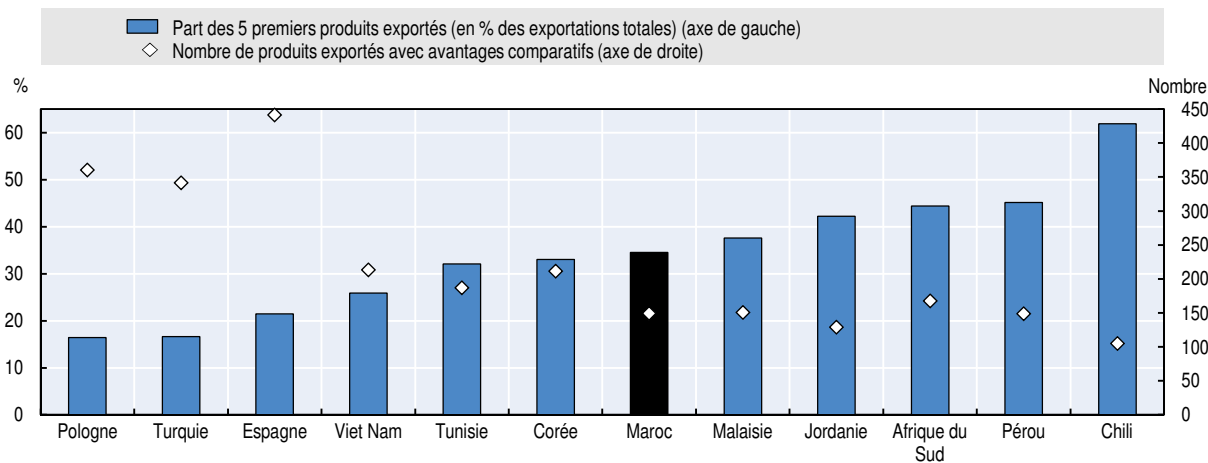
### **Les exportations sont diversifiées mais présentent relativement peu d'avantages comparatifs**

La structure des exportations est diversifiée. La part des cinq principaux produits d'exportation représente environ 35 % du total des ventes à l'étranger, ce qui situe le Maroc dans la moyenne des pays de comparaison (graphique 3.21). L'industrie automobile est devenue le premier exportateur en 2014, juste devant les phosphates et dérivés (graphique 3.22). L'aéronautique et l'industrie pharmaceutique ont un potentiel de croissance important ces prochaines années, même si leur contribution aux exportations totales reste faible pour le moment.

Le nombre et la dynamique des produits exportés avec un avantage comparatif est faible. Sur la période 2010-14, le Maroc dispose d'un avantage comparatif révélé (ACR) dans 145 produits, ce qui est peu élevé au regard d'autres pays (graphique 3.21). La trajectoire des exportations témoignant d'avantages comparatifs stagne depuis près de 20 ans, bien que

depuis 2010, le nombre de produits avec un ACR ait augmenté. Cette absence de dynamique est observée quel que soit le type de produit considéré (produits manufacturés, semi-transformés ou matières premières brutes), et se distingue notamment de pays tels que l'Égypte, la Turquie, ou la Tunisie (graphique 3.23).

**Graphique 3.21. Les exportations marocaines sont diversifiées mais le nombre de produits exportés avec avantage comparatif est faible**



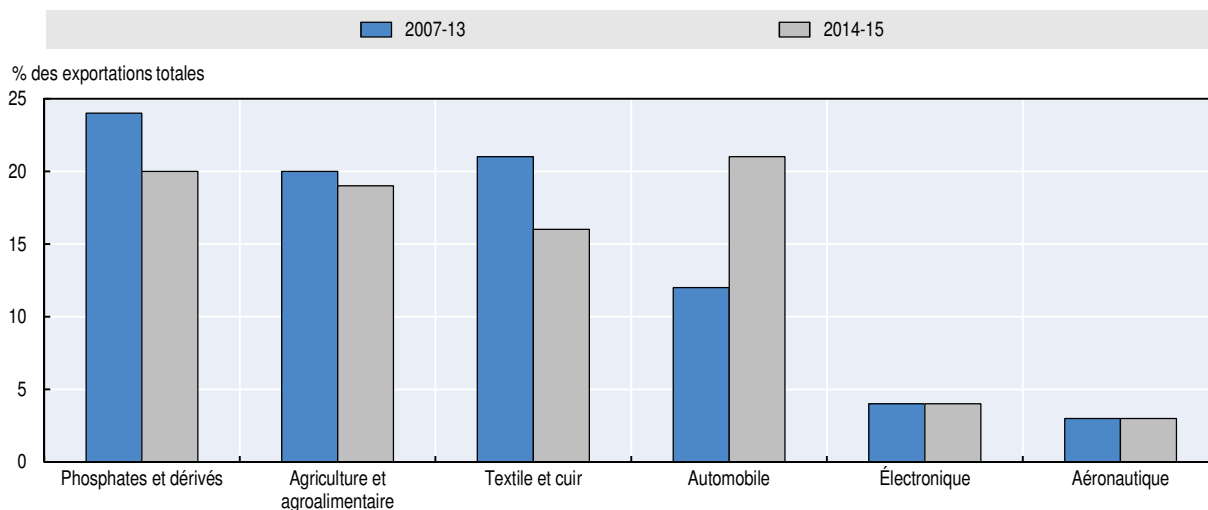
Note : Le calcul des ACR s'effectue sur un total de près de 900 produits, classification STIC Rev 3 4 digit code, en prenant la moyenne sur 2010-14. Il se base sur la méthode de Balassa.  $ACR_i = \frac{X_{ij}}{\sum_i X_{ij}} / \frac{\sum_j X_{ij}}{\sum_i \sum_j X_{ij}}$ , avec  $X_{ij}$  les exportations du secteur "i" du pays "j";  $\sum_i X_{ij}$  le total des exportations du pays "j";  $\sum_j X_{ij}$  la somme des exportations du monde dans le secteur "i"; et  $\sum_i \sum_j X_{ij}$  le total des exportations dans le monde.

Source : Calculs des auteurs à partir de Nations Unies (2014), Comtrade, <http://comtrade.un.org/>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933476078>

**Graphique 3.22. L'automobile est le premier secteur exportateur**

Évolution entre 2007-13 et 2014-15

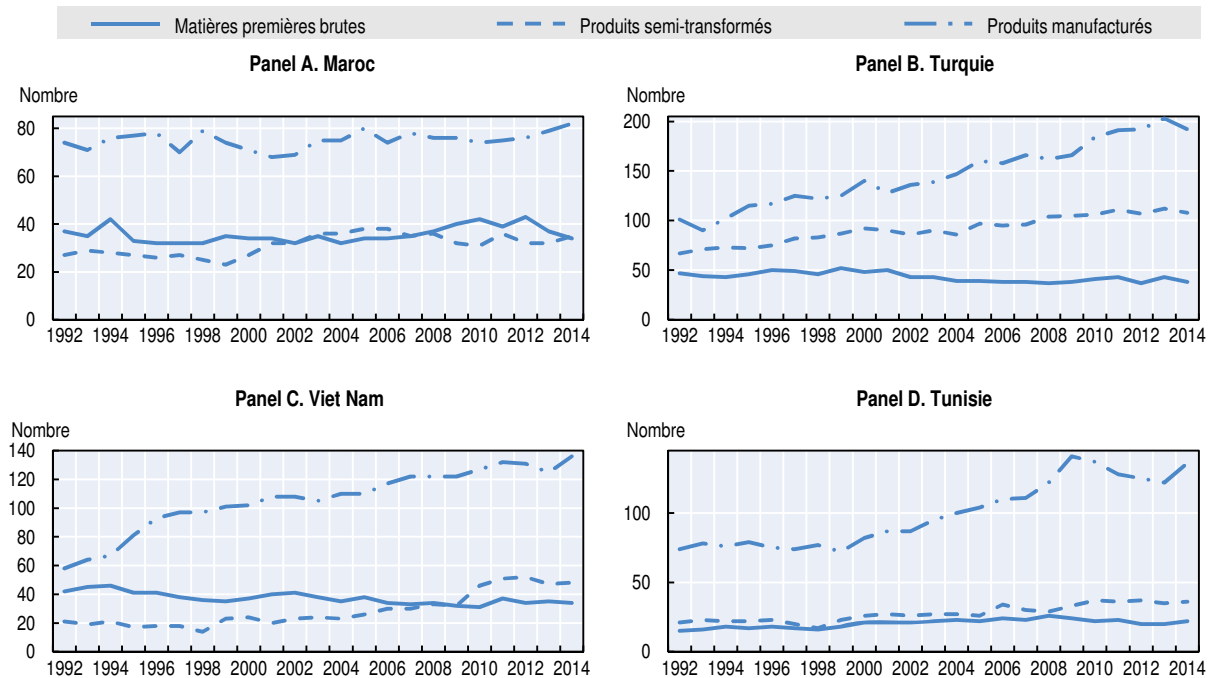


Source : Données fournies par le Maroc.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933476081>

### Graphique 3.23. Le nombre de produits manufacturés présentant un avantage comparatif stagne

Nombre d'ACR par catégorie de produits



Note : Le calcul des ACR s'effectue sur un total de près de 900 produits, classification STIC Rev 3 4 digit code, en prenant la moyenne sur 2010-14. Il se base sur la méthode de Balassa.  $ACR_i = \frac{X_{ij}}{\sum_i X_{ij}} / \frac{\sum_j X_{ij}}{\sum_i \sum_j X_{ij}}$ , avec  $X_{ij}$  les exportations du secteur "i" du pays "j";  $\sum_i X_{ij}$  le total des exportations du pays "j";  $\sum_j X_{ij}$  la somme des exportations du monde dans le secteur "i"; et  $\sum_i \sum_j X_{ij}$  le total des exportations dans le monde.

Source : Calculs des auteurs à partir de Nations Unies (2014), Comtrade, <http://comtrade.un.org/>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933476098>

Le secteur manufacturier est celui qui présente le plus d'avantages comparatifs. Plus de la moitié des ACR sont concentrés dans le secteur manufacturier, dont notamment les biens semi-manufacturiers (câbles isolés par exemple) et le textile (tableau 3.2). Les ACR au sein des produits primaires se concentrent quant à eux dans les produits agricoles et les matériaux bruts (phosphates naturels). Les apparitions de produits avec ACR sur la période 2000-14 font principalement partie des biens manufacturés, des machines/équipements de transport et des produits alimentaires, même si ces derniers connaissent aussi de nombreuses disparitions.

#### Tableau 3.2. Le secteur manufacturier présente le plus d'avantages comparatifs

Nombre de produits avec avantage comparatif

	2000	2014
Machines et équipement de transport	3	12
Animaux et produits alimentaires	31	35
Produits chimiques et dérivés	5	7
Matières premières	20	21
Biens manufacturés	69	75
Boissons et tabac	0	1

Note : Les catégories biens manufacturés et articles manufacturés divers ont été regroupées. La catégorie huiles animales et végétales a été regroupée avec les produits alimentaires. La classification utilisée est STIC Rev 3 4 digit code.

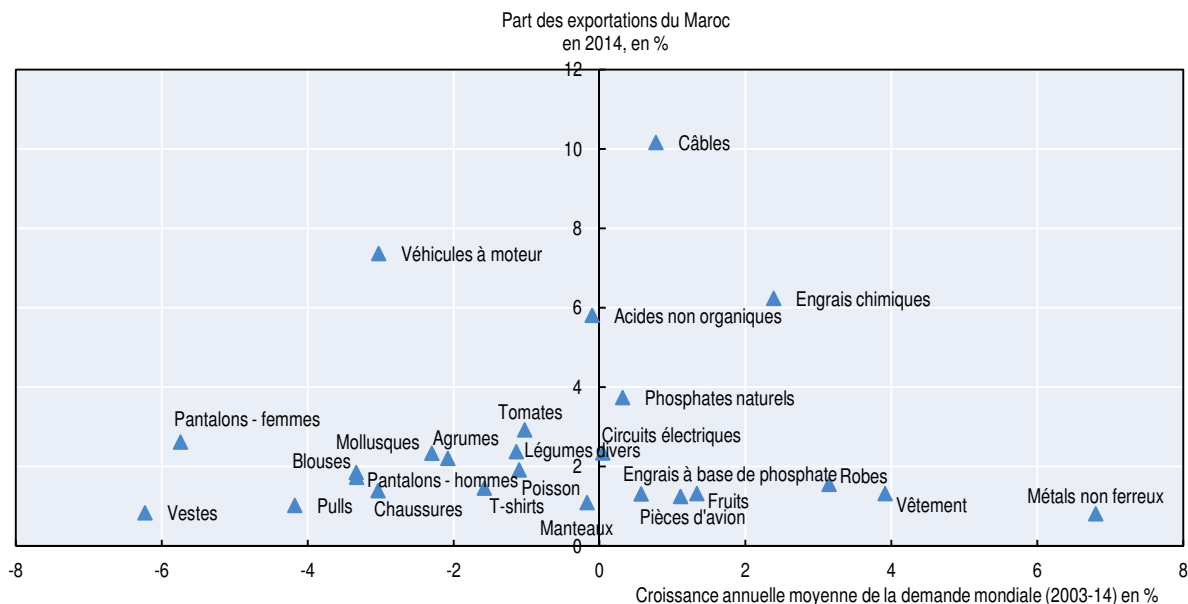
Source : Calculs des auteurs à partir de Nations Unies (2014), Comtrade, <http://comtrade.un.org/>.



Or, pour les principaux produits avec ACR, notamment pour les biens manufacturés, la demande mondiale ralentit. Sur les 25 premiers produits exportés avec ACR en 2014 (soit près de 70 % du total des exportations), la demande mondiale a baissé pour 15 d'entre eux depuis 2003. Les produits manufacturés, notamment le textile, sont particulièrement affectés. Les produits avec ACR qui marquent une croissance aussi bien à l'exportation qu'au niveau de la demande mondiale sont les câbles isolés, les engrais chimiques, les produits d'aéronautique, les produits métalliques non ferreux, certains produits d'habillement et les fruits secs (graphique 3.24).

**Graphique 3.24. La demande mondiale pour la majorité des produits avec avantage comparatif ne suit pas**

25 premiers produits avec ACR, soit 68 % des exportations en 2014



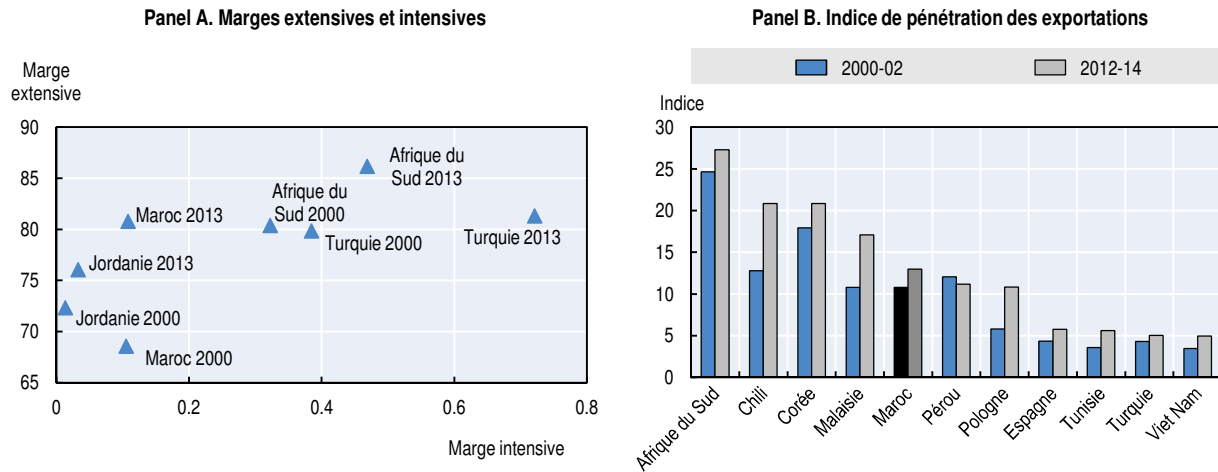
Note : La classification utilisée est STIC Rev 3 4 digit code.

Source : Calculs des auteurs à partir de Nations Unies (2014), Comtrade, <http://comtrade.un.org/>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933476105>

Le Maroc peut poursuivre la progression de sa marge intensive en ciblant les produits avec un ACR qui connaissent une hausse de la demande mondiale. Les exportations d'un pays peuvent se développer selon deux dimensions : le pays exporte davantage des mêmes produits (marge intensive) ou exporte de nouveaux produits (marge extensive). Depuis le début des années 2000, la marge extensive a progressé tandis que la marge intensive a nettement diminué en raison du fait que le panier d'exportations soit dominé par les biens ayant connu une croissance lente dans le commerce mondial (graphique 3.25 panel A). Le Maroc n'exporte que vers 12 % environ des pays qui achètent ses marchandises, laissant ainsi une grande marge de potentiel à l'exportation (graphique 3.25, panel B).

Graphique 3.25. L'indice de pénétration des exportations montre une faible évolution depuis 2000 pour le Maroc



Note : Panel A : La marge intensive est le ratio de la valeur en USD des exportations d'un pays donné sur la valeur en USD des exportations mondiales des produits qui sont dans le portefeuille d'exportations du pays. La marge extensive est la valeur en USD des exportations mondiales des produits qui sont dans le portefeuille d'exportations d'un pays donné sur la valeur en USD de tous les biens échangés. Panel B : L'indice de pénétration des exportations est la part du nombre réel des relations d'exportation (au niveau du produit du pays) conditionné par le pays A par rapport au nombre maximum de relations d'exportations qu'il peut avoir étant donné le nombre de ses exportations. Le dénominateur est calculé en additionnant le nombre de pays qui importent chaque produit que le pays A exporte. Un indice égal à 100 indique que le pays exporte vers tous les pays de destination de ses exportations.

Source : Banque mondiale (2016d), WITS, <http://data.worldbank.org>.

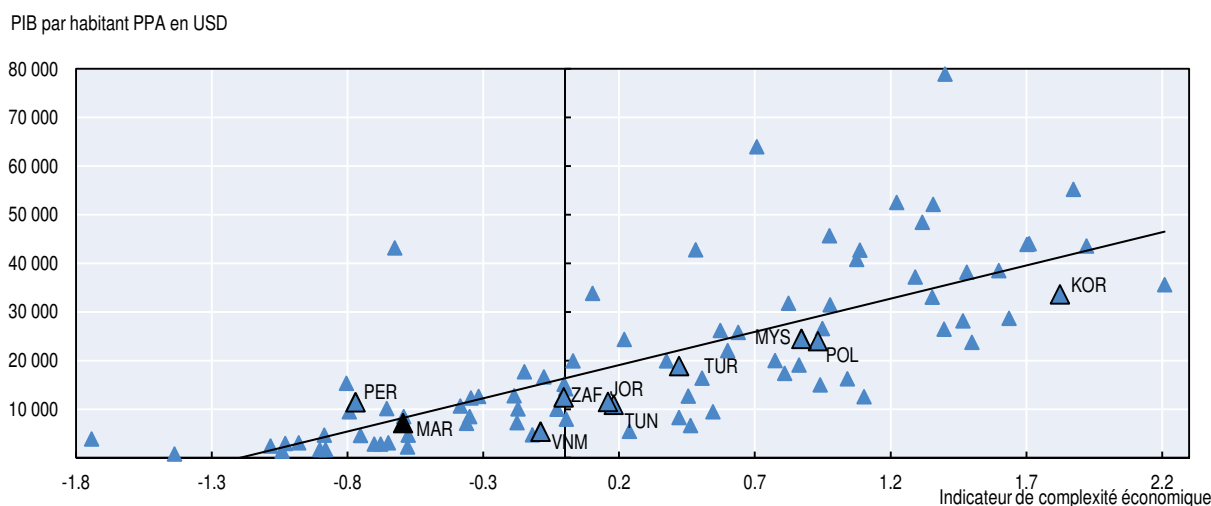
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933476114>

La marge extensive du Maroc peut être accrue par une diversification de l'économie accompagnée d'une hausse du niveau de complexité des produits. Pour exporter de nouveaux produits, le pays doit monter en gamme et produire des biens d'une valeur ajoutée supérieure. Le Maroc paraît en bonne voie pour mener à bien une diversification plus avancée de son économie : par rapport à son niveau de PIB, le niveau de complexité économique est suffisant (graphique 3.26). L'espace des produits, dont la méthodologie est décrite dans l'encadré 3.6, permet d'illustrer l'évolution de la structure productive du Maroc, et un des schémas de diversification possible vers des produits engageant des capacités et compétences proches de celles déjà existantes tout en ayant un degré de complexité supérieur. Depuis le milieu des années 90, le Maroc s'oriente vers des activités qui sont de plus en plus interconnectées avec de larges pans de l'économie. Le pays a depuis longtemps une présence importante dans des catégories de produits qui ont relativement peu d'interconnexion avec d'autres produits (textile, agroalimentaires), soit des produits en périphérie du réseau de l'espace des produits. Le Maroc progresse vers des produits très reliés entre eux (notamment dans l'automobile et les machines électriques) situés au centre de l'espace des produits. D'autres pays ont connu des évolutions similaires, comme la Pologne, avec une forte poussée de l'agro-industrie et des machines/appareils électriques et une disparition progressive du textile. L'analyse des produits vers lesquels le Maroc pourrait se diversifier à l'avenir compte tenu de ses capacités actuelles, du niveau de proximité des produits avec ceux déjà existants et de leur niveau de complexité (supérieur au niveau de complexité moyen) fournit les résultats suivants :

- La catégorie des pierres/verres, proche des capacités actuelles du Maroc, avec un niveau de complexité faible, et un gain d'opportunité intermédiaire (défini comme le bénéfice potentiel d'un pays à s'engager vers de nouveaux produits plus complexes).

- Les métaux (cuivre, aluminium, fer, zinc, étain, plomb, nickel), proches des pierres/verre en termes de capacité et de proximité, mais qui présentent un gain d'opportunité bien supérieur – qui doit toutefois être relativisé en raison l'importance énergétique nécessaire à leur exploitation.
- Les produits chimiques à la demande mondiale importante, proches des capacités actuelles et présentant un fort gain d'opportunité (similaire aux métaux).
- Les équipements de transport qui présentent une proximité et un niveau de complexité similaire aux produits chimiques, mais un gain d'opportunité bien moindre.
- Les machines et équipements électriques à forte demande mondiale, qui présentent à la fois la distance la plus importante, le plus haut niveau de complexité et les gains d'opportunité les plus importants.

Graphique 3.26. **Le niveau de complexité économique du Maroc est en ligne avec son niveau de PIB**



Note : Les pays pour lesquels la part des rentes issues des ressources naturelles est supérieure à 15 % en 2014 ont été retirés.

Source : Center for International Development at Harvard University, <http://www.atlas.cid.harvard.edu>.

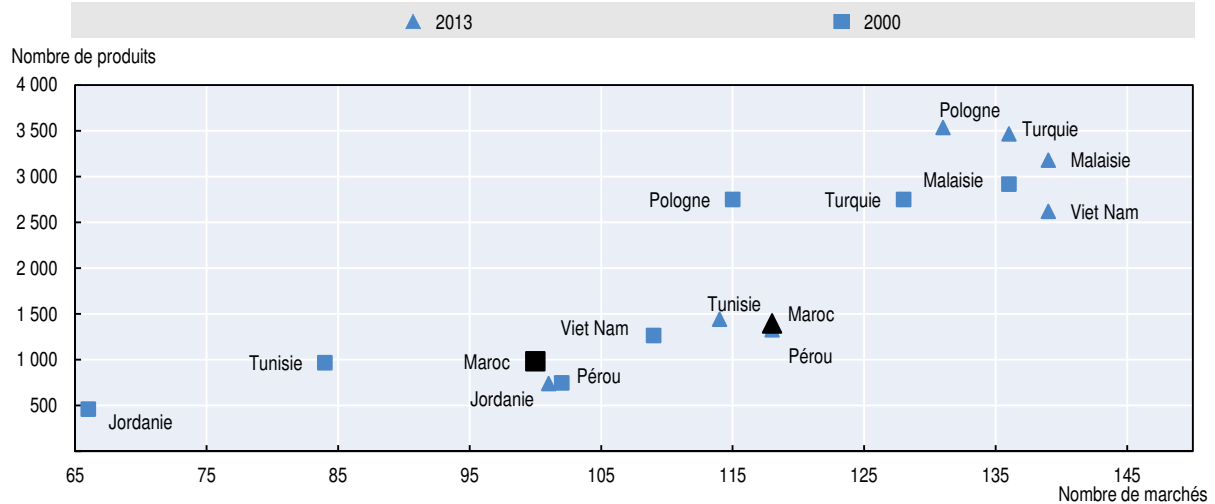
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933476124>

L'évolution vers les nouveaux produits devra être accompagnée d'une recherche de nouveaux marchés et d'une diversification des partenaires commerciaux. Les retombées de l'ouverture des années 90 ont été absorbées par l'économie marocaine mais des efforts restent à fournir pour réorienter les partenaires commerciaux. La concentration vers le marché européen se réduit progressivement (de 74 % des exportations en 2004 à 70 % en 2014) et le nombre de marchés d'exportation progresse (graphique 3.27), notamment vers les pays émergents (Brésil, Inde, Pakistan), du Golfe et d'Afrique subsaharienne (encadré 3.7). Toutefois cette hausse reste inférieure à celles d'économies comme la Jordanie, la Tunisie ou le Viet Nam. D'autres marchés apparaissent encore largement exploitables, comme en Amérique du Nord, et nécessiteront un changement d'organisation au sein des filières exportatrices et une hausse de la compétitivité des produits. À ce titre, la stratégie Maroc Export Plus (2009-18) pour le développement et la promotion des exportations accompagne les acteurs exportateurs (environ 100 entreprises par an, ce qui peut paraître relativement modéré) dans le ciblage des secteurs et des marchés porteurs.

Encadré 3.6. **Concepts liés à l'espace des produits**

L'espace des produits décrit un réseau de parenté (de connexion) entre produits. Le niveau de parenté est défini comme étant le niveau de similarité des intrants et des capacités nécessaires pour produire un produit (éducation, infrastructure, technologie, etc.). Le réseau de l'espace des produits se matérialise par des nœuds (des produits) reliés entre eux selon leur degré de similitude (la distance entre les produits). La théorie de l'espace des produits suppose que deux biens sont proches parce qu'ils mobilisent des capacités et des connaissances globalement identiques. Ils ont alors tendance à être produits ensemble, contrairement à des biens plus distants les uns des autres. Le centre du réseau de l'espace des produits est dense (les nœuds sont très interconnectés), et constitué de produits tels que les machines, les produits métalliques, les biens intensifs en capitaux, etc. La périphérie du réseau est moins dense (les nœuds sont moins connectés) et constitués de produits tels que ceux agricoles, pétroliers, etc. Comme les biens produits en temps  $t$  par un pays déterminent dans une large mesure les nouveaux biens qu'il sera susceptible de fabriquer à terme, une économie avec beaucoup de produits situés au centre du réseau se diversifiera plus facilement car ses produits ont beaucoup de liens de parenté avec de nombreux autres produits. La notion d'espace des produits rejoint celle de complexité économique, dont le degré dans un pays est déterminé par la composition des produits qu'il fabrique. Il reflète les structures productives nécessaires pour contenir et associer les connaissances requises à cet effet. Ainsi, renforcer la complexité économique est souhaitable car cela revient à exploiter un volume grandissant de connaissances productives.

Source : Hidalgo et Hausmann (2009) ; Hausmann et al. (2011) ; Hidalgo et al. (2007).

Graphique 3.27. **Le nombre de marchés d'exportation du Maroc augmente**

Source : Calculs des auteurs à partir de Nations Unies (2014), Comtrade, <http://comtrade.un.org/>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933476134>

### Encadré 3.7. **Le secteur de l'électricité et de l'électronique, une réussite d'exportation des compétences**

La filière de l'électricité et de l'électronique a connu un développement rapide grâce au programme d'électrification rural entrepris dans les années 1990. La mise en œuvre de ce programme a permis aux entreprises marocaines de développer des compétences spécifiques, notamment vis-à-vis des conditions climatiques, en ayant recours à l'innovation, des nouvelles méthodes et des matériaux adaptés. Désormais, les entreprises du secteur sont bien positionnées à l'international, notamment sur les marchés africains et d'Amérique latine. Le secteur est structuré avec une fédération qui organise de nombreux salons et voyages de prospection. L'innovation y est mise à l'honneur avec une commission spécifiquement dédiée à la recherche et au développement. Désormais, la fédération ambitionne de monter un projet pilote de village africain entièrement électrifié avec le savoir-faire et les compétences marocains.

Source : Auteur.

## **Le Maroc ne tire pas suffisamment partie de son intégration dans les chaînes de valeur mondiales**

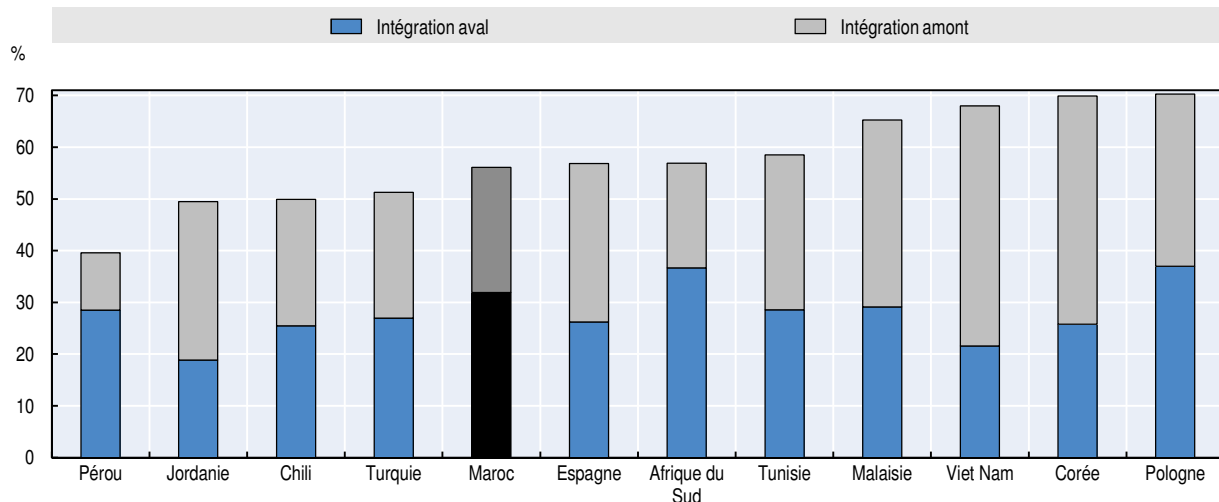
### ***Le Maroc est bien intégré dans les chaînes de valeur mondiales mais la dynamique de montée de gamme et la diversification restent faibles***

Les chaînes de valeur mondiales (CVM) offrent de nouvelles opportunités pour la transformation structurelle au Maroc. Elles représentent des réseaux de production internationaux au sein desquels les consommations intermédiaires sont produites dans plusieurs pays et assemblées dans d'autres. Chaque niveau des CVM offre des opportunités pour de nouvelles activités locales, des emplois, des compétences, de la technologie et des recettes fiscales. La participation aux CVM permet d'accélérer le processus d'industrialisation, et de monter en gamme en captant des parts plus importantes de valeur ajoutée. Au niveau des entreprises, l'intégration aux CVM permet de rehausser leur niveau de compétitivité (BAfD/OCDE/PNUD, 2014).

Le Maroc est bien intégré dans les CVM, à un niveau similaire à des pays tels que l'Espagne, l'Afrique du Sud ou la Tunisie, et supérieur au Chili ou à la Turquie (graphique 3.28). Une part de 56 % des exportations brutes marocaines consiste en de la valeur ajoutée étrangère incorporée dans les propres exportations du pays (intégration aval), ou sont utilisées pour fabriquer à l'étranger des biens intermédiaires qui seront ensuite exportés (intégration amont). Au sein de ces exportations, l'intégration aval prédomine (57 % du total de la valeur ajoutée exportée), mais la progression de l'intégration aux CMV est tirée par l'intégration amont, témoignant ainsi du rôle du Maroc dans les chaînes d'assemblage mondiales.

Malgré sa bonne intégration aux CVM, la dynamique de montée en gamme est faible. L'augmentation de la participation aux CVM n'a pas permis d'augmenter significativement la valeur ajoutée locale incorporée dans les exportations (graphique 3.29). Ainsi le Maroc dispose d'une forte proportion de valeur ajoutée étrangère dans ses exportations, qui lui a permis d'accroître sa productivité et devrait constituer un facteur facilitant sa diversification et la découverte de nouveaux produits d'exportation (BAfD/OCDE/PNUD, 2014). Or la réduction des marges extensives semble témoigner des progrès limités dans ce domaine.

Graphique 3.28. **Le Maroc est relativement bien intégré dans les chaînes de valeur mondiales**  
2011

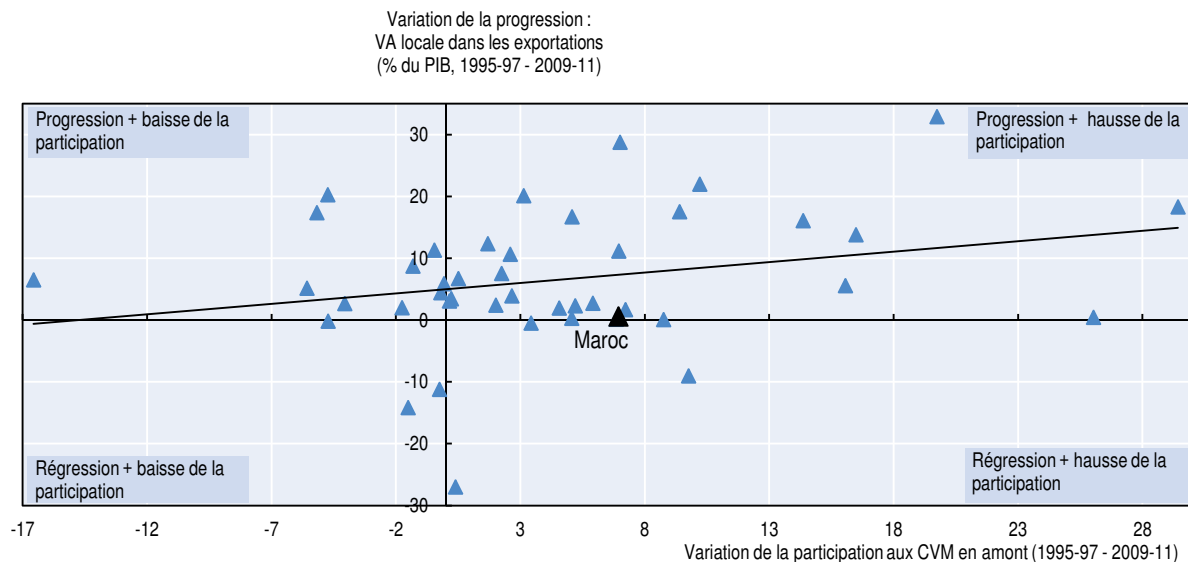


Note : L'intégration amont se mesure par la part de la valeur ajoutée étrangère incorporée dans les exportations d'un pays. L'intégration aval se mesure par la part de la valeur ajoutée exportée par un pays qui est réexportée par le pays importateur.

Source : Calculs des auteurs à partir de CNUCED-EORA GVC (2014), The Eora Multi-Region Input-Output Database, <http://worldmrio.com/>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933476148>

Graphique 3.29. **Le Maroc pourrait avoir une hausse de la valeur ajoutée locale supérieure compte tenu de son niveau de participation aux CVM**



Source : Calculs des auteurs à partir de CNUCED-EORA GVC (2014), The Eora Multi-Region Input-Output Database, <http://worldmrio.com/>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933476151>

### **Au niveau sectoriel, la participation dans les CVM se traduit par une croissance de la valeur ajoutée locale mais pas de l'emploi**

La relation positive entre participation aux CVM et croissance de la valeur ajoutée locale observée au niveau national se manifeste au niveau sectoriel. L'intégration des secteurs aux CVM leur permet d'augmenter leur valeur ajoutée locale. Ceci est particulièrement retrouvé

pour les secteurs du commerce et le BTP. À l'inverse, ce n'est pas le cas pour le secteur des services financiers et aux entreprises.

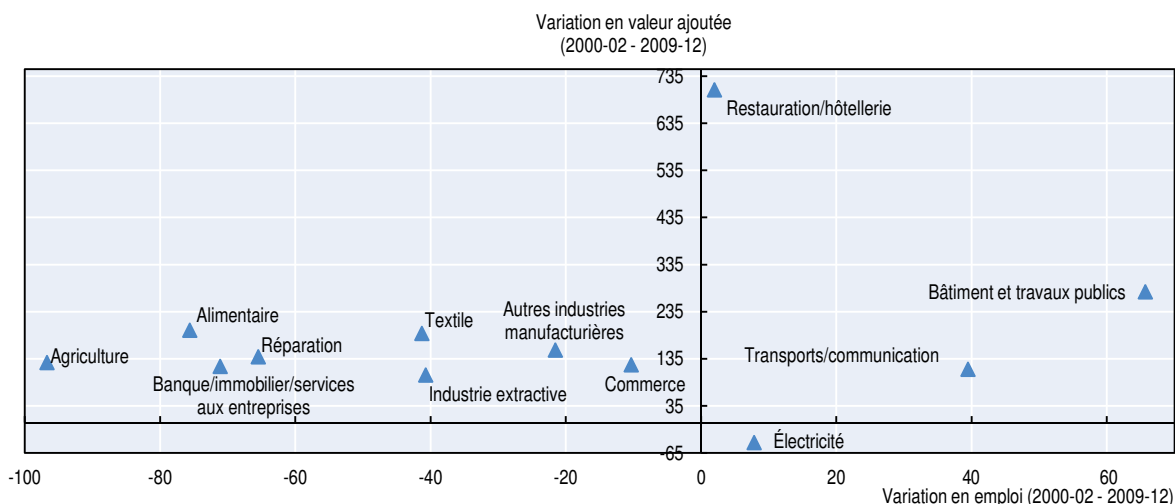
Toutefois, la hausse de la valeur ajoutée locale dans les exportations entre 1995 et 2011 s'est accompagnée d'une régression de l'emploi. Au niveau international, l'emploi progresse dans les pays où la participation aux CVM a significativement renforcé la valeur ajoutée locale dans les exportations (BAfD/OCDE/PNUD, 2014). À l'inverse, pour le Maroc, bien que la valeur ajoutée locale dans les exportations se renforce légèrement (+0.6 % entre 1995 et 2011), l'emploi se réduit de près de 20 % sur la même période dans les secteurs exportateurs des CVM (BAfD/OCDE/PNUD, 2014 ; encadré 3.6). Au niveau sectoriel, seuls le BTP, les transports et communications et dans une moindre mesure l'hôtellerie/restauration ainsi que l'électricité connaissent des progressions simultanées de la valeur ajoutée locale dans les exportations et de l'emploi (graphique 3.30).

### Encadré 3.8. La filière textile, un exemple de chaîne de valeur déstructurée

La filière textile ne dispose pas d'acteurs sur tout le long de la chaîne de valeur. Peu d'entreprises performantes sont implantées en amont (production de tissu) tandis qu'en aval la distribution informelle est largement répandue (jusqu'à 85 %). Ainsi, quelques acteurs très performants parviennent à croître rapidement, tandis que de nombreux petits acteurs satellites disparaissent ou se fondent dans l'informel. Cette spécialisation sur le milieu de la chaîne de valeur, où les entreprises importent le tissu, confectionnent localement et réexportent, ne permet pas de générer suffisamment de valeur ajoutée pour assurer la survie de la filière. Doper les activités amont et aval avec un système d'incitations repensé permettrait de redynamiser le secteur et de relancer la croissance du chiffre d'affaire, des performances à l'export et de l'emploi.

Source : Auteur.

Graphique 3.30. La hausse de la valeur ajoutée locale dans les secteurs exportateurs ne s'est pas accompagnée d'une progression de l'emploi



Source : Calculs des auteurs à partir de CNUCED-EORA GVC (2014), The Eora Multi-Region Input-Output Database, <http://worldmrio.com/>.  
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933476160>



## Références

- ANRT (2016), « Évolution en chiffres du marché national des télécommunications sur la période 2010-15 », Agence nationale de réglementation des télécommunications, Rabat, [www.anrt.ma/sites/default/files/2015\\_Analyse\\_evolution\\_2010-2015\\_fr\\_0.pdf](http://www.anrt.ma/sites/default/files/2015_Analyse_evolution_2010-2015_fr_0.pdf).
- Atiyas, I. et O. Bakis (2013), « Structural Change and Industrial Policy in Turkey », Working paper n° 2013-3, Sabanci Universitesi Rekabet Forumu, Istanbul, [http://research.sabanciuniv.edu/22308/1/str\\_ch\\_refwp.pdf](http://research.sabanciuniv.edu/22308/1/str_ch_refwp.pdf).
- BAfD/OCDE/PNUD (2016), *Perspectives économiques en Afrique 2016 : Villes durables et transformation structurelle*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/aeo-2016-fr>.
- BAfD/OCDE/PNUD (2014), *Perspectives économiques en Afrique 2014 : Les chaînes de valeur mondiales et l'industrialisation de l'Afrique*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/aeo-2014-fr>.
- BAfD/GdM/MCC (2015), *Diagnostic de croissance du Maroc*, Éditions BAfD, Abidjan, [www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Generic-Documents/Diagnostic\\_de\\_croissance\\_du\\_Maroc\\_%E2%80%93\\_Analyse\\_des\\_contraintes\\_%C3%A0\\_une\\_croissance\\_large\\_et\\_inclusive\\_-\\_version\\_FR.pdf](http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Generic-Documents/Diagnostic_de_croissance_du_Maroc_%E2%80%93_Analyse_des_contraintes_%C3%A0_une_croissance_large_et_inclusive_-_version_FR.pdf).
- Banque mondiale (2016a), *Indicateurs du développement dans le monde* (base de données), <http://data.worldbank.org>.
- Banque mondiale (2016b), *SE4ALL* (base de données), <http://data.banquemondiale.org>.
- Banque mondiale (2016c), *Doing Business 2015 : Au-delà de l'efficacité*, Washington, DC, <http://dx.doi.org/10.1596/978-1-4648-0351-2> <http://dx.doi.org/10.1596/978-1-4648-0351-2> <http://dx.doi.org/10.1596/978-1-4648-0351-2>.
- Banque mondiale (2016d), *WITS* (base de données), <http://data.banquemondiale.org>.
- Banque mondiale (2013), *Enquête entreprises* (base de données), [www.enterprisesurveys.org/data/](http://www.enterprisesurveys.org/data/).
- Banque mondiale (2007), *Enquête entreprises* (base de données), [www.enterprisesurveys.org/data/](http://www.enterprisesurveys.org/data/).
- Center for International Development at Harvard University, *The Atlas of Economic Complexity* (base de données), [www.atlas.cid.harvard.edu](http://www.atlas.cid.harvard.edu).
- Centre du commerce international (2012), « Maroc : Perspectives des entreprises - Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires », Document technique n° MAR-12-220.F, Centre du commerce international, Genève, [www.intracen.org/maroc-perspectives-des-entreprises-serie-sur-les-mesures-non-tarifaires/](http://www.intracen.org/maroc-perspectives-des-entreprises-serie-sur-les-mesures-non-tarifaires/).
- CESE (2014), « Rapport annuel », Conseil économique, social et environnemental, Rabat, [www.ces.ma/Documents/PDF/Rapports%20annuels/2014/RA-2014-VF.pdf](http://www.ces.ma/Documents/PDF/Rapports%20annuels/2014/RA-2014-VF.pdf).
- CESE (2013), « Gouvernance pour une convergence des stratégies sectorielles », Présentation powerpoint du 12 février 2013, Conseil économique, social et environnemental, Rabat.
- CESE (2012), « Le système fiscal marocain : développement économique et cohésion sociale », Conseil économique, social et environnemental, Rabat, [www.ces.ma/Documents/PDF/CES\\_Rapport\\_Fiscalite-VF.pdf](http://www.ces.ma/Documents/PDF/CES_Rapport_Fiscalite-VF.pdf).
- CGEM (2014), « Étude sur les leviers de la compétitivité des entreprises marocaines », *Commission investissement, compétitivité et émergence industrielle*, Confédération générale des entreprises du Maroc, Casablanca, [www.cgem.ma/upload/392118863.pdf](http://www.cgem.ma/upload/392118863.pdf).
- Conseil de la concurrence (2013), « Rapport annuel », Rabat, [www.conseil-concurrence.ma/publications/RapportAnnuel2013-Fr.pdf](http://www.conseil-concurrence.ma/publications/RapportAnnuel2013-Fr.pdf).
- Conseil de la concurrence (2011), « Rapport annuel », Rabat, [www.conseil-concurrence.ma/publications/RapportAnnuel2011-Fr.pdf](http://www.conseil-concurrence.ma/publications/RapportAnnuel2011-Fr.pdf).
- CNUCED-EORA GVC (2014), *The Eora Multi-Region Input-Output Database* (base de données), <http://worldmrio.com/>.
- fDi Markets (2016), Base de données, *Financial Times*, [www.fdimarkets.com](http://www.fdimarkets.com).
- Femise (2012), « Évaluation de la stratégie agricole du Maroc (Plan Maroc Vert) à l'aide d'un modèle d'équilibre général dynamique », Forum euroméditerranéen des Instituts de science économique, Marseille, [www.femise.org/etudes-et-recherches/evaluation-de-la-strategie-agricole-du-maroc-plan-maroc-vert-a-laide-dun-modele-dequilibre-general-dynamique/](http://www.femise.org/etudes-et-recherches/evaluation-de-la-strategie-agricole-du-maroc-plan-maroc-vert-a-laide-dun-modele-dequilibre-general-dynamique/).
- HCP (2016), « Étude sur le rendement du capital physique au Maroc », Haut-commissariat au plan, Rabat, [www.hcp.ma/attachment/638297/](http://www.hcp.ma/attachment/638297/).
- HCP (2011), « Enquêtes annuelles d'entreprises dans les secteurs du BTP, du commerce et des services 2004-2007 », rapport de synthèse, Haut-commissariat au plan, Rabat, [www.hcp.ma/Enquetes-annuelles-d-entreprises-sur-les-secteurs-du-BTP-du-commerce-et-des-services\\_a110.html](http://www.hcp.ma/Enquetes-annuelles-d-entreprises-sur-les-secteurs-du-BTP-du-commerce-et-des-services_a110.html).

- HCP (2007), « Enquête nationale sur le secteur informel », Haut-commissariat au plan, Rabat, [www.hcp.ma/file/102687](http://www.hcp.ma/file/102687).
- Hausmann, R. et al. (2011), *The Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity*, Massachusetts Institute of Technology and Center for International Development, Harvard University, Cambridge, M.A., <http://atlas.cid.harvard.edu/>.
- Hidalgo, C. A. et R. Hausmann (2009), « The Building Blocks of Economic Complexity », *Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS)*, vol. 106, n° 26, pp.10570-10575, <http://dx.doi.org/10.1073/pnas.0900943106>.
- Hidalgo, C. A. et al. (2007), « The Product Space Conditions the Development of Nations », *Science*, vol.317, n° 5837, pp.482-487, <http://science.sciencemag.org/content/317/5837/482?sid=8724ed7e-b9ee-426a-8665-c4af34938f7d>.
- Ires (2014), « Industrialisation et compétitivité globale du Maroc », Institut royal des études stratégiques, Rabat, [www.ires.ma/wp-content/uploads/2015/11/rapport\\_industrialisation\\_0.pdf](http://www.ires.ma/wp-content/uploads/2015/11/rapport_industrialisation_0.pdf).
- Ires (2013), « Les accords de libre-échange conclus par le Maroc : incidences sur la compétitivité globale du pays et voies d'optimisation », Institut royal des études stratégiques, Rabat, [www.ires.ma/wp-content/uploads/2015/12/presentation\\_dg\\_ces\\_23\\_mai\\_2013\\_version\\_site\\_web.pdf](http://www.ires.ma/wp-content/uploads/2015/12/presentation_dg_ces_23_mai_2013_version_site_web.pdf).
- MAPM (2009), « Plan Maroc vert », Présentation powerpoint de mai 2009, Ministère de l'Agriculture et de la pêche maritime, [www.agriculture.gov.ma/](http://www.agriculture.gov.ma/).
- MEF (2016), « Situation et perspectives de l'économie nationale : Au-delà de l'écran comptable, la transformation structurelle continue », Ministère de l'Économie et des Finances, Direction des Études et des Prévisions financières, Rabat, [www.finances.gov.ma/Docs/dtfe/2015/etude\\_ecrancomptabletransformation.pdf](http://www.finances.gov.ma/Docs/dtfe/2015/etude_ecrancomptabletransformation.pdf).
- MET (2010), « Stratégie nationale de développement de la compétitivité logistique, Synthèse de la stratégie et du Contrat-Programme 2010-15 », Ministère de l'Équipement et des Transports, Rabat, [www.invest.gov.ma/upload/secteurs/fr\\_Document\\_98.pdf](http://www.invest.gov.ma/upload/secteurs/fr_Document_98.pdf).
- Micien (2014), « De l'émergence aux écosystèmes performants 2014-20 », Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Économie numérique, Rabat, [www.mcinet.gov.ma/~mcinetgov/fr/content/plan-d%E2%80%99acc%C3%A9l%C3%A9ration-industrielle-2014-2020-0](http://www.mcinet.gov.ma/~mcinetgov/fr/content/plan-d%E2%80%99acc%C3%A9l%C3%A9ration-industrielle-2014-2020-0).
- Nations Unies (2014), *UN Comtrade Database* (base de données), <https://wits.worldbank.org/>.
- Office des changes (2013), « Rapport annuel », Rabat, [www.oc.gov.ma/](http://www.oc.gov.ma/).
- Onudi (2015), *World Productivity Database* (base de données), [www.unido.org](http://www.unido.org).
- PNUD/MBRF (2014), « Arab Knowledge Report 2014 Youth and Localisation of Knowledge », Dubaï, [www.undp.org/content/dam/rbas/report/UNDP-GENERAL-REPORT-ENG.pdf](http://www.undp.org/content/dam/rbas/report/UNDP-GENERAL-REPORT-ENG.pdf).
- Shafaeddin, M. (2006), « Does Trade Openness Favour or Hinder Industrialization and Development? », *Third World Network Trade & Development Series*, n°31, [https://mpr.ub.uni-muenchen.de/4371/1/Mpra\\_paper\\_4371.pdf](https://mpr.ub.uni-muenchen.de/4371/1/Mpra_paper_4371.pdf).

## ANNEXE 3.A1

## Analyse de la décomposition de la productivité : Note méthodologique

La méthode de décomposition de la productivité décline les changements dans la productivité du travail en des effets intrasectoriels, intersectoriels et croisés. Les effets intrasectoriels mesurent la croissance de la productivité au sein de chaque secteur. Les effets intersectoriels mesurent l'effet sur la productivité globale du mouvement des ressources entre des industries ayant des niveaux de productivité différents. Enfin, les effets croisés représentent les effets induits par la réallocation du travail entre industries ayant des taux de croissance de la productivité différents.

Pour chaque industrie  $i$ , en temps  $t$ , la productivité du travail est définie par la production ( $Y$ ) divisée par le travail ( $L$ ) :

$$LP_{it} = \frac{Y_{it}}{L_{it}}$$

$$LP_t = \frac{Y_t}{L_t} = \frac{\sum_i Y_{it}}{\sum_i L_{it}}$$

En termes nominal, la productivité du travail peut être présentée comme la somme pondérée de la productivité intrasectorielle :

$$LP_t = \sum_i LP_{it} \frac{L_{it}}{L_t}$$

Exprimé en différentiel :

$$\Delta LP = \sum_i \Delta(LP_i) \frac{L_{it-1}}{L_{t-1}} + \sum_i LP_{it-1} \Delta\left(\frac{L_i}{L}\right) + \sum_i \Delta(LP_i) \Delta\left(\frac{L_i}{L}\right)$$

En divisant par  $LP_{t-1}$  pour obtenir le taux de croissance :

$$\frac{\Delta LP}{LP_{t-1}} = \sum_i \frac{\Delta LP_i}{LP_{it-1}} \frac{Y_{it-1}}{Y_{t-1}} + \sum_i \frac{LP_{it-1}}{LP_{t-1}} \left(\frac{L_{it}}{L_t} - \frac{L_{it-1}}{L_{t-1}}\right) + \sum_i \frac{1}{LP_{t-1}} (\Delta LP_i) \Delta\left(\frac{L_i}{L}\right)$$

Le premier composant représente l'effet intrasectoriel, i.e. la somme des taux de croissance de la productivité des industries, pondérée par les parts dans l'emploi.

Le deuxième composant est l'effet intersectoriel, i.e. la somme des changements dans la répartition de l'emploi, pondérée par les niveaux relatifs de productivité (i.e. le ratio de la productivité de l'industrie dans la productivité moyenne). Cet effet peut aussi être décomposé

en tant que la somme des taux de croissance de l'emploi dans les branches, pondéré par les parts initiales dans l'emploi, moins la croissance de l'emploi total.

Le dernier composant est l'effet croisé. S'il est positif, cela indique que les effets intrasectoriel et intersectoriel sont complémentaires et que la croissance de la productivité est positive dans les industries en expansion et négative dans celles en déclin.

L'analyse de la décomposition de la productivité est sensible au nombre de secteurs pris en considération dans l'analyse : s'il est trop petit, une partie importante des changements intersectoriels ne sera pas pris en compte et apparaîtra dans l'effet intrasectoriel, ce qui peut conduire à ignorer certaines transformations structurelles importantes



Extrait de :  
**Examen multidimensionnel du Maroc**  
Volume 1. Évaluation initiale

Accéder à cette publication :  
<https://doi.org/10.1787/9789264274945-fr>

**Merci de citer ce chapitre comme suit :**

OCDE (2017), « Vers une économie marocaine plus compétitive », dans *Examen multidimensionnel du Maroc : Volume 1. Évaluation initiale*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264274945-8-fr>

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à [rights@oecd.org](mailto:rights@oecd.org). Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) [info@copyright.com](mailto:info@copyright.com) ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) [contact@cfcopies.com](mailto:contact@cfcopies.com).