



Centre des Etudes Doctorales : Sciences Economiques et Gestion

Laboratoire de Recherche : Laboratoire Interdisciplinaire de recherche en économie, finance et management des organisations

Thèse pour l'obtention du Doctorat en Sciences Economiques et de Gestion

Sous le thème :

**Compétitivité et position extérieure du Maroc :
une investigation empirique via les approches EBA
et BEER**

Présentée et soutenue par :

Mr. ICHOU Mohammed Adil

Sous la direction du professeur :

Mr. EL HIRI Abderrazak

Membres de Jury :

Pr. Abderrazak EL HIRI	PES (FSJES - Fès)	Président - Encadrant
Pr. Amina HAUDI	PES (FSJES - Fès)	Rapporteur
Pr. Ahmed AZOUGAGH	PH (FSJES - Fès)	Rapporteur
Pr. Nabil BOUBRAHIMI	PH (FSEG – Kénitra)	Rapporteur
Pr. Fouad BEN EL HAJ	PH (FSJES - Fès)	Suffragant

بسم الله الرحمن الرحيم ابدأ وعليه توكلت إنه ربي رب العرش العظيم

L'Université Sidi Mohamed Ben
Abdellah de Fès n'entend donner
aucune approbation, ni improbation
aux opinions émises dans cette thèse.
Ces opinions sont propres à l'auteur.

Dédicace

Du profond du cœur, je dédie ce travail :

À mes très chers parents

Pour tous les sacrifices qu'ils ont faits et pour tout le souhait qu'ils ont offert tout au long de mes études. Que Dieu vous protège, je vous aime.

À mes chers frères Yassine et Bader-Eddine

Pour ses aides et leurs soutiens qu'ont permis de surmonter mes difficultés et de m'encourager afin d'arriver.

À ma chère sœur Radia et son mari Redouane

Pour leurs précieux conseils et leur soutien moral.

À ma femme Wissame et mon fils Yasser

Merci énormément.

À toute ma famille

À mes amis

Pour leur encouragement et pour les meilleurs moments que nous avons passés ensemble.

À tous ceux que j'aime

Dieu merci

Remerciements

Lors de la rédaction d'un travail académique, il est coutume de remercier ceux et celles qui nous apportent aide, soutien et encouragement tout au long de ce parcours.

Mon premier devoir est de remercier Dieu de m'avoir donné un esprit de force pour trouver un équilibre solide entre ma thèse, ma vie personnelle et mon travail. Au moment difficile et décisif de ma thèse, j'ai senti que son existence était toujours proche de moi, tout comme son soutien. Encore une fois, Dieu merci.

Ensuite, je tiens à remercier profondément mon directeur de thèse, monsieur le professeur **ELHIRI Abderrazak**, qui m'a énormément orienté dans l'accomplissement de ce travail. Il a joué un rôle actif et capital tout au long de ce travail, fournissant ses conseils, ses commentaires et son soutien à toutes les étapes du projet. À vrai-dire, sans lui ma thèse n'aurait pu voir le jour. Il m'a été un excellent encadrant.

Je souhaiterais également adresser mes sincères remerciements aux rapporteurs Mme.**HOUIDI Amina (FSJES – Fès)**, Mr.**AZOUAGH Ahmed (FSJES – Fès)** et Mr.**BOUBRAHIMI Nabil (FSJES – Kénitra)** pour le temps pris à lire et à évaluer mon travail en acceptant d'en être les rapporteurs. Mes remerciements chaleureux s'adressent aussi à Monsieur **BELHAJ Fouad (FSJES – Fès)** de me faire l'honneur de siéger en tant que membres du jury de cette thèse.

De même, j'aimerais également remercier grandement, M. **TRABELSI Mohamed** et Mme **BEIDAS-STROM Samya**, Seniors Economists au Fond Monétaire International, pour leur conseil tant intuitif que technique que vous m'avez apporté pour finaliser mon travail empirique.

Par la suite, j'aimerais aussi remercier mes parents pour son soutien tant moral que financier et ses prières. Tout au long de mon parcours, vous étiez ma source potentielle d'espoir et d'énergie. Je suis content et fier d'avoir des parents comme vous. Également, je suis reconnaissant du soutien de ma famille, non seulement mes parents mais aussi mes frères, ma sœur et ma femme.

Je tiens à saisir cette occasion pour remercier également mon cher Oncle **CHAQIRI Moha** pour vos efforts et votre réaction positive. Je voudrais aussi remercier tout particulièrement monsieur **AIT HADOU Moha** pour leur effort et votre fidèle engagement.

Je voudrais également remercier les professeurs de la faculté des sciences juridiques, économiques et sociales de Fès, en particulier, Mr.**DEBBAGH Issam**, Mr.**OUSSALEH.Lakbir**, Mr.**SLIMANI Hamid** et Mme.**TOUATE Samira**. Leurs conseils ont été très utiles pour moi au cours de la finalisation de ma thèse.

Je profite l'occasion pour remercier aussi le personnel administratif, notamment Madame **LAGHRIM Hakima**, responsable du service des études doctorales à FSJES Fès, pour leur prestation et leur service chaleureux.

Je dis aussi merci à mes amis, **GHANACHTI Mourad**, **SABAOUI Abdelali**, **SLIMANI Mourad**, **JABLI Toufik**, **ABADE Abdallah**, **TEBBAA Abdelhamid**, **KHARBOUCH Abdelatif** et **KHANCHAOUI Imad** pour les bons moments passés ensemble.

J'aimerais remercier tous mes collègues administrateurs pour leur soutien et leur compétence.

Merci à vous tous et toutes !

Sommaire

Introduction générale :	4
Chapitre I- Soubassements théoriques de la compétitivité	17
Introduction du chapitre I:	17
Section 1- Cadre conceptuel.....	18
Section 2- Origines théoriques du concept de compétitivité internationale	29
Section 3- Revue littérature sur les indicateurs de compétitivité:	73
Conclusion du chapitre I:	101
Chapitre II- Modèle économique de développement et de croissance du Maroc : diagnostic et thérapie	104
Introduction du chapitre II:	104
Section 1- État des lieux du MEDC du Maroc.....	106
Section 2- Bilan de compétitivité internationale du Maroc	138
Conclusion du chapitre II :	169
Chapitre III- Diagnostic de compétitivité du Maroc et des stratégies sectorielles	174
Introduction du chapitre III	174
Section 1-Niveau de compétitivité globale de l'économie marocaine : Etude Benchmark	176
Section 2- Evaluation des principaux indicateurs de compétitivité extérieure de l'économie marocaine.....	197
Section 3- Stratégies sectorielles du Maroc pour améliorer la compétitivité.....	237
Conclusion du chapitre III: Des défis restent à relever	249
Chapitre IV- Évaluation du niveau de compétitivité de l'économie marocaine : une application de l'approche EBA et de l'approche BEER	251
Introduction du chapitre IV :	251
Section 1- Soutenabilité du compte courant de la balance des paiements du Maroc : Application de l'approche EBA.....	254
Section 2- Estimation du mésalignement du taux de change du Dirham par rapport à son niveau d'équilibre : Une application de l'approche BEER.....	299
Conclusion du chapitre IV :	357
Conclusion générale :	359
Bibliographie	368
Annexes:	388
Table des matières	402

Problématique générale:

Au regard à l'importance donnée à la compétitivité et son rôle majeur dans le renforcement du modèle de développement et de croissance, particulièrement dans l'amélioration du compte courant de la balance des paiements, compte tenu la politique volontariste mise en œuvre par le Maroc qui axée sur des stratégies sectorielles transversales et des projets structurants notamment la mise en œuvre des plans sectoriels (Plan Maroc Vert, Plan d'urgence, etc.) et la création des écosystèmes dédiées à appuyer le secteur extérieur tout en restant ouvert sur les métiers mondiaux visant à libéraliser davantage l'économie et à faciliter sa mise à niveau ainsi que à améliorer sa compétitivité de façon à lui permettre une meilleure insertion dans un contexte mondial de plus en plus globalisé, le Maroc est-il compétitif vis-à-vis de ces principaux partenaires commerciaux ? Quels sont les seuils et les échelles de compétitivité atteints par le Maroc ? La position extérieure du Maroc est-elle forte?

Alors l'objectif de cette thèse est d'évaluer la position extérieure du Maroc, en présentant les différentes stratégies et plans sectoriels mis en œuvre, et en dressant un bilan sur l'économie marocaine pour savoir les scores atteints dans les rapports internationaux en matière de compétitivité. Il s'agira plus spécifiquement, d'une part de dégager le profil de compétitivité et ses incidences sur le redressement du solde de compte courant de la balance des paiements en tant qu'indicateur de compétitivité et, d'autre part, de vérifier empiriquement la tendance du taux de change du dirham, en tant aussi qu'indicateur de compétitivité, par rapport à l'évolution des fondamentaux macroéconomiques, tout en se basant sur deux approches fiables notamment l'approche EBA (External Balance Assessment) du FMI et l'approche économétrique BEER (Behavioural Equilibrium Exchange Rate) fondée sur les modèles Vecteurs Autorégressifs (Type-ARDL).

Liste des figures :

Figure 1: Explication classique et explication néoclassique	39
Figure 2: : Les sources de l'avantage concurrentiel national selon le modelé de « Diamond »	55
Figure 3: Le cube de compétitivité de Stéphane Garelli	59
Figure 4: Schéma résumant les composantes de l'Indice de Compétitivité Global	77
Figure 5: Les résultats du rapport 2015/2016.....	159
Figure 6: La répartition des coûts des IDE entrants au Maroc selon les secteurs d'activité et par région (En M.\$) entre 2012 et 2016.....	212
Figure 7: La répartition par pays des coûts des IDE entrants et Principales sociétés d'investissement au Maroc entre 2012 et 2016	212
Figure 8: Encadré sur l'Article IV du FMI	221
Figure 9: Schéma illustrant les différentes phases de l'évolution du solde de du compte courant	224
Figure 10: Schématisation des fondements de la méthodologie CGER.....	261
Figure 11: Processus de l'approche EBA	268
Figure 12: Les différentes modifications intégrées dans l'approche EBA	273
Figure 13: Évaluation du solde de compte courant par l'approche BEA	283
Figure 14: Détermination du taux de change réel d'équilibre	303
Figure 15: Détermination du taux de change réel d'équilibre et les quatre zones d'inconfort économique	304
Figure 16: Les relations théoriques reliant l'output gap et le mésalignement	325
Figure 17: Les relations reliant l'écart à la cible de balance courante et mésalignement.....	325
Figure 18: Relation théorique entre le taux de change et les fondamentaux	329
Figure 19: Détermination du retard optimal.....	349

Liste des graphiques :

Graphique 1: Décomposition de la croissance du secteur non agricole(en %)	126
Graphique 2: Evolution de la croissance et du chômage	130
Graphique 3: Evolution des coûts unitaires de la main d'œuvre au Maroc.....	139
Graphique 4: Evolution du TCER basé sur l'IPC et celui basé sur CUMO.....	140
Graphique 5: Résultats de l'indice d'avantage comparatif révélé.....	145
Graphique 6: Résultats de l'indice de participation aux chaines de valeur mondiale	146
Graphique 7: Participation globale du Maroc aux chaines de valeur mondiale	147
Graphique 8: Evolution du Classement général du Maroc dans le Doing Business.....	155
Graphique 9: Evolution du classement général et par indicateurs du Maroc au « WEF »	157
Graphique 10: Evolution du classement général Maroc dans l'indice du Budget Ouvert	161
Graphique 11: Evolution du classement général du Maroc dans l'indice sur la Liberté Economique	163
Graphique 12: Evolution du classement général du Maroc dans l'indice sur la Liberté Economique de la « Fraser Institute »	165
Graphique 13: Evolution du classement général du Maroc dans l'indice de perception de la corruption	166
Graphique 14: Evolution du score du Maroc	166
Graphique 15: Evolution du classement général du Maroc dans l'indicateur de développement humain	168
Graphique 16: Evolution du classement du Maroc par rapport à l'ensemble des pays étudiés ainsi que par rapport au pays de la région MENA et de l'Afrique du Nord	168
Graphique 17: Evolution des EC du Maroc avec l'UE dans le cadre des ALE	178
Graphique 18: Evolution des EC du Maroc avec les EU dans le cadre des ALE	180
Graphique 19: Structure des relations commerciales entre le Maroc et les États-Unis.....	180
Graphique 20: Evolution du degré d'ouverture commerciale	184
Graphique 21: Evolution de la part de marché absolue du Maroc.....	185
Graphique 22: L'indice de la demande mondiale adressée au Maroc	186
Graphique 23: Dynamique de la croissance du Maroc par rapport aux autres pays de la région MENA	186
Graphique 24: Comparaison de degré d'ouverture commerciale du Maroc avec les quatre pays de l'UMA	191
Graphique 25: Evolution de la balance commerciale du Maroc.....	197
Graphique 26: Principaux postes qui contribuent à l'augmentation des importations	199
Graphique 27: Evolution des importations des biens de consommation.....	200
Graphique 28: Part moyenne des principaux postes dans les importations globales.....	200
Graphique 29: Evolution des importations des produits énergétiques en M.Dhs	201
Graphique 30: Evolution des importations des produits céréaliers en Millions Dirhams	201
Graphique 31: Evolution des exportations globales du Maroc en Millions Dirhams	202
Graphique 32: Evolution des exportations de marchandises globales du Maroc en Millions Dirhams	203
Graphique 33: Evolution des métiers mondiaux du Maroc(MMM) :	204
Graphique 34: Evolution de la production des usines du Groupe Renault au Maroc	205

Graphique 35: Degré de diversification des exportations.....	205
Graphique 36: Intensité technologique des exportations marocaines	206
Graphique 37: Evolution de la balance des services en Milliards de DH et ses principaux postes	207
Graphique 38: Evolution des transferts des MRE en Million de DH	208
Graphique 39: Evolution de la part total des transferts des MRE et des recettes de voyages dans le déficit commerciale.....	210
Graphique 40: Evolution des IDE entrants au Maroc entre 2003 et 2016	211
Graphique 41: Evolution des réserves internationales nettes en MM.DH et en mois d'importations des B&S entre 2010 et 2016.....	216
Graphique42: Financements extérieurs	217
Graphique 43: Evolution du solde de compte courant entre 1980-2016.....	223
Graphique 44: Comparaison du Solde du compte courant (en % du Pib) par rapport au critère de convergence de l'UEMOA.....	225
Graphique 45: Evolution du taux de change de dirham.....	234
Graphique 46: Evolution du taux de croissance du Maroc entre 2008-2016	249
Graphique 47: Mesure du désalignement du taux de change effectif réel par rapport à son niveau d'équilibre	355

Liste des tableaux :

Tableau 1: Les 12 piliers de l'Indice de Compétitivité Mondiale.....	75
Tableau 2: Les trois stades de développement selon le Forum économique mondiale.....	77
Tableau 3: Composition des quatre facteurs de compétitivité pris en compte dans le WCY de l'IMD	94
Tableau 4: Description de l'indice de performance commerciale.....	100
Tableau 5: Tableau des estimations du FMI.....	142
Tableau 6: Les deux approches des chaînes de valeurs mondiales	144
Tableau 7: Résultats de l'indice PCI	146
Tableau 8: Synthèse de l'analyse quantitative de la chaîne de valeur mondiale	148
Tableau 9: Part de marché mondial et diversification des produits et des marchés du Maroc	150
Tableau 10: Classement du Maroc en termes de variation des parts de marché entre 2012 et 2016.....	151
Tableau 11: Indice du capital humain du Maroc	153
Tableau 12: Comparaison de l'indice du capital humain du Maroc avec les autres pays en fonction de leur revenu.....	154
Tableau 13: Les 11 aspects de la réglementation des affaires mesurés par Doing Business	155
Tableau 14: L'évolution du classement du Maroc par indicateurs	156
Tableau 15: L'ensemble des réformes qu'a entrepris le Maroc au cours des dernières années	156
Tableau 16: Classement du Maroc dans les 12 piliers de l'IGC.....	158
Tableau 17: La pondération des facteurs les plus problématiques pour le climat des affaires au Maroc selon le WEF	159
Tableau 18: Evolution du Stade de développement pour le Maroc dans le WEF	160
Tableau 19: Classement du Maroc par rapport à la zone MENA selon l'indice de liberté	163
Tableau 20: L'évolution du Maroc par année selon les 5 paliers de positionnement.....	163
Tableau 21: Les 24 composantes de l'indice de Liberté Economique de « Fraser Institute	164
Tableau 22: Evolution du stade de développement du Maroc selon le PNUD	168
Tableau 23: Les échanges commerciaux dans le cadre des accords de libre échange	177
Tableau 24: Echanges commerciaux avec l'UE dans le cadre des ALE	178
Tableau 25: Les échanges commerciaux du Maroc avec les EU dans le cadre des ALE	179
Tableau 26: Les échanges commerciaux du Maroc avec la Turquie dans le cadre des ALE	181
Tableau 27: Les échanges commerciaux dans le cadre de l'accord d'Agadir.....	183
Tableau 28: L'évolution des importations (M) et des exportations (X) pour les années 2005, 2010 et 2015(Données en millions de dollars)	189
Tableau 29: Indices d'intensité du commerce intermaghrébin (Moyenne 2010-2015)	193
Tableau 30: Degrés de concentration des produits d'exportation (en indice de concentration)	194
Tableau 31: Evolution du nombre de produits exportés	194
Tableau 32: L'évolution de l'indice de diversification du Maroc	195
Tableau 33: Indice ACR sur les produits les plus exportés	196
Tableau 34: Poids des transferts des MRE dans l'économie marocaine	208
Tableau 35: Les recettes de voyages	209
Tableau 36: Evaluation de l'adéquation du niveau des réserves selon la Métrie ARA du FMI.....	220
Tableau 37: Les 4 accords de la LPL conclus avec le FMI depuis 2012	226
Tableau 38: Evolution du taux de change annuel moyen de l'Euro vis-à-vis des principales devises	230
Tableau 39: Evolution du taux de change annuel moyen du dirham vis-à-vis des principales devises	231
Tableau 40: Evolution de l'indice du TCER, du TCEN et du différentiel d'inflation	231

Tableau 41: Evolution de l'indice bilatéral du TCER, du TCEN et du différentiel d'inflation du Maroc vis-à-vis d'un échantillon de pays concurrent	232
Tableau 42: Evolution du taux de change annuel moyen du dollar vis-à-vis des principales devises.....	233
Tableau 43: Evolution du taux de change annuel moyen du dirham vis-à-vis des principales devises	233
Tableau 44: Evolution de l'indice du TCER, du TCEN et du différentiel d'inflation (Entre 2017-2018).	234
Tableau 45: Les objectifs de la stratégie nationale de compétitivité logistique 2015	238
Tableau 46: La différence entre EBA& CGER	263
Tableau 47: La structure de l'approche EBA.....	266
Tableau 48: Classification des évaluations globales du FMI.....	269
Tableau 49: Méthode EBA du CC (Standard et Ajustée).....	274
Tableau 50: Comparaison des spécifications démographiques	276
Tableau 51: Estimation du compte courant ajusté des variations cycliques.....	287
Tableau 52: Compte courant effectif et compte courant estimé	288
Tableau 53: Compte courant sous-jacent.....	288
Tableau 54: Estimation des coefficients Beta1/ : (Période d'estimation : 2001Q1-2017Q4).....	289
Tableau 55: Estimation de la contribution des politiques	290
Tableau 56: Résultats de l'approche EBA pour l'année 2017	292
Tableau 57: Critères d'appréciation du FMI	292
Tableau 58: Résultats EBA du FMI (en % du PIB-fin 2017).....	293
Tableau 59: Contributions des facteurs dans le redressement du solde de CC au titre de l'année 2018	294
Tableau 60: Compte courant sous-jacent.....	295
Tableau 61: Estimation de la contribution des politiques	296
Tableau 62: Résultats de l'approche EBA pour l'année 2018.....	297
Tableau 63: Mésalignement du taux de change effectif réel.....	297
Tableau 64: Contributions des politiques dans l'ajustement de mésalignement du TCER.....	298
Tableau 65: Comparaison des différentes approches du taux de change d'équilibre	331
Tableau 66: Matrice de corrélation	347
Tableau 67: Résultats du Test Augmented Dickey Fuller, 2001T1- 2017T4.....	348
Tableau 68: Résultats du Test de Pesaran	349
Tableau 69: Résultats du Test de Causalité de Toda-Yamamoto, Q1 2001- Q4 2017	351
Tableau 70: Dynamique de court et de long terme	351
Tableau 71: Estimation de long terme.....	353
Tableau 72: Tests de Diagnostics	353
Tableau 73: Phases de désalignement du taux de change effectif réel du dirham.....	354

Liste des équations :

Équation 1: Indicateur de Balassa	78
Équation 2: La compétitivité à l'importation	81
Équation 3: La compétitivité à l'exportation	82
Équation 4: La compétitivité globale.....	83
Équation 5: L'avantage comparatif révélé symétrique	88
Équation 6: L'indice d'Herfindahl (IH) pour les exportations	88
Équation 7: L'indice d'Herfindahl(IH) pour les IDE	89
Équation 8: L'indice géométrique du taux de change réel	96
Équation 9: L'indicateur de compétitivité-prix.....	98
Équation 10: L'indice du capital humain.....	152
Équation 11: La formule de calcul de la métrique « ARA»	219
Équation 12: Formule pour calculer le taux de change réel.....	228
Équation 13: Viabilité extérieure.....	267
Équation 14: Modèle de régression du CC selon EBA.....	274
Équation 15: Le modèle CC estimé	287
Équation 16: Niveau des prix dans l'économie domestique	316
Équation 17: Niveau des prix dans l'économie étrangère	316
Équation 18: Le taux de change réel selon B/S.....	316
Équation 19: Formule pour calculer le mésalignement du TCER par rapport à sa valeur d'équilibre ...	324
Équation 20: Le taux de change d'équilibre comportemental (TCRC)	329
Équation 21: Le modèle ARDL.....	336
Équation 22: Les critères d'information	337
Équation 23: La formule du test de racine unitaire Dickey-Fuller Augmente	347

Liste des annexes :

Annexe 1: Liste des pays de l'EBA et de l'EBA-Lite.....	388
Annexe 2: Méthodologie de calcul du TCE.....	390

Annexe 3: Résultats de l'analyse (Outputs du modele ARDL)	392
Annexe 4: Résultats de l'estimation du désalignement du taux de change :	400

Liste des sigles et abréviations :

ACR: L'avantage comparatif révélé	des États de l'Afrique de l'Ouest	GATT: L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
ACRS: l'avantage comparatif révélé symétrique	CEN-SAD: Communauté des États Saélo-Sahariens	GCI: The Global Competitiveness Index, : Global Competitiveness Index
ADF: Dickey-Fuller Augmente	CEPII: Centre d'études prospectives et d'informations internationales	GENIE: Généralisation des Technologies d'Information et de Communication dans l'Enseignement
AEN: Avoirs Extérieurs Nets	CESE: Le Conseil économique, social et environnement	HCI: The Human Capital Index
AGRA: Activités génératrices de revenus	CFC: Casablanca Finance City	HCP: Haut-Commissariat au Plan
ALE : Accords de Libre-Echange	CGER: Coordinating Group on Exchange Rate	HOS: Heckscher-Ohlin-Samuelson
APALD: l'Autorité de Parité et de Lutte contre toutes les formes de Discrimination	CHU: Centre Hospitalier Universitaire	HP: Hodrick-Prescott
ARA: Assessing Reserve Adequacy	CPAC: Competitiveness Policy American Council	IATA: l'Association du transport aérien international
ARIMA: Auto-Regressive – Integrated – Moving Average	CUMO: Le coût unitaire de la main-d'œuvre	IBP: International Budget Partnership
B/S: Balassa-Samuelson	CVM: Chaines de valeur mondiale	ICA: Les indicateurs composites avancés
BAM: Bank Al-Maghrib	DTFE: Direction du Trésor et des Finances Extérieurs	ICM: Indice de Compétitivité Mondiale
BCE: Banque Centrale Européenne	DTS: Droit de tirage spécial	IDE: Les investissements directs étrangers
BEER: Behavioural Equilibrium Exchange Rate	EBA: External Balance Assessment	IFMIA: Instituts de Formation aux Métiers de l'Industrie Automobile
BID: Banque Islamique du Développement	ESR: Rapport sur les secteurs extérieurs	IH: L'indice d'Herfindahl
BM: Banque Mondiale	EU: Les États-Unis	IHH: L'indice Herfindahl-Hirschmann
CC: Compte courant	FDII: Fonds de Développement Industriel et des Investissements	IMD: l'Institute for Management Development, : International Institute for Management Development
CCG: Le Conseil de Coopération du Golfe	FEER: Fundamental Equilibrium Exchange Rate	IMG: L'indicateur mondial de la gouvernance
CDG: Caisse de Dépôt et de Gestion	FEM: Forum Économique Mondial	INDH: Initiative Nationale de Développement Humain
CDVM: Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières	FMA: Fonds Monétaire Arabe	
CE: Cambridge Econometrics	FMI: Fond Monétaire International	
CE-BSG: Centre d'Excellence pour la Budgétisation Sensible au Genre	GAFTA: Greater Arab Free Trade Area	
CEDEAO: La Communauté économique		

IPC: Indice des prix à la consommation
 IPS: Indice de la parité entre les sexes
 LCM: Ligne de Crédit Modulable
 LEADER: Liaison entre Actions de Développement de l'Economie Rurale
 LOF: La Loi Organique des Finances
 LPL: Ligne de Précaution et de Liquidité
 MCC: Millenium Challenge Corporation
 MCO: Moindres Carres Ordinaires
 MEF: Ministère de l'Economie et des Finances
 MENA: Middle East and North Africa
 MMM: Métiers Mondiaux du Maroc
 MOOC: Massive Open Online Course
 MRE: Les marocains résidant à l'étranger
 NTIC: Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication
 OC: Office de change
 OCDE: Organisation de Coopération et Développement Economique
 OCP: Office Chérifien des Phosphates
 OMC: Organisation mondiale du commerce
 ONGI : Organisation non gouvernementale internationale
 ONU: L'Organisation des Nations unies
 PAI: Le plan d'accélération industrielle
 PDRA: Plans de Développement Régionaux de l'Artisanat

PERG: Le Programme d'Electrification Rurale Global
 PGE: Plan Gouvernemental pour l'Egalité
 PGF: La productivité globale des facteurs
 PIC: Le programme d'initiative communautaire
 PME: Petites et Moyennes Entreprises
 PMV: Plan Maroc Vert:
 PNB: Produit net bancaire
 PNEI: B. Pacte national pour l'Emergence Industrielle
 PNRR: Le Programme National des Routes Rurales, : Le 2ème Programme National des Routes Rurales
 PNUD: Programme des Nations Unis pour le Développement
 PPA: Parité de pouvoir d'achat
 RAMED: Régime d'Assistance Médicale
 RIN: Réserves Internationales Nettes
 SCCS: Le solde du compte courant sous jacent
 SMIG: Le salaire minimum interprofessionnel garanti
 SPPM: Stratégie de Partenariat des Pays Membres
 TCEN: L'indice du taux de change effectif nominal
 TCER: Le taux de change effectif réel
 TI: Transparency International
 TPI: Trade Performance Index
 UE: Union Européenne
 UMA: Union maghrébine
 VAValeur ajoutée

VAR: Vecteurs AutoRégressifs
 VSB: Programme Villes Sans Bidonvilles
 WEO: World Economic Outlook
 WTOI: Indicateur des perspectives du commerce mondial

Introduction générale :

Le Littré¹ du XIX siècle ne connaît pas le terme « compétitivité », mais il liste uniquement « compétence », « compétiteur » (celui ou celle qui poursuit le même objet qu'un autre) et « compétition ». Ces termes viennent du latin «competentia, competere et competitio ». Le terme « compétitivité », ou « competitiveness » en anglais, est apparu dans la littérature économique Anglo-Saxon et s'est rencontré à partir de 1960 (Petit Robet 1979) et désigne le caractère de ce qui est compétitif². Il faudra attendre le début des années 1970 pour qu'il prenne sa coloration économique et les années 1980 pour qu'il s'impose comme un concept fort dans les discours politiques et économiques.

La compétitivité s'est développée dans les discours politiques et économiques à partir des années 1980 et tend à désigner, pour un objet collectif (Etat, région, entreprise, etc.), le fait d'être dans un état physique, organisationnel, technologique, lui permettant d'entrer en compétition économique avec d'autres entités. La grande importance donnée à la notion de compétitivité est un signe de l'émergence d'un nouveau monde économique axé sur la mondialisation et les économies de marché.

En effet, la notion de compétitivité économique est moderne et non soumise à une théorie économique générale. Ainsi, la croissance économique, le développement, la richesse des pays,... tous ces concepts rendent difficile de préciser une définition claire et uniforme concernant la compétitivité. Pour cela, cette dernière a connu un changement continu au fil du temps, dès son apparition jusqu'à nos jours, laquelle est liée à la politique commerciale, puis à la politique industrielle, ainsi qu'à la politique technologique des pays, et maintenant à la capacité des pays à améliorer le niveau de vie de leurs citoyens.

Bien que la littérature montre l'absence d'une définition unique et universelle de la compétitivité, et devant la diversité des définitions liées à cet aspect, trois catégories qualifiées pour regrouper toutes les définitions qui abordent le concept de compétitivité à savoir :

- (i) une définition microéconomique qui désigne la capacité d'une entreprise à maintenir sa part de marché domestique et international vis-à-vis de ses concurrents tout en

¹Le Littré est un Dictionnaire de la langue française, du nom de son principal auteur Émile Littré. Est publié par Hachette entre 1863 et 1872 pour la première édition ; et entre 1873 et 1877 pour la seconde édition en cinq tomes. Il reflète un état de la langue française classique et du bon usage littéraire entre le XVIIe et le XIXe siècle.

²Chopplet.M : « *Compétitivité* ». In: Quaderni, n°63, Printemps 2007. Nouveaux mots du pouvoir : fragments d'un abécédaire. pp. 22-24.

pratiquant des prix inférieurs sur des produits similaires ou bien en cherchant des positions de monopole par le biais d'une différenciation des produits,

- (ii) une définition macroéconomique qui signifie la capacité d'un secteur productif (primaire, secondaire et/ou tertiaire) à répondre aux besoins du marché intérieur et étranger, ayant comme objectif, en arrière-plan, de permettre une progression du niveau de vie des résidents du pays concerné.
- (iii) une définition méso économique (mixte) qui relie l'approche micro-économique et l'approche macro-économique, et qui considère que les dimensions de compétitivité-nation et celles de compétitivité-entreprise sont étroitement liées, de sorte que les politiques macroéconomiques induites par le gouvernement ont un impact sur la compétitivité des entreprises et, réciproquement, la compétitivité de la nation est essentiellement le fruit de celle des entreprises.

En outre, plusieurs économistes et organismes internationaux ont essayé de donner une définition précise de compétitivité, dont certains sont basés sur un concept étroit et réduit de la compétitivité fondé sur compétitivité-prix ou sur compétitivité-coût, tandis que d'autres utilisent un concept large couvrant presque tous les aspects de l'activité économique (hors prix).

La compétitivité est donc une notion à la fois complexe, relative et pluridimensionnelle. Elle tient compte de nombreux indicateurs économiques (le taux de change réel, le compte courant de la balance des paiements, les investissements directs étrangers, la part du marché, etc.) et son contenu réel en termes d'objectif à atteindre dépend des choix définis par les dirigeants car, c'est un processus de transformation. Autrement dit, c'est un concept qui englobe toutes les politiques économiques d'un pays.

Pour A.Martinet¹, la compétitivité pour une entreprise donnée, est l'aptitude de soutenir la concurrence. Cette capacité lui permet de maintenir son champ concurrentiel (domination par les coûts, la différenciation). Elle peut être de nature ex-post ou ex-ante. Au niveau de la firme, la compétitivité est dite ex-post, si elle mesure ses performances commerciales, ex-ante, si elle s'intéresse aux sources internes de la compétitivité.

Pascallon² et Ilgham³ supposent que, pour un produit donné, une entreprise est dite compétitive, si elle est capable non seulement d'offrir sur les marchés des produits à des prix inférieurs ou égaux à ceux des concurrents, mais de dégager une marge bénéficiaire supérieure

¹ Martinet.A, *Science de gestion et compétitivité de l'entreprise*. Edition In PERCEROU, Paris, 1984, p.60.

² Pascallon.P : « *L'assurance qualité facteur de compétitivité* ». In perceron R. ed. (1984).

³ Ilgham.M : « *Management stratégique et compétitivité* », Ed De Boeckuniversity, Paris, 1995, p.2.

ou égale à celles des concurrents. Par ailleurs, J-Louis Levet¹ montre pour qu'une entreprise soit compétitive dans son champ d'activité, si elle est capable d'innover plus vite que ses concurrents. Pour Lalla², la compétitivité ne se réduit pas seulement à son aspect prix (ou coût), l'aspect hors prix joue un rôle très important.

Concernant les définitions liées à la compétitivité des nations, plusieurs organismes et économistes se sont penchés sur ladite question. Debonneuil et Fontagne(2003)³ ont défini la compétitivité des nations comme la capacité d'une nation à améliorer durablement le niveau de vie de ses habitants et à leur procurer un haut niveau d'emploi et de cohésion. C'est notamment le cas des définitions du rapport de Jacquemin et Pench (1997) et du Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII, 1998). Dans le même courant, Couharde et Mazier (1999) et Carlin et alii (2001) ont montré qu'un accroissement des coûts salariaux unitaires dégrade les performances commerciales d'un pays. Autrement dit, selon eux, la compétitivité structurelle (hors-prix) joue un rôle très important dans la compétitivité sectorielle voire internationale. En effet, la technologie permet de s'assurer des niveaux de productivité élevés, la population devient exigeante en termes de qualité en raison du niveau élevé des salaires. Dans d'autres travaux, Fagerberg (1988)⁴ a fait directement le lien entre la compétitivité et le commerce extérieur, lequel il a considéré que la compétitivité internationale est « la capacité d'un pays à réaliser les objectifs centraux de la politique économique, en particulier la croissance du revenu et d'emploi, sans tomber dans des difficultés de la balance des paiements».

D'autres définitions de compétitivité des nations comme celles du *Competitiveness Policy Council* (1994) et de l'OCDE (1995) stipulent que la compétitivité est liée à la croissance économique et à l'accroissement du niveau de vie des citoyens tout en remplissant la condition de contrainte extérieure.

Toutefois, la compétitivité n'est pas simple à définir et divise la communauté économique. Généralement, la compétitivité n'est ni une fin en soi, ni un objectif, c'est donc un moyen d'améliorer le niveau de vie des populations

Dans ces définitions générales proposées dans la littérature économique, la contrainte extérieure et donc les performances commerciales ne sont pas appréhendées comme une fin en

¹ Levet.L.J : « *L'économie industrielle en évolution, les faits face aux théories* », Economica, Paris, 2004, p.225.

² Lall.S: « *Policies for industrial competitiveness in developing* », op.cit. P. 47.

³Debonneuil.M et Fontagne.L (2003), op.cit., p.17

⁴Fagerberg, Jan (1988): « *International competitiveness* ». In *The Economic Journal*, vol. 98.

soi, mais comme un facteur de compétitivité permettant l'amélioration des conditions de vie des agents économiques et le bien-être du pays.

Controverses théoriques sur «Compétitivité des nations » ou « Compétitivité des entreprises »...

Il est évident que la compétitivité a fait l'objet de nombreuses controverses dans la littérature économique moderne dont certains auteurs sont réticents à aborder la compétitivité d'une nation, puisque c'est une notion multidimensionnelle et son interprétation peut changer selon le contexte et la personne ou l'organisme qui l'utilise. En outre, il y a eu un changement profond dans les approches traitant le concept de « compétitivité », de l'approche de l'avantage comparatif (les écoles classique et néoclassique) qui analyse le potentiel du pays en matière des ressources naturelles et de la qualité de la main-d'œuvre, à l'approche de l'avantage concurrentiel puis à l'approche compétitif (les thèses contemporaines) qui basée sur la chaîne de valeur, la position géographique et le degré de la dépendance de l'État à la nouvelle technologie et au capital humain, permettant de construire un marché plus concurrentiel, attractif des investisseurs et plus compétitif. Mais les soubassements théoriques futurs de « compétitivité des nations » ont été établis par les fondateurs de l'école mercantiliste.

Il est primordial de souligner que le modèle mercantiliste a introduit le concept de la concurrence commerciale entre pays dans un jeu à somme nulle¹ au niveau international et a créé les premiers soubassements théoriques futurs de « compétitivité des nations ». Bien que la politique protectionniste ait aujourd'hui perdu de son attraction, mais l'amélioration de la compétitivité des exportations et des gains de productivité préconisés par les fondateurs de la pensée mercantiliste demeure aujourd'hui comme des objectifs-clés de la politique économique. Ainsi, les théories classique et néoclassique sur le commerce international (l'avantage absolu de Smith, l'avantage comparatif de Ricardo et la dotation relative en facteurs de production de Heckscher-Ohlin-Samuelson), s'appuient plus ou moins explicitement sur le concept de compétitivité entre pays selon laquelle une économie est relativement compétitive si elle est compétitive dans la production des produits qui utilisent de façon relativement intensive les facteurs de production dont elle est relativement bien dotée (Autrement, si elle est en situation du plein emploi).

Dès 1990, Porter mettait déjà en avant que la notion de compétitivité d'un pays n'avait aucun sens en soulignant qu'un pays ne pouvait être compétitif dans toutes les industries. Dans

¹« L'un ne perd jamais que l'autre n'y gagne ».

son analyse, Porter (1990) rejette les différents concepts de compétitivité comme une balance commerciale positive, les parts de marché ou encore la création d'emploi. Il affirme que nous devons abandonner la notion de compétitivité pour une nation car celle-ci n'a pas de sens et plutôt parler de prospérité économique. Selon lui, l'objectif principal d'une nation est de fournir un niveau de vie élevé et croissant pour ses citoyens. La capacité d'une nation à atteindre ce dernier dépendra non pas du concept de compétitivité mais de la productivité avec laquelle les ressources d'une nation en termes de travail et de capital sont employées. Porter arrive donc à la conclusion que « le seul concept de compétitivité qui a du sens au niveau national est celui de la productivité nationale » (Porter, 1990).

Dans le même sillage, P. Krugman(1994) a montré dans ses travaux liés à la compétitivité une vision fermement opposée à la notion de compétitivité d'une nation, confirmant la théorie de Porter selon lequel il a rejeté la définition classique de la compétitivité et l'assimile à une définition mercantiliste dans sa fameuse « theory pop ». Selon lui, ceux qui utilisent le terme de compétitivité d'une nation manquent de lucidité car les entreprises ne se livrent pas au même type de compétitivité que les nations (A Country is not a Company). Ainsi, il défend l'idée que « la compétitivité est un mot dénué de sens lorsqu'il est appliquée aux économies nationales. Et l'obsession de la compétitivité est à la fois erronée et dangereuse » (Krugman, 1994).

Les analyses de Porter (1990) et Krugman (1994, 1996) concluent que le terme de compétitivité nationale est tout simplement un autre mot pour désigner la productivité des nations².

Malgré ces mises en garde, de nombreux économistes contemporains ont défendu la compétitivité nationale. Prestowitz (1994)¹ soutient que la compétitivité, loin d'être une obsession dangereuse, est une préoccupation essentielle. Burton (1994)² souligne également que Krugman se concentre trop sur le commerce international et que la compétitivité concerne également les investissements, la technologie et les ressources humaines, qui, avec le commerce international, constituent les éléments constitutifs de la compétitivité. Lall (2001)³ s'est fait l'écho de cette opinion en soulignant que l'analyse de la compétitivité est «un moyen d'intégrer

¹Prestowitz, C. V. Jr. (1994): « *Playing to win*, Foreign Affairs». 73(4): 186-189.

²Burton, Daniel F. Jr. (1994): « *Competitiveness: Here to stay* ». *The Washington Quarterly*, 17(4): 99-109.

³Lall, S. (2001a): « *Comparing national competitive performance: An economic analysis of World Economic Forum's Competitiveness Index* ». Working paper number 61, Queen Elizabeth House, Oxford University, Oxford, the U. K.

de nombreuses branches de l'analyse économique» et, si elle est bien faite, «elle peut constituer un outil politique précieux».

En outre, le souci de la compétitivité a été au cœur des préoccupations et des analyses de l'économiste Stéphane Garelli¹, qui a intervenu pour développer la théorie de la compétitivité à travers l'élaboration des hypothèses solides qui sont généralement devenues la base de la compétitivité des nations. Stéphane Garelli a critiqué dans sa nouvelle approche l'idée de Paul Krugman, selon lequel a constaté que les nations se sont en concurrence et l'analyse de la compétitivité doit être entamée au niveau de l'entreprise ainsi qu'au niveau du pays (l'approche mixte). Ainsi, il a essayé de développer la théorie du diamant de Michael Porter qui a montré que la gestion de la compétitivité doit être à la fois systémique et systématique. D'une part, systémique signifie que l'analyse de la nature des relations existant entre les facteurs de compétitivité est aussi importante que l'examen des facteurs eux-mêmes (par exemple, lorsqu'il s'agit de développer des infrastructures, il ne s'agit pas uniquement de construire des aéroports, des voies ferrées, des ports, etc., mais également de relier toutes ces installations en un système logistique compétitif et intégré reposant sur les technologies les plus modernes avec des normes de sécurité élevées). D'autre part, systématique signifie que les plans d'action de gestion doivent être ajustés pour répondre aux conditions défavorables en mettant en place une stratégie de compétitivité cohérente, c'est-à-dire les mesures et les règles mises en œuvre doivent clairement être bien définies et prévisibles dans le but de renforcer la résilience des entreprises contre les chocs afin de mieux s'adapter aux conditions défavorables. Dans sa fameuse théorie, le cube de compétitivité, Stéphane Garelli a montré que l'examen du concept de « compétitivité » exige notamment un cadre macroéconomique solide, l'existence des entreprises créatrices de valeur ajoutée et des services publics ainsi que des infrastructures de qualité, et un solide filet de sécurité sociale. Il prévoit une division de l'environnement économique national en quatre principaux facteurs de compétitivité tels que la performance économique, l'efficacité du secteur public, l'efficacité des entreprises et l'infrastructure, fournissant une description exacte et appropriée des éléments influençant la compétitivité d'un pays.

Désormais, la compétitivité d'une nation est alors généralement définie comme la capacité d'un pays à produire des biens et services qui satisferont au test de la concurrence sur les marchés internationaux et à augmenter de façon durable le niveau de vie de ses populations et la cohésion sociale. Selon cette définition étendue de la compétitivité des nations, de

¹Stéphane Garelli est un professeur à l'IMD Business School, expert en compétitivité des nations et des entreprises sur les marchés internationaux et fondateur de l'IMD World Competitiveness Center.

nombreux facteurs vont l'influencer aussi bien sur le court terme et le long terme. Ainsi, les dotations factorielles, la technologie, les politiques économiques ou encore la libéralisation des échanges sont autant de facteurs qui peuvent être des déterminants de la compétitivité des nations.

Enfin, dans ce contexte, la compétitivité (des pays ou des entreprises) est définie comme une notion relative de sorte qu'il n'y a pas de niveau optimal de compétitivité et un pays (ou une entreprise) est toujours compétitif comparativement à un autre.

Il n'en existe pas de métrique approprié et unique pour mesurer la compétitivité d'un pays...

En termes de mesures, une littérature abondante s'est développée depuis le début des années 1980 pour mesurer la compétitivité de différents pays du monde et faire des comparaisons annuelles. En effet, jusqu'à nos jours, il n'y a pas d'indicateur officiel et unique concernant la mesure de compétitivité d'un pays. Elle peut être mesurée via de nombreux indicateurs (qualitatifs et quantitatifs) variant selon l'acteur économique concerné et l'approche retenue. Mais elle demeure un peu compliquée vu que la compétitivité englobe de nombreuses dimensions économiques et sociales différentes. Malgré les critiques formulées (Porter ; 1990 et Krugman; 1994) concernant le concept de compétitivité pour un pays, de nombreux organismes internationaux publient régulièrement des indicateurs composites pour la mesurer (IMD, BM, FMI, OMC, OCDE, etc.)¹. Ces évaluations aboutissent à un classement des pays en fonction de leurs « scores » dans différents aspects de la compétitivité. Le pays le mieux classé est alors celui qui est supposé le plus compétitif.

De ce fait, les indicateurs, dont les plus connus et très populaires dans les médias sont l'indice de performance commercial (TPI) du Centre de Commerce International (CCI), l'indice de taux de change et le compte courant de la balance des paiements (FMI), l'indice de l'environnement des affaires du « Doing Business », l'indice de compétitivité globale du « Forum économique mondial », l'indice de l'ouverture du budget établie par le « Partenariat International pour le Budget », l'indice de la lutte anti-corruption établie par « Transparency International », l'indice de la liberté économique établie par la « Fondation Héritage » et l'indice

¹IMD : International Institute for Management Development; BM : la Banque Mondiale; FMI : le Fond Monétaire International; OMC : Organisation mondiale du commerce; OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques.

du développement humain du « Programme des Nations Unies pour le Développement Humain » ainsi que l'indice du capital humain de la Banque mondiale.

La question de « compétitivité » se trouve au cœur des discussions de haut niveau à l'échelle nationale...

Bien que le concept de compétitivité internationale ait réellement pris toute sa dimension au siècle dernier. Depuis les accords de Bretton Woods¹, les échanges internationaux se sont considérablement accélérés grâce au développement des accords de libre-échange. Dès les années 80, la dérégulation des marchés financiers a favorisé la montée en puissance de la finance internationale et la croissance des investissements directs étrangers (IDE). Les progrès technologiques ont, quant à eux, facilité les transports et les communications en levant progressivement les contraintes géographiques. Aujourd'hui, la compétitivité concerne tous les aspects économiques, ne se limitant pas seulement à un seul secteur, ce qui permet à l'économie mondiale de bénéficier d'une avance technologique ou d'un savoir-faire spécifique et d'une diversification dans les services et les secteurs de pointe.

Dans le contexte national, le premier enjeu de la compétitivité de l'économie marocaine est d'équilibrer sa balance commerciale qui est devenue structurellement déficitaire depuis toujours, notamment en raison de la hausse de la facture énergétique et de l'accroissement de la demande nationale. Outre la dépendance énergétique, ce déficit met en lumière la faible compétitivité des exportations marocaines. Ces dernières sont peu diversifiées, que ce soit en termes de produits exportés ou de marché cible. L'essentiel des échanges internationaux se concentre vers l'Europe, en particulier vers la France et l'Espagne. Les exportations marocaines se caractérisent également par une faible valeur ajoutée constituant pour une grande part de réexportations, demi-produits et produits de consommation.

En revanche, à partir des années 2000, et pour faire face à ces défis, le Maroc a choisi une politique d'ouverture moderne basée sur l'ouverture vers l'international, la diversification de l'offre et la mise en œuvre d'un saut qualitatif tout en consolidant le développement économique via la favorisation des exportations (particulièrement celles des métiers mondiaux),

¹Accords signés en 1944 à Bretton-Woods (petite ville de l'état du New Hampshire aux Etats-Unis) pour la réorganisation du Système Monétaire International. Ces accords, ratifiés par 44 pays, visent à rétablir un ordre monétaire international par la création d'un Fonds monétaire international (FMI) et à favoriser la reconstruction et le développement économique des pays touchés par la guerre avec la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD). Ils font également du dollar la monnaie de référence dans le monde et donc de lier les cours des devises étrangères au dollar plutôt qu'à l'or. En 1976, les principes de Bretton Woods ont été abandonnés par tous les membres signataires et les devises du monde avaient de nouveau une fluctuation libre.

la stimulation de la demande intérieure, l'encouragement des investissements (privés, nationaux ou internationaux) et la négociation des meilleures conditions dans le cadre des accords de libre-échange (présenter des arguments de poids, à savoir une offre qualitative et diversifiée, une main-d'œuvre qualifiée et un climat des affaires propice au développement économique).

Dans ce cadre, la politique du Maroc dédiée à la compétitivité a connu de grands changements et des mutations profondes. Les réformes entreprises ont comme objectif la libéralisation de l'économie, le renforcement de l'ouverture sur l'extérieur et le rétablissement des équilibres macro-économiques fondamentaux. Les grands axes de ces réformes visent à renforcer les mécanismes du marché et à éliminer les distorsions en vue d'une allocation plus efficiente des ressources, tout en créant les conditions favorables au développement du rôle du secteur privé et à la compétitivité de la production nationale.

A cet égard, la politique volontariste du Maroc est basée sur une panoplie de réformes sectorielles et de projets structurants visant à libéraliser davantage l'économie, à faciliter sa mise à niveau et à améliorer sa compétitivité de façon à lui permettre une meilleure insertion dans un contexte mondial de plus en plus globalisé. De ce fait, le Maroc a doublé ses efforts d'intégration à l'économie mondiale, et s'est engagé dans un processus de transformation structurelle portée par des politiques sectorielles mises en place et la consolidation de son positionnement dans son espace euro-méditerranéen, maghrébin et africain.

Plusieurs initiatives ont été lancées visant le renforcement du niveau de compétitivité à l'échelle nationale qu'à l'international, en s'appuyant sur le développement de nouveaux secteurs à forte croissance à même de promouvoir les exportations, l'investissement intérieur et l'investissement direct étranger. Dans ce sens, le niveau de diversification et l'intensité technologique des exportations ont, depuis 2008, augmenté considérablement, notamment avec le développement des métiers mondiaux (l'automobile, l'aéronautique, etc.). De même, l'ouverture aux échanges extérieurs a progressé également par rapport à des pays comparables, bien que la croissance de la productivité semble être lente. En effet, l'efficacité de la stratégie de spécialisation sectorielle rend la compétitivité externe du Maroc relativement plus solide vis-à-vis de ses partenaires.

En effet, la libéralisation du commerce extérieur et son expansion ont ainsi constitué pour le Maroc un domaine d'intervention essentiel dans l'objectif d'assurer une meilleure compétitivité de la production nationale et d'approfondir son intégration dans les marchés mondiaux et dans son environnement économique régional arabe et euro-méditerranéen.

La question sous-jacente de notre thèse s'attache à l'évaluation de la compétitivité de l'économie marocaine, particulièrement de sa position extérieure...

Au regard à l'importance donnée à la compétitivité et son rôle majeur dans l'amélioration de la croissance et du développement économique, particulièrement dans le redressement du compte courant de la balance des paiements, compte tenu les réformes récentes et les stratégies sectorielles mises en œuvre par le Maroc qui sont dédiées spécialement à appuyer le secteur extérieur tout en restant ouvert sur les métiers mondiaux, l'objectif de cette thèse est d'évaluer la position extérieure du Maroc, y compris une présentation de différentes stratégies sectorielles et plans mis en œuvre pour réduire les écarts de performances en matière de compétitivité, et de dresser un bilan sur l'économie marocaine pour savoir les scores atteints dans les rapports internationaux en matière de compétitivité. Il s'agira plus spécifiquement, d'étudier empiriquement quels sont les facteurs de compétitivité en cause dans l'explication des divergences de performances extérieure de l'économie marocaine vis-à-vis de ses partenaires commerciaux en vue de dégager le profil de compétitivité et ses incidences sur le redressement du solde du compte de la balance des paiements en tant qu'indicateur de compétitivité d'une part et de vérifier, d'un point de vue économétrique, la tendance du taux de change du dirham, en tant qu'un indicateur de compétitivité, par rapport à l'évolution des fondamentaux macroéconomiques d'autre part, tout en se basant sur deux approches fiables notamment l'approche EBA(External Balance Assessment) du FMI et l'approche économétrique BEER fondée sur les modèles Vecteurs Autorégressifs (VAR).

Le plan à suivre...

Pour réaliser l'objectif principal de notre thèse afin de formuler une réponse sur ladite question sous-jacente, l'architecture de notre travail sera divisée en quatre chapitres interdépendants.

Le **premier chapitre** présentera une réponse sur une question cruciale à savoir: la compétitivité, de quoi parle-t-on ? On commencera d'abord par la définition de « compétitivité», ensuite on naviguera sur le fond de la littérature théorique pour savoir ses origines théoriques en synthétisant les différentes approches traitant ledit concept, soit d'une manière direct ou indirect, et enfin on citera les différents indicateurs de mesure de la compétitivité les plus exploités et adoptés par les économistes et organismes internationaux.

Etant donné le rôle positif que joue la « compétitivité » dans la croissance économique et donc, dans le développement de notre pays, **le deuxième chapitre** de cette thèse devrait être

considéré comme revêtant un caractère global et se focalisera sur une analyse globale de l'efficacité du modèle de développement et croissance actuel, et sa capacité à répondre aux nouveaux défis et incertitudes liés à la compétitivité qui se sont fait jour, notamment leur capacité à renforcer l'intégration de l'économie marocaine dans la chaîne de valeur mondiale, à créer de la richesse, à rendre la croissance économique plus inclusive, à redynamiser le marché d'emploi et à réduire les inégalités sociales et spatiales. A cet égard, notre analyse mettra le doigt, en premier lieu, sur les acquis et réalisations accumulées du modèle de développement et de croissance actuel du Maroc au niveau politique (intérieur et extérieur), économique et social. Puis, nous proposerons des recommandations pour accompagner ce modèle afin de surmonter les défis majeurs qui restent à relever, principalement en matière de la compétitivité globale. En second lieu, nous dresserons un bilan sur l'évolution de la compétitivité globale du Maroc au cours des dernières années, tout en se basant sur l'ensemble des rapports et indicateurs internationaux plus reconnus qui ont classé et évalué le Maroc dans le domaine de la compétitivité. Dans ce second volume, nous présenterons la compétitivité de l'économie du Maroc à l'égard du FMI, en examinant la tendance du taux de change réel (TCER), en tant qu'un indicateur de compétitivité, basé à la fois sur l'indice des prix à la consommation (IPC) et le coût unitaire de la main d'œuvre (CUMO), et puis nous présenterons les résultats d'un travail réalisé par le FMI en faveur de notre pays lequel a examiné l'impact des changements du TCER sur l'évolution de la position extérieure du Maroc, particulièrement sur les exportations des biens et services et celles des produits manufacturiers. Puis, nous exposerons les résultats d'une étude de la banque islamique du développement (BID) examinant les acquis du Maroc en matière de son intégration dans les chaînes de valeurs mondiale. Ainsi, nous essayerons d'analyser la performance à l'exportation au niveau sectoriel et de positionner les secteurs exportateurs sur une échelle de compétitivité au cours de la période 2012-2016 via l'utilisation de l'indice de performance commercial élaboré par le centre commercial international (CCI), et ce, d'un point de vue à la fois statique et dynamique. Par la suite, nous examinerons les scores de compétitivité atteints par le Maroc durant les dernières années tout en se basant sur les indicateurs les plus connus et très populaires dans les médias notamment l'indice de l'environnement des affaires du «Doing Business», l'indice de compétitivité globale du Forum économique mondial, l'indice de l'ouverture du budget établie par le «Partenariat International pour le Budget», l'indice de la lutte anti-corruption établie par «Transparency International», l'indice de la liberté économique établie par la «Fondation Héritage», l'indice du développement humain du «Programme des Nations Unies pour le Développement Humain» et l'indice du capital humain de la Banque mondiale.

Comme il est d'usage, après le chapitre II de caractère global, dans le **troisième chapitre** de cette thèse, nous reviendrons sur le diagnostic de compétitivité extérieure du Maroc et des stratégies de compétitivité mises en œuvre dans les deux dernières décennies. L'objet de ce chapitre sera donc dans un premier temps, d'étudier l'évolution des échanges commerciaux dans le cadre des accords de libre-échange(ALE) de manière statique, c'est-à-dire de faire un constat des différences en termes de la balance commerciale entre le Maroc et les pays de l'ALE afin de savoir est ce que ces accords conclus par le Maroc ont contribué significativement dans le redressement de sa balance commerciale, qui est déficitaire depuis toujours. Ensuite, nous analyserons, dans un second temps, l'évolution de la position extérieure du Maroc tout en établissant un Benchmark entre le Maroc et certains pays du monde et régions (UMA et MENA) en matière de commerce extérieur, de degré d'ouverture commerciale, de part de marché et de croissance économique, dont le but est de mettre le point sur les acquis et les atouts du Maroc en termes de compétitivité extérieure et qui peuvent être mobilisés pour renforcer son intégration commerciale et, au fur et à mesure, d'exposer les facteurs qui constituent les freins à l'intégration. Puis dans un troisième temps, nous montrerons, notamment, comment les principaux indicateurs de compétitivité extérieure de l'économie marocaine évoluent pendant les dix dernières années. En revanche, nous verrons que le Maroc a connu une forte mobilité dans leurs avantages technologiques et a ainsi développé de nouveaux avantages comparatifs dans des secteurs à plus forte intensité technologique. Enfin, le dernier axe sera consacré à présenter les différentes stratégies et plans sectoriels menés par le Maroc en faveur de renforcer l'industrie et de promouvoir la transformation structurelle tout en faisant une articulation entre les secteurs porteurs qui assurent une meilleure intégration aux chaînes de valeur mondiales.

D'un point de vue analytique, il est plus intéressant de souligner qu'il existe deux manières pour évaluer le potentiel de la compétitivité internationale d'un pays donné. Une approche globale multidimensionnelle basée sur une série de critères de compétitivité, qui peuvent être de nature quantitative, donc vérifiable et mesurable, ou de nature qualitative, donc uniquement vérifiable (elle fera l'objet du troisième chapitre). Puis une approche commerciale, qui devrait faire l'objet du dernier chapitre de cette thèse, axée sur une vérification empirique pour savoir quels sont les facteurs de compétitivité en cause dans l'explication des divergences de performances extérieure de l'économie marocaine. Cette deuxième approche fondée sur deux méthodes : (i) une méthode macroéconomique, nommée External Balance Assessment (EBA), à travers laquelle nous allons essayer de dégager le profil de compétitivité et ses incidences sur le redressement du solde du compte courant de la balance des paiements en tant

qu'indicateur de compétitivité, et (ii) une méthode purement économétrique dont laquelle nous analyserons la tendance du taux de change du dirham par rapport à l'évolution des fondamentaux macroéconomiques¹.

1 A noter dans ce cadre, que le compte courant de la balance des paiements et le taux de change réel se sont deux principaux indicateurs favorables les plus utilisés par les spécialistes et les économistes en matière d'évaluation de la compétitivité d'une économie.

Chapitre I- Soubassements théoriques de la compétitivité

Introduction du chapitre I:

Le concept de compétitivité a été massivement utilisé dans les discours politiques et économiques à partir des années 1980. Cette période a été caractérisée par la dégradation graduelle de la balance commerciale des Etats-Unis¹ (un déficit de 3,4% du PIB) et l'augmentation de la dette extérieure avec plus de 900 milliards de dollars ce qui a fait de ce pays, le plus endetté du monde sur les marchés étrangers (où le volume est passé de 1980 à 1985 de 501 Mds \$US à 950 Mds \$US²). Elle tend à désigner, pour un objet collectif (Etat, entreprise, région, etc.), le fait d'être dans un état physique, organisationnel, technologique, permettant d'entrer en compétition économique avec d'autres entités. La grande importance donnée à la notion de compétitivité est un signe de l'émergence d'un nouveau monde économique axé sur la mondialisation et les économies de marché.

Toutefois, la notion de compétitivité économique est moderne et non soumise à une seule théorie économique générale. Ainsi, la croissance économique, le développement, la richesse des pays..., tous ces concepts rendent difficile de préciser une définition claire et uniforme concernant la compétitivité. Pour ce, la notion de compétitivité a connu un changement continu au fil des temps, dès son apparition jusqu'à nos jours, elle est liée (i) à la politique commerciale, (ii) puis à la politique industrielle (iii) ainsi qu'à la politique technologique des pays, et maintenant (iv) à la capacité des pays à améliorer le niveau de vie de leurs citoyens.

Cependant, plusieurs économistes et organismes internationaux ont essayé de donner une définition précise de la compétitivité, dont certains se basent sur le concept étroit et réduit de la compétitivité à savoir la compétitivité-prix ou la compétitivité-coût, tandis que d'autres utilisent un concept large couvrant presque tous les aspects de l'activité économique (compétitivité structurelle ou compétitivité hors coût).

En outre, il y a eu un changement profond dans les approches traitant le concept de « compétitivité », de l'approche de l'avantage comparatif qui analyse le potentiel du pays en matière des ressources naturelles, de la qualité de la main-d'œuvre et du climat des entreprises, à l'approche de l'avantage concurrentiel basée sur la position géographique et l'analyse du degré de la dépendance de l'État à la nouvelle technologie et au capital humain, permettant de construire un marché plus concurrentiel, attractif des investisseurs et plus compétitif. En

¹Gérard Tasso : « Les causes du déficit extérieur américain »; Université Paris 7-Diderot ; Eco flash,n°220; 2007.

²Develle Michel : « L'économie d'endettement et sa prévisible évolution ». In: Revue d'économie industrielle, vol. 35, 1er trimestre 1986. Le financement de l'industrie. pp. 48-61.

effet, l'avantage concurrentiel contribue à l'amélioration de la productivité via la mise en place des chaînes plus productives et innovantes dans le but de répondre aux besoins du marché, notamment ceux des producteurs et consommateurs.

Dans le cadre de ce chapitre, nous allons essayer de formuler une réponse sur la question suivante : la compétitivité, de quoi y parle-t-on? La réponse nous amènera à suivre le plan suivant: la première partie se concentrera sur les idées de base et les différents modèles définissant le concept « Compétitivité ». La deuxième partie aura pour but d'esquisser de manière concise les racines théoriques de ce concept tout en reliant les différentes thèses traitant la notion de compétitivité des pays et celles des entreprises ou les deux à la fois, via une présentation des différentes références littéraires examinant ce sujet. L'idée fondamentale de cette partie est que la compétitivité des nations n'est pas observable à un niveau isolé de celle des entreprises et c'est pour cela que nous consacrerons une discussion portant sur les thèses défendant la compétitivité des pays et celles supportant la compétitivité des entreprises. La dernière partie du chapitre, fera l'objet d'une présentation théorique et mathématique de différents indicateurs appliqués par les institutions de recherche et les organismes internationaux visant spécialement l'évaluation du potentiel de compétitivité d'un pays donné. A noter dans ce cadre que les indicateurs retenus sont les plus médiatisés, et ils montrent un degré élevé de fiabilité et de crédibilité chez les autorités d'un pays, qu'ils soient ceux du secteur privé ou ceux du secteur public.

Section 1- Cadre conceptuel

I. Définition de la compétitivité :

Analysant les différentes recherches et différents travaux qui s'intéressent au sujet de la compétitivité, on souligne qu'il existe plusieurs définitions relatives à la notion de compétitivité, mais tous partagent une idée standard: *la compétitivité est la clé nodale de la prospérité.*

Étant donné que plusieurs dimensions, quantitatives et qualitatives, sont prises en compte pour définir la compétitivité (à savoir : les échanges commerciaux, le capital humain, le niveau de vie des citoyens, la richesse, etc.), les définitions en usage sont nombreuses et varient en fait selon le contexte (nation, entreprise ou secteur) et les mesures prises dans ce domaine.

1. Définition de la compétitivité selon l'entreprise :

La définition de la compétitivité des entreprises se focalise sur leur capacité à répondre aux besoins des différents consommateurs en leur fournissant des biens et des services de bonne qualité¹. Autrement dit, c'est la capacité d'une entreprise de produire des biens et/ou des services de bonne qualité et avec des prix compatibles avec le pouvoir d'achat des consommateurs et avec des coûts inférieurs à ceux de ses concurrents. Si on introduit la dimension du territoire, on peut redéfinir la compétitivité comme la capacité d'un territoire d'attirer davantage d'entreprises exerçant des activités de forte valeur ajoutée dans la mesure où celles-ci doivent fabriquer des produits avec un rapport qualité-prix favorable pour faire face à leurs concurrentes.

En général, la compétitivité de l'entreprise reflète sa capacité à fournir aux consommateurs des produits et services plus efficaces que ses concurrentes, et son rapport qualité-prix favorable lui permet de rester plus compétitive sur les marchés nationaux et internationaux, et, par conséquent, de gagner des parts de marché importantes vis-à-vis de ses concurrents.

2. Définition de la compétitivité selon le secteur d'activité :

La compétitivité d'un secteur peut être définie en toute généralité comme la capacité des entreprises appartenant au même secteur d'activité d'un pays à maintenir et/ou augmenter leurs parts de marchés par rapport à leurs concurrentes sans avoir bénéficié d'un soutien direct de l'Etat, ce qui permet au pays de se distinguer dans cette activité et, par conséquent, d'augmenter la productivité des facteurs de production notamment le travail, le capital et la technologie.

3. Définitions institutionnelles et académiques de la compétitivité :

Il est important de noter que les institutions internationales ont défini la compétitivité sous l'angle des performances sur les marchés domestique et international, et, également, du point de vue de la préservation des patrimoines, intégrant le bien-être des populations et le développement durable².

Eu égard aux diverses définitions de « compétitivité » publiées par différents organismes internationaux, compte tenu celles des experts et des économistes spécialisés en la matière, les

¹ وديع محمد عدنان: "محددات القدرة التنافسية للأقطار العربية بالأسواق الدولية". بحوث ومناقشات. تونس 21/19 جوان 2001

² Mathue (Ministère de l'AT, de l'urbanisme, de l'habitat et de l'environnement), *Etude sur la compétitivité territoriale*, rapport de synthèse. Royaume du Maroc, déc. 2002, pp11 et suivantes.

définitions les plus exploitées dans les études et les rapports, et qui font l'objet de débats sérieux sont les suivantes :

a) Competitiveness Policy American Council (1992) :

Aux États-Unis, la President's Commission on Industrial Competitiveness¹ définit la compétitivité comme « la capacité d'une nation, dans le contexte d'un marché libre et équitable, à fabriquer des biens et services répondant aux exigences des marchés internationaux, tout en maintenant ou en augmentant le revenu réel de ses citoyens ».

Pour « Competitiveness Policy Council (1992)² », qui soumet un rapport annuel sur la compétitivité au Président des États-Unis, « la compétitivité est la capacité de fabriquer des biens et des services qui répondent aux exigences des marchés internationaux, tout en offrant aux citoyens un niveau de vie qui, tout à la fois s'élève et puisse être préservé à long terme ».

b) Union Européenne (UE) :

Le CEPII³ (1998) se définit « la compétitivité d'une nation à long terme comme sa capacité à améliorer le niveau de vie de ses habitants ». Ainsi, suite aux recommandations du Groupe Consultatif sur la Compétitivité, la Commission européenne définit la compétitivité comme « la capacité à atteindre une progression soutenue des revenus réels et des conditions de vie dans les régions ou les États, produisant des postes de travail pour tous les demandeurs d'emploi⁴ ».

Ajoutons aussi que, Jacquemin et Pench⁵(1997), dans son rapport qui synthétise les travaux du Groupe consultatif sur la compétitivité de la Commission européenne mise en place par Jacques Santer⁶, insistent sur le fait que le discours sur la compétitivité est essentiellement un discours sur les moyens : «la notion de compétitivité ne constitue ni une fin en soi, ni un objectif. Elle est un moyen efficace de relever le niveau de vie et d'améliorer le bien-être social».

¹President's Commission on Industrial Competitiveness (1985), cité par Jacquemin et Pench (1997).

²The first annual report of the Competitiveness Policy Council; United States, March 04, 1992.

³ Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII) de la France.

⁴ Rapport annuel de la DG entreprises de la Commission européenne, 2001.

⁵Jacquemin A. et L.R. Pench (1997), *Europe Competing in the Global Economy*: Reports of the Competitiveness Advisory Group, American International Distribution Corporation, Williston. Version française : Pour une compétitivité européenne : Rapports du Groupe Consultatif sur la Compétitivité, Bruxelles, De Boeck.

⁶ Président de la Commission européenne (en 1996).

Selon l'Union européenne (Conseil européen de Lisbonne, 2000), la compétitivité de la nation est «la capacité d'améliorer constamment le niveau de vie de ses citoyens et d'assurer un niveau élevé d'emploi et de cohésion sociale¹». Lors du Conseil européen de Göteborg² (2001), les États membres ont intégré la dimension « environnementale», comme un troisième pilier pour définir la compétitivité. Avec l'introduction de cette troisième dimension, la compétitivité est devenue comme « la capacité d'un pays à améliorer durablement le niveau de vie de ses habitants, et à leur procurer un haut niveau d'emploi et de cohésion sociale, dans un environnement de qualité ».

c) LEADER³ de la Commission européenne:

Selon LEADER⁴, « un territoire devient compétitif s'il affronte la concurrence du marché et assure la durabilité environnementale, économique, sociale et culturelle, fondée sur des logiques de réseau et d'articulation interterritoriale ». Ces 4 dimensions, selon le LEDEAR, sont celles que les acteurs doivent tenir en compte pour renforcer leur compétitivité :

- ❖ **Dimension environnementale:** mettre en valeur leur environnement, en assurant la préservation et le renouvellement des ressources naturelles et patrimoniales;
- ❖ **Dimension économique:** produire et retenir un maximum de valeur ajoutée en renforçant les liens sectoriels et en combinant les ressources des atouts pour une meilleure valorisation;
- ❖ **Dimension sociale:** agir efficacement sur la base d'une conception partagée du projet, encouragée et concertée entre différents niveaux institutionnels;
- ❖ **Dimension de position:** trouver sa place par rapport aux autres territoires, pour faire épanouir son projet territorial et sa viabilité dans la globalisation.

d) Organisation de Coopération et Développement Economique (OCDE) :

Selon l'OCDE, il s'agit de « la capacité d'entreprises, d'industries, de régions, de nations ou d'ensembles supranationaux de générer de façon durable un revenu et un niveau d'emploi

¹ Déclaration de Lisbonne en 2000.

² Ville du Sud-Ouest de la Suède.

³ LEADER (Liaison entre Actions de Développement de l'Economie Rurale) a été lancé en 1991, sous forme d'un programme d'initiative communautaire (PIC) et est conçu comme une démarche d'appui à des stratégies multisectorielles et intégrées.

⁴ Farrel G. et al : « *la compétitivité territoriale : construire une stratégie de développement territoriale à la lumière de l'expérience LEADER* ». Cahiers de l'innovation, Observatoire LEADER, sept.1999.

relativement élevés, tout en étant et restant exposé à la concurrence internationale¹ ». Cela signifie la latitude dont dispose un pays, évoluant dans des conditions du marché libre, pour produire des biens et services qui répondent aux normes internationales du marché dans le but de satisfaire les besoins des consommateurs et d'améliorer les revenus réels de ses habitants.

Cette définition met en évidence deux dimensions majeures de la compétitivité d'une nation : elle traduit non seulement sa capacité à exporter, mais également à accroître le niveau de vie de la population. Ainsi, l'OCDE insiste sur l'idée que la compétitivité prendra en compte à la fois les prix et coûts, la qualité du produit et le degré de la concurrence.

e) Cambridge Econometrics :

L'OCDE et l'UE accordent une place centrale aux activités exposées à la concurrence internationale. Pour Cambridge Econometrics (CE)², « la compétitivité d'une région dépend des facteurs qu'elle procure aux entreprises pour affronter avec succès la compétition sur le marché local, national et international ».

f) Définitions académiques :

Après avoir lu attentivement la littérature sur la question de compétitivité, il appert donc qu'il existe plusieurs définitions relatives à ce concept. Parmi les plus célèbres et les plus consommées dans la recherche académique, nous trouvons les définitions suivantes:

Selon Henri Spitezki : « une entreprise est compétitive lorsqu'elle est capable de se maintenir durablement et de façon volontariste sur un marché concurrentiel et évolutif, en réalisant un taux de profit au moins égal au taux requis par le financement de ses objectifs³ ».

Pour B. Courbis : « la compétitivité des producteurs nationaux (ou étrangers) se mesure par leur plus ou moins grande aptitude d'avoir une part élevée du marché⁴ ».

Mucchielli J.L.⁵ (2002) préconise que la compétitivité d'une entreprise exprime ses performances à long terme, essentiellement sa croissance, selon trois critères: prix, qualité et coût. Selon lui, la compétitivité est donc la capacité de l'entreprise à réaliser des performances supérieures à la moyenne (gain de parts de marché). À plus court terme, la compétitivité va

¹Hatzichronoglou, T. (1996): "Globalization and Competitiveness: Relevant Indicators", OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 1996/05, OECD.

²Cambridge Econometrics, *Regional competitiveness indicators*, for the EC, Cambridge, sept. 1998.

³Voir Spitezki.H. P : 53

⁴ Courbis.B, *compétitivité et croissance en économie concurrentielle*, Dunod paris 1975, p : 85

⁵Mucchielli J.L : « la compétitivité : définitions ; indicateurs et déterminants ». Team.univ- paris1, 2002

s'entendre comme une lutte pour prendre des parts de marché. L'entreprise compétitive, selon lui, est alors celle qui obtient de bons résultats pour un couple de variables croissance/part de marché.

Pascallon stipule « qu'une firme sera dite compétitive pour un produit donné, si elle est capable de l'offrir sur les marchés à des prix inférieurs ou égaux à ceux des concurrents effectifs ou potentiels, mais suffisants pour rémunérer les facteurs nécessaires et dégager une marge bénéficiaire supérieure ou égale à celle des concurrentes¹ ».

Selon Porter et Michael², étant donné que le principal objectif économique d'un pays est d'offrir à ses citoyens un niveau de vie élevé, la compétitivité est alors liée à la capacité d'obtenir le bien-être et, par conséquent, elle est déterminée par le niveau de productivité avec lequel une entité (une nation, région, ou cluster) utilise ses ressources naturelles, humaines et de capital. Dans la même veine, Porter (2008) a montré que la définition la plus intuitive de la compétitivité d'un pays est la part de ses produits sur le marché mondial, ce qui rend la compétitivité comme un jeu à somme nulle, où un pays augmente ses gains au détriment des autres.

Scott et Lodge³ (1985) définissent la compétitivité nationale comme étant la capacité des États de produire et de distribuer au niveau international des biens et services qui se trouvent en concurrence avec ceux produits dans d'autres pays, et de le faire de manière à augmenter le niveau de vie.

Selon Sharples et Milham⁴, la compétitivité est la capacité de fournir des biens et services au temps, place et forme requise pour les acheteurs étrangers à prix égal ou meilleur que celui des autres fournisseurs potentiels tout en gagnant au moins le coût d'opportunité des ressources employées.

Pour Landau (1990), « ce qu'on entend par « la compétitivité » est la capacité de maintenir, dans une économie globale, un taux de croissance acceptable du niveau de vie de la population avec une distribution équitable, tout en offrant un emploi à tous ceux désirant travailler sans pour autant réduire le potentiel de croissance du niveau de vie des générations futures».

¹Pascalon.P(1984), « *L'assurance qualité facteur de compétitivité* », In AZOUAOU,N.A.BELOUARD, « la politique de mise à niveau des PME algériennes : enlèvement ou nouveau départ ».p.4.

²Porter Michael. *The Competitiveness Advantage of Nations*, Chapter1.Free Press June 1998.

³Scott, B. and Lodge, G. eds. (1985): "*US competitiveness and the world economy*". Boston, Harvard Business School Press.

⁴Sharples.J et Milham.N. (1990):"*Long run competitiveness of Australian agriculture*". Economic Research Services, Foreign Agricultural Economics Report 243.

Selon la définition d'A.C Martinet « la compétitivité est l'aptitude à soutenir durablement la concurrence. L'entreprise compétitive possède donc, un ensemble de capacités qui l'autorisent, selon le cas à entrer, se maintenir ou se développer dans un champ concurrentiel constitué par l'ensemble des forces traversant son environnement et susceptible de s'opposer à ses objectifs, ses projets et ses opérations ».

M. Fontagne L. (2003)¹ estime que « la compétitivité d'une nation est sa capacité à améliorer durablement le niveau de vie de ses habitants et à leur procurer un haut niveau d'emploi et de cohésion sociale».

Ainsi, Altomonte et al. (2012) définissent la compétitivité externe ou internationale comme la capacité d'un pays d'échanger des biens et services (B&S) abondants avec ceux rares qui viennent d'un autre pays.

Pour Laura D'Andrea Tyson (1992), la compétitivité est « notre capacité à produire des biens et services qui passent le test de la compétition internationale tandis que nos citoyens jouissent d'un niveau de vie qui est à la fois en progression et durable »².

Mais certains auteurs avancent dans un sens opposé que ceux défendant l'idée que les nations à l'instar des entreprises entrent en concurrence pour gagner des parts de marchés et que la mesure de la compétitivité d'un pays a de sens. L'opposant le plus résolu, de loin, au concept de la compétitivité appliqué à un pays est Krugman (1994), qui estime que l'emploi de cette notion pour déterminer le niveau d'un pays constitue une dangereuse obsession. Il estime que l'utilisation du concept de compétitivité à un pays n'est qu'un outil politique derrière lequel se cachent les autorités lorsqu'ils font face à une détérioration des conditions économiques nationales ou envisagent d'appliquer de nouvelles mesures fiscales.

En général, après avoir lu et analysé diverses définitions, il faut retenir que la compétitivité est un concept dynamique, étroitement lié aux conditions économiques du pays et du marché international. Une revue de la littérature sur le concept de compétitivité montre qu'il manque une définition unifiée et universelle. De même, la compétitivité semble varier en fonction du niveau d'analyse effectué (pays, secteur, entreprise), du produit analysé (homogène ou différencié) et de l'objectif de l'analyse finale.

¹Lichèle Debonneuil et Lionel Fontagne (2003), *Compétitivité*, Rapport du Conseil d'Analyse Economique.

²Krugman. P.(1999 : « *La mondialisation n'est pas coupable, vertus et limites de libre-échange* ». Casbah édition. P. 21.

II. Compétitivité sous trois visions : macroéconomique, microéconomique et méso économique

Comme nous l'avons souligné précédemment, la littérature montre qu'il n'y a pas de définition unifiée de la compétitivité: chaque auteur, organisme ou union a proposé sa propre définition car il s'agit d'un concept dynamique qui englobe différents aspects de la vie économique. Devant la diversité des définitions évoquées ci-dessus, la littérature économique divise ces définitions en trois catégories que nous qualifions de la manière suivante:

- ❖ Une définition microéconomique;
- ❖ Une définition macroéconomique;
- ❖ Une définition méso économique (mixte).

1. Définition microéconomique :

L'analyse de la compétitivité au niveau microéconomique se concentre sur les rapports entre les facteurs de compétitivité d'une entreprise et l'ensemble de ses fonctions et décisions qui touchent son financement, son activité, son management, sa rentabilité, son équilibre financier et sa croissance à long terme¹.

Suite à ce qu'on a dit auparavant, l'entreprise la plus compétitive, d'un point de vue microéconomique, est celle capable de produire des biens et services de haute qualité à un coût inférieur à celui de ses concurrentes. En d'autres termes, c'est sa capacité à produire des biens et/ou des services au bon rapport qualité-prix, ce qui lui garantira une bonne rentabilité tout en gagnant des parts de marché par rapport à ses concurrents.

D'un point de vue comptable, la compétitivité se mesure par la comparaison des coûts et des prix de revient et éventuellement des soldes intermédiaires de gestion (chiffres d'affaires, résultats d'exploitation, excédent brut d'exploitation...) ou d'autres éléments comptables de façon à identifier l'origine des écarts de coûts².

Dans ce sillage, Mc Fetridge (1995)³ a préconisé que la compétitivité d'une entreprise est associée à la rentabilité, à la productivité, à la maîtrise des coûts, à la valeur ajoutée, à la part de marché, à l'innovation, et aux qualités des produits.

¹ Parnaque.B. « *Compétitivité et rentabilité des entreprises industrielles* ». P. 1.

² Nodjtidjé Djimasra. *Efficacité technique, productivité et compétitivité des principaux pays producteurs de coton*. Thèse pour obtenir le grade de Docteur. Economies et finances. Université d'Orléans, 2009. France.

³ McFetridge, Donald G., (1995): « *Competitiveness: Concept and Measures* », Occasional Paper n° 5, Industry Canada.

Selon cette optique, nous constatons que la compétitivité se focalise sur la productivité et la performance des entreprises dans les limites des exigences d'un marché ouvert en termes de prix et de qualité. Désormais, pour que l'entreprise soit concurrentielle dans le marché des produits et qu'elle préserve sa compétitivité dans le contexte aussi bien national qu'international, et que son développement économique soit continu et harmonieux, il est essentiel qu'elle doive satisfaire les exigences de ce marché. Dans le cas inverse où l'entreprise ne respecte pas cette règle de jeu, le risque de perdre de compétitivité pourrait augmenter vis-à-vis de ses concurrentes et, par conséquent, cela devrait conduire à une grave détérioration de sa part de marché.

En somme, l'examen de la compétitivité au niveau microéconomique permet de comprendre son rôle déterminant dans la définition des activités créatrices de valeur concurrentielle, ces activités permettent à l'entreprise de répertorier les facteurs clés de succès et de connaître les lacunes à combler afin de maintenir sa position dans la concurrence d'une part, et d'autre part de préserver des activités plus rentables, nuisant ainsi à ceux qui devraient être moins compétitifs.

2. Définition macroéconomique :

Au niveau macroéconomique, la compétitivité d'une économie nationale est la capacité de son secteur productif (primaire, secondaire et/ou tertiaire) de répondre aux besoins du marché aussi bien l'intérieur que l'étranger, avec comme objectif, en arrière-plan, de permettre une progression du niveau de vie des résidents du pays concerné. Donc, la compétitivité est la capacité d'un pays d'atteindre de manière soutenue de hauts indices de croissance de son PIB par habitant.

En effet, si on voit la compétitivité sous un angle macroéconomique, on peut dire qu'elle est rattachée à la capacité d'une nation d'améliorer de façon durable le bien-être de ses habitants, de générer une croissance plus inclusive et de s'intégrer avec succès sur la chaîne de valeur mondiale.

Toutefois, il existe deux manières pour évaluer la compétitivité internationale de l'économie d'un pays. Tout d'abord, une approche globale multidimensionnelle basée sur une série de critères de compétitivité, certains de nature quantitative, donc vérifiable et mesurable, et d'autres de nature qualitative, donc uniquement vérifiable. Elle est pratiquée et soutenue par divers organismes internationaux et institutions de recherche spécialisées en la matière comme IMD, WEF, Doing Business, etc. Puis une approche commerciale, comme celle adoptée par le

FMI et l'OCDE, basée sur une évaluation empirique de la position extérieure du pays à travers notamment l'examen des indicateurs clés du secteur extérieur, tels que le taux de change d'équilibre, la soutenabilité du compte courant de la balance des paiements, les parts de marché, la diversification des produits commercialisés, etc.

Généralement, la compétitivité est très souvent rapprochée à plusieurs notions économiques notamment la productivité, le commerce, la croissance du revenu et la dévaluation de la monnaie nationale:

- ❖ un gain de productivité, s'il ne s'accompagne pas d'une hausse plus importante du coût des facteurs, est généralement considéré comme un accroissement de la compétitivité;

- ❖ un pays qui voit augmenter ses parts d'exportations dans un ou plusieurs produits ou diminuer la pénétration des importations dans un ou plusieurs secteurs de son économie devient plus compétitif;

- ❖ les pays ayant des revenus accrus et des excédents courants sont généralement considérés comme ayant amélioré leur compétitivité;

- ❖ la dépréciation de la monnaie nationale vise à rétablir l'équilibre macroéconomique en réajustant le déficit commercial par la baisse des prix des produits d'exportation et la hausse des prix des produits importés, améliorant ainsi la compétitivité économique. En effet, la décision du pays de déprécier sa propre monnaie par rapport aux devises étrangères de ses principaux partenaires commerciaux a été, dans un premier lieu, de réduire le prix des exportations du pays, augmentant ainsi les quantités vendues à l'étranger suite à la hausse de la demande extérieurs. Dans un deuxième lieu, elle fait augmenter les prix des importations, ce qui incite le pays d'importer moins de produits de l'étranger en raison de la baisse de la demande domestique, sauf s'il s'agit de consommations de première nécessité comme le cas du pétrole pour les pays importateurs net.

3. Définition selon l'approche mésoéconomique (approche mixte):

En effet, du fait de l'analyse des systèmes de production sous différents options tels que les secteurs, les branches ou les chaînes de production, le concept de compétitivité prend un sens nouveau.

Bien que la définition micro-économique s'appuie seulement sur le comportement de l'entreprise pour analyser l'ensemble du système productif, ce qui ne permet pas de saisir la croissance, et donc la compétitivité de cette entreprise, et que la définition macro-économique donne plus d'importance à l'environnement global de l'économie qu'au comportement des

entreprises, ce qui reste aussi insuffisant pour comprendre la dynamique du système productif et les liens qui relient ses composantes. Alors pour compléter la définition de la compétitivité, une nouvelle approche à mode mixte a été mise en œuvre qui présente l'avantage d'être une analyse générale prenant en considération le comportement des firmes et le cadre macroéconomique du pays, ainsi que la stratégie des firmes et le positionnement du système productif dans l'économie mondiale. Cette approche s'appelle « l'approche mésoéconomique ».

Mais qu'entend-on par l'approche mésoéconomique ?

L'approche hybride combine l'approche micro-économique, qui analyse le système productif tout en se basant sur les unités (entreprise, consommateur, ...) et l'approche macro-économique qui s'intéresse aux grandeurs macro-économiques. Il s'agit donc d'une analyse persistante du caractère dynamique et évolutif du concept de compétitivité.

En effet, cette nouvelle approche mixte trouve sa légitimité dans l'idée qui avance que les dimensions de la compétitivité-nation et de la compétitivité-entreprise sont étroitement liées, de sorte que le contexte national et les politiques socio-économiques menées par l'Etat ont des retombées sur la stratégie globale de la compétitivité des entreprises domestiques et sur l'attractivité d'autres entreprises étrangères et que, réciproquement, la compétitivité de la nation est essentiellement le fruit de celle des entreprises. Donc, il y a une causalité bidirectionnelle forte entre compétitivité-nation et compétitivité-entreprise.

Selon cette logique, si on se réfère aux flux commerciaux, Mainguy.C. (1998) a affirmé que les politiques macro-économiques induites par le gouvernement ont un impact sur la compétitivité des entreprises à l'exportation. Les différentes dimensions de la compétitivité sont étroitement liées puisque, réciproquement, la compétitivité globale mesurée ex-post émane de celle des entreprises.

Elle se situe donc à un niveau intermédiaire, en analysant de façon simultanée «les deux niveaux d'analyse (micro et macro) et en considérant les unités comme les éléments d'une globalité qui s'influencent et dont l'étude de la logique est le seul moyen de comprendre leur propre fonctionnement. Dans ce sillage, Y.Moervan (1985) a préconisé que les agents sont donc saisis «en situation», au sein des structures dans lesquelles ils s'insèrent et qu'ils modifient par des comportements d'actions et de réactions¹.

¹Moervan.Y: « *Fondements d'économie industrielle* », Economica 1985, p194.

En guise de résumé, le concept «compétitivité» peut être étudié au niveau de l'économie prise dans son ensemble ou d'un secteur économique (aspect macroéconomique) ou au niveau de la firme (aspect microéconomique) ou au niveau global (aspect méso économique). La compétitivité n'est pas liée seulement aux ajustements macroéconomiques ou d'une dotation naturelle en termes de facteurs de production, mais elle dépend aussi de la capacité d'obtenir un niveau élevé de productivité tout en exploitant davantage les ressources disponibles (naturelles, humaines, capitaux, etc.). D'après Porter, «pour qu'une bonne politique macroéconomique se traduise par une productivité croissante, elle doit s'accompagner d'améliorations microéconomiques» (Porter, 2000).

Section 2- Origines théoriques du concept de compétitivité internationale

Il est évident que la compétitivité est l'un des concepts les plus fréquemment utilisés actuellement dans les discours politiques et économiques, et dans l'élaboration des stratégies et programmes (régionaux et nationaux) relatifs à la croissance et au commerce international. Tout le monde l'utilise, ce qui laisse supposer que la notion fait l'objet d'un accord général sur sa signification et son importance. Elle fonctionne comme une «idéologie» et donc nécessaire d'en préciser les fondements théoriques afin de formaliser correctement une logique sous-jacente à la théorie de compétitivité.

Selon différentes approches théoriques, on peut admettre que la théorie de la compétitivité est encore vague. L'étude de la littérature révèle que la compétitivité est un levier qui permet à un pays d'augmenter sa productivité et donc d'améliorer sa position dans l'économie mondiale, et le commerce en est l'épine dorsale.

De point de vue théorique, les travaux et analyses traitant le concept de compétitivité ont été relativement développés récemment dans la littérature économique, en particulier par les théoriciens Paul Krugman, Michael E. Porter et Stéphane Garelli, mais ses premiers soubassements théoriques ont été établis par les mercantilistes et les fondateurs de l'école classique.

Dans ce cadre, une discussion approfondie des principales méthodes permet de comprendre le cadre théorique du concept de «compétitivité». Pour atteindre cet objectif, la notion de compétitivité sera étudiée d'un point de vue conceptuel, c'est-à-dire, pour être plus précis, du point de vue du débat intellectuel et d'idées entre les plus grandes écoles de pensée en économie politique, y compris des thèses qui défendent l'idée de la compétitivité des nations

et les antithèses qui se rapportent à la compétitivité des entreprises. Ce qui est intéressant à cet égard, c'est que le débat a considérablement évolué au fil du temps et a pris différentes formes, mais en fin de compte, on revient toujours à la manière dont chaque école comprend le concept de compétitivité.

Alors comment ce débat a-t-il évolué ?...

L'analyse chronologique divisera en six grandes périodes. Nous verrons, tout d'abord, comment, l'école mercantiliste avait construit l'économie internationale et comment l'école classique y avait répondu. Nous verrons, ensuite, comment, avec la globalisation, le débat a changé, passant de la richesse à la compétitivité des nations et des entreprises, et comment chaque école en redéfinit les termes.

Dans ce cadre, l'objectif de cette section est de rechercher une meilleure compréhension du concept «compétitivité» et suivre son émergence au fil des temps dans la littérature, selon le plan suivant :

- La théorie mercantiliste;
- La théorie classique (Thèses de Smith. A et D.Ricardo);
- La théorie néoclassique (Modèle H-O-S);
- La nouvelle théorie du commerce international (Thèse de Krugman);
- La théorie de l'avantage concurrentiel (Thèse de Porter);
- Enfin, la théorie de l'avantage compétitif (Thèse de Stéphane Garelli).

I. La thèse des mercantilistes :

L'analyse de l'économie internationale a commencé avec la théorie mercantiliste qui s'est développée à partir des années 1900, période dominée par le laissez-faire et où le commerce est alors florissant à l'intérieur des pays et entre pays, parallèlement à une utilisation accrue de la monnaie et une importance croissante des villes.

L'école mercantiliste¹ se définit comme « l'ensemble des théories et des pratiques d'intervention économique qui se sont développées dans l'Europe moderne depuis le milieu du

¹Le mercantilisme est à la fois une doctrine et une politique économique mise en place entre le 16e et le 18e siècle. Influencé par la Réforme et la Renaissance, ce courant est marqué par la séparation progressive du pouvoir politique et de l'Eglise, et par une nouvelle façon d'appréhender la richesse. A noter qu'Adam Smith, qui en fait

XVe siècle» (Deyon, 1969). Chez les mercantilistes, la richesse est monétaire (Deleplace et Lavialle, 2008) du sort que la suprématie politique, militaire et commerciale était considérée comme la source principale de la richesse, et l'accumulation de l'Or et son acquisition reste le seul moyen d'accroître la richesse d'un pays.

C'était le commerce extérieur qui avait été utilisé, par les mercantilistes, à des fins d'accroître sa richesse. Il s'agit d'avoir une balance commerciale excédentaire tout en favorisant l'intervention de l'Etat dans l'économie via des mesures protectionnistes pour accroître la production nationale et limiter le maximum possible les importations pour protéger les intérêts des producteurs nationaux contre la concurrence extérieure¹.

Pour l'essentiel, la pensée mercantiliste s'ordonne autour du thème de l'économie nationale. Elle est bâtie sur l'idée de solidarité interne c'est-à-dire l'idée d'interdépendance à l'intérieur des frontières entre diverses formes d'activités. Elle implique donc, d'un point de vue politique, la promotion d'un développement complexe et harmonieux des différentes forces productives de la nation justifiant l'interventionnisme étatique.

Ainsi, le modèle mercantiliste a introduit le concept de la concurrence commerciale entre pays dans un jeu à somme nulle² au niveau international et a créé les premiers soubassements théoriques futurs de « compétitivité des nations ». Bien que la politique protectionniste ait aujourd'hui perdu de son attraction, l'amélioration de la compétitivité des exportations et des gains de productivité préconisés par les fondateurs de la pensée mercantiliste demeure aujourd'hui comme objectif clé de la politique économique.

La conclusion qu'il faut tirer du concept de compétitivité selon l'école mercantiliste est que le pays doit concentrer sa production sur des produits à haute valeur ajoutée (haut de gamme), et n'importer que des produits à faible valeur (matières premières) pour les transformer et leur donner une valeur, afin de les exporter et de les vendre à l'étranger à un prix élevé.

une critique forte dans le livre IV de La Richesse des Nations, qualifie le mercantilisme d'économie au service du Prince et est le premier à faire une description systématique du système mercantile, terme qui apparaît dans la philosophie rurale du Marquis de Mirabeau en 1763, à propos de la politique économique menée à cette époque.

¹C'est le cas de la guerre commerciale actuelle entre les États-Unis et ses principaux partenaires commerciaux notamment la Chine : le président Trump a mis en application des mesures tarifaires sur les importations européennes et chinoises dans le but d'encourager la production nationale et protéger les intérêts des investisseurs nationaux contre les concurrents étrangers.

²« L'un ne perd jamais que l'autre n'y gagne ».

II. La thèse classique:

Les théories classique et néoclassique sur le commerce international, notamment celles des avantages absolus, comparatifs et la dotation relative en facteurs de production, s'appuient plus ou moins explicitement sur le concept de compétitivité entre pays.

1. Thèse de Smith (père fondateur de l'économie libéralisme) : Théorie des avantages absolus¹

Adam Smith (1776), pierre angulaire de la pensée libérale, dans son célèbre ouvrage « la Richesse des nations », s'est opposé aux idées mercantilistes. Il estimait que l'adoption d'une politique commerciale protectionniste ne peut pas rendre tous les pays riches en même temps, car les exportations d'un pays doivent correspondre aux importations d'un autre (ou d'un autre) pays. Dans sa théorie des avantages absolus, Smith préconisait les échanges commerciaux internationaux axés sur le principe de libre-échange. Il soutenait que, puisque le commerce est basé sur le principe unique et simple de «laissez-faire et laissez-faire», l'intervention de l'État sur le marché par le biais de mesures protectionnistes entravera les performances du marché, engendrant un partage des richesses non équitable et non équité et remplaçant l'économie du marché absolument libre par une autre situation monopolistique (idée des mercantilistes).

On peut définir *l'avantage absolu d'un pays comme sa capacité à produire des biens et services à moindre coût vis-à-vis des autres pays et à vendre des produits à un prix inférieur à celui offert dans le marché, étant donné que les sources de l'avantage absolu d'un pays sont notamment la dotation en facteurs (c'est-à-dire l'avantage naturel) et/ou les outils employés dans la production (facteurs de production)*. Selon cet argument, la libéralisation du commerce international favorise l'approfondissement de la division du travail, qui se traduit par une augmentation de la productivité et des progrès technologiques, augmentant ainsi l'avantage absolu du pays.

Adam Smith estimait qu'il est approprié pour un pays d'importer de l'étranger ce qui y est disponible avec un faible coût et d'exporter les marchandises qu'il produit à des conditions plus favorables. Également, Smith considérait le principe de division du travail comme la pièce

¹Adam Smith démontre dans la Richesse des Nations en 1776, l'intérêt des pays à se spécialiser dans les productions qu'ils peuvent obtenir au coût le plus faible par rapport aux pays concurrents. Cet avantage peut provenir des conditions naturelles (produit agricole ou minier disponible et d'exploitation aisée), de coûts de production faibles (salaires, prix des matières premières), de facteurs de production à forte productivité (main d'œuvre qualifiée, avantage technologique).

motrice de la croissance, mais il est limité par la taille du marché. À cette fin, l'ouverture de l'économie peut permettre au pays de pénétrer un marché plus large et ainsi de bénéficier d'une technologie plus efficace.

Bien que Smith s'oppose au protectionnisme commercial et malgré son approche de la libéralisation des échanges, sa vision sur le commerce international reste timide et n'explique pas clairement comment l'approfondissement de la spécialisation internationale peut être atteint sans aucune intervention de l'Etat.

En relation avec la compétitivité macroéconomique, comme tenue que la théorie est porte sur une idée centrale selon laquelle un pays a avantage absolu pour un bien (c'est-à-dire il a un avantage compétitif) si sa productivité pour la production de ce bien est avantageuse que celle d'un autre pays, les principales critiques que l'on peut adresser à la théorie de l'avantage absolu de Smith est qu'elle ne présente toutefois qu'une interprétation statique d'un seul déclencheur du commerce, à savoir les avantages naturels préexistants et qu'elle ne peut expliquer pleinement les échanges entre pays qui n'ont d'avantage absolu dans aucun secteur de production. En outre, la théorie de l'avantage absolu excluait donc, à priori, l'échange réciproque entre les pays ayant des niveaux très différents de développement, puisque le plus développé de ces pays est susceptible de la productivité la plus élevée dans tous les secteurs.

2. Thèse de Ricardo¹: Théorie des avantages comparatifs

La théorie de David Ricardo, nommée la théorie des avantages comparatifs ou la théorie des coûts relatifs, s'est considérée comme le fondement des théories du commerce international depuis deux siècles.

Il convient de rappeler l'idée qui a permis David Ricardo (1772-1823) de fonder la spécialisation internationale sur l'avantage comparatif, en dépassant la théorie de l'avantage absolu présentée antérieurement par Adam Smith. Dans le modèle fondateur d'Adam Smith, les pays ont intérêt à échanger et à s'ouvrir au commerce uniquement s'ils disposent d'un avantage absolu. Pour Ricardo, même si « un pays était bien placé que les autres pour tous les biens », il devait se spécialiser dans la production pour laquelle son désavantage était le moins grand. Pour ce, D. Ricardo développait un modèle plus complet que celui de Smith en introduisant le concept de l'avantage comparatif relatif.

¹David Ricardo. *The Principal of Political Economy and Taxation*, 1817.

D.Ricardo raisonne en termes physiques. Il pensait qu'un pays pouvait être bénéficiaire de la spécialisation en produisant les biens pour lesquels il possédait un avantage comparatif, et ce, même s'il possédait un désavantage absolu pour tous les biens qu'il produisait sachant que le travail est le seul facteur de production qui est mobile à l'intérieur du pays, mais immobile à l'internationale.

L'analyse Ricard est encore la première analyse générale à acquérir une compréhension approfondie des mécanismes de spécialisation internationale et de la compétitivité. En effet, le principe des avantages comparatifs est l'une des plus grandes lois de la science économique montrant comment un pays ou une entreprise peut trouver un intérêt mutuel dans les échanges, tout en raisonnant en termes de coût d'opportunité¹ et non plus de coût absolu. Si le coût d'opportunité de la production d'un bien dans un pays est inférieur à celui d'un autre pays, et qu'il y a donc des échanges entre ces deux pays, ce pays a un avantage comparatif dans la production de ce bien et ces deux pays peuvent être mutuellement avantageux, et chaque d'eux exporte des biens pour lesquels il détient un avantage comparatif.

De plus, le raisonnement de Ricardo repose sur de nombreuses hypothèses très strictes. Les plus importants sont:

Hypothèse n°1 : les facteurs de productions (travail et capital) sont mobiles librement à l'intérieur de chaque pays, mais immobiles d'un pays à l'autre².

Hypothèse n°2 : les marchandises se déplacent librement (hypothèse de libre –échange) au niveau international.

Hypothèse n°3 : le marché est en « concurrence pure et parfaite », ce qui signifie qu'aucune entreprise n'a le pouvoir absolu d'imposer des conditions de prix et d'affecter l'offre totale, il n'y a donc aucune restriction pour empêcher l'entrée de nouveaux concurrents et la libre circulation des facteurs de production entre les secteurs.

Hypothèse n°4 : le volume des échanges est conditionné par la loi qui s'appelle la « loi de la valeur travail » pour lequel Ricardo postule que les marchandises s'échangent en proportion des quantités de travail nécessaire à leur fabrication.

¹Le coût d'opportunité d'une unité supplémentaire d'un produit X est égal au volume de produit Y qui doit être utilisé pour obtenir l'unité supplémentaire de produit X. Donc, un pays qui peut produire un produit X avec le coût d'opportunité le plus faible devrait se spécialiser dans sa production et l'exporter en échange du produit Y pour lequel il aurait un coût d'opportunité plus élevé.

²Cette immobilité totale est supposée être suffisante pour que les facteurs ne puissent être concurrents directement de pays à pays.

Hypothèse n°5 : Quel que soit le bien considéré, sa production est supposée exiger la mise en œuvre de facteurs (travail, capital, ressources naturelles) dans les proportions précises. Ceci signifie, par exemple, que pour produire un bien, une seule technique est disponible à un moment donné et dans un pays donné.

Hypothèse n°6 : la production s'effectue « à coûts ou à rendements d'échelle constants », car il n'existe aucun avantage (ni désavantage) à produire en grandes séries plutôt qu'en petites et le prix de revient unitaire est supposé être le même dans les deux cas. Cela indique que la possibilité d'économie d'échelle croissante est incohérente avec l'hypothèse de concurrence pure et parfaite. En effet, si l'accroissement du volume de production d'une firme réduit ses coûts, la firme qui produit massivement que ses concurrentes, produit aussi avec un coût moins faible. Ce qui permet à cette firme d'augmenter sa part dans le marché, alors que celle des concurrentes se dégrade. Et finalement, le marché peut tomber en situation de déconcentration et de monopole. Cette situation incite les firmes à produire massivement et réduire ainsi les coûts de production au lieu de se spécialiser.

Les hypothèses Ricardiennes susmentionnées ont fait l'objet de critique. La multinationalisation montre que la recherche des économies d'échelle peut l'emporter sur la spécialisation, et l'apport de Ricardo reste logique car c'est encore le travail qui est le facteur déterminant de l'échange aujourd'hui. Ou encore, l'essentiel de la compétitivité se fait aujourd'hui non seulement par les prix et les coûts (compétitivité-prix ou compétitivité-coût), mais par la qualité du service, la capacité à se positionner et à se rapprocher du consommateur que l'on connaît mieux lorsqu'on délocalise la production (compétitivité structurelle ou hors-prix).

Désormais, la théorie Ricardienne fournit un modèle explicatif des spécialisations et de compétitivité dans les échanges, sachant que les pays plus compétitifs se sont ceux qui se spécialisent dans les produits pour lesquels les coûts sont les plus bas. Selon ce principe, les pays doivent se spécialiser dans la production pour laquelle ils disposent de la productivité la plus forte ou la moins faible, comparativement à leurs partenaires commerciaux. Les pays en question détiennent alors un avantage comparatif dans cette production. Autrement dit, même si un pays ne possède aucun avantage absolu, il peut bénéficier du commerce extérieur sur ses partenaires commerciaux dans la production des produits. Il suffit d'y avoir un avantage relatif pour pouvoir les vendre à l'étranger.

De plus, l'apport de D. Ricardo est significatif pour la dynamique de spécialisation internationale, les pays ont intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle ils ont les coûts relatifs les plus bas, de façon à exporter ces produits à un prix plus élevé que celui constaté en cas de seule consommation interne. Inversement, les pays importent des produits dont la production en interne coûterait plus cher que le produit de spécialisation. Dans cette perspective, où il y a deux pays, deux biens et un facteur de production (travail), certaines conséquences théoriques peuvent découler : (i) si un pays possède un avantage comparatif pour un bien, son partenaire commercial doit avoir un avantage comparatif similaire; (ii) sur le plan international, chaque pays est compétitif et présente un avantage comparatif dans au moins un secteur; (iii) aucun pays ne peut perdre tous ses avantages comparatifs si un autre pays adopte plus rapidement les progrès techniques; (iv) aucun pays ne peut présenter des avantages comparatifs dans tous secteurs, même s'il affiche une amélioration technologique plus rapide.

En effet, l'amélioration de la compétitivité, notamment l'évolution des spécialisations internationales, est un facteur important de croissance économique et de performances à l'exportation. En conséquence, quand un pays perd des avantages comparatifs dans un ou plusieurs secteurs qui représentent une large partie de ses exportations, il pourrait perdre des parts de marché à l'international dans ces différents secteurs et cela pourrait baisser son niveau de compétitivité et in fine cela pénalisera sa croissance économique. Pour ce, la théorie de Ricardo reste aujourd'hui la référence pour expliquer les spécialisations internationales et particulièrement la compétitivité des pays.

De ce qui précède, deux conclusions peuvent être tirées en examinant le modèle Ricardo: la première c'est que les pays seront toujours gagnants à l'échange qui permet de produire de manière plus efficace tandis que la deuxième c'est que, en situation d'échange, les pays vont se spécialiser dans la production du bien où ils possèdent un avantage comparatif. Par conséquent, le message de Ricardo est positif pour le libre-échange, car tout pays peut en bénéficier en échangeant des marchandises.

Selon les nouvelles théories du commerce international, la théorie de l'avantage comparatif a également des implications concernant l'explication du concept « compétitivité » en raison notamment : (i) le modèle conceptuel est statique et reste handicapé en termes d'explication désavantages comparatifs entre pays industriels modernes, (ii) le modèle n'est pas valable pour les pays où il y a une mobilité des facteurs de production, où les niveaux de coûts d'opportunité sont similaires, et où la convergence technologique est forte, (iii) le modèle n'explique pas clairement comment la spécialisation internationale sera atteinte sans influence

externe (sans l'intervention de l'Etat), et enfin (iv) la compétitivité ne se mesure pas uniquement en termes de coût d'opportunité.

3. Thèse de Heckscher-Ohlin-Samuelson¹ (HOS): les théories de la spécialisation internationale²

Ici, nous élargissons le cadre théorique présenté ci-avant en étudiant le modèle dans lequel les différences de dotations en facteurs de production sont la source unique des échanges à savoir le modèle Heckscher-Ohlin, développé par Samuelson. Il permet de montrer que les avantages comparatifs sont déterminés par l'interaction des dotations nationales (l'abondance relative des facteurs de production) et de la technologie de production (qui détermine l'intensité relative en facteur de production des différents biens), du sort que tous les facteurs de production peuvent être considérés comme étant parfaitement mobiles d'un secteur à l'autre. Autrement dit, le modèle HOS de spécialisation internationale cherche à expliquer l'origine de l'avantage comparatif tout en se basant sur divers facteurs notamment la dotation factorielle, la technologie, la différenciation des produits, etc.

Le modèle HOS a été progressivement formulé de 1919 à 1955 et comprend les quatre théorèmes que nous allons présenter à la suite.

a) Heckscher-Ohlin (1919-1933)

Le modèle constitue l'une des théories majeures de l'économie internationale qui porte le nom des deux économistes suédois qui en sont à l'origine : Eli Heckscher et Bertil Ohlin.

À la différence du modèle de Ricardo et de Smith, le théorème de Heckscher-Ohlin raisonne sur un modèle à deux facteurs de production³ quand les deux pays possèdent des technologies identiques ils ont intérêt à exporter le produit dans la production est intensive dans le secteur relativement abondant et à importer celui dans la production est intensive et dont le facteur est relativement rare.

¹Le modèle HOS (le terme HOS vient de trois auteurs : Eli Heckscher, Bertil Ohlin et Paul Samuelson) correspond à la théorie néoclassique du commerce international, héritière directe du modèle classique de Ricardo dont elle va prolonger la réflexion.

²La spécialisation est pour un pays (ou une entreprise) le fait de concentrer sa production dans un secteur économique ou un secteur d'activité donné aboutissant sur une répartition des productives entre les différents pays qui participent à l'échange international, ce que l'on appelle couramment la division internationale du travail

³Il s'agit d'un modèle Twoness (2 2 2) qui décrit deux pays (domestique et étranger), deux biens et deux facteurs de production (travail et capital).

En 1919, Heckscher¹ trouvait que les facteurs de production peuvent être considérés mobiles d'un secteur à l'autre et d'un pays à l'autre. Ainsi, il montrait que la différenciation des coûts de production s'explique essentiellement par la distinction des prix des facteurs de production. En effet, dans les pays richement dotés en facteur travail et dont le niveau des salaires est bas, ceci ose mécaniquement les entreprises à utiliser davantage de main-d'œuvre que dans les pays où le facteur travail est rare et coûteux. Cette situation explique donc pourquoi les pays sont inégalement dotés en facteurs de production et leurs coûts de production sont différents. Dans le même sillage, en 1933, Ohlin² prononçait une loi qui s'appelle « la loi des proportions de facteurs³ » en se fondant sur l'origine des différences de coûts dont les inégalités dans les dotations de facteurs entraînent des écarts de prix et des différences de spécialisation des économies. Il ajoutait aussi que l'échange international est un échange de facteurs abondants contre les facteurs rares dans lesquels un pays exporte les biens dont la production exige une grande quantité de facteur qu'il possède en abondance.

B. Ohlin, dans son approche, supposait que le commerce international tend vers une égalisation des rémunérations des facteurs qui ne saurait toutefois être complète. En effet, en se spécialisant dans la production qui fait appel au facteur le plus abondant avec un prix bas, chaque pays intensifie l'utilisation de ce facteur, ce qui en élève le prix (rémunération), tandis que les importations, se substituant à la production domestique, réduisent l'emploi du facteur rare (à prix initialement élevé), ce qui baisse le prix. Le développement des échanges internationaux réduit donc les différences de raretés relatives: il rend moins abondant le facteur pléthorique et atténue la pénurie relative du facteur rare. De ce fait, le libre-échange tend à réduire les disparités, de pays à pays, des rémunérations des facteurs.

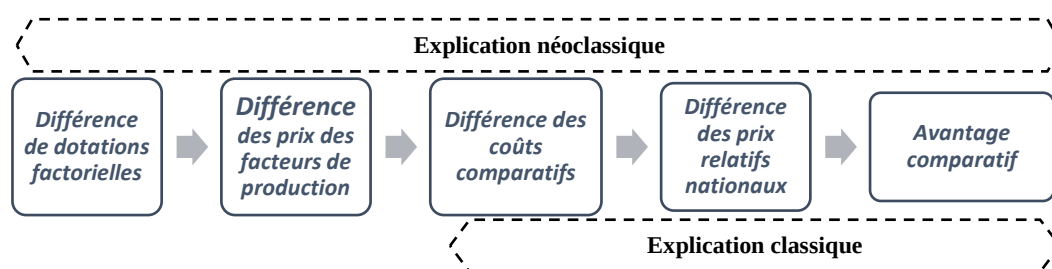
Le schéma ci-dessous montre comment le modèle néoclassique est plus généreux que celui classique:

¹Heckscher.E: "*The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income*"; 1919.

²Ohlin.O (prix Nobel d'économie en 1977): "*Interregional and International Trade*"; Cambridge, Harvard Univ. Press, 1933.

³La loi des proportions de facteurs indique que : « en économie ouverte, chaque pays tend à se spécialiser dans la production du ou des biens dont la fabrication nécessite relativement les plus facteurs dont il est relativement le mieux doté ».

Figure 1: Explication classique et explication néoclassique



Selon Mark Blaug¹ (1992), le modèle de commerce international de Heckscher-Ohlin s'appuie sur la continuité et le développement de la théorie classique de Smith et Ricardo. Selon ce modèle, la dotation relative en facteurs de production est l'un des déterminants principaux de la spécialisation internationale des pays. Ainsi, le modèle H-O considère que l'écart observé entre les niveaux de productivité et, par conséquent, de compétitivité internationale des pays s'explique essentiellement par l'existence d'une combinaison des facteurs de production différente (dotations en facteurs de production et technologies mobilisées).

D'une manière générale, selon l'hypothèse du modèle H-O, une économie sera relativement compétitive dans la production des biens qui utilisent de façon relativement intensive les facteurs de production dont elle est relativement bien dotée. Par conséquent, le niveau de compétitivité d'un pays est lié à sa dotation relative des facteurs de production.

D'un point de vue critique, le modèle H-O réussit mal à donner des explications concrètes et complètes concernant les sources de compétitivité internationale, étant donné qu'il ne tient pas compte des caractéristiques spécifiques de la compétitivité telles que la taille du marché intérieur, l'économie d'échelle, la diversification des produits, la qualité des entrepreneurs, etc. Comme les autres modèles théoriques cités précédemment, le modèle H-O suit le même raisonnement en termes d'explication du commerce international en se basant sur les avantages concurrentiels traditionnels, main-d'œuvre qualifiée et matières premières abondantes, pour garantir leur développement à long terme. En effet, l'avantage concurrentiel qui dépend largement de la technologie ne fait pas l'objet de débats sérieux dans le modèle H-O. En outre, tous les pays ne vont pas tirer le même profit de la libéralisation des échanges dont les pays en développement sont pris au piège de la pauvreté et des disparités technologiques vis-à-vis des pays développés.

¹Blaug Mark (1992): "The Heckscher-Ohlin theory of international trade" The methodology of economics, or, How economists explain, Cambridge University Press. p. 185-190. ISBN 0-521-43678-8.

De nouvelles clarifications théoriques du modèle H-O comprennent l'explication du paradoxe de Leontief, selon lequel les pays qui sont généralement plus riches en capital humaine peuvent, en fait, se spécialiser dans les produits à forte intensité de main-d'œuvre conditionnée par la disponibilité d'un capital très productif et qualifié.

Le modèle H-O a été étendu par les théorèmes suivants:

b) Théorème de Stolper-Samuelson (1941)

Le théorème de Stolper-Samuelson (1941) établit que la variation du prix d'un bien affecte proportionnellement dans la même direction le prix des services du facteur le plus intensivement utilisé dans la production du bien dont le prix a varié. En corollaire, le théorème indique que l'ouverture au commerce contribue à relever la rémunération du facteur abondant et à réduire celle du facteur rare. À la lumière de ce théorème, le modèle H-O définit l'avantage comparatif en termes d'utilisation intensive du facteur abondant. En effet, la hausse du prix du bien qui utilise intensément le facteur abondant contribue à relever le prix du facteur abondant. En termes d'économie politique, les gains bruts tirés de l'échange par les détenteurs du facteur abondant leur permettront de compenser les détenteurs du facteur rare (les perdants) avec un gain net positif. Par conséquent, on peut résumer ce théorème et dire que la hausse du prix d'un bien entraîne la hausse du prix du facteur intensément utilisé dans ce bien, et le prix de l'autre facteur diminuent relativement (si les deux pays ne sont pas totalement spécialisés).

c) Théorie de Paul Samuelson(1948)

Paul Samuelson (1948) affirme que le commerce international tend vers une égalisation des rémunérations des facteurs de production entre les différents pays (le théorème de l'égalisation des prix des facteurs). Il établit que le commerce extérieur contribue à relever la rémunération réelle d'un facteur dans le pays où il est abondant et à la baisse dans le pays où il est rare. En corollaire, même si les facteurs sont immobiles entre pays, le commerce libre des biens tend à égaliser la rémunération de chaque facteur dans les pays en échange. Cependant, ce théorème repose sur des conditions relativement fortes à savoir l'absence de coût du transport et de barrière au commerce, et la technologie est identique. Un autre corollaire de ce théorème est que l'investissement étranger peut s'avérer non nécessaire dans une situation de libre-échange. D'autres implications intéressantes sont les suivantes:(i) une réduction des barrières au commerce entraîne une réduction des écarts de revenus, (ii) le pays à faible revenu bénéficie plus de la formation d'un bloc commercial, (iii) le pays le moins avancé devrait poursuivre

activement une politique d'ouverture sur le reste du monde pour relever le niveau de ses revenus.

d) Théorème de l'économiste américain. Rybczynski (1995) :

Le théorème de l'économiste américain T.Rybczynski¹ qui a fourni en 1955 une version dynamique du modèle HOS: il démontrait que si la quantité d'un facteur s'élève, toutes choses égales par ailleurs, le coût relatif à ce facteur chute et le prix des produits intensifs en ce facteur baisse également. En outre, il stipulait que l'accroissement de la dotation d'un facteur augmente la production du bien qui utilise intensément ce facteur, plus proportionnellement à l'augmentation de la dotation, et diminue la production de l'autre bien.

Toutefois, les modèles classiques et néoclassiques établissent que l'avantage comparatif soit mieux mesuré en comparant les coûts de production à la valeur du produit, en évaluant les ressources naturelles et les biens échangeables aux prix mondiaux. Cependant, ces modèles n'ont pas toujours marché sur le terrain, ce qui a suscité des remises en cause de la théorie de l'avantage comparatif.

En guise de conclusion, traditionnellement, le commerce international est examiné en termes de différences de productivité entre les pays, soit à travers l'utilisation du principe de l'avantage comparatif (D.Ricardo), soit par l'analyse de degré de l'hétérogénéité des dotations de facteurs de production (Heckscher-Ohlin, puis Samuelson). En effet, l'approche Ricardienne analyse les échanges internationaux en comparant les gaps de productivité entre les partenaires commerciaux dont les pays exportent les biens pour lesquels ils ne disposent pas d'un avantage absolu (Smith), mais d'un avantage comparatif de sorte que chaque pays participant au commerce international tire davantage de ces échanges. Les revenus tirés du commerce sont alors facilement liés à la variation des prix des biens échangés. Mais, l'explication Ricardienne ne donne pas un bon éclairage sur les répercussions des échanges autour la distribution des revenus à l'intérieur du pays. Pour cette raison, Eli Heckscher, Bertil Ohlin, puis Paul Samuelson l'ont amendé afin de distinguer les différents impacts des échanges sur les secteurs importateurs et exportateurs. En outre, l'hypothèse de l'immobilité des facteurs de production, qui caractérise le modèle abstrait de commerce international, pourrait être un obstacle majeur

¹Rybczynski.T : "*Factor Endowments and commodity prices*", *Economica*, 1955.

de la compétitivité et de l'efficacité des secteurs productifs locaux vis-à-vis des partenaires, le cas où l'économie réaliserait une perspective dynamique, au niveau interne ou externe.

III. Les théories contemporaines: De l'avantage comparatif à l'avantage concurrentiel puis à l'avantage compétitif

Bien que les théoriciens néoclassiques aient mis à jour la théorie classique du commerce international, les économistes contemporains ont constaté qu'une telle mise à jour est encore insuffisante pour décrire plus en détail l'évolution du commerce international. Ainsi, la période des années 1980 à aujourd'hui se caractérise par une modernisation substantielle de l'analyse du commerce international, pour laquelle de nombreux travaux ont été réalisés, particulièrement ceux de Paul Krugman et Michael E. Porter¹, pour vérifier la validité des hypothèses des modèles de Ricardo et de Heckscher-Ohlin-Samuelson.

1. Thèse néokeynésienne de Krugman: Théorie des économies d'échelles croissantes et la concurrence imparfaite

Paul Krugman est l'un des grands économistes qui ont fait un grand effort pour moderniser la théorie traditionnelle du commerce international: il construisait la boîte à outils de la nouvelle théorie du commerce international s'appuyant sur les économies d'échelle qui impliquent que les coûts unitaires de production diminuent en parallèle avec la hausse du volume de production. Il mettait le doigt sur les éléments manquants dans la théorie de l'avantage comparatif qui soient les rendements d'échelle croissants² et la concurrence imparfaite.

En relation avec la compétitivité, Krugman, dans son article de 1994³, dénonçait que la compétitivité est « une dangereuse obsession » et le danger provient surtout d'une mauvaise

¹Paul Krugman est professeur d'économie à l'université de Princeton. Il a enseigné à l'université de Yale, à Stanford et au MIT. Il est l'un des fondateurs des « nouvelles théories du commerce international » et a grandement contribué au renouveau de la théorie des crises de change. Il est lauréat du Prix Nobel d'économie 2008. Il est par ailleurs éditorialiste au New York Times. Tandis que Michael Porter est professeur de stratégie d'entreprise à l'Université Harvard et consultant d'entreprise et est également l'auteur de l'hypothèse qui porte son nom, l'hypothèse de Porter.

²Les rendements d'échelle sont le lien existant entre les quantités produites et le coût de production; deux types de rendements d'échelle sont pris en compte par les théories du commerce international, le cas des rendements constants et celui des rendements croissants. On parle d'économies d'échelle lorsque la hausse de la production entraîne une baisse des coûts de production. Cela nécessite alors une taille importante du marché pour que la concurrence imparfaite peut se traduire par l'existence de rendements croissants (il faut une taille importante pour aller sur un marché) et donc l'apparition d'économies d'échelle.

³Paul Krugman: « *Competitiveness, a dangerous obsession* ». Magazine: Foreign Affairs Issue: March/April 1994 (volume 73, p. 2).

compréhension de la compétitivité qui aboutit à des politiques inadéquates, et à une utilisation abusive de ce terme par des politiciens recherchant parfois des termes forts et stratégiques pour rassembler des soutiens derrière leur politique.

a) Rendements d'échelle croissants et concurrence imparfaite: vue d'ensemble

P.Krugman a mis en critique les modèles en concurrence parfaite qui reposent sur l'hypothèse de rendement d'échelle constant¹. Selon lui, de nombreux secteurs d'activité qui se caractérisent par la présence des rendements croissants dont la production d'un bien s'accroît de façon plus que proportionnelle à la quantité de facteurs employés dans ce secteur.

En présence d'économies d'échelle, et même s'il n'existe pas d'avantage comparatif (les technologies et les dotations en facteurs de production sont les mêmes entre les pays), chaque pays tend à se spécialiser dans la production d'un nombre limité de produits et à développer des flux de commerce.

L'analyse de P.Krugman (1983) des échanges interbranches montre que les pays les plus productifs dans un secteur de production ont donc intérêt à se spécialiser et à améliorer leur production pour bénéficier d'une baisse de coût de cette production. Dans cette perspective, ces pays deviennent plus compétitifs et exportent plus leur production, mais seuls les pays qu'ont déjà une grande et forte structure devraient rester plus compétitifs formant un marché oligopolistique. Ainsi, ces pays peuvent également améliorer leurs niveaux de compétitivité parce que leur produit est moins cher que celui de leurs concurrents et il présente des caractéristiques différentes.

Selon la nouvelle théorie du commerce international développée par Krugman, l'apparition de la concurrence imparfaite sous l'effet des économies d'échelles croissantes au détriment de la concurrence parfaite augmente la taille du marché, ce qui pousse les coûts de production à la baisse et enfin rend le marché en situation de monopole. Donc, dans l'hypothèse de rendements d'échelle croissants, les économies d'échelle permettent aux pays de diminuer leurs coûts de production et de gagner en compétitivité. Cela signifie que chaque secteur aura une courbe d'offre décroissante: plus sa production sera importante, plus le prix auquel il sera prêt à vendre ses produits sera faible. Autrement dit, plus la production augmente dans un

¹Si, dans chaque secteur, la quantité de facteur de production est doublée, alors la quantité sera également multipliée par deux.

secteur, plus sa productivité s'accroît et, par conséquent, le coût de la production de chaque unité de bien diminue.

De plus, selon Krugman, les importations sont un indicateur de compétitivité et les exportations sont le moyen de paiement de ces importations. Ce sont les vrais éléments pour améliorer le bien-être collectif en augmentant le revenu réel. L'exportation n'est qu'une façon de payer le coût des importations. De même, tout le monde ne peut pas avoir un excédent commercial en même temps: certains pays doivent être en rouge (pays déficitaires), tandis que d'autres doivent être en vert (pays excédentaires).

b) La théorie stratégique du commerce international :

Dans les années 1980 et 90, la critique de la politique commerciale internationale a pris un tour nouveau: une nouvelle approche économique de l'échange international a donné naissance à une nouvelle théorie des politiques commerciales stratégiques s'appuyée sur des arguments en faveur des interventions publiques pour soutenir les secteurs clés de l'économie afin de faire face aux imperfections de la concurrence et de maintenir la compétitivité de l'économie dans des niveaux souhaitables.

Les économistes Barbara Spencer et James Brander¹ ont proposé un argument en faveur des soutiens publics à l'industrie en s'appuyant sur des modèles de dumping². Ils notent que dans plusieurs secteurs, seules quelques firmes sont effectivement en concurrence ce qui leur permet d'avoir un pouvoir de marché et de l'imposer aux consommateurs et donc de tirer des surprofits illégitimes. Face à cette situation, ces deux économistes soulignent que l'Etat doit intervenir pour modifier un peu les règles du jeu et transférer une partie des profits détenus par les firmes étrangères vers celles domestiques, en subventionnant les firmes domestiques et en décourageant l'investissement et la production des firmes étrangères. Enfin, cela permet de préserver la compétitivité des firmes domestique contre la concurrence sauvage de celles étrangères.

Dans ce sillage, Paul Krugman, dans sa théorie pop³, a participé à cette nouvelle approche : il a annoncé que l'Etat peut intervenir dans le marché pour mettre en place des

¹Barbara Spencer et James Brander : « *Export Subsidies and International Market Shrivallry* », Journal of International Economics, 16,1985, p.83-100.

²En dumping, le prix fixé par une entreprise pour la vente de son produit sur le marché national est plus cher que le prix fixé par cette même entreprise pour la vente du même produit à l'étranger. Donc c'est une pratique commerciale.

³Paul Krugman: «*la mondialisation n'est pas coupable: vertus et limites du libre-échange*». Edition La DECOUVERTE, Paris, 1998, p.119.

politiques commerciales stratégiques horizontales dans le but d'ériger des barrières à l'entrée des produits étrangers concurrents sur le marché national ce qui permettra les entreprises domestiques de vendre à des prix très concurrentiels sur le marché étranger. Il s'agit notamment des droits de douane à l'importation prohibitifs, des quotas à l'importation, du dumping commercial, des aides et subventions aux structures productives, etc.

Paul Krugman estime que dans le cadre de la politique commerciale stratégique, les pouvoirs publics doivent intervenir pour promouvoir des activités vitales pour le développement de l'économie nationale, rendre le territoire attractif et soutenir les secteurs générateurs d'externalités technologiques. Cependant, les entreprises ont besoin d'un environnement compétitif, mais leur compétitivité dépend aussi du soutien de l'État et de la capacité du pays à innover et à progresser, car le pays peut jouer un rôle actif en tant que participant et acteur influant sur la compétitivité.

c) A Country is not a Company

D'après l'ex-président américain Bill Clinton, chaque pays " est comme une grande entreprise en concurrence sur le marché mondial ". Les Etats-Unis, l'Europe et le Japon seraient par exemple des concurrents de la même manière que les compagnies de Coca-Cola et Pepsi-Cola. Mais P.Krugman, est fermement opposé à la notion de compétitivité d'une nation ; «A Country is not a Company»¹. Selon lui, ceux qui utilisent le terme de compétitivité d'une nation manquent de lucidité, car les firmes ne se livrent pas au même type de compétitivité que les nations. Il rejette la définition classique de la compétitivité et l'assimile à une définition mercantiliste.

En outre, l'examen de la compétitivité d'une firme est distingué de celui d'une nation, car les pays ne résistent pas entre eux de la même façon que les firmes et ils « ne peuvent pas faire faillite », « do not go out of business ». En effet, une firme qui ne peut respecter ses engagements vis-à-vis de ces employés, ses fournisseurs et ses autres créanciers, fait faillite. Autrement dit, quand une firme n'est pas compétitive, tout simplement elle devrait disparaître, ce qui n'est pas le cas pour un pays. Pour un pays, la perte de compétitivité ne signifie pas sa disparition, mais plutôt la détérioration des conditions de vie de ses populations². Ainsi, à l'échelle d'un pays, la compétitivité mesure le degré dans lequel ce pays peut produire des biens et services qui

¹Paul Krugman : « *A country is not a Company* », Harvard business review, Février 1996, p.40.

²Hors compétitivité, pas de croissance, pas de bien-être économique et social, et surtout pas d'indépendance politique.

respectent les normes de marchés nationaux et internationaux, pour assurer à ses populations des revenus réels croissants et durables.

Cependant, un pays peut améliorer sa compétitivité internationale en dévaluant sa monnaie lorsque sa performance est faible, et une entreprise peut utiliser cette mesure pour assurer sa part de marché, sa rentabilité à long terme et même sa compétitivité. Dans ce cas, il ne faut pas oublier que ce sont les entreprises, et non les pays, qui participent à la compétition, car c'est la virulence de la concurrence au sein des secteurs particuliers qui détermine la santé économique d'un pays et sa faculté de progresser. Il est donc plus explicite voire, plus raisonnable, de mesurer la compétitivité au niveau de l'entreprise.

Dans tous les pays, il existe de nombreuses activités dans lesquelles les entreprises locales ne sont pas compétitives. La solution consiste à accroître les exportations dans les secteurs les plus productifs et à modifier les activités à moindre productivité grâce à des investissements étrangers, c'est-à-dire importer les biens et services dans les branches où la nation est moins compétitive. Les firmes doivent augmenter leur rendement en améliorant la qualité de leurs produits et s'imposer dans des segments ou des branches de plus en plus pointues. L'Etat doit jouer un rôle très important en diminuant la fiscalité pesant sur les entreprises, car ce sont les hauts revenus qui favorisent la forte productivité dans un pays donné. L'Etat doit créer un environnement propice afin de développer ses avantages compétitifs. La compétitivité ne serait alors qu'un mot poétique exprimant la productivité d'un pays. Ainsi, il est inutile de s'inquiéter quand la nation perd des parts de marché, quel que soit le degré d'intensité. Mais, ceci n'est pas valable pour une firme.

Nous souhaitons ici commenter certains points qui ne peuvent être retenus parmi les arguments avancés par P. Krugman. Ces arguments sont organisés comme suit:

❖ Krugman a déclaré à juste titre que de nombreuses dynamiques du commerce international sont liées aux tendances des importations et non aux celles des exportations. C'est une affirmation presque vraie et économiquement acceptable, car l'amélioration du bien-être collectif est principalement due à la possibilité d'importer des produits à des prix moins chers que le marché intérieur, et réside donc dans l'importation. Du fait du sort, sous les restrictions macroéconomiques, les exportations ont absorbé des ressources dédiées à la consommation intérieure afin de maintenir la viabilité de la balance commerciale (c'est une partie de la richesse nationale transférée à l'extérieur). Mais, l'efficacité des secteurs d'exportation et leur compétitivité, garde une certaine importance dans l'amélioration du bien-être collectif parce

que, d'une part, l'avantage d'un partenaire n'entraîne pas toujours une dégradation de l'avantage de l'autre, et, d'autre part, l'accroissement d'efficacité intérieure (compétitivité interne) peut contribuer à la réduction des prix des produits dédiés à l'export, et cela reste proportionnelle avec le degré de compétitivité du secteur. Nous pouvons également ajouter que les exportations auront parfois un impact positif sur les pays concernés en échangeant des ressources rares et en partageant le savoir-faire et la culture. Idéalement, le pays doit maintenir un équilibre macroéconomique entre les flux d'importation et les flux d'exportation afin de parvenir à une balance commerciale équitable ou bien plutôt soutenable à moyen terme.

❖ Le point de vue de Krugman sur l'un des facteurs les plus importants du bien-être local est correct, notamment l'efficacité du secteur non exposé à la concurrence internationale car sa production a une seule destination est de satisfaire les besoins du marché domestique. En effet, la grande partie des quantités des biens et services qu'on peut acheter avec un certain revenu monétaire dépend non seulement de la compétitivité extérieure, mais de l'efficacité de la productivité domestique. Cependant, l'importance de la productivité nationale pour le bien-être local dépend largement de la taille du pays et de son degré d'ouverture.

❖ Krugman affirme que, dans la « strategic trade theory », une politique industrielle à caractère stratégique peut être très efficace et justifiée dans un monde caractérisé par des rendements croissants, où l'histoire et les interventions de l'Etat expliquent mieux la spécialisation internationale et la structure des échanges que la proportion des facteurs ou les différences intrinsèques des différents pays. Cette justification stratégique de la politique commerciale a fait aussi l'objet de nombreuses critiques, car une application réelle de cette théorie nécessite d'avoir une (des) source (s) d'informations très fiables sur le marché visé par la politique commerciale. En effet, le cas de manque d'informations relatives au marché ciblé, la subvention d'un secteur drainera des ressources (matières premières, main-d'œuvre, terrain...) qui ne seront plus disponibles pour d'autres secteurs. En termes de risques, pour éviter l'émergence de certains risques liés à l'adoption de la nouvelle stratégie de la politique commerciale, il est nécessaire que l'autorité publique cible un ensemble de clusters stratégiques (pôles de compétitivité¹) et non un produit ou un secteur, à travers: (i) une approche stratégique vise à évaluer les effets des décisions politiques générales, non directement reliées aux

¹Définir par la loi des finances de 2005, un pôle de compétitivité désigne " le regroupement sur un même territoire d'entreprises, d'établissements d'enseignement supérieur et d'organismes de recherche publics ou privés qui ont vocation à travailler en synergie pour mettre en œuvre des projets de développement économique pour l'innovation ". Financés en partie par l'État, les pôles de compétitivité sont donc des territoires sur lesquels sont implantées plusieurs entreprises, dans la majorité des cas des PME et des TPE, et des établissements orientés vers la recherche et le développement.

impositions de tarifs ou d'aides aux exportations dans tel ou tel secteur, (ii) une appréciation attentive des implications des différentes décisions dans tous ses champs d'intervention, (iii) la mise en œuvre des politiques industrielles horizontales et non sectorielles, y compris des politiques de régulation et d'intervention sur les règles, comme celles visant l'amélioration de la qualité des facteurs de production notamment : le capital humain, les infrastructures, la compétitivité régionale, les réseaux de communication et d'information, etc.

❖ Le cadre théorique du commerce international qui exclut toute mobilité internationale des facteurs de production affirme qu'une chaîne de production compétitive signifie seulement une bonne performance dans l'exportation. Mais dans un pays ouvert, la performance d'une chaîne de production en termes de compétitivité dépend aussi de la capacité d'attractivité internationale du pays en matière du capital réel et du capital financier. En effet, il est très important d'assurer un taux de croissance élevé de la productivité et du progrès technique, car ils sont nécessaires pour la compétitivité des exportations et pour l'attraction des investissements extérieurs (réels et financiers).

Finalement on peut reformuler la pensée de Paul Krugman selon la logique suivante : ce néokeynésien pense que les sociétés de grande structure possèdent un avantage démesuré vis-à-vis des petites sociétés, en l'occurrence les économies d'échelles¹ : les économies d'échelles offrent à ces grandes structures de produire à un coût unitaire bien moins élevé et les premiers arrivés sur le marché sont avantagés (effet histoire²). Les rendements croissants qui découlent de cette position mènent à une situation de monopole ou d'oligopole sur le marché créant des barrières à l'entrée pour les nouveaux arrivants (l'intervention de l'Etat). Plus les sociétés sont grosses, plus elles réalisent des économies d'échelles importantes, plus il est difficile pour des nouveaux arrivants d'être concurrentiels. Le commerce international est dominé par ces grandes sociétés, provenant des pays possédant beaucoup de capital, qui sont sur des marchés à concurrence très réduite. Pour ce, l'intervention de l'Etat aurait une grande importance pour réorganiser le marché en mettant en place des subventions et des mesures tarifaires en faveur des sociétés nationales qui pourraient créer de nouvelles situations de marché monopolistique ou oligopolistique n'existant pas auparavant, dans le but de s'implanter sur le marché mondial déjà dominé par de grandes sociétés. On peut apparenter cette théorie à une forme de

¹Il a écrit dans ce sillage : " l'introduction des rendements croissants et de la concurrence imparfaite dans la théorie ne fait que renforcer l'idée que les échanges sont toujours bénéfiques " [Krugman, 1998a, p.199].

²Plus un pays est entré tôt sur un marché, plus il a accumulé d'expérience et a consolidé son avantage comparatif, et plus sa position et sa capacité à empêcher des concurrents d'entrer seraient forte.

protectionnisme stratégique, où les États doivent protéger leurs sociétés, sur des marchés où la concurrence est imparfaite¹.

2. La thèse de Michael E. Porter²: De l'avantage comparatif à l'avantage concurrentiel

a) Vue d'ensemble :

Porter (1990) a critiqué la théorie traditionnelle des échanges, il a trouvé que cette théorie est irréaliste sur le plan des échanges internationaux, car elle néglige l'effet de certaines hypothèses telles que les économies d'échelles³, la différenciation du produit⁴, les changements technologiques et la mobilité des facteurs de production comme la main d'œuvre et les capitaux qui sont transférables d'une nation à l'autre. En effet, l'avantage comparatif, pierre angulaire de la théorie traditionnelle, a marqué ses faiblesses en matière d'explication des échanges entre des secteurs de hautes technologies employant un personnel hautement qualifié. Cette analyse critique de Porter est conditionnelle à une économie de marché ouverte et à la mondialisation, et repose en même temps sur trois facteurs principaux tels que le travail, le capital et la technologie, qui sont devenus mobiles d'un pays à l'autre, selon les besoins et le degré de coopération entre les parties prenantes.

En d'autres termes, le modèle de Porter dépasse la notion traditionnelle de l'avantage comparatif dans la mesure où ce modèle n'accepte plus l'hypothèse de l'avantage comparatif sur laquelle les facteurs de production correspondant à l'acquisition des avantages concurrentiels sont habituellement « hérités », comme la main d'œuvre ou les ressources naturelles⁵.

¹Cette théorie a montré ses bénéfices au Japon dans leurs exportations de produits industriels à haute valeur ajoutée.

²Michael E. Porter, né en 1947, est professeur de stratégie à la Harvard Business School depuis 1973. Diplômé en aéronautique et ingénierie mécanique, titulaire d'un MBA de la Harvard. Il est considéré comme l'un des spécialistes internationaux sur la stratégie concurrentielle et la compétitivité internationale. Ses idées sont maintenant au programme de toutes les écoles de gestion à travers le monde, auteur de 17 ouvrages et de plus de 125 articles.

³Dans ce cadre, Porter(1982) a écrit : « [...] les économies d'échelles représentent comme un facteur dissuasif pour les nouveaux entrants, parce qu'elles les contraignent à démarrer sur une vaste échelle et à risquer de fortes réactions des firmes existantes, ou à démarrer sur une petite échelle et à recourir des avantages au niveau des coûts».

⁴Dans son article de 1982, « Choix stratégiques et concurrence », Porter a préconisé que la différenciation des produits crée un obstacle à l'entrée en contraignant les nouveaux venus à de lourdes dépenses pour contrer la fidélité de la clientèle existante, c'est ce qui entraîne d'habitude des pertes de démarrage et demande souvent un temps assez ».

⁵« [...] ce n'est pas tant le réservoir de facteurs disponible à un moment donné qui importe que le rythme auquel ils sont créés, valorisés et spécifiquement adaptés à telle ou telle industrie. Paradoxe surprenant, on observe qu'une

En outre, la théorie de l'avantage concurrentiel des nations¹ a été apparue pour la première fois dans l'article de M.Porter « How Competitive Forces Shape Strategy»(1979)² et a été développée par la suite dans son célèbre ouvrage « The Competitive Advantage of Nations, 1990³», la version moderne de la Richesse des Nations d'Adam Smith (1976), qui a élargi la définition de la compétitivité en introduisant la productivité comme facteur clé du succès et du développement d'un cluster⁴ et donc d'une nation. Il a également souligné que la compétitivité d'un pays est un concept complexe, qui contient de nombreux facteurs qui peuvent renforcer la capacité du pays à créer un environnement favorable qui nécessite l'innovation et rend ces pays plus compétitifs par rapport à leurs concurrents.

En effet, la théorie de l'avantage concurrentiel de Porter va au-delà de l'avantage relatif de la théorie classique, en prenant en compte l'importance des outils de production et de l'innovation technologique dans la promotion de la compétitivité d'une entreprise, et en tenant compte également des mutations qui manifestent dans son environnement interne et externe.

De plus, l'essence de l'analyse Porterienne indique que, dans le domaine de la compétitivité, les entreprises disposant un avantage concurrentiel sont celles qui s'installent dans des pays qui (i) détiennent des savoirs faire (knowledge), (ii) assurent une information continue sur les tendances du marché parce que l'entreprise a toujours besoin d'une information à jour sur son environnement, et (iii) disposent d'un cadre national ambitieux qui incite et encourage le secteur privé à innover et à investir massivement. Les outputs de cette analyse sont établis sous la forme d'un modèle, s'appelant le modèle « Diamand» de Porter.

b) Le modèle « Diamand» de Porter (1990):

Porter a élaboré un modèle de compétitivité appelé « Diamand » dans sa célèbre théorie de l'avantage concurrentiel des nations, qui vise à expliquer pourquoi les entreprises sont souvent plus compétitives dans certains domaines que dans d'autres. Il s'agit d'une approche

abondance de facteurs peut jouer au détriment et non en faveur de l'acquisition d'avantages concurrentiels. »M.Porter 1990.

¹Dans son ouvrage, *The Competitive Advantage of Nations*, Porter (1990) a dit : « [...] l'avantage concurrentiel s'obtient et se conserve grâce à un processus fortement localisé. Les différences nationales en matière de structure économique, de valeur, de culture, d'institutions et d'histoire contribuent profondément au succès économique d'une nation. »

²<https://hbr.org/1979/03/how-competitive-forces-shape-strategy>

³Michael E. Porter. *The Competitive Advantage of Nations*, New York: The Free Press, 1990. Republished with a new introduction, 1998.

⁴Dans son article *Cluster and the New Economics of the Competition* (1998), Porter a défini les clusters comme suit : « un cluster économique est une concentration géographique de firmes et d'institutions dont les activités sont interconnectées et interdépendantes dans un secteur économique particulier».

qui détermine les conditions favorables et les caractéristiques qu'une nation doit réunir et se développer afin de constituer des sources de l'avantage concurrentiel qui servent à la construction d'un cluster (ou généralement une économie) compétitif, aussi bien sur le plan national qu'international.

Toutefois, ce modèle « Diamant » suggère que l'avantage concurrentiel d'une nation est construit autour de quatre facteurs à savoir :

✓ **Items 1: Les conditions liées aux facteurs de production**

Il s'agit de la disponibilité et de la capacité d'exploitation de la dotation des facteurs de production possédée par une entreprise qui servent à renforcer son avantage concurrentiel tel que le bassin de ressources humaines qualifiées, les ressources physiques, les connaissances, les ressources financières et les infrastructures. Ces facteurs sont facilement contrôlés par l'entreprise et lui permettent d'élaborer des stratégies compétitives axées sur l'efficacité et l'efficience, sachant que chacun d'eux a un rôle qui varie, en qualité et en quantité, selon le secteur concerné. À titre d'exemple, dans le cas où le cluster ciblé nécessiterait un haut niveau d'intensité de compétences technologiques, le savoir-faire et les ressources financières disponibles deviendraient deux facteurs primordiaux et indispensables sur lesquels l'entreprise devrait investir massivement en préservant leur amélioration continue et en les exploitant d'une manière efficace dans le cluster concerné.

✓ **Items 2 : Les conditions liées à la demande locale**

Les spécificités de la demande intérieure d'un produit (le niveau de la consommation interne, les besoins, les spécificités des clients locaux, etc.) peuvent devenir une source de l'avantage concurrentiel national autour duquel on peut admettre que le rythme, la qualité des progrès et le niveau des innovations aient été influencés par la tendance et la pression de la demande domestique (Porter 1990). Ainsi, Porter a ajouté que l'avantage concurrentiel est obtenu quand les entreprises domestiques réagissent plus rapidement et positivement à la demande locale que leurs concurrentes étrangères, ce qui permettra aux entreprises nationales d'améliorer leur environnement interne et externe en matière d'innovation et de stratégies dans la mesure où les exigences nationales sont très souples à appréhender et non chers à satisfaire. De plus, sous l'effet de la mobilité géographique des clients et l'internationalisation des entreprises, la demande intérieure peut, d'une part, aider significativement l'entreprise nationale à mieux se positionner dans le marché domestique vis-à-vis de ses concurrents étrangers et, d'autre part, contribuer à l'internationalisation des biens et services offerts par cette entreprise.

C'est grâce à leurs analyses que les entreprises estiment les évolutions prévisibles des marchés et osent répondre aux désirs des consommateurs. Désormais, la pression de la demande locale montre une incidence significative sur la performance de l'entreprise en matière d'innovation, c'est pourquoi elle recherche de nouvelles méthodes de production et de monter dans la chaîne de valeur. De toute évidence, la demande intérieure est une condition indispensable pour préserver le bon fonctionnement du marché, quel que soit le secteur concerné, et, par conséquent, elle contribue par divers aspects à l'avantage concurrentiel d'une entreprise.

✓ **Items 3 : Les performances des fournisseurs locaux et des structures d'appui**

L'existence des pôles industriels interdépendants avec des liens structurels étroits entre l'industrie et ses fournisseurs (un système interactif) peut contribuer à la construction d'un avantage concurrentiel. Il s'agit de la présence locale d'un bassin de fournisseurs compétitifs ayant un savoir-faire reconnu dans le secteur et un pouvoir d'influence notable sur le processus d'innovation et de modernisation du secteur. Cette performance des fournisseurs a des retombées positives sur la compétitivité globale du secteur et donc de l'entreprise et ce, à travers la diffusion rapide de l'information au sein du marché, le partage du savoir, l'accès rapide aux idées neuves et le renforcement des opportunités potentielles du secteur. En outre, la forte coordination à divers niveaux causée par la proximité géographique entre les industries et les fournisseurs peut enrichir la recherche et le développement tout en dégageant des externalités positives telles que le knowledge, les compétences et les entrants. Porter a souligné ce que d'autres auteurs avaient déjà souligné avant lui (Alfred Marshall), à savoir que les firmes qui se situent à proximité d'une série de firmes et d'institutions d'appui avec lesquelles elles entretiennent des relations sont souvent plus compétitives que les entreprises qui travaillent de manière isolée. Dans cette optique, Porter a considéré la compétitivité des fournisseurs locaux comme un déterminant important de l'avantage concurrentiel national.

✓ **Items 4 : La stratégie et la concurrence entre entreprises**

Une forte intensité de la concurrence domestique pousse les entreprises à innover, à inventer, à progresser, à baisser leurs coûts, et à améliorer la qualité des produits vendus. En effet, un niveau de concurrence intense sur le marché domestique peut-être un facteur favorable à la réussite au plan national et international (Porter 1990) en s'appuyant aussi bien sur le contexte autour duquel les entreprises naissent, s'organisent et sont dirigées, ainsi que sur la nature de la concurrence domestique. Selon Porter, l'existence d'un contexte favorable marqué par les bonnes pratiques de gestion, l'intensité de la concurrence domestique et la mise en œuvre d'un cadre national ambitieux, peut se traduire par un avantage concurrentiel spécifique à

l'industrie considérée, et, par conséquent, aider cette industrie à opérer sur le marché international.

Si ces facteurs peuvent améliorer la compétitivité d'une entreprise, la séparation de l'environnement national de l'environnement international et l'adoption d'une stratégie gagnante par le pays d'origine ne peuvent garantir le succès de ses entreprises domestiques pour opérer efficacement à l'international. Pour cela, Porter inclut deux facteurs externes au cluster, qui ont un effet non négligeable (positif ou négatif) sur les quatre déterminants de l'avantage concurrentiel, à savoir : le Hasard (les accidents historiques) et l'État (les politiques publiques).

✓ **Items 5 : L'État**

L'État joue un rôle vital et actif dans la stimulation du marché intérieur en encourageant l'innovation et en améliorant les performances des entreprises nationales dans toute la chaîne de valeur, déterminant ainsi l'avantage concurrentiel de l'entreprise. Dans ce cadre, M. Porter (1990) a considéré que l'Etat a un rôle de consommateur, de régulateur, de contrôleur et d'Etat stratège dans la mesure où son impact sur l'avantage concurrentiel se manifeste par les politiques de la stabilité politique et macroéconomique, les réformes structurelles mises en place pour améliorer le cadre institutionnel, les budgets des universités, l'ensemble de règles microéconomiques et des motivations encourageant la croissance de productivité, les réglementations et les normes auxquelles doivent se conformer les entreprises et les consommateurs, les besoins de l'Etat en matière de biens et de services, etc. Dans le même sillage, Porter a ajouté que le contexte favorable à la réussite d'un cluster industriel dépend au degré de la maîtrise des règles de jeu de l'avantage concurrentiel par le gouvernement (**[...] un gouvernement ne maîtrise jamais un avantage concurrentiel national, il ne peut qu'exercer une influence;** Porter 1990), étant donné que les principes posés par lui, dans son célèbre ouvrage «The Competitive Advantage of Nations», qui sont préalables à toute intervention étatique pour promouvoir l'avantage concurrentiel national qui sont les suivants¹ :

- ❖ Ce sont les entreprises qui se concurrencent, et non les pays;
- ❖ L'avantage concurrentiel d'une nation dans une industrie n'est que relatif;
- ❖ L'avantage concurrentiel naît du dynamisme, et non de gains de coûts à court terme;
- ❖ La prospérité économique d'une nation exige que ses industries se valorisent;
- ❖ L'avantage concurrentiel d'une nation est souvent concentré géographiquement;

¹Matouk Belattaf, Abdenour Mouloud et Sylia Belattaf, (2014):” *De La Compétitivité Des Pays: Cas Del' Algérie A Travers Les IDE*”; Global Journal of Management and Business Research: Economics and Commerce, Volume 14, Version 1.0.

- ❖ Un avantage concurrentiel dans une industrie se construit au moins en une décennie;
- ❖ La plupart des catégories utilisées pour classer les industries sont dénuées de fondement;
- ❖ L'avantage concurrentiel est pénible à préserver pour les entreprises et leur personnel.

Eu égard au poids important de l'Etat dans l'économie, il convient de parler sur son rôle majeur dans la détermination de l'avantage concurrentiel dans la mesure où l'Etat a une influence positive sur les facteurs de l'avantage concurrentiel:

- ❖ Les politiques gouvernementales doivent soutenir les facteurs de productivité de façon significative, dans le sens où les entreprises domestiques doivent valoriser leurs propres facteurs de manière à améliorer leur position concurrentielle dans leur secteur d'activité. « [...] **l'avantage concurrentiel d'une nation ne tient pas tant à la présence de facteurs disponibles à un moment précis qu'aux mécanismes institutionnels, propres au pays, susceptibles d'enrichir constamment ces facteurs** », Porter 1990.

- ❖ Étant donné que la promotion de l'avantage concurrentiel d'une nation exige la présence d'une demande intérieure avec une tendance évolutive, le gouvernement doit avoir un rôle de premier plan dans l'amélioration de la qualité de la demande intérieure via la création d'organismes de financement des entreprises pour l'achat des produits les plus avancés, l'encouragement de la commercialisation de nouvelles technologies ou de nouveaux services, tout en appliquant les normes d'évaluation des produits vendus dans le marché domestique pour que les produits en question soient en concertation avec les normes appliquées dans les marchés mondiaux et transférables à la demande extérieure.

- ❖ L'État a un pouvoir juridique et absolu en matière de changer les règles de jeu du marché domestique par le biais d'une réglementation des marchés de capitaux, d'une politique fiscale incitative, etc. Pour cela, ce pouvoir doit exploiter significativement pour assurer une orientation efficace de la stratégie des entreprises.

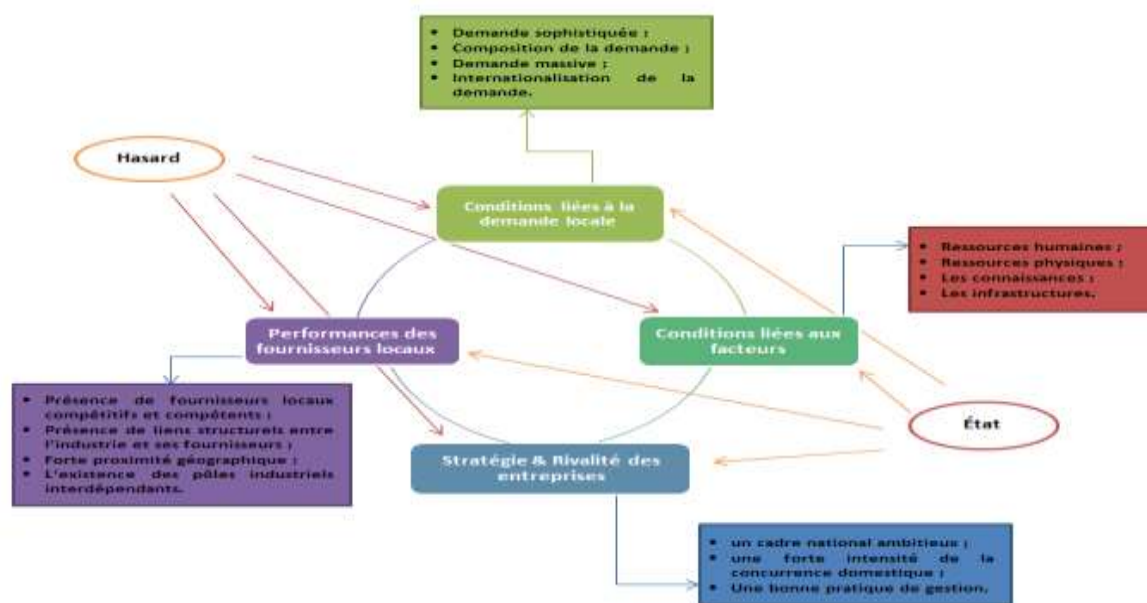
✓ **Items 6 : Le hasard**

Dans son fameux ouvrage « *The Competitive Advantage of Nations* », le hasard est considéré comme le dernier déterminant identifié par M.Porter (1990) dans la construction d'un avantage concurrentiel. Le hasard est une dimension imprévisible et incontrôlable qui englobe tous les événements que les entreprises n'aient plus les moyens pour les contrôler et les capter, et que l'Etat soit incapable de les freiner tels que grands bouleversements technologiques, la volatilité des marchés de change, les phénomènes catastrophiques liés aux changements

climatiques, les crises financières et économiques, les risques géopolitiques, l'instabilité des prix des matières premières particulièrement des prix du pétrole, etc. En plus, Porter (1990) a conclu que l'histoire est un élément explicatif important pour expliquer la réussite de la plupart des industries.

Le schéma ci-dessous résume le « losange » du modèle de Diamant de Michael Porter qui définit les interactions entre les principaux facteurs dynamiques reliant les acteurs privés et publics, et formant les soubassements de l'avantage concurrentiel d'une nation, y compris les deux facteurs externes tels que l'État et le Hasard :

Figure 2: Les sources de l'avantage concurrentiel national selon le modèle de « Diamant »



Source : Auteur

En résumé, le modèle de Diamant de Porter est considéré comme un modèle de référence par les chercheurs académiques contemporains et les stratèges travaillant dans le secteur privé, afin de comprendre ce qu'on appelle la « compétitivité des entreprises ». Ce modèle présente des caractéristiques solides et actives, permettant à l'entreprise d'obtenir un ou plusieurs avantages compétitifs aussi bien au niveau national qu'international. En d'autres termes, il s'agit d'un modèle de base qui peut aider les entreprises à renforcer leurs capacités afin de dégager un profit. De plus, les pays développés l'utilisent également pour définir leurs politiques économiques et formuler les mesures nécessaires pour renforcer la compétitivité de leurs leaders locaux.

En outre, les six déterminants du modèle, cités ci-devant, constituent les principaux piliers de l'environnement favorable (système interactif) dans lequel les entreprises nationales naissent

et se font concurrence. Chacun d'entre eux a un rôle spécifique dans la réussite d'une entreprise ou d'un secteur au sein de son environnement national, à condition que l'exploitation d'un ou deux déterminants ne soit pas effectuée au détriment des autres (exploitation optimale). Plus lesdits facteurs sont forts et interdépendants, les entreprises concernées pourraient atteindre un niveau de compétitivité plus élevé et gagner de plus en plus de parts de marché aussi bien sur le marché national que sur le marché international tout en préservant leurs intérêts et en relevant le niveau de vie de leurs populations.

3. La thèse de Stéphane Garelli (la théorie du cube de compétitivité) : De l'avantage concurrentiel à l'avantage compétitif

a) Vue d'ensemble:

Le souci de la compétitivité a été au cœur des préoccupations et des analyses de l'économiste Stéphane Garelli¹, il est intervenu pour développer la théorie de la compétitivité à travers l'élaboration des hypothèses solides qui sont généralement devenues la base de la compétitivité.

Stéphane Garelli² a critiqué dans sa nouvelle approche l'idée de Paul Krugman dans laquelle les nations ne sont pas en concurrence et que l'analyse de la compétitivité ne doit se faire qu'au niveau de l'entreprise, pas au niveau du pays. Dans ce cadre, il a développé la théorie du diamant de Michael Porter pour qu'elle soit applicable aussi bien aux entreprises qu'aux pays.

Stéphane.G a également montré que la gestion de la compétitivité doit être à la fois systémique et systématique. D'une part, systémique signifie que l'examen de l'interaction entre les facteurs de compétitivité est aussi important que l'analyse des facteurs eux-mêmes³ (par exemple, lorsqu'il s'agit de développer des infrastructures, il ne s'agit pas uniquement de construire des aéroports, des voies ferrées, des ports, etc., mais également de relier toutes ces

¹Stéphane Garelli est un professeur à l'IMD Business School, expert en compétitivité des nations et des entreprises sur les marchés internationaux et fondateur de l'IMD World Competitiveness Center.

²Garelli Stéphane et Linard de Guertechin, Madeleine, La compétitivité mondiale", in Futuribles, mai 1995.

³Dans une interview réalisée par Marlène Duretz du journal le Monde en 2015, Stéphane Garelli a dit que « [...] la compétitivité implique un savant mélange d'économie, mais aussi de technologies, de systèmes de valeurs, d'éducation, d'efficacité des gouvernements, de comportement des consommateurs, de motivation des collaborateurs, de capacités à négocier.... C'est un tout. Pourquoi Usain Bolt est-il si compétitif ? Bien sûr, il court vite, mais il n'était pas le seul à la Jamaïque... Son succès, il le doit aussi au fait qu'il a eu accès à un bon stade, à de bonnes chaussures, un bon coach, un bon diététicien ou encore un bon mental. Il a géré un ensemble de ressources et de compétences mieux que les autres. Un pays, c'est pareil. Pour réussir, il doit gérer un ensemble de compétences et de ressources, tels que l'éducation, le transfert des technologies, l'efficacité dans l'administration, etc. C'est cela, la compétitivité d'une nation».

installations à un système logistique intégré à la valeur ajoutée et plus innovant). D'autres parts, systématique signifie que les plans de gestion doivent être ajustés pour répondre aux conditions défavorables en mettant en place une stratégie de compétitivité cohérente, c'est-à-dire les mesures et les actions mises en œuvre doivent clairement être bien définies et prévisibles dans le but de renforcer la résilience à la fois des entreprises domestiques et du pays en question contre les chocs et de mieux les adapter aux conditions défavorables.

b) Les nations sont-elles vraiment compétitives¹?

Étant donné que les entreprises concurrentielles sont les principales forces motrices de la compétitivité d'un pays, certains économistes défendent la thèse selon laquelle les pays eux-mêmes ne sont pas en concurrence, mais leurs entreprises le sont (à titre d'exemples nous citons Paul Krugman et Michael Porter). Cependant, Stéphane Garelli a pris le contre-pied: selon lui, il a montré que les pays sont également en concurrence comme des entreprises.

Dans la même veine, Stéphane Garelli² a ajouté que l'appui le plus convaincant à l'argument de la concurrence entre nations se manifeste dans les domaines de l'éducation et du savoir-faire. En effet, dans une économie moderne, les pays ne dépendent pas uniquement de produits et de services, mais ils sont également en concurrence avec les cerveaux (la formation du capital humain, la modernisation du système éducatif, la construction des universités de haute gamme avec une capacité d'accueil plus élevée, etc.). Il a déclaré que la capacité d'un pays à mettre en place un bon système éducatif et à améliorer les connaissances de la main-d'œuvre par le biais de la formation est une condition nécessaire pour promouvoir la compétitivité : une main-d'œuvre plus instruite aide son pays à être plus compétitif et à assurer leur prospérité d'autant plus que la manière d'acquérir et de gérer cette connaissance est sous la responsabilité de l'Etat.

Cependant, Stéphane Garelli a souligné que la compétitivité n'est pas une fin en soi, mais un moyen extrêmement efficace pour atteindre un objectif plus élevé : la prospérité. D'un autre côté, ce concept représente la réussite collective d'un pays et il doit conduire à un objectif plus personnel qui affecte plus directement la vie quotidienne des gens : le bien-être économique et social. Dans le même temps, il a ajouté que la compétitivité ne peut se concentrer que sur la capacité de s'intégrer au marché mondial grâce aux exportations et aux investissements directs étrangers. C'est aussi la capacité d'attirer des activités de création de richesse. Il estime que la

¹Garelli.S: *Competitiveness of Nations: The Fundamentals*, in IMD World Competitiveness Yearbook. 2006.

²Garelli.S: *Competitiveness 20 years later*, in IDM World Competitiveness Yearbook 2008.

compétitivité doit trouver un équilibre entre les impératifs économiques et les exigences sociales d'une nation telles qu'elles résultent de l'histoire, des systèmes de valeurs et de la tradition.

c) Quelle théorie fournie par Garelli Stephan¹?

Garelli Stephan a enrichi les débats économiques à travers ses recherches qui portent sur la compétitivité des nations et des entreprises sur les marchés internationaux. Il a élaboré une nouvelle théorie expliquant les principaux déterminants de la compétitivité et la manière dont ils peuvent être exploités à des fins politiques et sociales (la théorie du cube de compétitivité²). D'une part, cette théorie met l'accent sur les options politiques fondamentales, d'autre part, elle établit le lien entre la source de la compétitivité, c'est-à-dire les entreprises, et l'objectif principal de la compétitivité est d'accroître la prospérité.

Les trois objectifs connexes de la théorie de Garelli Stephan sont :

O₁: Identifier les quatre facteurs de compétitivité qui caractérisent la structure de la compétitivité d'un pays.

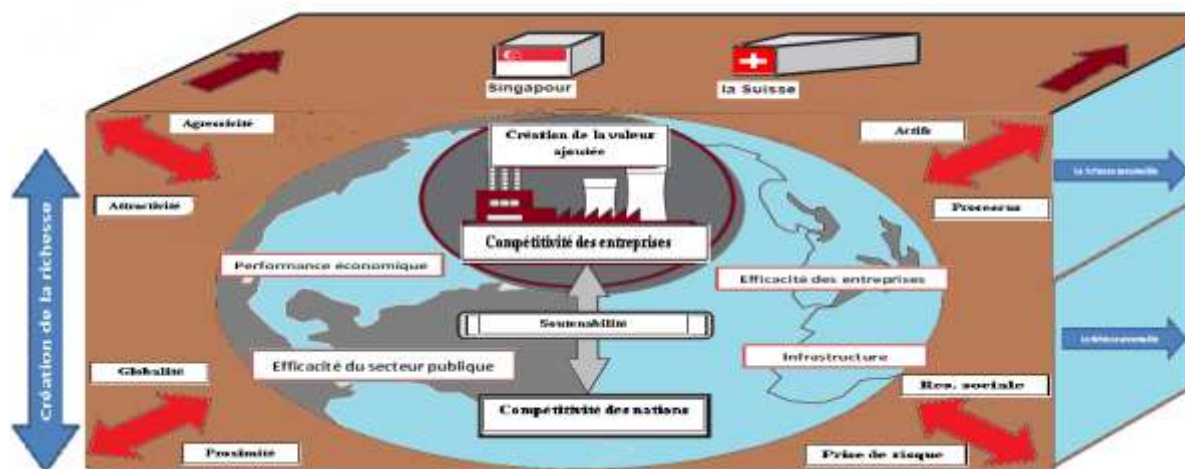
O₂: Mettre en évidence les quatre forces de la compétitivité, qui déterminent la gestion de la compétitivité nationale.

O₃: Traiter le lien qui existe entre la compétitivité des entreprises, la compétitivité nationale et l'évolution de la compétitivité dans le temps.

¹La théorie de Stéphane Garelli a servi de cadre aux recherches menées par l'IMD relatives à la compétitivité.

²Stephane Garelli: « Top class competitors: How nations, firms, and individuals succeed in the new world of competitiveness»; Hardcover; 290 pages; April 2006.

Figure 3: Le cube de compétitivité de Stéphane Garelli



La figure ci-dessus montre comment le pays doit gérer ses politiques et ses avantages liés à la compétitivité afin d'atteindre son objectif ultime de prospérité.

La couverture du cube contient trois cercles, chacun ayant sa propre signification et son importance dans l'explication de l'environnement concurrentiel national. Le premier cercle (le noyau du modèle) représente le cœur du cube de compétitivité, qui couvre les entreprises qui représentent des sources de création de valeur ajoutée (c'est l'hypothèse principale du modèle). Le deuxième cercle du cube comprend quatre éléments de compétitivité, qui peuvent expliquer la richesse créée par un pays au cours d'une année donnée, tels que (F1) l'efficacité économique, (F2) l'efficacité gouvernementale, (F3) l'efficacité commerciale et (F4) l'infrastructure. Le grand cercle qui comprend deux sous-cercles résume les quatre forces de la compétitivité et décrit les principaux aspects qu'un pays doit prendre en compte lors de l'élaboration de sa politique de compétitivité, à savoir : (i) Agressivité vs Attractivité, (ii) Actifs vs Processus, (iii) Globalité vs Proximité et (iv) Responsabilité sociale vs Prise de risque. Ces forces existent dans tous les pays et leur importance relative varie d'un pays à l'autre. De plus, la profondeur du cube contient la dimension du temps pour mesurer le niveau de richesse accumulée (héritée) par le pays au fil du temps (l'effet de l'histoire). En fin, la face frontale du cube de compétitivité évalue le «score de compétitivité» atteint par un pays au cours d'une période donnée.

En termes d'explication, l'examen de la compétitivité d'un pays dans ce cube se fait en combinant la création et l'accumulation de richesse: ***une face plus large signifie plus de création de richesse, et une profondeur élevée signifie plus de richesse accumulée.*** Par exemple, Singapour, un jeune pays avec une histoire de 60 ans, a obtenu un score de

compétitivité élevé, mais en même temps a accumulé très peu de richesse, ce pays peut donc être représenté par un cube avec une face frontale plus grande, mais peu profonde. Au contraire, la vitesse de développement de la Suisse n'est pas aussi rapide que celle de Singapour, mais elle a une histoire beaucoup plus longue, c'est pourquoi son cube affiche une face frontale plus petite, mais plus profonde¹.

d) L'importance et la signification des soubassements de la théorie Stéphane Garelli : Déterminants & Forces

i. Les entreprises et la création de la valeur ajoutée:

Les entreprises existent au cœur du modèle de Stéphane Garelli parce que, selon lui, la création de la valeur ajoutée économique dans une société ne se fait qu'au niveau de l'entreprise tout en exploitant efficacement et pleinement les facteurs de production (l'idée de Porter).

En effet, la création de valeur ajoutée économique est directement affectée par l'environnement des affaires d'un pays, quelles que soient les conditions politiques, économiques ou sociales, pour autant qu'elle soit bénéfique ou nuisible au processus de transformation (main d'œuvre de l'entreprise, capital, niveau technologique, idées innovantes, etc.). Par conséquent, tous les pays contribuent indirectement à la création d'une valeur économique supplémentaire grâce à leurs politiques spécifiquement conçues pour promouvoir le développement des entreprises, en particulier les politiques de recherche et d'éducation.

En se référant aux définitions de la compétitivité énoncées dans la section des définitions, l'un des principaux objectifs de la politique de compétitivité d'un pays est donc de créer un environnement propice à la création de la valeur économique en mettant en œuvre une batterie de mesures et de politiques en faveur des entreprises et ce, à travers :

- ❖ un partenariat solide entre le secteur public et le secteur privé (partenariat privé-public) afin que les autorités publiques puissent comprendre et appréhender les tendances et l'évolution du modèle économique de l'entreprise. Singapour est une référence mondiale dans ce sujet, où les responsables gouvernementaux disposent de connaissances approfondies dans le domaine des affaires.

- ❖ Une synchronisation entre le rythme auquel opèrent les décideurs publics et les entreprises dans le but de rendre la cadence dans l'élaboration des stratégies nationales de

¹Claudia Olgrean: «*National competitiveness between concept and reality. Some insights for Romania*»; 2010; University of Sibiu.

compétitivité en concertation avec celle de l'évolution de l'économie mondiale, afin que le pays et ses entreprises puissent répondre aux conditions du marché mondial.

ii. Les quatre facteurs de compétitivité :

Bien entendu, la compétitivité requiert un cadre macroéconomique sain, des entreprises créatrices de valeur ajoutée, des services publics et des infrastructures de haute qualité et un filet de sécurité sociale solide. Dans ce cas, Stéphane Garelli prévoit de diviser l'environnement économique national en quatre principaux facteurs de compétitivité, tels que la performance économique, l'efficacité du secteur public, l'efficience commerciale et les infrastructures, fournissant une description exacte et appropriée des éléments influençant la compétitivité d'un pays. Chacun de ces facteurs est divisé en 5 sous-facteurs qui représentent différents aspects de la compétitivité. Ces sous-facteurs sont alors eux aussi divisés en catégories qui définissent la compétitivité plus explicitement¹.

❖ **Performance économique:** Ce premier facteur évalue le cadre macroéconomique du pays, tel que la croissance du PIB, le commerce international, les IDE, l'emploi et l'inflation. La compétitivité exige un cadre macroéconomique sain et solide.

❖ **Efficience du gouvernement:** Ce deuxième facteur regroupe toutes les politiques telles que (i) la politique fiscale, (ii) la politique sociale, (iii) le cadre institutionnel et (iv) le cadre juridique. Il évalue la capacité de l'Etat à détecter et corriger les éventuelles anomalies relatives à la compétitivité notamment l'instabilité politique, le dysfonctionnement de l'administration publique, la corruption, le manque de transparence et le traitement inégal des entreprises (privées et publiques, locales et étrangères). La bonne gouvernance est la clé principale de la compétitivité.

❖ **Efficacité des entreprises:** Ce troisième facteur regroupe tous les déterminants liés à l'entreprise impactant l'environnement de la compétitivité nationale à savoir : (i) la productivité des entreprises, (ii) la création d'emplois, (iii) les attitudes et valeurs (cultures nationale, flexibilité, image à l'étranger, etc.), et (iv) les pratiques managériales (responsabilité sociale, pratiques éthiques, etc...). En effet, les entreprises ont une influence sur le développement et le fonctionnement d'un environnement concurrentiel, étant donné que les pays fortement compétitifs sont ceux qu'ont un degré de partenariat élevé entre les entreprises et le gouvernement en matière d'élaboration de la stratégie concurrentielle globale du pays. Toutefois, pour que la compétitivité soit efficace, la stratégie globale de l'Etat doit être élaborée

¹Pour plus de détails, aller voir la section 3 de ce chapitre.

en étroite collaboration avec le secteur privé particulièrement avec les entreprises locales créatrices d'emplois et de valeur ajoutée.

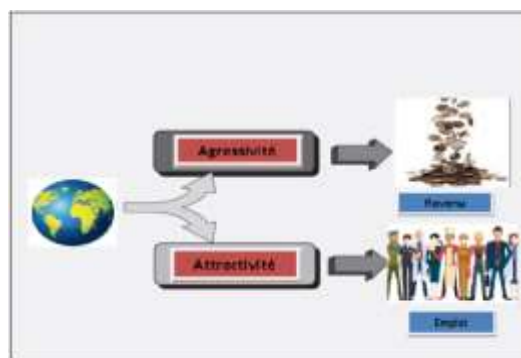
❖ **Infrastructure** : Ce quatrième facteur de compétitivité regroupe tous les déterminants nécessitant des investissements à long terme qui façonnent le contexte tangible du pays. L'infrastructure peut être divisée en trois catégories : (i) Infrastructure de base (les routes, les voies ferrées, les ports, les aéroports, les canaux et autres moyens permettant la circulation des personnes et des biens à travers un pays et vers le reste du monde), (ii) Infrastructure scientifique et technologique (connexions internet, nombre d'ordinateurs, exportations de haute technologie, dépenses de R&D, personnel de la R&D, brevets, etc.) et (iii) Infrastructure sociale (la santé, l'éducation, l'environnement, la sécurité et la couverture sociale). En fait, les infrastructures ne peuvent être que collectives en raison de leurs caractéristiques matérielles spécifiques et leur utilité, de point de vue du consommateur, ne peut être appropriée individuellement par quelque consommateur que ce soit, et pour cette raison leur construction doit être prise en charge par l'Etat et sous la responsabilité des autorités publiques sachant que l'Etat doit déléguer la réalisation de ces infrastructures au secteur privé dans le cadre d'un partenariat public-privé afin d'accélérer le rythme et l'efficacité de la construction.

iii. Les quatre forces de la compétitivité :

Ici, nous tenterons de présenter les quatre forces de compétitivité de Stéphane Garelli et d'expliquer comment les pays gèrent leur compétitivité. Les quatre forces de la compétitivité sont souvent le résultat de tradition, de l'histoire ou des systèmes de valeurs qui sont profondément enracinés le "modus operandi" d'un pays. Stéphane Garelli a intégré ces forces dans sa nouvelle théorie du cube pour mieux comprendre les interactions entre les déterminants de la compétitivité, plutôt que de révéler le «profil de compétitivité» qui distingue l'économie», afin de façonner comment cette économie se comporte dans différentes conditions.

❖ **Attractivité vs Agressivité:**

Les nations varient dans la manière dont elles gèrent leurs relations avec le monde des affaires. Traditionnellement, la compétitivité était liée à l'agressivité internationale des pays, c'est-à-dire aux exportations et aux investissements directs étrangers (IDE). En parallèle, certains pays gèrent leur



¹Le mode opératoire.

compétitivité en étant attractifs. Par exemple, Singapour a amélioré sa compétitivité grâce à des incitations en faveur des investissements directs.

En termes de conséquences, le recours à l'agressivité peut générer des revenus dans le pays d'origine, mais au détriment de l'emploi. Par contre, l'attractivité a un effet positif sur la création des emplois dans le pays d'accueil, mais le revenu engendré par cette tentative peut être insuffisant en raison des incitations offertes aux investisseurs étrangers potentiels. Cela signifie, par conséquent, que le pays doit prendre en compte l'attractivité et l'agressivité pour maintenir un équilibre entre la progressivité du marché d'emploi local et la création de revenus suffisants en faveur de l'Etat afin que le pays concerné soit compétitif vis-à-vis de ses concurrents (selon l'IMD¹, les États-Unis semblent être le seul pays dans le monde à pouvoir être à la fois très attractif et très agressif).

❖ Proximité vs Globalité

Le système économique d'un pays n'est pas globalement homogène. Dans la plupart des cas, les pays doivent faire face à deux types d'économies coexistantes : l'économie de proximité et l'économie de globalité. En effet, chaque pays a deux économies: une économie locale qui fournit des biens et des services à proximité des utilisateurs finaux, et une économie de globalisation, caractérisée par une gestion de la chaîne de valeurs à l'échelle internationale.

L'économie de proximité (locale) est une économie qui se développe en étant proche de l'utilisateur final. Elle comprend les activités traditionnelles (bouchers, boulangers, employés du bâtiment, agriculteurs, pêcheurs) et nouvelles (les entreprises de développement de logiciels). Elle comprend aussi des activités à valeur ajoutée locale et sociale, (secteur de santé, plus précisément : médecins, dentistes, pharmaciens, etc.). Elle constitue généralement la plus grande part du produit national brut (PNB) d'un pays et permet certes de créer des emplois et d'offrir des services au niveau local. L'économie de proximité a ses propres particularités. Elle a très peu de mobilité. Les artisans, les administrations publiques ou les services sociaux, par exemple, ne visent pas la mobilité physique, mais la multiplication des petites entités, proches de l'utilisateur final. Elle est protégée contre les investisseurs étrangers.



¹International Institute for Management Development.

Contrairement à l'économie de proximité, l'économie de globalisation est généralement ouverte et exposée à la concurrence, ainsi elle comprend des entreprises opérant à l'échelle mondiale et produisant des produits qui ne doivent pas nécessairement être à la portée de l'utilisateur final. Cette économie vise à tirer parti des différents avantages comparatifs des nations et à s'intégrer dans la chaîne de valeur mondiale. Elle est également marquée par une orientation complète vers la performance dans la mesure où la chaîne de valeur est gérée à l'échelle internationale, ce qui incite la compétitivité entre les nations (et entre les entreprises) à atteindre son paroxysme (surplus). Pour cela, on constate que la rentabilité et la valeur ajoutée sont les caractéristiques principales de l'économie de globalité. En somme, il s'agit d'une économie axée sur une stratégie qui cherche à combiner puissance et souplesse. La possession de la chaîne de valeurs n'est plus une priorité mais l'une des conséquences importantes de la mondialisation qui exerce une forte pression sur les prix, les marges et les salaires.

Bien entendu, la part de ces deux économies dans la prospérité nationale peut varier en fonction de la taille du pays et de son développement économique. Par exemple, en Europe occidentale, les deux tiers du PIB sont le résultat de l'économie locale et le tiers restant est le résultat de l'économie mondiale. Il est clair que les petits pays sont plus dépendants de l'économie de globalité (ce qui rend ces pays extrêmement dépendants des importations, ce qui signifie que leur balance commerciale est très défavorable, tandis que les pays de taille plus grande, comme par exemple les États-Unis, sont dépendent beaucoup plus de leurs immenses marchés intérieurs, bien que la tendance à la mondialisation se renforce.

En résumé, l'économie de proximité se développe tout en étant proche de l'utilisateur final. Elle englobe aussi bien les activités traditionnelles que nouvelles et les activités à valeur ajoutée sociale et locale. Elle dénote très peu de mobilité ; elle est protégée contre les investisseurs étrangers. Elle peut être considérée comme étant inefficace et peu rentable, mais reflète essentiellement le système de valeurs d'un pays. L'économie de globalisation, à laquelle les pays ont de plus en plus recours aux petites et moyennes entreprises (PME), vise quant à elle à tirer parti des différents avantages comparatifs des nations. C'est à partir de cette économie que la plus grande révolution se fait en matière de productivité. Ainsi, au cours des 30 dernières années, l'économie de globalité a démontré son potentiel considérable sur la compétitivité et a envahi l'économie de proximité, avec l'adoption d'un certain nombre de politiques qui soutiennent cette tendance, telles que la réduction des barrières commerciales, les accords économiques, la privatisation des entreprises publiques, la déréglementation des marchés, etc. Mais idéalement, la compétitivité de chaque pays repose sur sa capacité à trouver un équilibre

entre les deux économies. Le grand arbre (compétitivité) a besoin des racines solides (l'économie de proximité et celle de globalité).

❖ **Actifs vs processus**

Les pays gèrent leurs environnements concurrentiels en s'appuyant davantage sur leurs dotations en termes de ressources naturelles (actifs naturels) ou en utilisant des processus de transformation efficaces. Certains pays sont riches en termes des actifs naturels (terre, population, ressources naturelles, etc.), mais ils sont moins compétitifs (le cas du Brésil, de l'Inde et de la Russie). Par contre, d'autre type de pays tels que le Singapour, le Japon et la Suisse, ils sont considérés pauvres en atouts naturels, mais ils ont des processus de transformation plus efficaces, ce qui rend ces pays plus compétitifs que ceux qui sont considérés riches en ressources naturelles.



Les pays plus compétents ont développé leur capacité de transformer leurs actifs naturels (locaux ou importés) en produits de valeur ajoutée plus élevée (finis ou semi-finis). C'est donc la capacité de traiter les matières brutes (actifs naturels) et de les transformer en des produits finis de haute valeur ajoutée qui rend le pays plus compétitif par rapport à ses concurrents.

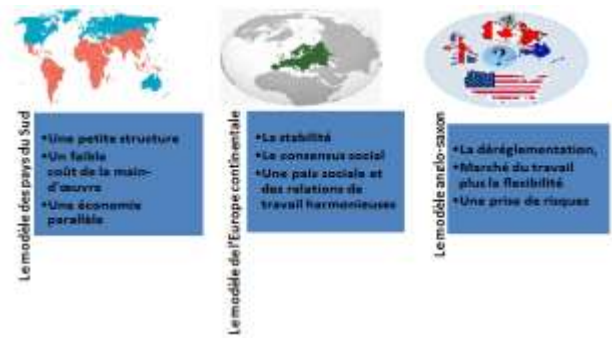
Mais en général, à partir de cette combinaison, on voit que le potentiel compétitif d'un pays dépend principalement des deux éléments de base suivants: le processus de transformation (premier niveau) et la disponibilité des ressources dans des conditions optimales (deuxième niveau).

❖ **Prise de risque individuel vs Cohésion sociale**

La quatrième force qui définit l'environnement concurrentiel d'un pays est la distinction entre un système qui favorise le risque individuel et un système qui préserve la cohésion sociale. Garelli Stephan a classé les modèles traitant le concept de compétitivité en trois, à savoir :

- ✓ Le modèle des pays du Sud se caractérise par des infrastructures peu développées, la faiblesse de la réglementation des entreprises, un accès limité à la protection sociale et un faible coût de la main-d'œuvre ainsi que par l'ampleur de l'économie parallèle

(l'économie souterraine¹). Les pays émergents et en développement en sont un exemple modèle. Selon ledit modèle, les caractéristiques particulières de la concurrence sont **les dotations en ressources naturelles, l'abondance de la main d'œuvre et le dynamisme des gens et les déterminent la cadence de la compétitivité.**



- ✓ Le modèle de l'Europe continentale axé sur la stabilité, le consensus social et la réglementation. Les pays de l'Union européenne sont les exemples concrets d'un tel modèle. Maintenir **une perspective à long terme**, c'est la principale caractéristique concurrentielle selon ledit modèle.
- ✓ Le modèle anglo-saxon se caractérise par la déréglementation, la propriété privée, la flexibilité des marchés du travail et une tolérance plus grande à l'égard du risque. Les États-Unis, le Canada, la Grande-Bretagne, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Irlande sont des exemples d'un tel modèle. La principale caractéristique de la concurrence est **l'esprit entrepreneurial.**

Il est à noter que ces deux derniers modèles sont en compétition depuis longtemps. Mais au cours des dernières décennies, le modèle d'Europe continentale a convergé vers le modèle anglo-saxon. Parmi les facteurs de convergence, nous citons : l'acte unique européen et la privatisation d'entreprises publiques, etc.

Néanmoins, les pays peuvent passer d'un modèle à un autre afin de trouver un modèle adapté à leur économie. Par exemple, la Nouvelle-Zélande a changé de cap et est maintenant l'une des économies les plus privatisées au monde².

¹L'économie souterraine est par définition une activité qui échappe au contrôle de l'état. Elle est un ensemble d'activités effectués à l'abri du contrôle des autorités Étatiques et ce dans un double but qui dépend même de la nature de ces activités. Dans ce sens on peut distinguer deux types d'activités souterraines une première légale dans sa conception, illégale dans sa mise en œuvre (exemples : travail à domicile, les unités de productions qui ne déclarent pas la totalité de ses produits à l'administration des impôts, vendeurs ambulants, etc.) et une autre parfaitement illégale et se matérialise par les différents type de criminalité à but lucratif (le trafic de stupéfiants, le détournement des fonds publics, etc.).

²Nicolas Lecaussin : « *Australie et Nouvelle-Zélande : mais où est l'Etat ?* ». L'IFRAP. 2005.

Aujourd'hui, l'un des principaux défis auxquels sont confrontés les gouvernements et les chefs d'entreprise du monde entier est de trouver le juste équilibre entre une approche d'affaires hyper-compétitive inspirée du modèle anglo-saxon et une approche plus locale plus sensible à des aspects sociaux.

iv. Comment fonctionne la théorie?

L'analyse de l'interaction entre les forces et leur importance relative permet de mieux comprendre le paysage concurrentiel d'un pays. Il est nécessaire de combiner certaines de ces dimensions pour comprendre la conception de la politique de compétitivité:

(a) La combinaison entre la force de Globalité et celle de Prise de risque

Le modèle Anglo-Saxon, fondé sur la prise de risque individuel et la libéralisation des frontières en faveur des entreprises, est devenu une référence sur le plan mondial, servant davantage au renforcement de la compétitivité des économies développées. C'est l'une des raisons pour lesquelles les entreprises britanniques et américaines ont historiquement dominé l'économie mondiale.

Dans des conditions défavorables, en raison du manque d'informations sur l'économie extérieure, de l'existence des risques exogènes et de la rigidité du marché du travail du pays d'accueil, l'économie mondiale est plus risquée et moins prévisible que le marché intérieur. À la fin du XIXe siècle et au début du XXe siècle, de grandes sociétés multinationales ont vu le jour et ont choisi de créer leurs propres entreprises à l'étranger en établissant des installations de production à grande échelle en dehors de leur pays d'origine. Sachant que l'ouverture et l'installation dans des pays plus éloignés sont considérées comme une aventure dans notre monde contemporain.

Dans ce contexte historique, les entreprises multinationales privilégient un système économique moins réglementé favorisant la prise de risque et un régime de délégation de pouvoirs. L'avantage dérivant du modèle anglo-saxon a mis l'accent sur l'efficacité de la responsabilité individuelle en vue de mettre en place un système de gestion intégré lié à une structure globale de gestion qui relie toutes les composantes de l'entreprise dans le but d'accroître la délégation des pouvoirs aux gestionnaires qui aient une plus grande latitude et une plus grande souplesse dans la gestion des entités de production tout en gardant un degré élevé de confiance entre les managers centraux et régionaux. Cette modernisation du mode de gestion est contrôlée par l'introduction de la nouvelle technologie pour laquelle les dirigeants

centraux peuvent contrôler et suivre les résultats et objectifs réalisés par les gestionnaires de leurs filières à travers le recours aux moyens de communication moderne tels vidéoconférence, audioconférence, l'internet, etc.

Dans l'économie mondiale hautement compétitive d'aujourd'hui, les entreprises multinationales qui souhaitent accroître leur compétitivité devraient suivre une culture pionnière dans laquelle les employés en poste à l'étranger doivent avoir une autonomie absolue dans la gestion des entités tout en créant une ligne de communication moderne avec la direction centrale.

(b) Proximité et cohésion sociale

Face aux défis du chômage, de l'accès aux services de base, des changements de comportement des consommateurs et de la protection de l'environnement, l'idée se fait jour, peu à peu, que l'économie de proximité peut contribuer significativement dans l'atténuation des soubresauts de la vie économique afin de maintenir une paix sociale durable.

Le modèle de l'Europe continentale se fonde sur l'hypothèse selon laquelle le renforcement de la solidarité et du niveau élevé de qualité de vie de la population, est conditionné par une économie de proximité propre et saine, afin de bénéficier d'une compétitivité dans son ensemble.

Cependant, la cohésion sociale constitue bien une condition sine qua non de la compétitivité d'un pays. C'est-à-dire que pour être potentiellement compétitif ("rester dans la course"), la cohésion sociale est nécessaire. Cela ne pourrait être réalisé qu'à travers une promotion de l'économie de proximité tout en favorisant les relations directes (relation des entreprises avec les consommateurs, relations entre entreprises, relation entre l'Etat et les entreprises, ancrage dans la vie locale) et en valorisant le territoire par les acteurs qui l'habitent (à savoir valorisation des métiers locaux et du patrimoine immatériel local).

En conclusion à cette combinaison, il convient de noter que: plus l'économie de proximité est dynamique, plus le territoire est actif, plus la paix sociale est garantie, plus les entreprises sont compétitives au niveau national et au niveau international, plus le pays prospère.

Prises ensemble, ces quatre facteurs et quatre forces aident davantage les pays à devenir plus forts et concurrentiels dans un monde hyper-compétitif. En effet, ils renforcent, en même temps, la paix sociale et définissent les stratégies à mettre en œuvre pour remédier à tout déficit d'efficacité en termes de compétitivité. Ces stratégies de compétitivité se répètent d'année en

année et conduisent à une «valeur ajoutée» accumulée au fil des temps, créant la richesse et contribuant à la prospérité économique.

Dans ce cadre, la théorie de compétitivité de Stéphane Garelli fournit un aperçu général sur l'interrelation entre la compétitivité et la richesse. En effet, l'analyse de la face du cube et sa profondeur est une illustration théorique qui place la compétitivité d'un pays dans une perspective historique. Cependant, la plupart des recherches traitant le concept de compétitivité dans sa globalité montrent que tout pays qui investit massivement depuis des décennies dans les infrastructures, la santé, l'éducation, la recherche scientifique, etc., investit également dans sa compétitivité future et la prospérité future de ses habitants. Donc, selon cette logique, on peut dire que la compétitivité d'aujourd'hui serait la richesse de demain (la profondeur du cube montre cette dimension).

En résumé, la théorie du cube de la compétitivité explique ce qui se passe entre la principale source de compétitivité, c'est-à-dire les entreprises créatrices de valeur économique, et l'objectif prioritaire de la compétitivité, c'est-à-dire la prospérité, étant donné que l'État a un rôle crucial assurant le succès de cette approche. D'une part, l'État fournit le contexte favorable dans lequel les entreprises exercent leurs activités et garantit que les richesses créées sont allouées efficacement en faveur de l'emploi, de la prospérité et de la justice sociale pour tous les citoyens (une répartition légale de la richesse). D'autre part, l'Etat cherche à réaliser un juste équilibre qui ne peut être atteint sans que les dangers potentiels en termes de déstabilisation sociale soient affaiblis.

Selon Stéphane, pour que les pays deviennent ou restent compétitifs, ils devraient respecter les règles d'or suivantes de la compétitivité :

- ❖ Créer un environnement législatif stable et prévisible.
- ❖ Travailler sur une structure économique flexible et résiliente.
- ❖ Investir massivement dans les infrastructures traditionnelles et technologiques.
- ❖ Promouvoir l'épargne privée et l'investissement domestique.
- ❖ Développer l'agressivité sur les marchés internationaux (exportations) ainsi que l'attractivité des investissements directs étrangers.
- ❖ Mettre l'accent sur la qualité et la rapidité d'exécution lors des réformes et des restructurations.
- ❖ Maintenir une relation entre les niveaux de salaire, la productivité et la fiscalité.

- ❖ Préserver le tissu social en réduisant les disparités salariales et en renforçant la classe moyenne.
- ❖ Investir massivement dans l'éducation, dans la formation et dans le renforcement, à très long terme, des capacités de la main-d'œuvre.
- ❖ Équilibrer les économies de proximité et de globalité pour assurer la création de richesse substantielle, tout en préservant les systèmes de valeurs souhaités par les citoyens.

4. D'autres théoriciennes modernes soutenant le concept de compétitivité des pays :

En effet, de nombreux économistes contemporains (Grabowski, 1994; Hausmann et Rodrik, 2003; Rodrik, 2006; Wade, 2004) ont défendu l'idée de la compétitivité nationale. Prestowitz(1994)¹ a soutenu l'idée selon laquelle la compétitivité, loin d'être une obsession dangereuse², est une préoccupation essentielle. Burton (1994)³ a souligné également que les analyses de Krugman se sont concentrées trop sur le commerce international et que la compétitivité concerne également les investissements, la technologie et les ressources humaines qui, avec le commerce international, constituent les éléments constitutifs de la productivité. Lall (2001)⁴ s'est fait l'écho de cette opinion en soulignant que l'analyse de la compétitivité est «un moyen d'intégrer de nombreuses branches de l'analyse économique» et, si elle est bien faite, «elle peut constituer un outil politique précieux».

Prestowitz (2000)⁵ a contredit la position de Paul Krugman selon laquelle un pays gagnerait dans le commerce international, son partenaire le perdrait. On serait en présence d'un combat perdant-gagnant. En effet, deux pays ayant un stade de développement comparable, produisant des gammes de produits similaires se retrouvent en concurrence en termes d'attirer un grand nombre d'emplois et de générer des meilleurs revenus au lieu de s'intéresser à leurs avantages comparatifs. Ainsi, il a ajouté que le libre-échange est un jeu à somme positive (Win to Win) qui crée le bien-être. Il a utilisé le commerce entre les États-Unis et le Costa Rica pour expliquer une situation gagnant-gagnant dans laquelle les États-Unis importent des bananes du

¹Prestowitz, C. V. Jr. (1994) 'Playing to win', Foreign Affairs, 73(4): 186-189.

²L'économiste Paul Krugman dénonçait que : « La compétitivité est un mot vide de sens lorsqu'il est appliqué aux économies nationales. L'obsession de la compétitivité est à la fois fausse et dangereuse» (voir son article : « Competitiveness : A dangerous obsession », Foreign Affairs, vol. 73, n° 2, 1994).

³Burton, Daniel F. Jr. (1994), "Competitiveness: Here to stay", The Washington Quarterly, 17(4): 99-109.

⁴Lall, S. (2001a: "Comparing national competitive performance: An economic analysis of World Economic Forum's Competitiveness Index", working paper number 61, Queen Elizabeth House, Oxford University, Oxford, the U. K.

⁵Prestowitz. V (2000): "Response 1: Playing to Win." In: Cho DS, Moon HC, Cho TS (eds) From Adam Smith to Michael Porter: Evolution of Competitiveness Theory, Asia-Pacific Business Series Vol 2. Singapore, pp 38-41.

Costa Rica et ce dernier importe des avions des États-Unis. Toutefois, cela contraste avec la relation de concurrence qui existe entre les États-Unis et l'Europe pour obtenir des bons de commandes d'avions en provenance d'autres pays, l'avantage américain étant la perte de l'Europe.

Également, il convient de signaler que les pays coopèrent à certains égards dans l'économie mondiale. Mais cette coopération économique n'exclut pas la possibilité de l'existence d'un jeu de concurrence et d'exploitation économique. En effet, comme les entreprises, les pays sont en concurrence avec des pays et en coopération avec d'autres, une situation connue sous le nom « Co-opetition¹ » selon Nellapaf et Brandenburg² (1997).

Prestowitz (1994) a reproché à Krugman de ne pas avoir expliqué les différents types de commerce parce qu'il pensait que la «compétitivité» ne concernait pas seulement la performance absolue d'un pays, mais bel et bien son niveau de performance par rapport aux autres pays.

Horst et Siebert³ (2005), ont signalé que le bien-être collectif tiré sous l'effet de la compétitivité dépend en grande partie du comportement dynamique et concurrentiel de trois acteurs économiques notamment: (i) les entreprises qui se font concurrence sur les marchés internationaux de produits; (ii) les territoires (régions ou pays) en concurrence pour les facteurs de production mobiles; et (iii) les facteurs de production immobiles (tels que les travailleurs peu qualifiés) se font concurrence pour les niveaux de revenus. Ils estiment que si les pays ont engagé des actions visant à renforcer les infrastructures et à améliorer l'environnement des affaires pour accroître l'attractivité de leurs territoires, la concurrence entre territoires est devenue une source de compétitivité internationale.

D'autres économistes s'opposent à assimiler la compétitivité nationale à la productivité nationale pour les quatre raisons suivantes: *Primo*, bien que certains économistes estiment que l'augmentation de la productivité à long terme soit la principale cause de la hausse du revenu réel par habitant (Bannock, Baxter et Davis, 1998). Mais certains économistes (Mawson, Carlaw et McLellan 2003⁴) ont fait observer que la productivité est en fait une mesure de

¹Co-opetition est une combinaison équilibrée de coopération et de concurrence (la «coopérence») laquelle généralement est considérée comme l'un des aspects essentiels de toute culture d'innovation et de compétitivité.

²Nalebuff B.J et Brandenburger A.M. (1997): "Co-opetition", Harper Collins.

³Siebert, Horst, 2005. "Locational Competition – A Neglected Paradigm in the International Division of Labor", Kiel Working Paper No. 1258.

⁴Mawson, P, Carlaw K.I, and McLellan, N. (2003): "Productivity measurement: Alternative approaches and estimates". Wellington, New Zealand, Treasury Working Paper No 03/12, June, available at: <http://www.treasury.govt.nz/publications/research-policy/wp/2003/03-12/twp03-12.pdf>

l'augmentation du revenu réel par habitant, et, par conséquent, celle-ci n'est pas une cause, mais plutôt une mesure de la croissance économique. Dans cette optique, Carlaw et al. (2003)¹ ont déclaré explicitement que «la productivité totale des facteurs (PTF), quelle qu'elle en soit, n'est ni un résultat, ni une cause, ni un levier, et donc est un instrument que les décideurs l'utilisent pour expliquer les taux de croissance».

Secundo, Reinert (1995)² a affirmé que «les niveaux de productivité relatifs ou absolument élevés n'entraînent pas nécessairement l'amélioration de la compétitivité ». Bien qu'il soit difficile d'être compétitif si l'efficacité de la productivité est modeste, Reinert a fait valoir qu'il n'est pas évident que le producteur le plus efficace dans sa catégorie de produit puisse rendre son pays compétitif de manière à permettre l'amélioration du niveau de vie de ses citoyens et c'est déjà le cas des pays où l'efficacité de leurs producteurs est élevée, mais leurs populations sont plus pauvres. Par exemple, Haïti est le leader au niveau mondial dans la fabrication de balles de baseball et sa part de marché est très importante, mais le niveau de vie des Haïtiens est très bas. Par conséquent, ce n'est pas la productivité ou l'efficacité qui rend un pays compétitif, mais plutôt le type de production qui permet à un pays de détenir un avantage comparatif. Être le plus efficace dans de «mauvaises» activités peut conduire à un développement négatif et donc des niveaux de compétitivités plus bas.

Tertio, la productivité est une mesure axée sur la production de l'économie, tandis que le revenu réel par habitant est une mesure axée sur la consommation. Ces deux mesures ne garantissent pourtant pas toujours un résultat équitable : l'amélioration de la productivité ne se traduit pas toujours par une augmentation du revenu réel par habitant. C'est souvent le cas dans les relations commerciales entre les États-Unis et un pays moins développé. Prenons comme exemple, les relations qu'entretiennent les États-Unis et la Chine en matière de commerce et d'investissement, et qui fait apparaître cela plus clairement: d'une part, un excédent commercial en Chine et une propension à épargne plus élevée³, et, d'autre part, un déficit commercial aux États-Unis associé à une épargne inexistante. L'énorme excédent commercial de la Chine, provenant des échanges bilatéraux avec le reste du monde, constitue ses réserves en devises

¹Carlaw, Kenneth I. and Lipsey, Richard G. (2003): "Productivity, technology and economic growth: What is the relationship?", *Journal of Economic Surveys*, 17(3): 457-495.

²Reinert, E. S. (1995): "Competitiveness and its predecessors – a 500-year cross-national perspective". *Structural Change and Economic Dynamics*, 6: 23-42.

³La Chine détient des taux plus élevés d'épargne pour des raisons de prévoyance en cas de maladie et en vue de la retraite.

étrangères dont la majeure partie est investie dans les bons du Trésor américain¹. Et sous l'effet de la surproduction de la Chine et de sa sous-consommation, la consommation américaine a été alimentée par la productivité améliorée de la Chine, ce qui signifie qu'une grande partie de la richesse de la Chine a été transférée aux citoyens américains et en contrepartie les citoyens chinois ne profitent plus au maximum des fruits de la croissance économique chinoise (ou de l'amélioration de la productivité). Un tel détournement ne peut être arrêté tant qu'il y a hégémonie américaine sur le monde. En outre, le poids de la monnaie dans les échanges commerciaux (degré de convertibilité²) est une source supplémentaire de la force économique et donc de compétitivité pour les pays dont la monnaie est considérée comme monnaie de réserve (comme le dollar).

En résumé, comme le disait Reinter (1994), la compétitivité doit être séparée des problèmes de productivité ou d'efficacité. Cependant, dans tous les pays, l'augmentation du revenu réel par habitant est le principal objectif de la politique économique, et pour atteindre cet objectif, la compétitivité reste la clé principale.

Section 3- Revue littérature sur les indicateurs de compétitivité:

De nombreuses organisations internationales et institutions de recherche (IMD, BM, FMI, OMC, OCDE, etc.)³, publient aujourd'hui des indicateurs de synthèse destinés à classer les différents pays du monde en fonction de divers critères tels que la compétitivité, le développement humain, la liberté économique, le climat des affaires, etc.

Jusqu'à aujourd'hui, il n'existe pas un indicateur officiel et unique pour mesurer la compétitivité. De nombreux indicateurs peuvent être utilisés pour la mesurer, et ces indicateurs varient en fonction de l'acteur économique concerné et l'approche retenue. Mais c'est encore un peu compliqué car il contient de nombreux aspects économiques et sociaux différents.

Dans ce cadre, cette section est dans le but de présenter l'ensemble des indicateurs plus célèbres dédiés à mesurer le niveau de compétitivité des pays du monde, en donnant tout

¹La Chine détient 1,43 billion de dollars américains dans ses réserves de devises étrangères, dont le gros est constitué de valeurs libellées dans cette monnaie. Pour ce, la Chine est le principal pays détenteur de bons du Trésor américains.

²La convertibilité de la monnaie signifie qu'elle est «librement utilisable», c'est-à-dire largement utilisée dans les transactions internationales et couramment échangée sur les principaux marchés de changes. Selon l'instrument monétaire international, créé par le FMI, notamment les droits de tirage spéciaux (DTS), le dollar américain, l'euro, la livre sterling, le yen, le yuan ou renminbi se sont les cinq monnaies plus utilisables dans les transactions internationales.

³IMD : International Institute for Management Development; BM : la Banque Mondiale; FMI : le Fond Monétaire International ; OMC : Organisation mondiale du commerce ; OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques.

d'abord la définition des indicateurs généralistes les plus connus, et en examinant ensuite les principales critiques adressées à ces outils ainsi que leurs conditions de validité. Sachant que tous les types d'indicateurs abordés possèdent des avantages et des inconvénients.

I. Indice de compétitivité mondiale du Forum économique mondiale¹:

Le Forum économique mondial a été créé en 1971 en tant que fondation à but non lucratif, elle a son siège à Genève, en Suisse. Il engage les leaders politiques, commerciaux et autres leaders de la société à façonner les agendas mondiaux, régionaux et industriels.

Le Forum économique mondial de Davos² publie chaque année un rapport sur la compétitivité mondiale (Global Competitiveness Report) qui propose sur un indice de compétitivité mondiale (Global Competitiveness Index, GCI); il permet de classer 139 pays selon leur niveau de compétitivité tout en se basant sur 113 indicateurs regroupés en 12 «piliers», eux-mêmes regroupés en 3 « sous-indices (Voir le schéma ci-dessous).

1. Les 12 piliers de l'Indice de Compétitivité Mondiale (ICM) :

Le rapport du World Economic Forum (WEF) adopte une vision large de la compétitivité. Il considère la compétitivité comme "l'ensemble d'institutions, de politiques publiques et de facteurs qui déterminent le niveau de productivité d'un pays³". Selon cette définition, pour rester compétitif, le pays doit s'assurer qu'il dispose des facteurs permettant l'amélioration de la productivité. Parmi les multiples déterminants qui influencent l'efficacité productive, "12 piliers" sont identifiés à savoir:

¹Le premier rapport du FEM paraît en 1979 qui n'est en aucun cas «mondial», puisqu'il ne comprend que 16 pays européens. Si d'autres pays industrialisés sont intégrés dès le début de la décennie 1980, il faudra attendre le milieu des années 1990 pour que le Rapport sur la compétitivité mondiale prenne en compte les nouveaux pays industrialisés d'Asie et une majeure partie du Tiers-Monde. L'Afrique entre de manière très tardive et partielle dans cette évaluation de la compétitivité.

²Chaque année de nombreux rapports publiés par le Forum économique mondial, dont le rapport sur la compétitivité mondiale (Global Competitiveness Report) qui a l'ambition de mettre en place les fondamentaux de la croissance et du développement économiques. Ce rapport propose un indice de compétitivité mondiale (Global Competitiveness Index, GCI) mis au point par le professeur Xavier Sala-i-Martin de l'Université Columbia (Etats-Unis), introduit en 2004 et il permet de classer 139 pays selon leur niveau de compétitivité.

³<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index>.

Tableau 1: Les 12 piliers de l'Indice de Compétitivité Mondiale

Pilier	Définition
✓ Institution	L'environnement institutionnel est le cadre juridique et administratif des relations entre les individus, les entreprises et les gouvernements. Les institutions sont donc au cœur de la création de valeur ajoutée et du partage des revenus. La garantie des droits de propriété, notamment pour les investisseurs, et la bonne exécution des contrats, sont ici au centre du bon fonctionnement des économies. Ce pilier inclut aussi la gestion des finances publiques et la transparence des organisations, publiques ou privées.
✓ Infrastructure	La densité et la qualité des infrastructures routières (ferroviaires, portuaires, aéroportuaires) renforcent la compétitivité des nations, tout comme la qualité des industries de réseaux (télécommunications, électricité, etc.). Le développement des infrastructures réduit les distances et facilite l'intégration des acteurs économiques et des marchés.
✓ Environnement macroéconomique	La stabilité macroéconomique est l'un des principaux critères de la compétitivité dans la mesure où la maîtrise de l'inflation, le rétablissement des déficits jumeaux, la diversification du tissu productif et la soutenabilité de l'endettement public ont un rôle décisif dans la promotion de la compétitivité d'un pays.
✓ Santé & Education primaire	Lorsque la population bénéficiera davantage d'un système de santé et d'un système éducatif de qualité et sans discrimination, la population active serait plus productive.
✓ Enseignement supérieur & Formation professionnelle	L'existence d'un système d'enseignement supérieur et de formation professionnelle favorise le capital humain et répond aux besoins du marché du travail, particulièrement ceux du secteur privé. Elle est une donnée centrale dans l'adaptation des firmes à la mondialisation des systèmes productifs.
✓ Efficience du marché des produits	L'environnement concurrentiel est l'un des facteurs clefs de la croissance. L'efficacité des marchés est liée à la nature du contrôle étatique, mais aussi à l'importance de la demande.
✓ Efficience du marché du travail	La flexibilité du marché du travail doit permettre une bonne allocation de la main-d'œuvre entre les secteurs d'activité et offrir une rémunération aux salariés liée à leur productivité.
✓ Développement des marchés financiers	La bonne allocation du capital financier est assurée par l'existence d'un marché financier sain et solide. Celui-ci doit orienter l'épargne nationale et/ou étrangère vers les besoins de financement les plus rentables. La confiance et la transparence sont aussi essentielles dans le développement du secteur bancaire.
✓ Développement technologique	La compétitivité dépend aussi de la capacité du pays à adopter les innovations, notamment celles venues d'autres pays ou d'autres secteurs d'activité. L'aptitude à s'approprier et utiliser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) est l'une des clefs du succès des entreprises puisque celles-ci sont devenues des technologies "à usage général" ou non spécialisées, créatrices de gains de productivité. Bref, les NTIC ont des effets d'entraînement dans tous les secteurs.
✓ Taille du marché	La largeur d'un marché permet aux entreprises de produire en grande quantité en diminuant les coûts unitaires. Ces économies d'échelle favorisent l'expansion des firmes. L'ouverture économique ou les processus d'intégration régionale participent à l'extension des marchés.
✓ Sophistication des activités commerciales	Les relations entre fournisseurs, sous-traitants, donneurs d'ordre sont au cœur de la compétitivité des secteurs d'activité. La qualité des réseaux d'entreprises (ou "clusters") offre des avantages à tous les participants et renforce l'efficacité des entreprises.
✓ Innovation	L'innovation permet aux entreprises de renouveler la source de la création de richesse. Elle installe la compétitivité dans la durée. Elle suppose un environnement favorable aux innovateurs (propriété intellectuelle) et des moyens pour financer les investissements en Recherche & Développement.

2. Source de données:

L'indice de compétitivité mondiale est établi sur la base d'une combinaison de 113 critères, dont 34 données statistiques fournies par les organisations internationales (ou "hard data") et 79 critères issus de réponses aux enquêtes de perception auprès de 15000 cadres et

dirigeants d'entreprises dans 139 pays, soit, en moyenne, moins de 100 personnes interrogées par pays. Tous ces critères sont corrélés avec le niveau de vie.

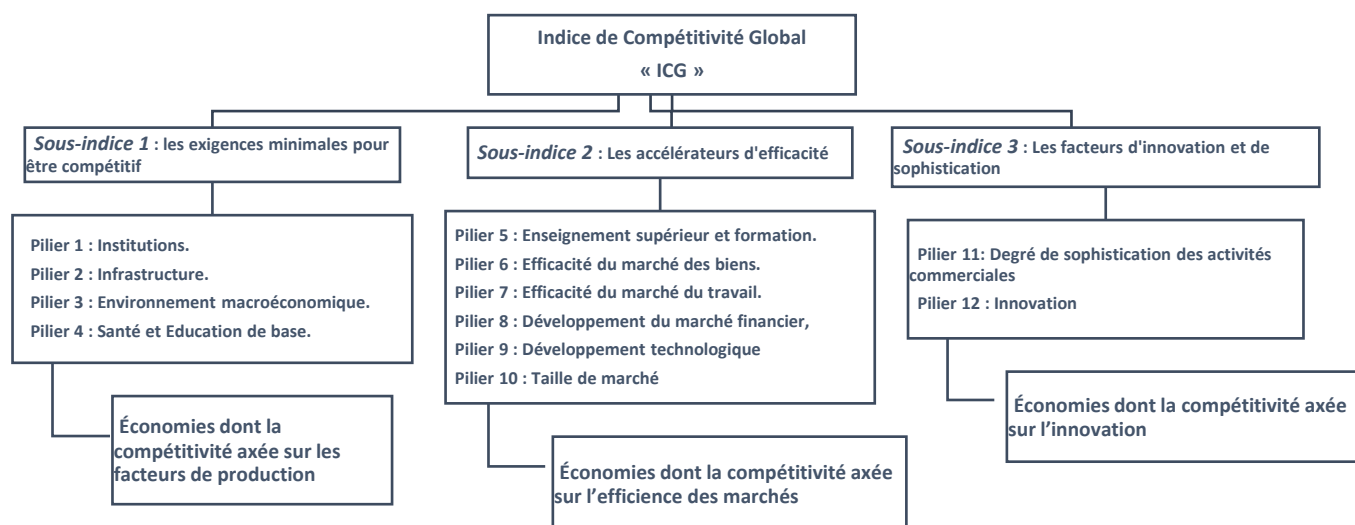
3. Penser compétitivité en fonction du développement :

Le rapport du Forum économique mondial et son indice de compétitivité globale permettent de synthétiser de nombreuses données et, par-là, de souligner la complexité du phénomène de compétitivité. De plus, ce rapport réactualise une analyse en termes de "stades de développement". La compétitivité d'un pays doit s'évaluer en fonction du niveau de développement atteint et en fonction de ses dotations en facteurs, principalement de travail non qualifié et de ressources naturelles. À chaque stade de développement, les déterminants de la compétitivité se modifient et les entreprises du pays doivent développer les procédés de production les plus efficaces pour s'imposer sur de nouveaux marchés.

Ainsi, les "12 piliers de la compétitivité" sont classés en trois ensembles :

- ❖ **les exigences minimales pour être compétitif** (institutions, infrastructure, environnement macroéconomique, santé et éducation de base) ;
- ❖ **les accélérateurs d'efficacité** (enseignement supérieur et formation, efficacité du marché des biens, efficacité du marché du travail, développement du marché financier, développement technologique, taille de marché) ;
- ❖ **les facteurs d'innovation et de sophistication** (degré de sophistication des activités commerciales et innovation).

Figure 4: Schéma résumant les composantes de l'Indice de Compétitivité Global



Chaque "sous-indice" définit alors un stade particulier du développement sachant que les économies qui se trouvent entre deux étapes sont considérés "en transition".

Ci-après les trois stades de développement selon le Forum économique mondial:

Tableau 2: Les trois stades de développement selon le Forum économique mondiale

	Stade de développement	PIB par habitant (En dollar courant)
Stade 1	Économies dont la compétitivité est assurée par les ressources en facteurs de production	< 2000
	Économies en transition entre le stade 1 et 2	Entre 2000 et 3000
Stade 2	Économies dont la compétitivité est assurée par l'efficacité des marchés	Entre 3000 et 9000
	Économies en transition entre le stade 2 et 3	Entre 9000 et 17000
Stade 3	Économies dont la compétitivité est assurée par l'innovation	>17000

Source : Rapport du World Economic Forum.

En termes d'interprétation, on note que :

❖ Pour les pays qui sont classés dans le premier stade, les institutions, les infrastructures, la stabilité macroéconomique, la santé et l'éducation primaires sont les conditions de base du développement économique.

❖ Pour les pays qui sont classés dans le deuxième stade du développement, l'éducation supérieure, l'efficacité des marchés de biens et du marché du travail, la sophistication des marchés financiers, le développement ou agilité technologique ainsi que la taille des marchés sont les " facteurs dynamiseurs " ou " accélérateurs de croissance ". Ainsi, par exemple, l'acquisition de technologies auprès des entreprises étrangères, la qualité de législation, la sécurité numérique ou l'usage d'Internet et du téléphone mobile "accélèrent" la croissance, car elles engagent le pays dans une "nouvelle économie". Tout comme la hausse du taux de fréquentation des universités ou la qualité des enseignements, notamment en sciences,

l'utilisation des NTIC à l'école, les dépenses de formation professionnelle des entreprises ouvrent les voies d'une économie de la connaissance.

❖ Pour les pays qui sont classés dans le troisième stade, l'essentiel de la compétitivité globale résulte de deux piliers : la sophistication des activités commerciales et la maîtrise des innovations. Ces économies sont "tirées par l'innovation" et la capacité des entreprises à s'organiser en réseaux sous forme de pôles de compétitivité. La qualité du management et le positionnement des entreprises dans la chaîne de valeur tout comme la capacité des entreprises créent des produits uniques qui s'imposent sur les marchés et développent des réseaux de distribution internationaux.

II. L'indicateur de Balassa¹ (1965) : L'avantage comparatif révélé (ACR)

C'est le premier indicateur permettant de calculer les avantages comparatifs d'un pays. Il se focalise essentiellement sur le commerce inter-branches. Pour un pays donné et une branche donnée, cet indicateur mesure le poids des exportations (X) de cette branche dans les exportations totales du pays considérées relativement au poids de ce pays dans les exportations d'une zone de référence. Ainsi, pour une branche i d'un pays j donné, l'indicateur de Balassa se construit comme suit :

$$Bal_i^j = \frac{X_i^j}{\sum_i X_i^j} \bigg/ \frac{\sum_j X_i^j}{\sum_i \sum_j X_i^j}$$

Équation 1: Indicateur de Balassa

En termes d'interprétation, si l'indicateur est supérieur à 1, le pays est considéré comme spécialisé dans la branche car il y possède un avantage comparatif, et il est relativement le plus exportateur dans la zone de référence. Plus la spécialisation du pays est forte, plus l'indicateur prend une valeur élevée supérieure à 1. Au contraire, si l'indicateur est inférieur à 1, le pays présente un désavantage comparatif dans la branche considérée. Le désavantage s'aggrandit tant que l'indicateur s'approche de 0.

¹L'indice de Balassa a fait l'objet de plusieurs critiques d'un point de vue statistique en raison du problème d'asymétrie de l'indicateur. L'indice des avantages comparatifs révélés de Balassa est compris entre 0 et l'infini, le point neutre de l'avantage comparatif étant 1 et au problème de l'instabilité de la moyenne dans le temps d'autre part. Par ailleurs, l'indice de Balassa semble ne pas fournir d'information significative autre que l'existence ou non de l'avantage (Yeats, 1985 ; Fainstein, 2014).

Cependant, cet indicateur pose deux problèmes importants : un problème de distorsions protectionnistes et un problème d'interprétation. En effet, l'indice de Balassa prend en compte les seules exportations au détriment des importations. Or, depuis la création du GATT et de l'OMC¹, les mesures protectionnistes ont fortement diminué sur les importations alors qu'elles se sont amplifiées sur les exportations. Il est donc indispensable de prendre en compte les importations pour évaluer les avantages comparatifs des pays. En effet, sans les importations, l'interprétation de l'indicateur est difficile.

Cet indicateur évalue seulement le commerce inter-branches, Balassa² (1966) présente un nouvel indicateur permettant d'estimer les influences respectives des échanges inter-branches et intra-branche dans la spécialisation internationale. La forme la plus simple de l'indicateur pour un pays donné et un secteur i est la suivante :

$$b_i = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i}$$

Une valeur nulle de b_i correspond à une situation où le commerce intra-branche est maximal dans la branche puisqu'il y a autant d'importations que d'exportations. Si b_i est égal à l'unité pour une branche donnée, cela signifie que le pays n'importe pas de produits de cette branche et que donc la spécialisation est complète. Au contraire, lorsque b_i est égal à -1, le pays n'exporte pas de produits de la branche et n'a donc aucune spécialisation dans la branche. Dans ces deux cas extrêmes, il n'y a aucun échange inter-branches.

Cependant, cette formalisation simpliste ne permet pas de comparer le commerce des différentes branches sur une base commune. Il faut, en effet, pondérer cet indicateur par le poids de la branche i dans le commerce total du pays considéré. L'indicateur de Balassa devient alors :

$$B_i = 100 * \frac{X_i + M_i}{\sum_i (X_i + M_i)} * b_i$$

Cet indicateur est dit «de contribution au solde ». Si l'indicateur a une valeur supérieure à 0, le pays possède un avantage comparatif dans la branche considérée et si, au contraire, la valeur de l'indicateur est inférieure à 0, le pays présente un désavantage comparatif dans la branche considérée. En sommant les valeurs absolues des indices de Balassa pour un pays

¹L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) régit le commerce international des marchandises. C'est le Conseil du commerce des marchandises, composé de représentants de tous les pays Membres de l'OMC, qui veille au fonctionnement du GATT.

²Balassa.B (1965): "Trade liberalization and 'revealed' comparative advantage", The Manchester School, Vol.33, pp.99-123.

donné, on obtient un indicateur global de spécialisation intra et interbranches de l'économie entière.

III. Les indicateurs de mesure de la compétitivité mis au point par l'OCDE :

La compétitivité soulève de nombreux problèmes essentiels et revêt une importance prioritaire pour les pays de l'OCDE dont de nombreux ont demandé à l'OCDE d'apporter un nouvel éclairage sur les questions liées à la compétitivité. En effet, l'OCDE a réagi positivement et rapidement avec tel appel qui a décidé, depuis de trois décennies, de donner une grande importance à l'examen des tendances et des évolutions concernant la compétitivité des pays membres et celle des zones non membres de l'OCDE.

Dans ce cadre, l'OCDE¹a publié un rapport sur les Perspectives économiques et les principaux indicateurs économiques, dans lequel elle analyse les grandes orientations et tendances des pays membres pour mieux comprendre les phénomènes et les politiques propices à la croissance économique et à la compétitivité et afin d'aider les pays membres et les zones non membres de l'OCDE pour parvenir à une croissance inclusive et durable.

Dans ses travaux de recherche et ses rapports, l'OCDE² mesure la compétitivité en fondant sur une panoplie d'indicateurs tels que les valeurs unitaires à l'exportation de produits manufacturés, les coûts unitaires de main-d'œuvre dans l'industrie manufacturière, ainsi que les indices de prix à la consommation. En outre, à des fins d'utilisation interne, d'autres équations individuelles de compétitivité ont été aussi mises en application construisant, avec d'autres équations microéconomique et macroéconomique, le modèle multidimensionnel de l'OCDE à savoir le modèle INTERLINK³.

Il faut signaler également que lesdits indicateurs de mesures présentent des différences les uns par rapport aux autres, mais ils constituent tous le cadre d'analyse général commun que nous allons décrire ci-dessous⁴.

¹L'OCDE est également l'auteur, parfois en collaboration avec d'autres institutions internationales, de lignes directrices importantes sur la mesure des variables macroéconomiques.

²L'OCDE considère comme l'institution de recherche plus crédible et plus célèbre en matière de recherche et d'analyse au niveau mondial particulièrement dans le domaine de la mesure de la compétitivité des pays.

³Le modèle INTERLINK de l'OCDE fournit une représentation de l'économie mondiale qui se fonde sur un ensemble de modèles macro-économiques de petite taille ou de taille moyenne, un modèle par pays Membre, et sur des relations sous forme réduite représentatives des échanges et de la balance des paiements des zones non membres de l'OCDE.

⁴Martine Durand et Claude Giorno, deux membres respectivement de la Division des questions économiques générales et de la Division de la balance des paiements du Département des affaires économiques et statistiques

1. La compétitivité à l'importation :

En se référant aux équations d'importations en volume de produits manufacturés, la mesure de la compétitivité à l'importation est déterminée de manière relativement directe et est basée sur l'écart entre le prix des producteurs sur le marché et celui de leurs concurrents qu'il peut définir par la formule suivante :

$$P_k - PM_k$$

Où P_k est le prix de production sur le marché k et PM_k est le prix d'importations.

Pour réaliser des projections à court et à moyen terme, c'est le prix des concurrents sur le marché k , noté PCM_k , qui est utilisé pour remplacer PM_k tel que :

$$PCM_k = \sum_n m_{ik} * PK_{ik}$$

Équation 2: La compétitivité à l'importation

Où :

PK_{ik} : est le prix à l'exportation du pays i vers le pays k ;

m_{ik} : est la part de marché détenue par le concurrent i dans le total des importations de k

D'après ladite formule, on voit que PCM_k est une moyenne pondérée des prix d'exportation bilatéraux et est en fait une approximation du PM_k . Sachant qu'il n'y a pas en effet égalité entre PCM_k et PM_k et cela est due aux divergences d'ordre statistique qui existent entre les mesures de prix fournies par les pays exportateurs et importateurs. D'autre part, les prix d'exportation bilatéraux qui ne sont pas disponibles sont approximés par des prix d'exportation moyens sur l'ensemble des marchés.

Sous l'effet du manque d'homogénéité des données relatives aux prix de production, la nouvelle spécification de la compétitivité à l'importation fait intervenir le prix de la demande intérieure à la place du prix de production sur chaque marché.

2. La compétitivité à l'exportation:

La mesure de la compétitivité à l'exportation est plus complexe et est déterminée de manière différente que celle utilisée pour déterminer la compétitivité à l'importation. La compétitivité à l'exportation d'un pays donné i est représentée par **le différentiel entre le prix**

de l'OCDE, ont publié un article qui traite d'une détaillée tous les indicateurs adoptées par l'OCDE concernant le calcul des niveaux de compétitivité de es pays membres et ceux non membre.

d'exportation de ce pays (PX_i) et celui de ses concurrents sur leurs marchés communs (PCX_i) qu'on peut définir par la formule suivante : $PX_i - PCX_i$

❖ **Comment calculer PCX_i ?**

On définit le prix des concurrents du pays **i** sur l'ensemble des marchés en agréant les prix des concurrents sur chaque marché selon la structure d'exportation du pays considéré. On écrit :

$$PCX_i = \sum_{k \neq i} x_{ik} * PCX_{ik}$$

Équation 3: La compétitivité à l'exportation

Où :

x_{ik} : représente la part des exportations du pays **i** vers le marché **k** dans le total des exportations du pays **i**.

PCX_{ik} : C'est le prix des concurrents d'un pays donné **i** sur un marché **k**, sachant que sa valeur est donnée par la formule suivante :

$$PCX_{ik} = \frac{S_{kk}}{1 - S_{ik}} * P_k + \sum_{l \neq i, k} \frac{S_{lk}}{1 - S_{ik}} * PX_l$$

Dont :

P_k est le prix de production sur le marché **k**

PX_l est le prix d'exportation du pays **l**

S_{lk} est la part des importations en provenance de **l** sur le marché **k** dans le total de l'offre (importations+ production) de **k**

S_{kk} est la part de production dans le total de l'offre de **k**

$\frac{S_{lk}}{1 - S_{ik}}$ est la part des importations en provenance de **l** dans l'offre sur le marché **k**, les importations venant de **i** non comprises. Cette exclusion se justifie par le fait que l'on cherche à mesurer les prix à l'exportation des concurrents du pays **i**, ce dernier doit donc être exclu du calcul puisqu'il n'entre pas évidemment en concurrence avec lui-même.

Donc, on voit que le calcul du prix des concurrents à l'exportation résulte d'un système de double pondération.

En effet, l'idée sous-jacente derrière ce système est la suivante : considérons, par exemple, le marché marocain sur lequel un pays exportateur est en concurrence à la fois avec les producteurs américains, mais également avec les autres pays exportateurs présents sur ce marché. Le prix des concurrents du pays considéré sur le marché marocain est déterminé selon la structure de l'offre (production + importations) sur ce marché. Le prix des concurrents de ce pays sur l'ensemble de ses marchés est ensuite obtenu en agrégeant les prix des concurrents sur chaque marché. L'agrégation se fait selon la structure des exportations du pays considéré.

3. La compétitivité globale:

L'OCDE calcule également des indicateurs de compétitivité globale fournissant une mesure moyenne de la position compétitive des pays sur leurs propres marchés ainsi que sur leurs marchés d'exportations. Dans ce cas, le prix des concurrents d'un pays i sur un marché donné k est défini comme vu précédemment d'après la structure de l'offre totale sur ce marché (importations + production domestique):

$$PCX_{ik} = \frac{S_{kk}}{1-S_{ik}} * P_k + \sum_{k \neq l, i} \frac{S_{lk}}{1-S_{ik}} * PX_l \quad (k \neq i) \text{ et } PCX_{ii} = \sum_{i \neq l} \frac{S_{li}}{1-S_{ii}} * PX_l$$

En outre, le prix des concurrents du pays i sur l'ensemble des marchés est ici défini en agrégeant les prix des concurrents sur chacun des marchés, y compris le marché intérieur, selon la structure de la demande adressée à ce pays (exportations + demande intérieure) :

$$PCX_i = \sum_l t_{ik} * PCX_{ik}$$

Équation 4: La compétitivité globale

Où t_{ik} est la part de la demande adressée à i par le pays k dans le total de la demande adressée à i .

Il est possible de montrer que dans ce cas, la compétitivité est en fait une approximation de la moyenne de la compétitivité à l'exportation d'une part et à l'importation de l'autre, avec des poids égaux à $(1 - t_{ii})$ et $t_{ii}(1 - t_{ii})$ respectivement, avec t_{ii} désigne la part de la demande intérieure dans la demande totale adressée à i .

Cette approche donne donc une mesure de compétitivité globale puisqu'elle repose sur la demande totale adressée au pays et sur l'offre totale sur les marchés. En particulier, la compétitivité d'un pays tient compte de la demande exprimée sur le marché intérieure. Sur l'ensemble des marchés où le pays est présent, l'influence des producteurs nationaux est prise

en compte. Dans les deux cas, il est toutefois nécessaire de préciser quelle est la part des biens domestiques qui doit être considérée comme étant en concurrence avec des biens importés. Cette remarque suggère que l'ensemble de la production domestique est en concurrence avec les importations.

4. La compétitivité calculée à l'aide du modèle INTERLINK :

Il convient de mentionner que notre présentation du modèle INTERLINK s'inspire des travaux analytiques réalisés par Pete Richardson¹.

❖ Vue d'ensemble :

Le modèle macro-économétrique INTERLINK est l'un des principaux outils du Département des affaires économiques de l'OCDE pour analyser les effets directs et les répercussions internationales des politiques économiques d'une part et, d'autre part, pour évaluer les risques pesant sur les perspectives globales. Il se fonde sur un ensemble de sous-modèles partiels pour tous les pays membres de l'OCDE, en intégrant les relations entre ces pays et les zones non membres de l'OCDE en matière de commerce extérieur et de la balance des paiements.

À l'origine, le modèle a été construit essentiellement pour modéliser le comportement des échanges mondiaux, puis il a été progressivement développé par l'ajoute (i) de divers blocs représentatifs de l'économie intérieure et extérieure des différents pays, membres et non membres de l'OCDE, dans le but d'examiner les principales relations dans la détermination de la demande, de la production, de l'offre, de la demande de facteurs, des salaires et des prix, des soldes financiers du secteur public et du secteur privé, et (ii) de diverses variables motrices financières et monétaires tels que les agrégats monétaires, le taux d'intérêt, le taux de change et les flux internationaux de revenus d'investissements.

Considérant ses spécifications structurelles et ses caractéristiques d'équilibre telles que l'ajustement dynamique de la production, de l'emploi et des prix à l'équilibre à long terme, le modèle INTERLINK est généralement néo-classique, mais à l'origine il est essentiellement à court terme et axé sur la demande, et en raison de la présence de la rigidité nominale et réelle des salaires et des prix, il peut être considéré comme essentiellement "néo-keynésien". En particulier, ses rigidités signifient qu'à la suite d'un choc sur l'économie, il va y avoir une période

¹Il était le Chef de l'Unité des travaux économétriques du Département des affaires économiques et statistiques à l'OCDE. Il est actuellement consultant indépendant en matière de l'évaluation macroéconomique, de la modélisation et des statistiques.

prolongée d'ajustement avant que l'équilibre ne se rétablisse et donc une persistance de déséquilibres de la production et de l'emploi¹.

En gros, l'essence du modèle INTERLINK réside dans le fait qu'il examine simultanément les tendances des différentes composantes de l'économie nationale et de l'économie internationale (commerce international, taux de change, flux de capitaux, etc.), et donc sur une base de données globalement cohérente. Ces calculs relatifs à la compétitivité reposent sur une hypothèse de base selon laquelle la production nationale est en concurrence avec celle étrangère (importations) sur l'ensemble des marchés intérieurs, mais on sait que les exportateurs ne sont pas en concurrence avec les producteurs nationaux.

❖ Structure du modèle INTERLINK

En général, la structure de la spécification du modèle INTERLINK dépend (i) de la taille du pays et (ii) de la disponibilité des données ainsi que (iii) de la structure et des caractéristiques institutionnelles de l'économie étudiée. Les sous-modèles semestriels² relatifs aux grands pays de l'OCDE contiennent à peu près de 200 à 250 équations et de 130 à 150 équations pour ceux des pays membres de petite taille³.

Bien que les liaisons internationales se passent par les échanges commerciaux internationaux, les taux de change, les marchés de produits de base et les flux de revenus d'investissements, le modèle INTERLINK se compose d'un système de modèles macro-économiques nationaux liés entre eux par des échanges et des revenus d'investissement. Il comporte aussi un mécanisme de détermination des prix mondiaux des principales catégories de produits de base (pour la majorité des pays de l'OCDE, ce mécanisme est l'indice des prix mondiaux des produits de base pondérés par les exportations de la zone de l'OCDE et aussi l'indice du niveau général des prix dans la zone de l'OCDE pour le cas de certains pays). Un autre mécanisme détermine les échanges de la zone de l'OCDE avec le reste du monde, sachant que la transmission de l'activité économique et des prix s'explique essentiellement par les relations qui existent entre le volume et le prix des échanges.

En outre, l'une des caractéristiques principales de ce système est qu'il traite les identités, aussi à l'intérieur des pays qu'à l'extérieur, qui comprennent les relations entre les flux

¹Richardson.P: « *A review of the simulation properties of OECD's INTERLINK model* », Document de travail du Département des affaires économiques et statistiques de l'OCDE, no 47, 1987.

²Ils reposent sur des données semestrielles.

³Chacune de ces équations est traitée de façon plus détaillée dans l'article de Richardson (1987), qui présente les principales caractéristiques du modèle INTERLINK.

d'investissement et l'évolution du stock de capital, et entre les déséquilibres de balance courante et la position extérieure nette des pays.

Dans cette optique, pour un pays donné ouvert sur l'économie mondiale, la demande intérieure et le niveau de la compétitivité sont deux facteurs clés qui déterminent le volume des importations. Ainsi, les investissements en portefeuille sont la base laquelle le modèle examine les flux internationaux de revenus des investissements tout en analysant les différentes relations reliant la détermination du rendement effectif des stocks d'avoirs et d'engagements des divers pays (les mouvements de capitaux), de la composition des portefeuilles et des devises et des taux d'intérêt à court et à long terme pratiqués à l'échelle nationale et à l'étranger.

A côté des revenus d'investissements, les taux de change constituent un élément essentiel des liaisons financières dans le modèle (Holtham 1984). La détermination du taux de change estimé est essentiellement fondée sur la parité de pouvoir d'achat (PPA) dans la mesure où le gap entre celui-ci et le taux de change observé (ce qu'on appelle le désalignement) est déterminé par l'écart entre le taux d'intérêt intérieur à court terme et les taux d'intérêt étrangers pondérés, et par aussi le stock cumulé d'actifs nets étrangers. De plus, le modèle INTERLINK détermine de manière cohérente les taux de change effectifs et bilatéraux de la plupart des pays de l'OCDE, compte tenu des écarts de taux d'intérêt à l'échelle internationale, des évolutions relatives des prix et du solde de la balance courante. Mais, pour certains pays de l'OCDE de petite taille, les taux de change ne sont pas déterminés comme le cas des grands pays, étant donné que leur détermination est fondée sur la base de règles régissant les taux de change réels et nominaux. Dans ce régime où le taux de change n'est pas flexible, les autorités monétaires interviennent pour un objectif majeur : fixer son taux de change effectif et ce, en déterminant le niveau nécessaire d'intervention sur le marché des changes (maintenir un matelas de réserves confortable pour satisfaire les besoins de l'Etat et des entreprises importatrices en matière de devises) ou de déterminer le niveau des écarts de taux d'intérêt permettant d'atteindre ledit objectif.

❖ **La compétitivité dans le modèle INTERLIN :**

En se référant aux équations d'exportations, le modèle INTERLINK évalue la compétitivité à l'exportation d'un pays en considérant qu'il y a une prédétermination du partage de l'offre (production + importations). À noter que la taille des marchés à l'exportation et les variations de ces parts de marchés sont deux facteurs expliquant les ventilations d'exportation liées aux changements de compétitivité-prix.

Sur un marché donné, la détermination des importations affecte le partage de l'offre entre les producteurs nationaux et étrangers dans un premier niveau. Ces importations sont ensuite réparties proportionnellement à tous les exportateurs sur le marché intérieur. La concurrence ne s'exerce plus entre les producteurs nationaux, mais seulement entre les exportateurs. Il s'agit alors d'une concurrence à l'exportation *stricto sensu*.

La mesure de compétitivité à l'exportation selon la logique sous-jacente « *stricto sensu* » se définit par l'écart entre le prix d'exportation du pays (PX_i) et le prix des concurrents sur l'ensemble des marchés (PCX_i).

À noter que le prix des concurrents sur l'ensemble des marchés déterminé selon la structure des exportations du pays considéré est calculé par la formule suivante:

$$PCX_i = \sum_{k \neq i} x_{ik} * PCX_{ik}$$

Où PCX_{ik} représente le prix des concurrents d'un pays donné i sur chaque marché k et qui est déterminé uniquement par la structure des importations sur ce marché, tel que :

$$PCX_{ik} = \sum_{l \neq i, k} \frac{m_{lk}}{1 - m_{lk}} * PX_l$$

Pour résumer, les quatre indicateurs de l'OCDE ci-dessus ont un système de pondération basé sur les importations et les exportations, qui calculent la compétitivité des importations d'une part et la compétitivité des exportations d'autre part, en les agrégeant avec des poids qui reflètent le rapport entre importations et exportations.

Ici, nous présentons quelques indicateurs de mesure supplémentaires utilisés par l'OCDE dans la rédaction de ses rapports et ses travaux de recherche relatifs à l'évaluation des positions extérieures des pays membres et non membres¹ :

- ❖ Dans le rapport « Perspectives économiques de l'OCDE » au titre de l'année 2017, le deuxième chapitre dudit rapport intitulé « comment rendre le commerce mondial bénéfique pour tous » estime les effets de la demande et de la concurrence sur la croissance des exportations de 742 produits manufacturés dans 44 pays sur la période 1995-2015. La demande est mesurée par les exportations mondiales totales du produit p , à l'exclusion des exportations du pays considéré. Les effets

¹OCDE(2005).

de la concurrence sont mesurés par le degré de spécialisation d'un pays dans un produit. Plus le degré de spécialisation d'un pays dans un produit est élevé, plus on estime qu'il renforce le niveau de concurrence sur le marché de ce produit. La spécialisation est à son tour mesurée par l'avantage comparatif révélé symétrique (ACRS)¹, défini par la formule suivante :

$$ACRS_{c,p} = \frac{ACR_{c,p} - 1}{ACR_{c,p} + 1}$$

Équation 5: L'avantage comparatif révélé symétrique

Où : $ACR_{c,p} = \frac{Exports_{c,p} / \sum_p Exports_{c,p}}{Exports_{mondiale,p} / \sum_p Exports_{mondiale,p}}$ est l'avantage comparatif révélé et,

$Exports_{c,p}$ et $Exports_{mondiale,p}$ désignent respectivement les exportations totales du produit p par le pays c et les exportations totales du produit p dans le commerce mondial.

- ❖ Un indicateur supplémentaire utilisé par l'OCDE pour mesurer le degré de diversification géographique (mondialisation) des échanges dans un pays à savoir **l'indice d'Herfindahl** (pour les exportations totales et pour les importations totales), et sert également à mesurer le degré de concentration des investissements internationaux en termes de flux ou de stocks :

Pour les exportations: Supposons que X représente les exportations totales du pays A, à destination de n pays différents. L'indice de concentration géographique d'**Herfindahl** pour les exportations du pays A est la somme des carrés des parts de marché détenues dans chaque pays de destination i, à savoir :

$$H = \sum_{i=1}^n \left[\frac{X_i}{\sum_{i=1}^n X_i} \right]^2$$

Équation 6: L'indice d'Herfindahl (IH) pour les exportations

En termes d'interprétation, si chacun des n pays de destination i a reçu la même valeur d'exportations, l'indice d'Herfindahl sera égal à : **H = 1/n**. Les pays qui reçoivent des valeurs d'exportations très basses influent très peu sur l'indice

¹L'indicateur ACRS est compris entre -1 et +1. Plus la valeur du ACRS d'un produit donné p exporté par le pays c est élevée, plus l'importance relative du produit p dans le panier d'exportations du pays c est élevée. Une valeur de 0 signifie que la part des exportations du produit p par le pays c est identique à la part du produit p dans le commerce mondial. Si la valeur de l'ACRS d'un produit est supérieure à 0 pour un pays donné, on considère alors que ce pays est spécialisé dans le produit considéré.

d'Herfindahl et peuvent, au besoin, être laissés de côté dans les calculs. Des indices d'Herfindahl peuvent aussi être calculés pour les importations. Le pays le plus internationalisé sera celui qui exporte ses biens vers le plus grand nombre de pays très éloignés et dépourvus de frontières communes.

Pour les investissements internationaux : l'OCDE compare le degré de concentration géographique des stocks des investissements directs d'un pays, en additionnant au carré les parts de marché des stocks d'investissements directs de ce pays sur chaque pays (marché) où il a investi. En d'autres termes, l'indice d'Herfindahl pour le pays A (HA) serait égal à :

$$H = \sum_{i=1}^n \left[\frac{IDE_i}{\sum_{i=1}^n IDE_i} \right]^2$$

Équation 7: L'indice d'Herfindahl(IH) pour les IDE

Où : IDE_i est la valeur des stocks d'investissements du pays A dans chacun des pays i de destination et $\sum_{i=1}^n IDE_i$ est la somme des stocks d'investissements du pays A dans tous les pays i

Si le pays A avait la même valeur en termes de stocks dans chacun des pays d'accueil, alors la valeur de l'indice serait égale à $1/n$.

L'indice d'Herfindahl peut être calculé pour mesurer la concentration géographique des investissements directs (stocks ou flux) entre deux ou plusieurs pays ou bien entre différents secteurs du même pays ou entre le même secteur de différents pays. **Les pays ou les secteurs qui auront un indice d'Herfindahl faible seront le moins concentrés géographiquement et, par conséquent, plus internationalisés.** Cet indice pourrait être ajusté en tenant compte de la distance géographique. Plus les investissements du pays sont effectués dans des pays lointains, plus le degré de mondialisation pourrait être élevé.

- ❖ Dans le cadre de l'Examen multidimensionnel mené par l'OCDE en faveur des pays africains, cette organisation a établi un diagnostic (de deux volumes 1 et 2) de la dynamique de développement du Maroc afin de soutenir le pays dans l'élaboration de stratégies visant à accélérer le développement du pays, particulièrement la compétitivité globale du pays. Dans ce rapport, la compétitivité des industries marocaines est évaluée par des estimations de la productivité des entreprises au sein de plusieurs industries clés, s'appuyant sur deux mesures de la productivité des entreprises notamment la productivité globale

des facteurs (PGF) et la productivité du travail. La productivité de chaque entreprise est calculée à partir de la valeur déclarée des ventes, après prise en compte des matériaux intermédiaires et des coûts de la main-d'œuvre, du capital utilisés et des indicateurs liés à l'environnement des affaires¹. La productivité est calculée en prenant en compte le poids de chaque entreprise dans l'économie. La première mesure, la PGF, consiste à déterminer la croissance de la production qui n'est pas expliquée par l'accroissement d'un usage des facteurs de production, le capital et le travail. La prise en compte du capital rend la mesure de la productivité fiable. Les variables de l'environnement des affaires sont incluses dans les facteurs explicatifs de la fonction de production. Les estimations de la PGF sont les résidus d'une fonction de production Cobb-Douglas pour chaque secteur :

$$\begin{aligned}
 (1) \ln(y_{it}) &= \varphi + \beta \ln(k_{it}) + \beta \ln(l_{it}) + \beta \text{Foreign}_{it} + \beta \text{Exports}_{it} + \beta \text{Leg}_{it} + \beta \text{Taxes}_{it} + \beta \text{Reg}_{it} \\
 &\quad + \beta \text{Corr}_{it} + \beta \text{Crime}_{it} + \beta \text{Infra}_{it} + \beta H_{it} + \beta \text{Fin}_{it} + \beta \text{ICT}_{it} + \varepsilon_{it} \\
 (2) \ln(\text{PGF}_{it}) &= \varphi + \hat{\beta} \text{Foreign}_{it} + \hat{\beta} \text{Exports}_{it} + \hat{\beta} \text{Leg}_{it} + \hat{\beta} \text{Taxes}_{it} + \hat{\beta} \text{Reg}_{it} + \hat{\beta} \text{Corr}_{it} + \hat{\beta} \text{Crime}_{it} \\
 &\quad + \hat{\beta} \text{Infra}_{it} + \hat{\beta} H_{it} + \hat{\beta} \text{Fin}_{it} + \hat{\beta} \text{ICT}_{it} + \hat{\varepsilon}_{it}
 \end{aligned}$$

Où Y_{it} , la variable indépendante, est la valeur ajoutée exprimée par la différence entre les ventes et les matériaux utilisés. Les variables dépendantes sont k_{it} : le capital exprimé en coût de remplacement des machines utilisées dans la production et l_{it} : le travail exprimé en salaire. «i» désigne une entreprise et «t» un pays. La PGF de l'entreprise individuelle est estimée comme la différence entre la production prévue par la fonction de production globale sectorielle et la production réelle de l'entreprise, compte tenu de ses différentes entrées et son environnement des affaires. Cette mesure permet de comparer les performances de productivité des entreprises marocaines avec la distribution de la productivité mondiale. L'approche de l'estimation de la productivité en tant que résidu à partir la régression des moindres carrés ordinaires impose une distribution normale des estimations de productivité dans l'ensemble des entreprises. La comparaison de la répartition d'un sous-ensemble d'entreprises avec cette distribution mondiale fournit des informations sur la productivité et donc sur la compétitivité d'un groupe d'entreprises.

¹Cinq grandes catégories dans l'environnement des affaires sont considérées : i) le capital humain ; ii) le financement ; iii) la qualité des infrastructures ; iv) les TIC ; et v) les relations avec le gouvernement (système judiciaire, fiscalité, réglementation, corruption, crime).

IV. Indicateur des perspectives du commerce mondial (WTOI) adopté par l'OMC¹:

1. Définition de l'indicateur des perspectives du commerce mondial:

Le WTOI est un indicateur composite mondial qui mesure les résultats à court terme par rapport aux tendances du commerce à moyen terme. Cet indicateur cherche à fournir des prévisions sur l'évolution du commerce des marchandises trois à quatre mois avant la publication des statistiques du commerce mondial.

2. Méthodologie du calcul de l'indicateur des perspectives du commerce mondial :

La méthode de calcul du WTOI retenue par l'OMC est semblable à celle utilisée pour d'autres indicateurs composites avancés (ICA). Cette méthode se base sur six indices clés relatifs au commerce. Il s'agit de :

- ❖ Les **commandes à l'exportation** communiquées par les banques centrales et les organismes de statistiques nationaux des principales économies manufacturières.
- ❖ Le **volume du fret international** exprimé en tonnes-kilomètres et publié par l'Association du transport aérien international (IATA).
- ❖ Le **trafic total** de conteneurs de 12 grands ports maritimes.
- ❖ Les **chiffres des ventes** et/ou de **la production de véhicules automobiles** sur les principaux marchés.
- ❖ Les données douanières sur le **commerce des composants électroniques**, en unités physiques.
- ❖ Les données douanières sur le **commerce des matières premières agricoles**.

La lecture du WTOI consiste à accorder une valeur égale à 100, selon laquelle la croissance du commerce est en concertation avec la tendance mondiale, à l'inverse, si la valeur de l'indicateur est supérieure ou inférieure à 100, cela indique que l'évolution du commerce est supérieure ou inférieure à la tendance.

De même, le WTOI utilise une technique qui sépare les fortes fluctuations de fréquence de la tendance générale d'une série de données pour obtenir une tendance lissée. Toutes les

¹L'organisation mondiale du commerce

données du WTOI ont une fréquence mensuelle et sont désaisonnalisées et recalculées en base 100.

La 1^{ère} étape dans le calcul du WTOI est la sélection des données à inclure. En plus des corrélations avec le commerce et la ponctualité des données, il doit y avoir une justification économique pour inclure un indicateur particulier dans le WTOI.

La 2^{ème} étape est la collecte des données. La plupart des données dans le WTOI sont de fréquence mensuelle. Dans quelques cas exceptionnels, des données trimestrielles sont utilisées, mais elles sont converties en fréquence mensuelle par interpolation avant d'être incluses dans l'indice.

Toutes les données sont désaisonnalisées et lissées avec le programme ARIMA X-13, si elles ne le sont pas déjà. Les tendances récentes pour chaque série de données sont ensuite estimées à l'aide du filtre Hodrick-Prescott (HP) avec des paramètres de lissage conventionnels.

Les amplitudes et les moyennes des séries de déviation sont normalisées en divisant chaque série par son écart absolu moyen depuis janvier 2007, en multipliant par un facteur d'échelle commun et en ajoutant 100. Les séries de données qui sont disponibles en premier lieu (produits automobiles) sont décalées d'un mois pour coïncider avec les points finaux d'autres séries de données.

Enfin, le WTOI global est calculé comme une moyenne pondérée des indices des composantes. Les poids sont choisis en fonction du degré de corrélation entre les indices des composantes et le commerce mondial et en fonction de la mesure dans laquelle les composantes influencent le commerce mondial.

Il est à rappeler que le WTOI permet d'identifier les points d'inflexion et d'évaluer la dynamique de la croissance du commerce mondial. Il complète ainsi les statistiques et les prévisions commerciales de l'OMC et d'autres organisations.

V. Indice de compétitivité globale publié par l'Institut for Management Development¹ (IMD):

Cet indicateur est établi annuellement par l'Institute of Management Development (IMD) depuis 1989. Le but est de classer les pays selon leur niveau de compétitivité.

Le classement annuel de l'IMD sur la compétitivité mondiale (IMD World Competitiveness Yearbook) est considéré comme le classement le plus connu des benchmarks de la compétitivité des pays. L'indice comprend plus de 340 normes couvrant 63 économies et repose à la fois sur des enquêtes d'image, mais aussi sur des variables quantitatives. Tel indice est pertinent pour mesurer la compétitivité structurelle des pays développés et est la moyenne des résultats obtenus pour chaque indicateur.

La méthodologie de construction du WCY prévoit une division de l'environnement économique national en quatre principaux facteurs de compétitivité : performances économiques, efficacité du secteur public, efficacité des entreprises et infrastructures. Chacun de ces facteurs est divisé en 5 sous-facteurs qui représentent différents aspects de la compétitivité. Ensuite, ces sous-facteurs sont également divisés en catégories qui définissent la compétitivité plus explicitement.

Cependant, le WCY évalue d'autres aspects de la compétitivité structurelle comme l'éducation (le nombre d'ingénieurs qualifiés ou encore les dépenses publiques dans l'éducation), la santé et l'environnement (les dépenses publiques dans la santé, les émissions de CO₂, l'espérance de vie ou encore les énergies renouvelables), l'investissement (investissements directs à l'étranger, formation brute de capital fixe ou encore les investissements de portefeuille) et les variables d'efficacité du gouvernement (politique fiscale, flexibilité du marché du travail ou encore le nombre de créations de firmes). De plus, l'IMD mène une enquête d'opinion pour compléter ses statistiques internationales, nationales et régionales. Contrairement aux données quantitatives qui mesurent directement la compétitivité sur une période donnée, l'enquête d'opinion mesure la perception qu'ont les acteurs économiques de la compétitivité. Cette enquête sert à quantifier des variables qui sont difficilement mesurables par exemple les pratiques de management, les relations de travail, la corruption, les problèmes environnementaux ou encore la qualité de la vie.

¹L'« International Institute for Management Development » (abrégé en « IMD ») est un institut de gestion de réputation mondiale situé à Lausanne, en Suisse. Né en 1990 de la fusion de l'IMI Genève (fondée en 1946 par Alcan) et de l'IMEDE (fondée en 1957 par Nestlé), cet institut de formation supérieure a d'abord été créé par des grosses entreprises industrielles pour les besoins de l'industrie.

Enfin, afin de calculer le score final obtenu par chaque pays à la date t, IMD prend la moyenne des scores à quatre facteurs comme valeur moyenne, puis convertit le résultat en un indice qui obtient un score de 100 pour le pays / la région ayant le score le plus élevé.

Tableau 3: Composition des quatre facteurs de compétitivité pris en compte dans le WCY de l'IMD

Performance économique	Efficacité du secteur public	Efficacité des entreprises	Infrastructure
Economie domestique (PIB, FBCF, etc...)	Finances publiques (déficit budgétaire, réserves en monnaie étrangère, etc...)	Productivité (des services, des biens, du travail, etc...)	Infrastructure de base (accès à l'eau, routes, infrastructures énergétiques, etc...)
Commerce international (Balance courante, taux de change, etc...)	Politique fiscale (revenus collectés des taxes, taxes à la consommation, etc...)	Marché du travail (coûts salariaux, heures travaillées, etc...)	Infrastructure technologiques (connexions internet, nombre d'ordinateurs, exportations de haute technologie, etc...)
Investissement international (IDE, Investissement de portefeuille, etc...)	Cadre institutionnel (corruption, transparence, stabilité du change, etc...)	Finance (capitalisation boursière, actifs bancaires, crédits, etc...)	Infrastructures scientifiques (dépenses de R&D, personnel de la R&D, brevets, etc...)
Emploi (Taux de Chômage)	Cadre juridique (créations de firmes, économie souterraine, lois sur l'immigration, etc...)	Pratiques managériales (responsabilité sociale, pratiques éthiques, etc...)	Santé et environnement (dépenses de santé, émissions de CO2, qualité de vie, etc...)
Prix (coût de la vie, prix à la consommation, etc...)	Structure sociale (justice, position des femmes, etc...)	Attitudes et valeurs (cultures nationale, flexibilité, image à l'étranger, etc...)	Education (dépenses dans l'éducation, pratique linguistiques, ingénieurs qualifiés, etc...)

VI. Indicateurs de mesure adoptés par le FMI¹ et le CCI²:

Bien que la mesure de la compétitivité reste l'une des fonctions principales du Fond Monétaire International, ce dernier publie chaque année un rapport pilote sur le secteur extérieur destiné à approfondir les questions liées à la surveillance des positions extérieures. Le rapport d'évaluation de la position extérieure analyse en profondeur les forces et les vulnérabilités des positions extérieures des pays membres en contribuant ainsi à l'effort global de surveillance du FMI et à l'information des recommandations spécifiques de la politique économique.

¹Le fonds monétaire international (FMI) est une institution siégeant à Washington et dont le but est de favoriser la coopération monétaire internationale et l'expansion du commerce international. Le FMI, qui regroupe 188 Etats membres, a un rôle particulièrement important en matière de gestion de crise monétaire et financière internationale. Il peut notamment (i) fournir une aide financière aux Etats membres rencontrant des difficultés de paiements en devises étrangères, (ii) fournir des assistances techniques pour aider les pays membres à mettre en œuvre des réformes économiques structurelles et sectorielles afin de rendre la croissance plus inclusive et durable, (iii) publié des recherches approfondies et des analyses statistiques sur des sujets liés au contexte économique, etc.

²Le Centre de Commerce International (CCI) est l'organisme de coopération technique conjoint de la CNUCED et de l'OMC pour les aspects du développement du commerce qui touchent les entreprises. Créé à l'origine par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en 1964, le CCI est géré depuis 1968 sous les auspices conjoints du GATT/de l'OMC et de l'ONU, cette dernière étant représentée par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED). C'est l'organisme chargé, au sein du système des Nations Unies, de coordonner la coopération technique avec les pays en développement et les économies en transition dans le domaine de la promotion du commerce et du développement des exportations (source : https://www.wto.org/french/thewto_f/coher_f/wto_itc_f.htm).

Etant donné que la compétitivité comprend de nombreuses dimensions qui peuvent être mesurées par une série d'indicateurs très divers, le FMI retient un indicateur synthétique axé sur la compétitivité-coût et la compétitivité-prix portant respectivement sur le coût unitaire de la main-d'œuvre (CUMO) et sur les prix relatifs de produits domestiques des pays concurrents (IPC)¹. Cette technique permet d'établir la mesure où les variations des taux de change dans différents pays étrangers influencent la position compétitive du pays concerné. À ce propos, une appréciation du taux de change effectif réel (TCER) est associée à une perte de compétitivité et la dépréciation de cet indice traduirait un gain.

S'agissant des analyses du CCI, elles sont fondées sur la dimension « compétitivité-hors prix » (ou compétitivité structurelle). Cette dimension permet de déterminer dans quelle mesure l'innovation affecte le niveau de compétitivité nationale.

1. Compétitivité-coût :

Par définition, le coût unitaire de la main-d'œuvre représente le coût du travail par unité de production. Il correspond au ratio de la rémunération par heure travaillée et de la productivité du travail².

En effet, les coûts de main-d'œuvre sont un indicateur attrayant, car, d'une part, ils représentent une grande partie du coût total de production et, d'autre part, les données utilisées pour les calculer sont relativement comparables d'un pays à l'autre.

Cependant, les coûts de main-d'œuvre ne peuvent à eux seuls servir de mesure du taux de change réel. Par conséquent, ces coûts sont souvent combinés à la mesure de la productivité pour obtenir les coûts unitaires de main-d'œuvre (les coûts de main-d'œuvre unitaires sont souvent calculés en divisant le salaire horaire par la production horaire ou le salaire/employé par la production/employé).

En relation avec la compétitivité, le FMI considère le taux de change effectif réel fondé sur les coûts unitaires de la main-d'œuvre relatifs au secteur manufacturier comme l'indice le plus important pour évaluer la compétitivité économique des pays développés.

¹Plusieurs indices de prix ont été dénombrés pour servir au calcul du TCER d'une monnaie : prix de gros, prix à la consommation, déflateur du PIB, coût unitaire de main d'œuvre, taux de salaire moyen, indice des valeurs unitaires à l'export, coût unitaire dans l'industrie manufacturière, déflateurs de l'industrie manufacturière. Mais, le FMI préfère l'utilisation du CUMO et de l'IPC pour calculer le TCR des pays développés et ceux en développement respectivement.

²<https://qe.cirano.qc.ca/theme/activite-economique/productivite-travail/tableau-cout-unitaire-main-doeuvre>.

Mathématiquement parlant, l'indice géométrique du taux de change réel s'exprime comme suit:

$$E_i = \prod_{j \neq i} \left[\frac{C_i R_i}{C_j R_j} \right]^{w_{ij}}$$

Équation 8: L'indice géométrique du taux de change réel

Où:

- ✓ **J** représente les partenaires commerciaux du pays **i**,
- ✓ **W_{ij}** est la pondération de la compétitivité attribuée par le pays **i** au pays **j**,
- ✓ **C_i** et **C_j** sont les mesures normalisées des coûts unitaires de main-d'œuvre dans les pays **i** et **j** exprimées en monnaies locales.
- ✓ **R_i** et **R_j** sont les taux de changes nominaux des pays **i** et **j** en dollars américains.

Les parts de compétitivité sont considérées comme une combinaison des parts des importations bilatérales (simple pondération) et des parts des exportations (double pondération). Alors le calcul du poids des échanges attribué dans le pays **i** par le pays **j** nécessite la disponibilité des informations suivantes (i) le poids des importations du pays **j** dans les importations du pays **i**, (ii) le niveau concurrentiel entre le pays **i** et le pays **j** sur les marchés tiers, (iii) le niveau concurrentiel entre le pays **i** et les autres pays sur les mêmes marchés, (iv) l'importance de la concurrence sur le marché du pays **i** entre les producteurs domestiques et les producteurs étrangers, (v) l'importance de la concurrence sur tous les marchés d'exportations du pays **i** entre les producteurs domestiques et ceux étrangers, (vi) l'intensité de la concurrence entre les producteurs domestiques, et (vii) l'intensité relative de la concurrence entre les producteurs domestiques du pays **i** et les autres producteurs domestiques des autres pays dans les marchés d'exportations du pays **i**.

En termes de difficultés, l'utilisation de l'indice de CUMO pour calculer le TCER est confrontée à un certain nombre de limites notamment: (i) la complexité de calcul, (ii) le manque de données disponibles, (iii) la périodicité, (iv) l'incorporation de produits taxés ou subventionnés, (v) l'utilisation de paniers ou de pondérations différents pour établir l'indice, (vi) la disponibilité des données mensuelles pour tous les partenaires commerciaux, etc.

2. Compétitivité-prix :

La compétitivité-prix pour un pays consiste à maintenir un avantage de coût par rapport aux produits étrangers. C'est-à-dire, les prix auxquels il propose ses produits sur le marché doivent être inférieurs à ceux de ses concurrents. La compétitivité-prix explique l'évolution des parts de marché. On distingue :

- ❖ La compétitivité à l'exportation mesurée par le rapport entre l'indice des prix à l'exportation des principaux concurrents et l'indice des prix à l'exportation du pays ;
- ❖ La compétitivité à l'importation sur le marché domestique qui est le rapport entre l'indice des prix à l'importation d'un produit et l'indice des prix à la production du même produit.

Trois principaux éléments déterminent la compétitivité prix : les coûts de production, le taux de change et le comportement de marge des entreprises. La marge est un pourcentage de bénéfice sur le prix de vente. Elle est un élément déterminant de la compétitivité des entreprises qui en tiennent compte pour définir leur prix. Les coûts de production et le comportement de marge influent directement sur la compétitivité des entreprises. Les coûts de production sont les fonctions des coûts salariaux, des prix des consommations intermédiaires, de la productivité des facteurs et des économies d'échelle. Cependant, le taux de change réel est en effet le prix relatif de la production étrangère en termes de production nationale, une dépréciation réelle diminue le prix relatif de la production nationale et vice versa.

Par convention, l'indicateur de compétitivité-prix **rPr** est défini comme le niveau relatif des prix des exportations du pays i par rapport à ses concurrents, où le niveau des prix des exportations de chaque pays partenaire est pondéré par la méthode des doubles pondérations. L'indicateur de compétitivité-prix rapporte donc le prix des exportations du pays de référence aux prix de ses concurrents, convertis dans une monnaie commune et met en base 100 une année donnée :

$$rPr_i = \frac{Pr_i}{PrC_i} * 100$$

Où Pr_i représente l'indice en base 100 pour l'année de référence du prix des exportations du pays i et PrC_i représente l'indice en base 100 pour l'année de référence du prix des exportations des pays concurrents.

Par convention, l'indice synthétique du prix des exportations des concurrents s'écrit comme une moyenne géométrique :

$$PrC_i = \prod_{j=1}^N Pr_{j,t}^{w_j^i}$$

Équation 9: L'indicateur de compétitivité-prix

Où $Pr_{j,t}$ représente l'indice en base 100 du prix des exportations du pays i à la date t et w_j^i les pondérations associées à chaque concurrent.

Bonne compétitivité-coût ou prix, permet au pays de maintenir des parts de marché en volume, mais cette stratégie de désinflation et de gains de productivité dans l'industrie ne peut pourtant pas, à long terme, se substituer à une approche en termes d'innovation, de renouvellement des produits, de qualité des produits et des services associés. En effet, la compétitivité-prix ne signifie pas une compétitivité durable, car vendre moins cher n'enrichit pas la nation.

Dans un contexte de concurrence parfaite, pour comparer les prix, il suffit de confronter les coûts. Pour la compétitivité de deux pays, l'on compare coûts salariaux unitaires et productivité du facteur travail. Si les coûts pour un pays s'accroissent plus rapidement que la productivité (hausse du SMIG, des salaires), ses prix à l'exportation connaîtront alors un accroissement, perdront des parts de marché, et ce pays doit réagir pour retrouver sa compétitivité : soit jouer sur le taux de change (dévaluation de la monnaie), soit provoquer une déflation, ralentissant fortement l'économie, et entraînant le chômage. Enfin, pour faire jouer pleinement la compétitivité-prix ou coût, la productivité économique doit être globalement améliorée afin que le PIB puisse continuer à s'améliorer durablement.

3. Compétitivité hors-prix :

Il est important de signaler que la dimension prix (ou coût) de la compétitivité rend imparfaitement compte des variations de parts de marché. Pour ce, le Centre de Commerce International (CCI) s'intéresse aussi à la dimension hors prix de la compétitivité (compétitivité structurelle) afin de mesurer l'avantage comparatif d'un produit en dehors du prix, comme par exemple les éléments de qualité, d'innovation, de service, etc. La dimension hors prix de la compétitivité doit donc être privilégiée.

En effet, les spécialisations nationales, qui sont le reflet de l'orientation des appareils productifs, et auxquelles concourent largement les firmes étrangères implantées localement,

auront un impact différent sur la croissance selon la part des produits innovants ou la qualité des produits exportés.

Dans ce cadre, le Centre de Commerce International (CCI) publie annuellement, pour tous les pays membres de l'organisation mondiale du commerce (OMC), un indice de performance commerciale (TPI) intitulé "Trade Performance Index". Le développement d'un tel indice s'inscrit dans le cadre d'une évaluation globale des différentes dimensions de la compétitivité structurelle du secteur extérieur d'un pays.

a) Définition de l'indice de performance commerciale :

L'indice de performance commerciale TPI est un outil permettant d'évaluer et de suivre les performances d'exportation et la compétitivité d'un pays et de ses principaux secteurs d'exportation. Couvrant 180 pays et 14 secteurs, le TPI permet de déterminer le degré de compétitivité et de diversification d'un secteur exportateur par rapport à ceux d'autres pays. Cet indicateur peut également de :

- ❖ mesurer les performances d'une économie;
- ❖ calculer les gains et pertes de parts de marché à l'échelle mondiale;
- ❖ identifier les facteurs responsables des changements de ces parts de marché; et
- ❖ mesurer le degré de diversification des produits et des marchés à l'exportation.

Le TPI est limité par son approche purement quantitative, mais il donne un aperçu systématique des performances à l'exportation sectorielle et des avantages comparatifs et compétitifs. Pour chaque pays et chaque secteur, le TPI fournit des indicateurs sur le profil général d'un pays, sur sa position commerciale et sur le changement de sa part du marché mondial.

Toutes ces informations sont regroupées sous trois catégories faisant référence au « profil général », à la « performance actuelle » et à la « décomposition de variations des parts du marché mondial », et ce comme illustré dans le tableau suivant :

Tableau 4: Description de l'indice de performance commerciale TPI

Performance actuelle	Profil général	Décomposition de variations des parts du marché mondial (5 dernières années)
- Valeur des exportations nettes - Exportations par habitant - Part du marché mondial - Diversification / produit - Concentration / produit - Diversification / marché - Concentration / marché	- Valeur des exportations - Croissance tendancielle des exportations (5 dernières années) - Part des exportations nationales - Part des importations nationales - Croissance des exportations par habitant (5 dernières années) - Niveau en valeur unitaire relative	Changement relatif de part du marché mondial décomposé en: - Effet de compétitivité - Spécialisation géographique initiale - Spécialisation initiale / produit - Effet de l'adaptation - Liens à la dynamique de la demande mondiale

b) Méthode d'élaboration du TPI par le CCI :

Le TPI est calculé à partir de la base de données d'échange, COMTRADE, de la Division des Statistiques des Nations Unies. COMTRADE couvre 90% du commerce international et permet ainsi de calculer le TPI des pays qui publient régulièrement leurs statistiques du commerce extérieur.

Pour chaque pays et chaque secteur, le TPI fournit :

❖ des indicateurs globaux:

Il s'agit des indicateurs suivants: (i) Valeur des exportations ; (ii) Tendances des exportations; (iii) Part dans les exportations nationales ; (iv) Part dans les importations nationales; (v) Variation annuelle moyenne des exportations par habitant; (vi) Variation annuelle moyenne de la valeur unitaire relative.

❖ des indicateurs de position:

Les composantes de cet indice sont présentées comme suit : (i) Valeur nette des exportations ; (ii) Exportations par habitant; (iii) Part du marché mondial; (iv) Diversification des produits; (v) Dispersion des produits; (vi) Diversification des marchés ; (vii) Dispersion des marchés.

❖ des indicateurs d'évolution des performances à l'exportation:

Il s'agit des indicateurs suivants : (i) Variation de la part de marché mondial; (ii) Tendance de la couverture des importations par les exportations; (iii) Adaptation à la demande mondiale; (iv) Evolution de la diversification des produits; (v) Evolution de la dispersion des produits; (vi) Evolution de la diversification des marchés; (vii) Evolution de la dispersion des marchés.

Le TPI comprend au total vingt-deux indicateurs de performance quantitatifs. Sur la base de ces indicateurs, deux classements combinés sont calculés : le premier (Indice courant) permet de déterminer la position actuelle du pays et du secteur en question par rapport aux 183 autres pays pour l'année la plus récente alors que le second (Indice d'évolution) classe le pays selon l'évolution de ses performances commerciales pour les cinq dernières années.

En conclusion de cette sous-section, les différents éléments dont nous avons discuté plus haut et qui entrent dans la construction d'indicateurs de compétitivité par différents organismes sont la source des divergences assez importantes dans les mesures fournies pour analyser l'évolution des positions compétitives relatives. Mais, d'une manière générale, ces différences proviennent essentiellement de deux sources : le nombre de pays pris en compte dans le calcul et le nombre de variables intégrées dans le calcul, y compris les systèmes de pondération choisis.

Conclusion du chapitre I:

Vu que le concept de compétitivité était et est toujours un sujet à de nombreuses controverses théoriques et empiriques, la réflexion au sein de ce chapitre constitue l'aboutissement théorique de cette recherche qui se concentre sur l'analyse des sous-basements du concept de « compétitivité » (Définitions, Revue littérature, Revue Indicateurs de mesure) et sur son rôle dans la promotion des entreprises et la stimulation de la croissance économique et du bien-être. Pour réaliser le but de cette analyse, (i) la première section du chapitre était consacrée à la présentation des différentes définitions relatives au concept de « compétitivité », (ii) la deuxième section suivante était dédiée à l'analyse du concept de compétitivité dans son cadre théorique, à partir d'une revue de la littérature mettant en évidence l'évolution du concept dans différents stades de la pensée économique et (iii) la troisième section présentait la trousse des principaux indicateurs de mesures, y compris ceux adoptés par les organismes internationaux.

Deux siècles de recherche dans le domaine du commerce international ont aidés les chercheurs à améliorer de façon pertinente leurs connaissances sur les gains découlant des échanges commerciaux à partir de la compétitivité. En explorant la littérature économique (classique, néoclassique nouvelle ou nouvelle nouvelle), on conclut que les premières analyses restent toujours vraies (le rôle de l'Etat et la loi des avantages), mais toujours insuffisantes. Pour ce, de nouvelles théories ont été élaborées pour tenir compte des nouvelles formes de la théorie de l'économie mondiale, en y intégrant de nouvelles données et dimensions, notamment

le rôle de la compétitivité (la théorie des économies d'échelle et la théorie des avantages concurrentiels des nations).

En effet, l'examen des articles et des rapports relatifs au concept de « compétitivité », nous a guidé à conclure que plusieurs définitions ont été élaborées dans le but de donner une visibilité plus claire sur ledit concept conduisant à la construction des indicateurs différents, chacun ayant une utilité particulière. Si on combine toutes les définitions cités avant, on peut considérer la compétitivité comme une notion purement économique qui montre la capacité d'une entité économique (pays, secteur économique, entreprise, bassin économique, etc.) à fabriquer durablement un ou plusieurs biens ou services respectant les normes internationales et à les vendre sur un marché donné exposé à la concurrence, tout en augmentant simultanément la croissance économique et les revenus réels de ses habitants dans le long terme, étant donné que l'Etat a un rôle crucial dans cette perspective: il peut intervenir pour relever les défis et faire face aux obstacles empêchant ladite entité de réaliser une productivité en hausse via la mise en œuvre des chantiers ambitieux favorisant la promotion de la technologie et la transformation des contraintes de l'environnement interne et externe en opportunité en faveur de la croissance et du développement. La compétitivité s'impose comme le nouvel étalon de la performance économique.

De point de vue théorique, des mercantilistes jusqu'aux néoclassiques, le mot « compétitivité » n'est pas utilisé comme un concept de référence dans leurs analyses, mais il s'est traité d'une manier indirect et sa légitimité se trouve dans les théories du commerce international. Trois principales doctrines affectent ces théories, celle de la politique protectionniste (mercantiliste), celle de l'avantage comparatif (école classique) et celle de la spécialisation internationale (néoclassique). Les économistes classiques ont évalué la compétitivité des nations en se basant sur la disponibilité des facteurs de production notamment: le capital, les ressources naturelles et le travail. La célèbre théorie de l'avantage comparatif de Ricardo, qui est toujours valable aujourd'hui, était en effet une première tentative pour comprendre comment les nations se font concurrence.

Au cours du 20ème siècle, d'autres économistes renommés ont contribué à une meilleure compréhension de la compétitivité. Schumpeter a souligné le rôle clé joué par l'entrepreneuriat en tant que moteur du développement. Robert Solow, lauréat du prix Nobel en 1987, a étudié les facteurs de croissance qui ont conduit l'économie américaine entre 1948 et 1982. Ses travaux soulignent l'importance fondamentale de l'innovation technologique et du savoir-faire accru dans la promotion d'une économie. Ainsi, les années 80 se sont caractérisées par une

réflexion économique rationnelle et avancée sur la concurrence et les gains de libre-échange ainsi que pour la compétitivité. Toutefois, ce dernier concept a prédominé les débats politiques nationaux et a été au cœur des débats économiques dont les hypothèses de Paul Krugman, Michael Porter et Stéphane Garelli qui sont généralement devenues la base de la compétitivité, et leurs justifications et arguments restent solides jusqu'à nos jours.

Concernant la trousse des indicateurs, son examen montre que la mesure de la compétitivité est le résultat d'une combinaison d'une série de facteurs quantitatifs et qualitatifs, aussi bien nationaux qu'internationaux. Au niveau international, la mesure de la compétitivité dépend d'une multitude de facteurs et parmi les plus importants que l'on peut citer le taux de change, le compte courant de la balance des paiements, les conditions du marché international, le coût de transport international et enfin les préférences et arrangements entre différents pays. D'un autre côté, la demande intérieure, la dotation en ressources, la technologie, la productivité, les caractéristiques des produits, les économies d'échelle et l'intervention de l'État sont les priorités et les normes nécessaires pour mesurer le niveau de compétitivité d'une entité dans le contexte nationale.

Enfin, on peut déduire que le concept de compétitivité revêt un caractère difficile et multiple lié à la croissance, l'état de santé de l'entreprise, le bien-être, etc. Il est largement renforcé par des mesures et politiques collectives adoptées au niveau non seulement macroéconomique, mais aussi microéconomique, en vue de promouvoir la capacité des acteurs privés et publics à réaliser une croissance inclusive et durable. Ainsi, il nous paraît que l'ouverture sur la chaîne de l'économie mondiale montre un rôle incontestable dans cette compétitivité qui est, sans doute, considérée comme une condition primordiale et importante pour que les entreprises puissent marquer d'une empreinte durable sur les fondamentaux de la croissance.

L'analyse de la revue théorique nous apprend que pour que la compétitivité acquise soit bien répartie sur l'ensemble du pays, il est nécessaire d'assurer la fonction d'assignation des gagnants aux perdants. Si cette fonction de distribution échoue, alors il faut s'interroger sur l'efficacité de l'Etat et de ses agents, plutôt que de remettre en cause la performance de la compétitivité elle-même.

Chapitre II- Modèle économique de développement et de croissance du Maroc : Diagnostic et thérapie

« Les acquis et les réalisations engrangées ne devraient pas inciter à l'autosatisfaction. Ils devraient plutôt constituer un motif puissant pour redoubler d'efforts et rester constamment mobilisés. En effet, soit l'économie marocaine devient une économie émergente grâce à ses potentialités et à la coordination des énergies de toutes ses composantes, soit elle manquera son rendez-vous avec l'Histoire. Notre modèle de développement a atteint un niveau de maturité qui l'habilite à faire une entrée définitive et méritée dans le concert des pays émergents. Toutefois, les prochaines années seront décisives pour préserver les acquis, corriger les dysfonctionnements et stimuler la croissance et l'investissement. Alors, ce modèle peut-il progresser, en relevant les défis et en éliminant les obstacles auxquels il est confronté ? ...»

Discours de Sa Majesté le Roi à l'occasion du 61^{ème} anniversaire de la Révolution du Roi et du Peuple.

Introduction du chapitre II:

En dépit d'une conjoncture mondiale difficile et pleine d'obstacles, le Maroc a engagé une réflexion profonde et ouverte portant principalement sur la question de l'efficacité de son modèle de développement et de croissance, en vue de construire son propre modèle de croissance plus compétitif qui assure notamment la création d'emplois de qualité sociale, la mise en œuvre des investissements plus générateurs d'emplois, la répartition équitable de la richesse, la justice sociale par la répartition équitable du pouvoir, etc. A cet égard, des avancées significatives ont été réalisées ces dernières années en matière de consolidation de la démocratie, du **renforcement de la compétitivité globale de l'économie** et du développement humain, en témoignant notamment ce qui suit:

- ❖ Au niveau politique, des avancées importantes ont été réalisées en la matière notamment la Constitution de 2011 et la mise en œuvre de la régionalisation avancée.
- ❖ Sur le plan économique, l'économie marocaine a connu une transformation structurelle et profonde due à la dynamique des réformes structurantes et des stratégies sectorielles (les écosystèmes, l'introduction de la finance participative, la réforme du régime de change, la réforme fiscale, la diversification du tissu productif, etc.).
- ❖ Sur le plan social : le volet social occupe une grande importance dans l'élaboration des politiques économiques et dans ce cadre, plusieurs programmes ont été lancés avec des enveloppes budgétaires importantes pour promouvoir le

développement humain et lutter contre la pauvreté et la vulnérabilité, à savoir les programmes de l'Initiative Nationale pour le Développement Humain, le modèle de développement pour les Provinces du Sud et le Programme de Développement des Zones Rurales et Montagneuses.

❖ Au niveau de la politique extérieure, sous la direction de Sa Majesté le Roi Mohamed VI, que Dieu l'assiste, la stratégie de l'ouverture du Maroc, a positionné le Maroc comme un axe stratégique des échanges internationaux et de la coopération triangulaire Europe-Maroc-Afrique, qui permet de faciliter la conjugaison des efforts déployés pour assurer la sécurité, la stabilité et le développement en Afrique. Et cela est renforcé aussi par le retour du Maroc au sein de l'Union Africaine le 30 janvier 2017 après trente ans d'absence et l'accord de principe de son adhésion à la CEDEAO¹ les 5 et 6 juin 2017 au 51^e sommet de la CEDEAO à Monrovia (la capitale du Libéria).

En vertu de la politique nationale, axée sur l'ouverture et la signature de plusieurs accords bilatéraux et multilatéraux, le modèle de croissance et de développement du Maroc est examiné par un nombre important d'organismes internationaux qui publient régulièrement des indices composites mesurant la compétitivité globale de différents pays du monde et faisant des comparaisons annuelles (Benchmarks) notamment FMI, BM, OMC, PNUD, etc.

De ce fait, les indicateurs, dont les plus connus et très populaires dans les médias sont l'indice de performance commercial (TPI) du Centre de Commerce International (CCI), l'indice de taux de change (FMI), l'indice de l'environnement des affaires (Doing Business), l'indice de compétitivité globale du Forum économique mondial, l'indice de l'ouverture du budget établie par le «Partenariat International pour le Budget», l'indice de la lutte anti-corruption établie par «Transparency International», l'indice de la liberté économique établie par la «Fondation Héritage» et l'indice du développement humain du «Programme des Nations Unies pour le Développement Humain» et l'indice du capital humain de la Banque mondiale.

Examinant le modèle de croissance et de développement du Maroc et son impact conjugué sur le classement du Maroc en matière de compétitivité dans les différents indices et rapports internationaux, ce présent chapitre a pour double objectif. D'une part, de faire un diagnostic et une analyse critique de notre modèle de croissance et de développement dans laquelle nous allons présenter son état des lieux (acquis et réalisations) durant les dernières années et les contraintes qui pèsent sur la croissance et le marché d'emploi. Un certain nombre

¹La Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest.

de recommandations précises devraient être formulées à la lumière de l'analyse que nous allons réaliser au sein de ce chapitre, en vue de relever les défis confrontant notre chaîne productive et de rendre le modèle actuel plus innovant et plus inclusif afin de permettre notre pays d'intégrer dans l'échantillon des pays émergents. D'autre part, de faire un bilan qui dresse l'évolution de la compétitivité globale du Maroc au cours des dernières années, dans l'ensemble des rapports et indicateurs internationaux importants qui ont classé et évalué notre économie dans le domaine de la compétitivité, afin de savoir exactement où se situe le Maroc en terme de compétitivité vis-à-vis du reste du monde.

Section 1- État des lieux du MEDC du Maroc

I. Acquis et Réalisations accumulés:

1. Le renforcement du tissu productif:

À partir des années 2000, le Maroc a adopté une politique volontariste basée sur une panoplie de réformes sectorielles et de projets structurants visant à libéraliser davantage l'économie, à faciliter sa mise à niveau et à améliorer sa compétitivité de façon à lui permettre une meilleure insertion dans un contexte mondial de plus en plus globalisé.

En effet, en dépit d'un contexte international marqué par une concurrence acharnée, le Maroc est parvenu à intégrer avec succès les chaînes de valeurs mondiales, et ce, grâce aux efforts visant particulièrement à diversifier le tissu productif vers des produits (biens et services) à plus forte valeur ajoutée et à attirer davantage d'investissements directs étrangers (IDE).

Dans ce contexte, le choix de la mise à niveau du secteur industriel national en particulier, s'est imposé comme une priorité, et ce, à travers la déclinaison de plusieurs stratégies qui sont entrées en phase d'accélération dans le cadre du plan d'accélération industrielle 2014-2020 (PAI). Ce plan vise en effet à maintenir le cap des nouveaux Métiers Mondiaux du Maroc et à intégrer les autres filières traditionnelles dans le tissu industriel.

Le PAI s'appuie sur un ensemble de mesures et d'actions portant, notamment, sur :

❖ **Le développement de la logique d'écosystèmes** autour de grands donneurs d'ordre et de la compensation industrielle. D'autres mesures ont été mises en place pour attirer les grands groupes internationaux (les primes d'incitation et incitations fiscales à l'investissement, le statut de la zone franche d'exportation, la réforme de la charte de l'investissement).

❖ **La création du Fonds de Développement Industriel et des Investissements** (FDII), doté d'une enveloppe de 20 MM.DH, en vue d'assurer un appui ciblé au secteur, de moderniser ses outils de production et de renforcer sa capacité de substitution aux produits importés. En outre, une offre de financement intégrée et compétitive est mise en place, dans le cadre du partenariat conclu entre l'Etat et le secteur bancaire parallèlement à l'offre de services de consultation et d'appui aux nouveaux porteurs de projets.

❖ **La mise à la disposition du secteur de parcs industriels locatifs** sur une superficie de 1.000 hectares en vue de surmonter les problématiques d'accès au foncier industriel.

❖ **La formation des ressources humaines** est un chantier stratégique du PAI. Dans ce sens, plusieurs instituts de formation spécifiques à chaque secteur ont été mis en place. À titre d'exemple, dans le secteur automobile, 4 Instituts de Formation aux Métiers de l'Industrie Automobile (IFMIA) ont été créés à Casablanca, à Kénitra et à Tanger.

Au total et depuis le lancement du PAI, 54 écosystèmes couvrant 14 secteurs industriels ont été mis en place avec les associations et fédérations professionnelles. 173.000 emplois ont été créés dans le cadre des conventions d'investissement signées entre 2014 et 2016.

L'appui financier aux écosystèmes a atteint 52% des subventions accordées par le FDII. Le reste étant réparti à parts égales entre les projets stratégiques et l'accompagnement aux PME. A fin 2016, l'engagement financier de l'Etat vis-à-vis de la profession en termes de contrats performances est de près de 14 MM.DH, dont 4 MM.DH provenant du budget général de l'Etat.

Les grands chantiers d'infrastructure et les projets d'amélioration de la compétitivité logistique sont des leviers essentiels qui ont facilité l'intégration des chaînes des valeurs mondiale. Le Maroc a en effet renforcé massivement l'ensemble de ses infrastructures de base. Le réseau autoroutier ouvert à la circulation compte désormais 1773 km contre 526 km en 2004. Le port TANGER MED qui considéré comme un nouveau hub stratégique méditerranéen. En outre, 15 aéroports internationaux sont mis en disposition du transport des passagers et des marchandises dont l'Aéroport Med V de Casablanca qui constitue le 1er hub Europe-Afrique.

2. La réforme de la politique de change :

Le 12 janvier 2018, la date pour laquelle la banque centrale du Maroc, en concertation avec le gouvernement, a annoncé le passage vers un régime de change plus flexible avec le ciblage de l'inflation dont le cours du dirham fluctue, par rapport au prix de référence quotidien, dans une fourchette de $\pm 2,5\%$ au lieu de $\pm 0,3\%$ précédemment, tout en continuant de fixer le

cours du dirham sur la base d'un panier représentatif de l'euro et du dollar (60% et 40 % respectivement). Cette réforme est entrée en vigueur le 15 janvier 2018 et est entamée dans des conditions favorables marquées par des développements économiques récents, des fondamentaux économiques sains, la solidité du secteur financier, notamment un matelas de réserves de change confortable et une inflation maîtrisée. Ces fondamentaux économiques ont contribué à remplir les conditions préalables à la mise en œuvre de cette réforme. Parallèlement, cette réforme structurelle n'implique pas trop de changements dans les principales caractéristiques de la politique de BAM.

Il est important de souligner que le nouveau régime de change présente des avantages. En fait, la réforme du régime de change permet le Maroc d'être conformément avec la libéralisation de son économie et renforce la résilience de l'économie nationale aux chocs exogènes, y compris ceux liés à une croissance faible dans la zone euro et au Brexit. La nécessité de cette réforme peut s'expliquer par deux raisons. Premièrement, la capacité de l'économie de résistance aux chocs reste faible, notamment en raison des contraintes budgétaires actuelles. Deuxièmement, l'incertitude dans laquelle évolue l'économie mondiale, qui implique de forts risques externes.

3. Le renforcement de la gouvernance :

La qualité des institutions a un rôle indéniable dans le développement économique et social d'un pays. La pertinence de leurs interventions suppose l'existence d'un cadre de gestion qui répond aux conditions de bonne gouvernance et de reddition des comptes. En effet, la bonne gouvernance et la reddition des comptes garantissent la protection et le respect de l'exercice des droits et obligations et renforcent ainsi la confiance entre l'Etat et les citoyens à la faveur d'une croissance inclusive et durable.

En matière d'expérience marocaine, l'accélération du processus de rattrapage économique a nécessité la mise en place d'un arsenal institutionnel et juridique favorable à l'investissement, à la créativité et à l'innovation, et également au soutien des secteurs sociaux.

L'engagement du Maroc dans cette dynamique est clairement affiché dans la Constitution de 2011 qui a entériné formellement, à travers plusieurs dispositions, les principes de bonne gouvernance et de reddition des comptes que sont l'intégrité des services publics, la transparence, la responsabilité, la démocratie participative et l'accès à l'information publique.

Pour consolider les avancées en la matière, la Constitution de 2011 a, en effet, donné naissance à plusieurs institutions de bonne gouvernance, dont notamment l'Instance Nationale de la Probité, de la Prévention et de la Lutte contre la Corruption et le Conseil de la concurrence.

L'importance accordée à la bonne gouvernance dans la stratégie de la réforme de l'Etat est consacrée également à travers la ratification en 2007 de la Convention des Nations-Unis contre la corruption et l'adhésion aux instruments de l'OCDE¹ relatifs à l'investissement international et les entreprises multinationales et au Partenariat du Gouvernement ouvert.

En effet, et afin d'assurer la mise en œuvre des grandes réformes de l'Etat et de déployer les principes de bonne gouvernance et de reddition des comptes, plusieurs programmes et initiatives ont été mis en œuvre, notamment:

- ❖ Le renouvellement des approches de conception et de réalisation des politiques publiques par la promotion d'une culture de responsabilisation et d'évaluation des programmes et projets;

- ❖ La mise en place d'une régionalisation avancée afin de surmonter la complexité et la lenteur des procédures de prise de décision et donner un nouveau souffle à la décentralisation comme principal vecteur de la politique de proximité et de garantie de la participation des citoyens;

- ❖ La moralisation globale de l'environnement des affaires, en renforçant les mécanismes nécessaires pour garantir la concurrence et assurer la liberté des marchés et la prévention de toutes les pratiques illégales. Les efforts consentis en la matière ont permis le Maroc d'améliorer son classement dans les rapports internationaux. À titre d'exemple, dans le rapport annuel de « Doing Business », le classement du Maroc passe du 129ème rang en 2009 au 68ème en 2017 sachant que le Maroc ambitionne d'accéder au top 50 mondial d'ici 2021;

- ❖ La réforme des finances publiques à travers la promulgation d'une nouvelle LOF², dont les dispositions visent notamment le renforcement de la transparence en matière de dépenses publiques, la consolidation budgétaire sous l'assistance technique du FMI, la promotion de la performance et de la discipline budgétaire et l'allocation efficiente des ressources disponibles;

¹L'Organisation de coopération et de développement économiques.

² La Loi Organique des Finances.

❖ L'amélioration de la gouvernance des grandes entreprises publiques transformées en sociétés de droit privé et le lancement de grands projets structurants en partenariat avec des investisseurs étrangers;

❖ La mise en place d'une administration citoyenne moderne se caractérisant par la valorisation des ressources humaines, la rationalisation de la gestion publique, la coordination et l'intégration des politiques publiques ;

❖ La mise en œuvre d'une politique appropriée visant la promotion de la PME afin de permettre à cette catégorie d'entreprises à contribuer à la croissance économique, la création d'emploi et le développement régional et local;

❖ Le lancement de la stratégie nationale de prévention et de lutte contre la corruption 2016-2025 dont les objectifs sont, notamment, la moralisation de la vie publique, l'amélioration de l'intégrité des affaires, la promotion des valeurs de transparence, de responsabilisation et de reddition des comptes;

❖ La réforme de la justice à travers l'adoption de plusieurs instruments visant notamment son indépendance, sa moralisation, la protection des droits et libertés, l'efficacité de l'action judiciaire, la mise à niveau de ses capacités institutionnelles et la gestion du service de la justice.

4. La participation de la femme dans l'économie :

Tout système socioculturel impose à des degrés différenciés des modes de discrimination et d'inégalité du genre. Ces mécanismes de discrimination entre sexes ne constituent nullement une exclusivité marocaine ou régionale, mais au contraire un phénomène universel, qui depuis des années figure parmi les préoccupations centrales des Organisations des Nations-Unies. En effet, en 1995, le rapport mondial sur le Développement Humain du PNUD¹déclarait que « ***l'égalité des chances entre femmes et hommes ne se rencontre dans aucune société actuelle. Il existe un décalage considérable entre le rôle joué par les femmes dans le développement humain et les retombées dont elles bénéficient***».

La prise de conscience à l'échelle mondiale de cette réalité socio-économique a interpellé les pouvoirs publics à repositionner leurs modèles de développement et de croissance sur des logiques de transformations économique et sociale, où l'orientation des politiques publiques devrait s'assigner des objectifs d'inclusion et d'égalité de genre.

¹Le Programme des Nations Unies pour le développement.

Ainsi, la Constitution de 2011 du Royaume du Maroc consacre l'égalité formelle entre les femmes et les hommes, prohibe toutes les formes de discrimination et incite les pouvoirs publics à tout mettre en œuvre pour rendre ces droits effectifs. Dans ce cadre, plusieurs réformes ont été déclinées durant les dernières années en vue d'une meilleure intégration de l'aspect genre dans la gestion des politiques publiques à savoir :

- ❖ L'institutionnalisation de la prise en compte systématique de la dimension genre dans les pratiques de programmation des départements ministériels dans le cadre de la nouvelle LOF, afin que les choix budgétaires soient indexés sur les activités à fort impact en termes de réduction des inégalités de genre. A cet égard, une première phase de préfiguration a été initiée par le Centre d'Excellence pour la Budgétisation Sensible au Genre (CE-BSG), relevant du MEF¹, à l'occasion de la préparation de la Loi de Finances 2017 ;

- ❖ L'adoption en 2013 du Plan Gouvernemental pour l'Egalité (PGE) comme Plate-forme nationale commune d'actions visant l'atteinte d'une convergence des diverses initiatives entreprises en matière d'intégration de l'égalité des sexes dans les politiques publiques et les programmes de développement et de promotion de l'équité, de l'égalité et de la justice sociale ;

- ❖ L'harmonisation de la législation nationale avec les instruments internationaux des droits humains ratifiés par le Royaume à travers l'adoption en août 2017 de la loi relative à l'Autorité de Parité et de Lutte contre toutes les formes de Discrimination (APALD). De même, la loi relative à la lutte contre la violence à l'égard des femmes sera incessamment adoptée.

Outre ces réformes institutionnelles, plusieurs autres programmes et actions visant le renforcement de l'autonomisation économique de la femme ont été entreprises, dont notamment :

- ❖ La mise en place d'un ensemble d'actions en vue d'encourager l'entrepreneuriat féminin comme pilier essentiel et indispensable à l'intégration socio-économique des femmes, dont notamment l'opérationnalisation du Fonds de garantie « ILAYKI » de la Caisse Centrale de Garantie et du programme « MIN AJLIKI » en collaboration avec la Coopération Belge au Développement² ;

- ❖ L'appui dans le cadre de l'INDH aux activités génératrices de revenus (AGR) au profit des femmes en situations précaires. Cette initiative concourt à l'amélioration des revenus,

¹Ministère de l'Economie, des Finances et de la réforme de l'administration publique.

²Voir : <https://diplomatie.belgium.be/sites/default/files/downloads/dgd-fiche-presentation.pdf>

du niveau de vie et des conditions de travail des femmes par le biais des AGR qui favorisent l'insertion de la femme rurale dans le tissu économique.

La dynamique engagée par le Maroc en faveur de l'égalité entre les femmes et les hommes a enregistré des avancées importantes en termes de jouissance de droits humains et d'accès égal aux services publics. Parmi ces acquis, on note en particulier¹ :

- ❖ Une progression soutenue du taux de féminisation dans l'administration publique, passant de 20,8% en 1981 à 39,7% en 2016 avec, toutefois, une part toujours faible des femmes aux postes de responsabilités (19% en 2017 contre 10% en 2001) ;
- ❖ Une amélioration de 24 points de l'indice de la parité entre les sexes (IPS), mesuré par le rapport de l'effectif des filles à celui des garçons dans l'enseignement, pour atteindre 90% dans le primaire en 2016-2017 contre 66% en 1990-1991 ;
- ❖ Une baisse remarquable de 68% du taux de mortalité maternelle durant la période 2010-16, pour revenir à 72,6 pour 100.000 naissances vivantes.

Toutefois, l'analyse de l'évolution de la participation des femmes montre que leur implication dans l'activité économique rémunérée reste limitée. En effet, le taux d'activité des femmes s'est établi au niveau national à 23,6% en 2016 contre 70,8% pour les hommes. De même, le taux de chômage féminin demeure supérieur à celui des hommes pour ressortir à 10,9% contre 8,9%².

5. Le rôle de la technologie dans la création de plus d'opportunités et l'amélioration de l'accès à ces opportunités :

Les analyses s'accordent sur le rôle important des nouvelles technologies en matière de développement social et d'insertion dans l'économie du savoir. Ces outils permettent de réaliser d'importants gains de productivité et impliquent une évolution vers un régime économique et institutionnel incitatif, un système d'innovation performant, une infrastructure adaptée et un dispositif éducatif probant à la hauteur des enjeux.

Dans ce cadre et afin de renforcer la compétitivité de l'économie marocaine à l'échelle régionale et internationale, l'« Initiative Maroc Innovation » a été lancée en 2009 pour positionner le Maroc en tant que pays producteur de technologies et de projets innovants.

¹Les statistiques fournissent par le Haut-commissariat au Plan(HCP).

² Ces statistiques préviennent de l'HCP.

Cette initiative, transversale à l'ensemble des stratégies sectorielles innovantes, implique aussi bien la sphère publique (Universités, Centres de recherche) que la sphère privée (Entreprises, Banques, Porteurs de projets, Associations).

Par ailleurs, la prise de conscience des opportunités offertes par l'économie de la connaissance a incité les autorités publiques à mettre en œuvre une nouvelle vision 2020 qui s'inscrit dans la continuité de la précédente stratégie nationale « Maroc Numérique 2013 » pour le développement du digital.

Ladite vision s'est assigné principalement les objectifs suivants : (i) accélérer la transformation numérique du Maroc, (ii) renforcer sa place comme hub numérique régional, (iii) faire du numérique un outil de transformation économique et sociale, (iv) assurer la réforme de l'Administration et (v) donner un nouveau souffle de compétitivité à l'économie.

Cette stratégie prévoit la formation de 15.000 professionnels et la création de 60000 emplois Offshoring. Dans ce cadre, l'Agence du développement du digital a été créée en vue de mettre en œuvre la stratégie de l'Etat en matière de développement du digital, la promotion de la diffusion des outils numériques et le développement de leur usage auprès des citoyens.

Aussi, et afin de bénéficier des transferts de technologies des multinationales innovantes, le Maroc s'est-il engagé, depuis plusieurs années, dans l'amélioration continue du climat des affaires, tenant compte de toutes les exigences techniques et technologiques que requièrent les investisseurs étrangers.

Ainsi, et dans le cadre du renforcement de la compétitivité du territoire, un vaste projet de construction d'une « smart city » a été lancé en mars 2017 à Tanger. Ce projet implique l'installation de 200 compagnies étrangères opérant dans des secteurs innovants, ce qui permettrait de générer plus de 100 000 emplois, dont 90% seront destinés à la population locale.

Grâce à cette stratégie, le Maroc a consolidé sa position parmi les pays africains les plus innovants, en améliorant son score selon l'Indice Mondial de l'Innovation¹ pour la cinquième année consécutive à 32,7 points en 2017 contre 28,7 points en 2011. Le Maroc est classé 72^{ème} parmi 127 économies évaluées en 2017. Sur le plan des exportations, l'examen sur les quinze dernières années montre que la part des produits manufacturés à moyenne-haute technologie dans les exportations totales s'est renforcée, passant de 23% en moyenne sur la période 2000-2007 à 40,7% au cours de la période 2008-2015, dépassant ainsi la moyenne

¹Indice élaboré par l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle, l'Université Cornell et l'INSEAD.

mondiale (34,4%). De même, la part de marché du Maroc dans le marché mondial de ces produits a doublé de 0,08% à 0,16%¹.

Au niveau de l'éducation, un programme ambitieux a été mis en œuvre pour la généralisation des TIC dans tous les établissements scolaires publics du Royaume. Ce programme, lancé en 2006 et intitulé GENIE (Généralisation des Technologies d'Information et de Communication dans l'Enseignement au Maroc), a permis l'équipement de près de 10.000 établissements et la connexion à internet d'environ 3.000 établissements.

Ces actions ont profité également à l'enseignement supérieur à travers le programme INJAZ prévoyant des aides à l'acquisition de PC portables avec connexion et abonnement à Internet.

Le e-learning est également l'un des axes stratégiques qui a été mis en œuvre pour faire face au problème de massification, et pour améliorer l'accessibilité, permettre une organisation flexible et favoriser l'autoformation et l'auto-apprentissage. Cette stratégie se décline, entre autres par les MOOC (massive open online course) qui commencent à se développer dans les universités marocaines.

6. L'initiative nationale pour le développement humain :

En 2005, le Maroc a lancé une initiative royale ambitieuse, « Initiative Nationale pour le Développement Humain » (INDH), dédiée à consolider les acquis politiques, par la promotion des droits économiques, sociaux et culturels des citoyens, et par la lutte contre les disparités sociales et territoriales. Ainsi, elle traduit un engagement politique au plus haut niveau qui vise à instaurer une dynamique permanente au service du développement humain et elle vise à réduire la pauvreté, la vulnérabilité, la précarité, l'exclusion sociale, mais elle a aussi pour fin l'épanouissement et le bien-être de l'ensemble de la population. C'est une dynamique de développement qui repose sur : (i) une politique de valorisation du potentiel humain, (ii) une culture de la participation, du partenariat et de la solidarité, (iii) une mobilisation de toutes les composantes de la société et (iv) une impulsion donnée à tous les facteurs de croissance (capital physique, humain et social, gouvernance, démocratie et une meilleure articulation entre croissance économique et développement humain). L'INDH est mise en œuvre à travers trois programmes :

- ❖ la lutte contre la pauvreté en milieu rural,

¹ Selon l'indice de performance commercial (TPI) du Maroc élaboré par le Centre de Commerce International.

- ❖ la lutte contre l'exclusion sociale en milieu urbain,
- ❖ la lutte contre la précarité.

Il s'agit d'un programme transversal visant l'accompagnement des acteurs en charge du développement humain par le soutien des actions de communication, de formation et de renforcement des capacités.

Une seconde phase de l'INDH (2011-2015) a été marquée par le maintien des trois programmes précités et l'adoption d'un nouveau programme de mise à niveau territoriale au profit des populations de certaines zones montagneuses.

La mise en œuvre de l'INDH, à travers ses trois programmes, s'est traduite, pour la période 2005-2016, par la réalisation de 44.477 projets dont 8.800 Activités Génératrices de Revenus (AGR) et 12.777 actions, pour un investissement global de 34,5 milliards de dirhams, dont la part de l'INDH s'élève à 20,74 milliards de dirhams, soit un effet de levier de 40%. Le nombre total des bénéficiaires de ces projets est de l'ordre de 10,4 millions de personnes¹.

S'agissant des activités génératrices de revenus (AGR), 8.800 activités ont été lancées au profit de 132.000 bénéficiaires pour un montant total de 2,7 milliards de dirhams.

En septembre 2018, le Roi Mohammed VI a présidé au palais royal de Rabat, une cérémonie consacrée à l'INDH, avec notamment le bilan des deux premières phases et une présentation de la phase 3 qui s'étendra de 2019 à 2023. Dans ce cadre, 18 milliards de DH seront consacrés à la réalisation de cette phase, dont la majorité ciblant l'enfance et la jeunesse. Cette phase 3 va mobiliser les acteurs locaux, provinciaux et régionaux, la société civile et connaîtra une évolution dans l'approche et la méthodologie. Une rénovation des mécanismes pour aller au plus près des populations et mieux appréhender leurs besoins.

Le coût global des projets de la phase 3 sera de 18 milliards de DH : 4 MMDH pour l'infrastructure, 4 MMDH pour les personnes en situation de précarité, 4 MMDH pour l'amélioration des revenus et l'intégration économique des jeunes, et 6 MMDH pour le soutien au développement humain des générations futures. Dont 60% seront financés par le budget de l'Etat, 30% par le ministère de l'Intérieur à travers la Direction générale des collectivités locales et 10% par la coopération internationale.

¹ Le Ministère de l'Intérieur, Coordination Nationale de l'INDH.

Le nouveau concept de la 3e étape vise la "consolidation des valeurs de justice sociale et de dignité dont 4 programmes ont été annoncés au cours de cette cérémonie :

- ❖ **Rattrapage des besoins au niveau des infrastructures**, les services fondamentaux dans les zones territoriales les moins équipées : santé, électrification rurale, eau potable, enseignement, routes rurales...
- ❖ **Accompagnement des personnes en situation précaire :**
 - ✓ Soutien aux personnes à besoins spécifiques, aux malades, aux personnes âgées, aux couches déshéritées ;
 - ✓ Soutien à la réintégration socio-économique au profit des mendiants, des sans-abris, des personnes sans ressources, des femmes en situation précaire, des anciens détenus et des toxicomanes ;
 - ✓ Protection des enfants abandonnés, des enfants sans abris et des jeunes sans domicile.
- ❖ **Amélioration du revenu et insertion économique des jeunes :** fournir des revenus et créer des opportunités de travail pour les jeunes.
- ❖ **Soutien au développement humain des générations futures:** renforcement du système de santé mère-enfant; améliorer la qualité de la nutrition infantile, diminuer le taux de l'échec scolaire grâce à la généralisation de l'enseignement préscolaire; lutte contre l'abandon scolaire...

Ainsi, cette phase 3 de l'INDH se caractérise par 6 axes dont:

- ❖ La réorientation des programmes en s'appuyant sur l'investissement dans l'aspect immatériel du développement humain.
- ❖ L'efficacité des partenaires, encadrés dans des réseaux d'associations pionnières.
- ❖ Garantir la continuité des investissements.
- ❖ Assurer la durabilité des projets.
- ❖ L'efficacité du système de gestion.

La cérémonie a été marquée par la signature d'une convention-cadre relative à l'appui, à la scolarisation et à la lutte contre la déperdition scolaire, chez les enfants issus des familles pauvres en milieu rural.

Cette convention vise notamment à appuyer l'enseignement préscolaire, à renforcer les services d'internat, de restauration et de transport scolaire et à promouvoir les activités parascolaires.

7. Programme de réduction des disparités territoriales et sociales en milieu rural

Suite aux Hautes Instructions Royales, le Gouvernement a élaboré en 2015 le **Programme de Réduction des Disparités Territoriales et Sociales en milieu rural (PRDTS)** qui vise l'amélioration des conditions de vie des populations rurales et des zones de montagne et leur désenclavement à travers la construction des routes, de pistes et l'amélioration de leur accès à l'électricité et à l'eau potable et l'amélioration des infrastructures de santé et d'éducation.

Le budget global de ce programme est évalué à 50 milliards de dirhams sur une durée de 7 ans. L'enveloppe budgétaire pour la réalisation des projets inscrits dans le cadre du plan d'action 2017 est estimée à 8,31 milliards de dirhams, il comprend :

- ❖ La construction et l'aménagement d'environ 2.850 km de routes et pistes rurales avec les ouvrages d'art y afférents, pour une enveloppe de 2,75 milliards de dirhams;
- ❖ L'alimentation en eau potable de 330 douars appartenant à 49 communes rurales dans 12 provinces pour une enveloppe de 55 millions de dirhams;
- ❖ Le raccordement de 47 douars dans 12 communes rurales au niveau de 7 provinces au réseau d'électricité pour une enveloppe de 59 millions de dirhams;
- ❖ La mise à niveau des établissements d'enseignement au niveau de 340 communes rurales appartenant à 48 provinces avec une enveloppe de 435 millions de dirhams;
- ❖ La mise à niveau des établissements de santé au niveau de 208 communes rurales appartenant à 64 provinces avec un montant de 160 millions de dirhams.

Le Programme d'Electrification Rurale Global (PERG) et Programme d'Approvisionnement Groupé en Eau Potable des Populations Rurales (PAGER): depuis son démarrage en 1996, le PERG a permis le raccordement aux réseaux de 39.445 villages donnant l'accès à l'électricité à 2.099.675 foyers et l'équipement de 51.559 foyers par kits photovoltaïques individuels améliorant ainsi le taux d'électrification rurale qui est passé de 18% à fin 1995 à 99,43% à fin 2016. Le montant des investissements réalisés à fin 2016 est de 23.100 millions de dirhams. Le taux d'électrification rurale à fin juin 2017 a atteint 99,47%. Ainsi que, le taux d'accès à l'eau potable en milieu rural a atteint 96% à fin 2016 contre 95% à fin 2015. L'année 2017 est marquée par la poursuite de la mise en œuvre du PAGER par un appui du budget de l'Etat au profit de l'ONEE de 150 millions de dirhams et ce, dans le but d'atteindre un taux d'accès de 96,5%.

Le 2ème Programme National des Routes Rurales (PNRR2) : le PNRR2 à l'instar du PNRR1 s'est fixé l'objectif principal d'augmenter le niveau d'accès des populations rurales aux routes, notamment dans les provinces les plus défavorisées. Les objectifs de ce programme sont considérés atteints eu égard au niveau des résultats sur le terrain dont les principaux indicateurs se présentent comme suit: La réalisation de 15.028 km lancés (96%) pour un linéaire cible de 15.560 km et le taux d'accessibilité a atteint 79,3% et la population rurale desservie est de 2,974 millions d'habitants pour une population totale cible de 3 millions.

8. Deuxième programme avec millenium challenge corporation (MCC)¹

Le budget alloué par MCC au titre du compact II, signé le 30 novembre 2015 entre le Gouvernement du Maroc et le Millenium Challenge Corporation (MCC), s'élève à 450 millions de dollars dédiés au financement de deux grands projets : « Education et formation pour l'employabilité » et « Productivité du foncier ».

L'année 2017 a connu un avancement important des travaux de préparation et d'exécution des différentes activités prévues :

⇒ **Education secondaire:** elle bénéficie d'un budget de 112,6 millions de dollars et comprend trois composantes fondamentales :

- ❖ la mise en place d'un modèle intégré d'amélioration des établissements de l'enseignement secondaire qui sera déployé dans près de 100 établissements d'éducation secondaire répartis sur trois régions.

- ❖ le renforcement du système d'évaluation des acquis scolaires et du système d'information MASSAR.

- ❖ le développement d'une nouvelle approche pour l'entretien et la maintenance des infrastructures et des équipements scolaires.

⇒ **Formation professionnelle:** dotée d'un budget de 80,42 millions de dollars, cette activité s'articule autour de deux composantes :

- ❖ la mise en place d'un fonds dédié au financement de nouveaux centres ou de reconversion de centres de formation professionnelle existants dans le cadre de partenariats public-privé.

¹Millenium Challenge Corporation (MCC) est un organisme gouvernemental des Etats-Unis d'Amérique, créé par le Congrès américain en janvier 2004, avec comme objectifs de contribuer à réduire la pauvreté dans le monde à travers la croissance économique durable.

- ❖ l'appui à l'opérationnalisation de la réforme de la formation professionnelle.
 - ⇒ **Emploi** : ce volet, bénéficiant d'un budget de 27 millions de dollars, couvre deux composantes :
- ❖ l'appui à l'opérationnalisation d'un dispositif intégré d'observation du marché du travail.
- ❖ la promotion de l'emploi inclusif des jeunes chômeurs et des femmes défavorisées dans le marché du travail, l'appui à l'évaluation d'impact des politiques de l'emploi et du marché du travail et l'appui à la promotion de l'équité genre en milieu professionnel.

9. Intégration sociale des jeunes et des populations vulnérable et promotion de la femme :

⇒ Intégration sociale des jeunes :

La stratégie du gouvernement vise à faire de l'encadrement de la jeunesse et de l'enfance un levier de développement humain, à travers un contenu éducatif permettant d'inculquer aux enfants et aux jeunes la culture de la citoyenneté et l'ouverture sur les valeurs universelles.

Ainsi, le Gouvernement vise à s'assurer que tous les jeunes hommes et toutes les jeunes femmes au Maroc ont les capacités et les opportunités pour réussir la transition à la vie adulte à travers, une éducation de qualité, l'accès à un emploi digne et à des services de santé appropriés, ainsi que la participation active dans la vie politique, sociale, et culturelle.

Les principales réalisations enregistrées dans ce cadre ont porté notamment sur la construction de plusieurs centres pour la jeunesse et la mise à niveau, l'aménagement et l'équipement des établissements socio-éducatifs (Garderies d'enfants, Foyers Féminins, Maisons de jeunes, Centres d'accueil...).

⇒ Intégration de la Femme et protection de l'enfance :

Durant la période 2012-2016, des politiques publiques intégrées impliquant plusieurs départements avec des objectifs et un plan d'action clairs ont été adoptées, en l'occurrence : Le plan gouvernemental de l'égalité ICRAM qui constitue le cadre de convergence des différentes initiatives visant la promotion de l'égalité, l'intégration des droits des femmes dans les politiques publiques et les programmes de développement.

Ainsi, l'année 2017 a été marquée par la mise en place du 2ème Plan Gouvernemental pour l'égalité 2 (PGE 2/ICRAM2), selon une approche participative. Elle a connu également la

poursuite de la mise en œuvre des plans d'actions des deux Observatoires Nationaux de la Violence à l'Égard des Femmes et de l'Image de la Femme dans les médias.

Aussi, le nombre de bénéficiaires du programme d'aide directe aux femmes veuves en situation de précarité a atteint au 4 août 2017, 72.662 femmes veuves. Depuis son lancement, un montant de 815,3 millions de dirhams a été versé à la Caisse Nationale de Retraite et d'Assurances, chargée de la gestion de ce programme (dont 334,3 millions de dirhams ont été mobilisés au titre des trois premiers trimestres de l'année 2017).

10.Extension de la couverture médicale de base et amélioration de l'accès aux soins :

En matière de santé, le programme d'appui s'articule autour de quatre axes principaux :

- ❖ L'extension de la couverture médicale de base ;
- ❖ Le renforcement de l'accessibilité aux services de santé ;
- ❖ La réduction de la mortalité maternelle et infantile ;
- ❖ La mobilisation des ressources humaines.

En effet, le programme sanitaire ambitionne de porter la couverture médicale de base de 60% actuellement à 90% de la population en 2021, et de renforcer l'accès aux prestations de santé de base à 100% de la population contre 60% actuellement, ainsi que la réduction du taux de mortalité néonatale de 27 décès pour 1.000 naissances vivantes actuellement à 20 décès pour 1.000 naissances vivantes à l'horizon 2021.

Ainsi, entre 2008 et 2017, le budget alloué à ce secteur est passé de 8,14 milliards de dirhams à 14,3 milliards de dirhams. À ces crédits s'ajoutent les montants additionnels mobilisés, pour accompagner la mise en œuvre du RAMED ainsi que les dons des pays du Conseil de Coopération du Golfe pour financer les projets de construction et d'équipement des CHU.

Dans ce cadre, plusieurs actions ont été réalisées, à savoir :

- ❖ La mise en place d'une assurance maladie obligatoire (AMO) de base au profit des étudiants de l'enseignement supérieur public et privé pour une population cible de 288.000 étudiants. À la date du 15 septembre 2017, le nombre des établissements de l'enseignement supérieur et de la formation professionnelle affiliés au régime de l'AMO étudiants s'élève à 628 établissements et le nombre des étudiants bénéficiaires a atteint 65.025;

❖ L'adoption du projet de loi n°98-15 relatif au régime de l'assurance maladie obligatoire de base pour les catégories des professionnels, des travailleurs indépendants et des personnes non salariées exerçant une activité libérale;

❖ L'adoption de la stratégie de santé 2011-2021 qui vise entre autres la consolidation des acquis des différentes stratégies et réformes adoptées, notamment la couverture sanitaire universelle, l'amélioration de l'accès aux soins et la réforme de la santé publique.

❖ À fin août 2017, RAMED a atteint plus de 11,46 millions de bénéficiaires dont 52% sont des femmes (4,6 millions de foyers ont ainsi été immatriculés), soit un dépassement de la population cible.

11.Promotion de l'emploi :

La promotion de l'emploi constitue l'une des priorités majeures du programme gouvernemental 2017-2021 et ce, à travers une politique publique fondée principalement sur l'amélioration des mesures de promotion de l'emploi, le renforcement du rôle de la région et des collectivités territoriales dans le domaine de l'emploi, la poursuite du développement et de l'adéquation de la législation du travail, ainsi que l'élargissement et l'amélioration de la protection sociale.

Le bilan des réalisations des programmes actifs de l'emploi au titre de l'année 2017 se résume comme suit :

❖ **Le programme « IDMAJ » :** a permis d'insérer 62.643 bénéficiaires au titre des 9 premiers mois de l'année 2017 contre 53.038 insérés au titre de la même période de l'année 2016, et ce, grâce aux améliorations introduites au niveau de ce programme.

❖ **Le programme « TAEHIL » :** a permis au titre des 9 premiers mois de l'année 2017 à 14.091 chercheurs d'emploi de suivre un cycle de formation pour faciliter leur insertion dans le marché du travail contre 13.347 bénéficiaires au titre de la même période de l'année 2016.

❖ **Le programme « Auto-Emploi » :** a permis la création de 555 entreprises et 710 emplois au titre des 9 premiers mois de l'année 2017 contre 457 entreprises créées et 584 emplois générés au titre de la même période de l'année 2016.

❖ **Le programme « TAHFIZ » :** le nombre de bénéficiaires de ce programme au cours des 9 premiers mois de l'année 2017 s'élève à plus de 2.000 salariés contre 1.522 bénéficiaires au titre de la même période de l'année 2016.

S'agissant de l'**Indemnité pour perte d'emploi**, le nombre total des bénéficiaires depuis janvier 2015 a atteint 23.230 personnes, dont 3.901 personnes au titre des 5 premiers mois de l'année 2017. Ainsi, le montant des contributions reçues par la CNSS depuis 2015 à fin mai 2017 est de l'ordre 1.125 M.DH pour un montant total des dépenses de près de 280 M.DH.

12.Facilitation de l'accès au logement décent :

Le programme gouvernemental s'est assigné comme objectif la production de 800.000 unités de logement à l'horizon 2021 afin de réduire le déficit en logements qui est actuellement de 400.000 unités à 200.000 unités au même horizon. La réponse à cette question de réduction du déficit s'est faite à travers :

⇒ La résorption de l'habitat insalubre et l'amélioration du cadre de vie des ménages vulnérables

Il s'agit principalement du Programme Villes Sans Bidonvilles (VSB), du Programme de réhabilitation des constructions menaçant ruine et du Programme de restructuration des quartiers d'habitat non réglementaire et de mise à niveau urbaine. Les évaluations entreprises ont permis de mettre en évidence plusieurs résultats :

- ❖ Le programme VSB a permis aux bénéficiaires de disposer d'un nouveau cadre de vie salubre assurant la stabilité des bénéficiaires dans les logements acquis. En effet, 97,5% des ménages bénéficiaires ont exprimé un sentiment de stabilité dans les logements acquis à travers le programme « villes sans bidonvilles »;

- ❖ Les logements acquis ont été raccordés aux réseaux d'eau potable (85,5%), d'électricité (93,4%) et d'assainissement liquide (92,8%) et la communauté bénéficie du service de collecte des ordures ménagères (92,7%);

- ❖ Les ménages ont enregistré une baisse de la pauvreté par rapport à la situation où ils vivaient dans les bidonvilles passant de 48,7% à 28,3%;

- ❖ En termes d'accès à l'enseignement, il est à noter un taux élevé de fréquentation de l'école ou centre de formation professionnelle qui dépasse 96% pour les enfants et les jeunes de 5-14 ans.

⇒ La diversification de l'offre en logement pour satisfaire les différentes catégories sociales

Il s'agit des produits suivants :

❖ Programme de logements sociaux à 250.000 DH : dans le cadre de ce dispositif, et à fin mai 2017, 1.049 conventions ont été signées avec une consistance de 1.595.770 logements, dont 80% à réaliser par le secteur privé. Les travaux ont démarré au niveau de 686 projets pour 475.075 logements. Par ailleurs, 316.220 logements ont reçu le certificat de conformité à la même date.

❖ Programme de logements sociaux à faible valeur immobilière (140.000 DH) : depuis 2008, et jusqu'à fin mai 2017, le nombre de logements à faible valeur immobilière mis en chantier a atteint 52.644 logements dont 21.614 ont reçu le certificat de conformité.

❖ Programme de logements destinés à la classe moyenne : depuis le lancement de ce produit, 23 conventions ont été visées portant sur la construction de 8.605 unités de logements. Par ailleurs, deux conventions cadre ont été signées entre l'Etat et la Fédération Nationale de la Promotion Immobilière pour la construction de 20.000 logements et entre l'Etat et le Holding d'Aménagement Al Omrane pour la réalisation de 3.680 logements.

13.Promotion de la scolarisation et lutte contre l'analphabétisme :

Depuis la mise en œuvre de la vision 2015-2030, les indicateurs du système éducatif ont enregistré une amélioration importante, il s'agit en l'occurrence :

❖ **des taux spécifiques de scolarisation** qui ont enregistré des progrès importants pour le primaire, le collégial et le qualifiant en passant, respectivement, de 97,4%, 85,2% et 65,3% en 2015-2016 à 99,1%, 87,6% et 66,6% en 2016-2017.

❖ **du taux d'abandon scolaire**, qui a connu une régression, pour les périodes 2015-2016 et 2016-2017, en passant de 1,92% à 1,2% pour le cycle primaire, de 10,8% à 10,2% pour le secondaire collégial et de 11,5% à 9,6% pour le qualifiant ;

❖ **du taux de préscolarisation** qui a enregistré une évolution positive, entre les deux années scolaires 2015-2016 et 2016-2017, en passant de 45,3% à 49,5%, soit une augmentation de 4,2 points. Pour les filles, il est passé de 40,9% à 45%, soit 4,1 points d'évolution positive.

Aussi, le Maroc poursuit la mise en œuvre des efforts visant à encourager la scolarisation des enfants, surtout dans le milieu rural.

Au titre de l'année scolaire 2017-2018, le programme TAYSSIR et l'Initiative royale « un million de cartables » ont permis d'atteindre, respectivement, 736.380 et 4,26 millions élèves (dont respectivement, 46% et 47% de filles) contre 716.350 et 4,02 millions élèves au titre de l'année scolaire précédente, pour un coût global de plus de 1 MM.DH.

Les autres actions d'appui social ont été menées, à savoir les cantines et les internats scolaires, dont le coût est estimé à 1,2 MM.DH. Ainsi, le nombre de bénéficiaires des internats est passé de 108.749 élèves au titre de l'année scolaire 2015-2016 à 113.429 en 2016-2017, pour atteindre 158.528 élèves en 2017-2018. S'agissant des cantines, le nombre des bénéficiaires s'élève au titre de la rentrée scolaire 2017-2018 à près de 1,25 million d'élèves.

De même, et dans le cadre des efforts déployés en matière de l'Education Non Formelle, le Gouvernement poursuit ses actions de lutte contre la non scolarisation et la déscolarisation des enfants, avec l'objectif de permettre l'acquisition par ces jeunes des connaissances nécessaires et leur offrir ainsi une deuxième chance d'insertion ou de réinsertion dans les cycles d'éducation-formation. Ainsi le nombre des bénéficiaires atteindra 62.900 en 2017-2018.

14.Secteur bancaire et financier

Le secteur bancaire et financier marocain a ainsi connu au cours des dernières décennies une évolution rapide, marquée par de nombreuses réformes ayant abouti à un système solide, résistant face à la hausse des risques et à la détérioration du contexte économique.

L'économie marocaine a connu un ralentissement suite à la crise financière internationale. Ce ralentissement a été marqué par une détérioration des équilibres macroéconomiques (hausse du déficit budgétaire à 7% du PIB en lien avec les effets de la hausse des prix du pétrole et au printemps arabe en 2011, hausse du déficit du compte courant à presque 10% du PIB et baisse des avoirs extérieurs nets qui ont fluctué aux alentours de 4 mois d'importations de biens et services).

En conséquence de ralentissement, le secteur financier a connu une conjoncture difficile:

- ❖ Décélération de l'évolution des crédits bancaires ;
- ❖ Hausse sensible des créances en souffrance avec une évolution annuelle à deux chiffres entre 2011 et 2015 ;
- ❖ Atonie du marché boursier et recul du marché de la dette privée ;
- ❖ Concentration du risque crédit ;
- ❖ Risque de contagion entre secteur bancaire et secteur des assurances ;
- ❖ Risque transfrontalier avec le développement des grands groupes financiers à l'international, notamment en Afrique.

Dans ce cadre, les autorités de la banque centrale mettent en application un arsenal de mesures pour atténuer ces risques notamment : (i) la souscription du Maroc à la Ligne de

Précaution et de Liquidité (LPL) du FMI et la négociation en cours pour remplacer la LPL par une autre ligne de liquidité à savoir la Ligne de Crédit Modulable (LCM), (ii) l'adoption d'un régime de change plus flexible avec le ciblage d'inflation pour un but ultime est de renforcer les capacités d'absorption de chocs de l'économie marocaine et d'augmenter son degré de résilience, (iii) la mise en place d'une politique monétaire accommodante et de mesures non conventionnelles en faveur des PME en matière de l'accès au financement, (iv) la revue à la baisse du coefficient de division des risques pour la réduction de la concentration du risque crédit, (v) la mise en place d'un cadre institutionnel pour coordonner la surveillance des groupes financiers par les régulateurs et d'un dispositif analytique des risques systémiques, et (vi) enfin la mise en place d'une supervision transfrontalière pour maîtriser le risque transfrontalier (contrôle conjoint des filiales des banques marocaines en Afrique, instauration des Collèges des superviseurs).

Pourtant, le Maroc dispose deux leviers importants représentant le fruit des réformes et des mesures qu'ont été mises en place notamment :

- ❖ Internationalisation des principales banques marocaines : présence dans 24 pays africains et dans 10 pays appartenant à d'autres régions du Monde. Au titre de l'année 2015, ces activités ont représenté 30% du Produit net bancaire (PNB) et 21.4% du résultat net part du groupe (RNPG). Ainsi, les entreprises d'assurance occupent le deuxième rang en Afrique.

- ❖ Casablanca Finance City (CFC) : selon le think-tank britannique de l'indice des centres financiers mondiaux, l'indice de compétitivité des centres financiers GFCI21 de l'année 2017 a positionné la capitale économique marocaine dans la première place en Afrique et la 30ème place à l'échelle mondiale leader en Afrique.

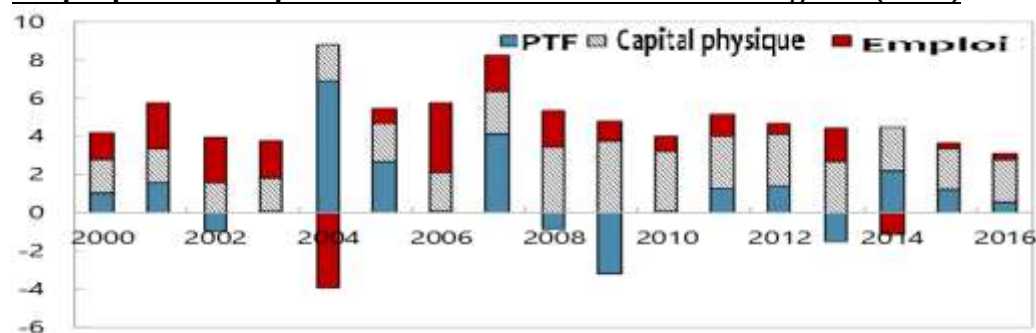
Cependant, au vu de ce qui précède, il reste des défis à relever pour renforcer la capacité du secteur financier marocain à résister aux chocs. En effet, le Maroc est confronté à des problèmes de financement, qui peuvent faire conduire à une instabilité financière. À cet égard, des politiques accommodantes sont essentielles pour soutenir l'ouverture progressive de l'économie marocaine, et les plans de réforme financière doivent également se concentrer sur le renforcement du cadre réglementaire du secteur financier non bancaire et le renforcement de la surveillance prudentielle afin de freiner la prise de risque excessive dans un environnement de taux d'intérêt plus bas.

II. Contraintes qui pèsent sur la croissance et sur le marché d'emploi :

1. Vue d'ensemble

Au cours des deux dernières décennies, le Maroc a déployé des efforts considérables en matière de réforme économique, mais la promotion d'une croissance génératrice d'emplois s'est avérée plus difficile. Les vulnérabilités intérieures et extérieures ont été considérablement réduites et les autorités ont pris des mesures énergiques pour améliorer les conditions macroéconomiques. Cependant, la croissance économique a été volatile et pas assez forte pour réduire considérablement le chômage. Cela est dû en partie à la croissance relativement faible de la productivité totale des facteurs (PTF), qui a ralenti depuis la crise financière mondiale (graphique 1).

Graphique 1: Décomposition de la croissance du secteur non agricole(en %)



Source : Fond monétaire international

Pour accroître la croissance potentielle et réduire le taux de chômage, le Maroc a mis en œuvre de manière cohérente des réformes structurelles réalistes et bien séquencées. Autrement dit, le Maroc a mis en route un calendrier ambitieux de réformes structurelles¹ touchant plusieurs domaines, notamment le système éducatif, le marché du travail, l'environnement des affaires et la gouvernance du secteur public. Cependant, une plus grande attention a été accordée à la coordination et à l'enchaînement de ces réformes, tout en tenant compte de leurs effets distributifs afin d'éviter tout risque d'un blocage de la part de divers acteurs ou des politiques publiques incohérentes.

Conscient de ces défis, le Maroc a renforcé la coordination stratégique et la mise en œuvre des réformes avec la création en 2017 d'une commission spécialisée placée directement sous l'autorité du chef du gouvernement. En effet, le Maroc a adopté une stratégie de réforme

¹Ces réformes ont pour objectif de contribuer à la réalisation des objectifs du gouvernement consistant à porter la croissance économique à 4,5-5,5% et à réduire le chômage à 8,5% d'ici 2021.

crédible dans un contexte où les autorités risquent de ne pas disposer du soutien politique et public nécessaire pour mettre en œuvre certaines réformes difficiles.

2. Effets macroéconomiques des réformes structurelles : Bref aperçu de la littérature

L'impact macroéconomique des réformes structurelles a fait l'objet d'une vaste littérature théorique et empirique. Il existe de nombreux types de réformes structurelles couvertes dans la littérature. On constate généralement que la PTF est l'un des principaux canaux par lesquels les réformes structurelles affectent la croissance. En ce qui concerne les marchés de produits, plusieurs études démontrent de manière convaincante que la faible concurrence sur le marché ralentit la croissance de la productivité (Égert, 2017 ; Dabla-Norris et autres, 2016). La libéralisation des marchés de produits peut améliorer l'efficacité et stimuler la création d'emplois. Lorsque les entreprises sont confrontées à une réglementation onéreuse, à une application incohérente et à la corruption, elles sont incitées à dissimuler leurs activités dans l'économie souterraine (Singh et autres, 2012). Outre les réformes du marché des produits, une vaste littérature a documenté les effets des institutions et des politiques du marché du travail sur la production et l'emploi. La simulation du modèle macroéconomique par Cacciatore et al. (2012) prédit que les réformes du marché du travail qui réduisent les coûts de licenciement entraînent une augmentation du chômage l'année initiale après la réforme, mais cet effet s'inverse rapidement les années suivantes. Alors que la déréglementation du marché du travail semble généralement avoir un impact positif moins important sur la PTF (Bouis et Duval, 2011), certaines études concluent qu'une protection stricte de l'emploi réduit la croissance de la productivité (Bassanini et autres, 2009). Muravyev (2014) affirme que des institutions plus rigides sur le marché du travail ont généralement une incidence négative sur les taux d'emploi des travailleurs les plus défavorisés (femmes, moins scolarisées et jeunes) et pourraient conduire à une plus grande segmentation du marché du travail et à l'informalité.

La littérature a également examiné le séquençage approprié des réformes. La coordination et l'enchaînement des réformes sont importants, car l'impact d'une politique spécifique peut dépendre du fait que d'autres politiques soient mises en œuvre simultanément. Bordon et al. (2016) montrent, par exemple, que les gains des réformes du marché du travail ont tendance à être compensés au cours des premières années par un taux de destruction d'emplois plus important si les réformes sont mises en œuvre en période de ralentissement économique. Munkacsi et Saxegaard (2017) ont étudié les mesures de réforme et le séquençage en Afrique

du Sud et ont constaté que les réformes des marchés du travail et des produits augmentent la production et que la combinaison des deux catégories de réformes réduit les coûts à court terme. En termes de séquençage, ils suggèrent qu'il est généralement préférable de commencer par les réformes du marché du travail. Anand et Khera (2016) ont également constaté que la combinaison des réformes du marché du travail et du marché des produits a des impacts plus importants sur la production et l'emploi, conduisant à une moindre informalité.

Des études ont tenté de quantifier l'impact des réformes structurelles sur les résultats macroéconomiques au Maroc. Par exemple, le FMI (2011) analyse l'impact de la flexibilité croissante du marché du travail sur le chômage et constate que des améliorations de la flexibilité du marché du travail au Maroc pourraient réduire le chômage à moyen terme d'environ 1,5 à 3,5 points de pourcentage. Le FMI (2013, 2016) évaluent l'effet des réformes structurelles sur la croissance et estiment que, dans le cadre d'un programme de réformes ambitieux, le gain de croissance potentiel global résultant de la mise en œuvre de l'ensemble des réformes pourrait avoisiner 2,5 points de pourcentage. Ainsi, le FMI (2018) étudie la relation entre les réformes structurelles et la réallocation sectorielle de la main-d'œuvre. Le document stipule que plusieurs frictions institutionnelles entravent la réallocation de la main-d'œuvre, notamment des restrictions à l'utilisation de contrats à durée déterminée, au licenciement et à la flexibilité des horaires de travail. Il conclut que le traitement de ces frictions favoriserait la réaffectation de la main-d'œuvre vers des secteurs à plus haute productivité, augmentant la croissance de la productivité et l'emploi.

La Banque mondiale (2018) identifie la nécessité de promouvoir l'inclusion en tant que facteur crucial pour que le Maroc atteigne un niveau plus élevé de croissance économique inclusive et de création d'emplois. Cela implique des institutions de marché et publiques plus inclusives, une formation plus inclusive du capital humain, un capital social plus inclusif et des opportunités pour les citoyens, en particulier les jeunes et les femmes.

3. Tendances récentes de la croissance et de la création d'emploi au Maroc

a) Croissance économique

La croissance du PIB a atteint en moyenne environ 5% dans les années 2000 grâce à une forte accumulation de capital physique, à des conditions extérieures globalement favorables et à la mise en œuvre de réformes macroéconomiques et institutionnelles appropriées. La

production a été moins volatile que les décennies précédentes, la diversification de l'économie ayant réduit la vulnérabilité aux chocs climatiques. Dans le même temps, les indicateurs sociaux du Maroc se sont améliorés avec l'éradication de l'extrême pauvreté, de meilleurs résultats en matière de santé et d'éducation et un meilleur accès aux infrastructures de base.

Cependant, les solides résultats macroéconomiques du Maroc ont été compromis par une combinaison de vulnérabilités intérieures et de chocs externes. La croissance a ralenti et s'est établie en moyenne à 3,6% entre 2010 et 2017, sous l'effet de certains facteurs externes (ralentissement en Europe et hausse des prix des produits de base), de pressions sociales (à commencer par les manifestations du Printemps arabe en 2011) et de rigidités structurelles qui ont ralenti la croissance de la productivité. Les positions budgétaires et extérieures se sont détériorées par rapport aux années 2000 : les réserves internationales brutes ont été en moyenne de huit mois environ, contre six mois environ d'importations, et la dette publique a augmenté pour atteindre 65,1% en 2017. Ces difficultés ont mis en lumière la lenteur du profond changement structurel de l'économie marocaine, malgré les réformes déjà mises en œuvre et la nécessité d'améliorer considérablement la productivité, sans laquelle l'économie marocaine risquerait de ralentir la croissance du PIB à moyen terme et de tomber ainsi dans le piège des revenus intermédiaires.

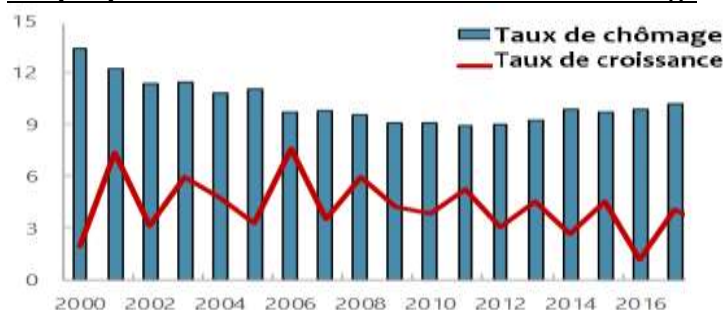
Les autorités sont conscients de ces défis et ont récemment lancé un débat sur le nouveau modèle de croissance du Maroc car le modèle actuel ne répond plus aux demandes croissantes des citoyens et à leurs besoins pressants; il n'a pas été en mesure ni de réduire les disparités entre les segments de la population, ni de corriger les déséquilibres interrégionaux ni de parvenir à la justice sociale. La société marocaine a constaté que le nouveau modèle devrait garantir l'efficacité des droits, la réduction des inégalités sociales et territoriales et consolidation de la cohésion sociale. Elles soulignent également la nécessité d'une transformation structurelle de l'économie nationale afin de renforcer sa capacité à créer des emplois et à améliorer sa compétitivité.

b) Le lien croissance-emploi

L'un des principaux problèmes du Maroc est que, malgré la croissance soutenue décrite ci-dessous, le chômage n'a pas sensiblement diminué depuis le début des années 2000 (graphique 2). La création d'emplois n'a pas suffi à absorber la part croissante de la population en âge de travailler. Selon les statistiques des comptes nationaux publiées par le HCP, la population en âge de travailler a augmenté plus vite que la population active, ce qui a entraîné

une baisse du taux d'activité de plus de 6 points de pourcentage entre 2000 et 2017, passant de 53,1% à 46,7%. Les écarts entre les sexes sont également persistants sur le marché du travail : le taux d'activité des femmes reste particulièrement faible, à 22,4% en 2017.

Graphique 2: Evolution de la croissance et du chômage



Source : Données de l'HCP, Calculs l'auteur

Le chômage a oscillé autour de 10% au cours de la dernière décennie (10,2% en 2017). Les jeunes sont la catégorie de population qui connaît le taux de chômage le plus élevé (26,5%), suivis des diplômés (17,9%). Le sous-emploi est également aussi élevé que le chômage, autour de 10% en 2017 (16,1% pour les jeunes). Par conséquent, 33% des jeunes sont soit sous-qualifiés, soit au chômage. Ce ratio atteint 50% dans les zones urbaines.

4. Principaux contraintes du Marché du travail

Le marché du travail au Maroc réagit en fonction de la qualité du système éducatif, des réglementations existantes sur le marché du travail et de l'existence d'une économie informelle importante. Ces facteurs ont une incidence directe ou indirecte sur les coûts d'embauche des entreprises.

a) Éducation et formation

Il existe au Maroc un contraste frappant entre les dépenses élevées consacrées à l'éducation, les résultats médiocres de l'éducation et le chômage (FMI, 2016). L'enquête nationale sur l'emploi de 2017 révèle une partie importante de travailleurs non formés ou peu instruits et d'une minorité de travailleurs très instruits. Environ 63% des personnes occupées sont sans diplôme (45,2% dans les zones urbaines, contre 81,7% dans les zones rurales), alors que les diplômés de niveau supérieur ne représentent que 11,4%. Les faibles résultats d'apprentissage et les abandons précoces restent des problèmes graves (Banque mondiale, 2018). Un obstacle crucial pour le système éducatif est lié au décalage entre la formation tertiaire et les compétences requises sur le marché du travail. Cela pourrait affecter

indirectement les coûts d'embauche, car les employeurs pourraient avoir besoin de fournir une formation en cours d'emploi aux nouveaux travailleurs.

Pour réduire l'inadéquation des compétences, le Maroc s'est de plus en plus appuyé sur l'amélioration et l'extension du système de formation professionnelle, avec une augmentation significative du nombre de stagiaires et du réseau d'institutions. Par conséquent, le ratio des stagiaires professionnels au Maroc est supérieur à la moyenne de la région MENA (Boudarbat et Egel, 2014). Malgré ces efforts, les perspectives d'emploi des diplômés en formation professionnelle restent faibles. En effet, le taux de chômage des stagiaires est assez élevé, à 24,5% en 2017, contre 16% pour les diplômés de l'enseignement général. En outre, le taux de chômage augmente avec le niveau de formation professionnelle reçue. En ce qui concerne les diplômés en formation professionnelle employés, 33% d'entre eux (contre 11% de ceux en formation générale) occupent des postes inférieurs à leur qualification.

b) Réglementation du marché du travail

Le code du travail marocain¹, en vigueur depuis 2004, pourrait ne pas jouer efficacement son rôle de facilitateur des interactions entre l'offre et la demande de travail. Selon différents indicateurs du marché du travail, la réglementation du marché du travail est plutôt restrictive au Maroc par rapport à ses pairs. Par exemple, il existe d'importantes restrictions à l'utilisation de contrats à durée déterminée, qui ne sont autorisées que dans les cas où la relation de travail ne peut s'inscrire dans un cadre indéfini. En outre, la durée maximale du contrat est d'un an, renouvelable une fois dans quelques cas. Après cette période, les entreprises sont tenues de passer à des contrats de travail à durée indéterminée. En ce qui concerne les règles de licenciement, le code stipule, à quelques exceptions près, que seule une faute professionnelle grave peut justifier un licenciement. De plus, le code donne à l'employé la possibilité de demander au tribunal compétent un licenciement abusif. Le tribunal peut, dans ce cas, ordonner à l'employé(e) d'être réintégré dans son poste ou de recevoir une compensation financière. Ces procédures peuvent créer beaucoup d'incertitude pour les employeurs et entraver la demande de main-d'œuvre.

Selon la Banque mondiale (2018), le Maroc a un ratio de salaire minimum/salaire moyen élevé par rapport aux pays voisins, ce qui a un impact négatif sur l'emploi et la formalisation de l'emploi. Le salaire minimum, qui est fixé pour différentes industries, est en moyenne de 2 571 dirhams par mois (environ 269 USD). En 2015, le salaire minimum dans les zones urbaines

¹Voir le lien pour plus de détail: <https://www.ilo.org/dyn/travail/docs/450/Maroc%20-%20Code%20travail.pdf>

représentait près de 100% du revenu national par habitant, ce qui est élevé par rapport aux normes internationales (HCP, 2017). Des salaires minimaux légaux aussi élevés pourraient décourager la création d'emplois et conduire à un dualisme accru sur le marché du travail avec une informalité accrue.

Seule une minorité de travailleurs est couverte par le système de sécurité sociale, ce qui ajoute à l'inefficacité du marché du travail. Le système de protection sociale actuel est très fragmenté et comprend environ 140 programmes d'assurance ou d'assistance sociale, allant des transferts universels aux mécanismes de protection ciblant des groupes de population spécifiques. En rationalisant ces programmes, il serait possible de créer une marge de manœuvre budgétaire pour financer un régime global d'assurance-chômage. En effet, le régime existant protège à peine les travailleurs, car il fournit un revenu de remplacement pour une période allant jusqu'à six mois et que les prestations ne peuvent pas dépasser le salaire minimum légal. Dans ce contexte, il pourrait être nécessaire de renforcer le système de protection sociale, y compris les allocations de chômage, pour mieux protéger les travailleurs et compléter les autres réformes du marché du travail.

c) L'économie informelle

Certes, l'informalité est une partie importante de l'économie marocaine, de sorte que les politiques affectent les décisions des entreprises et des employés de travailler dans les secteurs formels ou informels. Le Haut-commissariat au plan a mené trois enquêtes sur l'économie informelle au cours des deux dernières décennies (2000, 2007 et 2014). Selon les résultats de l'enquête de 2014, l'économie informelle représentait 11,5% du PIB. Le nombre d'unités informelles a augmenté en moyenne de 1,2% par an depuis 2007 pour atteindre 1,68 million d'unités en 2014, la plupart d'entre elles étant concentrées dans les zones urbaines (environ 71%). Des études antérieures ont montré que l'informalité reflétait le manque d'accès à l'éducation, une réglementation excessive du marché du travail et des procédures bureaucratiques complexes, entre autres facteurs.

L'informalité du marché du travail au Maroc avoisine les 40% dans le secteur non agricole. L'emploi dans le secteur informel a totalisé 2,376 millions d'emplois en 2014, contre 2,216 millions en 2007 et 1,902 million en 1999. La part de l'emploi dans le secteur informel dans les emplois non agricoles reste élevée, mais a légèrement diminué, passant de 37,3% en 2007 à 36,3% en 2014. Parallèlement, le secteur informel requiert une main-d'œuvre

importante, l'investissement étant faible et ne représentant que 1% de l'investissement total en 2014¹.

d) Les principales contraintes liées à l'environnement des affaires:

Le Maroc a modernisé son économie et a réalisé des progrès remarquables dans la mise en place d'un environnement des affaires favorable. La plus grande ouverture du Maroc s'est accompagnée d'efforts visant à améliorer le climat des affaires en assouplissant les procédures et en offrant une meilleure protection aux opérateurs privés grâce à l'introduction de nouvelles lois qui favorisent l'amélioration des conditions d'investissement. En conséquence, le Maroc a réussi à attirer des flux réguliers de capitaux étrangers. Ces progrès se sont traduits par une augmentation significative des scores du Maroc dans les derniers rapports Doing Business et Global Competitiveness. Par exemple, le pays a gagné 68 places dans le classement Doing Business entre 2010 et 2018 (du 128ème au 60ème rang). Des efforts importants ont été entrepris pour simplifier les procédures administratives (telles que les transactions douanières, les droits de propriété et la création d'entreprises).

Cependant, une nouvelle vague de réformes pourrait aider les entreprises à éliminer les obstacles à l'entrée afin de créer un environnement plus compétitif propice à une croissance tirée par le secteur privé. Une étude de différents indicateurs montre que des progrès supplémentaires sont nécessaires, notamment dans les domaines suivants: facilitation de l'accès des PME au financement et réduction des délais de paiement, renforcement des mesures de lutte contre la corruption et renforcement des pratiques de concurrence.

e) Accès des PME au financement

Le crédit aux PME est relativement élevé par rapport aux normes régionales, représentant environ 16% du crédit total. Cependant, il a stagné ces dernières années et les exigences en matière de garantie pour les prêts aux PME restent élevées. Dans l'enquête sur les entreprises menée en 2013 par la Banque mondiale, 76% des grandes entreprises disposaient d'un prêt bancaire ou d'une marge de crédit, mais ce n'était le cas que dans 42% et 57% des petites et moyennes entreprises, respectivement. En outre, l'allocation de crédit tend à favoriser les secteurs dans lesquels les plus grandes entreprises marocaines sont impliquées (y compris ceux appartenant à l'État) au détriment des secteurs échangeables (Banque mondiale, 2018).

¹Les données exploitées issues de HCP.

f) Les délais de paiement :

Outre les difficultés d'accès au financement, les délais de paiement continuent de peser sur les entreprises marocaines. En effet, selon l'enquête Coface sur le comportement de paiement des entreprises (2017), les délais de paiement ont augmenté, passant de 66 jours en 2015 à 99 jours en 2017 (loin des 60 jours prévus par le nouveau cadre réglementaire). De même, le pourcentage d'entreprises confrontées à des retards supérieurs à 120 jours a augmenté exceptionnellement en 2017, de l'ordre de 42% au lieu de 13% en 2016. Les retards pouvant aller jusqu'à 158 jours pour les très petites entreprises. En réponse, le Maroc a créé un observatoire des retards de paiement pour surveiller les retards excessifs et proposer des mesures correctives. La mise en œuvre rapide et efficace de ces nouvelles mesures pourrait avoir un impact immédiat sur l'amélioration des conditions des entreprises pour les PME en allégeant leur situation de trésorerie.

g) La corruption

La corruption est le plus souvent citée par les entreprises comme l'un des obstacles les plus importants à la conduite des affaires au Maroc. La corruption est un obstacle important à l'entrée sur le marché car elle réduit la menace de concurrence potentielle et crée une incertitude chez les entrants potentiels quant au montant et à la fréquence de paiement de pots-de-vin (Campos et autres, 2010). Selon l'Enquête sur les entreprises menée par la Banque mondiale en 2013, plus de 20% des entreprises considèrent qu'il s'agit du principal obstacle, contre environ 7% seulement dans la région MENA. Réduire les vulnérabilités de la corruption pourrait contribuer à réduire les obstacles à l'entrée et à favoriser le développement du secteur privé.

h) La concurrence

La concurrence reste un obstacle important au potentiel de croissance du Maroc. Les PME marocaines ont souvent du mal à se positionner sur certains marchés ou secteurs compte tenu des barrières à l'entrée ou de l'existence d'un monopole ou d'un oligopole favorisant les positions dominantes sur le marché (Banque mondiale, 2018). Dans ce contexte, il sera essentiel de réduire les obstacles à l'entrée dans diverses branches tout en favorisant la concurrence sur les marchés afin de renforcer la croissance tirée par le secteur privé. L'opération tardive du Conseil de la concurrence a peut-être constitué un obstacle majeur à cet égard. Sa réactivation récente devrait contribuer à combattre et à punir toutes les formes de pratiques anticoncurrentielles qui entraveraient l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché.

5. Principales conclusions

Comme conclusion, les avantages de réformes structurelles bien conçues seront probablement considérables à moyen terme au Maroc. En effet, les réformes visant à réduire les coûts d'embauche (contrats plus flexibles, alignement du salaire minimum sur la productivité du travail, meilleure formation pour réduire l'inadéquation des qualifications, etc.) pourraient entraîner une augmentation de la production et de l'emploi à moyen terme. De même, les mesures politiques qui réduisent les barrières à l'entrée (simplifier les procédures administratives, limiter la corruption et améliorer l'accès des PME au financement, par exemple) pourraient également augmenter la production et dynamiser l'emploi formel. Plus important encore, il est important d'ajouter qu'un ensemble de réformes combinant à la fois une réduction des coûts d'embauche et des coûts d'entrée aurait un impact plus important, pourrait aussi conduire à une réduction du chômage et une augmentation du PIB à moyen terme. Si le séquençage des réformes pose un problème, un choix politique devrait être fait à court terme, car commencer par les réformes du marché du travail permet de réduire le chômage plus efficacement, tandis que commencer par les réformes du marché des produits augmenterait la production plus rapidement.

Toutefois, les efforts en cours pour améliorer le climat des affaires devraient être accompagnés de réformes plus ambitieuses du marché du travail afin de promouvoir une croissance riche en emplois. Le Maroc a considérablement amélioré son climat des affaires ces dernières années, mais une nouvelle vague de réformes (accès au financement, concurrence sur les marchés) favoriserait davantage la croissance tirée par le secteur privé. Il est aussi essentiel d'introduire des réformes qui réduiraient les coûts d'embauche des entreprises pour améliorer le fonctionnement du marché du travail et créer les conditions propices à une création plus forte d'emplois. L'atténuation des restrictions en matière d'embauche et de licenciement assouplirait le marché du travail marocain et contribuerait à réduire le chômage. L'assouplissement des restrictions sur l'utilisation des contrats à durée déterminée, en particulier pour les nouveaux demandeurs d'emploi, et la mise en place de procédures de licenciement plus efficaces pourraient faciliter la création d'emplois formels et réduire l'informalité. Parallèlement, les systèmes d'éducation et de formation professionnelle doivent être modernisés afin de réduire l'inadéquation des compétences sur le marché du travail.

III. Autres défis à relever et Recommandations :

1. Défis confrontant le modèle de développement et de croissance du Maroc:

Toutefois, en dépit de ces réalisations, de nombreux défis restent à relever :

- ❖ L'éducation : (i) la faiblesse du système d'éducation actuel (des indicateurs en recul d'année en année, la part des enfants de moins de 10 ans maîtrisant les bases de lecture n'excède pas 20%), (ii) l'inadéquation des profils formés aux besoins de l'économie, (iii) la faible qualité de la main-d'œuvre et les besoins en formation et (iv) le décalage entre la formation professionnelle et l'emploi sur le plan de l'information et de la communication.
- ❖ Le retard marqué en matière de la valorisation du capital humaine constituant l'écosystème de l'informel qui tue la chaîne de valeur et qui crée la précarité pour le capital humain.
- ❖ Le budget dédié à la recherche et au développement reste encore trop faible sachant que le Maroc ne dépense que 0,8% de son PIB en recherche & développement au-dessous de la moyenne mondiale qui est de 2,1%.
- ❖ Le poids encore élevé et croissant de l'informel et de l'économie souterraine.
- ❖ L'absence de convergence des politiques sectorielles, d'alignement entre les différents acteurs (Etat, public, privé, syndicat), et de façon plus générale la défaillance de la mise en œuvre des réformes de façon effective sur le terrain.
- ❖ La croissance faiblement inclusive.
- ❖ La corruption qui est mentionnée par les investisseurs étrangers comme la 1ère contrainte à l'investissement au Maroc.
- ❖ La fragilité du tissu industriel : 95% des entreprises sont des PME voire des TPE et l'on assiste à une tendance à l'augmentation de la part de l'informel (« des sociétés du formel basculent vers l'informel »).
- ❖ La faible compétitivité et productivité de l'économie marocaine : le rapport entre le salaire minimum et la valeur ajoutée par main d'œuvre est de 0,8, alors il ne dépasse à peine 0,2 en Tunisie.
- ❖ Le faible taux d'investissement des opérateurs privés au regard de l'investissement du secteur public (moins de 50% des investissements sont portés par le privé).

❖ La problématique de l'emploi : le Maroc présente l'un des taux d'emploi les plus faibles des pays à revenus moyens, un taux qui ne s'est pas amélioré malgré la croissance et les efforts d'investissement des deux dernières décennies.

❖ Le manque d'efficacité de l'action de l'Etat, expliquée principalement par deux facteurs : (i) une mise en œuvre difficile des réformes sur le terrain (problématique de gouvernance, adéquation des RH) et (ii) un faible retour sur l'investissement public consenti.

❖ Les clivages sociaux qui restent importants et entravent le développement cohérent du pays.

❖ Secteur bancaire: il est relativement concentré, mais il reste concurrentiel. L'entrée de nouveaux acteurs devrait accroître davantage la compétitivité de ce secteur. Ce secteur est appelé à s'appuyer sur les nouvelles technologies et à promouvoir davantage l'éducation financière

❖ Secteur financier : l'accès des PME au financement pourrait être amélioré grâce au partage de l'information (mise en place de notation des entreprises) et la création d'un marché boursier dédié aux PME

2. Recommandations pour réajuster le modèle de développement et de croissance:

En dépit des défis majeurs qui restent à relever, le Maroc a besoin d'une nouvelle génération de mesures et chantiers, avec une vision horizontale qui englobe le global, sectoriel et régional.

Dans ce cadre, nous proposons plusieurs recommandations pour accompagner le modèle de développement et de croissance du Maroc afin de le rendre plus inclusif, à savoir :

❖ Mettre en place une stratégie de développement durable englobant non seulement les nouveaux métiers mondiaux, mais également ceux qui constituent l'épine dorsale de l'économie d'aujourd'hui à savoir: le tourisme, l'agriculture, la pêche, l'industrie, l'immobilier, le transport, les services, etc. Par exemple, le tourisme est une industrie qui se nourrit à la fois de l'immobilier, du transport, du commerce, des services, de l'agroalimentaire, etc.

❖ En matière de l'Education : valorisation du capital humain et adéquation au besoin de l'économie marocaine tout en augmentant la part des dépenses du Maroc en recherche et développement (R&D) en terme du PIB en l'adoptant au moins à celle des pays de l'OCDE (2,3% du PIB). A noter que le budget alloué à la recherche scientifique et technique au Maroc reste de l'ordre de 0,8% du PIB en 2017.

❖ Pour absorber les effets néfastes de l’informel : transformation structurelle du tissu productif en vue de réduire le poids de l’informel et accompagnement du basculement progressif des acteurs de l’informel vers le formel.

❖ En termes de convergence : création davantage de cohésion entre les différents acteurs (Etat, territoires, entreprises, syndicats) et de cohérence entre les stratégies sectorielles pour une meilleure efficience.

❖ En termes de gouvernance : revoir le rôle de l’Etat et de l’administration (fluidifier et favoriser l’initiative privée), restructurer le secteur public et accélérer l’opérationnalisation de la régionalisation avancée.

❖ En termes de compétitivité : amélioration de la productivité, diversification de l’économie, orientation vers des activités à forte valeur ajoutée, promotion de l’innovation, investissement dans la R&D, protection des intérêts de l’industrie marocaine (compensation industrielle, mesures anti-dumping quand nécessaires), création de plus d’opportunités de travail ;

❖ En termes de cohésion sociale : généralisation de la couverture médicale, réduction des inégalités sociales et disparités régionales.

❖ Pour le développement du secteur financier marocain: les réformes structurelles, qui ont pour but ultime d’améliorer la compétitivité du pays et d’assurer un sentier de croissance dynamique¹ et soutenable, devraient être accompagnées d’une éventuelle libéralisation du compte capital dans les années à venir.

Section 2 : Bilan de compétitivité internationale du Maroc

I. Evaluation de la compétitivité extérieure de l’économie marocaine par le FMI :

L’un des rôles importants du FMI dans la stabilité macroéconomique est le suivi et l’évaluation de la position extérieure des pays membres. Dans ce cas, le taux de change réel est considéré comme l’un des indicateurs les plus couramment utilisés par le Fonds monétaire international pour évaluer la compétitivité extérieure de ses pays membres.

Dans ce sillage, nous présenterons les résultats d’un travail réalisé par le FMI en faveur de notre pays lequel il a examiné l’impact des changements du TCER sur l’évolution de la

¹ Le sentier de croissance potentielle ou soutenable est tel qu’il n’engendre pas de tensions sur le système productif.

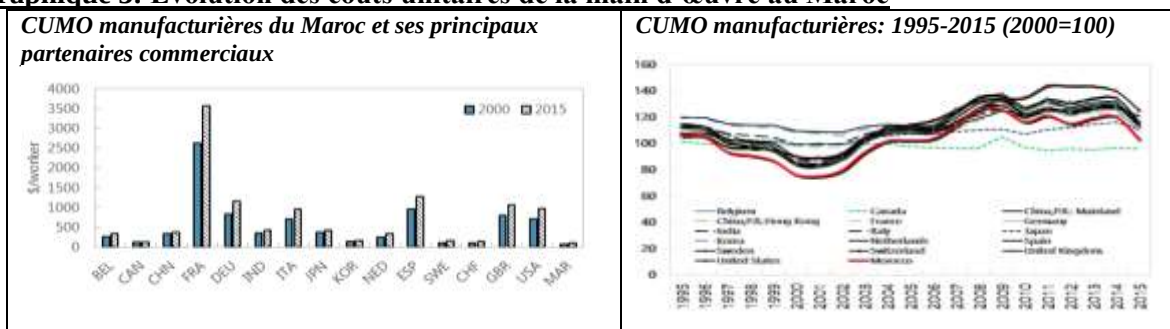
position extérieure du Maroc, particulièrement sur les exportations des biens et services et celles des produits manufacturiers.

Primo, nous ferons une présentation comparative du coût unitaire de la main d'œuvre (CUMO) du Maroc par rapport à ses partenaires. Secundo, nous analyserons visuellement les tendances récentes du TCER du Maroc. Tertio, nous présenterons les estimations du FMI concernant l'impact du TCER-CUMO sur la position extérieure du Maroc.

1. Evolution des CUMO au Maroc :

Bien que les exportations de biens et services du Maroc aient connu une augmentation forte durant les dix dernières années, mais elles n'ont pas encore atteint l'objectif escompté. Certes, l'augmentation significative des exportations est le fruit d'une stratégie globale adoptée par le Maroc depuis les dernières années, qui vise à renforcer le modèle de croissance afin de la rendre plus inclusive à travers la diversification de l'économie et l'ouverture sur les métiers mondiaux notamment l'automobile, les produits chimiques, et l'aéronautique. En effet, l'efficacité de cette stratégie de spécialisation sectorielle a contribué, comme le montrent le graphique ci-dessous, significativement dans l'amélioration de la compétitivité externe du Maroc.

Graphique 3: Evolution des coûts unitaires de la main d'œuvre au Maroc



Source: FMI et BM

L'examen des deux graphes ci-avant nous permet de constater que :

- ❖ le Maroc a enregistré une amélioration modeste au niveau des CUMO en 2015 par rapport à l'année 2000. Toutefois, ils restent faibles par rapport à ses partenaires commerciaux (**Graphiquen°1**)
- ❖ les CUMO du Maroc ont connu une tendance haussière dès l'année 2000 jusqu'au 2008 suivie par une quasi-stagnation dans les années suivantes. Cette tendance est probablement due à l'amélioration de la productivité, particulièrement la production par travailleur, ainsi qu'à la diversification de la composition du panier des produits destinés à l'étranger, compensant la croissance des salaires nominaux (**Graphiquen°2**).

2. Evolution du TCER du Maroc :

Graphique 4: Evolution du TCER basé sur l'IPC et celui basé sur CUMO



Source : Données MEF et BM, Calculs l'auteur

La figure ci-dessus, montre que:

- ❖ Le TCER basé sur l'IPC a enregistré une appréciation rapide entre 1990 et 2000 avant de connaître un amortissement les années suivantes.
- ❖ Le TCER-CUMO affiche une divergence avec celui basé sur l'IPC durant la période 1996-2007, avec un point d'intonation en 2000, correspondant à l'introduction et à l'appréciation de l'euro. Cette divergence peut s'expliquer par la nature des deux mesures. Il est nécessaire de rappeler que le TCER-IPC est fondée sur l'approche du pouvoir d'achat, tandis que le TCER-CUMO prend en considération la variation des coûts de production qui dépend de la nature du panier d'exportation.

L'écart d'inflation par rapport à la zone euro hisse le TCER-IPC vers le haut jusqu'en 2000, avant d'être compensé par les mouvements des taux de change nominaux. Pour le TCER-CUMO, la stagnation de la productivité dans le secteur des biens échangeables compensant les mouvements des taux de change nominaux peut expliquer la perte relative de compétitivité après l'année 2000.

Depuis la crise financière mondiale de 2008, période où le panier des exportations du Maroc commence à diversifier, les deux séries du TCER sont restées compatibles avec une dépréciation réelle.

La baisse du TCER-IPC s'explique principalement par l'écart d'inflation avec la zone euro. En revanche, le TCER-CUMO donne un aperçu du rôle des coûts de productivité sur la dépréciation réelle du TCER et sur la productivité des secteurs ayant une valeur ajoutée plus élevée. Dans ce sillage, le suivi du TCER sectoriel peut contribuer positivement à analyser la trajectoire et l'ampleur des mouvements sectoriels.

3. Relation entre le TCER et la position extérieure du Maroc

En 2016, le FMI a essayé d'analyser la variation des exportations marocaine (position extérieure) en fonction des grandeurs macroéconomiques à savoir : le TCER basé sur le CUMO, le PIB national (variable proxy de la demande intérieure) et le PIB mondiale (variable proxy de la demande extérieure).

L'idée de base est de vérifier l'hypothèse que la dépréciation du taux de change effectif réel pourrait conduire à une augmentation des exportations marocaine tout en tenant compte de la stratégie sectorielle fondée sur l'ouverture aux métiers mondiaux et sur les tendances de la demande intérieure et celle de l'extérieure.

Le modèle retenu s'exprime comme suit :

$$\log(Y_t) = \alpha + \beta \log(TCER_t) + \gamma X_t + \varepsilon_t$$

D'où : Y_t mesure la position extérieure du Maroc (les exportations totales), $TCER_t$ représente le TCER basé sur les CUMO, X_t c'est le vecteur des variables de contrôle qui inclut le PIB réel, le PIB mondial ainsi que la tendance temporelle T , et ε_t le terme d'erreur.

Il convient d'ajouter que les caractéristiques principales de ce modèle sont : (i) le modèle applicable est un modèle de régression linéaire basé sur des observations temporelles; (ii) le modèle est estimé en logarithme à l'aide de la méthode de moindres carrés ordinaires; (iii) les données utilisées sont des données trimestrielles allant de 1990 à 2015; (v) les sources de données sont : Office de change(OC), HCP, WEO¹-FMI.

¹ World Economic Outlook Data base.

Tableau 5: Tableau des estimations du FMI

Tableau des estimations					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Y_{t1} = Exportation des B&S					
$\log(REER_t)$	-0.384**	-0.239*	-0.122*	-0.391**	-0.192**
$\log(y_t)$	---	0.008	0.015*	0.013	0.017*
$\log(g_t)$	---	---	0.032*	0.029*	-0.019*
T	-0.012	-0.000*	-0.001	0.011*	0.021
Constante	-6.312**	-5.311*	-5.530**	-2.483*	-2.342
R ²	0.769	0.788	0.892	0.813	0.861
Y_{t2} = Exportation des produits manufacturiers					
$\log(REER_t)$	-0.399**	-0.305*	-0.268*	-0.400**	-0.212*
$\log(y_t)$	---	0.006*	0.016	0.014	0.018*
$\log(g_t)$	---	---	0.022**	0.024*	-0.003**
T	-0.002*	-0.010*	-0.003*	0.015*	0.014*
Constante	-4.543**	-3.675**	-3.231**	-2.388*	-2.117*
R ²	0.811	0.834	0.881	0.833	0.827
Période	1990-2015	1990-2015	1990-2015	1990-2006	2007-2015
Note: niveau de significativité **5%, et * 10 %					
Source : FMI					

D'après la lecture du tableau ci-dessus, nous constatons que :

- ❖ La dépréciation de 1% du TCER pourrait augmenter les exportations marocaines de 0,38% à 0,4%. Cette relation apparait plus significative avec les exportations des produits manufacturiers. (Modèles Y_{t1} et Y_{t2})
- ❖ Depuis l'année 2007, l'élasticité de TCER s'est affaiblie significativement par rapport à la période précédente (1996-2006). (Modèles 4 et 5)
- ❖ Une relation positive entre la croissance économique et la position extérieure mais avec un degré faible, sachant que la contribution du développement de l'économie nationale (la demande intérieure) reste modérée dans la promotion de la croissance des exportations.
- ❖ Une hausse de l'économie mondiale semble avoir un effet positif sur les exportations marocaines, en particulier sur les exportations des B&S (hausse de 1% augmentera la demande externe sur les exportations marocaine des B&S et celles des produits manufacturiers de 0,032% et 0,022% respectivement). (Modèles 3)
- ❖ La position extérieure de l'économie marocaine a enregistré de bons résultats malgré la faiblesse de la croissance mondiale.
- ❖ Les exportations marocaines sont très sensibles aux mouvements du TCER.

Sur la base de ce qui précède, l'analyse du TCER présente plusieurs implications des politiques adoptées en matière de la préservation de la compétitivité extérieure du Maroc et de sa position extérieure notamment:

Les industries manufacturières restent sensibles au TCER malgré les récents changements dans la chaîne de valeur mondiale. C'est le degré d'intégration au sein de cette chaîne, plutôt que la valeur supplémentaire, qui affaiblirait l'élasticité des exportations au taux de change réel, un changement qui est susceptible de prendre place dans l'avenir avec un tel développement de ces secteurs.

Les coûts unitaires faibles du travail ont jusqu'ici donné au Maroc un avantage en compétitivité extérieure par rapport à ses partenaires et la stagnation de la croissance de la productivité constituerait une contrainte lorsque les salaires nominaux augmentent. Par conséquent, pour maintenir la compétitivité extérieure relative, la croissance de la productivité devrait atteindre ou dépasser la croissance des salaires nominaux. Un élément important de ce dernier est la rémunération du travail non salarié, telles que les cotisations de sécurité sociale, qui contribuent aux salaires nominaux élevés.

Dans la mesure où la compétitivité externe permet l'accumulation des rendements dans des secteurs à faibles coûts unitaires du travail (ou inversement, une productivité élevée), il peut y avoir une redistribution des ressources productives entre les secteurs. Cette «récompense» pourrait entraîner des effets de distribution: (i) si les rendements sont distribués sous forme de salaires nominaux plus élevés ou de rendements de capital plus élevés; (ii) s'il existe une réaffectation ascendante du travail et du capital entre les secteurs externe compétitifs (du plus faible au plus fort); (iii) si les rendements du capital dans ces secteurs-là sont rapatriés à l'intérieur ou à l'extérieur de l'économie. Tous ces aspects ont des implications importantes pour la croissance et la composition structurelle dans l'économie marocaine.

II. Potentiel de compétitivité du Maroc selon les yeux de la BID :

Ici, nous présenterons les résultats d'une étude sur l'intégration du Maroc dans les chaînes de valeurs mondiales laquelle a été réalisée par la banque islamique du développement(BID) dans le cadre de sa stratégie de Partenariat des Pays Membres (SPPM) et intitulée « Faire fonctionner le marché au bénéfice du développement via les chaînes de valeur mondiale: cas du Maroc ».

1. Vue d'ensemble :

Il convient de rappeler que la stratégie de partenariat des pays membres SPPM (MCPS dans son acronyme anglais) s'inscrit dans la vision stratégique globale de la BID en matière de chaîne de valeur, basée sur une approche prospective en faveur de mesurer les chaînes de valeur à haut potentiel. En effet, les chaînes de valeurs à haut potentiel sont identifiées par deux approches, quantitative et qualitative, qui sont axées sur trois piliers notamment (i) Potentiel naturel, (ii) Potentiel dynamique et (iii) Potentiel de surplus.

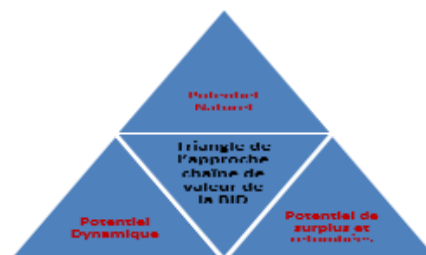


Tableau 6: Les deux approches des chaînes de valeurs mondiales

Potentiel Naturel		Potentiel Dynamique		Potentiel de Surplus et Retombées	
Approche quantitative	Approche qualitative	Approche quantitative	Approche qualitative	Approche quantitative	Approche qualitative
Basée sur l'avantage comparatif de l'industrie	Capacités de chaque chaîne dans la chaîne de valeur	Une approche bien plus proactive utilisant des projections et d'un nombre d'indicateurs servant à évaluer le potentiel futur des produits	Point de vue de l'acheteur et demande globale	Maximiser le potentiel de valeur ajouté et établir des liens en amont et en aval	Facilitateur auprès des autres secteurs d'activité relatifs à l'industrie
	Compétences et qualité du travail		Environnement et attraction d'investissements		Approvisionnement local et développement des fournisseurs
	Cartographie et identification des activités		Développement technologique		Retombées des compétences sur d'autres industries
	Existences des entreprises et ses capacités		Accès au marché		Retombées technologiques
	Politiques du gouvernement et infrastructure		Concurrence des prix		Effets de contagion de l'infrastructure
	Accès aux matières premières et coût (coût des intrants)		Singularités des produits et produits créneaux		Effets de propagation des coûts

2. Potentiel Naturel :

L'examen du niveau de potentiel naturel des chaînes de valeur du Maroc via l'utilisation de l'indice d'avantage comparatif révélé¹ montre que :

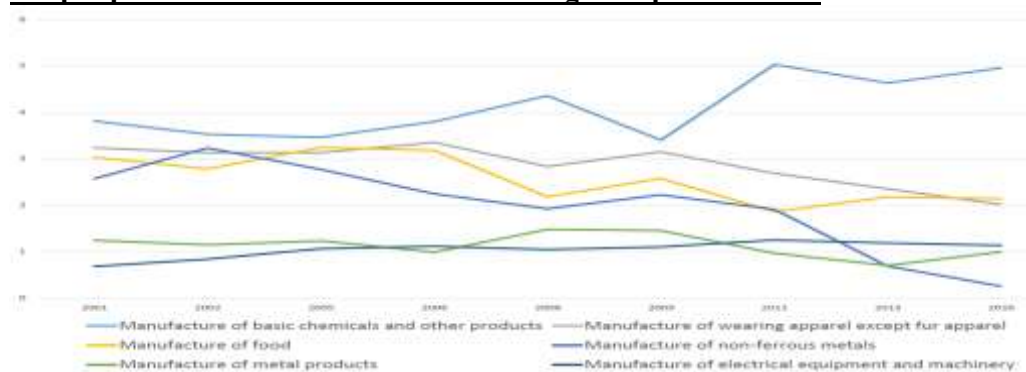
- ❖ L'indice de l'avantage comparatif révélé pour les six industries se situe tout juste au-dessus de 1 (ACR>1) mais avec des tendances différentes, montrant que le Maroc a une spécialisation relative dans le secteur industriel;
- ❖ Seul l'indice d'avantage comparatif des produits chimiques de base a affiché une tendance à la hausse, sur la période 2001-2016, ce qui indique que le Maroc a

¹L'avantage comparatif révélé (ACR) correspond à la part des exportations d'un produit j par rapport à l'ensemble des exportations d'un pays donné divisée par la part des exportations de ce produit dans le total des exportations d'une zone de référence (par exemple le monde).

présenté une structure des exportations relativement spécialisée dans les exportations de produits chimiques, tandis que celui d'équipements électriques a montré une tendance relativement stable au cours de la même période;

- ❖ Alors que la tendance observée de l'ACR pour les quatre autres industries est à la baisse pendant la période 2001-2016.

Graphique 5 : Résultats de l'indice d'avantage comparatif révélé



Source : Banque Islamique du Développement

3. Potentiel dynamique :

Sur 20 principaux produits exportés, les résultats de l'indice PCI¹, utilisé pour mesurer le potentiel dynamique, révèlent que les produits exportés sont concentrés dans trois industries montrant un niveau élevé de potentiel dynamique, à savoir (i) l'automobile, (ii) la pharmacie et (iii) le textile et l'aviation. aérospatial.

1 Indice de complexité du produit (Le Product Complexity Index dans son acronyme anglais) élaboré par Hausmann et al (2011) et présenté dans l'Atlas de la complexité économique. L'Atlas de la complexité économique (Atlas of Economic complexity) permet de visualiser les échanges mondiaux et leur complexité. Il est le résultat d'une collaboration entre le Center for International Development d'Harvard et le MIT. Il est consultable sur le site : <http://atlas.cid.harvard.edu/>.

Tableau 7: Résultats de l'indice PCI

Code	Produit	Value Exported	World Market Growth	Country Market Growth	Difference	Trade Balance	Contribution	PCI
1 9005	Cotton waste and other intermediate products of cotton reeling; cotton and articles thereof, ...	0.10047618	0.29574386	0.09484746	0.04761904	0.14285714	-0.03	0.88
2 9422	Wood charcoal, incl. shell or nut charcoal, whether or not agglomerated (excluding wood charcoal ...	0.03180099	0.13480734	0.23889528	0.04711701	-0.01517065	-0.04872419	0.89
3 3934	Beauty or make-up preparations and preparations for the care of the skin, incl. sunscreen or ...	0.00311449	0.28574386	0.00861107	0.01017501	-0.00111269	0	0.89
4 8649	Insulated "incl. enwadded or padded" wire, cable "incl. coaxial cable" and other insulated ...	0.18897919	0	0.00197909	0.00842194	0.14388794	-0.00961282	0.82
5 4527	Reconstituted "waste and scrap" paper or paperboard (excluding paper waste)	0.10051621	0.05714387	0.00843097	0.04761904	0.07111225	-0.01333333	0.85
6 8847	Insulating fittings for electrical machines, assemblies or equipment, being fittings wholly ...	0.00790207	0.10714387	0.00843098	0.00843097	0.00189919	-0.00781948	0.81
7 3901	Essential oils, whether or not homogenized, incl. concrete and absolute; rosehips; extracted ...	0.00511347	0.28574386	0.00420004	0.00494967	0.00257005	-0.03288992	0.88
8 9428	Yaleware and kitchenware, of wood (excluding interior fittings, ornaments, coverings products, ...	0.01888979	0.08714386	0.01943876	0.01888979	-0.01377549	-0.00861280	0.88
9 0307	Made-up articles of textile materials, incl. dress patterns; n.s.s.	0.04548251	0.1234888	0.12485402	0.01952708	0.00111904	-0.07238892	0.87
10 1507	Other silk and fibre fabrics, obtained solely from silkworms, whether or not refined, but not ...	0.00888979	0.08714386	0.01288889	0.01497909	0.00879621	-0.00781948	0.87
11 6204	Women's or girls' suits, ensembles, jackets, blouses, dresses, skirts, divided skirts, trousers, ...	0.10047618	-0.04888887	0	0.02588887	0.14388794	-0.01428571	0.86
12 2425	Mineral or chemical fertilizers containing two or three of the fertilizing elements nitrogen, ...	0.18888919	-0.10714387	0.00788889	0.00111888	0.14388794	-0.03887619	0.89
13 3007	Electric accumulators, incl. separators thereof, whether or not square or rectangular; parts ...	0.00710218	0.11888734	0.00778889	0.01238887	-0.00788889	-0.01888979	0.89
14 7600	Structures and parts of structures "e.g., bridges and bridge sections, towers, lattice masts, ...	0.00888889	0.08714386	-0.01487716	0.01288889	-0.00888889	-0.01997619	0.85
15 1804	Prepared or preserved fish; various and various substitutes prepared from fish eggs	0.18847619	-0.10714387	-0.0010004	0.029508104	0.14388794	-0.00714388	0.84
16 2808	Glycolides, natural or reproduced by synthesis, and their salts, esters, ethers and other ...	0.01247618	0.28	0.00218889	0.01888889	0.00088889	-0.00888889	0.84
17 9008	Men's or boys' suits, ensembles, jackets, blouses, trousers, skirts and breeches, breeches ...	0.00710218	0.08714386	-0.00288889	0.00888889	0.000001482	-0.04761904	0.89
18 1701	Cane or bast sugar and chemically pure sucrose, in solid form	0.01177818	-0.01574386	0.00005238	0.01443325	-0.00234709	-0.00002380	0.83
19 9102	Women's or girls' overcoats, car coats, capes, cloaks, anoraks, incl. ski jackets, windbreakers, ...	0.00914743	0.1234888	0.00888734	0.01887767	0.00810882	-0.07714387	0.83
20 7902	Dye waste and scrap (excluding ash and residues from dye production "bleeding 2007", rejects ...	0.00458889	0.18847619	0.00118876	0.00494912	0.00140827	-0.02888887	0.82

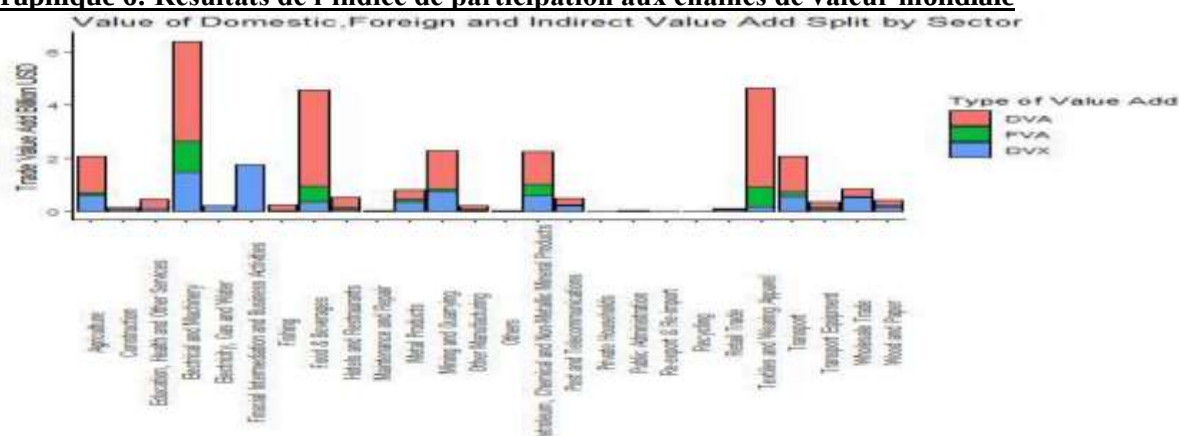
Source : Banque Islamique du Développement

4. Potentiel de retombées et surplus: Valeur ajoutée

L'examen de la contribution de la valeur ajoutée apportée par chaque industrie montre que:

- ❖ Sept industries ont généralement affiché une valeur ajoutée de plus de 2 milliards de dollars, avec une bonne composition de la valeur ajoutée nationale.
- ❖ La VA la plus élevée a été enregistrée pour l'électricité et les machines, suivie par le textile et les aliments & boissons.
- ❖ Des valeurs ajoutées significatives ont également été enregistrées dans l'agriculture, les exploitations minières, les produits chimiques, et le transport.

Graphique 6: Résultats de l'indice de participation aux chaînes de valeur mondiale



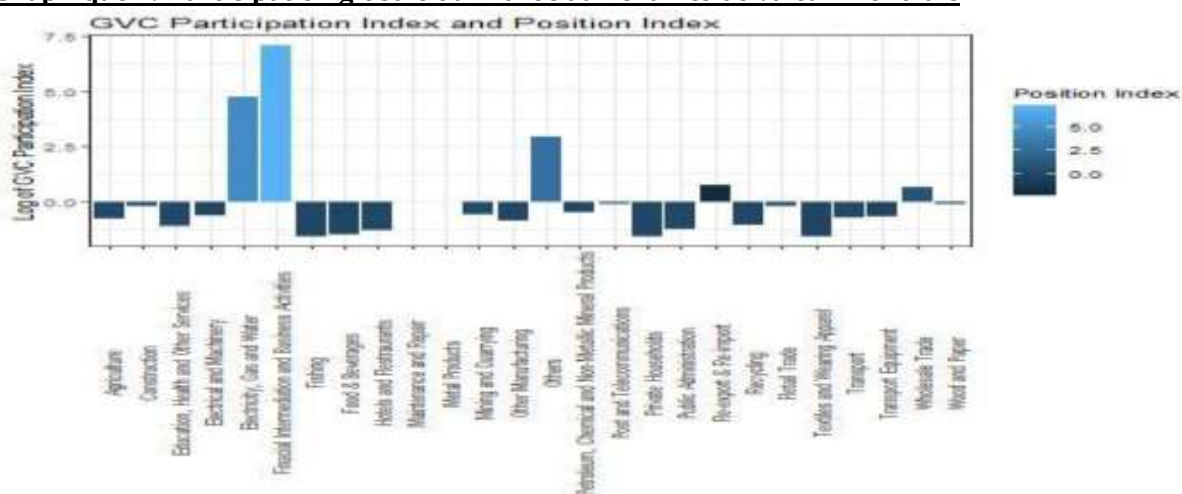
Source : Banque Islamique du Développement

Il faut souligner qu'étant donné la structure actuelle de ces sept industries, une intervention de l'État à travers des actions et des mesures ambitieuses dans l'une de ces sept industries peut avoir un impact positif sur la valeur ajoutée nationale.

S'appuyant sur l'indice de participation aux chaînes de valeur mondiale¹, ses résultats révèlent que :

- ❖ La majorité des secteurs sont parvenus à se positionner en aval, tandis que trois secteurs ont enregistré un haut amont tels que (i) intermédiation financière & activités commerciales, (ii) électricité & gaz & eau, et (iii) autres fabrications;
- ❖ Les industries en amont ont enregistré une valeur ajoutée étrangère élevée, tandis que les industries en aval sont liées à la valeur ajoutée indirecte;
- ❖ Les faibles valeurs de liaison en aval (forward linkages) pourraient être améliorées pour augmenter la participation globale du Maroc aux chaînes de valeur mondiale (CVM).

Graphique 7: Participation globale du Maroc aux chaînes de valeur mondiale



Source : Banque Islamique du Développement

¹L'indice de participation (ou de position) aux CVM prend en compte la teneur des exportations en produits importés (participation en amont) et la valeur ajoutée locale incorporée sous forme d'intrants intermédiaires dans les exportations brutes de pays tiers (participation en aval). Cet indice est la somme de la valeur ajoutée étrangère incorporée dans les exportations d'un pays et de la valeur ajoutée exportée indirectement (c'est-à-dire la valeur des intrants produits localement et utilisés dans les exportations des pays tiers), exprimée en pourcentage des exportations brutes : $GVC\ Participation = IVA/EXP + FVA/EXP$. Koopman et al. (2010) définissent l'indice de position dans les CVM comme étant le ratio (log) de l'utilisation de biens intermédiaires fournis par un pays dans les exportations d'autres pays et de l'utilisation par le pays de biens intermédiaires importés dans sa propre production: $GVC\ Position = \log(1 + IVA/EXP) + \log(1 + FVA/EXP)$.

5. Synthèse de l'analyse quantitative de la chaîne de valeur mondiale

Tableau 8: Synthèse de l'analyse quantitative de la chaîne de valeur mondiale

Industrie	Produits	Potentiel naturel (ACR)	Potentiel dynamique (PCI)	Potentiel de surplus et retombées (valeur ajoutée)
Agriculture & Agroalimentaires	Produits de la pêche et agro-alimentaire	élevé	moyen	élevé
Pharmaceutique	Produits chimiques de base destinés à la médecine et Phosphates	élevé	élevé	élevé
Transport/Automobile	Pièces automobiles	moyen	élevé	élevé
Electric, Machine et Equipment	Produits de l'aérospatiale.	élevé	élevé	élevé
Textile et vêtement	Vêtements et certains produits équitables	élevé	moyen	élevé

III. Indice de performance commercial (TPI) du Centre de Commerce International (CCI) :

L'objet de cette partie est de présenter les résultats, pour le cas du Maroc, de cet indice au cours de la période 2012-2016.

1. Analyse en termes d'indicateurs globaux (Profil général)

Selon les résultats de TPI au cours de la période 2012-2016, l'examen des indicateurs globaux montre que :

- ❖ Le secteur des "équipements de transport", qui représente 15% des exportations totales avec une valeur de 3,6 milliards \$US, a enregistré une forte hausse (+28%) au cours de la période 2012-2016, et occupe par conséquent le 15^{ème} rang en termes de croissance des exportations en valeur par rapport à 150 pays exportateurs de ce type de produits.
- ❖ Les "composants électroniques", qui constituent 16% du total des exportations marocaines, avec une valeur de 3,7 milliards \$US, ont réalisé sur la même période un taux de croissance de 7%, ce qui permet au Maroc de se positionner 27^{ème} parmi 134 pays.
- ❖ Les exportations des "produits agricoles bruts", qui représentent 13% du total des exportations, ont réalisé sur la même période un taux de croissance de 6%, ce qui permet au Maroc de se positionner 48^{ème} sur 177 pays.

- ❖ Le secteur des "produits agroalimentaires", qui représente 12% des exportations totales avec une valeur de 2,8 milliards \$US, a enregistré une hausse (+6%) au cours de la période 2012-2016, et occupe par conséquent le 34^{ème} rang/169.
- ❖ Les exportations des "produits miniers", qui représentent 6% du total des exportations, ont baissé sur la même période de 19%. Le Maroc se positionne ainsi au 114^{ème} rang parmi 165pays.
- ❖ Les "produits chimiques", qui constituent 15% du total des exportations, ont enregistré une chute de 4%. Ainsi, notre pays occupe le 92^{ème} rang parmi 157 pays.
- ❖ Le secteur des "vêtements", qui représente 13% des exportations totales, a enregistré une dégradation de 1% durant la période 2012-2016, occupant par conséquent le 80^{ème} rang par rapport à 127 pays exportateurs de ce type de produits.

2. Analyse en terme statique (Indice courant) :

L'analyse des indicateurs relatifs à l'indice courant affiche que :

- ❖ Part de marché mondial : les vêtements, les produits agroalimentaires, les produits agricoles bruts et les composants électroniques sont les secteurs les mieux positionnés en 2016 dans les parts de marché mondial, respectivement 0,66% (25^{ème} rang/127), 0,37% (46^{ème} rang/169), 0,42% (41^{ème} rang/177), 0,28% (33^{ème} rang/134).
- ❖ Diversification des produits : au sein des secteurs, la diversification des produits reflète une performance globale et les effets d'entraînement positifs d'une production vers l'autre au sein d'activités proches.

En 2016, les produits informatiques et de télécommunication, les vêtements, les produits agricoles et les produits en cuir constituent les secteurs les mieux diversifiés avec un classement mondial en termes de diversification de produits respectivement de 7^{ème}/121, 25^{ème}/127, 40^{ème}/177 et 40^{ème}/127. En revanche, le Maroc est mal classé (exportations moins diversifiées) notamment au niveau du textile, des équipements de transport, des produits chimiques et des machines non électroniques (respectivement 117^{ème}/131, 104^{ème}/150, 102^{ème}/157 et 114^{ème}/150).

- ❖ Diversification des marchés : en 2016, le Maroc est bien classé en termes de diversification des marchés notamment au niveau des produits miniers (2^{ème}/165), des Produits en bois (13^{ème}/148), des produits informatiques et télécommunications (19^{ème}/121) et des Produits manufacturiers de base (22^{ème}/152).

Tableau 9: Part de marché mondial et diversification des produits et des marchés du Maroc

Produits (Nbre pays exportateurs)	Part de marché		Diversification produits		Diversification marchés	
	Part	Rang	Indice	Rang	Indice	Rang
Produits agricoles bruts (177)	0,42%	41	14	40	6	107
Produits agroalimentaires (169)	0,37%	46	14	58	13	35
Produits en bois (148)	0,04%	76	9	63	15	13
Textiles (131)	0,16%	47	3	117	2	114
Produits chimiques (157)	0,19%	47	6	102	14	27
Produits en cuir (127)	0,19%	41	10	40	5	55
Produits manufacturiers de base (152)	0,06%	71	14	60	13	22
Machines non électroniques (150)	0,02%	62	9	114	4	112
Produits informatiques et télécoms (121)	0,00%	71	18	7	12	19
Composants électroniques (134)	0,28%	33	5	90	4	95
Équipements de transport (150)	0,22%	38	4	104	7	46
Vêtements (127)	0,66%	25	33	25	3	87
Autres produits manufacturiers (160)	0,02%	25	16	60	5	92
Produits miniers (165)	0,08%	85	3	69	21	2

Source : Centre de Commerce International (CCI)

3. Analyse en terme dynamique (Indice de variation)

L'analyse de l'évolution des parts de marché mondial du Maroc au cours de la période 2012-2016 montre la bonne performance enregistrée par la part de marché des équipements de transport qui a connu une hausse de 32,62% ainsi que celles des produits agricoles bruts, des machines non électroniques et des produits agroalimentaires avec une augmentation respectivement de 7,63%, 6,81% et 6,03%. Par contre, les parts de marché des produits informatiques et télécommunications, des produits en bois, des produits miniers, des vêtements, des produits en cuir, et des produits chimiques ont régressé respectivement de 6,49%, 4,69%, 3,16%, 2,80%, 2,17% et 1,99%.

A noter que les variations des parts de marché sont la résultante des effets de compétitivité, d'entraînement, de spécialisation géographique initiale, de spécialisation sectorielle initiale et d'adaptation :

- ❖ **L'effet de compétitivité** : il montre que les meilleures performances enregistrées sont à l'actif des "équipements de transport" (+19,15% et 29^{ème} rang/150), des "machines non électroniques" (+8,03% et 34^{ème} rang/150), des produits agroalimentaires (+6,25% et 35^{ème} rang/169) et des produits agricoles bruts (+5,39% et 50^{ème}/177). En revanche, la compétitivité des exportations de bois, d'informatiques et télécommunications, de miniers et de vêtements s'est

détériorée entre 2012 et 2016 avec des classements mondiaux respectifs de 122^{ème}/148, 91^{ème}/121, 111^{ème}/165 et 97^{ème}/127.

- ❖ **L'effet de spécialisation géographique** initiale : entre 2012 et 2016, le Maroc est faiblement positionné sur cet indicateur avec une amélioration modérée au niveau des équipements de transport(+2,18%) et des produits miniers(+4,11%).
- ❖ **L'effet de spécialisation sectorielle** initiale : il montre que le Maroc détient de meilleures positions au niveau des équipements de transport (+1,01% et 60^{ème} rang/150), des composants électroniques (+2,78% et 11^{ème}/134), des produits agricoles brut (3,27% et 50^{ème} rang/177et des produits informatiques et de télécommunication (+3,44% et 22^{ème}/121). Des contre-performances sont enregistrées, toutefois, au niveau des produits manufacturés de base (-2,22% et 108^{ème}/152), des produits miniers (-3,46% et 132^{ème}/165) et des produits chimiques (-3,74% et 116^{ème}/157).
- ❖ **L'effet d'adaptation** : il indique que, globalement, le Maroc a manifesté une bonne adaptation aux variations de la demande mondiale entre 2012 et 2016 notamment pour les produits en bois (+3,68% et 22^{ème} rang/148), les équipements de transport (+10,29% et 12^{ème}/150) et le textile (+8,92% et 8^{ème}/131).

Tableau 10: Classement du Maroc en termes de variation des parts de marché entre 2012 et 2016

Rang du Maroc	Effet compétitivité	Effet de spécialisation géographique initiale	Effet spécialisation initiale des produits	Effet d'adaptation à la demande mondiale
Produits agricoles bruts (177)	5,39%	0,25%	3,27%	-0,77%
Produits agroalimentaires (169)	6,25%	-0,75%	0,63%	-0,09%
Produits en bois (148)	-6,71%	-0,91%	-0,75%	3,68%
Textiles (131)	-1,91%	0,44%	-1,93%	8,92%
Produits chimiques (157)	-0,89%	-0,01%	-3,74%	2,65%
Produits en cuir (127)	0,23%	0,29%	-1,89%	-0,80%
Produits manufacturiers de base (152)	3,28%	-0,35%	-2,22%	-0,55%
Machines non électroniques (150)	8,03%	0,40%	0,01%	-1,63%
Produits informatiques et télécoms (121)	-4,75%	-1,49%	3,44%	-3,68%
Composants électroniques (134)	2,75%	-0,85%	2,78%	0,65%
Équipements de transport (150)	19,15%	2,18%	1,01%	10,29%
Vêtements (127)	-4,52%	1,18%	-0,17%	0,71%
Autres produits manufacturiers (160)	0,69%	1,30%	1,09%	-0,34%
Produits miniers (165)	-4,71%	4,11	-3,46%	0,90%

Source : Centre de Commerce International (CCI)

IV. Indice du capital humain de la Banque mondiale¹ :

La Banque mondiale a lancé un nouvel indice de compétitivité du capital humain intitulé: The Human Capital Index (HCI). Cet indice permet de mesurer les pertes de productivité économique subies par les pays qui sous-investissent dans leur population. Cet indice permet également de mesurer les effets bénéfiques durables que peut apporter une amélioration de la santé et de l'éducation des enfants sur le revenu des populations et des pays.

Ici, nous allons (i) définir l'indice HCI, (ii) présenter la méthodologie de calcul de cet indice, et (iii) analyser ses résultats pour le cas du Maroc

1. Définition de l'indice du capital humain :

Globalement, l'indice du capital humain(HCI) mesure le niveau de capital humain qu'un enfant, né aujourd'hui, est susceptible d'atteindre à l'âge 18 ans, compte tenu des services de santé et d'éducation offerts dans son pays.

Selon l'approche adoptée par la Banque Mondiale, cet indice mesure la distance qui sépare un pays d'une situation optimale de scolarisation et de santé. Cette mesure intègre trois facteurs, à savoir: (i) la survie des individus en âge d'activité, (ii) le nombre d'années d'études des actifs occupés et (iii) la situation de leur santé.

L'indice du capital humain est calculé sur une échelle de 0 (faible score) à 1 (meilleure score).

2. Méthodologie de calcul de l'HCI:

Le HCI global est construit en multipliant les contributions de la survie, de l'éducation et de la santé à la productivité. Cet indice est défini comme suit :

$$\begin{aligned} HCI &= \text{survie} \times \text{éducation} \times \text{santé} \\ \text{Où} \quad \text{Survie} &= \frac{1 - \text{taux de mortalité chez les enfants de moins de 5 ans}}{1} \\ \text{Education} &= e^{\emptyset(\text{Nombre d'année de scolarisation} \times \frac{\text{test harmonisé}}{625} - 14)} \\ \text{Santé} &= e^{(\text{YASR} \times (\text{survie chez les adultes} - 1) + \text{Ystunting} \times (\text{taux de croissance saine} - 1))/2} \end{aligned}$$

Équation 10: L'indice du capital humain

¹Le Rapport sur le développement dans le monde 2019 comporte un chapitre consacré à l'Indice du capital humain qui fait partie d'un vaste projet du Groupe de la Banque mondiale qui reconnaît que le capital humain constitue un moteur de la croissance inclusive.

Le paramètre $\emptyset$ d'une valeur de 0,08 mesure le rendement d'une année scolaire supplémentaire et les paramètres $\gamma_{ASR} = 0,65$ et $\gamma_{Stunting} = 0,35$ mesurent les améliorations de la productivité associées à une amélioration de la santé, en utilisant la survie et le retard de croissance des adultes comme indicateurs de la santé.

3. Indice du capital humain du Maroc :

Selon l'approche adoptée par la Banque mondiale, et sur la base d'un échantillon de 157 pays, le Maroc est classé 98ème mondial en termes d'indice du capital humain avec une valeur de 0,50. Cet indice signifie que le potentiel économique futur de la population est amputé de 50%. Cela suppose également des pertes économiques et une réduction annuelle potentielle de la croissance du PIB dans les années à venir.

Tableau 11: Indice du capital humain du Maroc

Indicateurs	2012			2017		
	Hommes + femmes	Hommes	Femmes	Hommes + femmes	Hommes	Femmes
HCI Composante 1 : Survie						
Probabilité de survie jusqu'à l'âge de 5 ans	0,971	0,968	0,974	0,977	0,974	0,979
HCI Composante 2 : Education						
Nombre d'années de scolarisation	10,2	10,4	10,0	10,6	10,6	10,6
Score harmonisé ¹	323	315	332	367	359	376
HCI Composante 3 : Santé						
Taux de survie des enfants de 15 ans à 60 ans	0,925	0,921	0,930	0,932	0,926	0,937
Fraction d'enfants de moins de 5 ans n'ayant pas de retard de croissance	0,851			0,849	0,827	0,873
Indice du capital humain	0,46	0,46	0,46	0,50	0,49	0,51

Source : Banque Mondiale

4. Comparaison du HCI du Maroc avec les autres pays :

Les résultats présentés dans le tableau ci-dessous (Tableau 12) montrent cependant que:

- ❖ Entre 2012 et 2017, la valeur du HCI pour le Maroc est passée de 0,46 à 0,50, soit une amélioration de 8,8%.
- ❖ En 2017, le HCI du Maroc reste inférieur à la moyenne de sa région, mais supérieur à la moyenne de son groupe de revenu.

¹Ce score harmonise les résultats des principaux programmes internationaux d'évaluation de la qualité et du rendement des élèves mesurés en unités équivalentes. Il est basé sur les résultats du test TIMSS de l'OCDE

- ❖ Sur le continent africain, le Maroc est classé cinquième derrière la Tunisie (96^{ème} mondial avec 0,51), le Kenya (94^{ème} mondial avec 0,52), l'Algérie (93^{ème} mondial avec 0,52) et les Îles Maurice (52^{ème} mondial avec 0,63).
- ❖ En 2017, le HCI pour le Maroc est inférieur à ce qui serait prévu par rapport à son niveau de revenu. Ceci est le cas de la majorité des pays sous-développés, en développement, et émergents comme le Brésil ou l'Inde.

Tableau 12: Comparaison de l'indice du capital humain du Maroc avec les autres pays en fonction de leurs revenus

Indicateurs	Maroc	Pays à bas revenu	Pays à revenu moyen inférieur	Pays à revenu moyen supérieur	Pays à haut revenu
	Hommes + femmes	Hommes + femmes	Hommes + femmes	Hommes + femmes	Hommes + femmes
1 ^{ère} composante de l'HCI : Survie					
Probabilité de survie jusqu'à l'âge de 5 ans	0,977	0,929	0,961	0,983	0,995
2 ^{ème} composante de l'HCI : Education					
Nombre d'année de scolarisation	10,6	7,8	10,4	11,7	13,3
Score harmonisé	367	363	391	428	506
3 ^{ème} composante de l'HCI : Santé					
Taux de survie des enfants de 15 ans jusqu'à 60 ans	0,932	0,745	0,807	0,863	0,923
Fraction d'enfants de moins de 5 ans n'ayant pas de retard de croissance	0,849	0,658	0,730	0,869	0,935
Indice du capital humain	0,50	0,38	0,48	0,58	0,74

Source : Banque Mondiale

V. Evolution de la compétitivité du Maroc selon le Doing Business

1. Objectifs et méthodologie du rapport « Doing Business »

Doing Business analyse les petites et moyennes entreprises au niveau national, et mesure la réglementation s'appliquant à celles-ci tout au long de leur cycle de vie. En collectant et en analysant des données quantitatives détaillées pour comparer les cadres réglementaires applicables aux entreprises du monde entier au fil du temps. Doing Business vise à encourager la concurrence entre les économies pour la mise en place d'une réglementation des affaires efficace.

Doing Business mesure les réglementations concernant 11 domaines du cycle de vie d'une entreprise à savoir : création d'entreprise, octroi de permis de construire, raccordement à l'électricité, transfert de propriété, obtention de prêts, protection des investisseurs minoritaires,

paiement des impôts, commerce transfrontalier, exécution des contrats, règlement de l'insolvabilité et la réglementation du marché du travail.

Tableau 13: Les 11 aspects de la réglementation des affaires mesurés par Doing Business

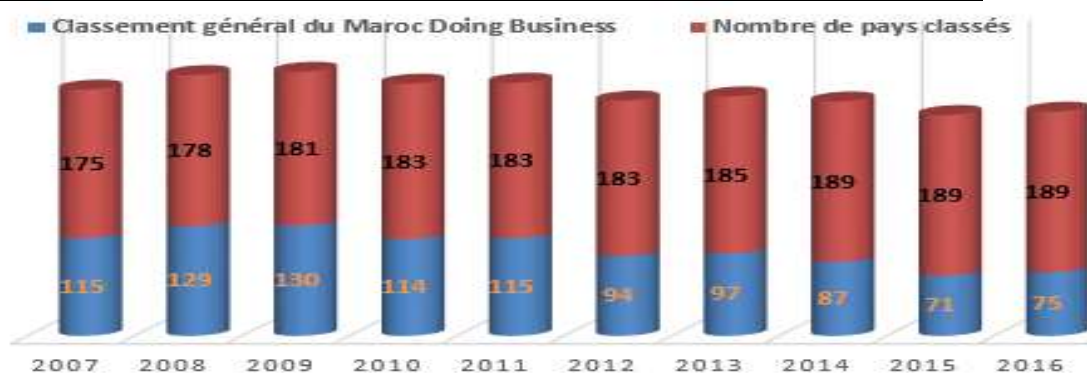
Série d'indicateurs	Ce qui est mesuré
Création d'entreprise	Procédures, délais, coûts et apport en capital minimum requis pour créer une société à responsabilité limitée
Obtention d'un permis de construire	Procédures, délais et coûts liés à l'exécution de toutes les formalités requises pour construire un entrepôt et dispositifs de contrôle de qualité et de sécurité dans le système d'obtention d'un permis de construire
Raccordement à l'électricité	Procédures, délais et coûts de raccordement au réseau électrique, fiabilité de l'approvisionnement en électricité et transparence des tarifs
Transfert de propriété	Procédures, délais et coûts de transfert du titre de propriété, et qualité du système d'administration foncière
Obtention de prêts	Lois sur le nantissement de biens meubles et système d'information sur la solvabilité
Protection des investisseurs minoritaires	Droits des actionnaires minoritaires dans les opérations entre parties liées et dans la gouvernance d'entreprise
Palements des taxes et impôts	Palements, délais et total à payer pour une entreprise qui applique intégralement la législation fiscale ainsi que les procédures postérieures à la déclaration
Commerce transfrontalier	Délais et coûts associés à l'exportation du produit présentant un avantage comparatif et à l'importation de pièces automobiles
Exécution des contrats	Délais et coûts de règlement d'un litige commercial et qualité des procédures judiciaires
Règlement de l'insolvabilité	Délais, coûts, résultats et taux de recouvrement dans les cas d'insolvabilité et solidité de la législation dans ce domaine
Réglementation du marché du travail	Souplesse de la réglementation du travail et aspect de la qualité de l'emploi

Source : Rapport Doing Business

2. Evolution du classement général et par indicateurs du Maroc au « Doing Business »

Le Maroc a réalisé des avancées considérables au classement général du Doing Business. Le Royaume a ainsi grimpé de la 115ème place en 2007 à la 75ème en 2016, soit un gain de 40 places. Ces résultats sont dus principalement à la réalisation par le Maroc d'une batterie de réformes qui ont agi positivement sur la série d'indicateurs mesurés par le Doing Business.

Graphique 8: Evolution du Classement général du Maroc dans le Doing Business



Source : Données issues des rapports de Doing Business, Calculs l'auteur

Pour ce qui est de l'évolution du classement du Maroc par indicateurs, il ressort que le Maroc a réalisé des avancées notoires dans la majorité des indicateurs et demeure en retard dans

3 indicateurs, à savoir, l'obtention de prêts, le transfert de propriété, la protection des investisseurs, le commerce transfrontalier et le règlement de l'insolvabilité, où il est classé respectivement en 2016 à la 109^{ème}, 76^{ème}, 105^{ème}, 102^{ème} et 130^{ème} places.

Tableau 14: L'évolution du classement du Maroc par indicateurs

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
X1	47	51	62	76	82	93	56	39	54	43
X2	133	88	90	99	98	75	79	83	54	29
X3	156	165	168	176						
X4						107	92	97	91	55
X5	45	102	117	123	124	144	163	156	115	76
X6	143	135	131	87	89	98	104	109	104	109
X7	118	158	164	165	154	97	100	115	122	105
X8	128	132	119	125	124	112	110	78	66	62
X9	77	67	64	72	80	43	47	37	31	102
X10	127	114	112	108	106	89	88	83	81	59
X11	61	60	64	67	59	67	86	69	113	130

X1 : Création d'entreprises ; X2 : Octroi de licences ; X3 : Embauche des travailleurs ; X4 : Raccordement à l'électricité ; X5 : Transfert de propriété ; X6 : Obtention de prêts ; X7 : Protection des investisseurs (minoritaires depuis 2015) ; X8 : Paiement des taxes et impôts ; X9 : Commerce transfrontalier ; X10 : Exécution des contrats ; X11 : Fermeture d'entreprise / règlement insolvabilité.

Concernant les réformes envisagées par Doing Business, le tableau suivant répertorie toutes les réformes que le Maroc a entreprises par année:

Tableau 15: L'ensemble des réformes qu'a entrepris le Maroc au cours des dernières années

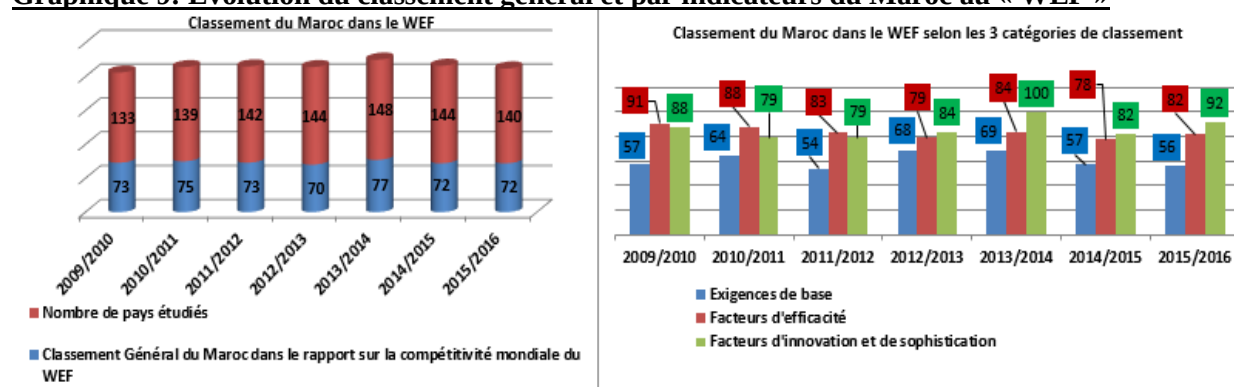
Année	Réformes prises par le Maroc
2007	✓ Le Maroc a réduit le montant du capital minimum des SARL à 67 % du revenu par habitant. ✓ Le Maroc a réduit de moitié les frais de cession des biens immeubles. ✓ En termes d'information sur le crédit pour tous les types de prêts, le Maroc a réformé ce secteur : sa nouvelle loi bancaire permet la fusion des bases de données et même l'externalisation de leur gestion par des entrepreneurs privés. ✓ Le Maroc a consolidé la réglementation fiscale et simplifié la procédure de déclaration.
2008	✓ La mise en place de guichets uniques a été la réforme du processus de création d'entreprise la plus communément adoptée ; 24 pays en ont créé un depuis 2003. Cela a permis de supprimer en moyenne 5 procédures du processus de création d'entreprise et de diminuer de plus de moitié les délais. Les guichets uniques peuvent montrer des résultats rapides. Le Maroc en a créé un en l'espace de 6 mois. ✓ Le Maroc a mis en place fin 2006 un guichet unique pour les permis de construire, réduisant ainsi les délais d'obtention de ces permis, passés de 30 à 20 jours. ✓ Le Maroc demande aux entrepreneurs de se rendre auprès de trois administrations fiscales pour obtenir une attestation confirmant la régularité de leur situation fiscale. ✓ Le Maroc dispose maintenant d'une législation lui permettant d'engager une procédure de présentation d'offres pour la création d'un ou plusieurs registres privés. ✓ Le Maroc a appliqué la gestion des risques au dédouanement, réduisant ainsi de moitié la durée des formalités de dédouanement.
2009	✓ Le Maroc a publié de nouvelles circulaires garantissant aux emprunteurs la possibilité de consulter leurs informations dans les registres sur le crédit, constituant aussi la base pour la création de nouveaux registres privés. ✓ Le Maroc a baissé le taux normal de son impôt sur les bénéfices des entreprises de 35 % à 30 %. ✓ Le Maroc a commencé de rassembler différentes entités intervenant aux frontières au moyen d'un réseau communautaire du port afin d'accélérer le dédouanement des marchandises.
2011	✓ Au Maroc, une diminution des frais de 30 000 à 1 000 dirhams ont permis une augmentation des inscriptions de 40% au cours de l'année suivante. ✓ Un décret a été émis pour clarifier l'interprétation du droit commercial concernant le type d'information à inclure dans le rapport du vérificateur indépendant qui examine les transactions entre parties apparentées. Amélioration de 1 point de la note attribuée par l'indice de divulgation de l'information. ✓ Le Maroc a renforcé ses mesures de protection des investisseurs en exigeant une plus grande divulgation d'informations par les entreprises dans leurs rapports annuels.

2012	✓ Le Maroc a facilité le traitement des permis de construire en ouvrant un guichet unique. ✓ Le Maroc a renforcé la protection des investisseurs en permettant aux actionnaires minoritaires d'obtenir tout document d'entreprise non-confidentiel au cours du procès. ✓ Le Maroc a allégé le fardeau administratif du paiement des impôts aux entreprises en améliorant le dépôt électronique et le paiement de l'impôt sur les sociétés et de la taxe sur la valeur ajoutée.
2013	✓ Le Maroc a facilité la création d'entreprise en éliminant le capital minimum requis pour les sociétés à responsabilité limitée. ✓ Le Maroc a rendu l'enregistrement de la propriété plus coûteux en augmentant les frais d'enregistrement de la propriété.
2014	✓ Le Maroc a facilité la création d'une entreprise en réduisant les frais d'enregistrement de l'entreprise. Le Maroc a facilité le transfert des biens en réduisant le temps nécessaire pour enregistrer un acte de transfert auprès de l'administration fiscale. ✓ Le Maroc a facilité le paiement des taxes pour les entreprises en augmentant l'utilisation du système de dépôt et de paiement électronique des cotisations de sécurité sociale.
2015	✓ Le Maroc a facilité le commerce transfrontalier en réduisant le nombre de documents d'exportation requis.
2016	✓ Le Maroc a facilité la création des entreprises en éliminant la nécessité de déposer une déclaration de constitution en société auprès du ministère du Travail. ✓ Le Maroc a rendu plus facile le traitement des permis de construire en demandant aux architectes de soumettre la demande de permis de construire en ligne, accompagnée des pièces justificatives, et de faire un suivi sur papier. ✓ Le Maroc a réduit le temps requis pour obtenir un certificat urbain. ✓ Le service public au Maroc a réduit le temps nécessaire pour obtenir une connexion électrique en fournissant des estimations de frais plus rapidement. ✓ Le Maroc a accéléré les transferts de propriété en établissant des liens de communication électronique entre différentes autorités fiscales. ✓ Le Maroc a facilité le paiement des impôts pour les entreprises en améliorant la plate-forme électronique pour le dépôt et le paiement de l'impôt sur les sociétés, de la TVA et des taxes sur le travail. ✓ Le Maroc a augmenté le taux de la charge sociale payée par les employeurs. ✓ Le Maroc a mis en place un régime d'assurance chômage.

VI. Evolution du classement du Maroc dans le rapport sur la compétitivité mondiale établi par le Forum Economique Mondial

Nous avons déjà signalé (voir chapitre I, Indicateurs de mesure) que le Forum Économique Mondial (FEM) calcule un indicateur dénommé « The Global Competitiveness Index » (GCI) basé sur un ensemble de variables macro-économiques et micro-économiques qui tentent d'appréhender les déterminants de la compétitivité dans son ensemble.

Graphique 9: Evolution du classement général et par indicateurs du Maroc au « WEF »



Source : Données du WEF, Calculs l'auteur

Le Maroc a oscillé entre le 70^{ème} rang et le 77^{ème} rang en 7 ans, le classement du Maroc est passé de la 73^{ème} place en 2009 à la 72^{ème} place en 2016, soit un gain d'1 place.

Concernant l'évolution du classement du Maroc par piliers, il convient de préciser que notre pays est honorablement classé dans les piliers « institutions », « infrastructure », « stabilité macro-économique », et « taille de marché », avec des rangs respectifs de 47, 55, 58 et 77.

En revanche, le Maroc demeure mal classé dans les piliers¹ « éducation supérieure et stage » au 106^{ème} rang et « l'efficacité du marché de travail » au 123^{ème} rang.

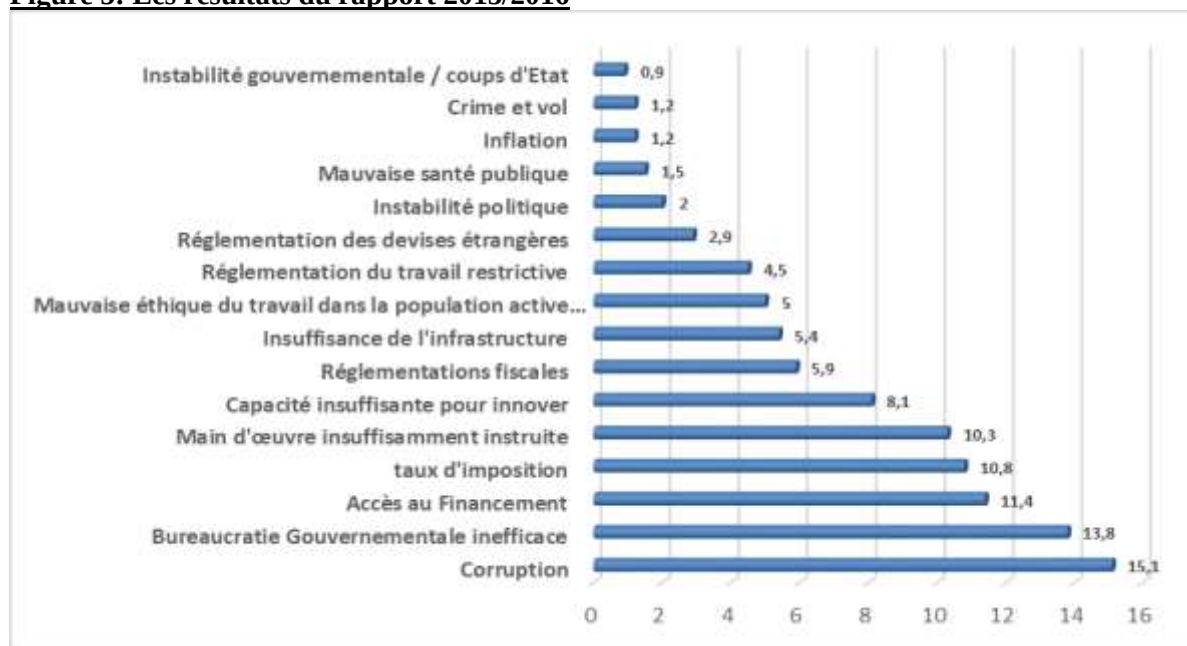
Tableau 16: Classement du Maroc dans les 12 piliers de l'IGC

	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016
Exigences de base	57	64	54	68	69	57	56
1er pilier	64	66	59	54	53	49	47
2ème pilier	70	71	69	61	57	55	55
3ème pilier	32	31	25	70	90	66	58
4ème pilier	87	94	93	81	82	76	77
Facteurs d'efficacité	91	88	83	79	84	78	82
5ème pilier	99	102	98	101	102	104	106
6ème pilier	68	77	76	69	69	58	64
7ème	129	130	132	122	122	111	123
8ème	96	74	62	63	69	69	70
9ème pilier	76	75	66	75	80	78	78
10ème pilier	56	57	57	57	56	56	53
Facteurs d'innovation et de sophistication	88	79	79	84	100	82	92
11ème pilier	78	78	80	81	92	78	82
12ème pilier	96	81	80	97	106	90	98

Le rapport 2015/2016 a établi les facteurs les plus problématiques pour l'environnement des affaires et les a classés par ordre d'importance comme suit :

¹1er pilier : Institutions ; 2ème pilier : Infrastructure ; 3ème pilier : Stabilité Macro-économique ; 4ème pilier : Santé et éducation primaire ; 5ème pilier : Education supérieur et stage ; 6ème pilier : Efficacité du marché des biens ; 7ème : Efficacité du marché de travail ; 8ème : Sophistication du marché financier ; 9ème pilier : Préparation technologique ; 10ème pilier : Taille de marché ; 11ème pilier : Sophistication des affaires ; 12ème pilier : Innovation

Figure 5: Les résultats du rapport 2015/2016



Source : Données du WEF, Calculs l'auteur

Au cours des 7 dernières années, le tableau suivant répertorie les pondérations des facteurs de l'environnement des affaires les plus problématiques au Maroc selon le Forum économique mondial (WEF) (exprimées en pourcentage des réponses):

Tableau 17: La pondération des facteurs les plus problématiques pour le climat des affaires au Maroc selon le WEF

	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016
Accès au Financement	15,9	18,6	18,6	14,8	13,5	16,3	17,9
Corruption	15,2	17,7	17,7	12,6	15,8	10	12,2
Insuffisance de l'infrastructure	10,6	11,6	11,6	4,3	4,1	10,2	4,8
taux d'imposition	9,8	9,4	9,4	4,5	7,3	8,4	10
Bureaucratie Gouvernementale inefficace	8,8	10	10	17,6	19,1	13,9	15,6
Main d'œuvre insuffisamment instruite	8,3	5,7	5,7	11,6	7,9	11,3	11,2
Capacité insuffisante pour innover				6,3	5,8	5,3	7
Réglementations fiscales	8,2	9,3	9,3	2,4	8,2	4,9	4,7
Réglementation du travail restrictive	5,4	4,7	4,7	6,3	8,2	10,2	5,4
Inflation	5	3,8	3,8	0	0,2	0,5	1
Mauvaise éthique du travail dans la population active nationale	4,4	3,5	3,5	7,1	3,5	4,2	4,4
Crime et vol	2,9	1,6	1,6	1	0,7	0	0,4
Mauvaise santé publique	2,5	1,3	1,3	0,6	0	0,8	1
Réglementation des devises étrangères	2,3	1,3	1,3	10,7	5,3	3,1	4,1
Instabilité politique	0,6	1	1	0,2	0,5	0,8	0,2
Instabilité gouvernementale / coups d'Etat	0,1	0,6	0,6	0	0	0	0,2

Il en ressort que « l'accès au financement », « la corruption » et « la bureaucratie » ont été les facteurs problématiques les plus prépondérants au courant des 7 dernières années selon le WEF.

Tableau 18: Evolution du Stade de développement pour le Maroc dans le WEF

Evolution du Stade de développement pour le Maroc dans le WEF	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016
1 - Exigences de base							
Transition de 1 à 2	Maroc	Maroc			Maroc		
2 - Facteurs d'efficacité			Maroc	Maroc		Maroc	Maroc
Transition de 2 à 3							
3 - Facteurs d'innovation et de sophistication							

VII. Evolution du classement du Maroc dans le rapport sur Budget Ouvert

1. Objectifs et méthodologie du rapport sur le Budget Ouvert :

L'Initiative de l'Open Budget est un programme mondial de recherche visant à promouvoir l'accès du public à l'information budgétaire et l'adoption de systèmes budgétaires responsables.

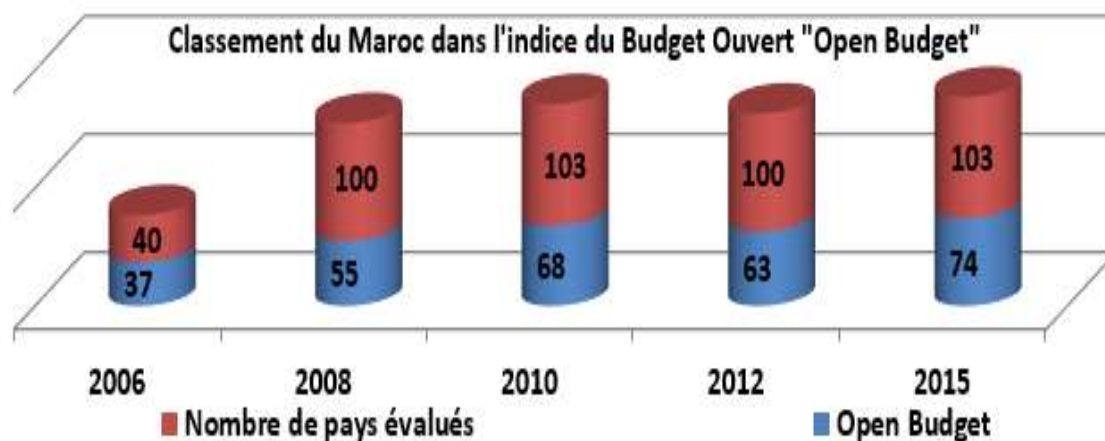
L'IBP (International Budget Partnership) a lancé l'Initiative avec une enquête sur le budget ouvert qui est une analyse complète et une enquête qui évalue si les gouvernements donnent au public un accès aux informations budgétaires et aux opportunités de participer au processus budgétaire au niveau national. L'IBP travaille avec des partenaires de la société civile dans 102 pays pour collecter les données nécessaires. Le premier sondage sur le budget ouvert a été publié en 2006 et depuis, cette étude est menée tous les deux ans.

Afin de mesurer facilement l'engagement global des pays interrogés en matière de transparence et de permettre des comparaisons entre les pays, l'IBP a créé l'indice du budget ouvert (OBI). L'OBI attribue un score à chaque pays sur la base des informations qu'il met à la disposition du public tout au long du processus budgétaire.

2. Evolution du classement général du Maroc dans l'indice du Budget Ouvert :

Le Maroc a enregistré des baisses consécutives dans ce classement en passant du 55^{ème} rang en 2008 au 74^{ème} rang en 2015.

Graphique 10: Evolution du classement général Maroc dans l'indice du Budget Ouvert



Source : Données issues des rapports sur Budget Ouvert, Calculs l'auteur

L'IBP a établi pour le Maroc les documents disponibles pour le public ainsi que ceux qui ne sont pas produits.

Ainsi, pour améliorer son classement, le Maroc devrait suivre les recommandations prescrites par le rapport sur le Budget Ouvert en hiérarchisant les actions suivantes pour améliorer la transparence budgétaire :

- ❖ Produire et publier une déclaration pré budgétaire, une revue semestrielle et un rapport de fin d'année.
- ❖ Accroître l'exhaustivité de la proposition budgétaire de l'exécutif en présentant davantage d'informations sur la classification des dépenses pour l'année budgétaire et des informations sur la classification des dépenses pour les années futures.
- ❖ Accroître l'exhaustivité du rapport d'audit.
- ❖ Établir des mécanismes crédibles et efficaces (c.-à-d. Audiences publiques, sondages, groupes de discussion) pour recueillir une gamme de points de vue publics sur les questions budgétaires.
- ❖ Tenir des audiences législatives sur les budgets de ministères, de départements et d'agences spécifiques, ainsi que sur les rapports d'audit au cours desquels les témoignages du public sont entendus.
- ❖ Mettre en place des mécanismes officiels permettant au public d'aider l'institution supérieure de contrôle à formuler son programme d'audit et à participer aux enquêtes d'audit.

À cet égard, le Maroc devrait prioriser les actions suivantes pour renforcer le suivi budgétaire:

- ❖ Mettre en place un bureau de recherche budgétaire spécialisé pour la législature.

- ❖ Veiller à ce que le pouvoir exécutif soit préalablement approuvé par le pouvoir législatif avant de mettre en œuvre un budget supplémentaire.
- ❖ Exiger une approbation législative ou judiciaire pour démettre le chef de l'institution supérieure de contrôle.

VIII. Evolution du classement du Maroc dans le rapport sur la Liberté Economique établi par « Heritage Foundation »

1. Objectifs et méthodologie du rapport sur la Liberté

Economique :

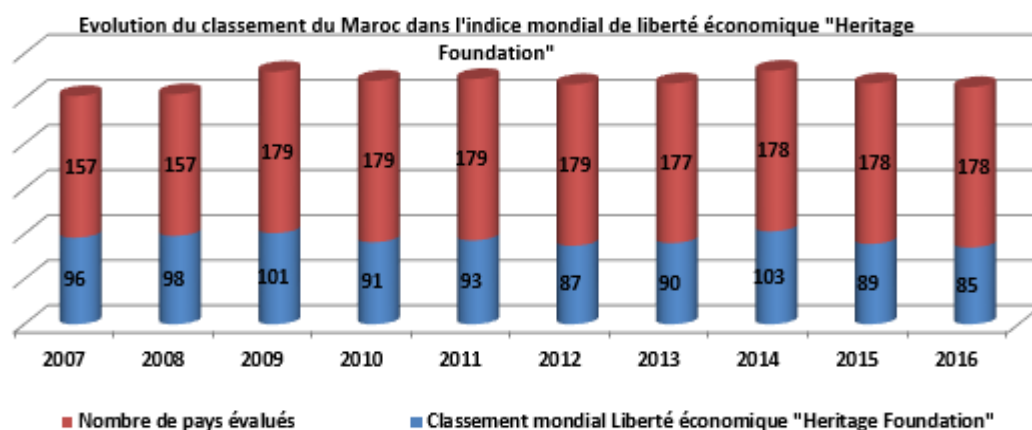
L'indice de liberté économique publié annuellement par l'Institut américain « The Heritage Foundation » en partenariat avec le Wall Street Journal (WSJ) analyse le positionnement des pays selon douze critères à savoir : droits de propriété, efficacité judiciaire, intégrité du gouvernement, charge fiscale, dépenses gouvernementales, santé fiscale, liberté d'entreprendre, liberté de travail, liberté monétaire, liberté du commerce, liberté d'investissement et liberté financière.

En terme de classement, l'indice est basé sur une échelle de 0 à 100 en définissant cinq paliers de positionnement à savoir : [80-100] : économie "libre" ; [70-79,9] : économie "essentiellement libre" ; [60-69,9] : économie "modérément libre" ; [50-59,9] : économie "essentiellement non libre" ; et [0-49,9] : économie "réprimée".

2. Evolution du classement général du Maroc dans l'indice sur la Liberté Economique :

Le classement du Maroc a oscillé entre 2007 et 2016 entre le 85^{ème} rang et le 103^{ème} rang, en se positionnant en 2016 au 85^{ème} rang sur 178 pays étudiés.

Graphique 11: Evolution du classement général du Maroc dans l'indice sur la Liberté Economique



Source : Données issues des rapports sur la Liberté Economique Calculs l'auteur

Par rapport à la région MENA, le Maroc se classe 8^{ème} en 2016. Notre pays s'est classé généralement en 8^{ème} place par rapport à cette zone géographique comme le démontre le tableau ci-dessous :

Tableau 19: Classement du Maroc par rapport à la zone MENA selon l'indice de liberté

Classement du Maroc par rapport à la zone MENA						
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
8	9	8	8	9	8	8

Le Maroc est aussi classé en 2016 comme étant une économie « **modérément libre** » vu que le score obtenu par notre pays est de 61,5.

Le tableau suivant retrace l'évolution du Maroc par année selon les 5 paliers de positionnement.

Tableau 20: L'évolution du Maroc par année selon les 5 paliers de positionnement

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
[80-100] : économie "libre"								
[70-79,9] : économie "essentiellement libre"								
[60-69,9] : économie "modérément libre"			Maroc			Maroc	Maroc	Maroc
[50-59,9] : économie "essentiellement non libre"	Maroc	Maroc		Maroc	Maroc			
[0-49,9] : économie "réprimée"								

IX. Evolution du classement du Maroc dans le rapport sur la Liberté Economique établi par «Fraser Institute »

1. Objectifs et méthodologie du rapport sur la Liberté

Economique de la « Fraser Institute »:

L’Institut canadien « Fraser Institute » publie annuellement son classement en termes de liberté économique. Ledit institut calcule un indice de liberté économique qui permet de comparer, sur une échelle de 0 à 10, le degré de liberté de l’activité économique au niveau international selon 5 critères à savoir : (i) la taille du gouvernement, (ii) le système juridique et les droits de propriété, (iii) l’argent sain (Sound Money), (iv) la liberté de commerce à l’échelle internationale et (v) la réglementation.

Ces cinq critères comportent eux-mêmes 24 composantes. Beaucoup de ces composantes elles-mêmes sont constituées de plusieurs sous-composantes. Au total, l’indice comprend 42 variables distinctes. Toutes les variables proviennent de sources tierces, telles que l’International Country Risk Guide, le Rapport sur la Compétitivité internationale du WEF et le Doing Business de la Banque mondiale, de sorte que les jugements subjectifs des auteurs n’influencent pas l’indice.

Le tableau suivant met en exergue les 24 composantes des 5 critères précités :

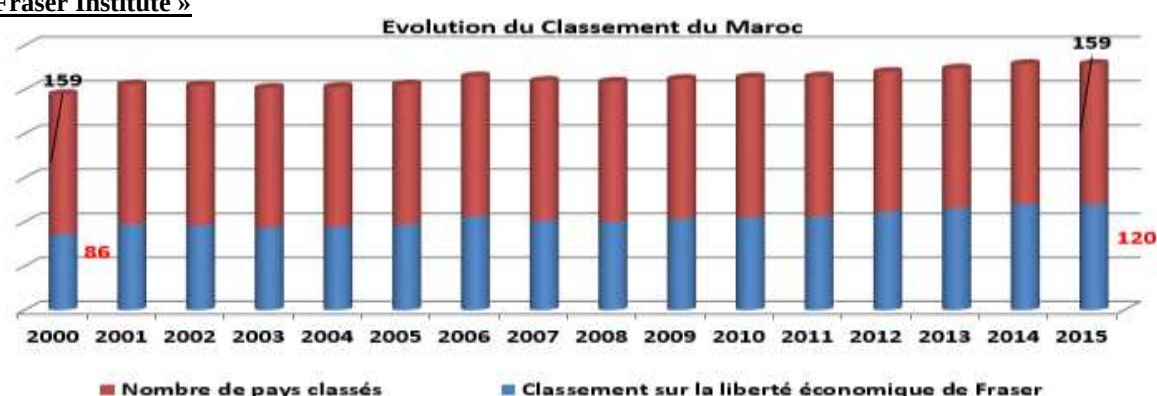
Tableau 21: Les 24 composantes de l'indice de Liberté Economique de « Fraser Institute »

Critères	Ses indicateurs
Taille du Gouvernement :	❖ Consommation du Gouvernement ; ❖ Transferts et subventions ; ❖ Entreprises publiques et investissement ; ❖ Taux d’imposition marginal supérieur.
Système juridique et les droits de propriété :	❖ Indépendance de la justice et impartialité des tribunaux ; ❖ Protection des droits de propriété ; ❖ Ingérence militaire dans l’Etat de droit et dans la politique ; ❖ Intégrité du système juridique ; ❖ Exécution légale des contrats ; ❖ Coûts réglementaires de la vente de biens immobiliers ; ❖ Fiabilité de la police ; ❖ Coûts commerciaux du crime
Argent sain (Sound Money) :	❖ Croissance monétaire ; ❖ Déviation standard de l’inflation ; ❖ Inflation : dernière année ; ❖ Liberté de posséder des comptes en devises
Liberté de commerce à l’échelle internationale :	❖ Tarifs ; ❖ Barrières commerciales réglementaires ; ❖ Taux de change du marché noir ; ❖ Contrôles du mouvement des capitaux et des personnes.
Réglementation :	❖ Réglementation du marché du crédit ; ❖ Réglementation du marché du travail ; ❖ Réglementation des affaires

2. Evolution du classement général du Maroc dans l'indice sur la Liberté Economique de la « Fraser Institute »:

Le classement du Maroc dans cet indice n'a cessé de se dégrader depuis l'an 2000 jusqu'à 2015 en passant du 86^{ème} rang au 120^{ème}.

Graphique 12: Evolution du classement général du Maroc dans l'indice sur la Liberté Economique de la « Fraser Institute »



Source : Données issues des rapports du Fraser Institute ; Calculs l'auteur

X. Evolution du classement du Maroc dans le rapport sur la lutte contre la corruption de «Transparency International »

1. Objectifs et méthodologie du rapport sur la lutte contre la corruption de « Transparency International »:

Transparency International (TI) est une Organisation non gouvernementale internationale (ONGI) d'origine allemande ayant pour principale vocation la lutte contre la corruption des gouvernements et institutions gouvernementales mondiaux. Elle se définit comme mission, d'arrêter la corruption et de promouvoir la transparence, la responsabilité et l'intégrité à tous les niveaux et dans tous les secteurs de la société.

Basé sur l'opinion d'experts du monde entier, l'indice de perception de la corruption mesure les niveaux perçus de corruption du secteur public dans le monde entier. Pas un seul pays ne se rapproche des meilleures notes, alors que plus de 120 pays obtiennent un score inférieur à 50 sur l'échelle de 0 (hautement corrompu) à 100 (très propre). Cela signifie que moins d'un tiers des pays sont même au-dessus du point médian.

2. Evolution du classement général du Maroc dans l'indice de perception de la corruption :

Le classement du Maroc dans cet indice a varié de la 72^{ème} à la 91^{ème} position, pour arriver à un positionnement au 90^{ème} rang en 2016 avec un score de 37.

Graphique 13: Evolution du classement général du Maroc dans l'indice de perception de la corruption
Classement du Maroc dans le rapport de lutte contre la corruption "Transparency International"



Source : Données issues des rapports sur la corruption ; Calculs l'auteur

L'évolution du score du Maroc a évolué au fil des années comme l'indique le graphe ci-dessous :

Graphique 14: Evolution du score du Maroc



Source : Calculs l'auteur

XI. Evolution du classement du Maroc dans le rapport sur le développement humain établi par le «Programme des Nations Unies pour le Développement PNUD »

1. Objectifs et méthodologie du rapport sur le développement humain élaboré par le PNUD :

Le Programme des Nations unies pour le développement(PNUD), fait partie des programmes et fonds de l'ONU. Son rôle est d'aider les pays en développement en leur fournissant des conseils mais également en plaidant leurs causes pour l'octroi de dons.

Ses principaux axes d'action sont :

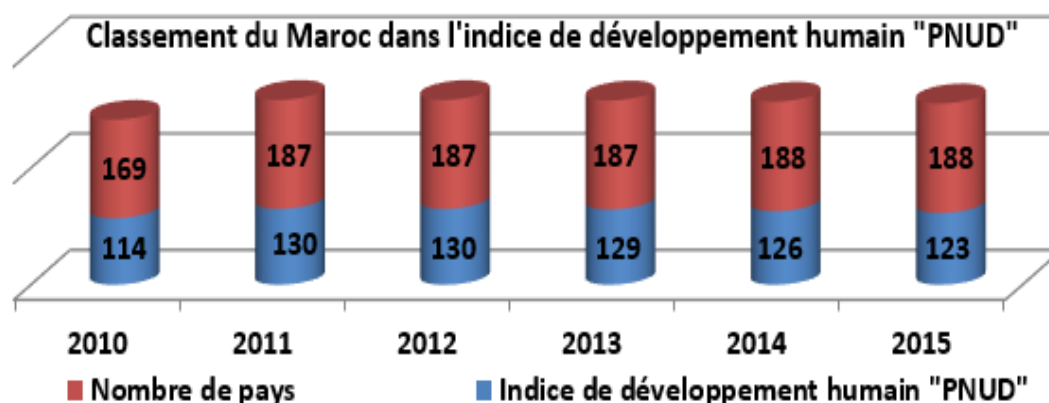
- ❖ réduire la pauvreté;
- ❖ prévenir les crises (catastrophes, guerres...);
- ❖ aider à la gestion durable des ressources (énergie, environnement);
- ❖ promouvoir le développement humain de manière globale.

Le PNUD publie chaque année, depuis 1990, un rapport sur le développement humain. Ce rapport est composé de deux parties. La première partie aborde chaque année un thème spécifique lié au développement (par exemple, réchauffement climatique, accès à l'eau, commerce et inégalités de revenu). La seconde partie classe plus de 160 pays selon l'indicateur de développement humain (IDH).

2. Evolution du classement général du Maroc dans l'indicateur de développement humain :

Le classement du Maroc dans l'indicateur de développement humain peut être qualifié défavorable compte tenu de son évolution au fil des années. Le classement de notre pays a oscillé entre le 114^{ème} rang et le 130^{ème} rang mondial sur 188 pays étudiés.

Graphique 15: Evolution du classement général du Maroc dans l'indicateur de développement humain

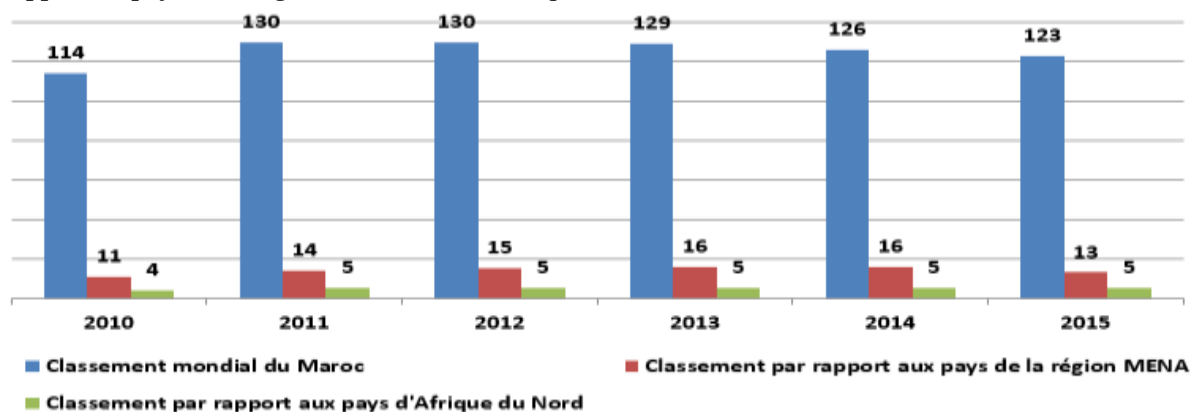


Source : Données issues des rapports sur le développement humain ; Calculs l'auteur

Le classement est aussi en retard par rapport au pays de la région MENA et d'Afrique du Nord où notre pays se classe respectivement en 2015 au 13^{ème} et 5^{ème} rang.

Le graphe suivant présente l'évolution du classement du Maroc par rapport à l'ensemble des pays étudiés ainsi que par rapport au pays de la région MENA et de l'Afrique du Nord.

Graphique 16: Evolution du classement du Maroc par rapport à l'ensemble des pays étudiés ainsi que par rapport au pays de la région MENA et de l'Afrique du Nord



Source : Calculs l'auteur

Le développement humain au Maroc est qualifié par le PNUD depuis 2010 comme étant moyen.

Tableau 22: Evolution du stade de développement du Maroc selon le PNUD

Evolution du stade de développement du Maroc	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Développement Humain très élevé						
Développement Humain élevé						
Développement Humain Moyen	Maroc	Maroc	Maroc	Maroc	Maroc	Maroc
Développement Humain Bas						

Conclusion du chapitre II :

Certes, même si le modèle auquel le Maroc aspire est celui d'une économie assurant à la fois le développement économique et social, les réformes mises en œuvre et les efforts déployés pendant les dernières décennies pour permettre le Maroc d'intégrer dans la zone des pays émergents restent encore limités.

Selon la littérature qui traite le concept de pays émergent, être un pays émergent c'est d'être capable d'atteindre les objectifs suivants: (i) réaliser un bon score de développement humain, (ii) avoir d'un marché domestique en pleine expansion, (iii) ouvrir l'économie sur le reste du monde, (iv) réaliser d'un taux élevé d'industrialisation et (v) produire un taux de croissance soutenable et inclusif.

A la lumière de ce qui précède, il est clair que la note du Maroc, sur ces 5 critères, communément partagés, est à peine de 2/5 (le deuxième et le troisième) dont il a réalisé d'importantes avancées dans le deuxième et le troisième critère (économie ouverte et marché domestique soutiennent significativement la croissance), par contre dans le reste des critères, les chiffres sont têtus :

❖ Le taux de croissance moyen annuel du Maroc avait atteint 4,6% et 3,3%, pendant la période 2007-2011 et 2012-2016 respectivement. En 5 ans donc, le Maroc a perdu 1,3 point de croissance.

❖ Concernant le poids de l'industrie dans le PIB reste modeste et ne dépasse pas les 16% aujourd'hui.

❖ En matière de développement humain, le Maroc occupe la 123e position, sur 188 pays étudiés, selon les outputs de l'Indice de développement humain¹.

Par ailleurs, même si le Maroc n'est pas encore un pays émergent, une rétrospective des deux dernières décennies fait néanmoins apparaître de nombreux acquis et réalisations à mettre à son actif. Cette période s'est caractérisée par une phase de forte croissance entre 2000-2007, contrariée par l'entrée de l'économie mondiale dans la crise de 2007. Les effets de cette crise, d'une ampleur sans précédent, se font encore ressentir 8 ans plus tard. La croissance marocaine a certes été ralentie, le Royaume a toutefois démontré une certaine résilience par rapport aux pays comparables.

¹Voir le "rapport sur le développement humain 2016: le développement humain pour tous", publié par le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD).

Tout au long de cette période, l'Etat a joué un rôle majeur voire incontournable : tantôt stratège, tantôt régulateur, aménageur, investisseur, etc. Parmi les acquis, on souligne la stabilité du Royaume – que l'on peut qualifier d'unique dans la région MENA- qui constitue aujourd'hui un élément différenciant fort par rapport au pays comparable, et un critère fondamental et discriminant dans le choix de tout investisseur.

En ajoutant aussi que la situation géostratégique privilégiée du Maroc, un atout de poids dont le Maroc peut se prévaloir, a été renforcée par la réalisation de projets majeurs (Tanger Med, une des plateformes logistiques les plus modernes de la Méditerranée, Casablanca Finance City, TGV, première place financière africaine, etc.) visant à ériger le Maroc en tant que hub régional incontournable.

Ainsi, il importe de souligner les faiblesses structurelles de l'économie nationale que reflète son incapacité : (i) à autonomiser ses taux de croissance par rapport au secteur agricole, (ii) à assurer, de façon régulière, des taux de croissance élevés, (iii) à rendre la croissance économique plus inclusive et (iv) à absorber les disparités régionales.

Benchmarks et classements internationaux...

D'après le bilan que nous avons dressé en faveur de l'économie marocaine en matière de compétitivité, nous pouvons conclure que le Maroc a un bilan relativement favorable. Les principaux résultats de cette discussion, en termes de bilan et perspectives d'avenir, peuvent se résumer de la manière suivante.

- ⇒ les résultats du FMI sur l'impact des changements du TCER sur l'évolution de la position extérieure du Maroc, particulièrement sur les exportations des biens et services et celles des produits manufacturiers, montrent que :
- i) Le Maroc a enregistré une amélioration modeste au niveau de sa compétitivité-coût en 2015 par rapport à l'année 2000. Toutefois, il reste faible par rapport à ses partenaires commerciaux ;
 - ii) La compétitivité-coût du Maroc a enregistré une tendance haussière dès l'année 2000 jusqu'au 2008 suivie par une quasi-stagnation dans les années suivantes. Cette tendance est probablement due par l'amélioration de la productivité, particulièrement la production par travailleur, ainsi que par la diversification de la composition du panier des produits destinés à l'étranger, compensant la croissance des salaires nominaux;

- iii) La position extérieure de l'économie marocaine a enregistré des résultats positifs malgré la faiblesse de la croissance mondiale;
 - iv) Les exportations marocaines restent sensibles aux mouvements du TCER.
- ⇒ Les résultats de l'étude réalisée par la banque islamique du développement (BID) sur l'intégration du Maroc dans les chaînes de valeurs mondiales affichent que :
- i) Le Maroc dispose d'une spécialisation (potentiel naturel) relative dans le secteur industriel selon les outputs de l'ACR ;
 - ii) Sur 20 principaux produits exportés, le potentiel dynamique de ces produits est concentré dans trois industries telles que l'automobile, l'aérospatial et la pharmaceutique ;
 - iii) Le secteur industriel a généralement affiché une valeur ajoutée de plus de 2 milliards de dollars, avec une bonne composition de la valeur ajoutée nationale dont la valeur ajoutée la plus élevée est celle enregistrée de l'électricité et les machines, suivie par le textile et les aliments & boissons, compte tenu que des valeurs ajoutées significatives ont également été enregistrées dans l'agriculture, les exploitations minières, les produits chimiques, et le transport.
- ⇒ Au cours de la période 2012-2016, l'application de l'indice de performance commercial du CCI sur le cas du Maroc montre que :
- i) Le Maroc est bien classé en 2016 en termes de diversification des marchés notamment au niveau des produits miniers (2^{ème}/165), des Produits en bois (13^{ème}/148), des produits informatiques et télécommunications (19^{ème}/121) et des Produits manufacturiers de base (22^{ème}/152) ;
 - ii) La bonne performance des exportations enregistrée par la part de marché des équipements de transport qui a connu une hausse de 32,62% ainsi que par les parts des produits agricoles bruts, des machines non électroniques et des produits agroalimentaires avec une augmentation respectivement de 7,63%, 6,81% et 6,03%, tandis que les parts de marché des produits informatiques et télécommunications, des produits en bois, des produits miniers, des vêtements, des produits en cuir, et des produits chimiques ont régressé respectivement de 6,49%, 4,69%, 3,16%, 2,80%, 2,17% et 1,99%.
- ⇒ Selon l'approche adoptée par la Banque mondiale, et sur la base d'un échantillon de 157 pays, le Maroc en 2017 est classé 98^{ème} mondial en termes d'indice du capital humain avec une valeur de 0,50 contre 0,46% enregistrée en 2012, soit une augmentation de

8,8%. Cet indice signifie que le potentiel économique futur de la population est amputé de 50%. Cela suppose également des pertes économiques et une réduction annuelle potentielle de la croissance du PIB dans les années à venir. Mais globalement, le Maroc a un indice du capital humain supérieur à la moyenne de son groupe de revenu, tenant compte que notre pays est classé cinquième sur le continent africain derrière la Tunisie (96^{ème} mondial avec 0,51), le Kenya (94^{ème} mondial avec 0,52), l'Algérie (93^{ème} mondial avec 0,52) et les Îles Maurice (52^{ème} mondial avec 0,63).

⇒ Concernant l'évolution du classement général du Maroc dans les rapports internationaux, nous avons conclu que :

- i) Le Royaume a ainsi grimpé de la 115^{ème} place en 2007 à la 75^{ème} en 2016, soit un gain de 40 places. Ces résultats sont dus principalement à la réalisation par le Maroc d'une batterie de réformes qui ont agi positivement sur la série d'indicateurs mesurés par le Doing Business (selon le Doing Business) ;
- ii) Le Maroc a oscillé entre le 70^{ème} rang et le 77^{ème} rang en 7 ans, le classement du Maroc est passé de la 73^{ème} place en 2009 à la 72^{ème} place en 2016, soit un gain de 1 place. Concernant l'évolution du classement du Maroc par piliers, il convient de préciser que notre pays est honorablement classé dans les piliers « institutions », « Infrastructure », « Stabilité macro-économique », et « Taille de marché » avec des rangs respectifs de 47, 55, 58 et 77 (selon le rapport du Forum Economique Mondial) ;
- iii) Le Maroc a enregistré des baisses consécutives dans son classement selon l'indice du Budget Ouvert qui évalue si les gouvernements donnent au public un accès aux informations budgétaires et aux opportunités de participer au processus budgétaire au niveau national au, en passant du 55^{ème} rang en 2008 au 74^{ème} rang en 2015 (selon International Budget Partnership) ;
- iv) Le classement du Maroc en termes de liberté économique a oscillé entre 2007 et 2016 entre le 85^{ème} rang et le 103^{ème} rang en se positionnant en 2016 au 85^{ème} rang sur 178 pays étudiés dont notre pays s'est classé généralement en 8^{ème} place par rapport à la région MENA, compte tenu également que le Maroc est aussi classé en 2016 comme étant une économie « modérément libre » vu que le score obtenu par notre pays est de 61,5 (selon l'Institut américain « The Heritage Foundation ») ;
- v) selon l'indice de liberté économique qui classe les pays en fonction de son degré de liberté de l'activité économique au niveau international, le classement du

Maroc dans cet indice n'a cessé de se dégrader depuis l'an 2000 jusqu'à 2015 en passant du 86^{ème} rang au 120^{ème} (selon l'Institut canadien « Fraser Institute ») ;

- vi) Le classement du Maroc dans l'indice de perception de la corruption a varié de la 72^{ème} à la 91^{ème} position, pour arriver à un positionnement au 90^{ème} rang en 2016 avec un score de 37 (selon l'ONGI « Transparency International ») ;
- vii) Le classement du Maroc dans l'indicateur de développement humain peut être qualifié de défavorable compte tenu de son évolution au fil des années. Le classement de notre pays a oscillé entre le 114^{ème} rang et le 130^{ème} rang mondial sur 188 pays étudiés, passant de 114 en 2010 à 123 en 2015, dont le classement est en retard par rapport au pays de la région MENA et d'Afrique du Nord où notre pays se classe respectivement en 2015 au 13^{ème} et 5^{ème} rang, compte tenu que le développement humain au Maroc est qualifié par le PNUD de puis 2010 étant moyen (selon le rapport du PNUD sur le développement humain).

En guise de conclusion, le Bilan de compétitivité que nous avons dressé au sein de ce chapitre montre d'une part que l'économie marocaine a enregistré des résultats positifs au cours de ces dernières années dans un contexte marqué par de nombreuses incertitudes géopolitiques et exposé à d'importants chocs exogènes, et d'autre part que le classement général du Maroc reste en général relativement modeste vis-à-vis du reste du monde. Nonobstant, le Maroc a un classement supérieur à la moyenne de son groupe de revenu lequel il a amélioré sa position dans certains domaines comme la stabilité des déséquilibres macro-économiques, les infrastructures, les réformes et les stratégies et le climat des affaires.

Au vu de ce bilan relativement favorable, le Maroc devrait classer dans le rang des pays ayant un niveau de compétitivité élevé avec des perspectives positives, mais uniquement si les autorités nationales s'engagent sérieusement à accélérer l'achèvement des réformes en cours et à mettre en œuvre une nouvelle génération de mesures et d'actions en vue de rattraper les retards accumulés dans certaines domaines particulièrement la corruption, la liberté économique, le développement humain, et la participation des citoyens dans le processus budgétaire au niveau national.

Chapitre III- Diagnostic de compétitivité du Maroc et des stratégies sectorielles

Introduction du chapitre III

Dans un contexte de mondialisation et d'intégration commerciale de nombreux pays en développement au niveau international, la question de la « compétitivité » se trouve au cœur des discussions de haut niveau à l'échelle régionale, nationale et internationale.

Aujourd'hui, l'économie mondiale s'oriente vers un nouvel ordre économique multipolaire, qui se caractérise par un rattrapage des pays émergents et une recherche de transformation économique. Dans cette nouvelle architecture mondiale, les pays à revenu intermédiaire jouent un rôle de plus en plus important dans la création de valeur, l'intégration commerciale ou l'amélioration de l'inclusion sociale de leurs populations. Afin de réaliser la transition économique des pays à revenu intermédiaire vers les pays à revenu élevé, compte tenu du potentiel de chaque pays et de ses propres caractéristiques, les solutions se multiplient et les méthodes de développement sont également différentes.

En effet, la grande réalité du nouveau millénaire est la concurrence mondiale. Cependant, face à une série de crises (politique, économiques et sociales) affectant l'économie mondiale, l'idée d'intégration économique continue d'attirer l'attention de tous les pays. L'efficacité de l'intégration économique internationale étant l'une des pierres angulaires de la compétitivité mondiale du Maroc, cela est encore plus encourageant.

Dans ce cadre, la politique de compétitivité du Maroc a subi d'énormes changements et de profondes mutations au cours des deux dernières décennies. En effet, les réformes entreprises ont été comme objectif la libéralisation de l'économie, le renforcement de l'ouverture sur l'extérieur et le rétablissement des équilibres macro-économiques fondamentaux. De plus, les grands axes de ces réformes visent à renforcer les mécanismes du marché et à éliminer les distorsions en vue d'une allocation plus efficiente des ressources, tout en créant les conditions favorables au développement du rôle du secteur privé et à la compétitivité de la production nationale.

A cet égard, le Maroc a adopté une politique volontariste basée sur une panoplie de réformes sectorielles et de projets structurants visant à libéraliser davantage l'économie, à faciliter sa mise à niveau et à améliorer sa compétitivité de façon à lui permettre une meilleure insertion dans un contexte mondial de plus en plus globalisé. Il a doublé ses efforts d'intégration à l'économie mondiale, et s'est engagé dans un processus de transformation structurelle portée

par des politiques sectorielles mises en place et la consolidation de son positionnement dans son espace euro-méditerranéen, maghrébin et africain.

Plusieurs initiatives ont été lancées visant le renforcement du niveau de compétitivité aussi bien à l'échelle national qu'international, en s'appuyant sur le développement de nouveaux secteurs à forte croissance et en promouvant les exportations, l'investissement intérieur et l'investissement direct étranger. Dans ce sens, le niveau de diversification et l'intensité technologique des exportations ont, depuis 2008, augmenté considérablement, notamment avec le développement des métiers mondiaux (l'automobile, l'aéronautique, etc.). De même, l'ouverture aux échanges extérieurs a progressé également par rapport à des pays comparables, bien que la croissance de la productivité semble être lente. En effet, l'efficacité de la stratégie de spécialisation sectorielle rend la compétitivité externe du Maroc plus solide vis-à-vis de ses partenaires.

En effet, la libéralisation économique et son expansion sont donc devenues un domaine d'intervention important pour le Maroc, dont le but est d'assurer une meilleure compétitivité de la production nationale et d'approfondir son intégration dans les marchés mondiaux et dans son environnement économique régional arabe et euro-méditerranéen. Dans le but de diversifier et renforcer son potentiel compétitif en termes d'exportations.

L'objet de ce chapitre sera donc dans un premier temps, d'étudier l'évolution des échanges commerciaux dans le cadre des accords de libre-échange (ALE) de manière statique. Ensuite, nous analyserons, dans un second temps, l'évolution de la position extérieure du Maroc tout en établissant un Benchmark entre le Maroc et certains pays du monde et régions (UMA et MENA) en matière de commerce extérieur, de degré d'ouverture commerciale, de part de marché et de croissance économique. Puis dans un troisième temps, nous montrerons, notamment, comment les principaux indicateurs de compétitivité extérieure de l'économie marocaine évoluent pendant les dix dernières années. Enfin, le dernier axe sera consacré à présenter les différentes stratégies et plans sectoriels menés par le Maroc en faveur de renforcer l'industrie et de promouvoir la transformation structurelle tout en faisant une articulation entre les secteurs porteurs qui assurent une meilleure intégration dans la chaîne de valeurs.

Section 1-Niveau de compétitivité globale de l'économie marocaine : Etude Benchmark

I. Evolution des échanges commerciaux dans le cadre des accords de libre-échange (ALE)

L'intégration à l'économie mondiale du pays se traduit en tout premier lieu par une multitude d'accords signés avec différents partenaires étrangers. Ce sont des accords de préférence commerciale et de libre-échange, mais aussi des traités d'adhésion à des unions douanières ou à des marchés communs.

Dans le cadre de sa stratégie d'ouverture et de libéralisation dédiée à renforcer son niveau de compétitivité, le Maroc a entrepris, au cours de la dernière décennie, la mise en place d'un cadre juridique approprié pour le développement de ses relations commerciales avec certains partenaires à travers la conclusion d'accords de libre-échange bilatéraux et multilatéraux.

Dans cette partie, nous tenterons d'examiner les échanges commerciaux du Maroc dans le cadre des Accords de Libre-échange(ALE) conclus par notre pays en vue de mesurer son impact sur le développement des échanges extérieurs, en particulier, les exportations marocaines, en se focalisant sur les principaux accords de libre-échange que le Maroc a conclu avec:

- ❖ **l'Union européenne;**
- ❖ **les États-Unis;**
- ❖ **la Turquie;**
- ❖ **le groupe d'Agadir.**

1. Vue d'ensemble¹:

Entre 2008 et 2016, les échanges commerciaux du Maroc, dans le cadre des accords de libre-échange, ont enregistré une augmentation de 140 milliards de dirhams, soit un taux d'évolution de 47%, en passant de 296 milliards de dirhams à 436 milliards dirhams. Cette évolution est due à (i) une hausse des importations avec un taux de croissance annuel moyen de 7%. Ainsi, les importations sont passées de 194 milliards de dirhams en 2008 à 274 milliards dirhams en 2016 et (ii) une augmentation des exportations marocaines au cours de la même

¹Les données communiquées dans cette partie sont issues de la base de données de l'office des changes du Maroc.

période dont le taux de croissance annuel a atteint 7%, atteignant 162 milliards de dirhams en 2016 contre 101 milliards en 2008.

Grace à ces performances, le taux de couverture des importations par les exportations s'est amélioré de 10 points, passant de 49% en 2009 à 59% en 2016. Toutefois, en raison du caractère structurel du déficit de la balance commerciale et du volume important des importations par rapport aux exportations, le déficit commercial, enregistré dans le cadre des accords de libre-échange, s'est aggravé en moyenne de 8% par an durant cette période passant de 93 milliards à 111 milliards de dirhams.

Tableau 23: Les échanges commerciaux dans le cadre des accords de libre échange

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Importations ALE	195	163	175	210	219	233	243	239	274
Exportations ALE	101	80	98	114	116	124	139	154	162
Echanges commerciaux	296	243	273	324	336	357	382	393	436
Solde commercial	-93	-83	-76	-96	-103	-109	-104	-85	-111
Taux de couverture	52%	49%	56%	54%	53%	53%	57%	64%	59%
Part des imports ALE dans le total	60%	62%	59%	59%	57%	61%	62%	64%	67%
Part des exports ALE dans le total	65%	71%	66%	65%	63%	67%	69%	71%	72%

Source : Office des changes, Calculs l'auteur

Il convient de noter que les échanges commerciaux réalisés dans le cadre des accords de libre-échange représentent à peu près de 70% des échanges globaux du Maroc. Ce qui indique que 2/3 des opérations commerciales effectuées par le Maroc avec ses partenaires commerciaux sont réalisées dans le cadre des accords de libre-échange et, par conséquent, le rythme d'évolution du déficit commercial du Maroc s'explique en grande partie par lesdits accords.

2. Union Européenne:

L'accord de libre-échange conclu avec l'Union européenne est entré en vigueur le 1er Mars 2000. Cet accord axe sur la libéralisation progressive des échanges agricoles et la levée des barrières des produits industriels d'origine UE en contrepartie d'un accès libre des produits industriels d'origine Marocaine.

Durant la période 2008-2016, les échanges commerciaux dans le cadre de l'accord de libre-échange avec l'Union européenne, ont augmenté de 114 milliards de dirhams, passant de 262 à 376 milliards de dirhams, soit une évolution moyenne de 7% par an.

Cette évolution est due principalement à une augmentation des importations qui sont passées de 169 à 229 milliards de dirhams, soit une évolution annuelle de 8%. La même

tendance est enregistrée au niveau des exportations, qui ont augmenté de 56 milliards de dirhams en atteignant les 147 milliards de dirhams en 2016, soit une évolution annuelle de 6 %.

Cela a permis une amélioration du taux de couverture des importations par les exportations de 10 points, passant de 54,7% en 2008 à 64,2% en 2016.

D'autre part, le déficit commercial avec ce groupe est passé de 77 à 82 milliards de dirhams représentant plus de 80% du déficit commercial total enregistré dans le cadre des accords de libre-échange.

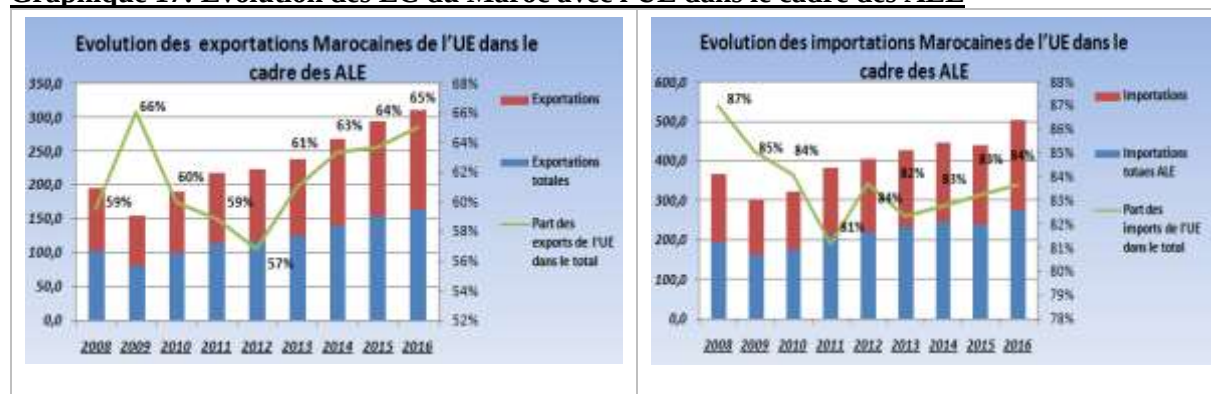
Tableau 24: Echanges commerciaux avec l'UE dans le cadre des ALE

Milliards de DH	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Importations	169	138	147	170	183	192	201	199	229
Exportations	93	75	90	103	105	113	127	139	147
Echanges commerciaux	262	213	236	273	288	304	328	338	376
Solde commercial	-77	-64	-57	-67	-78	-79	-74	-60	-82
Taux de couverture en %	54,7	54,0	61,1	60,4	57,2	58,8	63,2	69,9	64,2
Part des imports dans le total en %	51,9	52,4	49,2	47,6	47,4	50,2	51,4	53,4	55,7
Part des exports dans le total en %	59,5	66	59,9	58,8	56,8	61,0	63,3	63,7	65,1

Source : Office des changes, Calculs l'auteur

Comme les montres les graphiques suivants, la part des échanges commerciaux du Maroc avec l'UE dans les échanges globaux dans le cadre du libre-échange, augmente sensiblement, laquelle elle est passée de 81% à 84% pour les importations et de 59% à 65% pour les exportations au cours de la période 2011-2016.

Graphique 17: Evolution des EC du Maroc avec l'UE dans le cadre des ALE



Source : Office des changes, Calculs l'auteur

Il convient de signaler que les échanges commerciaux entre le Maroc et l'Union Européenne ont atteint 376 milliards de dollars en 2016, environ 86,2% de l'ensemble des échanges commerciaux du Maroc réalisés dans le cadre des accords de libre-échange. Dont les principaux produits exportés dans le cadre de l'ALE avec l'UE sont les phosphates et dérivés,

les voitures de tourisme et les voitures industrielles, les vêtements confectionnés, les articles de bonneterie, les conserves de poissons et crustacés et les tomates fraîches¹.

3. Les Etats- Unis

L'accord de libre-échange avec les États-Unis est entré en vigueur le 1er janvier 2006. Cet Accord, à vocation économique et commerciale, englobe entre autres le commerce des marchandises et des services ainsi que les aspects liés à la protection de la propriété intellectuelle, à l'environnement et au travail. Il organise les échanges de biens et services entre les deux pays dans un cadre maîtrisé en raison de la différence de niveau de développement socio-économique.

Entre 2008-2016, le déficit commercial vis-à-vis des États-Unis a augmenté de 73% passant de 10,5 à 18,2 milliards de dirhams. Cette situation défavorable est due principalement à une hausse des importations durant la même période. Il convient de noter que la couverture des importations par les exportations a enregistré, durant la période 2009-2016, une évolution positive en passant de 19,5% à 30%.

Tableau 25: Les échanges commerciaux du Maroc avec les EU dans le cadre des ALE

Milliards de DH	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Importations	16,6	18,3	21,0	29,0	24,7	28,6	26,9	23,7	26,0
Exportations	6,1	3,6	5,6	7,9	7,9	7,2	7,2	7,7	7,8
Echanges commerciaux	22,7	21,8	26,6	36,9	32,6	35,8	34,1	31,4	33,8
Solde commercial	-10,5	-14,7	-15,3	-21,0	-16,8	-21,4	-19,7	-16,0	-18,2
Taux de couverture	36,6%	19,5%	26,9%	27,4%	31,9%	25,1%	26,7%	32,4%	30,0%
Part des imports dans le total	5,1%	6,9%	7,0%	8,1%	6,4%	7,5%	6,9%	6,4%	6,3%
Part des exports dans le total	3,9%	3,1%	3,8%	4,5%	4,3%	3,9%	3,6%	3,5%	3,5%

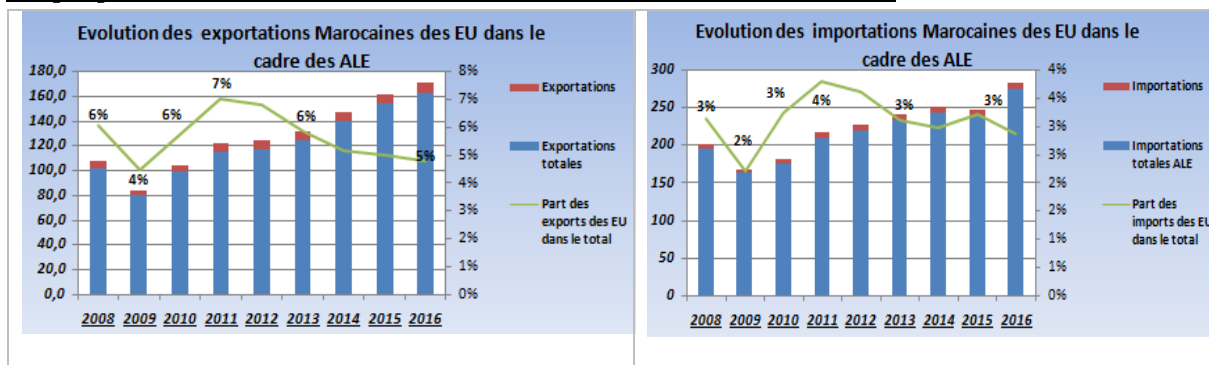
Source : Données de l'Office des changes, Calculs l'auteur

En ce qui concerne la part des échanges commerciaux avec les EU, dans le cadre du libre-échange dans les échanges globaux avec ce pays, le Maroc a enregistré, comme le décrivent les graphiques ci-dessous, une baisse des exportations de 3,9% à 3,5% au cours de la période 2008-2016 et une évolution inverse au niveau des importations dont la part a augmenté de 5,1% à 6,3 %. A noter que la part des échanges commerciaux entre le Maroc et les Etats-Unis dans le total des échanges effectués dans le cadre des ALE, reste encore plus modeste.

¹Publication de l'Office des changes sur les échanges commerciaux au titre de l'année 2016.

Cependant, il y a lieu de signaler que les exportations marocaines vers les Etats Unis dans le cadre de l’ALE demeurent peu diversifiées. En effet, ces exportations sont constituées essentiellement des phosphates et dérivés, des conserves de légumes, des conserves de poissons et crustacés et de l’huile d’olive brute ou raffinée.

Graphique 18: Evolution des EC du Maroc avec les EU dans le cadre des ALE

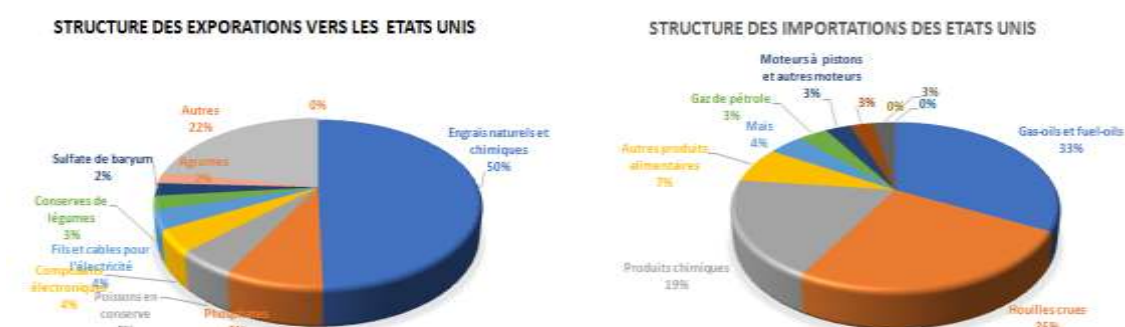


Source : Données de l’Office des changes, Calculs l’auteur

Les exportations marocaines vers les Etats-Unis ont concerné principalement : les engrais naturels et chimiques (50%); les phosphates (8%); les poissons en conserve (5%); les composants électroniques (4%); les fils et câbles pour l’électricité (4%); les conserves de légumes (3%) ; le Sulfate de baryum (3%); les agrumes (2%).

Les importations marocaines des États-Unis sont constituées essentiellement: du Gas-oils et fuel-oils (30%); les Houilles crues (6%); les produits chimiques (4%); le Maïs (4%); le Gaz de pétrole (4%); les moteurs à pistons et autres moteurs (3%).

Graphique 19: Structure des relations commerciales entre le Maroc et les États-Unis



Source : Données de l’Office des changes, Calculs l’auteur

On conclut que les relations commerciales entre Maroc-USA restent très en deçà des opportunités et des encouragements politiques, et que la politique commerciale de Washington à l’égard du Maroc reste encore timide et moins développée.

4. La Turquie:

L'accord de libre-échange entre le Maroc et la Turquie a été signé le 7 Avril 2004, et il est entré en vigueur en Janvier 2006. Cet accord axe sur un accès libre pour les produits industriels marocains. En contrepartie, le Maroc élimine, dès l'entrée en vigueur, tous les droits de douane et taxes d'effet équivalent pour les produits industriels qui ne sont pas repris dans les listes annexées au Protocole.

Au cours de la période 2008-2016, le déficit commercial dans le cadre de l'accord de libre-échange avec la Turquie s'est stabilisé autour de 7 milliards de dirhams et le taux de couverture des importations par les exportations a enregistré une évolution positive en passant de 27% à 41%. En outre, les échanges commerciaux entre les deux pays ont enregistré une forte hausse après 12 ans de la signature de l'accord, passant de 11 MM.DH en 2008 à 26 MM.DH en 2016, soit une augmentation de 77%.

Tableau 26: Les échanges commerciaux du Maroc avec la Turquie dans le cadre des ALE

Milliards de DH	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Importations	8,3	5,8	6,4	9,4	9,8	11,7	14,4	15,8	18,1
Exportations	2,3	1,4	2,9	2,8	3,0	3,6	4,6	6,7	7,4
Echanges commerciaux	10,6	7,2	9,3	12,2	12,8	15,2	19,0	22,5	25,6
Solde commercial	-6,0	-4,3	-3,5	-6,6	-6,8	-8,1	-9,9	-9,2	-10,7
Taux de couverture	27,3 %	24,8 %	44,9 %	29,7 %	30,2 %	30,5 %	31,8 %	42,1 %	41,0 %
Part des imports dans le total	4,5%	3,8%	4,0%	5,0%	4,8%	5,4%	6,3%	6,8%	6,8%
Part des exports dans le total	2,3%	1,8%	3,0%	2,6%	2,7%	3,0%	3,4%	4,4%	4,6%

Source : Office des changes, Calculs l'auteur

Le Maroc importe de la Turquie des voitures, des camions, des produits de l'industrie sidérurgique, du textile et des vêtements. En retour, la Turquie importe des phosphates et récemment des voitures fabriquées au Maroc (Renault-Nissan Tanger).

Il convient d'ajouter que l'ALE entre le Maroc et la Turquie a atteint fin 2016 sa phase finale de démantèlement des barrières tarifaires à l'importation. Après 10 ans de l'entrée en vigueur de l'accord, les importations de la Turquie ont fortement laissé un impact négatif sur l'économie marocaine et parmi les secteurs qui ont le plus durement subi la concurrence turque, il y a notamment le textile. L'augmentation massive des importations des produits qui proviennent de la Turquie s'explique essentiellement par l'effet du « **dumping** » exercé par les industriels turcs avec des prix sous-évalués grâce à des opérations subventionnées par son gouvernement.

Afin de faire face à cette situation déséquilibré et de protéger les intérêts des producteurs nationaux, le Maroc doit mettre en œuvre des mesures d'ajustement transitoires pour les produits apparemment soumis à la concurrence, notamment les textiles et les vêtements.

5. L'accord d'Agadir:

Le Maroc a signé le 25 Février 2004, un accord de libre-échange avec l'Egypte, la Tunisie et la Jordanie en application de la déclaration d'Agadir du 8 mai 2001. Cet accord, entré en vigueur le 27 mars 2007, représente une contribution aux efforts déployés pour l'instauration d'un marché arabe commun. Il prévoit une exonération totale des droits de douane sur tous les produits industriels et agricoles à l'exception de certains produits exclus pour des raisons de sécurité, de santé ou qui sont liées à la protection de l'environnement.

Cet accord a pour objectif (i) de dynamiser le commerce entre les quatre pays d'une part, et entre les quatre pays et l'UE d'autre part, (ii) de favoriser l'intégration économique et surtout industrielle entre les quatre pays grâce à l'application des règles euro-méditerranéennes d'origine¹ et (iii) d'attirer les investissements étrangers directs européens et mondiaux grâce au marché du groupe d'Agadir qui comprend actuellement plus de 120 millions de consommateurs.

A noter qu'en 2016, l'accord a été relancé par l'intégration de deux nouveaux membres notamment le Liban et la Palestine, ce qui va élargir le champ d'application de l'accord ainsi que sa dimension méditerranéenne.

Au cours de la période 2008 à 2016, les échanges, dans le cadre des accords de libre-échange, entre le Maroc et les pays de l'Accord d'Agadir ont doublé en passant de 0,6 à 1 milliards de dirhams, soit une hausse de 14%/an. De même, les importations du Maroc en provenance de ces pays ont augmenté de 12% par an durant la même période pour atteindre 18,1 MM.DH en 2016. Elles sont constituées essentiellement de produits de l'industrie alimentaire suivis des matériaux d'aluminium et de produits en papier.

De plus, les exportations marocaines à destination de ces pays ont passé de 2,4 MM.DH en 2008 à 7,4 MM.DH en 2016, soit une hausse moyenne de 22%/an.

¹Pour plus d'information voir le lien
http://www.amith.ma/portail/PDF/Douane_ReglesdOrigine_Protocole_PAN_EUROMED_2011.pdf

Tableau 27: Les échanges commerciaux dans le cadre de l'accord d'Agadir

Milliards de DH	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Importations	8,3	5,8	6,4	9,4	9,8	11,7	14,4	15,8	18,1
Exportations	2,3	1,4	2,9	2,8	3,0	3,6	4,6	6,7	7,4
Echanges commerciaux	10,6	7,2	9,3	12,2	12,8	15,2	19,0	22,5	25,6
Solde commercial	-6,0	-4,3	-3,5	-6,6	-6,8	-8,1	-9,9	-9,2	-10,7
Taux de couverture	27,3%	24,8%	44,9%	29,7%	30,2%	30,5%	31,8%	42,1%	41,0%
Part des imports dans le total	4,5%	3,8%	4,0%	5,0%	4,8%	5,4%	6,3%	6,8%	6,8%
Part des exports dans le total	2,3%	1,8%	3,0%	2,6%	2,7%	3,0%	3,4%	4,4%	4,6%

Source : Office des changes, Calculs l'auteur

Ces échanges bilatéraux portent, notamment sur les huiles, les produits minéraux, les voitures et la métallurgie. Les secteurs de l'automobile, l'aluminium et la métallurgie ont connu une augmentation substantielle au niveau des exportations.

Cependant, on voit que le constat dressé n'est pas à la hauteur des ambitions qui lui sont assignés en termes de renforcement des échanges commerciaux, donc il est temps d'identifier les produits qui peuvent être valorisés par les 4 signataires de l'accord et réexportés vers l'Union européenne, de renforcer les investissements communs entre les 4 pays, d'encourager les rencontres entre les hommes d'affaires issus de ces pays et d'activer leur conseil d'affaires.

En guise de conclusion, malgré la politique d'ouverture économique adoptée par notre pays et la conclusion de plusieurs ALE, la balance commerciale du Maroc est marquée par une prédominance des importations sur les exportations, causant ainsi un déficit structurel (voir la partie suivante). Toutefois, il y a lieu de préciser que ce déficit peut être interprété comme étant une conséquence de la conclusion des ALE par le Maroc. Par conséquent, les ALE peuvent être considérées comme cause pour justifier le déficit de la balance commerciale du Maroc. Ainsi, le déficit de la balance commerciale réalisé dans le cadre des ALE est causé essentiellement par une faible diversification et valorisation des produits marocains à l'exportation lesquels restent dominés par l'exportation des phosphates et dérivés.

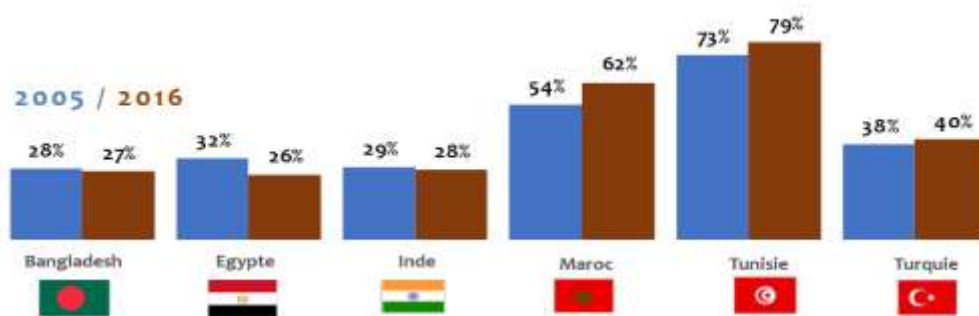
II. Degré d'ouverture commerciale

Outre les accords de libre-échange, l'analyse comparative de l'ouverture commerciale mesurée en pourcentage du total des importations et des exportations par rapport au PIB met également en évidence les principales conclusions suivantes:

- ❖ Le degré d'ouverture commerciale, mesuré par la somme des exportations et des importations en pourcentage du PIB, est passé de 54% en 2005 à 62% en 2016, reflétant une insertion relativement forte dans l'économie mondiale.

- ❖ Comparativement à d'autres pays émergents, le Maroc a enregistré un taux d'ouverture moyen de l'ordre de 62% sur la période 2005-2016. A titre de comparaison, ce niveau est supérieur à celui de l'Egypte (26%), de Bangladesh (27%), de l'Inde (28%) et de la Turquie (40%). Toutefois, il reste inférieur à celui affiché notamment, par la Tunisie (79%).

Graphique 20: Evolution du degré d'ouverture commerciale



Source : Données du MEF, Calculs l'auteur

En effet, l'ouverture commerciale du Maroc sur l'extérieur s'est accéléré depuis les dix dernières années et ce, en raison de l'adoption d'une politique commerciale incitative ouverte de plus en plus sur l'extérieur notamment:

- ❖ L'adoption d'une réforme tarifaire globale des produits industriels.
- ❖ La simplification des procédures douanières, par l'introduction du système BADR (Base automatisée des douanes en réseau), devenu opérationnel en janvier 2009, et qui a permis de relever le taux d'informatisation des procédures douanières à plus de 90 pour cent.
- ❖ L'adoption d'un système d'encouragement des exportations au nouveau contexte compétitif marocain et aux engagements internationaux du Maroc, notamment les accords de l'Organisation Mondiale du Commerce, et ce, à travers la définition d'un système intégré d'encouragement des exportations et l'optimisation de l'organisation des intervenants en matière d'encouragement des exportations.
- ❖ La participation active au système commercial multilatéral (OMC¹ et CNUCED²).

¹A l'OMC : Le Maroc, membre originel de l'OMC, participe activement aux négociations commerciales multilatérales en cours, au titre du Cycle de Doha sur les trois volets concernés à savoir : le volet « agriculture » ; « accès au marché pour les produits non agricoles » (AMNA) et les « services » (y compris les services financiers).

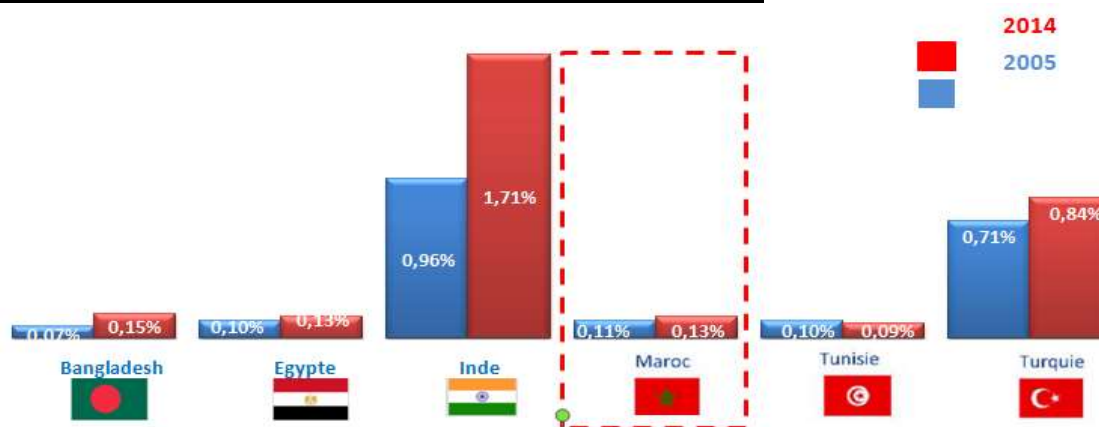
²Avec la CNUCED : Le Maroc participe aux négociations, en cours, au titre du Système global de préférences commerciales (SGPC). Il fait partie des 43 pays signataires de l'accord relatif au SGPC, sous lequel des préférences tarifaires sont accordées sur une base réciproque.

- ❖ La conclusion de divers accords régionaux et bilatéraux préférentiels. Cette ouverture a privilégié une approche basée sur la conclusion d'accords de libre-échange avec les partenaires du Maroc : l'UE, la ligue arabe (Accord d'Agadir), les Etats-Unis et la Turquie.

III. Evolution de la part de marché absolue du Maroc

Comme le montre le graphique ci-dessous, la part de marché du Maroc (PMM) s'est améliorée, passant de 0,11% en 2005 à 0,13% en 2014. Cette modeste performance est attribuable à l'émergence, au cours de cette période, des secteurs à forte valeur ajoutée, notamment le secteur automobile.

Graphique 21: Evolution de la part de marché absolue du Maroc



Source: Données du MEF, Calculs l'auteur

Parallèlement à cette amélioration de la PMM du Maroc, certains pays concurrents, ont amélioré d'une manière générale leurs performances à l'export durant cette période. C'est le cas de l'Egypte qui a vu sa part de marché mondial croître entre 2005 et 2014 de 0,10% à 0,13% ; de la Turquie (de 0,71 à 0,84%) ; du Bangladesh (de 0,07% à 0,15%) ; de l'Inde (de 0,96% à 1,71%).

Graphique 22: L'indice de la demande mondiale adressée au Maroc



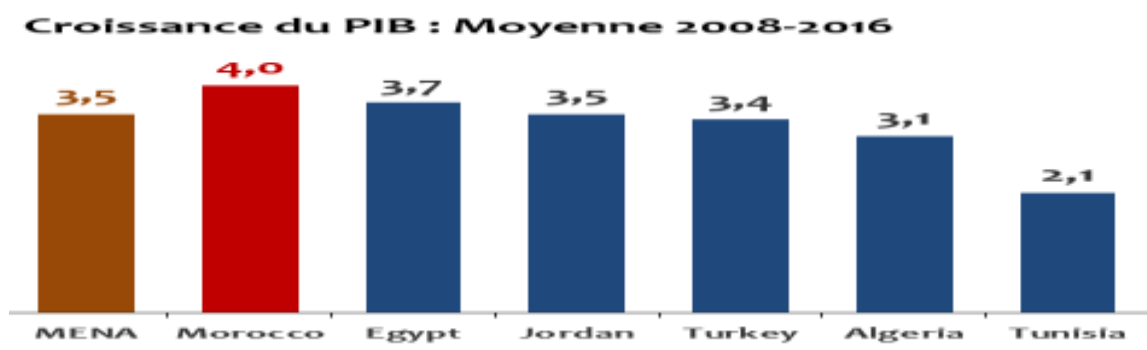
Source : Données du MEF, Calculs l'auteur

En ce qui concerne la demande mondiale adressée au Maroc, au cours de la période 2005-2014, son indice a enregistré une légère hausse de près de 1% par an. Cette situation se reflète également au niveau de l'amélioration des parts de marché absolues du Maroc sur les marchés mondiaux.

De toute évidence, la demande mondiale pour le Maroc est passée par deux phases d'évolution: la première était avant le déclenchement de la crise financière en 2008, au cours de laquelle la demande extérieure a connu une tendance à la hausse, ce qui a grandement favorisé la croissance économique et le redressement des équilibres extérieurs, et la deuxième phase a débuté en 2008 et a été caractérisée par une forte baisse de la demande extérieure, principalement en raison de l'impact négatif de la crise financière sur l'économie mondiale, en particulier sur les principaux partenaires du Maroc, dont l'Europe.

IV. Dynamique de la croissance du Maroc par rapport aux autres pays de la région MENA

Graphique 23: Dynamique de la croissance du Maroc par rapport aux autres pays de la région MENA



Source : FMI, Calculs l'auteur

Si l'on compare la dynamique de croissance du Maroc à celle d'autres pays de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord, on constate que le Maroc occupe une position de leader en

termes de niveau de croissance atteint au cours de la période 2008-2016. Ceci est dû à l'amélioration du niveau de la consommation (amélioration de l'emploi et des revenus, inflation maîtrisée...) et l'accumulation intensive de capital avec un taux d'investissement en moyenne autour de 34% du PIB, soit l'une des meilleures performances de la région MENA. Dans la même veine, cette performance économique du Maroc est liée à la dynamisation des secteurs traditionnels et à l'émergence de nouveaux secteurs à fort potentiel de croissance.

V. Le potentiel de compétitivité du Maroc vis-à-vis de la région UMA en termes des échanges extérieurs:

Cette sous-section est une analyse comparative du commerce extérieur du Maroc vis-à-vis des pays du Maghreb dans laquelle nous présenterons l'état des lieux des échanges commerciaux entre le Maroc et les pays du Maghreb afin de mettre en évidence les atouts du Maroc en termes d'échanges extérieurs qui peuvent être mobilisés pour renforcer l'intégration commerciale et d'exposer, au fur et à mesure, les facteurs qui constituent les freins à l'intégration.

En premier lieu, il convient de noter que, sur la base des données ComTrade des Nations-Unies¹, le Maghreb, un marché potentiel de plus de 90 millions de consommateurs, est en effet l'une des régions moins intégrée au monde, avec seulement un volume total des échanges extérieurs intra-zone qui représente moins de 3% de leurs échanges globaux avec le reste du monde et dont les produits primaires (notamment les combustibles, le pétrole et le gaz naturel) et les biens manufacturés à hautes technologies représentent respectivement 68% et 8,5% du total du commerce maghrébin.

1. L'état des lieux des échanges commerciaux entre le Maroc et les pays du Maghreb

En dépit de l'établissement des différents accords commerciaux, le tableau ci-dessous montre que les échanges commerciaux intra régionaux restent limités, surtout compte tenu de la part des échanges au sein de la région dans le commerce extérieur total. Statistiquement parlant, la part des exportations Maroc destinées aux pays de la région du total des exportations

¹<https://comtrade.un.org/>. Ce sont des données sur le commerce extérieur, harmonisées selon la nomenclature internationale. Elles sont établies selon les déclarations des pays et exprimées dans une monnaie commune (le dollar américain).

avec le reste du Monde a connu une amélioration progressive passant de 1,3% en 2005 à 2,4% en 2015, constituant essentiellement des produits manufacturés, mais elle reste inférieure de celle de la Tunisie. En revanche, les importations du Maroc en provenance des pays de l'UMA ont enregistré une légère chute pendant les dix dernières années dépassant à peine 2,6% du volume des importations totales en 2015. Dans l'ensemble, la part des échanges marocains dans le total de leur commerce extérieur demeure très faible, car les exportations marocaines vers les quatre pays membres de l'UMA ne représentent que près de 10% du marché maghrébin dont 62% sont des biens manufacturés et 25% des produits de haute technologie.

Si on navigue à l'intérieur de la région UMA, l'examen des échanges commerciaux montre que l'Algérie et la Tunisie ont enregistré un bilan positif en matière de leurs balances commerciales sur les trois années 2005, 2010 et 2015. Sachant que le bilan des échanges commerciaux du Maroc se distingue par un solde déficitaire avec les pays de l'espace maghrébin pour les trois années susmentionnées mais avec une légère amélioration, dont le solde commercial le plus négatif est celui qu'a été enregistré avec l'Algérie, soit de -592 millions de dollars en 2015 contre à peu près de -307 millions en 2005, puis avec la Tunisie, soit de -80 millions de dollars en 2015 contre environ -75 millions en 2005. Ajoutons aussi dans le même sillage que le Maroc a réalisé un solde positif de la balance commerciale en 2015 avec la Libye et la Mauritanie, soient de +65 M.\$ et +162 M.\$ respectivement.

Tableau 28: L'évolution des importations (M) et des exportations (X) pour les années 2005, 2010 et 2015 (Données en millions de dollars)

	2005			2010			2015		
	X	M	Solde	X	M	solde	X	M	solde
Maroc									
Monde	11185	20803	-9618	17765	35379	-17614	22037	37546	-15509
Algérie	50	358	-307	138	838	-700	197	789	-592
Libye	19	71	-52	38	44	-6	68	4	65
Mauritanie	24	1	23	75	1	74	162	1	162
Tunisie	50	125	-75	144	254	-111	109	189	-80
UMA	143	554	-411	395	1138	-743	537	982	-446
UMA/Monde %	1	3		2	3		2	3	
Tunisie									
Monde	10494	13174	-2681	16427	22215	-5789	14074	20223	-6149
Algérie	183	135	48	475	622	-147	558	801	-243
Libye	473	510	-37	732	284	449	540	20	521
Mauritanie	7	1	6	25	2	23	22	2	20
Maroc	109	60	49	232	99	133	180	127	53
UMA	772	707	65	1464	1006	457	1300	950	351
UMA/Monde %	7	5		9	5		9	5	
Algérie									
Monde	46002	20357	25645	57051	41000	16051	34796	51803	-17007
Libye	14	3	11	31	26	5	23	8	14
Mauritanie	0	20	-20	1	0	1	57	0	57
Maroc	304	50	254	713	136	577	630	215	415
Tunisie	100	144	-44	536	392	144	846	458	388
UMA	418	217	201	1281	554	728	1556	681	875
UMA/Monde %	1	1		2	1		5	1	3

Source : Données des Nations Unies (<https://comtrade.un.org/>), Calculs l'auteur.

Nombreux sont les obstacles qui bloquent les échanges commerciaux entre les pays de l'espace maghrébin notamment:

- ❖ Le coût et le niveau de complexité liés à la conclusion d'accords bilatéraux de libre-échange qui sont trop élevés ainsi que la multiplicité des accords commerciaux régionaux (c'est-à-dire préférentiels¹) notamment les accords commerciaux régionaux de « première génération » (GAFTA2, CEN-SAD3, etc.) et ceux de « seconde génération » (accord d'Agadir, accords d'association avec l'UE, etc.);
- ❖ Le conflit entre le Maroc et l'Algérie sur la question du Sahara qui freine l'intégration économique des deux pays, ce conflit géopolitique étant en partie à

¹Par exemple la Tunisie a signé, respectivement, avec le Maroc en 1999 et avec la Mauritanie en 2018, un accord qui prévoit la création de zones bilatérales de libre-échange. Le Maroc et l'Algérie ont signé en 1989 des accords de traitement tarifaire préférentiel. L'Algérie et la Tunisie ont engagé en janvier 2008 des négociations en vue d'établir une zone de libre-échange entre les deux pays.

²GAFTA: Greater Arab Free Trade Area (Algérie, Maroc, Tunisie et 15 autres pays arabes)

³CEN-SAD : Communauté des États Saélo-Sahariens (Maroc, Tunisie et 26 autres États africains).

l'origine de la fermeture de leur frontière commune, même si le Maroc, sous les instructions de sa Majesté le roi Mohammed VI, a tendu la main à son voisin algérien pour un dialogue franc et direct pour résoudre ce conflit qui plombe l'union du Maghreb, en Afrique du Nord;

- ❖ Le niveau élevé de la tarification douanière¹ ;
- ❖ L'inexistence d'une chaîne logistique reliant les capitales économiques et les grandes villes des cinq pays membres de l'UMA, ce qui empêche la région de profiter pleinement d'énormes possibilités d'échanges entre les marchés, les fabricants, les producteurs et les consommateurs;
- ❖ Les restrictions à l'octroi de licences d'importation nécessaires pour l'importation en franchise de droits des autres pays du Maghreb, si les marchandises en question sont également produites localement. Les normes techniques locales servent souvent à des fins protectionnistes;
- ❖ Les contraintes liées au climat des affaires et à l'investissement ainsi qu'à la réglementation de change qui freinent les efforts et les projets d'investissement communs. A titre illustratif, numéro un au Maroc, Attijariwafa Bank a mené sa croissance internationale en Tunisie, en Mauritanie, à l'Egypte et au sud du Sahara, mais elle attend depuis plusieurs années une réponse à sa demande d'agrément auprès de la Banque centrale d'Algérie;
- ❖ La guère des contrebandiers qui passent aisément d'un pays à l'autre.

Pour faire face à ces obstacles, il faudra mettre en place au plus vite des règles communes, transparentes et incitatives, à travers une charte commune de l'investissement. L'amélioration des infrastructures, de l'éducation et de la justice doit aussi être une priorité. Dans ce cadre, Christine Lagarde, ancienne directrice générale du Fonds monétaire international et présidente de la Banque centrale européenne, lors de la cinquième Conférence régionale du Maghreb qui s'est tenue en 2013 à Nouakchott, a déclaré que « Toute la région serait gagnante si elle s'ouvrait davantage à elle-même, en démantelant les obstacles au commerce et en ouvrant largement la porte aux gains réciproques».

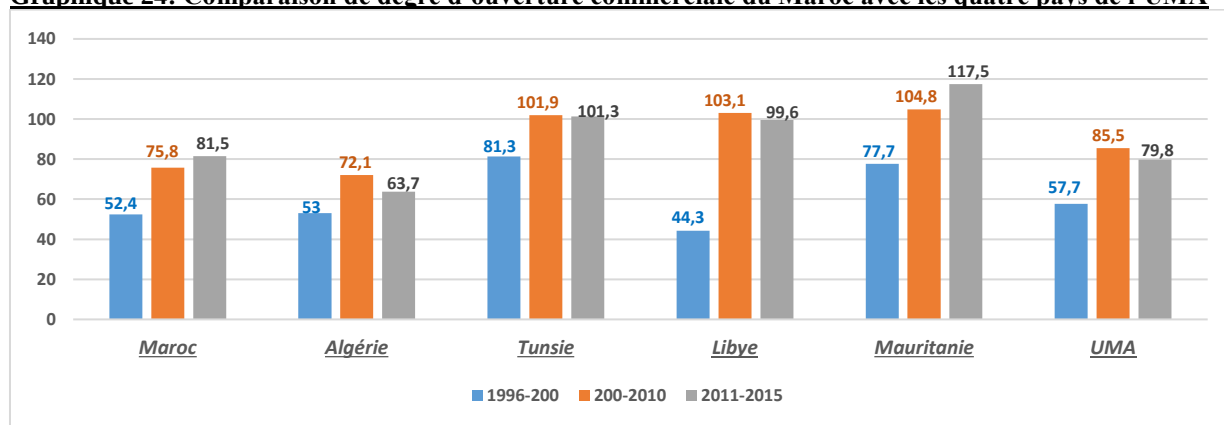
Par ailleurs, certains économistes ont tenté d'évaluer les coûts économiques associés aux retards accumulés lors du processus d'intégration maghrébine (Bchir et al., 2006; Santi et al., 2012; Oueslati et Brini, 2013). Les résultats montrent que chaque pays de la région UMA risque

¹Selon les publications de l'UMA, la moyenne simple des tarifs est de 19,2% en Algérie, 26,2% au Maroc et 31,7% en Tunisie.

de perdre, en moyenne, de 1,5% à 2% en termes de croissance annuelle, et que la région UMA a perdu de 200 000 à 300 000 emplois additionnels par an. Le manque d'intégration du Maghreb coûte très cher.

2. Comparaison de degré d'ouverture commerciale du Maroc avec les quatre pays de l'UMA:

Graphique 24: Comparaison de degré d'ouverture commerciale du Maroc avec les quatre pays de l'UMA



Source : Données de la Banque Mondiale (<http://databank.worldbank.org/data/source/world-development-indicators>); Calculs l'auteur

Note : Des moyennes simples pour chaque pays ont été calculées sur les périodes indiquées.

La comparaison du taux d'ouverture commerciale du Maroc avec celui des autres pays de l'UMA met en avant deux particularités. Premièrement, compte tenu du taux d'ouverture des échanges (le rapport des importations et des exportations au PIB), le Maroc est en moyenne plus ouvert que l'Algérie, et moins ouvert que la Tunisie et la Mauritanie. En effet, sur la période 2011-2015, le taux d'ouverture moyen du Maroc est plus de 81%, supérieur à celui enregistré dans le cas de l'Algérie mais il reste au-dessous de celui de la Tunisie qui a dépassé 100% au cours de la même période. Deuxièmement, le Maroc a dépassé le taux d'ouverture moyen observé par la région UMA pendant la période 2011-2015.

3. Le potentiel d'intégration commerciale du Maroc dans la région UMA:

L'évolution de l'indice d'intensité du commerce¹ du Maroc avec les autres partenaires de la zone donne la tendance des échanges d'un produit et permet d'identifier, pour le cas du

¹L'indice de l'intensité du commerce consiste à comparer la part des exportations d'un pays envers un pays j dans les exportations totales du pays i, à la part des importations totales du pays j dans les importations totales mondiales. Si la valeur de l'indice est inférieure à l'unité, l'intensité des échanges est faible, entre 2 et 10, elle est modeste, au-delà de 10, l'intensité est grande.

Maroc, les produits présentant un poids relativement important dans ses échanges et qu'il serait intéressant de développer.

S'agissant des produits agricoles, le Maroc présente globalement un commerce relativement intensif sur les produits agricoles (sucres et confiseries, fruits, légumes et plantes, céréales et autres préparations et produits d'origine animale) bien que l'intensité de son commerce semble relativement plus avantagee par rapport aux autres pays de la région. Le Maroc a une position forte dans le commerce des produits agricoles dans le Maghreb et il entretient cependant une position dominante dans les produits « fruits, légumes, plantes » et « sucres et confiseries ». En revanche, les produits issus de l'agriculture pour lesquels l'Algérie représente un acteur relativement présent au sein du Maghreb, sont seulement les produits laitiers, les sucres et les confiseries.

En ce qui concerne les produits industriels, l'intensité du commerce intermaghrébin du Maroc est assez élevée dans de nombreux produits : cuirs, chaussures, machines non électriques, textiles, vêtements, machines électriques, produits chimiques, et produits de la pêche. Par contre, l'Algérie et la Libye sont avantagées seulement dans deux familles de produits notamment les produits chimiques et les produits pétroliers, avec un indice d'intensité du commerce qui dépasse 10 bien que l'intensité des échanges pour les autres familles de produits demeure faible.

Tableau 29: Indices d'intensité du commerce intermaghrébin (Moyenne 2010-2015)

Pays de l'UMA	Algérie	Libye	Maroc	Mauritanie	Tunisie
Produits agricoles					
Produits d'origine animale	0	0	5,91 (g)	DND	6,42 (g)
Produits laitiers	3,74 (h)	0	4,79 (h)	DND	5,27 (g)
Fruits, légumes, plantes	2,86	2,64	9,08 (s)	DND	7,86 (g)
Café, thé	0	0	4,76 (h)	DND	2,81
Céréales et autres préparations	3,21	3,38	7,01 (g)	DND	4,69 (h)
Oléagineux, graisses et huiles	3,48	1,49	4,59 (h)	DND	10,58
Sucres et confiseries	3,79 (h)	9,98 (g)	10,65 (s)	DND	5,49 (h)
Coton	2,42	0	2,26	DND	2,46
Autres produits agricoles	2,28	1,53	4,16 (h)	DND	5,42 (h)
Produits industriels					
Pêche et produits de la pêche	4,13(h)	3,69	7,14(g)	9,01(s)	6,01(h)
Métaux et minéraux	6,35(g)	2,14	3,52	0,78	3,59
Pétrole	13,24(s)	12,06 (s)	2,61	1,12	2,75
Produits chimiques	10,72(s)	5,26(h)	6,15 (g)	0,62	5,01(h)
Bois, papier, etc.	5,45 (h)	0	4,52(h)	0	2,79
Textiles	5,09 (h)	0	7,21(g)	0	7,52 (g)
Vêtements	2,14	2,24	6,42(g)	0	8,49(g)
Cuirs, chaussures, etc.	4,84 (h)	3,69	10,49(s)	0,63	7,74(g)
Boissons et tabacs	4,68(h)	1,32	7,39 (g)	nd	7,82(g)
Machines non électriques	5,42 (h)	5,79(h)	8,87(g)	1,02	8,69 (g)
Machines électriques	3,36	4,12(h)	6,69 (g)	0	6,62(g)
Matériel de transport	5,34 (h)	1,24	5,36(h)	0	5,23(h)
Autres produits manufacturés	4,17 (h)	3,36	6,64(h)	1,08	8,91(s)

Source : Rapport de l'UMA 2018, Données ICTTrademap(<https://www.trademap.org/Index.aspx>)

Note : La grille de lecture est suivante : En jaune, les produits historiques avec une intensité modeste (h : entre 4 et 6), en orange, les produits émergents (g: entre 6 et 9) et en vert, les produits stars (s: supérieur à 9) ; Pour la Libye, il s'agit de l'année 2010 ; DND : Données non disponibles.

Désormais, on peut constater que le Maroc et la Tunisie sont des concurrents directs sur plusieurs produits, principalement dans les produits agricoles et certains produits industriels, bien que le marché des produits énergétiques soit dominé par l'Algérie et la Libye.

Au vu de ce qui précède, notre analyse est parvenue à la conclusion que la région UMA dispose d'un potentiel important en ce qui concerne les ressources naturelles (pétrolières, agricultures, halieutiques, etc.), dont la population devrait pleinement récolter les bénéfices.

4. La mesure de concentration et de diversification des échanges entre le Maroc et les pays maghrébins: l'indice Herfindahl-Hirschmann (IHH)

L'analyse de l'évolution de l'indice Herfindahl-Hirschmann¹ de concentration des produits d'exportation et des degrés de concentration des produits dans la région du Maghreb montre que celle-ci demeure encore relativement élevée (signe de forte concentration), et que le Maroc a enregistré le meilleur score durant la dernière période par rapport aux pays de la région UMA. En d'autres termes, le Maroc s'est progressivement orienté vers une meilleure diversification de ses exportations. D'une part, cette performance est le résultat de l'impact favorable des choix stratégiques du Maroc pour créer de la valeur et s'intégrer de plus en plus

¹Voir le chapitre I pour avoir plus de détails sur l'indice HH.

dans la chaîne de valeur mondiale; d'autre part, elle est le résultat de mesures prises pour améliorer la compétitivité des industries d'exportation.

Tableau 30: Degrés de concentration des produits d'exportation (en indice de concentration)

Pays	2011		2012		2013		2014		2015	
	Global	UMA	Global	UMA	Global	UMA	Global	UMA	Global	UMA
Algérie	0,433	0,550	0,440	0,647	0,471	0,550	0,447	0,433	0,362	nd
Libye	0,168	0,158	0,162	0,116	0,155	0,103	0,159	0,100	0,163	nd
Maroc	0,796	0,634	0,824	0,650	0,790	0,567	0,753	0,619	0,640	nd
Mauritanie	0,165	0,130	0,152	0,099	0,149	0,095	0,146	0,082	0,141	nd
Tunisie	0,538	0,708	0,540	0,667	0,541	0,670	0,490	0,647	0,485	nd
Moyenne UMA	0,420	0,436	0,424	0,436	0,421	0,397	0,399	0,376	0,358	nd

Source : Rapport de l'UMA 2018, Données de la Cnuced (<http://unctadstat.unctad.org/FR/Index.html>)

Note : La base de données recense une valeur maximale de 261 groupes de produits échangés par pays dans la classification type pour le commerce international (révision 2). Seuls les produits ayant une valeur supérieure à 100 000 dollars américains, ou comptant pour plus de 0,3% des exportations (ou des importations) totales du pays, sont pris en compte.

Depuis 2011, le nombre moyen de produits exportés du Maroc vers les pays de l'UMA n'a cessé d'augmenter, ce qui est supérieur au nombre moyen de produits exportés du Maghreb vers le marché mondial. En conséquence, de nouveaux produits d'exportation pourraient être développés pour renforcer le commerce intérieur du Maghreb.

Tableau 31: Evolution du nombre de produits exportés

Pays	2011		2012		2013		2014		2015	
	Global	UMA	Global	UMA	Global	UMA	Global	UMA	Global	UMA
Algérie	117	45	124	46	119	45	114	43	109	dnd
Libye	98	19	98	30	95	32	99	31	91	dnd
Maroc	227	145	229	147	224	148	225	168	229	dnd
Mauritanie	65	9	58	15	51	10	62	18	75	dnd
Tunisie	217	159	220	170	218	177	218	190	211	dnd
Moyenne UMA	145	75	146	82	141	82	144	90	143	dnd

Source : Rapport de l'UMA 2018, Données de la Cnuced (<http://unctadstat.unctad.org/FR/Index.html>)

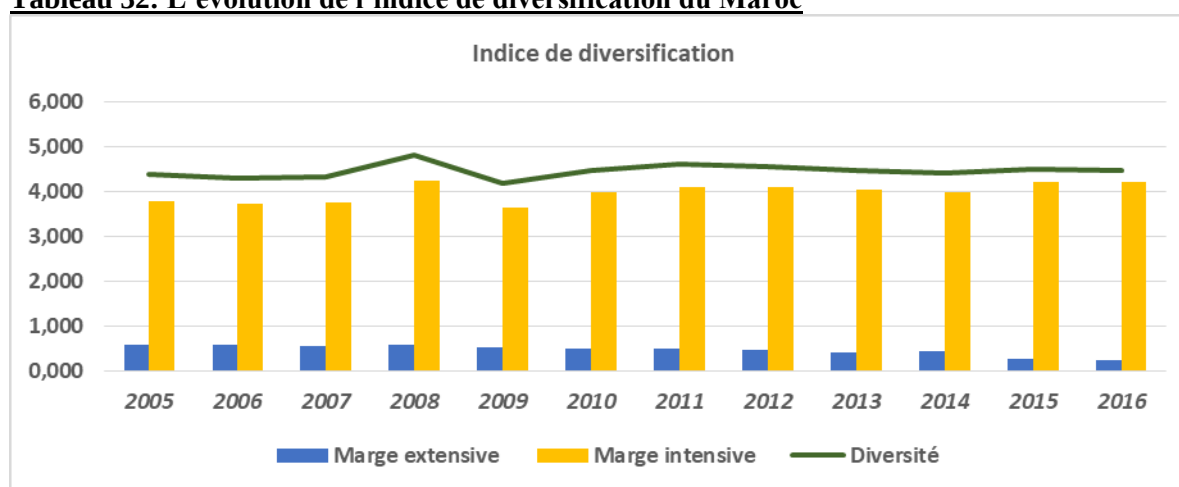
Ces évolutions demeurent néanmoins contrastées, avec une amélioration de la performance du Maroc qui s'est maintenu au-dessus de la moyenne régionale. Le Maroc a varié ses exportations en termes de nombre de produits autant sur le marché de l'UMA que sur le marché mondial. En revanche, les marchés d'exportations régionales qui demeurent relativement moins concentrés sont ceux de la Mauritanie, de la Libye et, à une échelle moindre de l'Algérie, en raison de leur faible nombre de produits d'exportations et leur relative concentration des exportations sur les matières premières.

Par ailleurs, et en dépit des efforts de diversification des échanges extérieurs, l'évolution de l'indice de diversification des exportations, qui mesure la convergence du commerce du

Maroc avec la structure mondiale des échanges, révèle les difficultés du Maroc à s'inscrire dans les tendances du commerce mondial.

En effet, le niveau de diversification des exportations au Maroc a presque stagné durant la dernière décennie. Même si le Maroc a réalisé des progrès important en termes de marge intensive (accroissement des exportations de biens classiquement vendus à des partenaires commerciaux traditionnels), ces derniers ne se sont pas traduits par la hausse de la diversification. Et pour cause, la baisse de la marge extensive (nouveaux flux d'échanges de nouveaux produits et/ou vers de nouveaux partenaires commerciaux) a neutralisé la hausse de la marge intensive.

Tableau 32: L'évolution de l'indice de diversification du Maroc



Source: Données de l'office des Changes, UMA, Calculs l'auteur

5. La spécialisation commerciale en termes d'avantages comparatifs révélés

L'analyse des Avantages Comparatifs Révélés¹ (ACR) du Maroc renforce les résultats issus de l'analyse de l'indice d'intensité du commerce. Cet indicateur permet non seulement d'analyser l'avantage comparatif en fonction des performances commerciales obtenues dans la spécialisation des produits, mais aussi de repérer les créneaux de produits porteurs.

L'examen du tableau ci-après révèle les conclusions suivantes: (i) le Maroc a un avantage comparatif intermaghrébin dans les acides phosphoriques, les transistors, le textile féminin et masculin et les conducteurs électriques, (ii) la Libye présente des avantages dans le

¹Pour rappel, l'indicateur est construit comme le rapport de la part d'un produit i dans les exportations totales d'un pays j à la part du même produit i dans les exportations mondiales. En termes d'interprétation, on peut dire qu'une valeur supérieure à 1 signifie que le poids du produit dans les exportations totales est plus important que celui de la moyenne mondiale. Un ACR supérieur à 1 montre que le pays a intérêt à développer le produit et à devenir exportateur net au niveau mondial.

pétrole, le pétrole léger distillé, le carburant pour avion, le méthanol et le propane, (iii) l'Algérie et la Libye se distinguent dans les produits énergétiques et chimiques, et l'Algérie, plus particulièrement, dans le gaz naturel, le propane, le carburant pour avion, ainsi que le nitrate d'ammonium, (iv) la Mauritanie dispose d'un avantage comparatif intermaghrébin dans les produits de la mer, ainsi que dans le fer et ses dérivés, (v) quant à la Tunisie, elle bénéficie d'un avantage comparatif intermaghrébin surtout dans les textiles, l'huile d'olive et le phosphate.

Tableau 33: Indice ACR sur les produits les plus exportés

Désignation	Algérie	Libye	Maroc	Mauritanie	Tunisie
Gaz naturel	24,37	3,22	-	-	-
Propane	25,93	-	-	-	-
Carburant avion	2,67	2,19	-	-	-
Nitrate d'Ammonium	117,67	-	-	-	-
Pétrole	-	10,57	-	-	-
Pétrole léger distillé	-	2,31	-	-	-
Méthanol	-	9,32	-	-	-
Acide phosphorique	-	-	409,01	-	-
Transistors	-	-	69,24	-	-
Textile féminin	-	-	18,82	-	23,81
Textile masculin	-	-	19,18	-	40,92
Conducteurs électriques	-	-	36,14	-	35,46
Huile d'olive	-	-	-	-	139,17
Phosphate	-	-	-	-	85,60
Fer	-	-	-	111,47	-
Poulpes et pieuvres	-	-	-	1059,43	-
Sardines	-	-	-	1244,29	-
Autres poissons	-	-	-	87,98	-
Dérivés du fer	-	-	-	36,24	-

Source : Rapport de l'UMA 2018, Données de la Cnuced (<http://unctadstat.unctad.org/FR/Index.html>)

(*) Calculs opérés pour les données disponibles de l'année 2015.

Grosso modo, les cinq pays de la région UMA disposent d'un potentiel très élevé et réunissent les conditions favorables pour s'intégrer dans les chaînes de valeurs mondiale qui articulent des objectifs de croissance intensive et extensive de la production notamment la proximité avec l'Union européenne, l'essor des secteurs de forte valeur ajoutée, l'essor des marchés intérieurs et africains, l'existence des capacités différenciées et fortes sur les tous secteurs économiques. Dans ce cadre, le choix d'une convergence régionale sur toute la sphère économique et financière devrait assurer une meilleure intégration des pays de la région dans les chaînes de valeur mondiales et valoriser les avantages concurrentiels des pays au niveau régional et mondial comme il pourrait faire de la région une championne du monde dans un ou plusieurs secteurs. En outre, bien que le degré élevé de protection commerciale pratiquée dans la région soit l'un des facteurs les plus importants qui freine les échanges entre les pays maghrébins, l'harmonisation des politiques commerciales (les règlements, les tarifs douaniers

et non douaniers, etc.), conditionnée par l'existence d'une zone de libre-échange dans la région, serait l'une des solutions de premier degré qu'on devrait mettre en place pour renforcer la convergence et la standardisation des mesures douanières.

Section 2- Evaluation des principaux indicateurs de compétitivité extérieure de l'économie marocaine

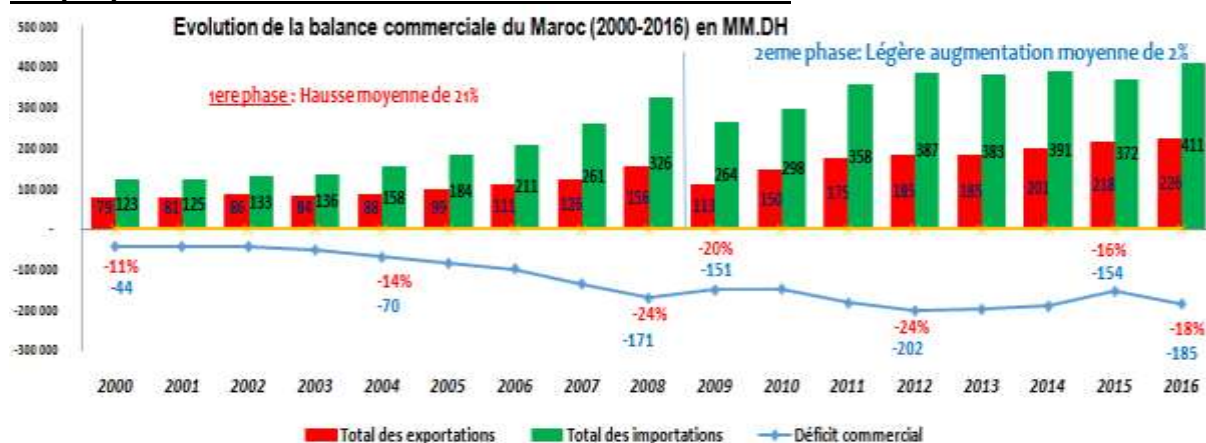
Au cours des dernières années, le Maroc a lancé plusieurs initiatives visant le renforcement de son niveau de compétitivité à l'échelle internationale, en s'appuyant sur le développement des nouveaux secteurs et la promotion des exportations.

Dans ce cadre, nous allons ici faire un bilan qui dresse le niveau de compétitivité atteint par le Maroc, en focalisant notre analyse sur l'évaluation des principaux indicateurs de compétitivité extérieure notamment: les échanges commerciaux, les métiers mondiaux, les transferts des MRE¹ et les recettes de voyage, les investissements directs étrangers, les réserves internationales nettes et le compte courant.

I. Tendances des échanges commerciaux des biens et services:

1. Evolution de la balance commerciale du Maroc:

Graphique 25: Evolution de la balance commerciale du Maroc



Source : Office des changes, Calculs l'auteur

Depuis 2000 jusqu'à 2016, le déficit de la balance commerciale globale a été multiplié par 4,2, en passant de 44 milliards de dirhams en 2000 à 185 milliards en 2016. En effet, cette évolution défavorable du solde commercial s'explique par un rythme de progression des

¹Marocains résidant à l'étranger

importations (+8,9% en moyenne entre 2000 et 2016) plus accéléré que celui des exportations (+7,5% en moyenne pour la même période).

Pour la première phase, le déficit commercial est passé de 44 MM.DH en 2000 à 171 MM.DH en 2008, soit une hausse moyenne de 21%/an. En outre, le déficit de la balance commerciale globale au cours de cette période a été multiplié par 4 et cela est dû aux effets de l'augmentation des importations avec un rythme de progression (+13,6% en moyenne entre 2000 et 2008) plus accéléré que celui des exportations (+8,9% en moyenne pour la même période).

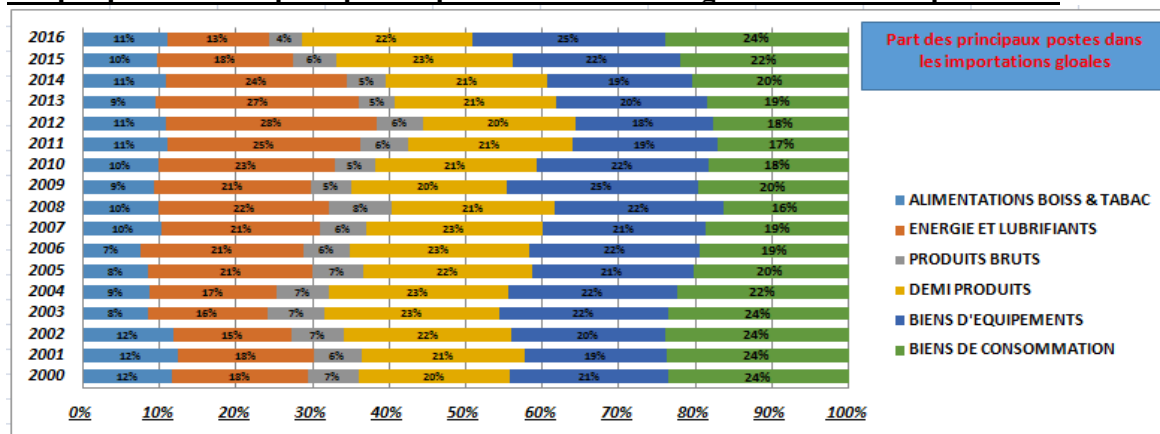
Quant à la deuxième phase, la balance commerciale a enregistré une dégradation de l'ordre de 18% au cours de la période 2009-2016 passant de -151 MM.DH à -185 MM.DH, soit une hausse annuelle moyenne de 2%. A noter que le déficit commercial a atteint son pic en 2012, soit -202MM.DH, sous l'effet du renchérissement des cours du pétrole sur le marché international (effet prix, 112 \$/baril). Mais à partir de l'année 2013, le déficit de la balance commerciale a enregistré une amélioration significative grâce à la bonne performance des Métiers Mondiaux du Maroc et à la baisse de la facture énergétique, atteignant 185 MM.DH en 2016 contre 202 MM.DH en 2012, soit une amélioration de 17 MM.DH ou 8,5%.

A cet égard, l'analyse de la balance commerciale du Maroc au cours des deux dernières décennies fait ressortir que la Maroc n'a jamais atteint la phase dans laquelle le niveau des exportations dépasse celui des importations. Cette fragilité de la balance commerciale liée notamment à la : (i) dépendance aux importations, (ii) concentration sur des produits à faible niveau technologique et faible valeur ajoutée, (iii) concentration des exportations en termes de produits et de marchés et (iv) contribution négative des accords de libre-échange à la balance commerciale.

2. Les principaux postes qui contribuent à l'augmentation des importations:

Les importations marocaines vis-à-vis de ses partenaires commerciaux sont passées de 122 MM.DH en 2000 à 410 MM.DH en 2016, soit une croissance de 235%, avec une moyenne annuelle de 8,9%. Cette forte augmentation s'explique notamment par des effets structurels et d'autres conjoncturels.

Graphique 26: Principaux postes qui contribuent à l'augmentation des importations



Source : Office des changes, Calculs l'auteur

a) Effets structurels:

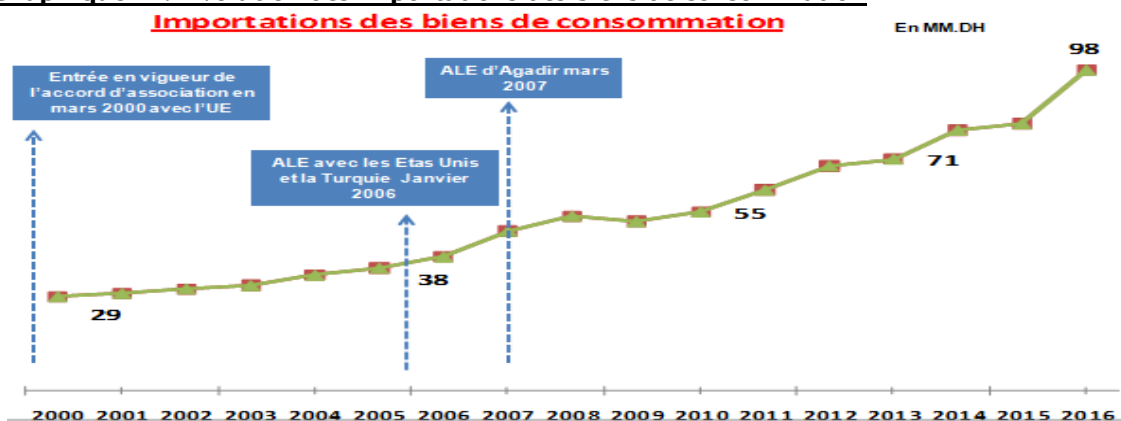
Comme le montre la figure ci-dessous, il correspond à la part des principaux postes dans les importations globales du Maroc, montrant qu'une grande partie des biens importés sont de nature incompressible, en particulier les biens d'équipement, les biens de consommation et l'énergie, de sorte que la marge de manœuvre pour les réduire est encore limitée.

En moyenne, pendant les 16 dernières années, plus de 60% des importations globales du Maroc se représentent par les demi produits (22%; Ex. les composants électroniques, les produits chimiques, les matières plastiques artificielles), les biens de consommation (21%; près de 50% de ces biens correspondent à des produits de Textile, médicaments, voitures de tourisme, parties et pièces détachées pour voitures) et les biens d'équipements (21%, Ex. les biens d'équipements agricole et industrielle). A ajouter que les importations alimentaires sont constituées à hauteur de 70% de produits de première nécessité tels que céréales, sucre, thé et beurre.

Certes, la forte domination des biens d'équipements et des demi-produits dans les importations globales est le résultat de la dynamique économique que le Maroc ait connu au cours de ces dernières décennies. C'est le résultat notamment (i) de l'effet de l'impact d'un certain nombre de mesures de relance des investissements engagés au cours des dernières années et de modernisation du secteur manufacturier, (ii) de la hausse de la capacité de production du secteur automobile particulièrement celle de l'usine Renault/Maroc, et (iii) du renforcement des importations effectuées dans le cadre de la sous-traitance en particulier pour le secteur du textile et d'habillement.

Cependant, les importations incompressibles (énergie, biens d'équipement, produits semi-finis, etc.) représentent une part importante des importations totales car ce sont principalement des intrants et des facteurs de production.

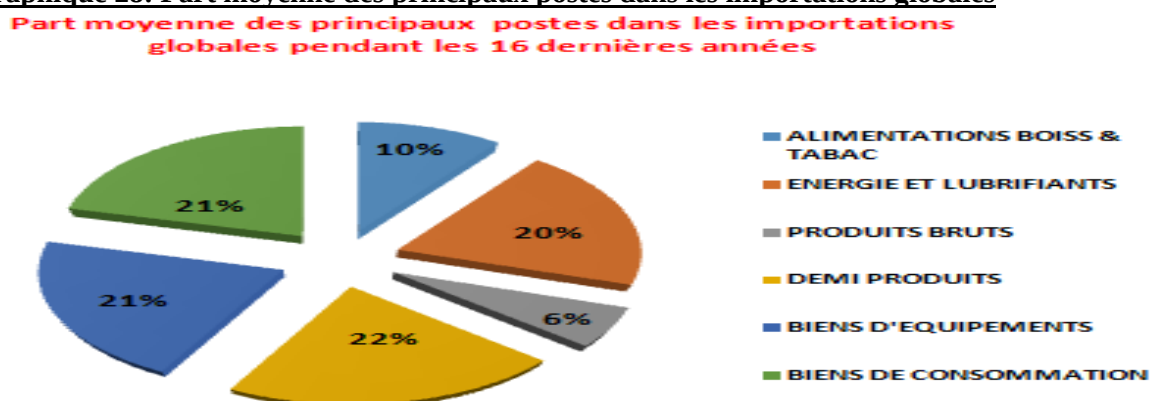
Graphique 27: Evolution des importations des biens de consommation



Source : Office des changes, Calculs l'auteur

En outre, un autre facteur de fragilité qui explique l'augmentation du rythme des importations des biens de consommation est notamment l'accélération du processus de démantèlement tarifaire par le Maroc dans le cadre du respect ses engagements au titre des Accords de Libre Echange. Il est à signaler que l'année 2003 a marqué le début du démantèlement tarifaire dans le cadre de l'accord d'association avec l'Union européenne pour les importations des produits finis de consommation fabriqués localement. Par conséquent, les ALE peuvent être considérés comme cause pour justifier le déficit de la balance commerciale du Maroc.

Graphique 28: Part moyenne des principaux postes dans les importations globales



Source : Office des changes, Calculs l'auteur

b) Effets conjoncturels:

Les facteurs liés à la conjoncture internationale qui contribuent à l'augmentation des importations totales du Maroc notamment l'énergie et les produits céréaliers. A noter que le Maroc est fortement dépendant de l'extérieur en matière d'énergie (95% de ses besoins), ce qui

rend sa balance commerciale plus fragile vis-à-vis de la variation des prix du pétrole dans le marché mondial.

Graphique 29: Evolution des importations des produits énergétiques en M.Dhs



Source : Office des changes et Bloomberg, Calculs l'auteur

Au cours de la période 2000-2012, le déficit de la balance commerciale globale a été multiplié par 4,6 en passant de 43,71 milliards de dirhams en 2000 à 202 milliards en 2012. Cette évolution défavorable du solde commercial s'explique par une forte progression des importations résultant de la forte hausse des factures énergétiques¹ et céréalières. Il est à signaler que l'augmentation de la facture énergétique de 18% en 2012, soit 50% de la dégradation de la balance commerciale attribuable à l'effet prix à hauteur de 90%, lequel le prix du Brent a passé de 27,5 \$/Bl en 2000 à 112 \$/Bl en 2012, soit une progression annuelle de 18%. En revanche, au cours de la période 2013-2016, le prix en dollars du baril de pétrole a marqué une baisse forte, passant de 112 \$/Bl en 2012 à 44 \$/Bl en 2016, soit le niveau le plus bas depuis 2004. Cette situation favorable explique la tendance baissière des importations énergétiques au cours de la même période et, par conséquent, l'allègement significativement du déficit de la balance commerciale.

Graphique 30: Evolution des importations des produits céréalières en Millions Dirhams



Source : Office des changes et Bloomberg, Calculs l'auteur

¹Une hausse de 1 dollar du prix du pétrole=> une hausse de la facture énergétique de près de 1 MMDH.

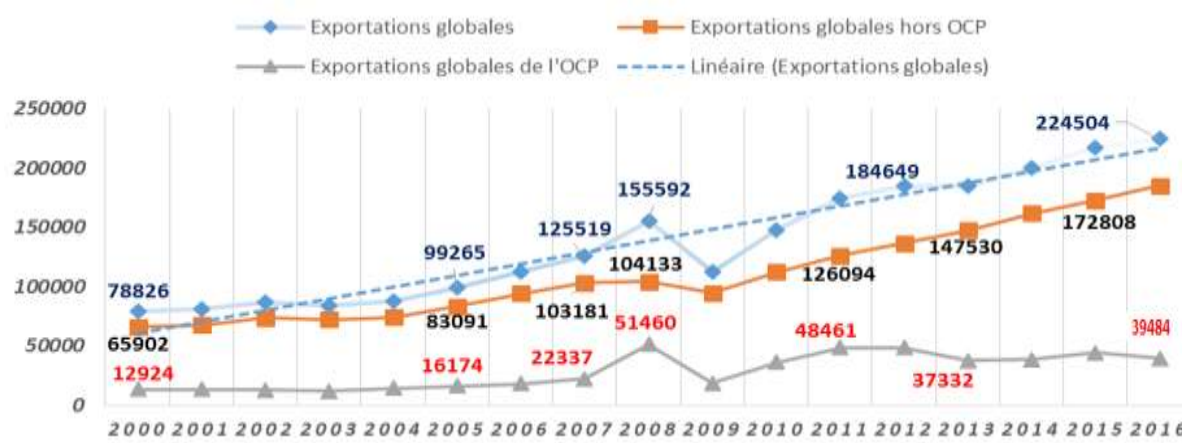
En ce qui concerne les importations céréalières, leur comportement s'est inscrit à la hausse au cours de la période 2000-2016. En moyenne, elles ont en effet grimpé de 13% par an suite (i) aux effets de la sécheresse, (ii) à l'adoption du système de restitution (subvention des importations à travers la prise en charge par l'Etat de l'écart entre le prix de revient et le prix cible fixé) incitant les importateurs à constituer leur stock de blé et (iii) à l'incapacité des producteurs nationaux de satisfaire les besoins de la population en matière du blé. Quant aux années 2003, 2006, 2009, 2013 et 2015, le rythme des importations céréalières a enregistré une chute significative sous les effets des conditions climatiques favorables enregistrées durant ces années impactant significativement le volume des importations des céréales.

A noter que l'aggravation de la facture céréalière est attribuable essentiellement à l'effet prix : les prix du blé sont passés de 112 \$/T en 2000 à 290 \$/T en 2016, soit une augmentation de 159% au cours de cette période.

3. L'évolution des exportations globales du Maroc:

Le graphique ci-dessous affiche l'évolution des exportations marocaines, y compris celles de l'OCP, entre la période 2000-2016.

Graphique 31: Evolution des exportations globales du Maroc en Millions Dirhams



Source : Office des changes, Calculs l'auteur

L'examen de ce graphe montre que les exportations globales du Maroc ont enregistré une bonne tendance au cours des deux dernières décennies, passant de 79 MM de DH en 2000 à 224 MM de DH en 2016. Cette bonne performance des exportations s'explique essentiellement par la hausse des exportations hors OCP, passant de 66 MM à 173 MM de DH au cours de la même période tirées notamment par les nouveaux métiers du Maroc. Concernant les exportations globales de l'OCP, ces dernières ont connu aussi une hausse durant la même

période, passant de 13 MM de DH à 40 MM de DH, en relation avec le repositionnement stratégique du groupe OCP.

A noter que le poids des exportations des phosphates et dérivés (Engrais et Acide phosphorique) dans la dynamique des exportations nationales est important mais reste encore faible par rapport à celle des exportations hors OCP.

Il convient d'ajouter, toutefois, que la bonne performance des exportations hors OCP enregistrée durant la période 2000-2016, tirée essentiellement par la hausse des exportations notamment des produits alimentaires (agrumes, primeurs, produits de la pêche, etc.), passant de 17 MM.DH à 46 MM.DH. De plus, et à partir de 2008, les exportations nationales ont été renforcé par l'ouverture du Maroc sur les métiers notamment les secteurs automobile, aéronautique, électronique et industrie pharmaceutique.

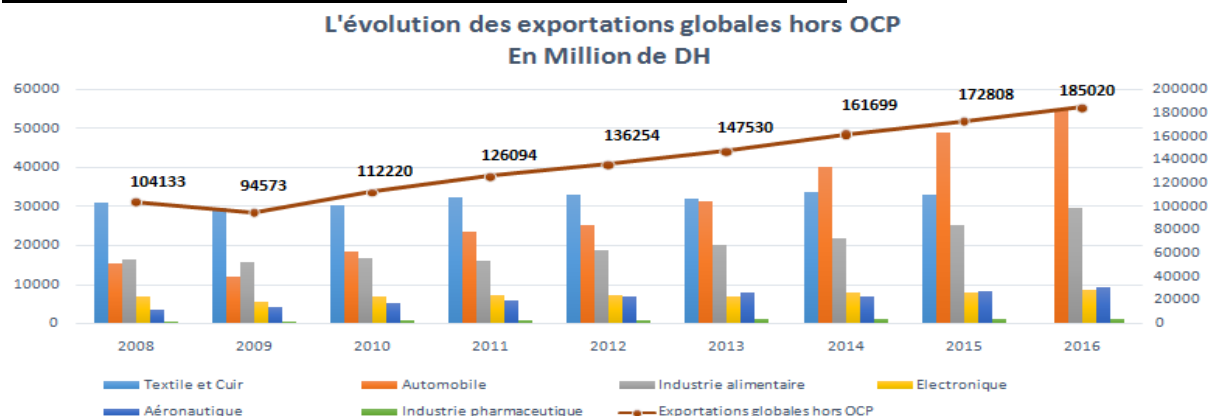
Graphique 32: Evolution des exportations de marchandises globales du Maroc en Millions Dirhams



Source : Office des changes, Calculs l'auteur

Ainsi, d'après la figure ci-après, on peut marquer une croissance significative des exportations de produits à forte intensité technologique liés aux secteurs émergents, en particulier l'automobile, dont la part a plus que doublé entre 2012 et 2016.

Graphique 33: Evolution des métiers mondiaux du Maroc(MMM) :



Source : Office des changes, Calculs l'auteur

En effet, le comportement des métiers mondiaux pendant les dix dernières années affiche une tendance haussière dont les exportations globales hors OCP ont enregistré une hausse de 96%, passant de 104 MM.DH en 2008 à 185 MM.DH en 2016, attribuable principalement aux exportations des secteurs automobile (+43 MM.DH ou 208%), aéronautique (+7,5 MM.DH ou 208%), et industrie alimentaire (+16 MM.DH ou 98%).

A noter que le secteur automobile est devenu, en 2014, le 1er secteur exportateur, devançant ainsi les secteurs exportateurs traditionnels (les phosphates et dérivés et le textile et cuir) et que ses exportations sont devenues le principal pourvoyeur de devises.

Il convient d'ajouter que l'automobile est un secteur toujours en plein essor au Maroc, qui ne cesse d'aiguiser l'appétit des opérateurs mondiaux de cette industrie porteuse à venir s'installer dans le Royaume et à tirer profit des potentiels énormes dont il regorge.

Statistiquement parlant, en 2016, la production des usines du Groupe Renault Maroc a atteint 345.000 unités. L'usine Renault-Nissan de Tanger a produit 273.176 véhicules, dépassant ainsi la barre de 800.000 depuis le démarrage de ses activités en 2012. L'usine de Casablanca Somaca a, quant à elle, produit 71.824, célébrant ainsi la sortie de son 500.000ème véhicule produit depuis 2005, année où le Groupe Renault est devenu actionnaire majoritaire de l'usine.

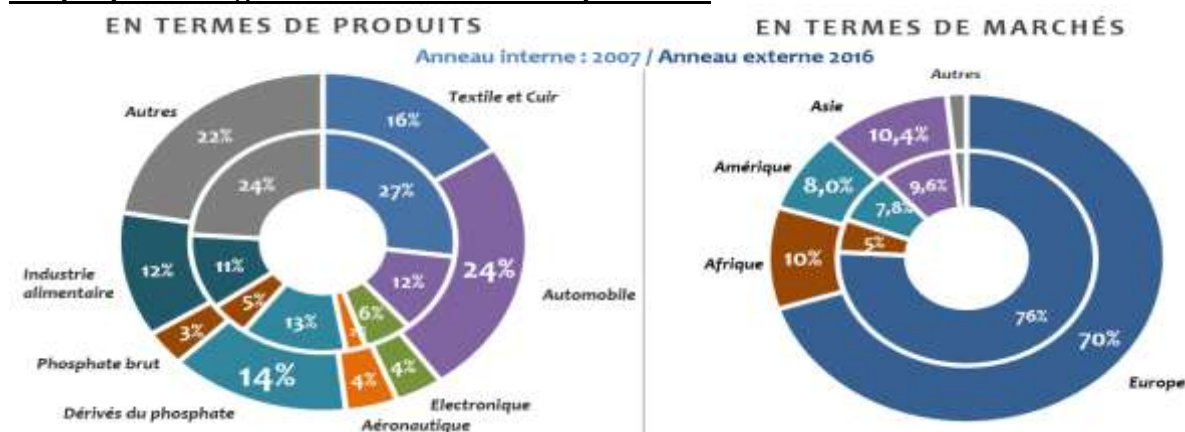
Graphique 34: Evolution de la production des usines du Groupe Renault au Maroc



Source : Données du MEF, Calculs l'auteur

Au niveau des exportations, le volume global a atteint 303.892 véhicules en 2016 contre 256.537 en 2015 dont 252.981 véhicules exportés de l'usine de Renault-Nissan de Tanger, soit 93% de la production et 50.911 véhicules de l'usine Renault de Casablanca, soit 71% de la production de la Somaca. Les principales destinations de ces exportations sont la France, la Turquie et l'Espagne.

Graphique 35: Degré de diversification des exportations



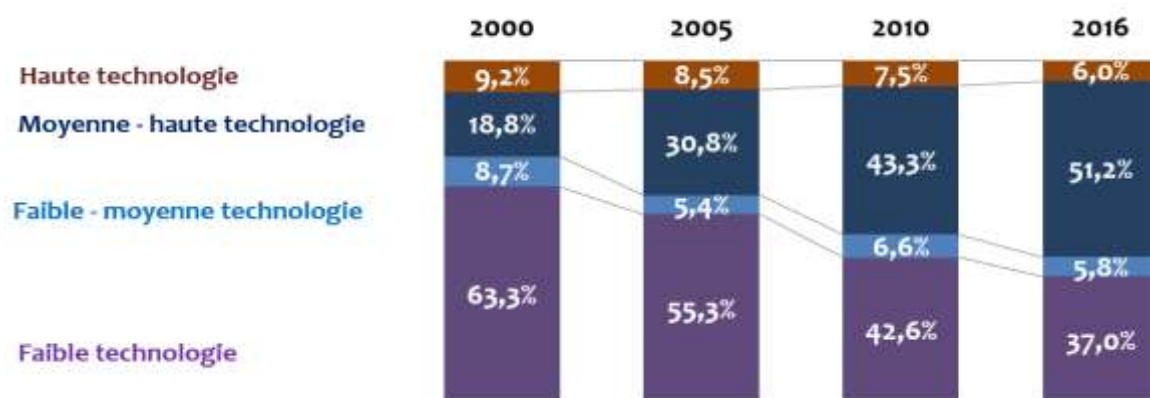
Source : Office des changes, Calculs l'auteur

L'examen de la figure ci-dessus révèle que :

- ❖ Les parts de l'automobile et de l'aéronautique ont doublé entre 2007 et 2016 ;
- ❖ L'augmentation de la part des exportations des dérivés des phosphates, à plus forte valeur ajoutée, au détriment des phosphates bruts.
- ❖ La consolidation des parts de marché en Afrique, en Asie et en Amérique.

En outre, l'analyse de l'intensité technologique des exportations marocaines montre une évolution importante de la structure de la composition technologique des exportations manufacturées entre 2000 et 2016. Ainsi, la part des produits à moyenne haute technologie est passée de 19% à 51% au détriment des produits à faible technologie qui ont baissé de 63% à 37%.

Graphique 36: Intensité technologique des exportations marocaines



Source : Office des changes, FMI, OMC, Calculs l'auteur

Il convient de mentionner que cette bonne performance est le fruit des réformes ambitieuses lancées par le Maroc pendant les dix dernières années notamment la mise en œuvre des écosystèmes dans le cadre de la stratégie d'accélération industrielle.

4. L'évolution de la balance des services¹ :

La balance commerciale mesure la différence entre les ventes de marchandises (exportations) et achats (importations) effectué par un pays dans une période donnée. Si l'on tient compte également des opérations sur les services, comme les frais de transports, les commissions bancaires, les frais d'assurances, les achats et vente de brevets ou les versements de redevances, on obtient alors la balance des biens et services. Elle inclut aussi les dépenses des touristes, et les paiements de salaires, d'intérêt et de dividendes à des étrangers ou de la part d'étrangers.

La dynamique active de la balance des services joue un rôle déterminant dans le rétablissement de la balance commerciale des biens et services et, donc dans la soutenabilité de la balance des paiements.

A cet égard, cette sous partie est consacrée à analyser l'évolution de la balance des services, par rubrique, pour savoir la tendance de son comportement pendant les deux dernières décennies.

¹Appelée quelquefois balance des invisibles en raison de leur nature immatérielle et est étroitement liée au secteur tertiaire.

Graphique 37: Evolution de la balance des services en Milliards de DH et ses principaux postes



Source : Office des changes, Calculs l'auteur

L'examen de la représentation graphique ci-dessus affiche un niveau favorable de la balance des services qui est passé de 12 MM.DH en 2000 à 67 MM.DH en 2016. Cette progression significative de la balance des services s'explique principalement par la forte hausse des recettes passant de 32 MM.DH à 151 MM.DH au cours de la même période, soit une augmentation de 367%. En outre, cette augmentation favorable des recettes est attribuable en grande partie à la hausse remarquable des recettes provenant des voyages et d'autres services notamment service de communication, redevance et droit de licence et autres services aux entreprises. Quant aux rubriques de transport, de services d'assurance, des transactions gouvernementales (y compris les redevances de gazoduc), leur contribution dans la balance des services reste encore plus modeste et quasiment nulle pour certaines rubriques comme le service d'assurance.

II. Transferts des MRE¹&Les recettes de voyages:

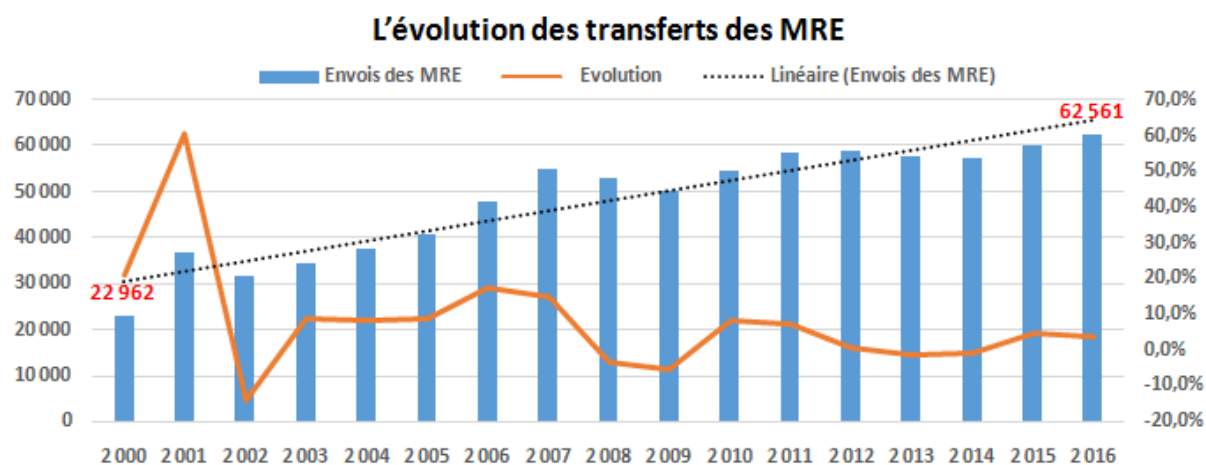
Ces deux postes de recettes ont des retombées fortes sur l'équilibre de la balance des paiements et ont un rôle déterminant en matière d'alimenter le déficit de la balance commerciale du pays.

En effet, les transferts des MRE et les recettes de voyages restent une source particulièrement importante et stable de capitaux privés pour notre pays, et ils contribuent à maintenir l'équilibre de la balance des paiements.

¹Les marocains résidant à l'étranger.

1. Transferts des MRE:

Graphique 38: Evolution des transferts des MRE en Million de DH



Source : Office des changes, Calculs l'auteur

L'examen du graphe ci-avant montre que les recettes des MRE, qui sont un poste très réussi de la balance courante, évoluent d'une manière régulière, passant de 23 MM.DH en 2000 à 63 MM.DH en 2016. Cette bonne performance grâce aux mesures prises en faveur des MRE (comptes en dirhams convertible etc.), au rétablissement de l'économie de l'Union Européen (principale zone d'accueil des MRE), à la réduction des coûts de transfert¹, à la mise en place des instruments de mobilisation de l'épargne des MRE, à l'appréciation de la contribution des MRE au développement économique, social et humain du Maroc et à l'appréciation de la contribution de l'épargne des MRE au financement de l'économie solidaire.

L'importance croissante des transferts des MRE dans l'économie marocaine peut être appréhendée à travers l'analyse du tableau ci-dessous:

Tableau 34: Poids des transferts des MRE dans l'économie marocaine

Poids des transferts des MRE dans l'économie marocaine	2000-09	2010-16
Moyenne annuelle des transferts MRE (En MM.DH)	41,0	58,5
En % du PIB	7,6%	6,7%
En % des recettes courantes	18,1%	16,5%
En % du déficit commercial	45,7%	33,3%
En % des IDE	253%	172%
En % de l'épargne nationale	21,8%	24,4%

Source : Office des changes, Calculs l'auteur

En termes d'interprétation, on peut constater que:

¹A titre d'information, selon le rapport de la Banque Mondiale sur les migrations et le développement intitulé " Migration and Development Brief ", le coût des envois des marocains résidents à l'étranger varie selon les pays hôtes. En 2015, le coût moyen du transfert de 500 \$US se maintient à près de 4,5% de la valeur de la transaction. Ce coût est de 4% pour l'Espagne, 4,2% pour la Belgique et l'Italie, 5,2% pour l'Allemagne, et 5,7% pour la France.

- ❖ Les transferts des MRE représentent 6,7% du PIB au cours de la période 2010-2016 ;
- ❖ Les transferts des MRE ont permis de couvrir environ 33,3% du déficit commercial au cours de cette période;
- ❖ Les transferts des MRE représentent près de 16,5% des recettes courantes au cours de la période 2010-16;
- ❖ La part des transferts des MRE dans l'épargne nationale a été de 24,4% au cours de la période 2010-16.

Il est important de remarquer que les transferts des marocains résidant à l'étranger (MRE) jouent un rôle déterminant dans l'économie marocaine contribuant dans la consolidation de la position extérieure du Maroc et assurant le développement de l'épargne nationale à travers l'accroissement des dépôts bancaires auprès des banques commerciales¹ (contribuant à augmenter la liquidité de l'économie et à renforcer les ressources du système bancaire). En outre, le volume des transferts des MRE dépend d'un certain nombre de facteurs démographiques et sociologiques, tels que (i) le nombre de marocains résidant à l'étrangers, (ii) la situation économique et sociale des émigrés, comme il dépend de facteurs économiques et financiers notamment la situation économique des pays d'accueil et les incitations financières au niveau du pays d'origine.

2. Les recettes de voyages:

Les recettes de voyages sont une ressource à haut potentiel pour l'économie marocaine. Statistiquement parlant, ces recettes ont progressé de 8%/an pendant les deux dernières décennies pour dépasser la barre de 60 milliards de dirhams en s'établissant à 64,2 milliards de dirhams en 2016 contre 21,6 en 2000.

Tableau 35: Les recettes de voyages

	2000-2016
Moyenne annuelle des recettes de voyages(En MM.DH)	48,5
En % du PIB	7%
Evolution en %	8%
En % du déficit commercial	44,0%

Source : Office des changes, Calculs l'auteur

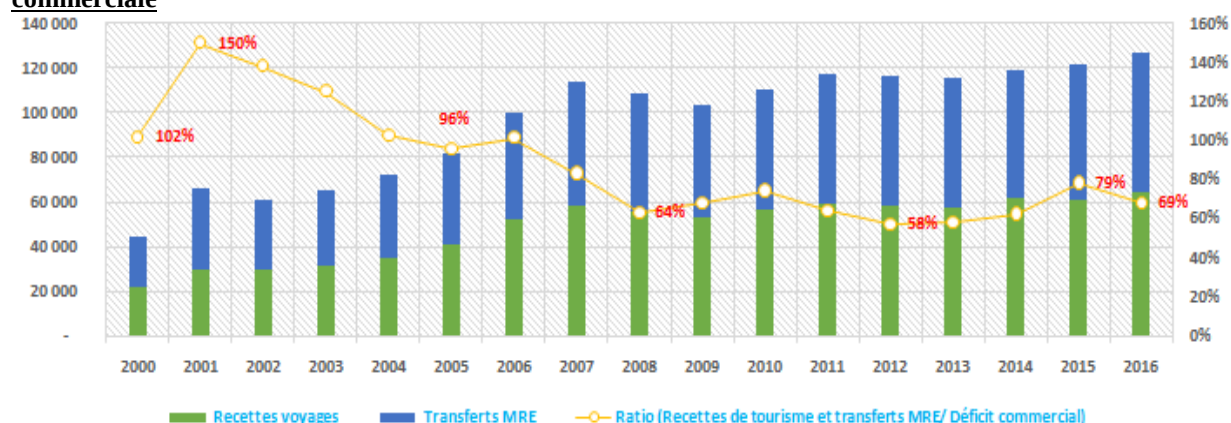
L'importance croissante des recettes de voyages dans l'économie marocaine peut être appréhendée à travers l'analyse du tableau ci-dessus :

¹Les transferts des MRE est placée auprès des banques commerciales marocaines sous forme de dépôts à vue et à terme.

- ❖ les recettes de voyages représentent 7% du PIB au cours de la période 2000-2016 ;
- ❖ les recettes de voyages ont permis de couvrir environ 44% du déficit commercial au cours de cette période ;
- ❖ les recettes de voyages ont enregistré une hausse moyenne de 8% au cours de la période 2000-2016.

En ce qui concerne la part total des transferts des MRE et des recettes de voyages dans le déficit commerciale, la représentation graphique ci-après montre que ces deux postes de recettes ont permis de couvrir, en moyenne, 88% du déficit commercial pendant la période 2000-2016. Sachant que le pic a été atteint en 2001 couvrant à peu près de 150% du déficit de la balance commerciale.

Graphique 39: Evolution de la part total des transferts des MRE et des recettes de voyages dans le déficit commerciale



Source : Office des changes, Calculs l'auteur

Cette bonne performance s'explique essentiellement par l'amélioration de l'environnement économique au niveau des pays de la zone euro, d'une part et , d'autres part, par la bonne conjoncture du secteur touristique suite à l'adoption des stratégies sectorielles, notamment vision 2013 et vision 2020, visant à valoriser les ressources naturelles et l'identité culturelle du Maroc et à offrir une animation riche, variée et complémentaire aux infrastructures touristiques de base afin de développer l'attractivité des territoires touristiques .

III. Investissements directs étrangers¹ :

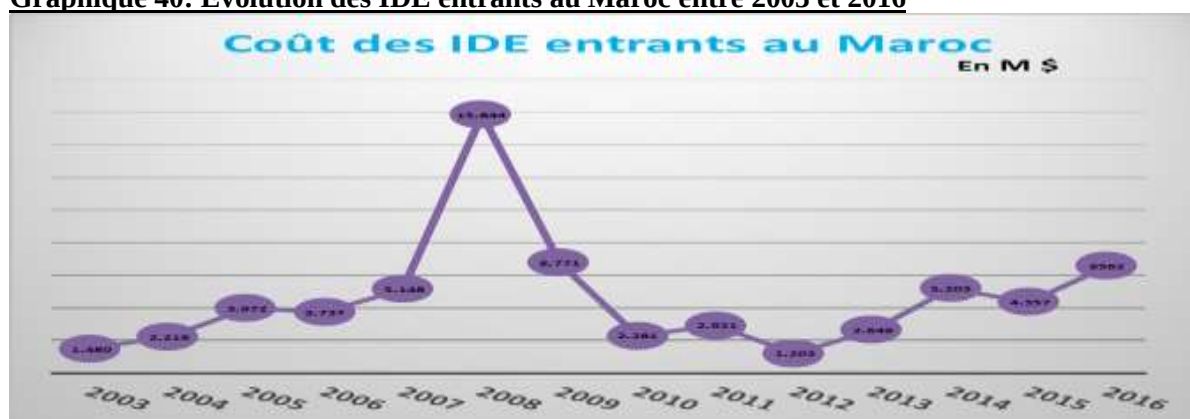
Le sujet d'attractivité des investissements directs étrangers (IDE) constitue toujours un sujet d'intérêt continu pour les pays d'accueil. En effet, les IDE constituent un facteur

¹Les flux d'investissements directs entre le Maroc et le reste du monde sont recensés dans la Balance des Paiements, sous la rubrique "Investissements Directs". Ils recouvrent les IDE des entreprises marocaines à l'étranger et les

déterminant dans le renforcement de la compétitivité et ce, à travers la création des opportunités d'emploi, la promotion de la chaîne productive, le transfert de connaissance et des technologies vers les pays d'accueil et l'incitation du gouvernement à mettre en œuvre des réformes structurelles en faveur d'améliorer son climat des affaires.

A cet égard, le Maroc a entrepris une série de réformes économiques à partir des années 2000 pour moderniser son économie en faveur d'attirer plus d'IDE et d'augmenter sa participation à la chaîne de valeur mondiale.

Graphique 40: Evolution des IDE entrants au Maroc entre 2003 et 2016



Source : FDI Intelligence From The Financial Times, Calculs l'auteur

L'analyse de la dynamique des IDE fait ressortir que les IDE entrants au Maroc ont enregistré une tendance à la hausse presque tout au long de la période, passant de 1,4 MM.\$ en 2003 à 7 MM.\$ en 2016, à l'exception de l'année 2012 où les IDE ont enregistré une tendance à la baisse par rapport à 2003. Curieusement, au milieu de la crise financière mondiale de 2008, le Maroc a enregistré son plus haut sommet en investissement de capitaux d'IDE (15 MM.\$), avec un taux de croissance de 970 % par rapport à 2003. A noter que les IDE entrants ont enregistré une progression significative à partir de l'année 2013 suite au démarrage de la production du groupe bombardier (dont l'investissement porte sur un montant de 200 M.\$US) et l'ouverture d'une 2ème ligne de production de l'usine Renault-Tanger portant sa capacité à 340 000 voitures/an.

IDE des entreprises étrangères au Maroc. Ils constituent le premier poste du compte financier de la Balance des Paiements.

Figure 6: La répartition des coûts des IDE entrants au Maroc selon les secteurs d'activité et par région (En M.\$) entre 2012 et 2016



Source : FDI Intelligence From The Financial Times, Calculs l'auteur

Ainsi, entre 2012 et 2016, les IDE au Maroc sont principalement concentrés dans trois activités commerciales, tels que (i) Energie renouvelables, (ii) Immobilier et (iii) Automobile. Les secteurs de destination ne sont pas les seuls à être concentrés, mais les régions (les pays) d'origine le sont aussi. A noter que l'Europe, à elle seule, représente 47,4 % des IDE entrant au Maroc. L'Asie est la deuxième région qui investit au Maroc, avec un investissement de 4 MM.\$, soit une part de 20%, puis la région du Moyen orient qui vient au troisième rang avec un investissement de 3 MM.\$.

Figure 7: La répartition par pays des coûts des IDE entrants et Principales sociétés d'investissement au Maroc entre 2012 et 2016



Source : FDI Intelligence From The Financial Times, Calculs l'auteur

Le Maroc a attiré 349 projets d'IDE de 2012 à 2016, ce qui a entraîné des investissements en capital de 20 milliards dollars, ainsi que 289 entreprises étrangères installées au Maroc. L'étroite relation économique entre le Maroc et l'Europe est confirmée par la proportion des investissements en capitaux qui proviennent de pays européens, mais aussi par la proportion de projets d'IDE. Sur un total de 20 milliards dollars investis, environ 8MM.\$ proviennent de la France, l'Espagne, l'Italie, le Danemark et le Royaume Uni, ce qui représente 41 %. Au sein de ce groupe, la France est le pays qui contribue le plus aux investissements de capitaux d'IDE avec 4 milliards \$, soit 43 % du groupe des pays européens et 18 % du montant

total. De même, sur un total de 349 projets, 162 – c'est-à-dire 46% - proviennent des pays européens.

L'Asie vient ensuite en termes de capitaux investis dont la Chine et le Japon ont investi collectivement 3,8 milliards dollars, ce qui représente environ 19% de l'ensemble des investissements en capitaux d'IDE. Le nombre total de projets où sont impliqués ces pays asiatiques représente 7% du nombre total de projets d'IDE ; la Chine est le premier investisseur au sein de ce groupe de pays avec un montant d'investissement de 2,8 milliards dollars. Ainsi, les pays du Proche-Orient – Émirats Arabes Unis – constituent le troisième groupe qui investit le plus au Maroc, bien qu'ils représentent 16% du nombre total de projets. Comme on peut l'observer, les États-Unis représentent 9% des investissements en capitaux, avec un portefeuille diversifié de 49 projets d'IDE.

D'après ce qui précède, on peut constater que le potentiel du marché intérieur du Maroc a connu une croissance reflétant le degré de confiance des investisseurs étrangers sur le Maroc. Cette bonne perspective est le fruit d'une série de réformes économiques qu'ont été entreprises par le Maroc depuis les années 2000 à savoir : (i) le recours à la privatisation massive d'entreprises publiques, (ii) le développement d'infrastructures (port de Tanger-Med), (iii) le renforcement de la qualité des institutions (constitution 2011), (iv) la protection des droits de propriété, (v) l'adoption de la « Charte d'investissement, (vi) la mise en œuvre d'un nouveau Code général des impôts, etc. Une autre action importante menée par le Maroc pour attirer des investissements étrangers a été de conclure des Accords de libre-échange (ALE) ciblés, et cela avec ses principaux partenaires commerciaux, afin de développer le commerce et les investissements.

IV. Niveau des réserves de change : Méthodologie de calcul & Evolution

Conformément à la définition du Manuel de la Balance des Paiements du FMI, 6ème édition, « les réserves internationales d'un pays se composent des avoirs extérieurs qui sont à la disposition immédiate et sous le contrôle des autorités monétaires et qui leur permettent de financer directement les déséquilibres de la balance des paiements, de régulariser indirectement l'ampleur de ces déséquilibres au moyen d'interventions sur le marché des changes et de parer à d'autres besoins ».

Conformément à cette définition, les réserves internationales sont composées:

- ❖ des avoirs en or monétaire et en DTS¹,
- ❖ des avoirs en devises convertibles.

Les autres actifs extérieurs sont constitués des autres créances sur les non-résidents hors réserves internationales. Il s'agit principalement des titres de participation et de la souscription de la Banque au capital du Fonds Monétaire Arabe (FMA).

Pour ce qui est des engagements extérieurs de la banque centrale, ils comprennent les engagements en devises à court terme de la Banque à l'égard des non-résidents, ainsi que les autres engagements extérieurs.

Il convient de signaler, qu'en plus des avoirs extérieurs nets, les réserves internationales nettes font également l'objet d'un calcul. Ces dernières sont définies comme étant des « avoirs de réserve nets des actifs de réserve en engagements à un moment donné, lesdits avoirs et engagements représentent les créances immédiatement mobilisables et les engagements à court terme des autorités monétaires envers les non-résidents ».

1. La méthodologie de calcul du niveau des Réserves Internationales Nettes (RIN):

Les réserves internationales nettes (RIN) sont constituées des avoirs officiels de réserve diminués des engagements extérieurs à court terme:

<u>Calculs des RIN</u>
Avoirs officiels de réserve (1)
Or Monétaire
Monnaies Étrangères
Dépôts et Titres inclus dans les réserves officielles
Position de réserve au FMI
Avoirs en DTS
Engagements extérieurs à CT (2)
Réserves Internationales Nettes (3)= (1) –(2)

¹Le Droit de tirage spécial (DTS) a été créé par le FMI en 1969 comme avoir de réserve international complémentaire dans le cadre du système de parités fixes de Bretton Woods. Tout pays adhérent au système devait disposer de réserves officielles — avoirs en or de l'État ou de la banque centrale et devises largement acceptées — qui pouvaient servir à racheter sa monnaie nationale sur les marchés des changes internationaux, au besoin, pour maintenir son taux de change. À noter que la valeur du DTS repose sur un panier de cinq grandes devises : le dollar des États-Unis, l'euro, le renminbi chinois (RMB), le yen japonais et la livre sterling du royaume uni.

❖ **Définition des Avoirs Extérieurs Nets (AEN):**

Les avoirs extérieurs nets de BAM sont constitués des créances de la banque sur les non-résidents (avoirs officiels de réserve et autres actifs extérieurs) diminuées de ses engagements extérieurs.

<u>Calculs des AEN</u>
Avoirs officiels de réserve (1)
Autres actifs extérieurs (2)
Engagements extérieurs à CT (3)
Autres engagements extérieurs (4)
Avoirs extérieurs nets (5) = (1) +(2) –(3) –(4)

❖ **Relation RIN et AEN :**

Les RIN sont constituées des AEN augmentés des autres engagements extérieurs et diminués des autres actifs extérieurs.

<u>Relation RIN et AEN :</u>
Avoirs extérieurs nets (1)
Autres actifs extérieurs (2)
Autres engagements extérieurs (*) (3)
Réserves Internationales Nettes (4)= (1) –(2) +(3)

(*) Constitués essentiellement d'allocation des DTS

Il est important de signaler que le stock des avoirs extérieurs est utilisé pour déterminer le nombre de mois d'importation de biens et services couverts par ces avoirs extérieurs. Le calcul de cet indicateur permet, à côté d'autres indicateurs notamment le ratio du stock des avoirs extérieurs rapporté à la dette et le ratio du stock des avoirs extérieurs rapporté à la masse monétaire, de cerner le degré de compétitivité de notre pays. Cet indicateur est calculé selon la

formule suivante :
$$\frac{\text{Stock des Avoirs Extérieurs Nets}}{(\text{Importations des Biens et Services})/12}$$

2. L'évolution des réserves internationales nettes (RIN):

Graphique 41: Evolution des réserves internationales nettes en MM.DH et en mois d'importations des B&S entre 2010 et 2016



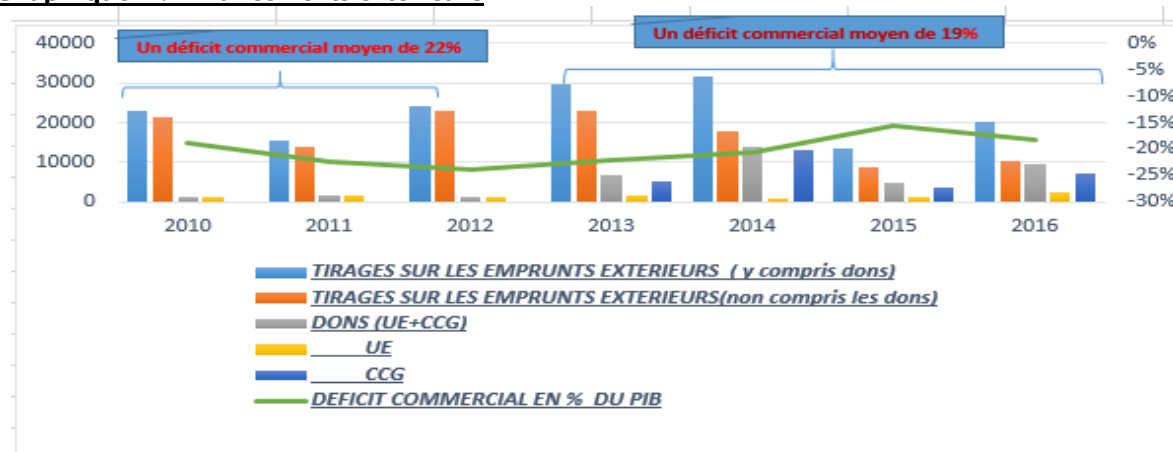
Source : BAM et Office des changes, Calculs l'auteur

S'agissant du stock des avoirs extérieurs, il a enregistré un niveau de plus 252 MM.DH en 2016 contre 195 MM.DH en 2010, soit une hausse de 29,4%. A partir de l'année 2013, les réserves de change ont connu une progression significative grâce notamment à (i) l'allègement du déficit commercial, (ii) au bon comportement des investissements directs, (iii) à l'amélioration des transferts des MRE, (iv) à l'accélération des mobilisations des financements extérieurs (les sorties au marché financier international) et (v) au potentiel des dons à mobiliser auprès des pays du Golf (dons pays CCG) et de l'Union-Européen.

Compte tenu de ces évolutions, le stock des avoirs extérieurs nets à fin 2016 a permis de couvrir plus de 6 mois d'importations de biens et services. A noter que depuis le début de l'année 2013 et jusqu'à la fin 2016, le Maroc a mobilisé un montant de près de 95 MM.DH au titre des financements extérieurs, dont 60 MM.DH au titre des emprunts et 35 MM.DH au titre des dons où 6 MM.DH et 29 MM.DH en provenance de l'union européen et des pays du Golf¹ respectivement.

¹Le Conseil des pays du CCG a adopté, lors de sa 32e session tenue à Ryad le 20 décembre 2011, la décision d'octroyer au Maroc un don de 5 milliards de dollars sur une période de cinq années (2012-2016) en vue de financer la réalisation de projets de développement au Maroc. Il s'agit de 1,25 milliard de dollar pour chacun des 4 pays signataires (Arabie saoudite, Qatar, Emirats et Koweït)

Graphique42: Financements extérieurs



Source : Données du MEF, Calculs l'auteur

En revanche, entre 2010-2012, les RIN ont enregistré une baisse forte s'établissant à 144 MM.DH en 2012 contre 195 MM.DH en 2010. Cette évolution défavorable s'explique essentiellement par la dégradation de la balance commerciale causée par la flambée des prix du pétrole (plus de 110\$/BL), ce qui a entraîné une accélération des achats des devises par les banques auprès de BAM. De plus, les tirages au titre des financements extérieurs restent faibles et n'ont pas dépassé les 63 MM.DH entre 2010-2012 contre 95 MM.DH entre 2013-2016¹.

En outre, les mesures à instaurer pour renforcer les réserves internationales nettes sont nombreuses et elles ont certainement des retombées positives sur la position du Maroc en termes de devise à savoir:

- ❖ Activer la mobilisation des financements.
- ❖ Mobilisation des dépôts monétaires auprès des Trésors et des Banques Centrales Etrangères en concertation avec Bank Al Maghreb.
- ❖ Inviter les entreprises publiques ayant une capacité d'endettement suffisante à contracter des emprunts auprès du marché financier international, notamment l'OCP et la CDG ;
- ❖ Inciter les investisseurs étrangers présents au Maroc à mobiliser les financements qui leur sont nécessaires auprès de leurs sièges ou sur le marché financier international au lieu du marché intérieur, à travers une sensibilisation des banques et du CDVM² ; et

¹Les données communiquées proviennent de la Direction du Trésor et des Finances Extérieures.

²Le Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières (CDVM) est un établissement public doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, a été institué par le Dahir portant loi n° 1-93-212 du 21 septembre 1993. C'est un organe régulateur du marché financier, on l'appelle " le gendarme de la bourse ". Parmi ses principales missions : Diffusion de l'information aux investisseurs en valeurs mobilières, Protéger l'épargne publique, Contrôler le

- ❖ Inciter les entreprises marocaines ayant des investissements à l'étranger, notamment en Afrique (Attijariwafa Bank, BMCE Bank, Managem) à transférer davantage de dividendes vers le Maroc.

3. La détermination du niveau (min et max) des réserves de change par le FMI:

Bien que la gestion inadéquate des réserves en question puisse impacter négativement leur disponibilité, aussi bien au niveau national que mondial, les réserves en devises doivent être gérées d'une manière qui préserve leur valeur tout en évitant de leur imprégner un comportement pro-cyclique pendant les périodes de crise. Dans ce cadre, les critères du FMI restent les plus utilisés et les plus retenus pour définir les besoins des pays en termes de réserves, malgré leur interprétation difficile. Ces critères ont l'avantage d'être intuitifs et transparents, mais sont, en même temps, d'un caractère arbitraire et d'une portée limitée. Il s'agit essentiellement des critères suivants:

- ❖ **La couverture des importations** est souvent perçue comme étant une mesure du nombre de mois pendant lesquels les importations peuvent être financées en l'absence de toute rentrée de devises (telle que les recettes d'exportation et les financements extérieurs). Cette mesure s'avère plus adaptée aux pays dont la balance des paiements est dominée par le compte courant et où les transactions du compte capital sont faibles ou étroitement contrôlées. **La durée d'importation prévisionnelle retenue est généralement de trois mois.**
- ❖ **La dette extérieure à court terme** a souvent servi d'indicateur du risque de crise pour les pays à économie de marché et constitue, de ce fait, un élément essentiel dans la définition du niveau adéquat de réserves de change. À cet égard, la règle «Greenspan – Guidotti¹», préconisant une couverture à 100%, pour la durée d'une année, de la dette à court terme, constitue la norme la plus adoptée par les pays émergents en matière d'adéquation du niveau de réserves. Cette mesure relève, cependant, d'un raisonnement arbitraire, notamment quant à la durée de la couverture préconisée.

respect des dispositions légales et réglementaires, Assurer le bon fonctionnement du marché des valeurs mobilières en assurant la transparence et la sécurité des transactions, etc.

¹La règle de « Greenspan-Guidotti » est respectée quand les réserves de change sont supérieures à la dette extérieure à court terme.

- ❖ **La masse monétaire** (généralement l'agrégat M2) est reconnue comme indicateur à prendre en compte pour la détermination du niveau de réserves de change à détenir. Elle reste, cependant, utilisée pour faire face au risque de fuite des capitaux auquel certains pays sont confrontés en période de crise du compte capital de la balance des paiements.

Enfin, le FMI a développé en 2011 une nouvelle méthodologie, appelée **ARA (Assessing Reserve Adequacy)**, de détermination du degré d'adéquation des réserves de change et qu'il a actualisé en 2013 et en 2015 avant de l'intégrer, à partir de 2016, dans le processus d'évaluation de ses pays membres au titre de l'article IV (pour plus d'informations sur l'article IV voir l'article ci-dessous).

Cette nouvelle méthodologie a capitalisé sur les expériences passées de crises de balance des paiements pour développer une métrique qui intègre les risques liés :

- ❖ à la baisse des exportations;
- ❖ au paiement de la dette extérieure à court terme;
- ❖ à la fuite de capitaux des résidents craignant une dépréciation de la monnaie nationale;
- ❖ au rapatriement massif des fonds des non-résidents investis sur le marché domestique.

Selon le régime de change adopté, la formule de calcul de la métrique «ARA» s'écrit comme suit:

$$\text{Niveau adéquat (ARA)} = \alpha * X + \beta * DCT + \delta * ENR + \theta * M$$

Équation 11: La formule de calcul de la métrique « ARA »

Où :

α, β, δ et θ : sont les poids affectés aux différents risques.

X : Valeur des exportations

DCT : Dette extérieure à court terme

M : Masse monétaire

ENR : Autres engagements envers les non-résidents

En outre, sur la base de l'analyse des données d'un groupe de pays émergents relatives à des périodes de pression sur les réserves, ce niveau de référence est:

- ❖ Pour les pays qui adoptent un régime de change fixe, celui devant assurer la couverture d'une perte de 10% des exportations, d'une sortie des capitaux équivalente à 10% de l'agrégat M3, de 30% des engagements à court terme et de 20% des autres engagements.

$$\text{Niveau adéquat (régime fixe)} = (10\% * X + 30\% * \text{DCT} + 20\% * \text{ENR} + 10\% * \text{M3}) / \text{réserves}$$

- ❖ Pour les pays adoptant un régime flexible, les exigences sont relativement plus faibles dans la mesure où ce genre de régime permet d'absorber les chocs externes.

$$\text{Niveau adéquat (régime flexible)} = (10\% * X + 30\% * \text{DCT} + 10\% * \text{ENR} + 5\% * \text{M3}) / \text{réserves}$$

Selon cette approche, le niveau des réserves est considéré comme adéquat lorsque son rapport avec la mesure ARA se situe entre 100% et 150%.

Pour tenir compte des contrôles de capitaux, l'ARA est ajusté en réduisant la pondération des risques liés à une sortie de capitaux de court terme. Aussi, des coefficients pour l'encours de M3 de 5% en cas de régime fixe et de 2,5% en régime flexible sont adoptés au lieu de 10% et de 5% respectivement.

Pour le cas du Maroc, la formule retenue est celle adaptée à un régime de change fixe, laquelle est ajustée afin de tenir compte des contrôles de capitaux (réduction de moitié du coefficient relatif au risque de fuite des capitaux à 5% au lieu de 10%) :

$$\text{ARA Ajustée} = 10\% * X + 30\% * \text{DCT} + 5\% * \text{M3} + 20\% * \text{ENR}$$

Tableau 36: Evaluation de l'adéquation du niveau des réserves selon la Métrie ARA du FMI

Critère d'adéquation	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
3 mois d'importations	248%	233%	177%	139%	151%	184%	206%	221%
20% de M3	108%	111%	93%	75%	77%	85%	99%	106%
100% de la Dette à CT	1741%	1663%	1290%	989%	1035%	1162%	1123%	1078%
Métrique ARA*	123%	119%	98%	77%	76%	82%	95%	100%
Métrique ARA ajustée	172%	163%	133%	104%	101%	108%	125%	130%

Source : FMI, *Calculs effectués selon la formule : 30% dette à court terme + 20% autres engagements + 10% Masse monétaire + 10% exportations

Concernant les conditions d'adéquations des réserves¹ du Maroc selon la métrique ARA du FMI, les calculs révèlent que le ratio réserve sur importations en mois d'importations atteint 221% en 2016, soit l'équivalent de plus de 6,2 mois d'importations. De plus, le ratio réserve sur dettes à court terme atteint également 1078% dans la même année qui respecte la règle de «Greenspan – Guidotti ». Il va s'en dire que la couverture effective des importations et de la dette à court terme selon les normes du FMI ont été vérifiées.

¹Les indicateurs d'adéquation des réserves sont essentiels pour savoir dans quelle mesure un pays est apte à éviter les crises de liquidités.

Si l'on tient compte des restrictions sur le compte capital applicables pour les résidents au Maroc, l'indice ajusté est atteint 130% du niveau adéquat des réserves de change en 2016. Sous l'effet du contexte favorable de l'économie marocaine, les réserves internationales nettes se sont élevées à 249 MM.DH, soit un niveau équivalent à 100% de l'indice d'adéquation des réserves ARA du FMI.

Ajoutons aussi que, entre 2010 et 2016, le ratio «RIN/ARA ajusté» a évolué à l'intérieur de la bande définie par le FMI (100 à 150%), à l'exception des années 2012 et 2013 où il a légèrement marqué une baisse sous la borne inférieure de 100%.

Figure 8: Encadré sur l'Article IV du FMI

L'article IV des statuts du Fonds Monétaire International (FMI) stipule que le Fonds « surveille le système monétaire international et suit les politiques économiques et financières de ses 189 pays membres, tout en adoptant des principes spécifiques pour guider les États membres en ce qui concerne ces politiques ». L'article IV précise que chaque État membre fournit au Fonds les informations nécessaires à cette surveillance. En pratique, cette surveillance comprend une mission annuelle du FMI, durant laquelle de nombreuses questions économiques sont abordées (situation macroéconomique, finances publiques, réformes structurelles, situation du secteur bancaire et financier, etc.). Au Maroc, c'est la Direction du Trésor et des Finances Extérieures (DTFE)¹ relevant du Ministère de l'Economie et des Finances qui assure l'organisation et la préparation des réunions, l'accompagnement de la délégation et l'examen du rapport final sur l'économie marocaine.

V. Comportement du compte courant de la balance des paiements:

Evolution & Explication

Le compte courant intègre toutes les opérations portant sur les biens, les services, les flux de revenus et les transferts courants entre l'économie nationale et le reste du monde. L'importance du solde du compte courant vient du fait qu'il constitue le couloir par lequel transitent les chocs extérieurs affectant l'économie nationale. Ainsi, son évolution à court terme reflète la conjoncture à la fois de l'économie nationale et de l'extérieur ; à long terme, elle renseigne sur la compétitivité du pays.

¹Pour plus d'informations sur la DTFE, consulter le lien suivant : <http://www.finances.gov.ma/fr/Pages/DTFE.aspx?m=Minist%C3%A8res%20et%20organismes%20nationaux&m2=Directions>.

De ce fait, l'aggravation du déficit du compte courant constitue un défi de première importance auquel les politiques économiques doivent accorder suffisamment d'attention.

Dans cette partie nous allons essayer d'examiner le comportement du compte courant du Maroc depuis 1980 jusqu'à 2016.

1. Méthodologie du calcul:

Le solde du compte courant(SCC) traduit la capacité ou le besoin de financement de l'économie nationale. Il est obtenu par l'addition des soldes des quatre comptes de la balance des paiements : $CC = (X - M) + \text{solde des revenus} + \text{solde des transferts} + \text{solde du compte de capital}$ où $(X-M)$ est le solde des biens et services (balance commerciale et des services).

L'importance du SCC apparaît à travers la décomposition du revenu national brut (RNB) du pays. Par convention,

$$\text{RNB} = C (\text{consommation}) + I (\text{investissement}) + G (\text{dépenses}) + CC (\text{compte courant}).$$

Par conséquent :

$CC = \text{RNB} - (C + I + G)$ ou bien $CC = \text{RNB} - A$ tel que A est l'absorption, c'est-à-dire la dépense nationale totale en biens et services d'origine nationale ou étrangère.

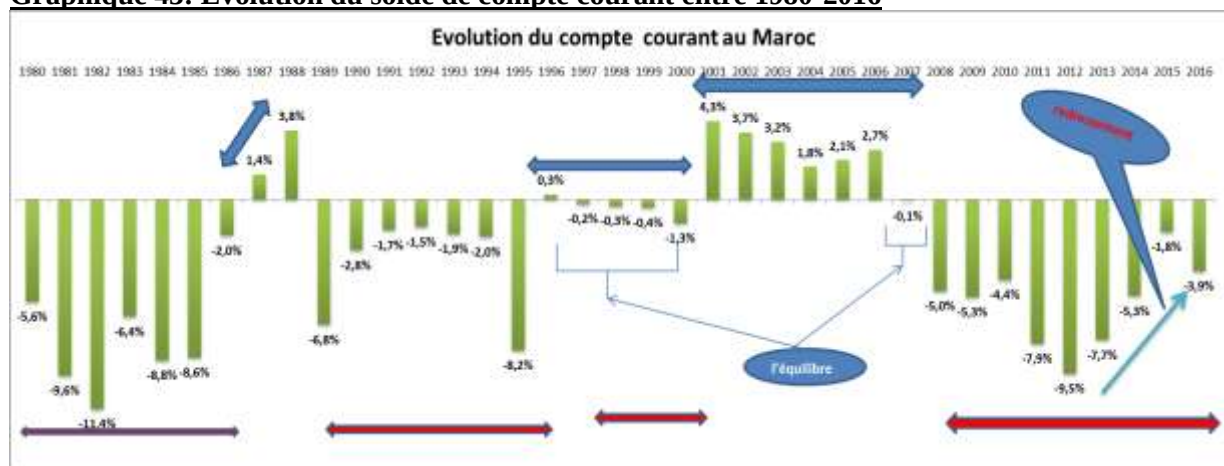
Par définition, le SCC traduit l'excédent du revenu national sur les dépenses :

- ⇒ Si $CC > 0$, le pays gagne plus qu'il ne dépense et il est prêteur vis-à-vis du reste du monde.
- ⇒ Si $CC < 0$, le pays perd plus qu'il gagne et il est emprunteur vis-à-vis du reste du monde.

2. L'évolution du solde courant depuis 1980 jusqu'au 2016:

L'évolution du solde du compte courant du Maroc depuis 1980 permet d'identifier, comme le montre le graphique ci-dessous, des phases distinctes où le compte a varié autour d'un solde négatif et positif. A noter qu'au cours de la période 1980-2016, le solde du compte courant de la balance des paiements représente en moyenne annuelle 3% du PIB.

Graphique 43: Evolution du solde de compte courant entre 1980-2016



Source : Office des changes, Calculs l'auteur

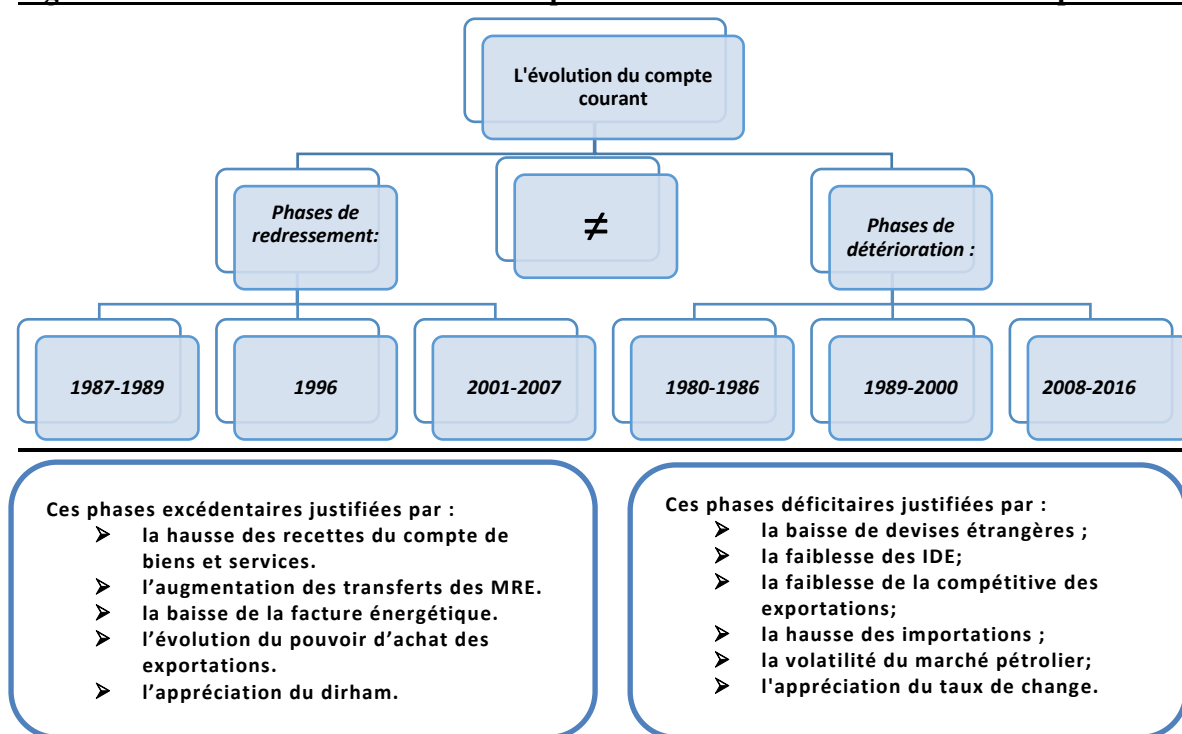
L'examen du graphique ci-dessus, révèle:

- ❖ Un déficit lourd du compte courant sur la période 1980-1985 qui a justifié l'intervention du FMI pour aider les décideurs marocains à guider l'économie vers l'équilibre à travers un programme d'ajustement structurel (PAS).
- ❖ Un excédent du solde courant qui a marqué la période 1986-1989 et qui est dû aux efforts déployés par le Maroc en collaboration avec le FMI.
- ❖ Une tendance à la réduction continue de l'excédent du compte courant, entre 2001 et 2007, qui a passé de +4,3% du PIB en 2001 à près de 0% en 2007. Il est à signaler, qu'au cours de cette période, l'excédent moyen de 2,5% du compte courant a été réalisé grâce aux recettes des transferts des MRE, suivi par les excédents du compte des services notamment les recettes voyages.
- ❖ Que le Maroc a été affecté, entre 2008 à 2012, par le retournement de l'activité économique de ses principaux partenaires notamment ceux de la zone euro. En effet, la balance des opérations courantes marocaines est passée d'une situation quasi-équilibrée en 2007 à un solde déficitaire qui s'est creusé à partir de 2008, pour atteindre l'équivalent de 9,5% du PIB en 2012. Cette situation est attribuable essentiellement, à la détérioration de la balance commerciale causée par la flambée des prix du pétrole et dans une moindre mesure par la baisse des recettes voyages et des transferts des MRE.
- ❖ Que la position extérieure du Maroc s'est nettement améliorée depuis 2013, après la dégradation enregistrée au cours de la période 2008-2012 suite à la crise internationale. Ainsi, le solde du compte courant de la balance des paiements a été ramené de -9,5% du PIB en 2012 à -7,9% du PIB en 2013 et -5,7% en 2014 et -2,2% en 2015. En 2016, ce solde est stabilisé aux alentours de 3,4% du PIB en relation

notamment avec la baisse des prix du pétrole et la reprise de la croissance dans la zone Euro, notre principal partenaire, et ses impacts positifs sur les exportations (MMM notamment automobile...), les recettes voyages et les transferts MRE.

- ❖ Que le solde du compte courant a connu des phases quasiment équilibrées notamment entre 1996-1999 et il a enregistré une amélioration notable en 2007.

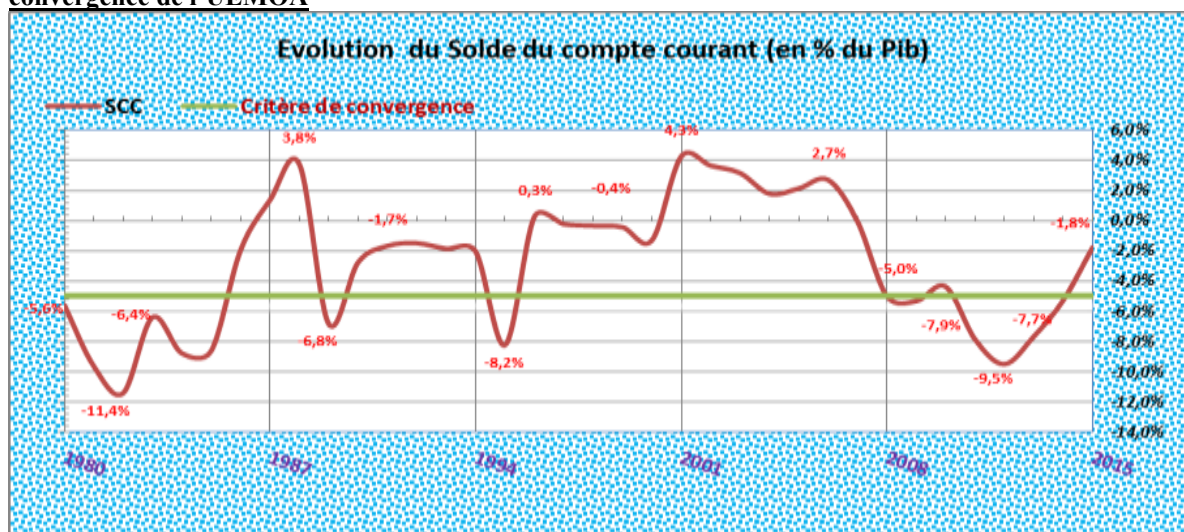
Figure 9: Schéma illustrant les différentes phases de l'évolution du solde de du compte courant



Pour aller plus loin, si on compare l'évolution du solde du compte courant du Maroc par rapport au critère de convergence fixé par l'UEMOA¹(5%), on observe que, sa tendance générale au regard du seuil de 5% a connu assez de phases excédentaires pendant la période 1980-2016. En revanche, les périodes où l'indicateur de convergence se trouve au-dessous du solde du compte courant (en % du PIB), sont notamment entre 1980-1985, en 1989, en 1995 et entre 2009-2014.

¹L'Union économique et Monétaire Ouest Africaine.

Graphique 44: Comparaison du Solde du compte courant (en % du PIB) par rapport au critère de convergence de l'UEMOA



Source : Office des changes, Calculs l'auteur

3. Déficit du compte courant de la Balance des paiements en 2016:

Dans un contexte marqué par la baisse de la demande mondiale notamment celle de l'Union Européenne et les risques sécuritaires au niveau de certains pays de la région, le compte courant de la balance des paiements s'est soldé en 2016 par un déficit de 3,5% du PIB contre 2,1% du PIB en 2015.

Ce déficit a été partiellement financé par la hausse:

- ❖ des tirages au titre des emprunts extérieurs du Trésor s'établissant à 20 MM.DH en 2016, y compris les dons, contre 14 MM.DH en 2015;
- ❖ des transferts des MRE et des recettes des voyages, passant de 60 MM.DH et 61 MM.DH en 2015 à 63 MM.DH et 64 MM.DH en 2016 respectivement, dont le niveau de couverture du déficit commercial a stabilisé aux alentours de 67% en 2016 ;
- ❖ des recettes au titre des IDE s'établissant à 31 MM.DH et qui proviennent notamment de l'UE, des pays du Golfe et des Etats-Unis.

Le taux de couverture des importations de marchandises par les exportations s'est situé à 54,8% en 2016 au lieu de 58,6% en 2015 et 51,3% en 2014. Ce taux s'est amélioré de 3,8 points comparativement à la moyenne des cinq années d'avant (2011-2015).

4. Consolidation de la position extérieure du Maroc:

Vu que la position extérieure du Maroc ait un caractère conjoncturel qui dépend en grande partie de la conjoncture internationale, surtout celle de la zone Euro, ainsi que des cours

des matières premières, le Maroc a entrepris des actions ambitieuses, dédiées à atténuer les répercussions néfastes de la conjoncture internationale sur sa position extérieure notamment :

- ❖ Les accords signés avec le FMI dans le cadre de la Ligne de Précaution et de Liquidité (LPL) comme une assurance contre les chocs exogènes¹ ;

Tableau 37: Les 4 accords de la LPL conclus avec le FMI depuis 2012

	Accord 1	Accord 2	Accord 3	Accord 4
Période	Août 2012	Juillet 2014	Juillet 2016	Décembre 2018
Montant	6,2 MM.US\$	5 MM.US\$	3,5 MM.US\$	3,0 MM.US\$
Durée	24 mois	24 mois	24 mois	24 mois

En décembre 2018, le Conseil d'administration du FMI a approuvé un nouvel accord LPL pour le Maroc d'un montant de 3 MM.\$US et d'une période de 2 ans. A rappeler que notre pays a bénéficié auparavant, depuis 2012, de 3 accords LPL de 2 ans chacun pour des montants respectifs de 6,2 MM.\$US en 2012, 5 MM.\$US en 2014 et 3,5 MM.\$US en 2016. Ces accords ont accompagné les réformes structurelles entreprises par notre pays pour réduire les vulnérabilités liées au contexte international défavorable et reconstituer les marges de manœuvres budgétaires et extérieures, tout en renforçant la confiance des partenaires et investisseurs étrangers.

Ainsi, lesdits accords LPL conclus avec le FMI ont été traités par le Maroc comme une assurance contre le risque d'une dégradation plus marquée de la conjoncture internationale, accompagnée d'une dégradation de la balance des paiements et une forte ponction sur les réserves de change. Mais, la réduction progressive des montants des accords reflète le renforcement des fondamentaux de l'économie marocaine et la réduction des vulnérabilités extérieures.

- ❖ L'accélération de la mobilisation des dons et emprunts extérieurs dans le cadre des accords conclus avec les créanciers bilatéraux et les institutions financières arabes et internationales pour le financement des politiques sectorielles et des plans de développement.
- ❖ Les sorties sur le marché financier international en cas de besoin (la dernière sortie réussite du Maroc au marché financière international a été en 2014).

¹Notons que le Maroc est le seul utilisateur actuel de cette ligne.

- ❖ Le développement des métiers mondiaux notamment l'offshoring, l'automobile et l'aéronautique.
- ❖ L'augmentation des exportations des produits phosphatés suite à l'augmentation des investissements réalisés par le Groupe OCP.
- ❖ La reprise du secteur du tourisme dans le cadre de la stratégie touristique qui constitue en même temps un levier important pour la promotion des investissements directs étrangers au Maroc, notamment en provenance des pays du Golfe.
- ❖ La reprise des transferts MRE en relation avec le rétablissement de la situation dans la zone Euro.
- ❖ La stratégie énergétique qui vise à réduire la dépendance de l'économie marocaine à travers le développement des énergies renouvelables, notamment solaire et éolienne.
- ❖ L'exécution de plusieurs projets de grande envergure dans le tourisme, l'énergie, l'automobile et l'aéronautique, témoignant de l'environnement propice qu'offre le Maroc aux investissements étrangers.
- ❖ L'assainissement des finances publiques.

VI. L'évolution de l'indice du taux de change réel du dirham

1. Méthodologie du calcul de taux de change :

Généralement, le taux de change se définit comme le prix relatif d'une monnaie par rapport à une autre. L'expression «cours du change» est équivalente au taux de change (taux de conversion). Par contre, la parité d'une monnaie par rapport à une autre est le rapport des pairs des deux monnaies, le pair d'une monnaie étant la définition de la valeur externe de cette monnaie par rapport à un étalon international (or, DTS). Par conséquent, le taux de change est une notion à bien distinguer de celle de parité.

En effet, le taux de change courant, dit aussi le taux de change que constate le marché des changes, il peut être coté de deux façons, au certain et à l'incertain. A noter que le taux de change au certain c'est le nombre d'unités de monnaie étrangère nécessaire pour avoir une unité de monnaie nationale. Tandis que, le taux de change à l'incertain est le nombre d'unités de monnaie nationale qu'il faut fournir pour obtenir une unité de monnaie étrangère.

Il convient d'ajouter également que le taux de change effectif réel peut être défini comme le taux de change effectif nominal d'une monnaie ajusté par un indicateur de prix, ou de coûts des principaux partenaires commerciaux. Par contre, le taux de change effectif d'une monnaie (TCE), qui est une moyenne géométrique des taux bilatéraux¹ de cette monnaie pondérée par le poids relatif de chaque pays étranger dans le commerce extérieur du pays considéré, permet d'apprécier l'évolution de cette monnaie par rapport à l'ensemble de ces pays.

La différence entre le taux de change nominal (ou taux courant qui mesure le prix relatif de deux monnaies) et le taux de change PPA (ou taux de change théorique qui est basé sur la loi du prix unique selon laquelle des biens identiques sont censés se vendre au seul et même prix partout) s'explique par l'écart d'inflation entre les pays concernés. Pour tenir compte ces écarts, on calcule le taux de change réel qui mesure le prix relatif de deux paniers de biens, des produits nationaux par rapport aux produits étrangers en monnaie nationale ; il correspond au rapport de deux pouvoirs d'achat. Le taux de change réel mesure en définitive le pouvoir d'achat externe de la monnaie, c'est-à-dire son pouvoir d'achat sur les biens étrangers et donc la compétitivité-prix du pays.

Mais comment calculer le taux de change réel?...

Par convention, le taux de change réel égale le rapport entre le taux de change nominal et le taux de change théorique (PPA au certain). Or, c'est le rapport entre le niveau des prix nationaux et le niveau des prix étrangers multiplié par le taux de change nominal, sachant que tous ces prix étant évalués en une même unité monétaire, souvent en monnaie étrangère pour l'évaluation au certain :

On écrit:

$$\text{Taux de ch. réel} = \text{taux de ch. nominal} * \left[\frac{\text{Prix nationaux (P)}}{\text{prix étrangers (P')}} \right]$$

Équation 12: Formule pour calculer le taux de change réel

En terme d'interprétation, on peut dire que:

- ❖ si le taux réel est supérieur à 1, la monnaie nationale est surévaluée (son taux nominal est surévalué) et la devise étrangère est sous-évaluée. Autrement, si le

¹Le taux de change bilatéral est le taux de change entre deux monnaies.

taux réel s'élève, la monnaie nationale s'apprécie et la compétitivité-prix se détériore.

- ❖ si le taux de change réel est inférieur à 1, la monnaie nationale est sous-évaluée (son taux nominal est sous-évalué) et la devise étrangère est surévaluée. Or, la compétitivité-prix s'améliore en raison notamment de la dépréciation de la monnaie nationale (dévaluation) suite à la baisse du taux de change réel.
- ❖ Pour rétablir la compétitivité, soit on mène une politique de désinflation compétitive en ajustant le taux de change réel, soit on modifie le taux de change nominal en pratiquant la dévaluation de la monnaie nationale.

Grosso modo, la compétitivité-prix d'un pays montre une corrélation négative avec la variation du taux de change nominal et le niveau des prix nationaux et, par contre, elle est positive avec le niveau des prix étrangers. Pour cela, la dévaluation de la monnaie nationale reste l'instrument le plus pratiqué par les autorités monétaires quand elles cherchent à améliorer la compétitivité en termes de prix de son économie, elle montre des résultats immédiats sur l'économie en modifiant simultanément les prix des exportations exprimées en monnaie étrangère et les prix des importations exprimées en monnaie domestique. Cette modification agit, à son tour, sur l'amélioration de la balance commerciale du pays qui dévalue et donc, sur la part de marché au niveau international et sur le niveau de production domestique. A titre illustratif, il est important de rappeler dans ce cadre que les autorités monétaires marocaines ont procédé à une révision du taux de change dans lequel le Dirham a été dévalué de 5% en 2001, après une première dévaluation de 9,25% en 1990 dont le but est de faire face à une perte en vitesse de la compétitivité des produits marocains afin de rattraper le gap en compétitivité.

Eu égard à ce qui précède, il convient de conclure que le taux de change réel est un indicateur de compétitivité et c'est grâce à lui que se définit la force d'une monnaie. A noter aussi qu'une monnaie forte signifie que :

- ❖ le pouvoir d'achat est plus élevé à l'étranger que dans le pays parce que le niveau des prix nationaux est supérieur à celui des prix étrangers pour un taux nominal donné. Cette situation entraîne un enrichissement des importations et donc, une dégradation des conditions de la croissance et de l'équilibre extérieur.
- ❖ le taux de change nominal est surévalué, ce qui va créer pour les entreprises un handicap qui les pousse à devenir plus compétitives et qui va constituer pour l'économie nationale une bonne façon d'importer de la désinflation et donc d'aider à la lutte contre la hausse des prix. Ce qui fera de la politique de monnaie

forte un moyen de lutter contre l'inflation et d'assurer la restructuration de l'appareil productif pour que celui-ci propose une offre plus compétitive.

- ❖ l'économie est forte, c'est-à-dire compétitive grâce à un écart d'inflation favorable et à un système productif efficace. Le taux de change réel est sous-évalué : à taux nominal donné, l'économie bénéficie d'une meilleure compétitivité-prix grâce à une inflation moindre et grâce aussi à une prime de risque relativement plus faible sur les marchés internationaux de capitaux que permet cette moindre hausse des prix. En outre, la politique d'une monnaie forte est une situation que l'on vise ou que l'on défend lorsqu'elle est acquise par une politique de désinflation en recherchant un taux d'inflation inférieur à celui des autres pays et une adaptation constante de l'outil de production à la demande mondiale.

2. Evolution des principales devises internationales :

En 2016, l'euro s'est déprécié de 0,2% vis-à-vis du dollar US par rapport à l'année 2015, en s'établissant en moyenne à 1,108 dollar US. De même, la monnaie unique s'est dépréciée de 10,5% par rapport au yen japonais en s'établissant en moyenne à 120 yen pour un euro contre 134 yen en 2015. En revanche, l'Euro s'est apprécié de 12,9% vis-à-vis de la livre sterling en s'établissant en moyenne à 0,82 livre en 2016 contre 0,73 livre en 2015.

Tableau 38: Evolution du taux de change annuel moyen de l'Euro vis-à-vis des principales devises

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Dollar US	1,392	1,285	1,328	1,329	1,110	1,108
Livre sterling	0,868	0,811	0,849	0,806	0,726	0,819
Yen Japonais	112,0	102,5	129,7	140,3	134,3	120,2
Variation						
Dollar US	4,97%	-7,70%	3,37%	0,03%	-16,48%	-0,17%
Livre sterling	1,15%	-6,57%	4,73%	-5,08%	-9,96%	12,85%
Yen Japonais	-4,51%	-7,63%	26,51%	8,21%	-4,27%	-10,53%

Source : BCE, Calculs l'auteur

3. Evolution du taux de change nominal du dirham:

Compte tenu de la légère dépréciation de l'Euro vis-à-vis du dollar US, le dirham est resté quasiment stable, en moyenne, par rapport à l'euro et au dollar US, en s'établissant respectivement à 10,85 et 9,80 en 2016.

Tableau 39: Evolution du taux de change annuel moyen du dirham vis-à-vis des principales devises

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Dollar US	8,085	8,627	8,409	8,407	9,766	9,804
Euro	11,250	11,091	11,155	11,156	10,829	10,851
	Variation					
Dollar US	-4,0%	6,70%	-2,53%	-0,03%	16,16%	0,39%
Euro	0,9%	-1,40%	0,57%	0,01%	-2,93%	0,20%

Source : BAM, Calculs l'auteur

Entre fin décembre 2015 et fin décembre 2016, la monnaie nationale s'est appréciée de 0,20% et 0,39% par rapport à l'euro et au dollar respectivement.

4. Evolution du taux de change effectif réel du dirham:

L'indice du taux de change effectif réel du dirham s'est apprécié de 2,7% en 2016 par rapport à l'année 2015. Cette appréciation résulte d'une appréciation nominale de 2,9% et d'un différentiel d'inflation en faveur du Maroc de 0,2%. Par pays, cette appréciation a été enregistré notamment vis-à-vis de l'Egypte (+17%), la Turquie (+4,2%), la Malaisie (+7,1%), la Pologne(+6,6%), la Tunisie (+6,7%) et la Chine (+4,5%).

Tableau 40: Evolution de l'indice du TCER, du TCEN et du différentiel d'inflation

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
TCER	-2,3%	-2,9%	1,9%	1,6%	1,5%	2,7%
TCEN	0,7%	-1,0%	2,4%	3,0%	1,7%	2,9%
Différentiel d'inflation¹	-3,0%	-1,9%	-0,5%	-1,3%	-0,1%	-0,2%

Source: FMI, Banque Mondiale, BCE, HCP, BAM, Calculs l'auteur.

Globalement, sur les dix dernières années, l'indice du TCER du dirham, calculé vis-à-vis d'un groupe de plus de 40 pays partenaires et concurrents, a enregistré une dépréciation réelle de 1% qui provient essentiellement du différentiel d'inflation en faveur du Maroc. Cette évolution recouvre, d'une part, une dépréciation réelle à l'égard de l'Egypte (-34,2%), du Pakistan (-29,7%) et de la Chine (-34,9%) et, d'autre part, une appréciation réelle vis-à-vis de la Pologne (+13,2%), de la Turquie (+10,9%), de la Roumanie (+13,8%) et de la Tunisie (+6,4%).

En terme nominal, le dirham s'est fortement apprécié durant cette période par rapport à la majorité de ces pays, notamment la Turquie(+94%), le Brésil(+50%), l'Egypte(+49%), le Pakistan(+44%), la Tunisie(+40%), la Roumanie(+39%) et la Pologne(+19%).

¹Basée sur l'indice des prix à la consommation, en raison de sa disponibilité sur une base mensuelle pour tous les pays de l'échantillon.

Tableau 41: Evolution de l'indice bilatéral du TCER, du TCEN et du différentiel d'inflation du Maroc vis-à-vis d'un échantillon de pays concurrent

Pays	Variation entre 2015-2016			Variation entre 2007-2016		
	TCEN	Différentiel d'inflation	TCER	TCEN	Différentiel d'inflation	TCER
Roumanie	0,70%	1,60%	2,30%	39,00%	-18,10%	13,8
Pologne	4,10%	2,40%	6,60%	19,2	-5,00%	13,20%
Turquie	10,30%	-5,60%	4,20%	94,00%	-42,9	10,90%
Tunisie	8,80%	-2,00%	6,70%	39,90%	-23,90%	6,40%
Malaisie	5,40%	1,60%	7,10%	0,60%	0,10%	0,70%
Brésil	4,40%	-6,80%	-2,30%	50,20%	-33,70%	-0,40%
Pakistan	1,30%	-2,10%	-0,80%	43,90%	-51,10%	-29,7
Egypte	29,50%	-9,60%	17,00%	48,50%	-55,60%	-34,20%
Chine	5,00%	-0,50%	4,50%	-27,10%	-10,60%	-34,90%

Source : FMI, BM, BCE, HCP, BAM, Calculs l'auteur

5. Evolution du taux de change du dirham après la réforme du régime de change:

Une année après le lancement de la réforme du régime de change, la valeur du dirham est restée stable et a bien évolué à l'intérieur de la bande de fluctuation du taux de change du DH et sans aucune intervention de Bank Al-Maghreb sur le marché de change depuis le mois de mars 2018. Ainsi, entre le 12 janvier 2018, date de l'élargissement de la bande de fluctuation du dirham de $\pm 0,3\%$ à $\pm 2,5\%$, et le 28 décembre 2018, le dirham s'est déprécié de 3,2% par rapport au \$US, contre une appréciation de 2,5% par rapport à l'euro sous l'effet principalement de la dépréciation de 5,5% de l'euro face au \$US.

Parallèlement à l'évolution de la valeur nominale du dirham, l'indice du taux de change effectif réel¹ du dirham s'est apprécié de 2,3% au cours de l'année 2018 par rapport à 2017. Cette appréciation résulte notamment d'une appréciation du taux de change effectif nominal de 3,1% et d'un différentiel d'inflation en faveur du Maroc de 0,8%.

En 2018, le dollar US s'est déprécié de 4,7% vis-à-vis de l'euro par rapport à l'année 2017, en s'établissant en moyenne à 0,85 euro. De même, le dollar s'est déprécié par rapport à la livre sterling et au yen japonais respectivement de 3,5% et 1,5%.

¹Conformément à la méthodologie du FMI, le calcul de l'indice du taux de change effectif réel (TCER) du dirham s'effectue selon les quatre principales étapes suivantes : (i) le choix des pays à retenir pour l'établissement de l'indice du TCER ; (ii) la détermination du système de pondération et des poids attribués aux pays de l'échantillon ; (iii) le choix de l'indice des prix ou des coûts appropriés ; et (iv) le calcul du taux de change effectif nominal et réel du dirham.

Pour leur part, les monnaies des principaux pays émergents ont évolué différemment par rapport au dollar. Ainsi, la livre turque, le real brésilien, la roupie indienne se sont dépréciés respectivement de 33%, 14,5% et 5%, alors que le yuan chinois s'est apprécié de 2,1%.

Tableau 42: Evolution du taux de change annuel moyen du dollar vis-à-vis des principales devises

	2017	2018
Euro	0,89	0,85
Livre sterling	0,78	0,75
Yen Japonais	112,11	110,42
Variation		
Euro	-1,7%	-4,7%
Livre sterling	4,8%	-3,5%
Yen Japonais	3,0%	-1,5%

Source : BAM, Calculs l'auteur

Depuis le lancement de la réforme du régime de change en janvier 2018, la parité USD/MAD sur le marché interbancaire a évolué dans un intervalle relativement étroit compris entre +0,38% et -1,51%, traduisant une absence de tension sur le marché de change.

En glissement annuel, la valeur du dirham est restée relativement stable, en moyenne par rapport à 2017, avec une légère dépréciation de 1,5% par rapport à l'euro et une appréciation de 3,2% face au dollar.

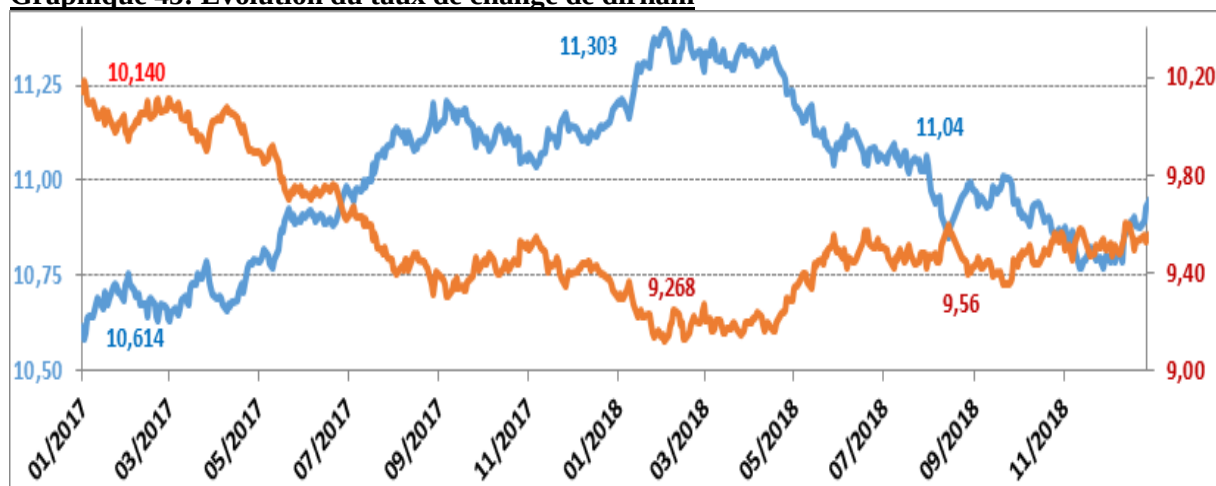
Tableau 43: Evolution du taux de change annuel moyen du dirham vis-à-vis des principales devises

	2017	2018
Dollar US	9,697	9,383
Euro	10,927	11,091
Variation		
Dollar US	-1,10%	-3,23%
Euro	0,70%	1,50%

Source : BAM, Calculs l'auteur

Entre fin décembre 2017 et fin décembre 2018, la monnaie nationale s'est dépréciée de 3,2% par rapport au dollar, alors qu'elle s'est appréciée de 1,5% face à l'euro.

Graphique 45: Evolution du taux de change de dirham



Source : Données BAM, Calculs l'auteur

L'indice du taux de change effectif réel du dirham s'est apprécié de 2,3% en 2018 par rapport à l'année 2017. Cette appréciation résulte d'une appréciation nominale de 3,1% et d'un différentiel d'inflation en faveur du Maroc de 0,8%. Par pays, cette appréciation a été enregistré notamment vis-à-vis de l'Argentine (+78%), la Turquie (+21%), le Brésil (+17%), le Pakistan (+15%), la Tunisie (+6,8%) et l'Inde (+6,7%).

Tableau 44: Evolution de l'indice du TCER, du TCEN et du différentiel d'inflation (Entre 2017-2018)

	2017	2018E
TCER	-0,5%	2,3%
TCEN	1,3%	3,1%
Différentiel d'inflation	-1,8%	-0,8%

Source : FMI, Banque Mondiale, BCE, HCP, BAM, Calculs l'auteur

Les principaux faits marquants qui ont permis de structurer ce que nous avons marqué après une année de la mise en application de la réforme de régime de change sont :

- ❖ Contrairement aux inquiétudes des opérateurs économiques, justifiées en partie par le déficit structurel de la balance commerciale, le dirham a enregistré une appréciation par rapport au panier de cotation en 2018 ;
- ❖ Cette situation favorable s'explique par l'afflux de devises l'année dernière (l'opération Saham a rapporté 1 milliard de dollars) et par les bonnes pratiques des bureaux de change manuel qui sont tenus depuis 2018 de ne céder les devises qu'aux banques ;
- ❖ La réduction de l'approvisionnement en devises des banques auprès de BAM. A noter que la dernière opération de cessions de devises aux banques par BAM remonte à mars 2018 ;
- ❖ L'élargissement de la bande de fluctuation n'entraîne pas des retombées négatives sur les opérations commerciales réalisées par les opérateurs

économiques à l'échelle internationale, ou encore sur les indicateurs macroéconomiques.

- ❖ En ce qui concerne les opérations de couverture contre le risque de change, il convient de noter que (i) les entreprises n'ont pas encore la pression en raison de l'étroitesse de la bande de fluctuation du dirham, ce qui limite le recours aux couvertures contre le risque de change mais elles sont plus attentives qu'auparavant sur le fixing du dirham, (ii) la nouvelle instruction des changes donne plus de latitude aux banques pour concevoir des produits plus élaborés répondant aux besoins des clients et (iii) les établissements publics sont sensibilisés sur l'opportunité de couvrir leur financement en devises.

Après avoir analysé l'évolution du dirham, il est important de signaler que:

- ❖ la dépréciation/ou l'appréciation de l'euro a des effets sur le Maroc, que ce soit sur la monnaie locale ou sur la balance commerciale, les dettes, et même sur la croissance globale parce que la zone euro est le principal partenaire du Maroc et que l'économie marocaine est fortement dépendante de ses échanges et de sa croissance.
- ❖ l'impact de dépréciation/ou appréciation sur le dirham est presque automatique¹ vu que le dirham est coté sur la base d'un panier de devises composé à hauteur de 60% d'euros et 40% de dollars américains,
- ❖ Quand l'euro (ou dollar) baisse, les produits marocains vendus à l'extérieur rapportent moins de dirhams pour la même valeur en euro(en dollar), alors que les produits achetés en euro(en dollar) de l'extérieur coûtent moins chers en dirhams. Ainsi, on peut dire que la dépréciation de l'euro (ou dollar) est une bonne nouvelle pour les importateurs et une mauvaise nouvelle pour les exportateurs.
- ❖ Les produits marocains destinés à l'export rapportent moins de dirhams après la dépréciation de l'euro. Cela rend les produits marocains facturés en euro moins compétitifs (en terme de prix) par rapport aux produits étrangers et commence à perdre leurs parts de marché. Certaines entreprises n'arrivent pas à gérer la baisse des recettes et à résister à la concurrence. Elles commencent ainsi à

¹Pour rappel, ce réaménagement du panier a été opéré en avril 2013 et avait pour objectif de réduire davantage les fluctuations du dirham vis-à-vis de la monnaie unique du principal partenaire commercial du Maroc.

réduire leurs productions pour déstocker et s'adapter à la nouvelle situation, ce qui se traduit généralement par des licenciements, voire des faillites.

- ❖ Concernant nos importations, pour les produits importés facturés en dollar (ou en euro) et vendus sur le marché marocain, le gain est évident le cas d'une dépréciation de dollar (de l'euro). Le même volume de produits importés coûte moins chers en dirhams, ce qui augmente les marges des entreprises et les encourage à baisser les prix pour être plus compétitives et pour gagner des parts de marché. Ce recul des prix redonne plus du pouvoir d'achat aux ménages, surtout ceux qui préfèrent consommer les produits européens. Du côté des exportations facturées en dollar, l'appréciation du billet vert est une bonne nouvelle pour le Maroc. Les exportateurs qui facturent en dollar, comme l'OCP par exemple, trouveraient sans doute leur bonheur dans le renchérissement de la monnaie américaine par rapport au dirham. Malheureusement, l'effet positif de l'appréciation du dollar sur notre économie reste faible par rapport aux effets négatifs sur la balance commerciale et ce, parce que le Maroc est un pays qui importe tous ses besoins énergétiques. En outre, à l'exception du phosphate et de ses dérivés où l'impact de la hausse du dollar est nettement visible, le Maroc n'arrive pas à renforcer ses exportations en dollar. En effet, malgré les accords de libres échanges avec les Etats-Unis, et la promotion continue des produits marocains dans de nouveaux marchés, la majorité de nos exportations sont libellés en euro.
- ❖ Les répercussions de l'appréciation du dirham ne se limitent pas uniquement aux échanges des biens et services, et celle-ci a aussi d'autres conséquences sur l'économie marocaine, notamment sur les transferts des marocains résidant à l'étranger (MRE), la dette extérieure et le tourisme : (i) Une dépréciation de l'euro baissera automatiquement la valeur des transferts en dirhams dont certains des migrants continuent de transférer vers le Maroc le montant habituel en euro selon la même fréquence, d'autres ajustent leurs transferts selon le taux de change pour maintenir la même valeur d'argent en dirhams et d'autres arrêtent d'envoyer l'argent s'ils jugent que la dépréciation de l'euro baisse leurs transferts en dirhams, (ii) Un dirham fort (par rapport à l'euro ou au dollar) rend le Maroc une destination plus chère et moins compétitive, (iii) Au niveau de la dette du Maroc, il est clair qu'une appréciation de dirham va baisser les charges

d'intérêt du Maroc, étant donné que le portefeuille de la dette extérieure est dominé par la dette libellée en euro (71%¹).

Pour conclure ...

- ❖ Après avoir analysé les avantages et les inconvénients de l'appréciation ou dépréciation de dirham par rapport à l'euro (ou au dollar), il paraît clair qu'il est difficile de juger leurs incidences sur l'économie marocaine.
- ❖ Toutefois, il est intéressant de signaler que le Maroc est moins impacté que les pays dont la devise est rattachée au dollar, comme l'Égypte, la Jordanie, la Chine, etc. Il gagne ainsi un peu plus de points au niveau compétitivité face à ces concurrents.
- ❖ Même si le dirham est coté sur la base d'un panier de devises composé à 60 % d'euros et 40 % de dollars, ces proportions ne reflètent plus la réalité de la balance commerciale marocaine. Pour ce, plusieurs économistes appellent à une révision de panier de devise vers une répartition de 50% pour le dollar et 50% pour l'euro dont le but de diversifier les partenaires du Maroc et de donner plus d'importance au marché où la monnaie d'échange est le dollar.
- ❖ Le Maroc a réussi à faire le premier pas concernant la migration vers un régime plus flexible avec le ciblage d'inflation dans lequel le dirham a enregistré une appréciation par rapport au panier de cotation en 2018. Cette situation favorable a donné une réponse de principe concrète et solide aux inquiétudes des opérateurs économiques.

Section 3- Stratégies sectorielles du Maroc pour améliorer la compétitivité

Pour emboîter le pas, le Maroc mène une politique d'intégration économique internationale axée sur des plans sectoriels ambitieux depuis les années 2000, en vue de diversifier davantage les exportations, de repositionner les secteurs structurels à fort potentiel et de rendre le territoire marocain plus compétitif et attractif.

Les stratégies dont nous parlerons ci-dessous sont de nature à apporter les réponses nécessaires au renforcement de la compétitivité interne et externe de l'économie marocaine, telles que : la stratégie nationale de compétitivité logistique, le plan Maroc vert pour

¹Selon le rapport de la dette élaboré par la direction du trésor et des finances extérieures au titre de l'année 2016, la dette extérieure du royaume contractée en euro(71%), en dollar US(28%) et en d'autres devises notamment Yen japonais, Dinar koweïtien et autres (1%).

l'agriculture, le pacte national pour l'émergence industrielle, le plan halieutis pour le secteur de la pêche, le plan Rawaj pour le commerce intérieur, la stratégie énergétique et le plan Maroc Export.

I. Stratégie nationale de compétitivité logistique 2015

Compte tenu de l'impact du secteur logistique sur la consécration du Maroc comme destination de choix pour les investissements créatifs d'emploi et de valeur ajoutée, ainsi que sur l'amélioration de la compétitivité des échanges commerciaux du Maroc aussi bien intérieurs qu'extérieurs, la consolidation de la compétitivité logistique réelle a été l'un des principaux objectifs des autorités marocaines au cours des deux dernières décennies.

A cet égard, le Maroc a lancé une stratégie nationale en vue de renforcer le potentiel de sa compétitivité de l'économie, à l'export et à l'import comme en interne, par le biais d'une logistique performante et innovante réorganisant et optimisant les différents flux de marchandises. En outre, la stratégie susmentionnée est susceptible de fournir les réponses nécessaires au développement du secteur de la logistique et de fournir des solutions appropriées pour résoudre le problème de la gestion des flux de marchandises, qui peuvent répondre aux besoins logistiques de diverses stratégies ministérielles qui ont été lancées ou sont en cours de mise en œuvre. au niveau national (plan Maroc vert pour l'agriculture, pacte national pour l'émergence industrielle, plan Halieutis pour le secteur de la pêche, plan Rawaj pour le commerce intérieur, stratégie énergétique, etc.).

Les objectifs de cette stratégie déclinés par type de transport sont:

Tableau 45: Les objectifs de la stratégie nationale de compétitivité logistique 2015

Type de transport	Objectifs
Autoroutier	i) Faciliter les échanges, ii) Améliorer la fluidité du trafic et le déplacement des personnes.
Programme National de Routes Rurales	i) Améliorer le taux d'accessibilité des citoyens.
Programme ferroviaire	i) Donner un nouvel élan à la compétitivité du rail au Maroc ; ii) se doter d'un réseau plus performant répondant aux attentes des clients et aux aspirations des opérateurs économiques ; iii) Améliorer la productivité de l'appareil de production : rentabilité, efficacité, optimisation des coûts,... ; iv) Le renforcement du réseau ferroviaire par la réalisation de la ligne à grand vitesse (200 KM) entre Tanger et Casablanca et v) La poursuite de la modernisation du réseau ferroviaire.
Infrastructures Portuaires : (Plan Directeur 2010-2030)	i) Permettre au Maroc de tirer profit du développement des échanges internationaux ainsi que de la conclusion d'accords de libre-échange avec plusieurs pays.
Transport aérien	i) L'intégration à l'espace européen, ii) Le développement de la plate-forme aéroportuaire de Casablanca en tant que hub international reliant l'Afrique à l'Europe et l'Amérique au Moyen-Orient et iii) La certification intégrée des principaux aéroports du Royaume.

Il faut ajouter que cette stratégie présente des enjeux économiques majeurs, et qu'elle a pour objectif de (i) réduire le poids des coûts logistiques du Maroc par rapport au PIB, (ii) baisser le nombre de tonnes/kilomètres, (iii) accélérer la croissance du PIB par l'augmentation de la valeur ajoutée induite par la baisse des coûts logistiques et l'émergence d'un secteur logistique compétitif, (iv) créer plus d'emploi et (v) décongestionner les routes et les villes.

Pour atteindre les objectifs escomptés, la stratégie logistique s'articule autour de cinq axes clés :

Axe I : Mettre en place un réseau national complet : des zones logistiques à proximité des principales zones de consommation, des zones de production et des principaux points d'échange, ainsi que des principales infrastructures de transport (ports, autoroutes, chemins de fer, etc.) ;

Axe II : Mettre en œuvre des mesures d'optimisation et de massification spécifiques aux principaux flux de marchandises (conteneurs, céréales, produits énergétiques, exportations,...) ;

Axe III : Emerger des acteurs logistiques, publics et privés, intégrés et performants ;

Axe IV : Développer les compétences grâce au programme national de formation professionnelle en logistique.

Axe V : Mettre en place un cadre de gouvernance du secteur via la création de l'Agence Marocaine de Développement de la Logistique et l'observatoire marocain de la compétitivité logistique.

II. Pacte national pour l'Emergence Industrielle:

Depuis 2009, le Maroc a tracé une feuille de route claire, formalisée dans le cadre du Pacte National pour l'Emergence Industrielle, pour édifier une industrie moderne, productive et compétitive. Sa mise en œuvre vise à moderniser le tissu industriel existant et à diversifier le dispositif industriel dans lequel les efforts se focalisent sur les secteurs à forte valeur ajoutée (métiers mondiaux du Maroc (MMM) : automobile, aéronautique, électronique, Offshoring, textile et agroalimentaire). En effet, le Maroc se construit progressivement une base industrielle compétitive focalisant sur les « Métiers Mondiaux du Maroc » qui présentent des avantages comparatifs et dont les résultats sont, aujourd'hui, satisfaisants. Trois nouveaux secteurs sont intégrés dans la stratégie industrielle. Ce sont les secteurs de la pharmacie, de la chimie-

parachimie et des industries mécaniques et métallurgiques qui ont révélé un fort potentiel de développement.

L'ambition actuelle du Maroc est d'aller de l'avant et de hisser l'industrie marocaine à des niveaux de compétitivité plus élevés pour renforcer son positionnement en tant que hub industriel et relais de croissance pour les investisseurs étrangers. De plus, le PAI affiche des objectifs encore plus ambitieux, avec l'élévation de 9 points de la part de l'industrie manufacturière dans le PIB visant à la porter à hauteur de 23 % et la création de 500 000 emplois durant la période en vue 2014-2020.

En fait, parmi les mesures prises en faveur de la promotion de la compétitivité des industries exportatrices, en particulier: (i) l'accompagnement des entreprises exportatrices à travers l'institution de contrats de performance à l'export, (ii) la refonte du mécanisme d'assurance à l'exportation pour encourager ces entreprises à conquérir de nouveaux marchés notamment en Afrique et au Moyen Orient, (iii) la simplification des procédures douanières, (iv) l'octroi d'incitations fiscales et l'amélioration de l'accès au foncier, (v) le partenariat public-privé et (vi) la mise en place d'un cadre légal imposant l'obligation d'une compensation industrielle sous forme d'investissements directs, de sous-traitance ou de transfert de technologies.

Dans le même sillage, le Maroc a pris une batterie de mesures ambitieuses pour améliorer et accélérer le processus d'industrialisation, en soutenant le :

- ❖ **Secteur de l'Offshoring** : le gouvernement Marocain a pris plusieurs mesures visant le renforcement du secteur de l'Offshoring. Dans ce sens, l'Etat octroie aux entreprises une aide directe concernant le volet formation et ce, pendant les 3 premières années à l'embauche et en formation continue. Aussi, de plus en plus d'initiatives de startup IT marocaines sont créées avec des partenariats entre le Maroc et des pays Européens. En 2012, le Maroc s'est distingué en recevant le prix de la destination offshoring de l'année 2012 au cours de la cérémonie de remise des "Awards EOA" à Londres, organisée par l'EOA (Association Européenne de l'Outsourcing).
- ❖ **Secteur agro-industriel** : le secteur des industries agro-alimentaires (IAA) occupe une place stratégique dans l'industrie nationale, participant pour près de 35% à la valeur ajoutée industrielle, 19% à l'emploi et 15% aux exportations industrielles. Ce secteur présente de nombreuses opportunités à saisir dont, en

particulier, la croissance continue de la demande mondiale des fruits et légumes transformés ainsi que l'augmentation de la demande intérieure.

- ❖ **Secteur de l'Automobile** : Le Maroc commence à se positionner en tant que plateforme d'investissement, de production et d'exportation compétitive et attractive à l'échelle régionale. Profitant de son positionnement géostratégique, le secteur automobile marocain a connu, lors de la dernière décennie, un fort développement sur les deux fronts équipementiers et constructeurs. En effet, le Maroc a connu des avancées notables dans le secteur de l'Automobile avec l'implantation des grands projets Renault et PSA Peugeot Citroën.
- ❖ **Secteur de l'Aéronautique** : Le secteur aéronautique marocain se positionne de plus en plus parmi les plateformes attractives et compétitives à l'échelle régionale et mondiale.
- ❖ **Secteur des composants électroniques** : Le secteur électronique a fait l'objet de plusieurs réalisations suite à l'opérationnalisation de l'Offre Maroc Electronique mise en place. Il s'agit principalement du lancement d'un plan de promotion et de commercialisation de l'Offre Maroc vis-à-vis des marchés cibles et la réalisation d'importants avancements dans le cadre de la mise en œuvre des projets dans ce secteur.
- ❖ **Secteur du Textile/ Habillement** : Dans le cadre du Plan Emergence, un ensemble de mesures de renforcement du secteur du Textile et d'habillement et de son repositionnement à l'international ont été prises par les pouvoirs publics du Maroc. Il s'agit notamment des programmes de modernisation compétitive des PME, ainsi que la mise en place d'un important dispositif d'aide à l'investissement dans le secteur du textile, destiné à une catégorie de projets sélectionnés comme ayant une grande valeur ajoutée dans le cadre de l'agrégation, du convertant et de la distribution.

Capitalisant sur les efforts réalisés et en cours (logistique avec le port Tanger-Med, Plateformes industrielles, formation...), les résultats réalisés en matière de sous-traitance industrielle, de transfert de technologie et de l'intégration industrielle dans le cadre du PNEI se traduisent comme suit :

- ❖ L'implantation du grand projet Renault, Somaca à Casablanca, la création d'une nouvelle usine PSA Peugeot Citroën.
- ❖ L'implantation des groupes chinois "BYD Auto Industry" et japonais JTEKT.

- ❖ L'équipementier italien Magneti Marelli et du Groupe allemand PRETTL.
- ❖ L'installation du groupe Bombardier (canadien) et l'implantation de nouveaux équipementiers aéronautiques internationaux (Boeing et Airbus).

Le PAI présente une certaine neutralité vis-à-vis du tissu productif marocain ; il propose trois classes de mesures transversales pour relever les défis liés à l'essor industriel : (i) construire des écosystèmes industriels performants pour une industrie davantage intégrée, (ii) développer des outils de soutien adaptés au tissu industriel et (iii) améliorer le positionnement à l'international du Maroc.

III. Stratégie artisanat 2015¹

Pour accompagner la dynamique sectorielle, une stratégie à caractère transversal a été lancée. Il s'agit de «Stratégie artisanat» qui vient compléter les mesures entreprises dans le cadre des autres programmes sectoriels. En effet, la Vision 2015 pour l'Artisanat vise :

- ❖ l'encouragement de l'émergence d'une vingtaine d'opérateurs de référence,
- ❖ l'appui efficace aux mono-artisans urbains et ruraux,
- ❖ la création de centaines des PME dans le domaine de l'Artisanat,
- ❖ l'accélération de la mise en place d'infrastructures de production et de vente des produits artisanaux via la réalisation du complexe intégré de l'artisanat,
- ❖ la création de 9 zones d'activités artisanales à travers l'ensemble du territoire,
- ❖ la mise en œuvre des Plans de Développement Régionaux de l'Artisanat (PDRA),
- ❖ l'élaboration de 20 normes dans les différentes filières du secteur de l'artisanat,
- ❖ la poursuite des opérations de contrôle de la conformité aux normes d'application obligatoire pour la poterie culinaire et les babouches.

Grosso modo, la Vision 2015 de l'artisanat cible la restructuration de ce secteur à travers la mise en place d'une politique adaptée à chaque type d'acteur du secteur qui répond à un double objectif. D'une part, adopter une politique volontariste pour créer suffisamment de nouveaux emplois ; d'autre part, illustrer le nouveau rôle de l'administration qui doit passer d'une administration de gestion à une administration de développement.

¹Signé en 2007, le contrat-programme dédié aux métiers de l'artisanat à fort contenu culturel est arrivé à échéance en 2015. En 9 ans, le chiffre d'affaires de l'artisanat d'art a été multiplié par deux.

IV. Stratégie énergétique:

La dépendance énergétique du Maroc vis-à-vis de l'extérieur est estimée à peu de 98% avec une prédominance des énergies fossiles (plus de 80%), et vu que ses besoins en énergie progressent chaque année, la situation énergétique du Maroc est devenue critique. Pour cette raison, le Maroc a mis en place une nouvelle stratégie énergétique en 2009 basée sur le développement des énergies renouvelables et la promotion de l'efficacité énergétique dans les secteurs de l'industrie, de transport et de l'habitat, afin de relever les principaux défis auxquels le Maroc est confronté, notamment : (i) satisfaire la demande énergétique croissante, (ii) assurer une marge de réserve acceptable, (iii) préserver l'équilibre du secteur énergétique, et (iv) faire face aux mutations profondes à l'échelle mondiale

En général, la stratégie énergétique est déclinée en feuille de route et programmes à courts, moyen et long termes avec des objectifs clairs et précis notamment :

- ❖ la sécurité énergétique et la disponibilité de l'énergie,
- ❖ la généralisation de l'accès à l'énergie à des prix compétitifs,
- ❖ la protection de l'environnement,
- ❖ l'intégration régionale.

Dans le cadre de cette stratégie, le Maroc a adopté avec détermination une politique volontariste de développement de l'économie verte à travers la mise en place de deux projets stratégiques notamment: (i) Plan solaire marocain pour hisser la part de la puissance électrique installée en énergie renouvelable (Projet Noor Ouarzazate 1, Projet Noor PV1) et (ii) Projet marocain intégré de l'énergie éolienne pour renforcer la puissance électrique installée d'énergie éolienne.

Ainsi, la mise en service de la première centrale du complexe solaire « NOOR I » a été suivie par le lancement des travaux de réalisation des 2ème et 3ème centrales de ce méga projet (« NOOR II » et « NOOR III ») avec des capacités de production de 200 MW et 150 MW respectivement. A noter qu'à la fin de 2016, la production d'électricité via la station NOORI s'est élevée à 400,3 Gw.

Actuellement, le Maroc est réellement engagé dans la voie de transition énergétique dont le bilan, très encourageant, est dû à l'amélioration de la marge de réserve du système électrique (+10%), à l'augmentation de la part de l'éolien et du solaire (passant de 2% en 2009 à 13% en 2016) et à la réduction de la dépendance énergétique (93,3% en 2016 contre 98% en 2009). Ainsi, l'année 2016 a été caractérisée, en plus de la mise en service du NOOR I, par le

lancement par la Société Energie Eolienne du Maroc (EEM), filiale de Nareva Holding, d'un méga projet éolien situé au sud de Boujdour d'une capacité de production d'électricité de 200 mégawatts avec un investissement de 4 MM.DH.

V. Plan Halieutis 2020¹:

Le Maroc figure parmi les pays les plus compétitifs dans les exportations mondiales des produits de la pêche. La Stratégie de développement et de compétitivité du secteur halieutique, dite « Halieutis » lancée en 2009, a pour objectif global de construire une pêche durable et compétitive qui valorise le patrimoine halieutique du pays, qui fait du secteur un véritable moteur de croissance de l'économie marocaine et qui placera le Maroc parmi les plus importants pays producteurs et exportateurs des produits de la mer en Afrique.

Pour atteindre lesdits objectifs, le Maroc prévoit la:

- ❖ Création des villages de pêcheurs au niveau de la zone sud du Royaume ;
- ❖ Poursuite de la lutte contre la pêche illicite (non déclarée et non réglementée) ;
- ❖ Mise en place d'un système de contrôle de navires de pêche par satellites ;
- ❖ Création de trois pôles de compétitivité dans les zones d'Agadir.

Depuis le lancement de la stratégie nationale "Halieutis 2020" en septembre 2009, le secteur de la pêche maritime ne cesse de se développer tant au niveau de la production, qu'au niveau des exportations ou de l'investissement et ce, grâce notamment à la modernisation de son infrastructure.

A cet égard, la production halieutique nationale est passée de 0,95 M. Tonnes en 2011 à 1,46 M. Tonnes en 2016, soit 88% de l'objectif fixé par la stratégie Halieutis à l'horizon 2020. Ainsi les revenus générés par cette production ont atteint 11,5 MM.DH en 2016, enregistrant une hausse annuelle de 10% durant la période 2010-2016.

En termes d'exportations des produits de la mer, le volume global a atteint 675,1 mille tonnes en 2016, affichant une hausse de 4,2% par rapport à 2015. Ces exportations ont généré 20,5 MM.DH en 2016, avec une progression de 7,6% par rapport à 2015.

¹Les statistiques communiquées au sein de cet axe proviennent de l'Office national de la pêche.

VI. Secteur Touristique « Vision 2020 »

Le secteur touristique constitue l'un des moteurs du développement économique, social et culturel du Royaume. Il participe à :

- ❖ La création de richesse et d'emplois dans toutes les régions pour améliorer le bien-être de tous les Marocains ;
- ❖ La préservation, la valorisation et le rayonnement des patrimoines naturels et culturels ;
- ❖ L'intégration du Maroc dans l'économie mondiale et son arrimage à l'Europe.
- ❖ La reconstitution des réserves de change.

Dans ce cadre, le Maroc a mis en place une stratégie, Vision 2020 du tourisme, qui vise à renforcer le rôle du tourisme dans le développement économique, social et culturel. Il affiche l'ambition de faire partie des 20 plus grandes destinations mondiales pour s'imposer comme une référence du pourtour méditerranéen en matière de développement durable, grâce à un modèle touristique unique, qui combine une croissance soutenue avec une gestion responsable de l'environnement et le respect de l'authenticité socioculturelle.

A cet égard, des programmes structurants ont ainsi été définis :

- ❖ Azur 2020 dont l'objectif est de rééquilibrer l'offre au profit du balnéaire dans l'optique de construire une offre balnéaire Maroc compétitive au niveau international.
- ❖ Eco/Développement Durable qui vise à valoriser les ressources naturelles et rurales.
- ❖ Patrimoine & Héritage pour valoriser l'identité culturelle du Maroc.
- ❖ Animation, Sports & Loisirs pour créer une offre d'animation riche, variée et complémentaire aux infrastructures touristiques de base.
- ❖ Tourisme Interne–Biladi : répondre aux attentes des marocains en leur offrant un produit adapté tenant compte de leurs habitudes.

La vision 2020 devrait permettre de :

- ❖ structurer le tissu économique et accompagner les acteurs du tourisme par la mise en place de mécanismes d'orientation et de soutien spécifiques aux petites et moyennes entreprises touristiques.
- ❖ développer une réelle culture de la qualité chez les opérateurs touristiques.

- ❖ améliorer l'encadrement de l'activité touristique et rehausser des standards à un niveau international par le biais des réformes réglementaires qui visent à accompagner les nouveaux métiers et produits de la Vision et à favoriser la concurrence et le développement des réseaux touristiques.

Il est important de rappeler que le Maroc a entrepris des actions ambitieuses dans le cadre de la vision 2013 notamment :

- ❖ La promotion et la commercialisation adaptée pour développer l'attractivité des territoires touristiques : à travers le lancement d'une nouvelle campagne Maroc et des campagnes "destinations".
- ❖ La mise en place d'un dispositif intégré de soutien aux PME et des TPE touristiques.
- ❖ Le renforcement des capacités des acteurs touristiques en matière de développement durable.
- ❖ La formation des ressources humaines et l'adaptation aux besoins des professionnels.
- ❖ L'adoption de mesures de soutien pour une dynamique d'investissement soutenue à travers la mise en place des instruments financiers suivants: (i) le Fonds Marocain de Développement Touristique doté d'un capital social de 1,5 milliard de dirhams, (ii) le Fonds « Capital Wessal » créé dans le cadre d'un accord de partenariat conclu avec les fonds souverains du Qatar, le Koweït et les Emirats Arabes Unis et qui est doté de 22,3 milliards de dirhams, et (iii) les primes d'investissement qui ont pour objectif de soutenir l'investissement touristique et l'orienter vers les territoires les moins développés ou émergents.

VII. Plan Maroc Vert:

Dans un contexte national et international en profonde mutation, l'agriculture marocaine souffre d'un déficit de croissance chronique, compte tenu que l'agriculture constitue un pilier central du développement socio-économique durable au Maroc, une nouvelle stratégie sectorielle a mis en place en 2008, Plan Maroc Vert, pour rendre l'agriculture durable et innovante afin qu'elle soit compétitive et socialement intégrée ainsi que pour faire de l'agriculture un moteur majeur durable de développement économique et social avec des

retombées importantes en termes de croissance du PIB, de création d'emplois, d'exportation et de lutte contre la pauvreté.

En effet, le PMV articulé autour de 2 piliers complémentaires et solidaires notamment (i) le développement d'une agriculture à haute valeur ajoutée et à haute productivité tournée principalement vers l'exportation (pilier I) tout en consolidant et en développant une agriculture performante, adaptée aux règles du marché, grâce à la stimulation de l'investissement privé et l'investissement en projets à haute productivité avec une enveloppe d'investissement de 100 MM.DH au profit de 400 000 exploitants et (ii) la mise à niveau solidaire (pilier II) dont le but de développer une approche orientée vers la lutte contre la pauvreté, en augmentant significativement le revenu agricole des exploitants les plus fragiles, notamment dans les zones fragiles, au profit de 800 000 exploitants ciblés avec une enveloppe d'investissement de 25 MM.DH répartie sur 1000 projets.

En termes de résultats, l'examen des rapports publiés par le Ministère de l'agriculture montre que les indicateurs de performance à l'actif du Plan Maroc Vert sont, 9 ans après son lancement, positifs et dépassent les prévisions de 2020 sur plusieurs filières. En effet, la valeur ajoutée du secteur agricole a augmenté de 44% en 2016 par rapport 2008, les revenus des ruraux ont connu une forte hausse, plus de +68%, 45 million de journées de travail supplémentaire ont été créés (soit une hausse de +16%), etc.

En outre, l'emploi des technologies s'élargit et atteint les couches des petits agriculteurs bénéficiant des innovations agricoles nationales et internationales en développement croissant.

VIII. Stratégie RAWAJ:

L'un des piliers de l'économie marocaine, c'est le secteur du commerce et de la distribution qui constitue un levier essentiel de l'inversement et un animateur de la ville via son rôle dans la dynamisation de l'espace urbain et au développement socio-économique. C'est dans ce contexte que la stratégie RAWAJ de développement du commerce et de la distribution a été définie. Plaçant le consommateur au cœur de ses préoccupations dont l'objectif global de cette stratégie est de faire du commerce et de la distribution un secteur performant au service de tous les consommateurs.

Pour assurer la réussite de la mise en œuvre du plan Rawaj, les autorités publiques ont créé le « Fonds Rawaj pour le développement et la modernisation du secteur du commerce et de la distribution » qui intervient dans les domaines suivants :

- ❖ La modernisation du commerce de proximité ;
- ❖ L'accompagnement des champions nationaux ;
- ❖ L'encouragement à la mise en place de zones d'activités commerciales ;
- ❖ La réalisation des schémas régionaux du commerce et de la distribution ainsi que les mesures d'accompagnement à la mise en œuvre du plan Rawaj vision 2020

L'objectif global de cette stratégie est de mettre à la disposition des consommateurs un service approprié de commerce et de distribution répondant à tous leurs besoins.

IX. Plan Maroc Export Plus

En pleine crise économique mondiale, le Maroc a lancé en 2008 la stratégie Maroc Export Plus qui a pour objectif de tripler la valeur des exportations à l'horizon 2018, à travers notamment le développement de l'offre exportable par le déploiement des stratégies sectorielles, le ciblage des secteurs et des produits à promouvoir à l'international et des marchés, pour consolider la position du Maroc sur ses marchés traditionnels (notamment Europe) et une diversification vers de nouveaux marchés à fort potentiel (notamment en Afrique et en Amérique).

Maroc Export Plus vise également l'accompagnement des acteurs, pour mettre à la disposition de l'ensemble des entreprises les outils nécessaires à leur développement à l'international. De plus, Maroc Export Plus a ciblé des secteurs prioritaires sur la base de la compétitivité de leur offre exportable et de leur impact potentiel sur l'accroissement des exportations. Ainsi, plusieurs secteurs prioritaires ont été sélectionnés à savoir : l'Agriculture et l'Agroalimentaire, les Produits de la mer, le Textile et le Cuir, l'Electricité, l'Automobile, la Pharmacie et les Technologies de l'information et l'Offshoring.

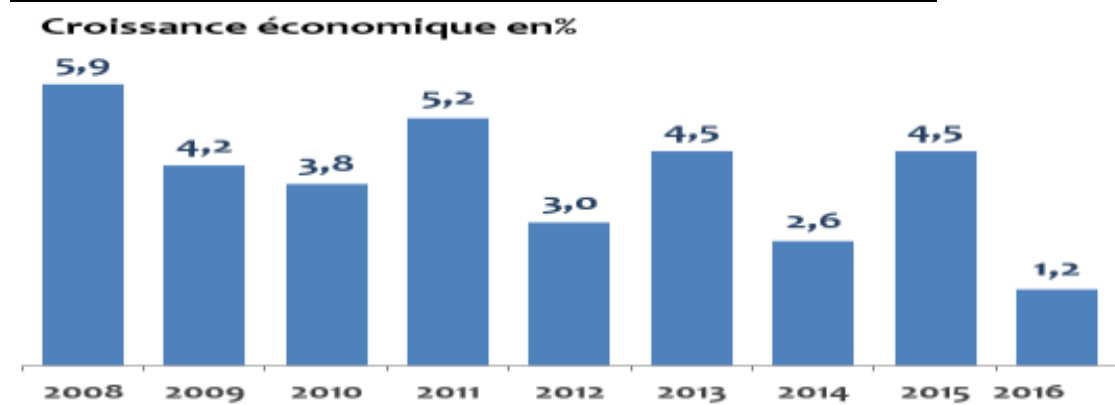
Il s'agit des mesures spécifiques à chacun des secteurs prioritaires identifiés axées sur l'amélioration de la compétitivité de l'offre exportable marocaine, l'adéquation de l'offre à la demande des marchés cibles, le renforcement des programmes de démarchage et de prospection sur les marchés cibles et le déploiement de plans de communication cohérents et intensifs pour le renforcement et la promotion de l'image de l'offre marocaine à destination des marchés cibles. Par ailleurs, des mesures réglementaires ont été déployées pour préserver le marché national contre les importations constituant une concurrence déloyale pour la production nationale.

Plan Maroc Export Plus vient pour renforcer les autres stratégies de développement (Plan Maroc Vert, Plan Emergence, Vision 2015 pour le développement de l'artisanat et la

stratégie énergétique du Maroc) et vise la promotion des exportations marocaines via l'orientation vers des secteurs prioritaires, la prospection de marchés plus attractifs et l'accompagnement des acteurs à travers le soutien des entreprises concernées.

Finalement, et compte tenu des mutations structurelles profondes de notre économie, notamment sur le plan de la diversification des sources de croissance, d'ouverture et d'intégration dans l'économie mondiale, toutes les stratégies structurelles citées avant donnent aujourd'hui des résultats tangibles sur la compétitivité de l'économie nationale, renforçant sa résilience face aux chocs exogènes, réduisant progressivement le dépendance de l'économie nationale vis-à-vis des conditions climatiques et améliorant le niveau de la croissance potentielle. Dans ce sillage, il convient de mentionner que la croissance économique a connu une accélération de 4,4% en moyenne entre 2001 et 2016 contre 3,1% entre 1991 et 2000.

Graphique 46: Evolution du taux de croissance du Maroc entre 2008-2016



Source : Données du MEF, Calculs l'auteur

Conclusion du chapitre III: Des défis restent à relever

Au regard des chiffres et des autres indicateurs, les réformes structurelles entreprises par le Maroc pendant la dernière décennie n'ont pas permis à l'économie d'atteindre sa croissance potentielle ni de passer à la phase de l'émergence. Autrement dit, malgré l'importance des investissements consentis, l'efficacité de ces réformes structurelles n'est pas au rendez-vous comme le confirme la problématique de l'emploi à savoir le taux de chômage qui reste plus élevé (10% en 2016) et qui affecte particulièrement les jeunes et les femmes. Donc, la question cruciale au Maroc est bien celle de concilier une transformation structurelle de l'économie avec une évolution favorable de l'emploi.

Cette question de la convergence des stratégies sectorielles a déjà fait l'objet de plusieurs études, notamment la Banque mondiale dans son dernier rapport «Le Maroc à l'horizon 2030», le ministère des Affaires générales et de la Gouvernance a produit deux rapports, dont l'un en partenariat avec l'ONU et le second avec le PNUD, l'Unicef et l'ONU

Femmes, le Conseil économique, social et environnemental (CESE) s'est également intéressé à la thématique dans son rapport «Cohérence des politiques sectorielles et accords de libre-échange».

Tous lesdits rapports montrent que les stratégies sectorielles n'ont pas contribué à la réalisation des objectifs qui leur ont été impartis et qui consistent en : «la mise à niveau de l'économie, le renforcement de l'ouverture économique vers l'extérieur et la participation accrue du secteur privé dans l'activité économique». Du coup, certaines stratégies sectorielles visent souvent des objectifs surdimensionnés par rapport au contexte et aux capacités du Royaume et parfois, elles sont même contradictoires.

Par ailleurs, l'absence d'un mécanisme de convergence qui assure la cohérence et la coordination entre toutes les stratégies sectorielles mises en œuvre, ce qui explique davantage la sous-performance de certains secteurs, comme le montre leur classement dans les rapports internationaux (voir le chapitre II, section II).

Toutefois, les performances enregistrées ne devraient pas occulter les fragilités structurelles dont souffre notre économie et qui ont été révélées et accentuées par les deux dernières crises mondiales et les tensions géopolitiques qu'a connues la région MENA.

Ces fragilités consistent notamment dans:

- ❖ L'insuffisance de la compétitivité de nos exportations ;
- ❖ La faiblesse de l'intégration de notre système productif ;
- ❖ Et une mauvaise répartition de la croissance aux niveaux social et spatial.

Afin de surmonter ces défis, il incombe d'accélérer les réformes structurelles et sectorielles à même de permettre à notre pays d'évoluer vers une spécialisation dans des créneaux à haute valeur ajoutée, d'améliorer la gouvernance et de renforcer l'efficacité des politiques sociales tout en créant un mécanisme de convergence pour assurer la cohérence et la coordination entre toutes les stratégies et actions mises en place ou en cours .

Comme conclusion, même si les stratégies sectorielles n'ont pas conduit au changement structurel de l'économie marocaine escompté et que ses retombées restent mitigées en comparaison avec les objectifs de départ, certaines ont enregistré des succès relatifs (Automobile, Aéronautique, Plan Maroc vert).

Chapitre IV- Évaluation du niveau de compétitivité de l'économie marocaine : une application de l'approche EBA et de l'approche BEER

Question centrale: *Bien que la cible de la balance courante à moyen terme et la stabilité du taux de change réel à long terme soient des objectifs nationaux alloués à la politique économique et conditionnés par l'amélioration du niveau de compétitivité extérieure, alors l'objectif de ce chapitre est: (i) de détecter les facteurs expliquant les déséquilibres du solde de compte courant de la balance des paiements et l'instabilité du taux de change, et (ii) de recommander quelles actions phares que les autorités marocaines devraient entreprendre pour redresser les déséquilibres du compte courant et pour maintenir le taux de change réel dans son niveau d'équilibre à long terme.*

Introduction du chapitre IV :

Dans un contexte marqué par une intégration commerciale et financière de plus en plus poussée, plusieurs questions ont été soulevées au sujet de l'évaluation des positions extérieures notamment la soutenabilité du compte courant de la balance des paiements, la stabilité de taux de change dans son niveau d'équilibre, le degré de diversification de l'économie, la répartition des revenus entre pays, etc.

Dans ce cadre, depuis les années 80, l'évaluation de la position extérieure des pays constitue une partie essentielle du mandat du Fond Monétaire International (FMI) et son cadre général de l'évaluation a développé au fil des temps, s'appuyant sur les leçons tirées, les rétroactions et les commentaires des parties prenantes (les décideurs des pays concernés par l'évaluation), les innovations méthodologiques ainsi que les améliorations dans la disponibilité des données. Au départ, les évaluations menées par le FMI dans ce cadre se sont fondées sur l'approche CGER¹, elles concernent seulement les principales économies avancées, bien qu'elles aient été développées dans le but d'assurer une couverture plus étendue de l'ensemble des pays du monde et d'inclure un éventail plus large de mesures de la position extérieure notamment l'examen du compte courant norme de la balance des paiements et l'analyse de la persistance de mésalignement du taux de change d'équilibre. Il convient de préciser à ce propos que le FMI considère les deux mesures susmentionnées comme, à la fois, indicateurs fiables pour mesurer la compétitivité extérieure et des indicateurs d'alertes ou de vulnérabilités à une crise de change.

¹Coordinating Group on Exchange Rate (CGER).

Cependant, l'année 2012 a été marquée par le lancement du FMI d'une nouvelle approche plus innovante remplaçant l'ancienne approche CGER qui est axée sur une évaluation normative des comptes courants, à savoir «External Balance Assessment», qui est caractérisée par:

- (i) L'introduction d'une nouvelle génération des variables liées au contexte politique dont le but est d'analyser les répercussions des distorsions politiques afin d'arriver à des évaluations multilatérales cohérentes et à une meilleure estimation de l'impact des politiques macroéconomiques sur le solde extérieur.
- (ii) La prise en compte des fluctuations du marché international des capitaux et des effets cycliques (variations cycliques des prix des matières premières).
- (iii) Le traitement plus explicite des facteurs d'incertitude.

En 2015, des améliorations méthodologiques importantes ont été introduites sur l'approche EBA visant à renforcer davantage les évaluations du secteur extérieur des pays membres portant principalement sur (i) la prolongation de la taille de l'échantillon de trois ans, (ii) la capture des effets non linéaires de la démographie, (iii) l'instauration d'un nouveau modèle pour mieux comprendre la persistance des écarts du taux de change réel entre pays ainsi que (iv) le lancement d'une extension de l'EBA, nommée EBA-Lite, pour couvrir les pays hors échantillon de l'EBA.

Bien que le suivi régulier de la compétitivité économique devienne comme une boussole pour guider l'économie extérieure dans le bon chemin, la politique de change constitue l'un des principaux leviers de la politique de compétitivité du Maroc. De plus, le Maroc a engagé sérieusement au cours de ces dernières années une politique volontariste pour améliorer son niveau de compétitivité dans un contexte caractérisé, au plan international, par un mouvement de globalisation et, au plan intérieur, par un degré d'ouverture élevé de l'économie et son insertion progressive dans le circuit économique mondial, comme en témoigne la réforme de régime de change, l'ouverture sur la chaîne des valeurs mondiales via l'introduction des métiers mondiaux, la signature de plusieurs accords de libre échanges, etc.

Traditionnellement, l'analyse de la compétitivité d'un pays s'appuie sur la mesure du taux de change effectif réel (TCER) de sa monnaie. A cet égard, il y a lieu de souligner que notre monnaie nationale dépend largement des niveaux enregistrés, sur les marchés internationaux de change, de l'euro et du dollar. Ainsi, à toute appréciation (dépréciation) de l'euro par rapport au dollar, le dirham réagit de la même manière face à la monnaie américaine,

c'est-à-dire une appréciation (dépréciation), et inversement vis-à-vis de la monnaie unique, c'est-à-dire une dépréciation (appréciation).

A cet égard, il est important d'évaluer la persistance du taux de change réel et de voir si le régime actuel contribue dans l'amélioration de la compétitivité de l'économie marocaine. A ce propos, il serait opportun d'assurer le suivi de l'évolution du taux de change effectif réel en fonction de celle des fondamentaux macroéconomiques via le calcul du taux de change d'équilibre afin de le comparer avec celui observé (mésalignement). Une appréciation du taux de change effectif réel (TCER) est associée à une perte de compétitivité et une dépréciation de cet indice traduirait un gain.

Dans cette perspective, la première section de ce chapitre s'intéresse à la réadaptation de l'approche EBA pour le cas du Maroc dont le but est d'analyser la soutenabilité de son compte courant tout en utilisant les données produites par le FMI et les principaux producteurs de données au Maroc notamment le Ministère des finances, l'Office de change, la Banque centrale et le Haut-commissariat au plan. Dans un premier temps, nous allons présenter une description détaillée de cette approche en mettant l'accent sur (i) le passage de l'approche CGER à l'approche EBA, (ii) la conception méthodologique de l'approche EBA et les étapes de sa mise en œuvre, (iii) les améliorations récentes introduites pour renforcer le pouvoir explicatif de l'approche EBA, et (iv) la signification économique des variables utilisées et leurs relations théoriques avec le compte courant. Dans un deuxième temps, notre orientation portera sur la présentation des critiques déduites de la mise en œuvre de cette approche en vue de mettre le doigt sur les spécificités et les caractéristiques de l'économie marocaine qui ne sont pas prises en considération. Dans un troisième temps, nous procéderons par une application de cette approche (le cas du Maroc) afin d'arriver à mesurer le niveau de compétitivité de l'économie marocaine. Toutefois, avant de faire cela, une brève description de la méthodologie CGER figurera dans le premier volume du présent chapitre.

La deuxième partie de ce chapitre se présente comme suit : En premier lieu, nous exposerons le cadre d'analyse retenu pour calculer le taux de change d'équilibre du Maroc (Approche économétrique). Présenter préalablement cette approche semble opportun puisqu'elle constitue l'outil que l'on va utiliser pour quantifier le niveau de mésalignement du taux de change par rapport à sa valeur d'équilibre. Les résultats d'évaluation du taux de change d'équilibre par l'utilisation des modèles autorégressifs (VAR-type ARDL) seront présentés en second lieu. La conclusion mettra l'accent sur les principales recommandations que l'on peut prononcer pour réajuster toute phase de sur ou sous-évaluation du dirham.

Section 1- Soutenabilité du compte courant de la balance des paiements du Maroc : Application de l'approche EBA

I. Brève description de la méthodologie CGER :

L'approche Coordinating Group on Exchange Rate (CGER) est l'une des applications pratiques de l'approche d'équilibre macroéconomique qui se base sur l'identité comptable de l'équilibre emplois-ressources et qui relie le compte courant extérieur à l'excédent (ou à l'insuffisance) de l'épargne nationale sur l'investissement.

Au début, les évaluations du FMI sur les positions extérieures des pays membres se sont appuyées sur la méthodologie CGER. Sa conception méthodologique et leur mise en œuvre ont été confiée à un groupe d'économistes du FMI en 1995, désigné par « Coordinating Group on Exchange Rate Issues (CGER) ». Les membres de ce groupe appartiennent à trois départements: Policy Development and Review Department, Research Department and Area Departments.

Dans cette perspective, le premier volume de la présente section s'intéresse aux trois approches de la balance des paiements. Il s'agit de présenter une brève description de ces approches en mettant l'accent sur ses fondements et les étapes de sa mise en application. Puis dans le second volume, nous présenterons les soubassements de l'approche CGER. Les critiques déduites de la mise en pratique de cette approche feront l'objet du dernier axe en vue de donner la réponse claire sur laquelle le FMI a développé une nouvelle approche remplaçant le CGER.

1. Revues des approches de la balance des paiements

Plusieurs interprétations sont proposées pour expliquer les mouvements du compte courant de la balance des paiements. Trois principales approches sont à distinguer: a) l'approche d'absorption, b) l'approche monétaire et c) l'approche fiscale (ou l'équilibre macroéconomique ou l'équilibre épargne-investissement).

a) Approche d'absorption de la balance des paiements:

Selon le principe de l'égalité comptable entre les ressources et les emplois, le PIB est égal à la somme de la demande intérieure finale, ou l'absorption (A), et du solde de la balance

commerciale. Il est important de rappeler que le PIB est la somme de quatre composantes, à savoir la consommation (C), l'investissement (I), les dépenses publiques (G) et les exportations nettes (X-M).

$$\mathbf{PIB = C + I + G + X - M} \quad (1)$$

$$\text{Avec } \mathbf{A = C + I + G} \quad \text{et} \quad \mathbf{PIB = A + X - M} \quad (2)$$

On peut écrire le solde commercial comme l'écart entre le PIB et l'absorption.

$$\mathbf{PIB - A = (X - M)} \quad (3)$$

Dans l'équation (3), une politique budgétaire expansionniste (hausse de G ou baisse des impôts) stimule la demande globale, même si une part des dépenses sert à l'achat de biens importés.

Si on ajoute aux deux parties de cette égalité (3) le solde du revenu des facteurs (**RNF**) et celui des transferts avec le reste du monde (**TRN**), on obtient l'expression suivante :

$$\mathbf{PIB + RNF + TRN - A = (X - M) + RNF + TRN} \quad (4)$$

Puis que :

$$\mathbf{RNDB = PIB + RNF + TRN} \quad \text{et} \quad \mathbf{CA = (X - M) + RNF + TRN} \quad (5)$$

Par convention :

$$\mathbf{RNDB - A = CA} \quad (6)$$

A noter que la première partie de l'égalité (4) n'est rien d'autre que le revenu national disponible brut (RNDB¹) moins l'absorption (A), et la deuxième partie représente tout simplement le compte courant de la balance des paiements.

Par conséquent, pour déterminer le solde du compte courant de la balance des paiements, il suffit de calculer l'écart entre le revenu disponible brut et l'absorption ou la demande domestique (A). Cette équation constitue le fondement de l'approche par l'absorption de la balance des paiements.

¹ Selon les normes de la comptabilité nationale, le RNDB1 est définie comme la somme des revenus perçus, pendant une période donnée, par les agents économiques résidant sur le territoire. Il représente donc la somme du PIB et du solde des flux de revenus primaires avec le reste du monde [Http://www.insee.fr/fr/indicateurs/cnat_annu/base_2000/documentation/methodologie/nb9.pdf](http://www.insee.fr/fr/indicateurs/cnat_annu/base_2000/documentation/methodologie/nb9.pdf) INVENTAIRE DES SOURCES ET DES MÉTHODES POUR LE CALCUL DU REVENU NATIONAL BRUT DE LA FRANCE p. 233, Insee, 2007.

Économiquement parlant, tout déficit du compte courant de la balance des paiements peut s'expliquer par un excès de l'absorption par rapport au revenu disponible, ou bien une insuffisance du revenu disponible pour un niveau d'absorption donné.

Pour réajuster les déséquilibres du compte courant de la balance des paiements, les autorités publiques doivent changer la règle du jeu tout en réajustant les politiques économiques conduites. Il s'agit notamment d'agir soit à court terme sur l'absorption intérieure par des politiques conjoncturelles (la politique de la demande), soit à agir à moyen et long termes sur le niveau de la production en mettant en œuvre des politiques structurelles (ou la politique de l'offre) à l'instar des politiques de libéralisation des prix, du marché du travail, etc.

b) Approche monétaire de la balance des paiements

L'hypothèse de base qui sous-entend la deuxième approche de la balance des paiements (l'approche monétaire) est qu'il y a une causalité significative entre les variations des avoirs extérieurs nets (ΔAEN) et l'écart entre la variation de la demande de monnaie (ΔM_2) et la variation du crédit intérieur (ΔCIR). Une telle approche est clairement applicable pour le cas des petites économies ouvertes dotées d'un régime de change fixe.

En effet, la situation monétaire retrace la variation des avoirs extérieurs nets qui figure dans la balance des paiements. Elle peut être schématisée comme suit:

$$M_2 = CIR + AEN \quad (1)$$

Ou bien en termes de variation :

$$\Delta AEN = \Delta M_2 D - \Delta CIR \quad (2)$$

Avec M_2 comme monnaie ou quasi-monnaie, CIR comme crédit intérieur (ou crédit à l'économie) et AEN , les avoirs extérieurs nets.

La demande de monnaie (en terme réel) est estimée en fonction d'un ensemble de déterminant (PIB, taux d'intérêt):

$$\Delta M_2 D / p = k. \Delta y \quad (3)$$

Avec k : coefficient de liquidité (inverse de la vitesse de circulation de la monnaie)

L'équilibre de l'offre de monnaie et de la demande de monnaie sur le marché monétaire se présente comme suit :

$$\Delta M_2 = \Delta M_2 D \quad (4)$$

Suivant l'hypothèse que la demande de monnaie détermine la variation de la masse monétaire (ΔM_2), une relation directe entre la variation de crédit (ΔCIR) considéré comme instrument de la politique monétaire et le solde de la balance des paiements (ΔAEN) en tant qu'objectif de cette politique qui peut être établie. Cette relation se présente comme suit :

$$\Delta AEN (\text{objectif}) = \Delta M_2 D (\text{donnée}) - \Delta CIR (\text{instrument}) \quad (5)$$

Si la variation du crédit à l'économie est inférieure à la variation de la masse monétaire, le solde de la balance des paiements serait positif. Pour corriger le déséquilibre de la balance des paiements, les autorités monétaires peuvent procéder à un plafonnement du crédit à l'économie.

c) Approche d'équilibre macroéconomique (fiscale ou d'équilibre Epargne-investissement)

En réponse à la critique adressée au modèle Mundell¹ concernant son incapacité à expliquer la persistance du mésalignement du taux de change réels et la soutenabilité du compte courant des pays industriels et émergents suite à l'effondrement du système de Bretton Woods, la littérature économique récente propose une réponse à cette question via le développement d'une nouvelle approche de nature plus macroéconomique (top-down), qui se fonde sur l'hypothèse selon laquelle la somme de l'épargne extérieure et l'épargne publique est égale à la différence entre les investissements dans les secteurs public et privé.

A partir de l'identité qui définit le PIB comme la somme des demandes, on peut établir une deuxième relation.

Partant de l'identité suivante:

¹Le modèle de Mundell a été inventé indépendamment par Robert Mundell dans un article de 1963. Il permet de comprendre l'impact des politiques économiques dans une économie ouverte aux échanges commerciaux et financiers avec l'étranger, ce à quoi le modèle IS/LM ne parvenait pas. Le triangle ou bien le trilemme de R. Mundell montre les limites de la politique économique dans une économie ouverte. Cependant, la politique économique, selon lui, est définie par deux fondements à savoir: la stabilité du taux de change réel et l'indépendance de la banque centrale. Dans ce cadre, Mundell a montré que, dans une économie ouverte, la parfaite mobilité des capitaux est incompatible avec la réalisation simultanée de l'indépendance de la politique monétaire et de la stabilité des taux de change. En effet, il est vrai que l'indépendance de la banque centrale peut coexister avec une ouverture parfaite du compte de capital, mais dans ce cas, un taux de change stable ne sera plus possible. En revanche, une politique monétaire autonome peut aller en concertation avec une stabilité des taux de changes, mais il est nécessaire d'interdire la parfaite circulation des capitaux.

$$PIB + M = C + I + G + X \quad (1)$$

En soustrayant le montant des dépenses de consommation finale (C) du montant du PIB afin de dégager l'épargne intérieure.

$$PIB - C - G - I = (X - M) \quad (2)$$

$$S - I = (X - M) \quad (3)$$

Avec S est l'épargne intérieure brute

La différence entre l'épargne intérieure et l'investissement est l'équivalent de la balance commerciale (le solde entre exportations et importations de biens et services).

En ajoutant aux deux membres de l'identité (2), le revenu net des facteurs et les transferts courant nets, on obtient:

$$PIB + RNF + TRN - C - G - I = (X - M) + RNF + TRN \quad (4)$$

Donc, on trouve que :

$$RNDB - C - G - I = CC \quad (5)$$

Et :

$$S' - I = CC \quad (6)$$

Avec S' est l'épargne nationale brute.

On remarque ainsi que le solde courant de la balance des paiements (CC) est égal à l'écart entre l'épargne nationale brute et l'investissement.

La décomposition de l'épargne nationale et de l'investissement entre les secteurs privé (g) et publique (p) permet d'obtenir la relation suivante :

$$(S_p - I_p) - (S_g - I_g) = CC \quad (7)$$

Ces deux dernières identités (6 et 7) constituent le fondement de l'approche d'équilibre macroéconomique (ou l'approche épargne-investissement de la balance des paiements) expliquant les déficits du compte courant de la balance des paiements comme une insuffisance de l'épargne par rapport à un niveau d'investissement donné ou bien comme un excès d'investissement pour un niveau donné de l'épargne. Tout choc exogène qui affecte l'investissement et/ou l'épargne nationale se traduira par une variation de la balance courante qui générera des flux de capitaux compensateurs et un ajustement du taux de change réel jusqu'à ce que l'équilibre soit restauré.

Supposons qu'il existe un lien entre le gap épargne-investissement et le solde du compte courant de la balance des paiements. Pour corriger le déficit du compte courant extérieur, les autorités budgétaires peuvent soit augmenter l'épargne et/ou limiter l'investissement¹.

La ventilation entre les secteurs public et privé permet de distinguer deux situations :

1ère situation:

$S_p - I_p - (S_g - I_g) = CA$		
	< 0	< 0

Dans cette situation, le déficit du compte courant s'explique essentiellement par le déficit de finances publiques. L'aggravation du déficit budgétaire peut être compensée par une augmentation de l'épargne privée sur l'investissement privé.

2ème situation:

$S_p - I_p - (S_g - I_g) = CA$		
< 0		< 0

Dans cette deuxième situation, le déficit du compte courant reflète le déficit du secteur privé.

Pour que le déficit du compte courant soit soutenable à moyen terme, l'approche d'équilibre macroéconomique, sous certaines conditions, montre que ce déficit peut être compensé soit par une maîtrise du déficit budgétaire afin d'éviter toute augmentation de l'écart épargne-investissement, soit par une augmentation de l'épargne privée sur l'investissement privé. C'est le cas des économies où les opportunités d'investissement sont importantes en comparaison avec la propension à épargner. Cette approche a été corroborée par l'exemple des pays ayant connu des déficits persistants de leurs comptes courants qui n'ont pas entraînés des déséquilibres macroéconomiques (Etats Unis).

Cependant, l'approche d'équilibre macroéconomique explique également la relation qui existe entre le taux de change et le compte courant de la balance des paiements. En effet, le recours massif des autorités publiques à l'épargne étrangère sous forme des prêts est effectué pour stabiliser l'écart épargne-investissement. Ce transfert de capitaux se traduira par un déficit du compte courant en raison de l'appréciation du taux de change réel de l'économie en question. En relation avec la politique budgétaire, cette accumulation importante de la dette se traduira

¹ A titre d'exemple, dans le cadre de sa politique globale qui vise à renforcer la maîtrise des équilibres macroéconomiques particulièrement des déficits jumeaux, le Maroc en 2014 avait pris d'une panoplie de mesures dans ce cadre et l'une de ses principales mesures était: le gel de 15 milliard de dirhams (MMDH) d'investissement.

par une augmentation des charges de la dette extérieure et donc un creusement du déficit budgétaire.

En outre, réduire le déficit du compte courant ne peut s'effectuer qu'à travers une augmentation des exportations nettes. Celle-ci est conditionnée par une amélioration de la compétitivité-prix via une dépréciation du taux de change réel.

2. Fondements et justification théorique de la méthode CGER :

Comme l'on a déjà mentionné, la méthodologie CGER est une application pratique de l'approche d'équilibre macroéconomique. Celle-ci se base sur l'identité comptable de l'équilibre emplois-ressources qui relie le compte courant extérieur (CC) à l'excédent (ou insuffisance) de l'épargne nationale (S) sur l'investissement (I).

À l'équilibre, l'équation $S-I=CC$ prend la forme suivante :

$$CC^* = (S - I)^{norme}$$

La partie gauche de l'identité correspond au solde du compte courant norme. Ce dernier se définit comme le solde qui aurait été observé si la production avait été à son niveau potentiel et si les changements passés du taux de change avaient complètement produit leurs effets sur le volume des échanges (Bénassy-Quéré et al 2009). L'écart entre l'épargne et l'investissement (S-I) définit le compte courant «norme»¹ généré par les fondamentaux de l'économie.

La méthodologie CGER suppose que les niveaux d'épargne nationale et d'investissement sont soutenables à moyen et long terme. Toutefois, cette hypothèse ne signifie pas que la position extérieure nette est à son équilibre. En effet, les fondateurs de l'approche CGER admettent qu'à moyen terme le taux de change d'équilibre peut être cohérent avec un certain niveau de déséquilibre du solde de compte courant bien que la production soit à son niveau potentiel (Isard, 2007). Dans ce sens, le taux de change d'équilibre permettrait à la position extérieure nette de s'ajuster progressivement vers sa valeur d'équilibre sur l'horizon de moyen terme (Bénassy-Quéré et al; 2009).

La figure ci-dessous schématise les fondements de la méthodologie CGER basée sur l'approche d'équilibre macroéconomique. La relation entre le compte courant norme et le taux de change réel est illustrée par la courbe SCCS². La pente de cette courbe est négative, puisqu'une augmentation (ou baisse) du taux de change correspond à une appréciation (ou

¹ Le solde du compte courant norme est appelé aussi dans la littérature «d'équilibre »ou « cible ».

² Le solde courant cible est le solde permettant d'atteindre la position extérieure nette cible en cinq ans.

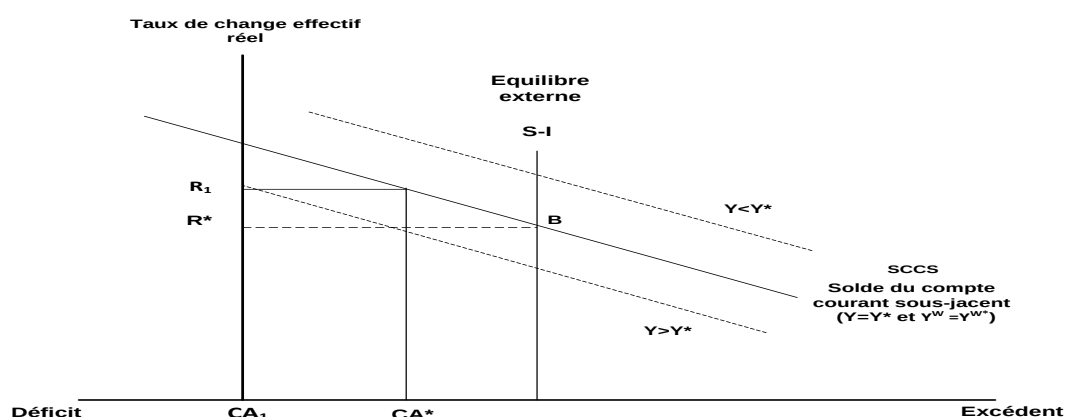
dépréciation) de la monnaie nationale. Une appréciation réelle du taux de change (coté au certain), qui se traduit à la fois par une baisse des exportations et une augmentation des importations (en valeur), conduit à une détérioration du compte courant de la balance des paiements (Isard 2007).

Le niveau d'équilibre de l'écart épargne-investissement représenté par la courbe S-I est supposé indépendant de l'évolution du taux de change (Voir Isard 2007).

La courbe SCCS peut se déplacer également en fonction du niveau de croissance économique interne et étranger. Si la croissance économique interne est supérieure à la croissance économique des pays partenaires, la courbe SCCS se déplacera en bas, en raison de l'amélioration du compte courant (augmentation des exportations et baisse des importations). A contrario, si la croissance économique interne devient inférieure à celle des pays partenaires, la courbe SCCS se déplacera vers le haut puisque les importations augmentent et le solde du compte courant se détériore (Driver 2004).

L'intersection entre la courbe du compte courant sous-jacent (SCCS) et la courbe S-I (représentée graphiquement par le point B) détermine la valeur d'équilibre du taux de change réel (R^*). Cette valeur concilie les deux conditions de l'équilibre interne et externe. L'équilibre interne est réalisé lorsque la production nationale est à son niveau potentiel (avec $Y=Y^*$). Dans ces conditions, le compte courant correspondra à son niveau sous-jacent ou tendanciel. L'équilibre externe est donné par l'écart entre l'épargne nationale et l'investissement, qui est supposé soutenable à moyen et long terme (Driver 2004).

Figure 10: Schématisation des fondements de la méthodologie CGER



Source : Rapport du FMI(2001) sur Methodology for CGER Exchange Rate Assessments

II. Pourquoi une nouvelle approche?

En effet, l'approche CGER fondée sur l'équilibre macroéconomique cherche à comparer le solde sous-jacent du compte courant avec le solde effectif, tout en calculant :

- ❖ En premier temps, le solde extérieur estimé via l'utilisation de la méthode des moments généralisée (GMM) sur un ensemble des déterminants de l'équilibre épargne-investissement à moyen terme notamment: le solde budgétaire, le ratio de dépendance des retraités, le taux de croissance démographique, les avoirs extérieurs nets (AEN), la balance énergétique, le taux de croissance du PIB réel par habitant et le revenu relatif.
- ❖ En deuxième temps, le solde sous-jacent du compte courant par le jeu des élasticités des exportations et des importations au taux de change réel.

Bien que l'approche CGER ait présenté des lacunes biaisant les estimations du compte courant norme, le FMI s'est sérieusement engagé à mettre au point une nouvelle approche visant à combler ces lacunes via l'extension de l'échantillon pour couvrir un groupe plus important de pays, et aussi via la prise en compte de la contribution potentielle des politiques macroéconomiques aux déséquilibres extérieurs.

Il est à noter que l'approche EBA n'est qu'un développement en profondeur de l'approche CGER. Selon cette nouvelle approche, le FMI intègre d'autres déterminants, qui peuvent jouer un rôle essentiel dans la détermination de l'équilibre épargne-investissement (en particulier à moyen terme), notamment la démographie, les contributions considérables des fondamentaux économiques et des politiques ciblées etc. De même, ajoutons également qu'une caractéristique puissante de l'approche EBA est de prendre en considération les effets de transition d'un régime de change à un autre via l'introduction des variables de contrôle de la politique de change dans la modélisation du compte courant de la balance des paiements.

Tableau 46: La différence entre EBA& CGER

<i>EBA& CGER</i>		
Modèles de compte courant et de taux de change réel		
	EBA	CGER
<u>Données</u>	<u>Annuelles</u>	<u>Moyennes sur 4 ans</u>
Variables	Facteurs conjoncturels, variables de politique et facteurs non cycliques.	Facteurs fondamentaux (ne pas faire de distinction entre les variables politiques et celles non liées à la politique).
Normes	Les valeurs extrapolées fondant sur les niveaux actuels des facteurs fondamentaux et ceux souhaitables de politiques.	Les valeurs ajustées en utilisant les fondamentaux à moyen terme.
Ecart	Les gaps politiques, le désalignement du TCER et les écarts structurels.	Le désalignement du TCER

III. Le passage de CGER à EBA:

Cette sous-section contient une description abrégée de la méthodologie « EBA » dans laquelle présentera (i) les motivations pour développer EBA-lite, (ii) les explications techniques des trois modèles de l'approche EBA, et (iii) les suggestions sur la façon d'articuler les évaluations du secteur externe.

1. Approche particulière de l'EBA : EBA-Lite

Depuis le démarrage de l'approche EBA (External Balance Assessment) et du rapport pilote sur les secteurs extérieurs (ESR) en 2012, des mesures importantes ont été entreprises par le FMI en vue d'améliorer davantage ses évaluations des secteurs externes, principalement des soldes courants et des taux de change des pays membres. Dans ce cadre, l'examen triennal de la surveillance¹ a préconisé l'introduction des innovations conceptuelles dans l'approche EBA en vue de renforcer l'évaluation du secteur extérieur des pays non couverts par l'exercice EBA. A cet égard, le Plan d'Action du FMI de 2015 a mis en œuvre une nouvelle approche appelée « EBA-lite », comme extension de l'approche EBA, pour intégrer un groupe plus large de pays déposant un système d'information relativement innovant et qui produisent les données

¹L'objectif primordial de l'Examen triennal de surveillance (ETS) est de renforcer l'efficacité et l'influence de la surveillance exercée par le FMI, qui est de promouvoir la stabilité économique et financière tant à l'échelle des différents pays qu'au niveau mondial, et est s'appuie sur : i) la revue et l'analyse des rapports rédigés dans le cadre des consultations au titre de l'article IV; ii) les directives d'un Groupe consultatif externe aux principaux stades de l'examen; iii) des études de référence; et iv) des enquêtes et des entretiens avec les autorités nationales, les services du FMI et les autres parties prenantes. Plus précisément, l'EST cherche à déterminer si le FMI met en œuvre le cadre intégré de la surveillance de façon efficace et s'il est capable de faire face à de nouveaux défis en matière de politique économique.

nécessaires à la réalisation de l'évaluation. En effet, en 2015, le modèle de calcul du taux de change réel et l'approche de la viabilité externe ont été ajoutée à l'exercice «EBA-lite».

2. Pourquoi EBA-Lite ?

Bien que l'approche EBA ait apporté des améliorations significatives, de nombreux pays ne sont toujours pas couverts par cette approche et soumettent toujours à l'ancienne approche CGER.

Cependant, plusieurs raisons importantes qui appellent la nécessité d'accélérer l'extension de l'approche EBA pour intégrer les pays qui restent non couverts par ledit exercice, à savoir:

- ❖ Les documents utilisés par la méthode CGER sont généralement caractérisés par des descriptions moins détaillées des données, en particulier ceux provenant de pays moins développés. Cela faussera les résultats des calculs, ce qui rend difficile la réalisation d'une analyse comparative entre les pays et permet d'avoir seulement une vue partielle sur les tendances générales en matière de compétitivité extérieure.
- ❖ Il est nécessaire et opportun d'harmoniser et d'unifier la boîte à outils utilisée pour évaluer la position du secteur extérieur des pays membres.
- ❖ L'approche CGER est relativement non identique à celle d'EBA-Lite, car elle ne prend pas en considération les contributions considérables des fondamentaux économiques et des politiques ciblées.
- ❖ Puisque l'exercice d'évaluation CGER n'était plus fait depuis 2015, les évaluations de CGER sont fondées sur des données non actualisées, faussent les calculs effectués.

En réponse à ces défis, le FMI a développé ce qu'on appelle l'approche EBA-lite, remplaçant l'ancienne approche CGER et couvrant les pays en dehors du champ d'application de l'EBA, particulièrement ceux produisant des informations pertinentes et fiables, et présentant des circonstances spéciales, notamment des places financières, d'importants flux de transferts de fonds, un secteur du tourisme dynamique, des exportations fortes de produits de base, etc.

Désormais, EBA-lite comprend un ensemble de fondamentaux de l'approche EBA et contribue à améliorer l'ajustement des modèles adoptés pour le cas des pays émergents et en voie de développement. D'un autre côté, les pays qui ne font pas partie de l'échantillon EBA-lite en raison des lacunes dans l'information et du manque important de données, le FMI utilise d'autres mesures quantitatives pour évaluer leurs positions extérieures, tels que la compétitivité-

prix, la parité du pouvoir d'achat, la balance commerciale, la compétitivité structurelle (hors prix), etc.

Il est important de rappeler que dans son rapport annuel au titre de l'article IV, le FMI, n'utilise l'approche globale EBA que pour examiner la soutenabilité du compte courant du Maroc, tandis que l'opérationnalisation de l'approche EBA-Lite aux fins d'évaluer la valeur du dirham par rapport à son niveau d'équilibre. La couverture partielle de l'approche EBA pour le cas du Maroc est due au manque de données nécessaires.

IV. Le cadre opératoire de l'approche EBA :

1. La conception de l'approche EBA :

À ce stade, les trois modèles qui constituent les piliers de la méthode EBA sont: le modèle de compte courant de la balance des paiements, le modèle TCER et le modèle de viabilité externe, dont:

- ❖ **les modèles de compte courant et TCER** sont basés sur des équations de régressions des données de panel et donnant une mesure du solde structurel de la balance courante à moyen terme tel que déterminé par les fondamentaux économiques et les politiques économiques souhaitables. La différence entre le niveau existant du solde structurel du compte courant et de la «norme» représente le «gap» du solde courant et donc, donne une mesure du déséquilibre externe. Si le gap calculé paraît plus élevé, cela signifie que les fondamentaux et les politiques économiques adoptées nécessitent un réajustement rapide qui a pour l'objectif de maintenir ou d'atteindre une position extérieure proche de l'équilibre ou de réaliser un surplus à moyen terme.
- ❖ **le modèle de viabilité extérieure**, comme dans l'ancienne méthodologie CGER, estime le « gap » du solde courant comme la différence entre le solde courant projeté à moyen terme, et le solde courant nécessaire pour stabiliser les avoirs extérieurs nets du pays. En effet, l'approche EBA offre des outils pour gérer et analyser en détail la situation actuelle des avoirs extérieurs nets du pays en vue de trouver un niveau de référence des avoirs extérieurs nets.

Il convient de préciser que les modèles des compte courant et taux de change réel se composent à la fois d'une analyse positive et d'une évaluation normative dont:

- ❖ **L'analyse positive** s'appuie sur les modèles de régression des données de panel (GMM), illustrant l'évolution du compte courant et du taux de change réel.
- ❖ **L'évaluation normative** repose sur l'évaluation des niveaux souhaitables et appropriés du pays en matière de politique tout en estimant les gaps politiques (écarts entre les niveaux de politique actuels et souhaitables) eu égard à leurs contributions au compte courant et au taux de change réel.

En effet, le tableau ci-dessous présente la structure mathématique des trois modèles de l'approche EBA tout en identifiant avec précision les composantes de chaque modèle qui servent à faire l'évaluation de la position extérieure des pays membres.

Tableau 47: La structure de l'approche EBA

<u>M₁: Compte courant</u>
L'équation du modèle CA s'exprime comme suit : $CC = CC(P, X_f, X_c)$ CC : solde du compte courant en pourcentage du PIB; P : vecteur de variables politiques, qui inclue le solde budgétaire, les interventions sur les marchés des changes, les crédits privés, et le contrôle des flux de capitaux. X_f : vecteur de fondamentaux non liés à la politique, lequel comprend les avoirs extérieurs nets, la productivité (rendement par travailleur), la balance énergétique, la démographie, le PIB, les aides et les envois de fond, la place financière et le risque-pays. X_c : vecteur des facteurs conjoncturels incluant l'écart de production et les termes de l'échange.
<u>M₂: Taux de change réel :</u>
Le modèle de régression en panel de taux de change effectif réel comprend des variables montrant des effets directs ou indirects sur le TCER dont l'ensemble de données couvrant 141 économies (parmi elles il y a 35 économies avancées, 63 pays émergents et 43 pays à faible revenu). L'équation du modèle TCER : $LTCER = LTCER(P, X_f)$ LTCER : le logarithme du taux de change effectif réel. P : vecteur de variables liées à la politique qui comprend l'intervention sur les marchés de change, le taux d'intérêt à court terme, les crédits privés et le contrôle des flux des capitaux. X_f: les fondamentaux non liés à la politique, qui comprennent les avoirs extérieurs nets, la productivité, la tendance du marché financier, les termes de l'échange, le degré de l'ouverture commerciale, le gap de production, les aides et les transferts de fonds. <u>Remarque:</u> Les variables explicatives prises en comptes dans les deux modèles de l'approche EBA sont notamment : les aides étrangères (dons), les envois de fonds, l'intervention sur les marchés de change (les réserves de change), les conditions globales du marché mondial des capitaux (les conditions financières mondiales), les dépenses publiques dédiées au secteur social (les dépenses de la santé), les prévisions du PIB à moyen terme, la démographie et le taux de dépendance, le gap de production, les termes d'échanges, le solde budgétaire, la balance énergétique et le cadre institutionnel.
<u>M₃: Approche de la viabilité extérieure :</u>
❖ La position de la viabilité extérieure : La question de la viabilité extérieure a pris une préoccupation importante dans les évaluations externes du FMI. En effet, bien que les pays développés et émergents donnant une grande préoccupation au sujet de la viabilité extérieure, la nécessité de réaliser des ajustements futurs est une question clé à propos des évaluations externes menées par le FMI. Pour les autres pays où la viabilité extérieure n'a pas une

préoccupation majeure chez eux, le FMI voit qu'il est opportun d'établir des évaluations globales qui peuvent donc axer davantage sur d'autres distorsions influençant le compte courant et le taux de change réel.

❖ **L'ajustement de la viabilité extérieure :**

Si le niveau actuel des avoirs extérieurs nets (AEN) présente un risque élevé de viabilité extérieure, cela signifie que le compte courant nécessitera un ajustement structurel dans le but de ramener la position extérieure à un niveau durable.

Le solde extérieur courant qui stabiliserait la position des avoirs extérieurs nets se détermine par la formule suivante :

$$CCS = \left[\frac{(g + i^*)}{(1 + g)(1 + i^*)} \right] AEN$$

Équation 13: Viabilité extérieure

Où g représente le taux de croissance du pays en question et i^* l'inflation aux États-Unis.

Mais comment déterminer le compte courant norme ?

2. Étapes à suivre et classification des évaluations globales:

En ce qui concerne les étapes à suivre pour arriver à comparer le solde extérieur courant effectif d'un pays avec sa norme, le processus de la méthode EBA comporte quatre étapes, à savoir :

❖ **Étape 1 : Estimer le modèle du compte courant**

Le point de départ est d'estimer le compte courant «moyen» d'un pays selon certaines caractéristiques (structure démographique ou niveau de revenus) et politiques économiques (les politiques budgétaire, sociale, financière et change). C'est la détermination du coefficient « Bêta».

❖ **Étape 2: Calculer le solde du compte courant ajusté du cycle**

La deuxième étape consiste à estimer le compte courant ajusté du cycle tout en se basant sur des facteurs cycliques notamment les termes de l'échanges et l'output gap.

❖ **Étape 3 : Déterminer le compte courant norme**

Un compte courant «Moyen» n'est pas nécessairement synonyme d'«optimal» ou de «souhaité». Par exemple, le cas où le pays applique une politique publique inadaptée (trop laxiste ou trop stricte), il est préférable de calculer le solde courant qui prévaudrait si cette politique était adaptée. Pour cette raison, en remplaçant les politiques effectives par les politiques souhaitées dans le modèle EBA, on obtient une norme du compte courant c'est-à-dire le niveau souhaité du compte courant de la balance des paiements.

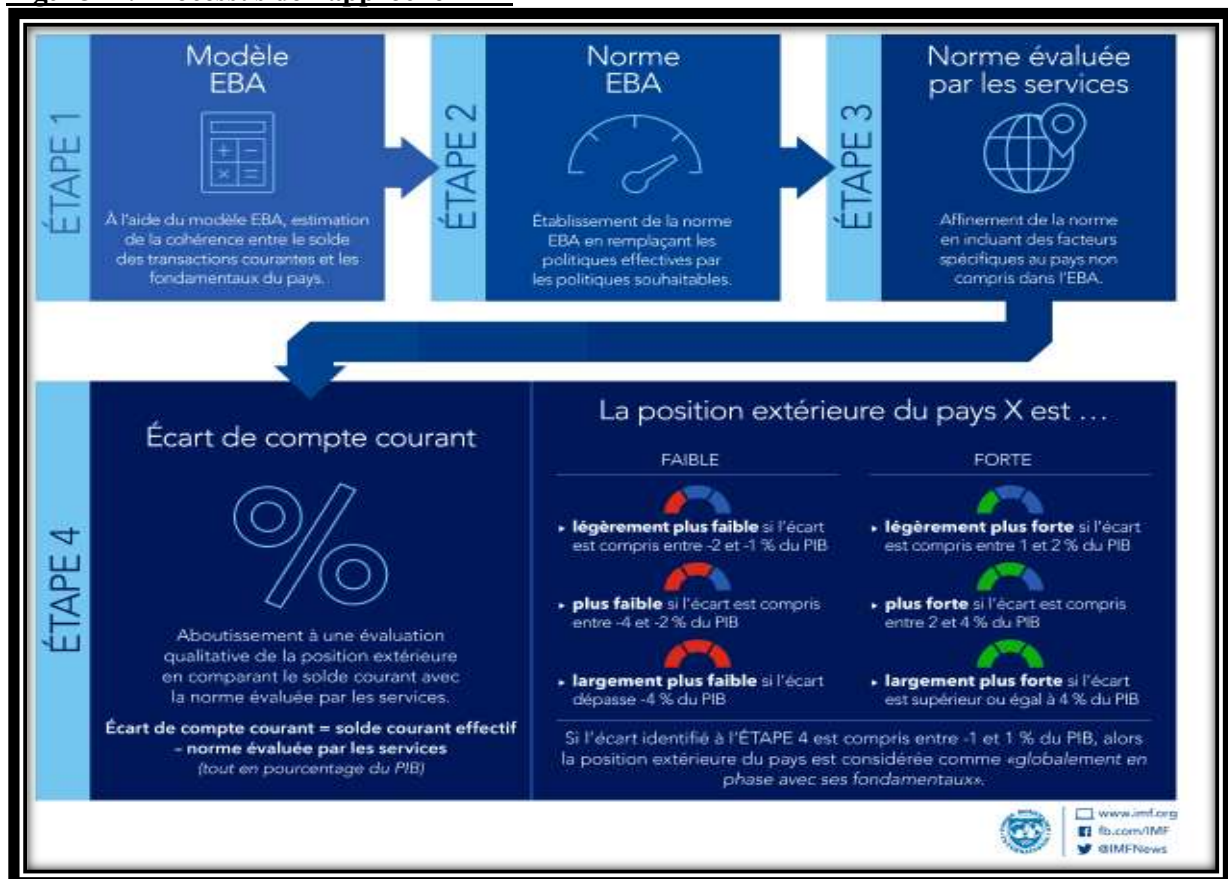
❖ Étape 4 : Renforcer l’affinement de la norme

Dans certains cas, les estimations du modèle sont ajustées en fonction des facteurs spécifiques aux pays de nature qualitatif, en se basant sur les observations obtenus au cours du processus de consultation (les observations des experts dans le cadre des consultations au titre de l’article IV à titre d’exemple).

❖ Étape 5 : Ecart du compte courant

Le gap du compte courant, qui s’obtient en soustrayant le solde courant effectif (le solde CC ajusté du cycle) de compte courant norme, constitue la base de l’approche EBA. Cet écart englobe tous les facteurs et les politiques macroéconomiques inadaptées ainsi que les distorsions intérieures qui font dévier le solde extérieur de son niveau recommandé. Ces écarts sont ensuite traduits en évaluations qualitatives.

Figure 11: Processus de l’approche EBA



Ainsi, les évaluations externes sont menées à partir d'une norme de classification à tous les postes du secteur extérieur (voir le tableau ci-après).

Tableau 48: Classification des évaluations globales du FMI

Classification des évaluations globales		
gap CC	gap TCER	Interprétions des résultats
>4%	< 20%	Substantiellement plus solide
[2%, 4%]	[-20%, -10%]	Plus solide
[1%, 2%]	[-10%, -5%]	Relativement solide
[-1%, 1%]	[-5%, 5%]	La position extérieure semble globalement en adéquation avec les fondamentaux et les grandes orientations de politique économique.
[-2%, -1%]	[5%, 10%]	Relativement fragile
[-4%, -2%]	[10%, 20%]	Fragile
<4%	>20%	Substantiellement plus fragile

Source : FMI

3. Principales améliorations apportées à la méthodologie EBA:

A la lumière de ce qui précède, des améliorations importantes de l'approche EBA ont été affinées par le FMI en 2016 pour refléter les conclusions tirées depuis les derniers changements apportés en 2015 qui visent à fournir une modélisation plus solide des principaux déterminants des soldes des comptes courants, incorporant les avancées de la littérature et les retours d'informations détaillés des autorités du pays. Ces améliorations ont porté principalement sur l'amélioration de la modélisation notamment de certaines données démographiques fondamentales et de la mesure des positions extérieures ainsi que des politiques macroéconomiques dans la détermination du modèle de compte courant de l'EBA.

Il convient d'ajouter dans ce sillage que des outils complémentaires aient été également développés pour éclairer le rôle des politiques structurelles dans l'explication des déséquilibres excessifs des comptes courants. Ainsi, les améliorations entreprises ont non seulement placé le modèle de compte courant de l'EBA sur une base conceptuelle plus solide, mais ont également amélioré son ajustement statistique global. Au cours de ce cycle, le modèle de taux de change réel a incorporé les mêmes améliorations que le modèle de compte courant pour maintenir la cohérence et la comparabilité, et a été estimé avec des données actualisées.

En effet, les améliorations du modèle EBA font partie d'un effort continu du FMI pour améliorer les outils clés et assurer des évaluations rigoureuses du secteur extérieur tout en s'appuyant également sur les jugements spécifiques des pays membres.

Dans l'ensemble, le dernier affinement fait par le FMI sur la méthodologie EBA peut regrouper en quatre domaines :

- ❖ **Mise à jour et extension des données:** ré-estimation du modèle sur la base d'un échantillon d'estimation étendu (trois années supplémentaires, jusqu'en 2016) et révision des données historiques (sous l'effet de l'adoption du M6BP¹).
- ❖ **Modélisation solides des fondamentaux:** améliorer la modélisation de la démographie et mesurer mieux le rôle du risque institutionnel et politique dans les décisions d'épargne et d'investissement.
- ❖ **Le rôle des politiques macroéconomiques:** une meilleure prise en compte de l'impact des interventions de change et du cycle financier sur la dynamique du compte courant.
- ❖ **Le rôle des politiques structurelles:** en utilisant des données tierces disponibles publiquement sur des indicateurs structurels pour un sous-ensemble d'années-pays (Doing business à titre illustratif). Ces outils complémentaires sont destinés à fournir aux différents pays des orientations générales sur le rôle potentiel des politiques structurelles d'une manière plus systématique et multilatérale.

En termes de qualité d'ajustement, les principales améliorations introduites dans l'approche EBA renforcent significativement le pouvoir explicatif des modèles retenus et se déclinent comme suit :

- ❖ **Augmentation du pouvoir explicatif du modèle :** augmentation du coefficient de corrélation multiple R^2 de 0,49 dans l'ancien modèle à 0,55 dans le modèle actuel.
- ❖ **Réduction de la marge d'erreur du modèle:** l'erreur quadratique moyenne a diminué de 6 % passant à 3,1 %.
- ❖ **Amélioration des élasticités du modèle :** les nouveaux coefficients estimés des variables explicatives sont plus cohérents avec les antécédents et en concertation avec la littérature économique ainsi que sont jugés statistiquement plus significatifs :
 - ⇒ Augmentation du coefficient relatif au FXI (les interventions sur le marché des changes) en conformité avec les études récentes suggérant que le FXI peut avoir des effets significatifs à moyen terme sur les déséquilibres. L'effet estimé de FXI dans le modèle affiné est plus important et plus conforme à la théorie. Statistiquement parlant, le coefficient de régression suggère qu'une hausse de FXI de 1 % du PIB entraîne une

¹Manuel 6 de la balance des paiements

amélioration du compte courant de 0,19 % du PIB pour un pays dans le 75e percentile de la distribution de l'indice Quinn des contrôles des capitaux (contre 0,11 selon la spécification précédente) et 0,38 pour un pays au 90e percentile (contre 0,22).

- ⇒ Augmentation du coefficient relatif aux avoirs extérieurs nets (NFA) ;
 - ⇒ Une hausse de 10% du crédit dans le PIB au-delà de sa tendance estimée pourrait entraîner une baisse de 1% du compte courant;
 - ⇒ Absence d'effet des variables d'incertitude globale en raison de l'extension de la période d'étude (la condition de la normalité est respectée).
- ❖ **Effet combiné des variables démographiques significatif sur le plan économique**, ce qui peut expliquer à peu près de 15% de la variation globale des comptes courants entre pays au cours des cinq dernières années (moyenne entre 2012 et 2016). Conformément à la théorie, il est important de noter que ces réajustements conduisent à une interprétation plus cohérente de la contribution démographique dans l'explication des comptes courants normes dans tous les pays, et cette contribution paraît plus significative dans les pays où les populations sont relativement plus jeunes avec un nombre élevé d'épargnants appartenant à la première tranche d'âge et/ou la période de retraite est plus longue.
- ❖ **Légers changements dans l'estimation des nouveaux comptes courants normes par rapport à l'ancienne spécification** : d'une manière générale, les pays avancés continuent d'afficher des comptes courants normes plus élevés avec un risque de confiance moins faible par rapport à celui donné par l'ancienne spécification (CGER).

D'autres ajustements des deux modèles standards de l'approche EBA (modèles de SCC et de TCER) ont été entrepris dans quatre domaines, à savoir:

- ❖ **Les incertitudes**: pour évaluer dans quelle mesure les mouvements du compte courant d'un pays peuvent être expliqués par les modèles retenus, une analyse systémique a été faite dans ce cadre basée sur une comparaison des résultats du RMSE¹ (Root Mean Square Error) avec ceux des erreurs standard estimés (écart-type).
- ❖ **Les facteurs temporaires**: l'approche EBA inclut deux variables servant à expliquer les composantes temporaires du compte courant à savoir le gap de production et la volatilité

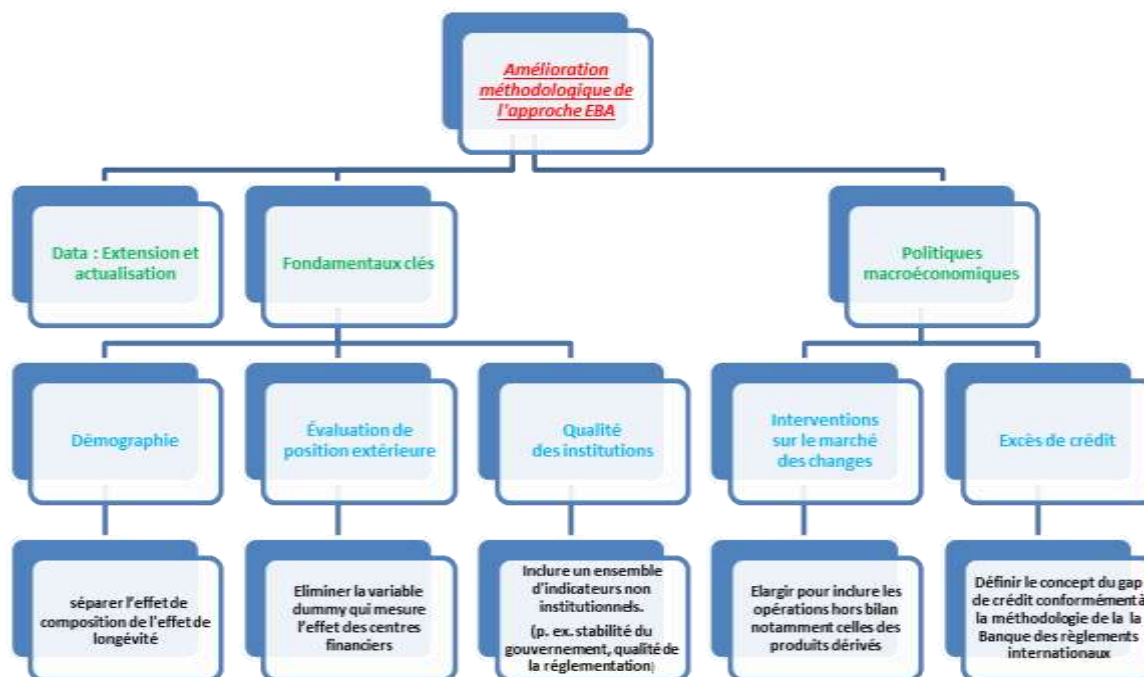
¹Erreur moyenne quadratique mesure d'écart de prédiction par rapport à la valeur réelle (calculée comme la racine carrée de l'écart quadratique). C'est une mesure de la qualité de la prévision.

des termes de l'échange. Mais de point de vue méthodologique, ces variables ne reflètent peut-être pas fidèlement tous les phénomènes temporaires et on peut donc s'inquiéter de l'interprétation des coefficients estimés pour certains pays.

- ❖ **Les effets de différentes variables explicatives:** les variables explicatives retenues ont un impact différent sur le compte courant étant donné que les élasticités du compte courant par rapport à la variation des variables explicatives sont alignées aux conditions spécifiques de chaque pays en vérifiant qu'elles sont conformes à la théorie économique.
- ❖ **Les facteurs fondamentaux manquants:** Le modèle utilisé afin d'analyser le compte courant de la balance des paiements pris en compte l'ensemble des fondamentaux permettant d'expliquer significativement le comportement du compte courant et sa trajectoire à moyen terme. Mais en raison de la limitation de données recueillies et examinées, compte tenu notamment de la complexité de l'analyse, certains facteurs exogènes ne sont pas encore intégrés dans la modélisation du compte courant de certains pays.

En effet, les améliorations méthodologiques apportées aux modèles EBA représentent un pas en avant dans la mise au point d'un outil d'évaluation plus fiable, aussi bien que des leçons continueront d'être tirées. L'objectif global de ces réajustements était d'améliorer le cadre opératoire et conceptuel via le recours aux leçons de l'expérience passée, ainsi qu'aux commentaires reçus de divers intervenants et les dernières avancées de la littérature académique. Cette recherche des "meilleurs" modèles est considérée comme un processus continu et évolutif d'intégration de nouvelles leçons dans le cadre conceptuel de l'EBA.

Figure 12: Les différentes modifications intégrées dans l'approche EBA



4. Méthodologie du calcul de compte courant norme:

Comme nous l'avons mentionné précédemment, l'approche EBA est basée sur une méthode de régression visant essentiellement à mieux comprendre l'évolution du compte courant (CC) d'un pays via l'utilisation des variables exogènes habituellement usagées et trouvant dans la littérature économique les fondements de son application, à savoir : les données démographiques, le revenu par habitant, le taux de croissance, la balance énergétique et les avoirs extérieurs nets, etc. Cependant, contrairement à l'ancienne approche CGER, EBA n'inclut pas de mesures retardées du compte courant (lagged CA). En plus des variables habituelles, la méthode EBA inclut trois nouveaux types de variables, tels que :

- ❖ **Des variables cycliques exogènes:** le cycle des termes de l'échange et la situation du marché des capitaux mondial;
- ❖ **Des variables cycliques liées aux politiques macroéconomiques:** l'écart de production (comme approximation d'un choc par la demande) et le différentiel du taux d'intérêt réel;
- ❖ **Des variables politiques :** le solde budgétaire (la politique budgétaire), les dépenses de la santé publique (la politique sociale), le contrôle des flux de capitaux (la politique de change) et les crédits privés (la politique financière).

Par convention, le niveau du compte courant correspondant aux fondamentaux du pays est déterminé selon le modèle théorique suivant:

$$CC = B_1(\text{Fondamentaux}) + B_2(\text{Politiques}) + B_3(\text{Facteurs cycliques}) + v$$

Équation 14: Modèle de régression du CC selon EBA

L'objectif étant de minimiser l'élément résiduel (v) pour réduire le degré d'incertitude de l'analyse.

- ❖ Dans ladite équation, les « fondamentaux », les « politiques » et les « facteurs cycliques » sont mesurés par rapport à la moyenne mondiale (issue de l'échantillon) pour s'assurer de la cohérence des résultats obtenus ;
- ❖ Le niveau du compte courant est ensuite ajusté pour tenir compte des effets cycliques :

$$CC \text{ ajusté} = CC - B_3(\text{Facteurs cycliques})$$

Le niveau souhaitable du compte courant est enfin déterminé en tenant compte du niveau ajusté et de l'écart entre les politiques adoptées et les politiques souhaitable :

$$CC^* = CC \text{ ajusté} - B_2(\text{Politiques} - \text{Politiques}^*) - (v_2)$$

Où : Politiques* correspond à la combinaison de politiques souhaitables, et v_2 représente la part de l'élément résiduel due à d'autres distorsions des politiques adoptées.

Tableau 49: Méthode EBA du CC (Standard et Ajustée)

<i>Méthode EBA du CC (en % du PIB)</i>	
<i>Méthode Standard</i>	<i>Méthode ajustée</i>
CC actuel (a)	CC actuel (a)
CC ajusté des variations cycliques (b)= (a)- x	CC ajusté des variations cycliques (b)= (a)- x-y
CC norme (c)	CC norme (c)
CC norme ajusté des variations cycliques (d)= (c)- x	CC norme ajusté des variations cycliques (d)= (c)- x-z
"Écart" de CC (e) = (a)-(c)= (b)-(d)	"Écart" de CC (e) = (b)-(d)
"Écart" de politique (f)	"Écart" de politique (f)
Élasticité du CC/TCER (g)	Élasticité du CC/TCER (g)
"Écart" de TCER (h) = (e)/(g)	"Écart" de TCER (h) = (e)/(g)
X: contribution de l'écart de production et des termes de l'échange; Y : les facteurs temporaires supplémentaires; Z : les différents effets des variables indépendantes ou des fondamentaux manquants	

5. Signification économique des déterminants du solde de compte courant norme

Afin de déterminer le niveau norme du solde de compte courant, l'approche EBA tente de modéliser le niveau d'équilibre de l'écart entre épargne et investissement, et de manière indépendante le niveau d'équilibre du taux de change réel. S'agissant l'examen de la relation à moyen terme qui existe entre le solde épargne-investissement et l'ensemble de variables

explicatives¹, les principaux déterminants retenus sont : le solde budgétaire, les dépenses sociales, la démographie, la position des avoirs extérieurs nets, la balance énergétique, la croissance économique et la libéralisation financière.

a) Niveau de développement économique ou la croissance économique :

Selon Obstfeld et Rogoff (1996), les économies qui sont dans les premiers stades de développement économique ont besoin de financer leur investissement. Ce dernier est financé généralement par un emprunt extérieur. L'amélioration de leurs comptes courants s'observe lorsque ces économies se développent et se rapprochent du niveau de revenus des pays développés.

b) Structure démographique et taux de dépendance :

Une population jeune a tendance à épargner davantage lorsque son revenu atteint un niveau maximal, en prévision de la baisse de son salaire après la retraite. Comparativement à cette catégorie de la population, les retraités et les personnes âgées ont un taux d'épargne faible. Il en résulte donc que le taux d'épargne est lié à la structure démographique. De même, une augmentation de la proportion de la population inactive, qui a une dépendance économique importante, engendre une baisse de l'épargne et donc une augmentation du déficit de compte courant. Cependant, selon cette hypothèse, un ratio de dépendance élevé est associé à un niveau faible de l'épargne-investissement, ce qui pourrait contribuer à accroître la pression sur le solde du compte courant extérieur.

La spécification courante du modèle standard du cycle de vie², qui a été mise en place en 2015, comprend trois variables (la croissance de la population, le ratio de dépendance des personnes âgées, et l'interaction entre le taux de dépendance des personnes âgées et la vitesse de vieillissement) dans le but de capturer le risque lié à la longévité et les effets non linéaire de la démographie. Cependant, cette spécification a été associée à des augmentations considérables

¹Les premières estimations du CGER concernaient uniquement les économies industrielles (Debelle et Faruquee; 1996). Les variables utilisées dans le modèle S-I sont considérées comme les déterminants directs de l'investissement et de l'épargne nationale à moyen terme (Isard et al 2001). La relation S-I de long terme estimée se présente comme suit : $CUR = C + 0,23 \cdot SUR + 0,11 \cdot Y_{PCAP}$; avec CUR est le ratio du compte courant par rapport au PIB, SUR est le ratio du solde budgétaire par rapport au PIB relative à la moyenne des pays industriels, Y_{PCAP} est le revenu relatif par tête par rapport aux Etats-Unis, et C constantes spécifiques à chaque pays (Isard et al 2001).

²La théorie du cycle de vie fonde l'existence d'une relation entre épargne privée et démographie. Dans un modèle à générations imbriquées, un agent vivant deux périodes épargne quand il est jeune, travaille et perçoit un salaire, pour accumuler un capital qui lui procurera un revenu lorsque, devenu vieux, il sera à la retraite

des comptes courants normes dans certains pays sur une courte période. Également, cette spécification implique de grandes différences concernant la mesure de la contribution démographique particulièrement dans les pays présentant des caractéristiques démographiques semblables. Par ailleurs, l'interprétation de la variable qui mesure la vitesse du vieillissement reste le principal défi. Cette variable inclut différents paramètres notamment les variations de la longévité et les variations du taux de fertilité cumulées.

En effet, la nouvelle spécification démographique vise à mieux comprendre les interactions entre la démographie et l'épargne tout en intégrant les forces démographiques pertinentes et en se basant sur les récentes recherches académiques traitant la relation trio « démographique-épargne-flux de capitaux ». Généralement, les modèles structurels se concentrent sur deux principaux déterminants de la tendance démographique notamment : (i) **effet statique** qui mesure le rôle de la composition par âge d'un pays (causé par la baisse des taux de fertilité) et (ii) **effet dynamique** qui mesure l'accroissement de l'espérance de vie (causé par le risque de vieillissement ou de longévité).

Tableau 50: Comparaison des spécifications démographiques

1/ Effet statique		
EBA précédent	EBA réajusté	Interprétation
❖ Ratio de dépendance des personnes âgées : $(100 * \text{population de 65 ans et plus} / \text{population de 30 à 64 ans})$. ❖ Croissance de la population.	⇒ Ratio de dépendance des personnes âgées : $(100 * \text{population de 65 ans et plus} / \text{population de 30 à 64 ans})$. ⇒ Croissance de la population. ⇒ Part actuelle des principaux épargnants (âgés de 45-64 ans) en proportion de la population totale en âge de travailler (âgés entre 30-64).	⇒ Le modèle capture l'effet statique via le ratio de dépendance des personnes âgées contemporain¹ et la croissance démographique, est élargie dans le but d'inclure la part des principaux épargnants (âge entre 45-64 ans) en proportion de la population totale en âge de travailler (âge entre 30-64). Cela pourrait refléter davantage le comportement d'épargne dans la population en âge de travailler et les différences existant dans les tailles des cohortes.
2/ Effet dynamique		
EBA précédent	EBA réajusté	Interprétation
❖ Interaction relative de la vitesse du vieillissement avec le ratio de dépendance des personnes âgées. ❖ Interaction relative du ratio de dépendance des personnes âgées	⇒ Espérance de vie des épargnants actuels appartenant à la première tranche d'âge. ⇒ Interaction de l'espérance de vie avec la dépendance dans la future des personnes âgées.	⇒ L'effet dynamique peut être identifié via deux termes notamment: (i) l'espérance de vie des épargnants actuels appartenant à la première tranche d'âge, de sorte que les pays ont un taux de longévité élevé sont plus épargnés et (ii) l'interaction de l'espérance de vie avec la dépendance dans la future des personnes âgées. Cette interaction montre que les motifs qui osent les travailleurs à épargner plus non seulement liés au cycle de vie (ils peuvent

¹Le taux de dépendance des personnes âgées est quant à lui égal à : $(100 * \text{population de 65 ans et plus} / \text{population de 30 à 64 ans})$.

avec la vitesse du vieillissement.		espérer vivre plus longtemps) mais aussi ils ne font pas confiance sur les générations futures pour obtenir un soutien solidaire. En quelque sorte, la composition par âge dans l'avenir prend en considération la viabilité des régimes de retraite publics. Mais, sous réserve de certaines contraintes notamment la limitation des données et les difficultés d'ordre conceptuel rencontrées le développement des modèles plus explicites dans l'approche EBA, l'examen du rôle des régimes de retraite publics demeure un travail qui devrait réaliser dans le future.
------------------------------------	--	--

c) Le solde budgétaire structurel :

La relation entre le solde budgétaire et le compte courant extérieur est explicitée au travers deux théories : l'approche néoclassique et l'approche de l'équivalence Ricardienne. Selon la première approche, une hausse du taux d'intérêt suite à une baisse de l'épargne, conduit à une entrée massive des capitaux et, en conséquence, une appréciation du taux de change de la monnaie domestique (effet inflationniste). Cette dernière devrait affecter négativement la balance commerciale (augmentation des importations et baisse des exportations) et in fini le solde de compte courant. La seconde approche trouve son fondement dans l'hypothèse de l'équivalence Ricardienne selon laquelle une hausse des dépenses publiques financée en partie par la dette entraîne une diminution de la consommation et de l'investissement privé, ce qui ose les agents privés à anticiper une hausse future des impôts et, par conséquent, à augmenter leur épargne pour y faire face, ce qui laisse le taux d'épargne nationale inchangé puisque l'épargne privée augmentera d'un montant équivalent en prévision de la hausse des impôts à l'avenir.

d) Les dépenses de la santé :

Le niveau des dépenses publiques de santé est une sorte de politique de protection sociale susceptible d'affecter le taux d'épargne nationale. Conformément à l'hypothèse selon laquelle cette protection tend à réduire le besoin d'épargne des ménages. Donc, une augmentation des dépenses de santé publique devrait réduire négativement le compte courant.

e) Avoirs extérieurs nets :

Le niveau des avoirs extérieurs nets affecte le compte courant de deux manières opposées. D'une part, une économie qui dispose d'un niveau de réserve de change élevé peut élargir le déficit de son compte courant via le mécanisme de taux de change réel, conduisant alors à une relation négative entre les avoirs extérieurs nets et le compte courant. D'autre part,

lorsqu'une économie bénéficie d'une entrée massive des revenus nets étrangers, ceci conduit à une relation positive entre le solde du compte courant et les avoirs extérieurs nets (cas de la Chine).

f) Libéralisation du compte en capital ¹(Contrôle des capitaux)

De nombreux indicateurs quantitatifs ont été établis dans la littérature économique pour mesurer le degré de libéralisation du compte en capital afin de montrer à quel niveau un pays donné autorise ou non une libre circulation des capitaux à travers ses frontières.

Toutefois dans la pratique, le FMI utilise deux types d'indicateurs pour mesurer le degré de la libéralisation du compte en capital notamment l'indicateur de Share² et l'indicateur d'intensité (l'indice Quinn 1997) aux fins d'élaborer son rapport annuel sur les dispositions du change et les restrictions du change (AREAER). La particularité du deuxième indicateur est qu'il fait une distinction entre le contrôle des capitaux avec une administration très contraignante et celui qui est flexible d'une manière ou d'une autre.

Concernant l'approche EBA, le FMI utilise l'indice Quinn³ des contrôles du capital (qui est rééchelonné sur un intervalle [0, 1] avec la valeur 1 indiquant le niveau de contrôle le plus élevé c'est-à-dire l'absence de mobilité). Ajoutons aussi que cet indice n'est pas inclus en tant que variable indépendante mais il est relié avec d'autres variables fondamentales (revenu par habitant) et politiques (intervention sur le marché des changes FXI), en relation avec l'hypothèse qui dite que la mobilité internationale des capitaux a un effet significatif et positif sur certaines fondamentaux macroéconomiques, particulièrement sur le revenu par habitant (voir Tremblay.R. 1998). Statistiquement parlant, il est important de souligner que l'indice

¹Le compte en capital est une composante de la balance des paiements (BoP) qui enregistre les transactions d'acquisition de biens entre les résidents et les non résidents d'un pays donné. Elle garantit une source d'informations sur les différents flux financiers tels que l'investissement direct étranger (IDE), le portefeuille des investissements (y compris les investissements en fonds propres) et les prêts bancaires.

²Eunice N. Egbuna et al. (2013):«*Libéralisation du compte en capital dans ZMAO: Analyse d'écarts* ». Institut monétaire de l'Afrique de l'ouest(IMAO). Vol.1 N°6.

³Indice Quinn a été élaboré par Quinn (1997) puis il a été développé par Quinn, Schindler et Toyoda (2011). Au début, l'indice mesure le contrôle des capitaux sans distinction entre les entrées et les sorties. L'objectif de cet indice est de capturer l'intensité des restrictions sur le mouvement des capitaux via le regroupement de deux catégories de contrôle des capitaux appliquées sur les résidents (avoirs à l'étranger) et les non-résidents (engagements envers l'étranger). Autrement dit, Quinn a établi séparément dans sa méthodologie des scores sur l'intensité du contrôle des recettes du compte en capital et des paiements dans le compte en capital. Chaque catégorie de contrôle est comprise entre 0 et 2. Les échelles de l'indice de Quinn sont donc comprises entre 0 et 4, avec la valeur la plus importante expliquant un niveau d'ouverture élevé.

Quinn des contrôles de capitaux n'est pas significatif lorsqu'il est inclus en tant qu'un régresseur indépendant.

g) Interventions sur le marché des changes (FXI):

Selon la littérature économique, les interventions sur le marché de change peuvent avoir des effets importants sur le taux de change et donc sur le compte courant, bien que cela dépendrait du degré de mobilité des capitaux.

Un nombre croissant de pays interviennent dans le marché des changes au comptant (FXI) à travers l'utilisation des contrats de type produits dérivés. Ceux-ci sont intégrés dans l'approche EBA en matière de définir les retombées des FXI sur les taux de change et, par ricochet, sur les comptes courants. En outre, des récentes recherches montrant que les interventions sur les marchés des changes (FXI) ont un effet relativement important sur le compte courant d'une part et, d'autre part, que la fragilité des instruments de l'intervention dans le marché des changes pourrait biaiser les effets estimés (Nedeljkovic et Saborowski, 2017).

En effet, les FXI s'appuient sur l'hypothèse selon laquelle les opérations de change au bilan (variation de réserves) et hors bilan (opérations des produits dérivés) ont des retombées similaires sur le taux de change et le compte courant. Pour cette raison, le modèle EBA ajusté a élargie la définition de FXI pour inclure les opérations hors bilan (les produits dérivés). De plus, pour atténuer les effets inattendus (non modélisés), les instruments du FXI sont simplifiés afin de préserver un nombre limité de variables liées principalement aux motifs de précaution de l'accumulation des réserves.

Du point de vue méthodologique, le modèle EBA utilise le ratio FXI/PIB en tant que indicateur exogène tout en le reliant systématiquement avec l'indice de contrôle du capital de Quinn. Le FXI est mesuré par la variation du stock des réserves et les opérations sur instruments dérivés sachant que ce stock est varié en fonction des transactions effectuées en devise, telles qu'elles sont enregistrées dans les statistiques de la balance des paiements (SBP) qui respectent les normes du manuel 6 de la balance des paiements du FMI ou, dans un certain nombre de cas où les données de la BP ne sont pas disponibles, par la variation du stock de réserves extérieures du pays.

En termes de résultats, les outputs du modèle ajusté concernant les effets estimatifs de FXI sont légèrement plus significativement¹, en ligne avec la théorie et les résultats récents des études empiriques réalisées dans ce sens (par exemple, Bayoumi et al, 2015 ; Gagnon, 2017). Cependant, l'impact estimé sur les comptes courants normes actuels est faible, étant donné de l'intervention limitée dans le marché des changes (FXI) et de la nouvelle définition du niveau souhaitable à réaliser à moyen terme (qui est égal à zéro).

h) Rendement par travailleur

Pour les pays ayant un ratio capital/travail plus important (les pays avancés) étant souvent caractérisés par une mobilité très élevée des capitaux vers l'étranger particulièrement vers les pays où le ratio paraît faible, et in fine cela peut améliorer le compte courant des pays d'accueils, tandis que l'inverse est attendu pour le cas des économies les plus pauvres (voir Chinn et Prasad, 2003; Lee et al., 2008).

Pour mesurer cet effet, et compte tenu des contraintes qui pèsent sur le ratio capital/travail, l'approche EBA compare le PIB d'un pays en âge de travailler (en termes de PPA) à la moyenne des trois plus grandes économies (Allemagne, Japon et États-Unis). Également, ladite variable est reliée avec celle de politique d'ouverture du compte capital, car la mobilité des capitaux des pays d'origine (plus riches) vers les pays d'accueils (plus pauvres) dépend du degré de mobilité des capitaux (degré d'ouverture).

En termes de résultats, les dernières simulations d'EBA suggèrent que l'augmentation de la production relative par travailleur devrait augmenter le solde du compte courant dans des économies plus ouvertes.

i) Degré d'aversion pour le risque au niveau mondial:

L'aversion au risque sur les marchés internationaux a exercé un effet sur la position extérieure donnant généralement lieu à un accroissement de l'épargne globale de précaution et, par ricochet, à une baisse du niveau des investissements dans une grande partie des pays du monde, sauf le cas des pays où leurs monnaies sont librement convertibles et demeurent fortes, et tout cela étant dépend du degré d'ouverture du compte de capital de chaque pays.

¹Plus précisément, les résultats indiquent qu'une hausse de 1% dans les achats en devises, cela entraînera une amélioration de 0,19% du compte courant d'un pays figurant au 75e centile de l'indice de contrôle de Quinn (contre 0,11 dans la spécification précédente EBA) et 0,38 pour un pays situé au 90ème percentile (contre 0,22).

Pour déterminer cet effet, l'approche EBA utilise l'indice de volatilité de Bloom (2009) raccordé à l'indice des options sur le Standard & Poor 500 du Chicago Board Options Exchange (VXO¹) dans la mesure où les périodes de forte incertitude mondiale sont celles durant lesquelles le VXO est supérieur à son 75^e percentile.

Les résultats suggèrent qu'une augmentation de l'aversion pour le risque dans le monde entraînerait une amélioration du solde de compte courant d'un pays qui ne dispose pas d'une monnaie de réserve et affiche un degré moins élevé d'ouverture du compte de capital de la balance des paiements.

j) Balance énergétique :

Pour les pays exportateurs du pétrole, toute augmentation du prix de ce dernier sur les marchés internationaux entraînera une amélioration de leur balance commerciale, améliorant ainsi leur compte courant. A contrario, le compte courant se détériore pour les pays importateurs. Le signe et l'amplitude de l'élasticité de la balance énergétique (comme ratio du PIB) sur le solde du compte courant diffère de chaque économie.

Par conséquent, le modèle EBA prévoit qu'une hausse du prix des produits énergétiques augmentera positivement le solde du compte courant des pays exportateurs du pétrole. Du sort que ce coefficient s'applique sur 10 économies où son bilan énergétique est positif (10 premiers pays exportateurs dans le monde).

k) Qualité des institutions:

Au début de lancement de l'approche EBA, cinq indicateurs parmi 12 de l'ICRG² (Guide International des Risques-Pays) ont été intégrés au modèle de compte courant pour quantifier les risques institutionnels et politiques, à savoir: (i) les conditions socioéconomiques, (ii) les possibilités d'investissement, (iii) la corruption, (iv) les tensions religieuses et (v) la responsabilité démocratique. Désormais, la nouvelle approche EBA prise en compte l'ensemble des indicateurs de l'ICRG pour mieux appréhender les risques associés à l'environnement institutionnel d'un pays.

¹L'indice de variabilité de la Bourse des options de Chicago (VXO) mesure également la volatilité boursière aux Etats-Unis. Cet indicateur financier est publié quotidiennement par le CBOE (Chicago Board Option Exchange) et représente les anticipations du marché financier quant au niveau de volatilité sur les 30 prochains jours.

²Mesure les risques politiques, financiers et économiques. Ces risques sont entre autres la stabilité du gouvernement, les conditions socioéconomiques, possibilité d'investissement, conflits internes, conflits externes, corruption, tensions politiques ou religieuses avec les militaires, respect des lois et de l'ordre, tension éthiques, responsabilité démocratique, bureaucratie.

Il convient toutefois de rappeler qu'un benchmark a été également effectué entre l'indice ICRG et l'indicateur mondial de la gouvernance (IMG) qui mesure la qualité des institutions et qui a l'avantage de couvrir un plus grand nombre de parties prenantes. Mais par souci de simplicité et de clarté, et compte tenu du fait que les données relatives à l'indicateur WGI ne peuvent être utilisées qu'à partir de 2002, l'approche EBA a pris en compte uniquement les résultats de l'indice ICRG.

Etant donné que les enquêtes sous-jacentes utilisées pour construire ces indicateurs s'appuient principalement sur des opinions d'experts, pour cette raison le caractère approprié de cet indice, en tant qu'indicateur third party, doit être remise en question.

I) Excès de crédit :

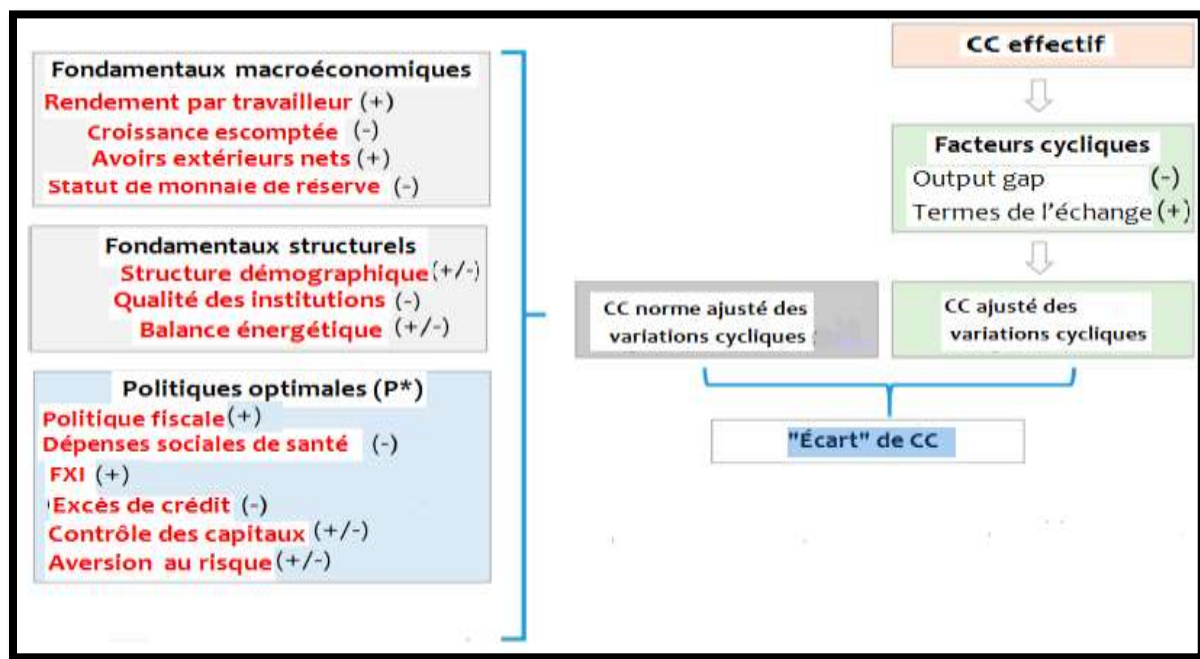
Pour examiner le rôle des excès des marchés financiers, EBA utilise le ratio du crédit privé total rapporté au PIB développé par la Banque des règlements internationaux (BRI) afin de permettre d'identifier le cycle financier et ses effets sur les positions extérieures. Du fait que le cycle financier a une durée plus longue que celui de productivité, une deuxième variable a été systématiquement intégrée en tant qu'un indicateur estimatif des risques de l'instabilité financière telle que le gap de crédit. En effet, le FMI a choisi d'adosser ce volant contra-cyclique à un proxy du risque systémique. Pour ce faire, le FMI calcule le gap de crédit comme la déviation du crédit privé/PIB par rapport à sa tendance. Il utilise la méthode du filtre HP « filtre Hodrick-Prescott¹ » pour déterminer la tendance en fixant un paramètre de lissage de 25 000 au lieu de 1600 pour des données annuelles.

L'introduction de la mesure du gap de crédit améliore significativement la qualité d'ajustement du modèle EBA. En fait, conformément à la théorie, les résultats montrent qu'une hausse du crédit en termes de PIB pourrait entraîner une dégradation du compte courant. C'est logique aussi bien du point de vue théorique, dans la mesure s'il y a une forte croissance du crédit et des conditions monétaires globalement accommodantes, cela vont alimenter une explosion de la consommation. En outre, l'impact sur le compte courant norme estimé est

¹Le filtre Hodrick-Prescott (dit « filtre HP »), du nom des économistes Edward C. Prescott et Robert J. Hodrick, est utilisé en macroéconomie, pour étudier les séries temporelles, entre autres dans la théorie des cycles réels. Plus précisément, le filtre HP est utilisé pour dissocier les cycles conjoncturels (fluctuations ou tendance de court terme) et la tendance de long terme. La méthode tolère des inflexions lentes de la tendance, en imposant que cet écart à la tendance ne dépasse pas une certaine valeur représentant les évolutions de la partie conjoncturelle. Graphiquement, on obtient une représentation non linéaire de la tendance.

généralement modeste, à l'exception dans certains pays où son système financier est plus profond.

Figure 13: Évaluation du solde de compte courant par l'approche BEA



Toutefois, l'analyse des soldes courants cherche à estimer une valeur «norme» pour chaque pays en donnant une mesure du solde structurel de la balance courante à moyen terme, tel que déterminé par les fondamentaux macroéconomiques et structurels (cycliques) ainsi que les politiques économiques souhaitables. La différence entre le niveau existant du solde structurel de la balance courante et sa «norme» représente le «gap» du solde courant, et donne une mesure du déséquilibre externe et donc de niveau de compétitivité externe. Il convient d'ajouter qu'un solde structurel de compte courant inférieur à la norme peut être interprété comme une indication de sous ou surévaluation de la monnaie.

Techniquement parlant, les coefficients des principaux déterminants du solde courant sont estimés sur un panel comprenant 49 pays. Les coefficients obtenus sont ensuite appliqués à tous les pays. Par ailleurs, une mesure « de politique optimale » (P*), pour les politiques budgétaire, sociale et de changes ainsi que les contrôles des capitaux, est calculée pour chacun des pays de l'échantillon. Cette information est utilisée pour calculer pour chaque pays la norme du solde courant.

Grosso modo, l'évaluation de la position du secteur extérieur couvre cinq domaines clés du secteur extérieur à savoir: (i) la position extérieure globale, (ii) le solde du compte courant, (iii) le taux de change réels, (iv) les flux de capitaux et les mesures de politique commerciale,

et (v) les interventions de change et la gestion des réserves de change. Dans ce cadre, l'approche EBA (et EBA-Lite) offre un cadre de référence relativement satisfaisant permettant de faire des évaluations fiables sur la santé du secteur extérieur et constitue également un outil d'analyse de la soutenabilité du compte courant de la balance des paiements à moyen terme.

Compte tenu de la difficulté de trouver un consensus entre les trois approches (l'équilibre macroéconomique, le taux de change d'équilibre et la viabilité extérieure) qui donnent souvent des résultats très contrastés, l'approche EBA est pour analyser le secteur extérieur dans un contexte plus large et elle constitue une refonte de l'approche CGER dont sa particularité est de raisonner en termes de contribution des politiques économique et sociale dans la soutenabilité du solde de compte courant de la balance des paiements.

V. Lecture critique sur l'approche EBA : observations d'ordre méthodologique et observations d'ordre technique

Bien que l'approche EBA soit pertinente et solide d'un point de vue technique et réalisable en matière d'évaluation de la position extérieure, compte tenu qu'elle constitue une approche de référence qui répondre aux besoins des chercheurs et institutions spécialisées en la matière, la totalité de son potentiel n'a pas encore être réalisée du fait qu'il existe certaines difficultés liées à sa mise en œuvre et que certaines variables pertinentes restent non encore prises en compte dans la conception de sa modélisation. Pour ces raisons, des améliorations restent à apporter à l'approche EBA qui s'avèrent être pertinentes pour rendre les résultats obtenus plus significatifs aussi bien sur le plan empirique que sur le plan théorique.

Cependant, les nouveautés qui peuvent être amélioré et qui nous semblent pertinentes pour renforcer la qualité d'ajustement de l'approche EBA sont notamment :

- ❖ Le panel utilisé dans l'étude semble très hétérogène introduisant des pays avec différents niveaux de développement du fait que les résultats sont difficilement transposables aux niveaux d'un seul pays.
- ❖ En présence de problème de multi colinéarité, particulièrement entre les variables de la politique fiscale et celles de la politique sociale, cela pourrait biaiser les estimations réalisées.
- ❖ Les variables de démographie censées qui déterminent l'effet de l'épargne n'inclut pas la force de travail qui détermine en grande partie l'épargne et de ce fait le compte courant de plusieurs pays comme le Maroc.

- ❖ Le modèle en question n'introduit pas dans sa conceptualisation l'effet d'altruisme et d'entraide familiale qui fait que la tendance à épargner n'augmente pas forcément avec l'augmentation de l'âge.
- ❖ La difficulté de quantifier les politiques macroéconomiques souhaitées, sachant que certaines politiques sont, par définition, difficiles à mesurer et le FMI jusqu'à l'instant ne publie aucun document ou guide pour expliquer au public comment les calculer.
- ❖ La détermination du solde de compte courant sous-jacent doit être réalisée via l'utilisation d'un modèle du commerce extérieur sur la base des données produites par les instances du pays concerné.
- ❖ La mesure de la norme du compte courant à partir d'un modèle épargne-investissement doit être respectée les spécificités d'un pays à l'autre. A titre illustrative, au Maroc, les revenus familiaux qui représentent la ligne de base de l'épargne, se composent des gains de tous les travailleurs d'une famille économique plus des transferts des marocaines résidant à l'étranger, alors que ces derniers n'incluent plus dans la modélisation en tant qu'une variable exogène qui renforce les comptes d'épargne chez les familles marocaines.
- ❖ L'écart des variables économiques est calculé par rapport à une moyenne mondiale. Suivant le fondement de cette approche, pour que les écarts observés du compte courant par rapport à son niveau norme soient plus significatifs, ils doivent se baser sur l'écart par rapport à la moyenne des principaux partenaires commerciaux au lieu de la moyenne mondiale afin de se traduire par des recommandations touchant aussi bien le pays en question et ses pays partenaires, constituant la moyenne de comparaison.
- ❖ Pour certains pays fortement dépendant des ressources naturelles, cette approche engendre de très grands résidus de régression, et donc de grands écarts au niveau de son compte courant, ce qui nécessite d'autres interprétations.
- ❖ Le calcul des élasticités des exportations et des importations par rapport au taux de change soulèvent une critique fondamentale pour le cas du Maroc. L'EBA utilise un modèle de commerce extérieur estimé en panel et attribuant les mêmes élasticités pour l'ensemble des pays. Le commerce extérieur de notre économie présente des spécificités très particulières: une grande partie des importations est incompressible et sa réaction par rapport aux taux de change est relativement faible. La sensibilité des exportations en phosphate aux prix diffère de celle des exportations hors phosphates.
- ❖ L'incapacité de l'approche EBA de traiter les entités (pays) montrant des difficultés en matière de diffusion de données nécessaires, de sorte que la non-disponibilité de

certaines informations rend l'application de cette méthode difficile. Par exemple, le Maroc n'est pas inclus dans l'échantillon du modèle de régression du taux de change effectif réel (TCER) de l'EBA en raison de manque de données nécessaires.

- ❖ Étant donné que l'analyse empirique nous fait encore comprendre de manière incomplète le niveau et le mouvement des CC et TCER, car il existe encore des composantes résiduelles inexplicables. Dans ce cas, l'enjeu est d'interpréter correctement ce résidu, car il peut notamment refléter des distorsions dans les politiques adoptées.

VI. Application de la méthode EBA pour le cas du Maroc

Dans cette sous-section nous allons essayer de faire une évaluation normative du compte courant du Maroc via une réadaptation de la méthodologie EBA, dans le but de réaliser une meilleure estimation de l'impact des politiques macroéconomiques et une prise en compte des fluctuations du marché international des capitaux et des effets cycliques, tout en prenant en considération les dernières améliorations conceptuelles et méthodologiques retenus.

Cette approche utilise, en sus des variables explicatives habituellement utilisées pour l'évaluation du compte courant, trois types de variables notamment :

- ❖ **Vecteur de variables cycliques exogènes** : le cycle des termes de l'échange et les termes d'échanges ;
- ❖ **Vecteur de variables cycliques liées aux politiques macroéconomiques** : l'écart de production (comme approximation d'un choc par la demande) ;
- ❖ **Vecteur de variables politiques macroéconomiques** : le solde budgétaire, les dépenses pour la santé publique, l'indice de la qualité institutionnelle, les interventions sur le marché de change et le contrôle des flux de capitaux.

Par ailleurs, une mesure « de politique optimale » (P^*) pour, respectivement, la politique budgétaire, la politique sociale, la politique de réserves de changes, et les contrôles des capitaux est calculée. Cette information est utilisée pour calculer la norme du solde courant. La différence entre le niveau existant du solde structurel de la balance courante et de la « norme » représente le « gap ».

1. Résultats 2017:

a) Compte courant ajusté des variations cycliques :

Dans une première étape, on utilise un modèle de régression pour déterminer le compte courant estimé dont les composantes principales de ce modèle sont le compte courant observé (comme variable endogène) et les facteurs cycliques nommant l'output gap et les termes de l'échange (comme variables exogènes).

Donc, l'équation du modèle CC s'exprime comme suit:

$$CC_{estimé} = CC(\text{output gap, termes de l'échange})$$

Équation 15: Le modèle CC estimé

Afin de réduire au minimum l'effet de la saisonnalité via l'utilisation de la méthode de moyenne mobile¹ (Moving Average), les résultats du modèle sont comme suit :

Tableau 51: Estimation du compte courant ajusté des variations cycliques

<i>Dependent Variable: COMPTE_COURANT_PIB</i>				
<i>Method: Least Squares</i>				
<i>Date: 07/10/19 Time: 16:41</i>				
<i>Sample (adjusted): 2002Q1 2017Q4</i>				
<i>Included observations: 64 after adjustments</i>				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0,074495	0,093828	-0,793957	0,4303
LOG(TERMES__ECHANGE)	2,743813	0,981232	2,796294	0,0069
LOG(PIBTREND)	-0,193774	0,056756	-3,414168	0,0011
R-squared	0,167220	Mean dependent var		-0,027912
Adjusted R-squared	0,139916	S.D.dependent var		0,053451
S.E.of regression	0,049571	Akaike info criterion		-3,125070
Sum squared resid	0,149896	Schwarz criterion		-3,023873
Log likelihood	103,0023	Hannan-Quinn criter,		-3,085204
F-statistic	6,124329	Durbin-Watson stat		1,312877
Prob (F-statistic)	0,003769			

Source : Eviews ; Calculs de l'auteur

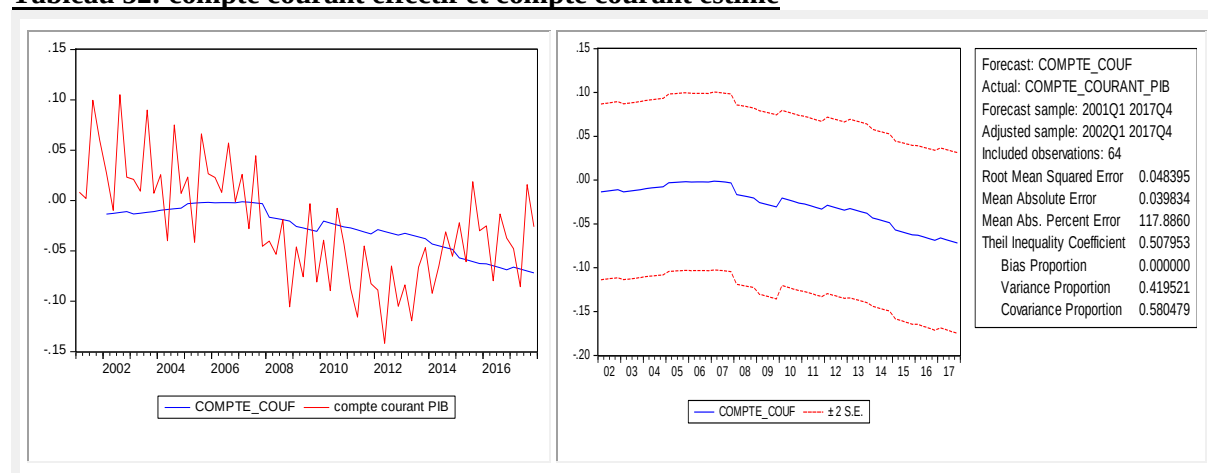
En termes d'interprétation, on voit que les deux variables utilisées pour corriger les variations cycliques sont statistiquement significatives et leurs signes sont en concertation avec la théorie. En effet, les termes de l'échange ont un effet positif sur le compte courant dont une hausse des termes de l'échange pourrait entraîner une amélioration du solde de compte courant à long terme à peu près de 3%, Cela signifie que les variations des termes d'échange jouent un

¹Une moyenne mobile permet de « lisser » une série de valeurs exprimées en fonction du temps (série chronologique). Elle permet d'éliminer les fluctuations les moins significatives. On calcule des moyennes mobiles d'ordre 1, d'ordre 2, d'ordre 3, etc. L'ordre est le nombre de périodes (années, trimestres, mois...) sur lesquelles la moyenne mobile est calculée. Source : <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c2091>

rôle crucial dans le redressement des déséquilibres du compte courant. Par contre, l'output gap montre une relation négative avec le compte courant sachant qu'une hausse de l'écart entre la production effective et la production potentielle pourrait entraîner un creusement du solde de compte courant (-0,2%). Il semble donc qu'une volatilité forte de l'écart de production devrait s'accompagner d'un creusement du déséquilibre de compte courant.

Par conséquent, le degré d'incertitude inhabituel lié aux caractéristiques propres de l'économie marocaine peut expliquer une partie des déséquilibres de son compte courant de la balance des paiements.

Tableau 52: compte courant effectif et compte courant estimé



Source : Eviews ; Calculs de l'auteur

En outre, le calcul du compte courant sous-jacent, c'est-à-dire compte courant corrigé des variations cycliques, nécessite l'élimination des effets des facteurs cycliques notamment l'output gap et la politique d'ouverture mesurée par le taux d'ouverture et les termes d'échanges.

Tableau 53: Compte courant sous-jacent

CC ajusté des variations cycliques		Estimations
Contribution cyclique :	Output Gap	-0,6%
	TOT*TECH	-0,1%
Totale		-0,7%
Compte courant sous-jacent		-3,3%

Source : Calculs l'auteur

Les résultats du compte courant sous-jacent au titre de l'année 2017 font apparaitre un solde négatif mais soutenable (-3,3%) dont la contribution des facteurs cycliques¹ est estimé à peu près de -0,7%, indiquant que les variations cycliques contribuent négativement dans le

¹Quand on parle de contribution d'une variable, il s'agit de calculer l'écart entre la valeur observé et son niveau souhaité (valeur de référence)

solde du compte courant. De plus, la contribution de l'output gap a un effet plus important (-0,6%) sur le compte courant que celle de la politique d'ouverture (-0,1%). Ainsi, la contribution du résidu des facteurs non expliqués reste relativement importante et défavorable avec 2,4% du PIB.

b) Estimation du compte courant norme :

Pour déterminer le niveau optimal du compte courant, nous avons modélisé le niveau d'équilibre de l'écart entre épargne et l'investissement via l'utilisation d'un ensemble des fondamentaux et des variables sur une base de données de séries temporelles trimestrielles allant de 2001 jusqu'au 2017¹. Les principaux déterminants utilisés dans notre modèle sont : le solde budgétaire, la position des avoirs extérieurs nets, la balance énergétique, la croissance économique, l'output gap (effet de Balassa), le taux d'épargne, le taux d'investissement, les crédits privés, les dépenses de santé publique, les termes d'échanges, les IDE, le cadre institutionnel et le taux d'ouverture.

Tableau 54: Estimation des coefficients Beta1/ : (Période d'estimation : 2001Q1-2017Q4)

Variables explicatives	Beta	
AEN/PIB	0,13	*
Institution	0,08	
Crédits privés/PIB	-0,01	****
Pétrole	-1,60E-02	
Ratio de dépendance (taux d'épargne comme variable proxy)	0,26	*
Taux d'investissement	-0,70	****
Termes d'échanges	0,00	****
IDE/PIB	0,11	
PIBr	0,03	
Dépenses de sante	3,32	*
Output Gap	0,15	*
Taux d'ouverture	-0,11	**
Déficit budgétaire/PIB	0,17	****
K-control*(Changes in Reserves)/GDP, instrumented	0,10	*
Constant	0,26	**
Observations	68 avant l'ajustement	
R-Squared	0,92	
R-Squared	0,87	
Durbin-Watson stat	2,30	
Prob (F-statistic)	0,00	
1/Method: ARDL with White heteroskedasticity-consistent standard errors & covariance		
*significant at 15%; ** significant at 10%; *** significant at 5%; **** significant at 1%		

Source: Eviews; Calculs l'auteur

¹Le FMI utilise un échantillon de panel composé de 187 pays.

Globalement, notre modèle affiche une qualité d'ajustement très forte dont (i) son pouvoir explicatif de la relation recherchée est estimé à peu de 92% et 87% si on prend en considération la perte de la taille de l'échantillon après chaque estimation, (ii) les résidus sont homoscedastiques selon la statistique du test Durbin-Watson et (iii) la p-value du test de Fisher est statiquement significative.

Prenant variable par variable, la majorité de nos variables exogènes ont montré une relation significative sur le plan statistique avec le solde du compte courant de la balance des paiements, avec des marges d'erreurs différentes (voir les détails dans l'annexe).

c) Contribution des politiques :

Ici, nous avons essayé de mesurer la contribution des politiques socio-économiques menées par le Maroc dans le redressement du solde de compte courant de la balance des paiements, tout en les comparant avec ses niveaux souhaités¹. Le vecteur de variables politiques contient des indicateurs mesurant notamment la politique budgétaire, la politique sociale, la politique de crédit et la politique de change ainsi qu'un autre indicateur a intégré dans ce panier comme variable de contrôle de la politique de change.

Tableau 55: Estimation de la contribution des politiques

Estimation de la contribution des politiques 2017	Valeurs
1, Politique budgétaire	
Contribution	0,3%
2, Politique sociale	
Contribution	2,5%
3, Avoirs extérieurs	
Contribution	-0,2%
4, Crédits privés	
Contribution	0,1%
5, Variable de contrôle⁵ Variation des réserves/PIB)	
Contribution	-0,1%
Somme totale des contributions	2,6%

Source : Calculs l'auteur

La contribution de chacune des politiques au « gap » est calculée sur la base de la politique courante du Maroc par rapport à son P* relativement aux politiques des autres pays comparées à leurs propres P*. Par exemple, alors qu'on estime que le solde budgétaire structurel actuel du Maroc est supérieur à son niveau cible P* de -3,7 points de PIB, le reste du monde est estimé être encore moins de leur P*, ce qui indique que la politique budgétaire adoptée en 2017,

¹A noter dans ce cadre que les données relatives aux variables politiques souhaitées sont provenues du département de recherche du Fond Monétaire International.

même s'elle est un peu accommodante par rapport au monde, contribue positivement au redressement du «gap» par 0,3%. Le niveau courant du Maroc de la protection sociale (approximé dans cette méthodologie par les dépenses de santé en points de PIB) est également supérieur à son P* (calculé comme la valeur moyenne pour un groupe de pays comparables) ainsi que la contribution de la politique financière, mesurée par une variable proxy qui est « les crédits privés rapportant au PIB», a un impact négatif sur le gap dont sa valeur effective est inférieur à la norme (calculé également comme la valeur moyenne pour un groupe de pays comparable). Tandis que la politique de réserves s'est éloigné de son P* et contribue négativement dans le redressement du « gap » de -0,2%. Les contrôles du capitaux du Maroc (approximé par l'index de Quinn¹) est moins élevé que son niveau désiré P*.

Sur la base des résultats mentionnés ci-dessus, on peut constater que la contribution globale des politiques économiques est favorable avec +2,6% du PIB tirée principalement par les contributions de la politique budgétaire (+0,3%), de la politique financière (+0,1% du PIB) et de la politique sociale (+2,5%). Pour leur part, le contrôle des capitaux et l'évolution des avoirs extérieurs contribuent négativement dans le redressement du gap avec -0,1% et -0,2% du PIB respectivement.

En vue de résumer les résultats ci-dessus, l'assainissement budgétaire tout en préservant les investissements prioritaires et les dépenses sociales à moyen terme devraient permettre de créer des marges de sécurité et de combler le déficit des comptes courants. Ainsi, le passage à la flexibilité des taux de change pourrait également aider l'économie à absorber les chocs extérieurs potentiels et à rester compétitive, tout en profitant de la fenêtre d'opportunité actuelle pour réaliser cette réforme de manière soigneusement séquencée et bien communiquée.

¹ Nous utilisons la mesure de Quinn actualisée et publiée par l'« External Balance Assessment » du FMI (2016), dans lequel l'indice de Quinn est rééchelonné sur un intervalle [0 1] avec la valeur 1 indiquant le niveau de contrôle le plus élevé.

d) Synthèse des résultats:

Tableau 56: Résultats de l'approche EBA pour l'année 2017

Résultats de l'approche EBA	Estimations
Compte courant effectif (A)	-4,0%
Contribution des facteurs cycliques (B)	-0,7%
Ajustement cyclique(C = A - B)	-3,3%
Compte courant norme ajusté	-8,2%
Contribution des politiques	2,6%
Pourcentage inexpliqué (résidu)	2,4%
Gap totale y compris le résidu	4,9%
Gap du Taux de change effectif réel	+4,5%

Source : Calculs l'auteur

Nos résultats de l'approche EBA, basée sur l'analyse du solde de compte courant et la mesure du degré de mésalignement/désalignement du taux de change réel par rapport à son niveau d'équilibre, montrent finalement que la position extérieure du Maroc au titre de l'année 2017 est globalement solide selon les critères d'appréciation du FMI. Ainsi, une surévaluation du taux de change effectif réel de 4,5% est justifié pour assurer un solde de compte courant soutenable à moyen terme.

Tableau 57: Critères d'appréciation du FMI

Ecart compte courant par rapport à la norme en % du PIB	Evaluation du secteur extérieur
[1%, >4% [	fort
[-1%, 1%]	Globalement conforme
[-2%, -1%]	Modérément plus faible
[-4%, -2%]	Plus faible
<-4%	Sensiblement plus faible

Source : FMI

Finalement, les résultats de l'approche EBA pour le cas du Maroc au titre de l'année 2017 se présentent comme suit :

- ❖ Le déficit du compte courant (corrigé des variations cycliques) est inférieur à son niveau norme de 8,2% du PIB contre 1,0% du PIB par rapport aux résultats du FMI,
- ❖ L'écart du solde extérieur par rapport à la norme en % du PIB suivant l'approche EBA, qui tient compte la contribution des variables politiques et celle des facteurs cyclique, donne lieu à un écart de compte courant important mais positif (5 % du PIB). Ces résultats ont permis de classer le Maroc parmi les pays dont « la position extérieure est globalement conforme".
- ❖ La contribution globale des politiques économiques est favorable avec +2,6% du PIB tirée principalement par les contributions de la politique budgétaire (+0,3%), de la politique financière (+0,1% du PIB) et de la politique sociale (+2,5%). Pour leur part, le contrôle des

capitaux et l'évolution des avoirs extérieurs contribuent négativement dans le redressement du gap avec -0,1% et -0,2% du PIB respectivement. En revanche, les résultats montrent que la contribution globale des politiques économiques est également favorable avec +1,7% du PIB, tirée notamment par les contributions significatives de la politique budgétaire (0,5%), les politiques financières (1,2% du PIB) et le contrôle des capitaux (0,7%). Les dépenses publiques de la santé et les variations des réserves contribuent négativement dans la baisse du gap avec -0,1% et -0,5% du PIB respectivement.

- ❖ Le taux de change effectif réel devrait surévaluer de seulement 4,5 pour assurer un solde du compte courant soutenable à moyen terme. Indiquant que le déficit du compte courant nécessite une appréciation du taux de change réel de 4,5% afin de rendre le déficit du compte courant actuel plus soutenable.
- ❖ La contribution du résidu des facteurs non expliqués est défavorable et reste relativement élevé avec 2,4% du PIB. Ce résidu s'explique par plusieurs raisons notamment (i) une taille d'échantillon limitée (68 observations), (ii) l'existence de problème de Multi-colinéarité particulièrement entre la variable de la politique fiscale et celle de la politique sociale, (iii) la présence d'un biais d'endogénéité lié aux variables politiques introduites dans le modèle notamment les variables de politiques budgétaires qui peuvent être non une cause mais une conséquence de la situation des transactions courantes, (iv) le modèle en question n'introduit pas dans sa conceptualisation d'autres variables (cycliques et politiques) impactant significativement le solde de compte courant particulièrement les variables démographiques.

Tableau 58: Résultats EBA du FMI (en % du PIB-fin 2017)

EBA-FMI		
(1)	CC corrigé des variations cycliques	-4,6%
(2)	CC "Norme"	-3,6%
(3)=(1)-(2)	"Écart" de CC	-1,0%
	Contribution des écarts de politiques	
(4)	Politique budgétaire	0,5
(5)	Politique sociale (santé)	-0,1
(6)	Politique de réserves	-0,5
(7)	Politique financière	1,2
(8)	Contrôle du capital	0,7
(9)=(4) +(5) +(6) +(7) +(8)	Total	1,7
(10)=(3)-(9)	Résidu	-2,7
(11)	Elasticité de CC/TCER	0,29
(12)=(3)/(11)	"Écart" de TCER correspondant	3,0%

Source : Rapport d'activité du FMI 2018

2. Résultats 2018

L'objectif est ici de parvenir à une évaluation quantitative, au niveau de l'économie marocaine, à la fois du solde de compte courant et de degré du mésalignement du taux de change effectif réel par rapport à son niveau d'équilibre suite à la mise en œuvre de la réforme de régime de change. Dans l'ensemble, les méthodes utilisées pour atteindre les résultats escomptés sont fondamentalement notamment (a) la méthode EBA pour évaluer le compte courant de la balance des paiements et (b) la méthode EBA-Lite pour calculer le mésalignement du TCER.

a) EBA : Évaluation de la soutenabilité du compte courant

i. Estimation du compte courant norme :

Tableau 59: Contributions des facteurs dans le redressement du solde de CC au titre de l'année 2018

Facteurs	Contribution moyenne	Conclusion	Solde du compte courant
Facteurs cycliques	▲ 0,235%	Effet positif	-5%
Fondamentaux macroéconomiques	▼ -0,61%	Effet négatif	
Fondamentaux structurels	▬ -0,02%	Effet négatif	
Variables politiques	▲ 0,307%	Effet positif	

Source : Données FMI, Calculs l'auteur

Dans l'ensemble, le compte courant de la balance des paiements a dégagé un solde déficitaire de -5% du PIB à fin 2018, contre -3,6% à fin 2017. Cette dégradation observée tout au long de l'année 2018 s'explique en partie par les contributions négatives de certains fondamentaux:

- ❖ Macroéconomiques (-0,61%) notamment les perspectives de la croissance économique attendue qui sont jugées défavorables, la baisse de la productivité mesurée en production par travailleur (effet de Balassa-Samuelson) et les résultats nets réalisés sur les actifs financiers.
- ❖ Structurels (-0,02%) à savoir les forces démographiques qui exercent des pressions sur l'Etat pour l'amener à dépenser davantage au détriment de l'épargne, et les fluctuations de prix des matières premières et de l'énergie (pétrole, butane et produits céréaliers) qui épongent assez de devises étrangères.

En revanche, les facteurs cycliques, mesurés par l'output gap et la politique d'ouverture, et les politiques économiques et sociales montrent une contribution positive et significative dans le redressement du solde du compte courant à peu près de 0,24% et 0,31 % respectivement.

ii. Calcul du compte courant ajusté des variations cycliques :

Le calcul du compte courant corrigé des variations cycliques nécessite l'élimination des effets des facteurs cycliques notamment l'output gap et la politique d'ouverture mesurée par le taux d'ouverture et les termes d'échange.

Tableau 60: Compte courant sous-jacent

Contribution des facteurs cycliques		Estimations
Contribution cyclique :	Output Gap	↑ 0,43%
	TOT*TE_ECH	↑ 0,04%
Contribution Totale		0,50%
Compte courant ajusté des variations cycliques		-5,50%

Source : Données FMI, Calculs l'auteur

En termes d'interprétation, les résultats du compte courant sous-jacent au titre de l'année 2018 font apparaître un solde négatif (-5,5%), avec une contribution positive des facteurs cycliques estimée à près de 0,5%. De plus, la contribution de l'output gap paraît plus importante (0,43%) sur le compte courant comparativement à celle de la politique d'ouverture (0,04%).

Ces résultats sont importants car ils montrent que le Maroc a bénéficié davantage de la conjoncture économique actuelle, particulièrement la baisse des prix du pétrole qu'ont affaibli l'incertitude pour la demande intérieure ainsi que sa politique d'ouverture, clairement axée sur la promotion des investissements étrangers, a porté ses fruits sur la position extérieure, particulièrement sur la confiance des investisseurs.

iii. Contribution des politiques :

On essayant ici de mesurer la contribution moyenne des politiques socio-économiques menées par le Maroc pour renforcer sa position extérieure afin de rendre son solde du compte courant de la balance des paiements plus soutenable à moyen terme, tout en la comparant avec les niveaux souhaités. Le vecteur de variables politiques contient des indicateurs mesurant notamment la politique budgétaire, la politique sociale, la politique de crédit et la politique de change ainsi qu'un autre indicateur intégré dans ce panier comme variable de contrôle de la politique de change.

Tableau 61: Estimation de la contribution des politiques

Politiques	Estimation de la contribution des politiques 2018	
1. Politique budgétaire	↑	0,70%
2. Politique sociale	↓	-0,30%
3. Avoirs extérieurs	↓	-0,40%
4. Crédits privés	↑	0,80%
5. contrôle du capital	↑	0,90%
Totale des contributions		1,60%

Source : Données FMI, Calculs l'auteur

La contribution de chacune des politiques au solde du compte courant est calculée sur la base de la politique courante du Maroc par rapport à son niveau souhaité P^*1 relativement aux politiques des autres pays P_w comparées à leurs propres P_w^* .

Si l'on se base sur les calculs mentionnés ci-dessus, on peut donc conclure que:

- ❖ Le gap du solde budgétaire structurel du Maroc (-0,4%) est inférieur à son niveau cible (-2,5%), ce qui implique que la politiques budgétaire du Maroc est expansionniste mais moins que celle du monde, et elle a un effet positif sur le solde du compte courant (+0,7%).
- ❖ Le niveau du gap courant du Maroc de la politique sociale (approximée par les dépenses de santé en points de pourcentage du PIB) est également inférieur à son niveau désiré mais pas loin de la tendance mondiale (-4,0% contre -4,6%). Cela montre, qu'en termes de contribution, que la politique sociale a un impact négatif sur le solde du compte courant mais sensiblement plus faible (-0,3%).
- ❖ La contribution de la politique financière, mesurée par une variable proxy qui est « les crédits privés rapportant au PIB », a un effet positif sur le solde courant dont son gap effectif (-7,4%) est plus large que la moyenne mondiale (+0,4%). Ce résultat montre que la croissance du crédit reste faible par rapport à la tendance mondiale, mais la politique monétaire adoptée actuellement est globalement accommodante et induit une certaine expansion de la consommation. Par ailleurs, l'impact sur le compte courant est généralement positif mais modeste (+0,8%), du fait que notre système financier est moins profond.
- ❖ La politique de change s'est éloignée du niveau mondial contribuant négativement dans le solde du compte courant de 0,4%. Les contrôles de

1 Le niveau désiré est calculé comme la valeur moyenne pour un groupe de pays comparables.

capitaux du Maroc (approximés par l'indice Quinn) sont supérieurs à son P *, ce qui a également contribué à augmenter le solde du compte courant de 1,6%.

Sur la base des résultats mentionnés ci-dessus, on peut constater que la contribution globale des politiques économiques est favorable mais modeste avec +1,6% du PIB tirée principalement par les contributions de la politique budgétaire (+0,7%), de la politique financière (+0,8% du PIB) et du contrôle du capital (+0,9%). En revanche, Pour leur part, la politique sociale et la variation des avoirs extérieurs ont enregistré une contribution non significative avec -0,3% et -0,4% du PIB respectivement.

iv. Synthèse des résultats :

Tableau 62: Résultats de l'approche EBA pour l'année 2018

Compte courant actuel	Facteurs cycliques	Ajustement cyclique	CC norme ajusté	Contribution des politiques	Résidu	Gap du TCER
-5,0%	0,5%	-5,5%	-4,0%	1,6%	-3,1%	-5,0%

Source : Données FMI, Calculs l'auteur

Nos résultats de l'approche EBA, basée sur l'analyse du solde du compte courant, montrent finalement que la position extérieure du Maroc est modérément modeste selon les critères d'appréciation du FMI. Ainsi, la mesure du degré d'alignement du taux de change effectif réel par le jeu des élasticités des importations et des exportations montre que le Dirham devrait déprécier par 5% pour que le compte courant soit soutenable à moyen terme. La contribution du résidu des facteurs non expliqués est défavorable et reste relativement élevé avec 2,4% du PIB.

b) EBA-Lite : Mésalignement du taux de change effectif réel (Résultats 2018)

Les principaux résultats de l'application de la boîte à outils EBA-lite pour l'évaluation du taux de change réel d'équilibre (REER) sont présentés dans les deux tableaux suivants :

Tableau 63: Mésalignement du taux de change effectif réel

Résultat d'EBA-Lite au titre de l'année 2018	
Ln(REER) Actuel	4,6
Ln(REER) Estimé	4,66
Ln(REER) Norme	4,65
Résiduel	-0,06
Gap REER	-4,80%
	(Sous-évaluation)
Gap de politiques	1%

Source : Données du FMI, calculs DTFE

Le degré de mésalignement du taux de change réel table sur -4,8% (contre -5,7% l'année précédente, soit une amélioration de 1,1 point), ce qui indique une sous-évaluation du dirham par rapport à son niveau d'équilibre au cours de l'année 2018 avec une amélioration significative par rapport au niveau enregistré en 2017. En plus, la contribution des politiques économiques reste modeste dans l'ajustement des variations persistantes du taux de change réel (à peine 1%).

Tableau 64: Contributions des politiques dans l'ajustement de mésalignement du TCER

	Niveau estimé	Niveau désiré	Contribution de politiques	
Politique sociale (%PIB)	2,50%	1,90%	—	-0,05%
Taux d'intérêt réel (%PIB)	2,70%	1,80%	▼	-0,77%
Variation des réserves (%PIB)	-1,50%	0,00%	—	0,14%
Niveau de crédits privés (%PIB)	63,00%	74,10%	▼	-1,11%
Croissance des crédits privés (%PIB)	4,60%	7,00%	▼	-0,90%
Contrôle de capitaux	0,83	0,15	▲	1,27%
Contributions totales	1%			

Source : Données FMI, Calculs l'auteur

Sur la base des résultats mentionnés ci-dessus, on peut constater que la contribution globale des politiques économiques, avec 1% du PIB, est positive mais reste timide. Elle est tirée principalement par les contributions de la politique de change (0,14%) et des mesures de contrôles du capital (1,27%). De leur part, la politique financière la politique du taux d'intérêt et la politique sociale ont une contribution négative dans le redressement du gap avec -1,11%, -0,77% et -0,05% du PIB respectivement.

On pourrait déduire que, au titre de l'année 2018, les politiques financière, du taux d'intérêt et sociale constituent les principaux ajusteurs des persistantes du taux de change réel par rapport à son niveau d'équilibre. Par conséquent, le Maroc devrait renforcer ses efforts pour améliorer la contribution de ces politiques dans l'ajustement du taux de change afin d'éviter tout effet cataclysmique du mésalignement sur l'économie nationale, et particulièrement sur la soutenabilité du compte courant de la balance des paiements.

Comme conclusion, les résultats de l'application des approches EBA et EBA-Lite suggèrent qu'en 2018 : i) le dirham marocain est sous-évalué d'environ 5% et donc une certaine appréciation est justifiée et ii) le «gap» du solde courant paraît relativement faible (1%), cela signifie que l'économie dans son ensemble dépense trop et épargne moins. Donc les fondamentaux et les politiques économiques qui sont adoptées nécessitent un réajustement pour l'objectif de réaliser un surplus à moyen terme. Cependant, il convient de noter que la partie

résiduelle est importante (-3,1%), ce qui implique donc qu'un travail empirique est nécessaire pour comprendre ce qui freine l'offre, étant donné que les politiques de la demande (par exemple fiscale, crédit, etc.) sont serrées au Maroc. Globalement, la position extérieure semble globalement en adéquation avec les fondamentaux et les orientations de politique économique selon les critères de classification du FMI. Une autre conclusion que l'on peut tirer est que le déficit courant qui est passé de 2,1% en 2015 à 5,5% en 2018 et son financement est effectué, au moins en partie, par une augmentation des emprunts, alors si ledit déficit n'est pas réduit, de nouveaux emprunts seront nécessaires pour le financer, ce qui pourrait nuire à l'économie marocaine.

Section 2- Estimation du mésalignement du taux de change du Dirham par rapport à son niveau d'équilibre : Une application de l'approche BEER

La présente étude a pour objectif d'évaluer le degré d'alignement/désalignement du taux de change effectif réel, c'est à dire ses déviations par rapport à sa valeur d'équilibre, qui intervient dans un contexte économique particulier, marqué par l'adoption du Maroc un niveau régime de change. De même, cette étude permettra de porter un éclairage focalisé sur le comportement de cet indicateur qui joue le rôle de système de veille en termes d'estimation du niveau de vulnérabilité et du seuil de risque toléré en cas de choc exogène non maîtrisé auquel pourrait être exposée notre économie d'une part et, d'autres parts, qui mesure l'efficacité de l'allocation des ressources productives et la compétitivité internationale des producteurs domestiques.

Plus spécifiquement, l'objectif poursuivi est double. D'une part, estimer le taux de change réel d'équilibre du Dirham dont le but est de vérifier s'il existe une force de rappel du taux de change réel du dirham vers une valeur stable de long terme (ou une valeur d'équilibre) au sein de l'économie marocaine et identifier les paramètres contribuant significativement à l'amélioration de la politique de change du Maroc, et donc de la compétitivité de l'économie marocaine. D'autre part, calculer les phases de déviation du taux de change par rapport à son niveau de d'équilibre. Il s'agit d'estimer le taux de change réel d'équilibre du dirham, et d'analyser son évolution, afin de le comparer ensuite avec le taux de change réel ainsi que de voir si le dirham affiche un «mésalignement», c'est-à-dire une surévaluation ou une sous-évaluation, au cours de la période étudiée.

A travers cet exercice, nous allons essayer d'apprécier la politique de change adoptée par les autorités monétaires en fonction de sa sous ou sur alignement par rapport à une parité d'équilibre fondamentale, qui prend en compte les équilibres interne et externe du Maroc.

Dans ce cadre, nous procéderons à une évaluation du niveau d'équilibre du dirham à l'aide d'une méthode communément utilisée par les chercheurs spécialisés en question, telle que la méthode élaboré par Edwards puis développée par McDonald et Clark, l'approche BEER¹(Behavioural Equilibrium Exchange Rate), qui définit le taux de change réel soutenable comme le sentier de valeurs compatibles avec l'équilibre macro-économique interne et externe. Cette méthode présente l'avantage d'être facilement adaptable à des économies en développement, comme celle du Maroc, et tient compte de la dynamique des changements qui s'opèrent au niveau des fondamentaux économiques.

Nous définissons d'abord le taux de change réel d'équilibre et ses différentes approches dans la première section de cette partie, avant d'exposer les relations entre le taux de change réel et les fondamentaux macroéconomiques via une analyse économétrique dans la section suivante. Une présentation descriptive de la réforme de régime de change que le Maroc ait été lancé récemment au début de l'année 2018 tout en présentant les motifs qui osent les autorités marocaines de faire ce choix stratégique. Des implications seront abordées dans la conclusion.

I. Taux de change d'équilibre² : Définition et différentes approches

Avant de présenter les résultats obtenus, il est important de discuter les fondements conceptuels et théoriques sous-jacents de la détermination du taux de change réel d'équilibre et ce, dans le but de se forger une intuition sur cette variable, mais également afin d'éliminer certains mythes que l'on véhicule au sujet de l'analyse du taux de change et la détermination de sa valeur d'équilibre.

Dans cette sous-section, nous aborderons les différentes approches traitant le concept de taux de change d'équilibre. Auparavant, une définition du taux de change réel d'équilibre à partir duquel les déséquilibres sont définis s'impose.

¹L'approche BEER repose sur l'estimation de la dynamique du taux de change en fonction d'un ensemble de déterminant fondamentaux (habituellement la position extérieure nette, les termes de l'échange, la productivité, les prix du pétrole, déficit budgétaire...). Économétriquement, cette méthode met en évidence une force de rappel du taux de change réel vers l'équilibre qui peut alors être considéré comme la valeur d'équilibre de long terme

²La notion d'équilibre associée à la valeur du taux de change réel de long terme vient du fait que les économies sont en plein emploi (où l'économie ne peut connaître une production supérieure sans enregistrer une accélération des prix) et que leur position extérieure nette est à un niveau jugé satisfaisant.

1. Définition:

Comme nous l'avons indiqué dans la partie relative aux indicateurs de mesure de la compétitivité (voir chapitre I), le taux de change réel est bel et bien considéré comme l'un des principaux baromètres utilisés aux fins de mesurer le niveau de compétitivité d'un pays donné et son calcul se réfère aux deux composantes majeures notamment (i) l'indice des prix à la consommation (IPC) qui est utilisé souvent pour les pays en développement et (ii) le coût unitaire de la main d'œuvre (CUMO) qui est utilisé pour le cas des pays développées.

En outre, le taux de change réel est l'un des indicateurs plus fiables et pertinents dès lors que l'on s'intéresse à l'évaluation de la position extérieure et donc de la compétitivité. Il représente en effet un indicateur synthétique de la position concurrentielle d'un pays vis-à-vis de l'ensemble de ses partenaires commerciaux. Il s'agit aussi un mécanisme qui guide l'allocation des ressources productives entre pays. De façon générale, **il est perçu comme un indicateur de l'évolution de la compétitivité internationale d'une économie.**

D'un point de vue à la fois théorique et pratique, le taux de change qui est le prix relatif de deux biens peut se définir selon deux angles. Le premier considère le taux de change comme étant le prix relatif des biens non échangeables¹ par rapport aux biens échangeables dans un pays, tandis que le deuxième suppose que le taux de change est le rapport entre le niveau des prix étrangers et le niveau des prix domestiques, exprimé en monnaie commune (dollar par exemple), multiplié par le taux de change nominale².

Quant au taux de change d'équilibre, il est défini comme celui qui assure la réalisation simultanée des équilibres interne et externe. Depuis l'abandon du système monétaire international de Bretton-Woods et compte tenu de son caractère inobservable, l'évaluation du taux de change d'équilibre était en effet un enjeu majeur dans la littérature selon laquelle une littérature importante s'est développée sur les différents concepts du taux de change et la détermination de son niveau de référence ainsi qu'une discussion plus approfondie a été menée dans ce domaine dont plusieurs économistes sont concentrés pleinement leurs recherches sur cette question et ils ont travaillé massivement pour construire une boîte à outil fiable dédiée à

¹Du point de vue des données empiriques, l'appellation « biens non échangeables » fait exclusivement référence au secteur des services. Lorsque l'on fait référence aux prix relatifs des biens non échangeables, on parle du ratio prix des services/prix des biens manufacturés.

²Pour rappel, le taux de change nominal est auquel on peut échanger une monnaie contre une autre. Par exemple c'est la quantité de dirhams (MAD) nécessaire pour obtenir un dollar (\$US). Il s'agit du taux de change existant entre deux devises sans tenir compte les différences de pouvoir d'achat des deux devises (c'est-à-dire la parité de pouvoir d'achat).

mesurer davantage le chemin du taux de change réel à long terme afin d'expliquer ses retombées sur les déséquilibres extérieures. Parmi les pionniers dans ce domaine il convient de citer Edwards, Williamson, Stein et Mc Donald. Ces auteurs ont déterminé le taux de change d'équilibre en fonction d'un ensemble d'indicateurs (fondamentaux macroéconomiques) exerçant une force de rappel sur le taux de change réel et influençant simultanément l'équilibre interne et externe.

S'agissant au mésalignement ou désalignement¹ du taux de change réel, on peut le constater lorsque ce dernier dévie de son chemin d'équilibre du fait des fluctuations inappropriées des fondamentaux.

De manière générale, l'approche macro-économique définit le taux de change réel comme le prix relatif qui articule le marché domestique avec le marché extérieur. Sa valeur d'équilibre peut donc être vue comme le niveau du change réel compatible avec une situation « d'équilibre », tant externe qu'interne².

Analytiquement parlant, la représentation de la détermination du taux de change réel d'équilibre peut se résumer par le schéma ci-dessous. Bien que cette représentation fondée sur deux hypothèses majeures stipulant que (i) l'équilibre interne qui indique le niveau potentiel d'activité ne dépend pas du taux de change réel³ (représenté par la courbe verticale) et (ii) l'équilibre externe est une fonction croissante représenté par les combinaisons du taux change réel et du niveau activité.

En termes d'interprétation, toutes choses égales par ailleurs, une hausse de la demande intérieure (c'est-à-dire du PIB domestique), peut entraîner une dégradation de la balance commerciale et donc du solde de compte courant. Par conséquent, cette situation peut engendrer une dépréciation du taux de change réel (l'appréciation de la monnaie nationale) compensant les déficits accumulés à court terme, afin de ramener le solde du compte courant à son niveau d'équilibre (pour cette logique la courbe est donc croissante). Dans cette perspective, le taux de change réel d'équilibre est la valeur du change qui permet d'obtenir une cible donnée du compte

¹La littérature économique définit le mésalignement ou désalignement comme étant la divergence (le gap) enregistrée dans un moment donné entre le taux de change réel observé (courant) et le taux de change réel d'équilibre (référence).

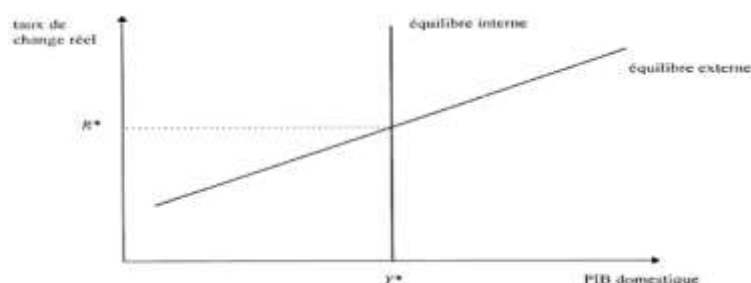
²En économie ouverte, l'équilibre interne est atteint lorsque les facteurs de production sont pleinement employés (plein emploi des ressources) et que le niveau général des prix est stable tandis que l'équilibre externe est atteint lorsque le compte courant n'affiche ni un déficit tel que le pays serait dans l'incapacité de rembourser ses dettes envers l'étranger, ni un excédent excessif qui exposerait les pays étrangers à la même éventualité.

³Traditionnellement, les évaluations du PIB potentiel sont généralement faites indépendamment du taux de change réel. Elles supposent que le taux de change réel n'exerce aucune influence sur la production potentielle.

courant, sachant que l'activité domestique est à son niveau d'équilibre. Graphiquement parlant, le taux de change d'équilibre correspond à l'intersection des droites représentant l'équilibre interne (Y) et l'équilibre externe (CA), c'est-à-dire à la valeur du taux de change réel correspondant à un objectif de solde courant compatible avec un niveau de production potentielle non inflationniste.

Rappelons que la politique monétaire n'a pas d'effet sur le produit intérieur dans régime de change fixe tient par le fait que lorsque les autorités monétaires tentent de modifier l'offre de monnaie en achetant ou en vendant des actifs domestiques, il en résultera une variation compensatrice des réserves de change, sans modifier l'offre de monnaie domestique. Pour cette logique la fonction du PIB domestique est constante.

Figure 14: Détermination du taux de change réel d'équilibre



Source : FMI

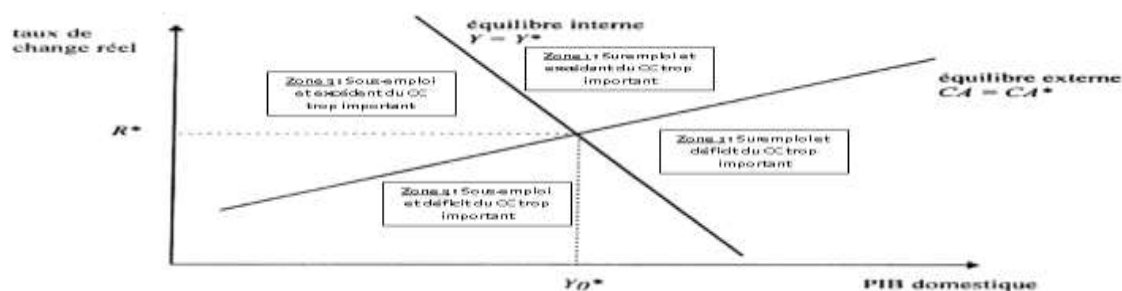
Mais des recherches ont été menées récemment pour enrichir l'approche macroéconomique montrant que la volatilité du taux de change a des retombés significatifs aussi bien sur le réajustement de l'équilibre externe que sur le rétablissement de l'équilibre interne de l'économie. Dans ce cadre, Hervé Joly, Alain Quin et Nicolas Sobczak(1998)¹ont examiné cette question dans un travail scientifique commun montrant les répercussions que le taux de change réel puisse influencer sur l'équilibre interne, et particulièrement sur le marché du travail lesquels ils ont montré que la dépréciation du taux de change réel peut être constituer un moyen pour corriger les déséquilibres du marché du travail et donc pour trouver une solution au problème du chômage.

En réalité, sous les effets de la mondialisation et de la globalisation, l'économie d'un pays n'est pas entièrement indépendante du reste du monde dans la mesure où ses déséquilibres interne et externe coexistent avec ceux des autres pays. A cet égard, la déviation du taux de change réel par rapport à sa norme (valeur d'équilibre) peut s'exprimer analytiquement comme

¹Pour plus de détails, voire : Joly Hervé, Quinet Alain, Sobczak Nicolas(1998) : «Taux de change et chômage : un exemple d'application de théorie du change réel d'équilibre ». Revue française d'économie.

une combinaison linéaire de l'output gap et de l'écart entre le compte courant sous-jacent et sa norme (voir Figure¹⁵).

Figure 15: Détermination du taux de change réel d'équilibre et les quatre zones d'inconfort économique



Source : Joly Hervé, Quinet Alain, Sobczak Nicolas(1998)

Toutefois, si en comparant le deuxième graphe par rapport au premier, on voit que la droite décrivant l'équilibre interne est modifiée et elle a une pente négative, signifiant que la réalisation de l'équilibre macroéconomique est conditionnée également par celle de l'équilibre domestique qui est lié au taux de change réel. Sa pente négative s'explique par une dévaluation de la monnaie nationale (hausse de taux de change) et une politique expansionniste. De plus, l'utilisation de la politique budgétaire et de la politique de change peut permettre de placer l'économie à l'intersection des droites. Il s'agit du point d'équilibre macroéconomique selon lequel on déduit le taux de change réel d'équilibre et le niveau potentiel du PIB.

Du fait de cette modification, la forme décroissante de la droite (pente négative) indique que l'appréciation (dépréciation) du change réel déprime (renforce) l'offre potentielle et donc augmente (baisse) le chômage d'équilibre. Le principe est reposé sur le fait que les salaires nominaux¹ s'indexent sur les prix de consommation, par conséquent, une dépréciation du change réel entraîne en effet une hausse de l'inflation domestique (l'effet de pass-through), si bien que le coût nominal du travail s'accroît lui aussi par rapport aux prix de production. Le coût réel du travail (pour l'employeur) est alors renchéri, ce qui induit une baisse de la demande de travail et ainsi une hausse du chômage. Si on raisonne en termes de prix, une hausse de l'offre de monnaie produit un effet expansionniste sur l'économie et augmente la demande totale de biens et de service. Pour répondre à cette demande, les producteurs domestiques de biens et de services vont devoir employer leur main d'œuvre en heures supplémentaires et embaucher de nouveaux travailleurs afin d'augmenter la production. Alors cette situation de hausse de la demande supplémentaire de main d'œuvre ose les salariés d'exiger des hausses des salaires.

¹Le salaire nominal est celui qui est exprimé en argent ; c'est la somme d'argent que l'ouvrier reçoit pour la force de travail qu'il a vendue au capitaliste. Il désigne le salaire versé effectivement par l'employeur à son salarié. Le salaire nominal ne prend ainsi pas en compte l'évolution de l'inflation. A salaire nominal fixe, et inflation positive, le pouvoir d'achat du salarié va logiquement en diminuant.

Les capitalistes, pour leur part, doivent accepter cet offre d'augmenter les salaires parce qu'ils savent que, dans une économie en croissance, ils pourront aisément répercuter ces coûts salariaux sur les consommateurs en augmentant le prix des biens et des services.

2. Différentes approches méthodologiques du taux de change d'équilibre

Vu que le taux de change réel d'équilibre n'est pas observable, plusieurs approches ont été développées dans la littérature empirique pour le mesurer particulièrement après l'abondance de Bretton-Woods. Du fait de sa simplicité, la théorie de la parité de pouvoir d'achat, communément appelée PPA, constitue le soubassement et le point de départ de toute approche de détermination des taux de change d'équilibre.

En outre, la théorie économique définit généralement trois horizons temporels différents pour estimer le taux de change d'équilibre notamment (i) le « moyen terme » comme le moment où les prix et les salaires se sont ajustés, (ii) le « long terme » faisant référence à une stabilisation des stocks de capital physique et de richesse, et (iii) le « très long terme » prend également en compte le rattrapage technologique¹.

Sur la base de cette taxonomie, on peut regrouper les méthodes couramment utilisées pour déterminer le taux de change d'équilibre et donc de mesurer tout mésalignement potentiel, en deux approches notamment: **approche classique** (la théorie de la parité de pouvoir d'achat et le modèle de Balassa-Samuelson) et **approches alternatives** (FEER et BEER)².

A noter que l'approche dite fondamentale FEER (Williamson, 1983 et 1994) repose sur une hypothèse centrale selon laquelle le taux de change réel d'équilibre est compatible avec la réalisation simultanée de l'équilibre externe qui est généralement reliée à la soutenabilité des paiements extérieurs (qui définit par l'égalité du compte courant à une valeur d'équilibre) et l'équilibre interne (coïncide avec la réalisation du niveau potentiel ou soutenable de production). Par contre, l'approche dite comportementale (Edwards, 1987 ; Stein et Allen, 1995; Clark et MacDonald, 1998) qui cherche également à déterminer le niveau du taux de change réel d'équilibre compatible avec l'équilibre macroéconomique mais aussi les déterminants à long terme du taux de change d'équilibre et la force de rappel vers l'équilibre (c'est l'approche que nous allons appliquer dans notre travail).

¹Agnès BÉNASSY-QUÉRÉ, Sophie BÉREAU et Valérie MIGNON (2009): « Taux de change d'équilibre. Une question d'horizon ». Presses de Sciences Po | Revue économique. Volume 60. Pages 657 à 666.

²Fundamental Equilibrium Exchange Rate (FEER); Behavioural Equilibrium Exchange Rate (BEER).

a) Approche classique:

i. Parité de pouvoir d'achat (PPA) :

⇒ Vue d'ensemble:

Celui qui assure la parité de pouvoir d'achat entre deux monnaies dans un horizon à très long terme, c'est la première définition proposée par la théorie traditionnelle pour définir le niveau du taux de change d'équilibre. Le premier soubassement de la théorie de la parité du pouvoir d'achat a été élaboré au XIX^e par des économistes britanniques, par lesquels David Ricardo (voir chapitre I). Puis au XX^e, Gustav Cassel(1918), économiste suédois, essayait opportune de populariser cette théorie affirmant que le taux de change entre deux monnaies doit être égale au rapport du niveau générale des prix dans les deux pays.

C'est une référence pour apprécier le niveau adéquat du taux de change. Elle prévoit donc qu'une hausse du pouvoir d'achat de la monnaie domestique, qui se traduit par une baisse du niveau général des prix intérieurs, sera associée à une appréciation proportionnelle de la monnaie sur le marché des changes. De façon symétrique, la PPA prévoit qu'une baisse du pouvoir d'achat de la monnaie domestique sera associée à une dépréciation proportionnelle de la monnaie sur le marché des changes¹.

Dans sa forme la plus commune, cette théorie stipule que les biens inclus dans les indices de prix pour calculer le taux de change réel doivent avoir le même poids (la même pondération). Cette définition tend à se confondre à la loi du prix unique²qui stipule que, dans des marchés compétitifs où les échanges sont libres et il n'y a plus des coûts de transport et des barrières officielles aux échanges, les prix des biens échangeable doivent être les mêmes lorsque ceux-ci sont exprimés dans une même monnaie, quel que soit l'endroit où ils sont commercialisés.

¹La logique suivante explique bien la relation entre le pouvoir d'achat et le taux de change : quand les prix domestiques baissent (déflation) ➡ les prix des biens échangeables fabriqués localement baissent ➡ les produits exportés deviennent coûter moins cher (effet prix) ➡ la demande étrangère sur ces biens augmente(effet volume) ➡ le taux de change à l'incertain s'apprécie à moyen et long terme ➡ la valeur des importations se décline mécaniquement(effet volume) ➡ les consommateurs n'achètent plus les biens étrangers qui sont devenus plus chers ➡ le pouvoir d'achat des ménages s'améliore. Et vice versa si c'est le cas où les prix domestiques augmentent.

²La loi du prix unique ne s'applique plus dès lors qu'il existe des barrières au commerce international. Il est important de rappeler ce principe, car il illustre le lien existant entre les prix domestiques des biens et le taux de change. Formellement, la loi du prix unique s'exprime de la façon suivante : P_d^i , le prix d'un bien i en monnaie domestique, et P_e^i , le prix correspondant en monnaie étrangère lorsque ledit bien est vendu à l'étranger. Donc, la loi du prix unique implique que le P_d^i est le même, quel que soit l'endroit où le bien i est vendu : $P_d^i = E \times P_e^i$; où E est le taux de change coté à l'incertain (nombre de monnaie nationale pour avoir une unité de monnaie étrangère : une hausse du taux de change correspond à une dépréciation), soit le prix relatif de la monnaie étrangère en monnaie nationale.

Pour exprimer la PPA de façon mathématique, la PPA prédit que le taux de change(Q) coté à l'incertain s'écrit comme suit¹ :

$$Q = \frac{P}{P^*}$$

Où P et P*représentant respectivement l'indice des prix domestiques et l'indice des prix étrangers.

En reprenant l'équation précédente, on obtient² :

$$P = Q \times P^*$$

Le membre de gauche de cette équation représente le prix en monnaie nationale d'un panier de biens domestiques. Tandis que le membre de droite représente le prix de même panier en monnaie étrangère multiplié par le prix d'une monnaie nationale en monnaie étrangère donnant une indication sur le pouvoir d'achat de la monnaie domestique lorsqu'elle est cependant échangée contre une monnaie étrangère (c'est-à-dire le prix en monnaie nationale du même panier de biens lorsqu'il est acheté à l'étranger). Donc, la PPA est vérifiée si, et seulement si, les prix d'un panier de biens dans les deux pays (domestique et étranger) sont identiques sachant qu'ils doivent être exprimés dans une monnaie commune. De façon équivalente, la PPA, pour un taux de change donné, est vérifiée lorsque le pouvoir d'achat exprimé en monnaie domestique est toujours identique à celui exprimé en monnaie étrangère.

⇒ **Relation entre la PPA et la loi du prix unique :**

Dans un marché où la concurrence est parfaite et les frais de transport sont négligeables, la loi du prix unique signifie qu'un bien doit être vendu au même prix dans les différents pays sachant que le prix est exprimé en termes d'une seule monnaie.

En relation avec la théorie de la PPA, la loi du prix unique est en effet appliquée sur des produits particuliers tandis que la PPA s'applique, bel et bien, sur les prix de tous les biens entrant dans le panier de référence de tel sort que la condition de l'homogénéité des biens doit être vérifiée. Par conséquent, la PPA est automatiquement confirmée pour un panier de produits

¹En terme d'interprétions, si par exemple, le panier de biens de référence coûte 200 euro dans la zone euro et 2000 dirham au Maroc, la PPA prédit que le taux de change sera égal à 10 dirham pour un euro (2000 dirham par panier/200 euro par panier).Cela veut dire que le niveau général des prix au Maroc est plus élevé que celui dans la zone euro.

²Par exemple, dans l'hypothèse de frais de transport et de livraison nuls, si un livre vaut 10 euros en France, et 100 dirhams au Maroc, alors le taux de change respectant la PPA est 1 euro = 10 dirhams. Ainsi avec 10 euros je peux acheter le livre en France et au Maroc, puisque 10 euros c'est 100 dollars.

si, et seulement si, la loi du prix unique est vérifiée pour tous les produits. Globalement, la PPA c'est tout simplement la généralité de la loi du prix unique.

Cependant, la validité de la PPA n'est pas conditionnée uniquement par la vérification de la loi du prix unique, vu que cette loi n'est pas toujours observable pour tous les biens échangeables internationalement. Une autre explication, purement néoclassique, c'est que la PPA puisse aussi vérifier sous l'effet des forces économiques, même si la loi du prix unique n'est pas exactement validée. En effet, les prix et le taux de change devraient trop ou tard s'approcher dans la mesure où la demande de la monnaie et la production diminueront automatiquement lorsque les prix des biens domestiques sont temporairement plus élevés dans le pays d'origine que dans l'extérieur, ce qui vont ramener le taux de change et les prix domestiques à des niveaux en concertation avec la PPA.

⇒ Les deux versions de la PPA :

En effet, la notion de PPA se décline en deux versions, absolue et relative. La première, dite PPA absolue (c'est-à-dire en niveau), suppose l'absence totale de toute forme d'entrave au commerce international (taxes douanières, barrières non tarifaires, etc.) et néglige les frais de transports et les coûts (les coûts d'obtention de l'information, les coûts d'assurance,..), précisément l'absence d'opportunité d'arbitrage qui en découle. Elle postule que, pour un pays donné, le taux de change d'équilibre vis-à-vis d'une monnaie étrangère, est égal au rapport des prix domestiques sur les prix étrangers. Elle représente la version initiation de la théorie de la PPA.

Généralement, le PPA absolue est à la fois une théorie du taux de change nominale et une théorie du taux de change réel. Formellement, on écrit :

$$R_{PPA_{absolue}} = Q \times \frac{P^*}{P} = 1$$

Avec R est le taux de change réel, Q est le taux de change nominal, où P est la valeur du panier représentatif en monnaie domestique et P* la valeur de ce même panier en monnaie étrangère¹.

¹Un exemple numéraire va nous aider à clarifier ce principe. Imaginons que le panier de bien de référence dans le pays X coûte 200\$(P*) et que le panier de biens dans le pays Y compte 160 euro(P). Supposons que le taux de change nominal au certain soit de 1,25 dollar par euro, c'est-à-dire $Q=1/1,25=0,8$ (taux de change à l'incertain). Donc le taux de change réel entre euro et dollar est alors de : $R = Q \times \frac{P^*}{P} = \frac{0,8 \times 200}{160} = \frac{160}{160} = 1$.

Donc, en termes d'interprétions, on peut dire que :

- ❖ A l'équilibre, le taux de change réel doit être égale à un (Taylor et al. 2001). C'est-à-dire, la situation idéale implique que le taux de change réel doit être identique au taux nominal ;
- ❖ Si la valeur de R est supérieure (inférieure) à l'unité, donc il existe une sous-évaluation (surévaluation) de la monnaie domestique. En d'autre façon, si on observe une augmentation (diminution) de R coté à l'incertain, cela signifie qu'une dépréciation réelle (appréciation) de la monnaie locale et ce qui entraîne une hausse (baisse) des prix domestiques, et donc une dégradation (amélioration) du pouvoir d'achat des citoyens;
- ❖ Une sous-évaluation de la monnaie nationale implique que les prix étrangers augmentent plus que les prix domestiques, ou si les cours des devises étrangères augmentent sans mouvement compensateur des prix relatifs; alors qu'une surévaluation existe si les coûts domestiques augmentent plus qu'à l'étranger ou si les cours des devises étrangères baissent sans changement compensateur de prix.

En fait, selon la théorie de la parité absolue, le taux de change d'équilibre est celui qui assure que le niveau général des prix doit être le même dans chaque pays suivant le principe de la loi du prix unique.

Vu que la vérification de la théorie de la PPA absolue soit conditionnée par des exigences très strictes (l'absence d'entraves au commerce international) qui sont alors pratiquement impossibles à satisfaire aujourd'hui, une seconde version moins stricte de la PPA a été développée réfutant l'idée de la loi du prix unique, dite PPA relative (en évolution). A l'inverse de la PPA absolue, cette version prend en considérations les conditions empêchant l'égalisation stricte des prix notamment les frais de transport, les coûts d'obtention de l'information et les obstacles aux échanges (l'hypothèse 1). De plus, elle se base sur les taux d'inflation qui sont généralement calculés à partir d'indices de prix qui se fondent sur des paniers de biens de référence différents (l'hypothèse 2). Ainsi, elle stipule que la variation du taux de change en pourcentage entre les monnaies de deux pays sur un moment donné est égale à la différence des variations en pourcentages du niveau général des prix entre les deux pays (le différentiel de l'inflation). En d'autres termes, selon cette approche, le taux de change national évolue de façon à éliminer les écarts d'inflation.

Ainsi, la PPA relative impose une proportionnalité entre variation du taux de change nominal et variation du différentiel d'inflation, de telle sorte qu'elle ne peut être définie que sur un intervalle de temps ($t-1$ et t). Plus loin de celle-ci, la PPA relative cherche également à comparer les variations du taux de change avec celles des prix (inflation), même si les pays utilisent des paniers de biens différents pour calculer le niveau général des prix.

Formellement, la PPA relative s'écrit de la façon suivante :

$$PPA_{relative} = \frac{Q_t - Q_{t-1}}{Q_{t-1}} = (\pi_{domestique} - \pi_{étrangère})$$

Où π est le taux d'inflation qui mesure la variation en pourcentage du niveau général des prix entre la date t et $t-1$, tel que :

$$\pi_t = \frac{[P_t - P_{t-1}]}{P_{t-1}}$$

De ce fait, le taux de change nominal (Q) doit évoluer de façon à effacer les écarts d'inflation. Désormais, la PPA relative permet de comprendre les grands mouvements de taux de change nominal via l'analyse de l'évolution à la fois des prix domestiques et ceux étrangers. Elle postule que le taux de change entre deux pays s'ajuste afin de contrebalancer l'effet de l'écart observé entre leurs taux d'inflation au fil du temps.

S'agissant au taux de change d'équilibre, la théorie de la parité relative considère le comme étant celui qui établit le rapport entre les niveaux de prix de divers pays.

Dans le même ordre d'idées, il est important de noter que la PPA relative est, par ailleurs, importante car elle pourrait être vérifiée même lorsque la PPA absolue ne l'est pas. Mais grosso modo, la PPA est en effet un concept clé dans la construction de modèles de taux de change plus réalistes.

⇒ **Les limites de la parité du pouvoir d'achat (PPA) :**

Plusieurs raisons remettent en cause l'efficacité de la PPA en terme de prévoir précisément les mouvements du taux de change. D'abord:

- ❖ Les conditions actuelles qui se manifestent par une hausse continue des barrières protectionnistes, rendent encore plus difficile de satisfaire l'hypothèse de la vérification de la PPA absolue en raison de l'impossibilité de négliger les coûts

de transport, d'obtention de l'information, et d'assurance, vu qu'ils aient des effets directs sur le prix des produits échangeables internationalement¹;

- ❖ Les pratiques monopolistiques et oligopolistiques sur les marchés des biens, par leur interaction sur les coûts de transport et les barrières aux échanges, peuvent encore affaiblir le lien entre les prix de biens identiques vendus entre différents pays et donc rendre l'hypothèse de substituabilité parfaite des biens non réaliste;
- ❖ La PPA absolue peut être inapplicable pour le cas des pays en développement en raison que les prix sont beaucoup plus élevés que dans les pays avancés, rendant les écarts en niveau au taux de change de PPA plus importants et persistants;
- ❖ Les prix des produits échangeables à eux seuls insuffisant pour établir un certain benchmark afin d'apporter un éclaircissement sur la volatilité du taux de change réel entre pays, parce que tous les produits ne sont pas négociables et échangeables (ex. : coiffeurs au Maroc et à Paris) et certaines marchandises facilement négociables n'ont pas partout les mêmes taux de substitution;
- ❖ La théorie de PPA détermine le niveau d'équilibre du taux de change sans prendre en compte si le régime de change adopté a un effet sur la performance économique et ignore l'impact important des fondamentaux macroéconomiques, ce qui générera un biais dans l'identification du désalignement du taux de change. Dans ce cadre, Paul Krugman(1978)² a démontré que la PPA donne des résultats assez satisfaisants lorsque les taux de change sont fixes tandis que le cas où les taux de change sont déterminés par le jeu du marché (régime flexible), d'importantes déviations observées par rapport à la PPA relative. Dans le même sillage, Dufrenot et al(1994)³ ont critiqué la détermination théorique du TCR par la PPA du fait qu'elle ne permet pas de relier le TCR à la situation économique du pays, et notamment à sa position extérieure;

¹Les barrières aux échanges et les coûts de transport rendent les mouvements de biens entre pays plus chers et, par conséquent, affaiblissent le mécanisme de la loi du prix unique à la base de la PPA ainsi que rompent le lien étroit entre les taux de change et le prix des biens dans le cadre de la loi du prix unique (plus les coûts de transport sont élevés, plus l'intervalle sur lequel le taux de change peut varier est grand).

²Paul Krugman (1979): « *Purchasing Power Parity and Exchange Rates: Another Look at the Evidence* ». *Journal of International Economics*, 8, p 397-407.

³Dufrenot G., Drunat J. et Mathieu L. (1994), *Les Théories Explicatives Du Taux De Change: De Cassel Au Début Des Années Quatre-Vingt*, In : *Revue Française*, Vol 9, N°3, P 53-111.

- ❖ La loi du prix unique ne gouverne, en réalité, ni le marché international des marchandises¹, ni le marché national du travail. Dans un même pays, les salaires diffèrent suivant d'un secteur à l'autre et le jeu des obstacles au libre commerce international est cause de ce que le prix des biens échangeables internationalement puisse différer d'un pays à l'autre ;
- ❖ L'hétérogénéité des biens s'impose. Tous les biens n'ont pas la même importance selon les pays étudiés (des pondérations différentes) ;
- ❖ L'existence des biens non échangeables conduit à remettre en question la théorie de la PPA quand les différences d'évolution de la productivité du travail entre les différents pays sont importantes (l'effet Balassa ; 1964).

Grosso modo, du fait des difficultés susmentionnées, l'approche de la PPA est considérée comme étant assez pauvre et trop simple pour fournir des prédictions justes sur le fonctionnement de l'économie ainsi que sa capacité à définir correctement le "bon niveau" du taux de change réel de long terme est très limitée.

ii. Approche de Balassa-Samuelson² : Extension du modèle de PPA

⇒ Vue d'ensemble :

Bien que la théorie de la PPA ait fait ressortir des lacunes et des limites en matière de détermination du niveau d'équilibre du taux de change, Balassa (1964) et Samuelson (1964), ont développé un nouveau modèle, comme extension de celui de PPA, intégrant le rôle de productivité en tant que variable déterministe dans le calcul du taux de change réel et sa valeur de référence. Cependant, l'hypothèse principale qui sous-tend ce modèle : le niveau d'équilibre du taux de change réel est déterminé par la productivité relative du secteur abrité, relativement à cette même productivité relative du secteur exposé à la concurrence internationale (ce qu'on appelle l'effet« Balassa-Samuelson³ »).

Dans ce cadre, Virginie Coudert (2004) a défini l'effet Balassa-Samuelson ou le modèle à productivités différenciées, noté B/S, comme la distorsion dans la parité de pouvoir d'achat

¹L'exemple des « burgernomics » (l'indice du prix du Big Mac) publié par le journal The Economist montre que la loi du prix unique et la PPA ne sont pas vérifiées dans les faits.

²Balassa (1964) et Samuelson (1964) ont été les précurseurs des analyses visant à prolonger la théorie de la PPA, expliquant les déviations de la PPA via le biais de productivité.

³Le modèle B/S a fait l'objet de multiples confirmations empiriques au cours de la période récente, par des tests de cointégration sur données bilatérales et plus encore sur données de panel (De Gregorio, Giovannini et Krueger, 1993 ; Asea et Mendoza, 1994 ; De Gregorio, Giovannini et Wolf, 1994 ; De Gregorio & Wolf, 1994 ; Canzoneri, Cumby et Diba, 1996).

(PPA) due aux différences internationales de productivité relatives entre les secteurs des biens échangeables et non échangeables. Virginie.C a montré également que la dépréciation tendancielle du taux de change réel des pays à long terme s'explique par le fait de pertes de productivité enregistrées dans le secteur des biens échangeables.

Alors, ce sont les niveaux relatifs de développement qui déterminent le niveau du taux de change réel dans la mesure où la productivité domestique croît plus vite, qu'à l'étranger, dans le secteur des biens échangeables comparativement à celui des biens non échangeables (par exemple les services), ce qui entraîne une appréciation du taux de change réel observé et donc une surévaluation. Ce constat a par ailleurs été confirmé par Froot et Rogoff (1994)¹ par lesquels ils ont conclu également que l'appréciation du taux de change réel et la surévaluation de son niveau d'équilibre peuvent justifier par une croissance de productivité domestique plus élevée comparativement à celle de l'étranger à condition que la productivité dans les secteurs domestiques des biens échangeables et non échangeables doit être identique ainsi que le secteur des biens non échangeables doit être relativement plus intensif en travail.

Clairement, l'effet Balassa-Samuelson prévoit une appréciation tendancielle du taux de change réel des pays les moins développés au cours de leur processus de rattrapage économique, sous l'effet des gains de productivité relatifs dans le secteur des biens échangeables. Le principe est simple: quand un pays émergent s'engage davantage à rattraper son retard en termes de niveau de développement par rapport à d'autres pays riches, cela entraînera une augmentation de la productivité dans le secteur des biens échangeables (les biens des secteurs exposés à la concurrence internationale), de telle sorte que cette hausse aura ensuite une tendance à tirer les salaires vers le haut dans ce secteur et, dans un contexte de mobilité parfaite de la main d'œuvre, fera monter les salaires dans l'ensemble de l'économie et, par conséquent, dans le secteur des biens non échangeables (secteur abrité). Et puisque l'indice des prix est une moyenne entre les deux secteurs, il en résulte une hausse des prix des biens nationaux par rapport à ceux de l'étranger au cours du processus de développement. Ceci finalement se traduira à long terme par une appréciation du taux de change réel qui pourrait à son tour entraîner une perte de niveau de compétitivité du pays en question.

Rappelons aussi que le modèle B/S repose sur des hypothèses macroéconomiques et sectorielles telles que : l'existence d'une économie ouverte et de petite taille avec deux secteurs, secteur exposé des biens échangeables et secteur abrité des biens non échangeables (hypothèse

¹Froot K. A, et Rogoff K. (1994): « *Perspectives on PPP And Long-Run Real Exchange Rates* », Working Paper Series, N°4952.

1); en l'absence de restriction commerciales, la loi du prix unique est vérifiée uniquement dans le secteur exposé (l'hypothèse 2); une parfaite mobilité intersectorielle des facteurs de production (notamment le travail¹), et une parfaite mobilité internationale du capital²(hypothèse 3). En relation avec la loi du prix unique, Balassa et Samuelson affirment que cette loi n'est validée que pour les biens du secteur exposé, où la concurrence internationale s'impose (au moins dans sa forme relative) mais elle n'a aucune raison de l'être pour les biens du secteur arbitré (les biens non-échangeables), dont les prix croissent plus vite dans le pays en développement.

⇒ Conception du modèle de Balassa-Samuelson :

Du point de vue méthodologique, il est important de signaler qu'il existe deux formulations exprimant le principe du modèle B/S. Une première basée sur l'analyse de différence des prix relatifs sur l'ensemble des biens et le secteur exposé dans la mesure où l'appréciation/ou dépréciation du taux de change réel passe par le canal de l'inflation ou du taux de change nominal. Tandis que la deuxième cherche à expliquer le chemin du taux de change réel en tenant compte des différences de productivité qui existent entre pays.

✓ Première conception : taux de change réel en termes de prix

Considérons une petite économie ouverte produisant deux types de produits, produits échangeables (indiqués par la lettre **E**) liés au secteur exposé et produits non échangeables (indiqués par la lettre **NE**) relatifs au secteur abrité, dans un cadre néoclassique avec une parfaite mobilité intersectorielle du travail.

Il est donc nécessaire de distinguer trois types de taux de change : (i) un taux de change pour l'économie globale (**R**), (ii) un taux de change pour le secteur des biens échangeables ($\dot{R}_E$) et (iii) un taux de change pour le secteur des biens non échangeables ($\dot{R}_{NE}$).

Pour rappel, la définition habituelle du taux de change réel (**R**) est une fonction du taux de change nominal(**Q**) et l'écart d'inflation (différence entre le niveau des prix domestiques et celui des prix étrangers :

$$\dot{r} = \dot{q} + \dot{p} - \dot{p}^* \quad (1)$$

¹La mobilité interne du facteur du travail tendra à égaliser les salaires de travailleurs comparables au sein de chaque pays.

²La parfaite mobilité des facteurs de production a des retombées significatives sur l'alignement des salaires entre les différents secteurs d'une part et, d'autre part, sur la réduction des différences internationales de productivité du travail qui demeurent plus fortes dans le secteur des biens échangeables.

Où $\dot{r}, \dot{q}, \dot{p}$ et $\dot{p}^*$ désignent respectivement le taux de change réel, le taux de change nominal, le taux d'évolution des prix domestiques et le taux d'évolution des prix étrangers¹.

Le deuxième taux de change réel qui peut être défini lié seulement au secteur des biens échangeables² (secteur exposé), noté $\dot{r}_E$. Dans ce cas, les taux de croissance des prix utilisés sont ceux seulement des biens échangeables, notés $\dot{p}_E$ et $\dot{p}_E^*$. L'équation (1) ci-dessus devient donc :

$$\dot{r}_E = \dot{q} + \dot{p}_E - \dot{p}_E^* \quad (2)$$

S'il s'agit de biens non échangeables, le troisième taux de change, noté $\dot{r}_{NE}$, concerne seulement les biens du secteur abrité et non exposé à la concurrence internationale. Si on remplace les variables relatives aux prix dans l'équation (1) par celles relatives aux prix des biens non échangeables, on obtient l'expression suivante :

$$\dot{r}_{NE} = \dot{q} + \dot{p}_{NE} - \dot{p}_{NE}^* \quad (3)$$

En soustrayant les deux équations (1) et (2), on peut exprimer le taux de change réel par la forme suivante :

$$\dot{r} - \dot{r}_E = \dot{q} + \dot{p} - \dot{p}^* - \dot{q} - \dot{p}_E + \dot{p}_E^*$$

Donc:

$$\dot{r} = \dot{r}_E + [(\dot{p} - \dot{p}_E) - (\dot{p}^* - \dot{p}_E^*)] = \text{TCR sur les biens échangeables} + \text{l'effet de B/S} \quad (4)$$

Par conséquent, le taux de change réel d'équilibre peut s'exprimer sous la forme de la somme de deux termes, le taux de change réel sur les biens échangeables $\dot{r}_E$ et la différence entre les deux pays des prix relatifs sur l'ensemble des biens $(\dot{p} - \dot{p}_E)$ et le secteur exposé $(\dot{p}^* - \dot{p}_E^*)$.

En revenant à la formulation générale (4), on peut dégager deux situations différentes pour expliquer l'appréciation du taux de change réel par le biais du canal de l'inflation ou par l'effet du taux de change nominal. Le cas le plus normal est que l'appréciation du taux de change réel intervient par le biais du renchérissement du taux de change nominal (c'est-à-dire une inflation plus importante dans le pays en question qu'à l'étranger). Deuxième cas, l'effet B/S peut observer dès lors que la condition sur les prix relatifs est satisfaite, c'est-à-dire que le deuxième terme entre crochets de l'équation (4) soit positif.

¹A noter que les variables intégrées dans ladite équation sont exprimées en logarithme et sont surmontées de points indiquant des taux de croissance. De plus, les taux de change réel et nominal sont cotés au certain (nombre d'unité de monnaies étrangers par unité de monnaie nationale)

²Le secteur des biens échangeables inclut les manufacturiers, l'agriculture, les minerais et les transports.

Mais comment calculer les prix domestiques de demande finale(P), les prix des biens échangeables (P_E) et les prix des biens non échangeables (P_{NE}) tout en prenant en compte les parts des secteurs exposé et abrité dans la demande finale (PIB)?

Soient (α) et (α^*) sont les parts respectives des biens échangeables dans la demande finale. Donc, le calcul du niveau des prix dans l'économie domestique est exprimé par la formule suivante :

$$P = P_E^\alpha * P_{NE}^{(1-\alpha)} \quad (5')$$

Équation 16: Niveau des prix dans l'économie domestique

Pour l'économie étrangère, le niveau général des prix s'exprime par la façon suivante :

$$P^* = P_E^{*\alpha^*} * P_{NE}^{*(1-\alpha^*)} \quad (5'')$$

Équation 17: Niveau des prix dans l'économie étrangère

Si on introduisant le logarithme sur la formule (5'), on obtient :

$$p = \alpha p_E + (1 - \alpha) p_{NE} \quad (5'a)$$

Soit en terme de croissance, l'équation (5') devient :

$$\dot{p} = \alpha \dot{p}_E + (1 - \alpha) \dot{p}_{NE} \quad (5'b)$$

S'ajoutant le terme ($\dot{p}_E - \dot{p}_{NE}$) à l'équation (5'b), nous trouvons, après la simplification, une autre expression mathématique telle que:

$$\dot{p} = \dot{p}_E + (1 - \alpha)(\dot{p}_{NE} - \dot{p}_E) \quad (5'c)$$

En appliquant le même raisonnement sur l'équation (5''), on obtient finalement que :

$$\dot{p}^* = \dot{p}_E^* + (1 - \alpha^*)(\dot{p}_{NE}^* - \dot{p}_E^*) \quad (5''c)$$

Puis en intégrant les deux équations (5'c) et (5''c) dans l'équation (4), le taux de change réel s'écrit donc comptablement comme suit:

$$\dot{r} = \dot{r}_E + [(1 - \alpha)(\dot{p}_{NE} - \dot{p}_E) - (1 - \alpha^*)(\dot{p}_{NE}^* - \dot{p}_E^*)] \quad (6)$$

Équation 18: Le taux de change réel selon B/S

Cette équation (6) montre que le taux de croissance du taux de change réel s'explique par deux principales composantes : le taux de croissance du prix relatif des biens échangeables des deux économies ($\dot{r}_E$) et l'écart entre les prix dont chacun étant pondéré par les parts respectives des secteurs abrité et exposé.

Si l'on suppose que les parts respectives dans la demande finale des biens échangeables et non échangeables sont identiques dans les deux pays, c'est-à-dire: $\alpha \approx \alpha^*$

Donc, l'expression de $\dot{r}$ devient :

$$\dot{r} = \dot{r}_E + (1 - \alpha)[(\dot{p}_{NE} - \dot{p}_E) - (\dot{p}_{NE}^* - \dot{p}_E^*)] \quad (7)$$

En vertu de cette équation (7), une hausse du prix relatif des biens échangeables doit se traduire par une appréciation du $\dot{r}$. Cependant, l'effet B/S est représenté par l'appréciation du taux de change réel de $(1 - \alpha)$, sous l'effet d'une hausse de la deuxième composante de l'équation (7) qui égal à l'écart des prix relatifs des deux secteurs entre les deux pays.

Par conséquent, on peut dégager deux situations différentes expliquant l'appréciation du taux de change réel, à savoir: (i) la première situation est la plus fréquente relative à une inflation plus importante dans le pays en question qu'à l'étranger (appréciation du $\dot{r}_E$) et (ii) la deuxième situation, nommée par l'effet de B/S, qui signifie que l'appréciation du taux de change réel peut intervenir par le biais du renchérissement du taux de change nominal même avec une inflation plus faible dans le pays considéré (deuxième terme entre crochets de l'équation (7) est positif).

En d'autres mots, une hausse du $\dot{r}$ entraîne une incitation plus grande à produire les biens non échangeables contre les biens échangeables et donc, par déplacement des ressources productives, une moindre capacité à exporter et à produire des biens substituables aux importations. Il s'agit donc bien d'une perte de compétitivité.

Remarquons à ce stade que, selon l'équation (7), la sous-évaluation du niveau d'équilibre du taux de change réel de l'ensemble de l'économie peut justifier par deux effets:

- ❖ Si le prix des biens échangeables domestiques diminue par rapport à l'étranger, (diminution de $\dot{r}_E$). Il s'agit alors en général d'un gain de compétitivité qui encouragera les exportations.
- ❖ Si le prix relatif des biens non échangeables diminue plus dans le pays concerné que dans l'étranger sans engendrer un gain de compétitivité sur les produits échangés, c'est-à-dire avec $\dot{r}_E$ constant. Il s'agit là d'un effet de « Balassa-Samuelson¹».
- ✓ **Deuxième conception : taux de change réel en termes de productivité**

¹Selon Balassa-Samuelson, la chute du prix relatif des biens non échangeables par rapport à celui des biens échangeables correspond à des pertes de productivité plus importante dans le secteur manufacturier.

Vu que la première conception du modèle B/S se fonde sur une hypothèse principale selon laquelle les parts des biens échangeables et non échangeables dans la demande finale doivent être identiques dans les deux pays, cette conditionnalité est généralement vérifiable pour le cas des pays ayant un niveau de développement similaire (tels que les pays les plus avancés), tandis qu'elle risque de ne pas vérifier le cas où les deux pays concernés n'ayant pas le même niveau de richesse.

Pour répondre à cette limite afin que l'exercice de Balassa-Samuelson concerne également les pays moins développés, le modèle de B/S tient compte des différences de productivité entre les secteurs abrité et exposé dans l'explication de l'appréciation du taux de change réel au cours du processus de développement.

En d'autres mots, le taux de change réel est alors déterminé par des facteurs du côté offre de l'économie dont l'élément essentiel est le taux de croissance de la productivité globale des facteurs dans la mesure où le pays qui possède un taux de productivité supérieur à celui de ses partenaires commerciaux tend à voir son taux de change réel s'apprécier.

Pour démontrer cela, revenons sur la définition du taux de change réel en termes de prix. Puisque le niveau des prix est une combinaison des prix des biens échangés (P_E) et des prix des biens non échangeables (P_{NE}) tels que :

$$P = P_E^\alpha * P_{NE}^{(1-\alpha)} \text{ et } P^* = P_E^{*\alpha} * P_{NE}^{*(1-\alpha^*)} \quad (1)$$

En substituant P et P^* dans la relation (1), donc le taux de change réel peut se récrire comme :

$$R = Q \times \frac{P_E^\alpha * P_{NE}^{(1-\alpha)}}{P_E^{*\alpha} * P_{NE}^{*(1-\alpha^*)}} \quad (2)$$

On transforme cette formule en multipliant le deuxième terme de l'équation le deuxième terme de l'équation (2) par $\left(\frac{P_E}{P_E^*}\right) \times \left(\frac{P_E}{P_E^*}\right)^{-1}$, on obtient :

$$R = \left(Q \frac{P_E}{P_E^*}\right) \times \frac{P_E^\alpha * P_{NE}^{(1-\alpha)}}{P_E^{*\alpha} * P_{NE}^{*(1-\alpha^*)}} \left(\frac{P_E}{P_E^*}\right)^{-1} = \left(Q \frac{P_E}{P_E^*}\right) \times \frac{P_E^\alpha * P_{NE}^{(1-\alpha)} P_E^{*(1-\alpha^*)-1}}{P_E^{*\alpha} * P_{NE}^{*(1-\alpha^*)} * (P_E^*)^{-1}} = \left(Q \frac{P_E}{P_E^*}\right) \times \frac{P_E^{\alpha-1} * P_{NE}^{(1-\alpha)}}{P_E^{*\alpha-1} * P_{NE}^{*(1-\alpha^*)}} = \left(Q \frac{P_E}{P_E^*}\right) \times \frac{P_{NE}^{(1-\alpha)} / P_E^{(1-\alpha)^*}}{P_{NE}^{*(1-\alpha^*)} / P_E^{*(1-\alpha^*)}} = \left(Q \frac{P_E}{P_E^*}\right) \times \frac{(P_{NE}/P_E)^{(1-\alpha)}}{(P_{NE}^*/P_E^*)^{(1-\alpha^*)}} \quad (3)$$

Si on suppose que la concurrence soit parfaite, les prix sont égaux aux coûts unitaires du travail (coût salarial corrigé de la productivité) parce que les firmes tendent de fixer les prix au niveau des coûts unitaires. Il vient :

$P_E = w_E/a_E$; $P_{NE} = w_{NE}/a_{NE}$; $P_E^* = w_E^*/a_E^*$; $P_{NE}^* = w_{NE}^*/a_{NE}^*$ avec w est le coût salarial et a est la productivité du travail.

En remplaçant chaque terme par son expression dans l'équation (3), on trouve :

$$R = \left(Q * \frac{w_E/a_E}{w_E^*/a_E^*} \right) \times \frac{\left(\frac{w_{NE}/a_{NE}}{w_E/a_E} \right)^{(1-\alpha)}}{\left(\frac{w_{NE}^*/a_{NE}^*}{w_E^*/a_E^*} \right)^{(1-\alpha^*)}} \quad (4)$$

En introduisant le logarithme sur l'équation (5) de R , on a :

$$\begin{aligned} \log(R) &= \log(R_E) + (1-\alpha)[\log(w_{NE}/a_{NE}) - \log(w_E/a_E)] \\ &\quad + (1-\alpha^*)[\log(w_{NE}^*/a_{NE}^*) - \log(w_E^*/a_E^*)] \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \dot{r} &= \dot{r}_E + [(1-\alpha)((\dot{w}_{NE} - \dot{a}_{NE}) - (\dot{w}_E - \dot{a}_E)) - (1-\alpha^*)((\dot{w}_{NE}^* - \dot{a}_{NE}^*) - (\dot{w}_E^* - \dot{a}_E^*))] \\ &= \dot{r}_E + [(1-\alpha)((\dot{w}_{NE} - \dot{w}_E) + (\dot{a}_E - \dot{a}_{NE})) - (1-\alpha^*)((\dot{w}_{NE}^* - \dot{w}_E^*) + (\dot{a}_E^* - \dot{a}_{NE}^*))] \\ &= \dot{r}_E + [(1-\alpha)(\dot{a}_E - \dot{a}_{NE}) - (1-\alpha^*)(\dot{a}_E^* - \dot{a}_{NE}^*)] + [(1-\alpha)(\dot{w}_{NE} - \dot{w}_E) - (1-\alpha^*)(\dot{w}_{NE}^* - \dot{w}_E^*)] \end{aligned} \quad (5)$$

En termes d'interprétation, toutes choses égales par ailleurs, il y aura détérioration de la compétitivité-coût du pays concerné (c'est-à-dire une appréciation du taux de change réel) tout en supposant que la loi du prix unique est vérifiée pour le secteur exposé ($\dot{r}_E = 0$):

- ❖ Lorsque les gains de productivité relativement plus élevés dans le secteur exposé du pays étranger, c'est-à-dire quand la croissance relative de la productivité du travail du secteur des biens échangés est plus forte dans le pays étranger que dans le pays en question $((\dot{a}_E^* - \dot{a}_{NE}^*) > (\dot{a}_E - \dot{a}_{NE}))$.
- ❖ Lorsque les salaires du secteur des biens échangés augmentent plus rapide en pays concerné que dans l'extérieur. C'est-à-dire quand la différence des salaires

¹Pour chaque variable $\dot{x} = \frac{\Delta x}{x}$

en faveur du secteur exposé est plus forte dans le pays concerné qu'à l'étranger
 $((\dot{w}_{NE}^* - \dot{w}_E^*) < (\dot{w}_{NE} - \dot{w}_E))$.

Alors, selon le modèle de Balassa-Samuelson, le taux de croissance du taux réel peut s'exprimer par deux manières, soit en termes de prix, soit en termes de productivité du travail :

$$\begin{aligned}\dot{r} &= \dot{r}_E + [(1 - \alpha)(\dot{p}_{NE} - \dot{p}_E) - (1 - \alpha^*)(\dot{p}_{NE}^* - \dot{p}_E^*)] \\ &= \dot{r}_E + [(1 - \alpha)(\dot{w}_{NE} - \dot{w}_E) + (\dot{a}_E - \dot{a}_{NE})] - (1 - \alpha^*)(\dot{w}_{NE}^* - \dot{w}_E^*) + (\dot{a}_E^* - \dot{a}_{NE}^*)\end{aligned}$$

Finalement, l'appréciation du taux de change réel (la sous-évaluation de la monnaie nationale en termes de coûts) peut donc, suivant l'équation ci-avant, résulter de deux phénomènes :

- ❖ Les écarts des prix relatifs des biens échangeables et non échangeables, chacun étant pondéré par les parts respectives des secteurs abrité et exposé. Si ce comportement s'observe, cela n'est pas toujours synonyme de sous-évaluation de la monnaie nationale en termes de coûts.
- ❖ Les écarts de productivités et de salaires entre secteur exposé et secteur abrité de la concurrence internationale. Toutes choses égales par ailleurs, le R sera surévalué lorsque l'écart de productivité en faveur du secteur exposé est plus fort dans l'extérieur qu'à l'intérieur et/ou lorsque la différence des salaires en faveur du secteur exposé est plus forte au pays d'origine.

Bien que l'analyse de B/S ait permis de mettre en lumière les insuffisances des interprétations de la PPA, sa contribution principale cherche donc à renforcer le réalisme des modèles de la PPA (absolue et relative) via l'introduction des biens non échangeables afin de montrer l'existence s'il y a une relation systématique entre les parités de pouvoir d'achat et les taux de change et donc de juger la sur ou sous-évaluation d'une monnaie.

Il est à noter que le modèle de productivité différenciée (modèle B/S) présente également des limites, notamment en ce qui concerne la difficulté de distinguer les biens échangeables et non échangeables et de vérifier l'hypothèse de parité des pouvoirs d'achat dans le secteur exposé à la concurrence internationale, car elle ne peut généralement pas être vérifiée. Ajoutons encore un point : le modèle B / S ignore totalement les facteurs liés aux champs réel et monétaire (dépenses publiques, termes de l'échange, mouvements des flux internationaux de capitaux, etc.). Selon ces facteurs, la théorie économique montre leur influence sur la détermination du niveau du taux de change réel et sa trajectoire par rapport à la valeur d'équilibre.

Ce sont ces critiques que les théories modernes du taux de change réel d'équilibre essaient d'intégrer. C'est dans cette perspective que l'on se place dans la section suivante.

En somme, tout cela nous amène à une première conclusion que l'approche de la PPA, en niveau et en évolution, constitue une référence souvent utilisée, mais elle n'est à peine appropriée à l'analyse des économies émergentes, où l'inflation est beaucoup plus forte que celle observée dans les économies développées. Pour cela, il est souhaitable de corriger la norme de PPA par l'effet dit Balassa-Samuelson, qui tient compte des différences de productivité entre les secteurs abrité et exposé. Cet effet explique les niveaux de prix plus bas dans les pays développés et estime qu'une certaine appréciation du taux de change réel au cours du processus de développement est normale.

Figure 16: Schéma récapitulatif de l'Effet Balassa-Samuelson (1964)



Source : L'auteur

b) Approches alternatives: Macroéconomique et économétrique

Face à l'échec prédictif de l'approche classique (la théorie de PPA et son extension le modèle de B/S), des approches alternatives se sont engagées se basant sur la sphère réelle et la sphère monétaire de l'économie en vue d'enrichir et d'améliorer davantage la trousse d'outils de la détermination du taux de change d'équilibre afin de mesurer les égarements du taux de change réel pour donner une réponse à la question de savoir si le taux de change réel sur ou sous-évalué à un horizon assez éloigné. Leur objectif est de fournir une valeur de référence de moyen-long terme du taux de change réel dérivant l'équilibre¹ toute en modélisant la relation entre le taux de change réel et les fondamentaux macroéconomiques qui assurent ainsi l'équilibre interne et externe à moyen terme et à long terme.

S'agissant des modèles de taux de change réel d'équilibre fondamental (FEER) et taux de change réel d'équilibre comportemental (BEER), ceux-ci sont fréquemment utilisés pour

¹ Le terme « équilibre » indique que les blocs positifs et négatifs se compensent, de sorte que les stocks qui constituent le système en question se stabilisent dans un niveau stable et favorable.

fournir une valeur estimative du taux de change d'équilibre, qui est ensuite combinée avec la valeur observée pour repérer les phases de sur ou sous évaluations des monnaies. Ils se situent dans la continuité des travaux théoriques et empiriques qui sont concentrés en premier temps à l'analyse de TCR d'équilibre des grandes économies puis ils sont élargi la dimension spatiale de l'analyse couvrant également les pays en développement et les petites économies.

Il convient de rappeler que ces deux approches (FEER et BEER) se présentent comme des théories d'équilibre fournissant des valeurs de références du taux de change réel cohérentes avec l'équilibre macro-économique (interne et externe). Elles constituent un cadre opératoire efficace de diagnostic pour examiner l'évolution du taux de change réel et les forces de rappel qui gouvernent leurs valeurs futures d'une part et, d'autre part, évaluer ses déviations réelles (mésalignement).

Dans cette partie, il s'agit d'aller au-delà de l'analyse du PPA et de la théorie de Balassa-Samuelson, et son but est de montrer s'il existe d'autres fondamentaux, tels que ceux liés à la demande, à la politique économique ou encore aux mouvements de capitaux, qui entrent en jeu dans la détermination des phases de déviations du taux de change réel par rapport à son niveau de référence.

Il est important de souligner que le modèle BEER proposé par Edwards (1989) puis développé par McDonald et Clark (1994), pour nous, semble être plus utile pour examiner les phases de mésalignement et/ou désalignement du taux de change pour le cas du Maroc, étant donné que notre objectif dans cette partie est de déterminer les variables motrices susceptibles d'influencer le taux de change à long terme afin de déduire le niveau de compétitivité-prix atteint par le Maroc. D'une part, le BEER propose une analyse rigoureuse des déterminants du taux de change d'équilibre de long terme, ainsi que de sa dynamique de court terme vers le long terme. D'autre part, le BEER s'inscrit dans une perspective plus large que les autres modélisations en offrant une explication plus fiable sur les causes qui justifient les phases de déviations du taux de change réel. D'autres motifs d'ordre technique qui nous ont poussé à choisir le BEER comme modèle de base de traitement notamment la disponibilité des données et des outils de traitement très avancés (Eviews et Stata).

i. Approche de Williamson (FEER) : Approche de moyen terme

Ce sont les travaux de Williamson (1983, 1985 et 1994) qui reposent sur l'approche macro-économique et constituent un cadre analytique pour calculer le stade de déviation du taux de change réel par rapport à son niveau d'équilibre (situations de "mésalignement").

En effet, la notion du taux de change d'équilibre fondamental (TCEF), en anglais Fundamental Equilibrium Exchange Rate (FEER), a introduit pour la première fois par Williamson (1983) qui a défini le taux de change réel d'équilibre comme étant qui assure la réalisation simultanée de l'équilibre interne et externe à moyen terme. Le FEER doit assurer les conditions « idéales » (désirées) d'un équilibre interne et d'un équilibre externe.

Comme l'on a indiqué avant, l'équilibre interne est atteint lorsque le niveau de production permet d'atteindre le plein-emploi sans engendré des effets inflationnistes (c'est-à-dire les facteurs de production sont pleinement employés du fait qu'il n'y a ni sous exploitation, ni sur utilisation de ces facteurs), tandis que l'équilibre externe est défini comme la situation où le solde de la balance courante est soutenable. Ainsi, le choix de « moyen terme » comme l'horizon temporel est justifié par le fait que les politiques économiques mises en œuvre nécessitent entre 5 et 10 ans pour rendre l'économie du pays en question sur son sentier de croissance potentiel.

Méthodologiquement parlant, le calcul du taux de change d'équilibre fondamental (TCEF) nécessite à la fois de connaître l'écart entre la production réalisée et la production potentielle (output gap) et l'écart entre le solde courant observé et celui jugé « soutenable¹ ». D'autres mots, compte tenu des niveaux potentiels de production et compte courant de la balance des paiements, le TCEF est le niveau qui permet d'atteindre ces objectifs à moyen terme. Cette méthode présente l'avantage d'exprimer les écarts des changes réels à leur valeur d'équilibre comme des combinaisons linéaires d'outputs gaps et des écarts aux cibles de la balance courante. Il s'agit donc de calculer la contribution relative de chaque gap dans l'explication de la sous-évaluation ou la surévaluation d'une monnaie.

Formellement, les contributions sont subdivisées en deux composantes : des paramètres propres aux outputs gaps et des paramètres propres aux écarts des cibles de la balance courante. Alors le mésalignement du taux de change réel est donné par l'expression suivante:

¹Williamson (1994) définit de manière plus opérationnelle le concept de balance courante soutenable : « Hence the equilibrium exchange rate trajectory should be interpreted as that which would produce a current account (at internal balance) consistent with the expected saving-investment behaviour of both private and public sectors, except when the behaviour appears either individually unsustainable or collectively inconsistent. In the former case, the target current account balance would be that implied by the smallest fiscal adjustment needed to secure a sustainable outcome. In the latter case, the largest target surpluses would be reduced until the inconsistency is eliminated ».

$$Mes_{tcr} = \frac{TCR(t) - TCEF(t)}{TCEF(t)} \text{ avec } TCEF(t) = \gamma * y(t) + \theta * scc(t)(1)$$

Équation 19: Formule pour calculer le mésalignement du TCER par rapport à sa valeur d'équilibre

Où : Mes_{tcr} : Mésalignement du taux de change réel par rapport à sa valeur d'équilibre ; $TCR(t)$: Taux de change réel observé à la date t ; $TCEF(t)$: Taux de change réel d'équilibre fondamental à la date t ; γ et θ : Les élasticités de $TCER$ respectivement à l'output gap et à la cible du solde de compte courant de la balance des paiements.

Pour comprendre les sorties de l'équation (1) et les signes de ses élasticités, on peut prononcer qu'il existe quatre situations, dont deux exprimant la contrition des outputs gap sur le mésalignement du taux de change réel, et les deux autres situations montrant les effets des écarts de cibles du compte courant. S'agissant :

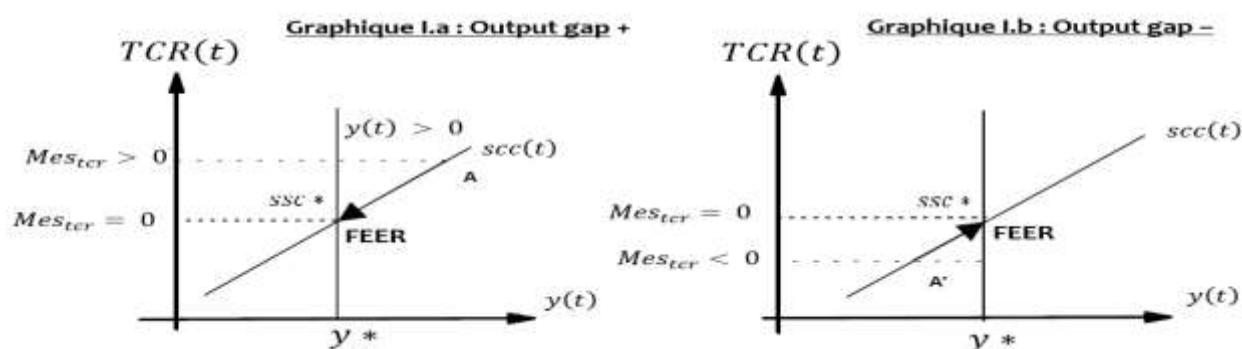
❖ **Situation 1(Graphique I.a : Output gap +) :**

Au point A, l'économie enregistre un écart de Pib positif ($\gamma > 0$) tout en respectant son équilibre externe. Dans ces circonstances, la monnaie domestique est sous-évaluée par rapport à sa situation d'équilibre ($Mes_{tcr} > 0$). Par conséquent, pour revenir à l'équilibre, le taux de change réel doit donc s'apprécier afin de réorienter la hausse de la demande nationale vers les produits étrangers au détriment de ceux qui produisent localement.

❖ **Situation 2 (Graphique I.b: Output gap-):**

Au point A', l'économie enregistre une productivité domestique inférieure à son niveau potentiel ($\gamma < 0$ ou bien $y(t) < 0$) tout en restant à l'équilibre externe. Dans ce cas, la monnaie domestique est donc surévaluée par rapport à sa valeur de référence ($Mes_{tcr} < 0$). Par conséquent, pour revenir à l'équilibre, le taux de change réel doit se déprécier afin d'engendrer un surcroît de demande externe venant compenser l'insuffisance de demande nationale.

Figure 17: Les relations théoriques reliant l'output gap et le mésalignement



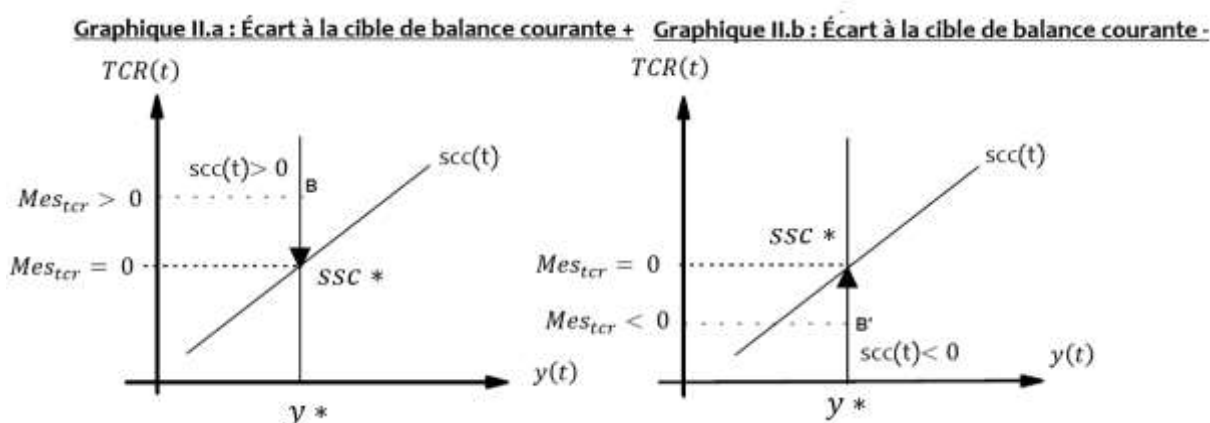
❖ **Situation 3 (Graphique II.a : Écart à la cible de balance courante +)**

Au point B, lorsque le solde courant est supérieur à sa norme ($scc(t) > 0$), la monnaie est sous-évaluée par rapport à sa valeur d'équilibre ($Mes_{tcr} > 0$). Pour revenir à l'équilibre, le taux de change doit donc s'apprécier en termes réels pour résorber cet écart.

❖ **Situation 4 (Graphique II.b : Écart à la cible de balance courante -)**

Au point B', le solde du compte courant est inférieur à sa norme ($scc(t) < 0$). Dans ces circonstances, la monnaie est surévaluée par rapport à sa valeur d'équilibre ($Mes_{tcr} < 0$). Une dépréciation réelle est donc nécessaire pour que l'économie rejoigne à son équilibre externe.

Figure 18: Les relations reliant l'écart à la cible de balance courante et mésalignement



Généralement, le FEER suivra une trajectoire qui résulte des mécanismes suivants :

- ❖ Si le niveau de croissance augmentera, cela entraînera une hausse de l'écart de productivité entre secteurs exposé et protégé (effet B/S), ce qui conduira ensuite à une surévaluation du taux de change réelle (appréciation) ;

- ❖ Plus le déficit du compte courant sera élevé, plus les engagements extérieurs seront culminants, ce qui conduira à une sous-évaluation du taux de change réel (dépréciation), et donc cela nécessitera une dévaluation de la monnaie domestique pour dégager une demande extérieure assez suffisante afin de générer des excédents commerciaux¹.

Cependant, même si le modèle FEER a des arguments tant théoriques qu'empiriques à faire valoir, il souffre de faiblesses que le modèle BEER va tenter de corriger. Parmi ces difficultés, nous énumérons:

- ❖ Le déficit extérieur soutenable dépendra des conditions de l'équilibre interne. Ceci nécessitera d'estimer les taux de croissance potentiels dans le pays en question et dans les pays partenaires, afin de déterminer à quel rythme devront croître les PIB réels pour que cet équilibre interne soit réalisé. Ce sont les politiques budgétaires de chacun des pays qui seront ici décisives.
- ❖ Le calcul de niveaux soutenables pour le taux de croissance et le compte courant de la balance des paiements rend la détermination du FEER très incertain, et l'incertitude accrue par la difficulté d'obtenir des estimations satisfaisantes. Dans ces conditions, différentes valeurs du taux de change d'équilibre seront possibles et seront associées à différentes dynamiques du taux de change réel. Comme le rappellé Akram (2003), « The path of FEER over time depends on the sustainable level of the trade deficit and the growth rate at home and abroad ». L'absence de spécification de la dynamique du taux de change réel vers sa valeur d'équilibre constitue une des limites importantes de ce modèle. Donc, la trajectoire de FEER au fil du temps dépend du niveau soutenable du déficit courant et du taux de croissance national et international.
- ❖ A chaque niveau des comptes courants désirés correspondra un taux de change d'équilibre fondamental, la difficulté est donc de choisir le « bon » niveau soutenable des comptes courants².
- ❖ Comme l'indiquent Borowski et Couharde (1999, p. 41) : « L'approche de Williamson est une approche en termes de statique comparative : il s'agit d'identifier à chaque période le mésalignement réel induit par les déséquilibres

¹L'objectif est d'obtenir une balance courante équilibrée plutôt soutenable qui soit financée par des flux de capitaux longs.

²« FEER estimates can also be altered by changes in the current account targets assigned to the various economies » (Williamson, 1994).

interne et externe. Cette approche ignore donc les modalités du retour du taux de change à son niveau d'équilibre ».

- ❖ Le FEER est un modèle statique cherche à fixer à priori une norme du solde courant jugé soutenable sans analyser son dynamique, à partir de laquelle il définit le taux de change d'équilibre.

ii. Approche de Clark et McDonald (BEER) : Approche économétrique

Le **Behavioral Equilibrium Exchange Rate** (BEER), proposé par Edwards (1989) et Elbadawi (1994) puis développé par Clark et McDonald (1997), relève d'une approche exclusivement empirique qui a pour objet de produire une évaluation du taux de change d'équilibre, d'où la qualification de Taux de Change d'Equilibre Comportemental (TCEC). Cette méthode n'est pas fondée sur un modèle théorique explicite, et la valeur de référence du taux de change réel n'est pas imposée de façon normative mais elle est estimée économétriquement. Contrairement à l'approche FEER, celui-ci présente l'avantage de s'appuyer sur un cadre théorique simple, qui rend l'évaluation empirique plus aisée, définissant le taux de change réel de référence en insistant sur les déterminants macro-économiques (ce qu'on appelle les fondamentaux).

En effet, la particularité de cette méthode réside dans le fait que le modèle BEER examine la trajectoire du taux de change réel d'un pays en fonction de son niveau de développement, de sa conduite en matière de politique économique et de sa position sur le marché international. Aujourd'hui, il occupe une place privilégiée dans la littérature sur le sujet.

Ajoutons aussi que l'approche de Clark et McDonald a l'avantage d'être facilement adaptée aux économies en développement, comme le cas de notre pays. Elle tient compte de la dynamique des changements qui s'opèrent au niveau des fondamentaux économiques et se base sur le comportement du taux de change en réaction à ses déterminants.

D'un point de vue méthodologiquement, le taux de change d'équilibre est estimé tout en utilisant les derniers développements des outils économétriques (les modèles dynamiques) et en profitant de la disponibilité des bases de données détaillées et vraisemblables et de l'accès à des outils informatiques très avancés (les logiciels économétriques).

La méthode BEER consiste à examiner, pour chaque période, l'écart des taux de change à leurs valeurs d'équilibre. Il s'agit donc de décrire sa trajectoire et de déterminer les variables motrices à mettre en œuvre pour que le taux de change retrouve leur niveau d'équilibre. Cette

façon permet de dépasser l'analyse qualitative et de mettre en évidence de la relation de long terme existant entre le taux de change réel et certaines variables macro-économiques influençant les équilibres interne et externe de l'économie nationale.

Le pourcentage de mésalignement est donné par la formule suivante :

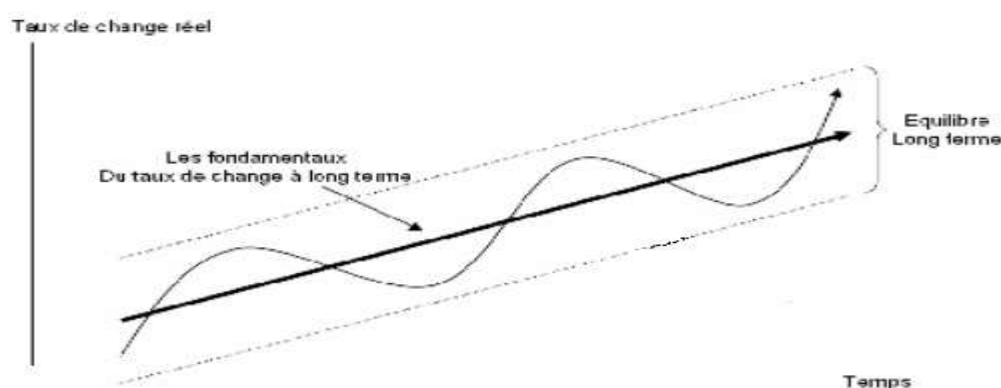
$$Més(en \%) = \frac{TCR_{observé} - BEER_{estimé}}{BEER_{estimé}} \times 100$$

...Alors comment déterminer le BEER ?

La réponse à cette question consiste d'abord, en premier temps, (i) à distinguer les facteurs fondamentaux à moyen et long termes et les effets cycliques à court terme, et (ii) à identifier toutes les variables susceptibles d'influer sur le taux de change du pays, l'économétrie estime la relation entre les taux de change et ces variables puis (iii) à modéliser économétriquement la relation qui existe entre le taux de change et ses fondamentaux. Dans un deuxième temps, il est nécessaire de déterminer la valeur de long terme ou "soutenable" des fondamentaux. Celle-ci nécessite elle-même d'une estimation économétrique via l'utilisation des techniques de décomposition (comme filtre Hodrick-Prescotte). Ensuite, le taux de change d'équilibre est calculé à partir de la relation estimée du taux de change en injectant la valeur de long terme des fondamentaux et en éliminant l'influence des variables de court terme. Enfin, on calcule le degré de déviation de taux de change par rapport à son niveau de référence (mésalignement). La sur ou sous-évaluation est définie comme la différence entre le taux de change courant (observé) et le taux de change d'équilibre (estimé).

La lecture du graphe ci-dessous montre que les forces fondamentales structurelles ont beaucoup plus d'influence sur la trajectoire du taux de change réel et peuvent dévier ce dernier de son niveau d'équilibre à long terme d'une part et, d'autre part, les variations effectives du taux de change réel ne représentent qu'une évolution des conditions de l'équilibre due à des modifications des variables fondamentales.

Figure 19: Relation théorique entre le taux de change et les fondamentaux



Formellement parlant, la détermination du taux de change d'équilibre comportemental (TCRC) est basée sur une équation de forme réduite du taux de change réel et ses fondamentaux macroéconomiques qui peut être exprimée comme suit:

$$TCRC = \beta_1 Z_{1t} + \beta_2 Z_{2t} + \tau T_t + \varepsilon_t$$

Équation 20: Le taux de change d'équilibre comportemental (TCRC)

Où: Z_1 correspond au vecteur de fondamentaux économiques ayant des effets persistants à long terme ; Z_2 : vecteur de fondamentaux économiques qui affecte le taux de change réel à court/moyen terme ; $\beta_i (i=1,2)$: vecteur de coefficients ; T : vecteur de facteurs transitoires affectant le taux de change réel à court terme ; ε : terme d'erreur.

Par convention, le niveau d'équilibre de long terme du taux de change réel, TCRC, est donné par les valeurs courantes de l'ensemble des déterminants fondamentaux¹ :

$$TCRC' = \beta_1' Z_1 + \beta_2' Z_2$$

Généralement, nous pouvons constater que la détermination du taux de change réel comportemental se base sur une approche purement économétrique cherchant à expliquer empiriquement l'évolution du taux de change réel tout en se fondant sur un ensemble de fondamentaux macroéconomiques qui influencent le taux de change réel de long terme, notamment le stock net d'actif en devises étrangères, la productivité, la facture énergétique, les IDE, l'épargne, l'investissement, l'évolution des termes de l'échange, etc. afin de vérifier s'il existe des relations de cointégration entre le taux de change et ces fondamentaux. Il s'agit

¹MacDonald (1998) dans son modèle a considéré comme faisant partie du groupe de fondamentaux Z_1 , les termes de l'échange (tot), la productivité agrégée (prod), le solde budgétaire exprimé en ratio de PIB (fbpib) et les avoirs extérieurs nets (nfa). Le différentiel des taux d'intérêt réels constitue un élément du groupe Z_2 . Clark et Macdonald (1998) ont défini T par un vecteur de facteurs temporaires affectant le TCR à court terme.

d'introduire des variables fondamentales exerçant une force de rappel sur le taux de change observé (courant) via l'utilisation d'un modèle économétrique sous-jacent qui suppose implicitement que le taux de change réel converge de façon monotone vers son niveau d'équilibre de long terme.

En conclusion, compte tenu de ce qui précède, étant donné le caractère multidimensionnel du concept du taux de change d'équilibre justifié par l'existence de maintes approches théoriques dont l'explication des taux de change et de leurs déterminants diffère d'une doctrine à l'autre, nombreux sont les travaux traitant la notion de taux de change d'équilibre et, par conséquent, de mésalignement du TCR observé vis-à-vis de son niveau d'équilibre (Cassel, 1918; BelaBalassa1964; PaulSamuelson1964;Edwards1987; Williamson 1994; MacDonald et Stein 1999). Les travaux de Cassel (1918) portent sur la théorie de la Parité des Pouvoirs d'Achat (PPA), dont le TCR de référence est celui qui assure l'égalisation du prix des biens échangeables entre le pays en question et l'étranger, de telle sorte que la réalisation de tel équilibre est conditionnée par le fait que la loi du prix unique doit généralisable à l'ensemble de l'économie, sous différentes conditions (l'homogénéité des paniers de biens, l'absence des obstacles tarifaires, l'absence des coûts du transport et d'information, etc.).

Mais cette théorie a fait l'objet de nombreux travaux empiriques dont les premières remises en cause sont celles qui sont établies par Balassa (1964) et Samuelson (1964) montrant que les différences en termes de productivité entre les secteurs abrité et exposé à la concurrence internationale peuvent mieux expliquer les déviations durables du taux de change sachant que la loi du prix unique reste valable que pour le secteur exposé. L'effet B/S est simple dans son principe et montre qu'un pays qui présente des gains tendanciels de productivité principalement dans le secteur exposé vis-à-vis de ses partenaires (ce qu'on appelle phénomène de rattrapage), connaîtra alors une appréciation également tendancielle du TCR, sous différentes conditions (la concurrence est parfaite, la parfaite mobilité du travail,...). Parler d'effet "Balassa-Samuelson" revient à considérer que l'égalisation des prix par le taux de change, c'est-à-dire la détermination du taux de change selon la parité des pouvoirs d'achat (PPA), ne peut se faire qu'entre des économies ayant le même niveau de développement et d'efficacité du capital et de la main-d'œuvre tandis que les pays en retard connaissant systématiquement une inflation plus forte que les pays avancés.

Cette remise en cause a ensuite été approfondie en considérant que le TCR d'équilibre, assurant à la fois pour l'économie du pays un équilibre externe (compte courant dans sa norme) et interne (un plein d'emploi sans inflation), peut être affecté par des facteurs fondamentaux

affectant les conditions de l'équilibre générale (BEER et FEER). Ces facteurs sont par exemple les gains de productivité et le compte courant (FEER) mais également les termes de l'échange, les dépenses de l'Etat, les avoirs extérieurs, etc. dont les évolutions peuvent alors affecter la dynamique du TCR d'équilibre (BEER).

c) Comparaison des différentes approches du taux de change d'équilibre :

Tableau 65: Comparaison des différentes approches du taux de change d'équilibre

Approches	PPA	Modèle à productivité différenciée (B/S)	FEER	BEER
Base théorique	Celui qui assurer la parité de pouvoir d'achat entre deux monnaies stipule que les prix des biens comparables domestiques et étrangers s'égaleront sur une période de long terme	Le niveau d'équilibre du taux de change réel est déterminé par la productivité relative du secteur abrité, relativement à cette même productivité relative du secteur exposé à la concurrence internationale et l'appréciation du taux de change réel des pays au cours de leur processus de rattrapage économique, sous l'effet des gains de productivité relatifs dans le secteur des biens échangeables.	Le taux de change d'équilibre celui qui assure l'équilibre interne (les facteurs de production sont pleinement employés) et externe (le solde de compte courant est soutenable) tout en se basant sur l'output gap et le compte courant norme.	Cherche à analyser la dynamique du taux de change via l'utilisation d'une approche purement économétrique intégrant des fondamentaux macroéconomiques assurant à la fois l'équilibre interne et externe.
Horizon	Très long terme	Très long termes	Moyen terme	Long terme
Hypothèses de base	Existence des marchés compétitifs où les échanges sont libres; Absence d'entraves au commerce international; la loi du prix unique est vérifiée dans les secteurs exposé et abrité.	Existence d'une économie ouverte et de petite taille avec deux secteurs, secteur exposé des biens échangeables et secteur abrité des biens non échangeables; la loi du prix unique est vérifiée uniquement dans le secteur exposé; une parfaite mobilité intersectorielle des facteurs de production; une parfaite mobilité internationale du capital.	Il y a un arbitrage du solde de compte courant (optimal) et du taux de croissance (potentiel).	On suppose que les niveaux d'équilibre du taux de change dépendent d'un ensemble de variables macroéconomiques qui peuvent affecter le taux de change courant.
Avantages	Détermination du taux de change d'équilibre n'est plus compliquée.	Généraliser la théorie PPA pour couvrir les pays sous-développés, déterminer le taux de change tout en se basant sur le niveau de productivité; intégrer les prix du secteur abrité (biens non échangeables), distinguer le secteur exposé à l'international sur celui non exposé à la concurrence internationale.	Facile à appliquer; mesure la pertinence des décisions politiques; oriente les autorités de mettre œuvre des politiques qui préservent la stabilité globale de l'économie.	Présente l'avantage d'être facilement adaptable à des économies en développement; mesure la force de court terme du TCR vers l'équilibre à long terme; mettre en évidence de la relation de long terme existant entre le taux de change réel et certaines variables macro-économiques influençant les équilibres interne et externe de l'économie nationale.
	Fondé seulement sur les produits échangeables; Néglige les spécificités de l'économie; ignore les changements	Son mode de calcul est trop compliqué; néglige assez des	Résultats dépendant des hypothèses adoptées; très sensibles aux variations des paramètres de	Disponibilité des données; l'utilisation des variables proxy;

Inconvénients	structurels qui peuvent s'imposer dans le commerce mondiale; valable juste pour le cas de deux pays similaire en terme de niveau de développement.	facteurs liés aux sphères réelle et monétaire.	fonction de production et de la variation du compte courant; ignore les effets de certains fondamentaux macroéconomiques	problèmes de multicollinéarités de variables.
----------------------	--	--	--	---

Source: l'auteur

II. Principaux travaux empiriques réalisés sur le TCERE :

Cependant, empiriquement, le taux de change demeure la bête noire des chercheurs et la littérature empirique montre qu'il est très difficile de prévoir et d'expliquer correctement les fluctuations des taux de change. Dans ce cadre, d'innombrables études empiriques ont été menées pour analyser le mésalignement du taux de change réel de différents pays. Ici, nous proposons quelques études empiriques qui permettent non seulement de faire un tour d'horizon de la littérature, mais aussi d'édifier sur la spécification du modèle et la méthodologie.

- ❖ Sébastien Edwards(1989) a utilisé une équation dynamique de forme réduite pour analyse la tendance du taux de change à long terme et ses phases de déviations par rapport à son niveau d'équilibre ainsi qu'une technique de Beveridge Nelson a été également adoptée par lui pour calculer les composantes permanentes et transitoires des fondamentaux sur un échantillon de panel couvrant 12 pays en développement et un panier de variables représentant les équilibres interne et externe (termes de l'échange, flux de capitaux, barrières tarifaires sur les importations, dépenses publiques, différentiel de productivité (tendance), excès de crédit intérieur, dévaluation nominale, investissement sur PIB. Les résultats ont montré que : i) le taux de change réel affecte les performances économiques des pays considérés; ii) le TCR dépend lui-même des fondamentaux économiques; iii) le TCR peut s'écarter du taux de change d'équilibre réel qui est censé garantir l'équilibre interne et des niveaux soutenables de déséquilibre de la balance courante et d'endettement extérieur ; iv) le degré de mésalignement du taux de change réel de son niveau d'équilibre qui est supposé refléter les situations de court et moyen termes traduirait la sur ou la sous-évaluation du taux de change réel et donc, les pertes ou les gains de compétitivité ; v) le taux de change réel d'équilibre pourrait soit s'apprécier, soit se déprécier pour répondre à la détérioration externe des termes de l'échange.

- ❖ Macdonald (2002) a analysé le comportement du dollar néo-zélandais, sur une période allant de 1984 à 2000, en fonction des fondamentaux macroéconomiques à savoir le différentiel de productivité (effet Balassa-Samuelson), le taux d'intérêt et les termes de l'échange via l'utilisation du modèle BEER. Les résultats de l'étude ont montré que: i) tous les coefficients estimés sont statistiquement significatifs; ii) les variables retenues dans le modèle ont montré des effets compatibles avec la théorie; iii) le dollar néo-zélandais a connu des phases fortes de sous-évaluation dans la période post 1999.
- ❖ Égert et al. (2004) ont essayé d'examiner les taux de change d'équilibre de la courante tchèque dans le but de mesurer le degré de déviations du taux de change observé du tchèque par rapport à son niveau d'équilibre via l'utilisation du modèle BEER et les techniques de cointégration (DOLS et ARDL). Les auteurs suggèrent que la relation positive entre les avoirs extérieurs nets et le taux de change est un phénomène de moyen terme confirmant l'idée que la République Tchèque est encore dans un régime de moyen terme.
- ❖ Gulde Wolf et al. (2005) ont analysé les mouvements du taux de change réel effectif vis-à-vis de sa valeur d'équilibre de long terme, appliquant l'approche fondamentale du taux de change effectif réel basée sur le BEER et la méthodologie de cointégration de Johansen. Premièrement, les analyses révèlent que les fluctuations du TCER augmentent avec les termes de l'échange, les dépenses publiques et les flux de capitaux. L'amélioration de la productivité tend à faire apprécier le taux de change alors que l'accroissement des investissements tend à le déprécier, ce qui corrobore la théorie. Deuxièmement, la comparaison du taux de change effectif réel à son sentier d'équilibre de long terme montre qu'il est d'abord surévalué avant 1994, ensuite sous-évalué entre 1994 et 2001 ; pour enfin s'apprécier continuellement à partir de 2001. Troisièmement les auteurs estiment que les déviations du taux de change effectif réel de son niveau d'équilibre sont dues aux facteurs temporaires et on s'attend à ce qu'il revienne à l'équilibre en l'absence de chocs futurs.
- ❖ Claudio Paiva et Rodrigo Moita(2006) ont étudié dans son travail les facteurs qui expliquent l'amélioration significative des comptes extérieurs du Brésil et les larges fluctuations du TCR depuis le flottement du TCR en 1999. Ils ont utilisé le modèle BEER de MacDonald et Clark (1999) pour analyser le TCR du Brésil. Ainsi, ils ont considéré que la dynamique de ce taux est conduite par des

fondamentaux suivants : le prix relatif des biens non échangeables par rapport aux biens échangeables, les termes de l'échange, le différentiel du taux d'intérêt réel, la position extérieure nette et le stock relatif de la dette publique intérieure. En utilisant les données annuelles de la période 1970-2004, Paiva et Rodrigo ont choisi les méthodes de coïntégration de Johansen (1995). La conclusion du travail est que la forte appréciation du TCR sur la période 2003-2005 est causée par l'amélioration des fondamentaux économiques notamment la position extérieure nette et les termes de l'échange.

- ❖ Coudert et Coharde (2008) qui procèdent à des tests de comparaison des moyennes du mésalignement entre régimes de change de facto dans un échantillon de pays émergents et en développement de 1974 à 2004. Les tests révèlent que le taux de change réel est relativement plus surévalué dans les systèmes de change fixes. A l'inverse, une forte sous-évaluation apparaît dans les régimes de change flexibles.
- ❖ Hadj Amor et ElAraj (2009) ont développé un simple modèle macroéconomique de détermination du TCR de long terme destiné aux pays en développement, et en particulier aux Pays Sud Est Méditerranéens (PSEM) (l'Algérie, l'Egypte, le Liban, le Maroc, la Tunisie et la Turquie). A travers ce modèle, ces auteurs ont examiné le taux de change de ces six pays pour identifier ses déterminants et ses effets. Les fondamentaux utilisés dans ce cadre sont les termes de l'échange, le différentiel de productivité, les dépenses publiques, le taux de croissance de la monnaie et la quasi-monnaie, l'ouverture commerciale, l'intégration financière internationale, les réserves de change et la dette. En termes de résultats, les outputs du modèle indiquent que le comportement du TCR à long terme dépend essentiellement de la spécificité économique de chaque pays et en particulier de leur degré d'intégration financière et d'ouverture commerciale. De même l'évolution du mésalignement du TCR au cours de la période d'étude semble être pour certains pays persistante et récurrente.
- ❖ El Bouhadi et al (2019) ont analysé l'impact de la politique de change sur l'économie réelle au Maroc via un modèle empirique inspiré du BEER. Les résultats montrent que la dynamique du taux de change au Maroc est déterminée par les termes de l'échange, les réserves de change, les créances à l'étranger et la dette extérieure. De même, en termes de fluctuations à court terme du taux de

change et d'analyse des chocs, la dynamique de l'offre et de la demande du dirham semble déterminante, concluent les auteurs.

- ❖ Mohammed Amine LEZAR (2011) a testé l'évolution du taux de change réel du dirham par rapport à celui d'équilibre, inspirant des travaux d'Edwards pour les pays en développement. Dans ce cadre, il a utilisé une technique de décomposition, filtre HP "Hodrick-Prescott (HP) filter", permettant d'estimer les variables soutenables des variables fondamentales. Les résultats de la modélisation du taux de change réel du dirham ont montré que: i) le taux de change s'apprécie avec l'amélioration des termes de l'échange, l'augmentation des flux de capitaux et la hausse des avoirs extérieurs nets, ii) le taux de change se déprécie, par contre, avec l'accroissement du degré d'ouverture de l'économie nationale, iii) les déséquilibres se compensent à long terme (10 à 11 ans) entre le taux de change réel et les variables fondamentales.
- ❖ Gnimassoun (2012) a examiné le mésalignement du franc se basant sur plusieurs fondamentaux économiques du taux de change effectif réel à savoir l'effet "BALASSA", les termes de l'échange, les dépenses de consommation publique, les transferts internationaux, le degré d'ouverture. Il a utilisé les techniques de la cointégration en panel pour estimer le taux de change d'équilibre du franc CFA selon l'approche BEER. L'examen des mésalignement révèle que la marge de manœuvre de la zone CFA en termes de compétitivité prix s'est beaucoup réduite depuis 2002 avec l'appréciation de l'euro, jusqu'à devenir quasi nulle en 2009. Les estimations ont aussi mis en évidence une hétérogénéité des mésalignement de change entre pays. Ainsi, si certains pays présentent une sous-évaluation de leur taux de change en 2009, la Côte d'Ivoire quant à elle a atteint un niveau de surévaluation comparable à celui observé en 1993. Selon les sources des mésalignement du franc CFA, l'auteur a montré l'existence d'un impact significatif de mésalignement de la monnaie ancre (euro, Franc français) sur le mésalignement du franc CFA avec une influence plus importante pour le Franc français.

Donc, la raison pour laquelle j'ai choisi d'utiliser l'approche BEER pour évaluer le degré de déviation du Dirham, est que nombreux sont les travaux qui ont utilisé ladite approche pour calculer le mésalignement du taux de change et qu'elle donne, en tout cas, des résultats significatifs aussi bien sur le plan théorique que sur le plan empirique.

III. Application de l'approche BEER pour le cas du Maroc :

1. Méthodologie du travail :

Cette partie est consacrée (i) à présenter le cadre opératoire de l'estimation du modèle, (ii) à exposer les sources de données et la méthode de construction de ses données et (iii) à aborder les modes de calcul.

a) Aperçu sur le cadre théorique du modèle : Modèle VAR-type ARDL et son inférence statistique

Les modèles autorégressifs¹ à retards échelonnés ou distribués/ARRE (« AutoRegressive Distributed Lag/ARDL en anglais ») sont des modèles dynamiques qui proviennent de la famille des modèles VAR (Vecteurs Autorégressifs) qui prennent en considération la dynamique temporelle lors de l'explication d'une variable, et montrant un pouvoir prédictif élevé en matière de la détermination des prévisions hors échantillon, contrairement aux modèles simples qui ont un caractère non dynamique dont l'analyse se base sur des données reflétant le présent et non étalés dans le temps.

Même si les modèles ARDL souffrent généralement d'un certains problèmes tels que l'autocorrélation des erreurs et la multi-colinéarité, ce qui peuvent biaiser les estimations réalisées par la méthode des Moindres Carres Ordinaires (MCO), ces contraintes sont facilement corrigeables afin d'éviter des régressions fallacieuses via notamment de travailler sur un échantillon avec une taille assez représentative pour rendre toutes les séries suivent une distribution normale avec des caractéristiques stochastiques stables (comme solution de l'autocorrélation des erreurs) et d'éliminer les variables qui incluent déjà dans le calcul d'une autre variable (comme solution de la multi-colinéarité).

Formellement, on considère le modèle ARDL ($p; q; q; \dots; q$)² suivant :

$$y_{it} = \alpha + \sum_{j=1}^p \delta_{ij} y_{i,t-j} + \sum_{j=0}^q \gamma'_{ij} X_{i,t-j} + \varepsilon_{it}$$

Équation 21: Le modèle ARDL

¹Le terme « autorégressif » traduit la régression d'une variable sur elle-même, soit sur ses propres valeurs décalées.

²Auto Regressive Distributed Lags (modèles autorégressif à retards échelonnés ou distribués).

Où X_{it} est une matrice de variables explicatives de format $(k \times 1)$; les δ_{ij} sont des coefficients affectés aux variables dépendantes individuelles retardés $(y_{i,t-j})$, et γ'_{ij} est une matrice de scolaire de format $(1 \times k)$ et ε_{it} est le terme d'erreur dont $\varepsilon_{it} \sim iid(0, \sigma)$. L'équation peut être reformulée afin d'obtenir une représentation à correction d'erreurs qui se révèle plus intéressante car elle permet de distinguer les dynamiques de court terme et de long terme.

L'équation finale ARDL devient alors :

$$\Delta y_{it} = \phi_i y_{i,t-1} + X_i \beta_i + \sum_{j=1}^{p-1} \gamma'_{ij} \Delta y_{i,t-1} + \sum_{j=0}^{q-1} \Delta X_{i,t-j} \gamma'_{ij} + \theta \mu_{t-1} + \varepsilon_{it}$$

Où $y_{it} = (y_{i1}, y_{i2}, \dots, y_{iT})'$ est une matrice de format $(T \times 1)$, $X_i = (X_{i1}, X_{i2}, \dots, X_{iT})'$ est une matrice de format $(T \times K)$, θ est le terme de correction d'erreur (coefficient d'ajustement ou force de rappel).

Comme pour tout modèle dynamique, les critères d'information (AIC, SIC et HQ) seront utilisés pour déterminer le décalage plus significatif (p^* ou q^*) ; un décalage optimal est celui dont le modèle estimé offre la valeur minimale d'un des critères énoncés. Ces critères sont : celui d'Akaike (AIC), celui de Schwarz (SIC) et celui de Hannan et Quinn (HQ). Leurs valeurs sont calculées comme suit :

$$\begin{aligned} AIC(p) &= \log|\hat{\Sigma}| + \frac{2}{T} n^2 p \\ SIC(p) &= \log|\hat{\Sigma}| + \frac{\log T}{T} n^2 p \\ HQ(p) &= \log|\hat{\Sigma}| + \frac{2 \log T}{T} n^2 p \end{aligned}$$

Équation 22: Les critères d'information

Avec $\hat{\Sigma}$ est la matrice des variance-covariance des résidus estimés ; T est le nombre d'observation ; p est le décalage du modèle estimé ; et n est le nombre de régresseurs.

Avant de passer à l'estimation du modèle, une condition nécessaire qui doit être vérifiée est que les séries doivent être stationnaires¹. Si n'est pas le cas, il est nécessaire de les rendre en état stationnaire (par la transformation des séries via l'utilisation de l'opérateur de retard ou

¹Une série est dite stationnaire si et seulement si ses caractéristiques stochastiques sont stables au fil du temps dont la moyenne est constante et la variance ne s'amplifie pas avec le temps et de même pour les covariances (voir Bourbonnise 2009).

l'introduction de la fonction logarithme). Donc, il est pertinent de déterminer très rigoureusement le type de tendance déterministe ou stochastique de chacune des variables, puis son ordre d'intégration.

Pour tester l'absence ou l'existence de racine unitaire (autrement la stationnarité ou non), la littérature économétrique fournit plusieurs tests qui utilisées dans ce cadre et ils sont disponibles dans la plupart de logiciels à savoir : test de Augmented Dickey-Fuller/ADF, test de Phillippe-Perron/PP, test de Andrews et Zivot/AZ, test Ng-Perron, Kwiatkowski, Phillips, Schmidt et Shin/KPSS, Ouliaris-Park-Perron, Elliott-Lothenberg-Stock, etc. Le premier test (ADF) est facile en termes à appliquer et couramment utilisé, et il est efficace lorsqu'il y a un problème lié à l'autocorrélation des erreurs¹.

Concernant l'analyse de la causalité, cette dernière a été au cœur des préoccupations de plusieurs économètres. Granger (1980) a proposé une définition simple : une variable X cause une autre Y signifie que les valeurs passés et présentes de X pourraient améliorer significativement les prévisions de Y (causalité unidirectionnelle), et si le cas aussi pour Y on dit qu'il y a une causalité bidirectionnelle. Mais ce test montre des limites notamment l'impossibilité de détecter la nature de causalité (positive ou négative) entre les deux séries en question d'une part et, d'autre part, sa validité est conditionnée par l'unanimité de l'ordre d'intégration. Pour y remédier, Toda et Yamamoto (1995) ont proposé une procédure non séquentielle de test de causalité adapté aux séries intégrées à des ordres différents. Ces deux auteurs ont développé un test, nommé test Toda et Yamamoto, négligeant la condition de l'unanimité de l'ordre d'intégration.

A côté de l'analyse de la cointégration, Engle et Granger (1987) ont proposé un test d'application mais ne s'applique que sur des cas bivariés (étude deux à deux) et il est valable lorsque les deux séries étudiées sont intégrées par le même ordre². Ce test est plutôt reste moins efficace le cas d'un panier qui contient plus de deux séries. Ainsi, Johansen (1988, 1991, 1996b) a intervenu dans ce cadre pour corriger les limites du test Engle et granger selon lequel il a proposé un test pour des cas multivariés (plus de deux séries). Mais ces tests traditionnels de cointégration (tests de Engle et Granger ; 1987, Stock et Watson ; 1988, Johansen ; 1988, 1991, 1996b et Johansen et Juselius ; 1990) ne sont pas applicables sur des variables intégrées à des ordres différents. Ce problème ose Pesaran et al (1996, 200, 2001) de proposer un outil de diagnostic efficace (test d'hypothèse) de cointégration adapté au cas où les séries étudiées ont

¹Pour plus de détails voir Bourbonnie (2009).

²Une variable est intégrée d'ordre « d » si elle devient stationnaire après « d » différentiation.

un ordre d'intégration différent, appelé « test de cointégration aux bornes » ou « bounds test to cointegration » ou encore « test de cointégration par les retards échelonnés ». Ce test de cointégration aux bornes est appliqué sur fond d'un modèle qui lui sert de base, c'est la spécification ARDL cointégré qui prend la forme d'un modèle à correction d'erreur.

b) Base de données :

Qui dit travail économétrique dit travail avec une base de données. Sur ce point, toutes nos données semblent être relativement complètes au regard aux bases de données utilisées dans les travaux du même type d'analyse.

Dans notre travail à haute teneur économétrique, les données utilisées revêtent un caractère primordial. C'est pourquoi une attention particulière a été portée pour constituer une base de données qui soit représentative des concepts reliés à la théorie.

Les données utilisées pour ce modèle proviennent des principaux producteurs des données au Maroc (Ministère de l'économie et des finances; Banque Al Maghreb; Office des changes; Haut-commissariat au Plan) et d'autres instances internationales (Bloomberg¹). La source et la méthode de construction des différents fondamentaux retenus pour l'estimation sont exposées ci-dessous.

- ❖ Le Taux de Change Effectif Réel (TCER) est calculé comme une moyenne géométrique des taux de change réels bilatéraux (il s'agit du taux de change du Maroc vis à vis de ses partenaires commerciaux) déterminés à partir des indices de prix à la consommation, calculés par le Haut-commissariat au plan (HCP). Les pondérations sont calculées à partir du poids de chacun des partenaires en échange avec le pays. le TCER provient directement de la direction du trésor et des finances extérieurs (DTFE) du ministère de l'économie et des finances.
- ❖ Les termes de l'échange sont calculés par la DTFE à partir des données détaillées de l'Office des Changes sur le commerce extérieur.
- ❖ Les avoirs extérieurs nets rapportés au PIB proviennent directement de Banque Al Maghreb.

¹Bloomberg est un groupe financier américain spécialisé dans les services aux professionnels des marchés financiers et dans l'information économique et financière aussi bien en tant qu'agence de presse. Créé en 1981 par Michael Bloomberg, maire de New York de 2002 à 2013, ce groupe qui a commencé à opérer en 1983, emploie en 2008, plus de 10 000 employés répartis dans plus de 130 pays(Wikipédia).

- ❖ La productivité (effet Balassa-Samuelson) est définie comme le rapport, en volume, entre une production et les facteurs de productions (c'est-à-dire les ressources mises en œuvre pour l'obtenir). La production désigne les biens et/ou les services produits. Les facteurs de production, désignent le travail, le capital technique (installations, machines, outillages...), les capitaux engagés, les consommations intermédiaires (matières premières, énergie, transport...), ainsi que des facteurs moins faciles à appréhender bien qu'extrêmement importants, tels le savoir-faire accumulé. A défaut de calculer de cette variable, nous considérons un proxy qui est plus utilisé dans la littérature, le PIB (les données proviennent du Ministère de l'économie et des finances).
- ❖ Les IDE, les importations et les exportations proviennent de l'Office des changes, le principal producteur des données relatives aux échanges extérieurs.
- ❖ Le prix du pétrole issu des publications de Bloomberg.
- ❖ Les données relatives à l'épargne et l'investissement proviennent des publications de l'HCP.

c) Processus à suivre:

L'objet de cette analyse empirique est d'utiliser les développements récents de l'économétrie des séries temporels non stationnaires afin d'examiner les principaux déterminants de long terme du taux de change réel pour le cas de notre pays. Il s'agit d'une étude économétrique porte sur la mesure du taux de change réel d'équilibre pour déduire le degré de désalignement du taux de change réel marocain afin de déduire le niveau de compétitivité extérieure atteint par le Maroc. Cette approche consiste à retenir un ensemble de variables fondamentales de l'économie pouvant influencer le TCR de long terme et à chercher des relations de cointégration entre le TCR et ces variables afin de déterminer son niveau d'équilibre.

L'approche choisie pour étudier l'évolution du taux de change réel du dirham est celle BEER. Développée et appliquée par de nombreux économistes, cette modèle présente l'avantage d'être facilement adaptable à des économies en développement, comme celle du Maroc, et tient compte de la dynamique des changements qui s'opèrent au niveau des fondamentaux économiques.

Le modèle de cointégration reste le plus approprié car il permet de spécifier la dynamique du taux de change. Le modèle fournira une relation sous forme réduite entre le taux

de change et ses fondamentaux pendant que le mécanisme de correction d'erreur étudie la dynamique de court terme du taux de change réel par rapport à sa valeur de long terme.

L'utilisation de la technique de cointégration nous permet de calculer le taux de change réel d'équilibre et de le comparer au taux observé. La différence est le mésalignement.

La formalisation du taux de change réel procède selon une méthode à plusieurs étapes. La première consiste à étudier l'ordre d'intégration des séries utilisées. Cette procédure se justifie par le fait qu'on ne peut lier entre elles que des variables ayant des propriétés similaires. Cette phase sera consacrée aussi à l'analyse de la cointégration entre la variable à expliquer et celles explicatives. La seconde étape est consacrée à l'estimation du modèle. La méthode utilisée est celle des moindres carrés ordinaires (MCO). Les statistiques collectées couvrent une période suffisante (2001T1-2018T4) pour permettre une estimation économétrique. L'outil utilisé pour effectuer cet ensemble de travaux est le logiciel Eviews10 dédié à ce type d'investigation. Une technique a été utilisée notamment le filtre de Hodrick- Prescott (1997) comme outil de décomposition dont le but de dissocier les valeurs permanentes (soutenables) des variables retenues.

Dans cette perspective et à la lumière de la littérature, nous avons estimé plusieurs modèles de type ARDL. Par la suite, nous avons fait plusieurs simulations via l'utilisation des tests d'ajustement les plus fiables en faveur de sélectionner le modèle dont sa qualité des prévisions hors échantillon est la meilleure.

Cet exercice empirique permettra, d'une part, d'identifier les principaux déterminants du taux de change réel du dirham et, d'autre part, de voir si la monnaie nationale a connu des phases de désalignement. Cette démarche sera aussi l'occasion de vérifier l'opportunité de la dévaluation du dirham, c'est-à-dire l'action de correction du taux de change qui consiste à le ramener ou de le rapprocher de sa position d'équilibre.

d) Choix des Variables pour la modélisation du taux de change réel du Dirham:

Economiquement parlant, le comportement du taux de change peut être interprété selon la logique suivante: une croissance forte et inclusive de l'économie par rapport à ses partenaires commerciaux, ainsi une amélioration des termes d'échange conduisent à une appréciation du taux de change réel tandis qu'une plus grande libéralisation du commerce extérieur ou une détérioration du compte courant sont à l'origine de sa dépréciation.

Selon cette logique, la réalisation de la présente étude a pris en considération, différentes variables suggérées par la théorie économique ou testées dans d'autres pays en particulier ceux en développement. En effet, elle a tenu en compte de certaines spécificités de la politique économique marocaine, notamment son intégration et son ouverture sur l'économie mondiale, l'afflux croissant des flux de capitaux, en particulier les investissements directs étrangers.

Cependant, l'insuffisance de données statistiques et l'absence même d'informations pertinentes décrivant l'évolution de certaines variables explicatives du taux de change sont autant d'obstacles qui limitent l'élaboration d'une représentation formelle de son comportement. Pour pallier cette carence, nous avons essayé de sélectionner les variables motrices montrant des effets persistants sur le comportement du taux de change du dirham.

e) Quels types de relations relient les fondamentaux sélectionnés avec le taux de change réel du dirham?

Les relations théoriques qui existent entre les fondamentaux sélectionnés et le taux de change réel du Dirham, se présentent comme suit:

- ❖ Termes de l'échange (TEC), définis comme l'indice des prix à l'export rapporté à l'indice des prix à l'import: une amélioration des termes de l'échange (c'est-à-dire une amélioration de la valeur des exportations relativement à celle des importations) devrait affecter le TCER suivant deux effets. Le premier effet, appelé "effet de substitution" améliore le compte courant. Et, afin de restaurer l'équilibre, le taux de change réel doit être apprécié. D'autre part, l'"effet revenu" devrait induire une augmentation de la demande domestique, donc une hausse des prix relatifs des biens non échangeables lesquels conduisent à une appréciation du taux de change réel.
- ❖ Taux d'ouverture (TOUV) servant comme une variable proxy de la politique commerciale du Maroc, est la somme des importations et des exportations rapportée au PIB (une variable similaire a été utilisée par Elbadawi comme approximation du degré d'ouverture en Chili, Inde et Ghana). L'introduction de cette grandeur en tant que variable explicative du taux de change réel se justifie par une réduction des restrictions commerciales qu'elle entraîne, notamment à travers la baisse des droits de douanes, conduisant à une augmentation des importations, et donc à une détérioration du compte courant, engendrant une dépréciation du taux de change réel et vice versa. Cependant, une libéralisation

commerciale plus importante dans les pays en développement conduit à une dépréciation du TCR car elle permet d'augmenter les échanges et d'aligner les prix des biens échangeables.

- ❖ Réserves de change (RIN) comme variable proxy des flux de capitaux entrant et sortant du Maroc: l'impact d'une variation des avoirs extérieurs nets sur le taux de change dépend de la position extérieure du pays. Un pays ayant une position extérieure nette débitrice verra son taux de change effectif réel déprécié afin de générer des excédents commerciaux permettant d'assurer le service de la dette. Ainsi, si une augmentation des avoirs extérieurs nets ne permet pas au pays d'être créancier, elle conduira à une dépréciation du TCER. En outre, si un pays est créancier, une augmentation des avoirs extérieurs nets conduit à une appréciation du taux de change et une diminution entraînera sa dépréciation.
- ❖ Taux d'épargne (TEP) et taux d'investissement(TINV) en tant que deux variables captant les effets de la politique budgétaire: cette dernière affecte le taux de change réel à travers la dépense de consommation du gouvernement. On se place dans une situation où les dépenses croissent plus vite que les revenus (ce qui est le plus observé dans les pays en développement). L'effet d'un accroissement de la consommation du gouvernement (détérioration du solde budgétaire) dépend de la nature du bien dont la consommation s'est accrue. Si cet accroissement porte sur les biens non échangeables, il est plausible que le taux de change s'apprécie. Dans le cas contraire, le taux de change connaîtra une réelle dépréciation. Dans les pays en développement, les dépenses de consommation du gouvernement sont dans la plupart du temps dirigées vers les biens non échangeables (travaux publics, services de transport, santé, etc.) et son augmentation produit donc une hausse du prix des biens et services non échangeables, et une appréciation du taux de change réel. L'effet peut être contraire si la consommation porte également sur les biens importés. Dans ce cas, son augmentation conduit à une dépréciation du taux de change réel. L'effet final d'une variation de la consommation publique dépend donc de sa ventilation entre biens non échangeables et importables. En revanche, une hausse de l'épargne nationale suite à une relance budgétaire, doit se traduire, par une amélioration du solde courant et donc une stabilité du taux de change.
- ❖ Variation du Produit intérieur brut réel(PIBR) comme variable proxy de la productivité captant l'effet Balassa-Samuelson : un choc positif sur la

productivité se manifeste de deux manières. Si l'effet des gains de productivité se traduit par un accroissement des revenus réels distribués (c'est-à-dire que les gains de productivité profitent aux travailleurs), il y aura alors un effet positif sur la demande des biens non échangeables et partant une appréciation du taux de change. En revanche, lorsque ce sont les effets d'offre qui dominent par rapport aux effets de demande (c'est-à-dire une plus grande production avec les mêmes facteurs ou la même production avec moins de facteurs) et l'offre excédentaire apparue sur le marché sera résorbée par une baisse des prix des biens non échangeables, provoquant ainsi une dépréciation du taux de change. En somme, c'est l'importance relative des effets d'offre du progrès technique et les effets revenu qui trace en grande partie le chemin de la variation du TCER. Si ce sont les premiers effets qui dominent, nous aurons une dépréciation, dans le cas contraire ce sera une appréciation du taux de change.

- ❖ Investissements directs étrangers nets(IDE) : les mouvements de capitaux à long terme sont approximés par les flux nets d'investissements directs étrangers (IDE). Ce choix se justifie par le fait que, contrairement aux autres flux financiers, les IDE répondent à des motivations de production. Dans une économie ouverte, les IDE peuvent s'avérer un déterminant important du comportement du taux de change et ses effets attendus sont contrastés. D'un côté, la baisse des sorties de capitaux à long terme en raison de la hausse du coût du capital peut entraîner une dépréciation réelle du taux de change à long terme. Et vice à versa, une dépréciation de la monnaie réduit les IDE dans le pays d'accueil, parce qu'un niveau de taux de change plus faible est associé avec une espérance de profitabilité plus faible (Campa, 1993). D'un autre côté, l'attractivité du pays hôte peut s'accroître et être profitable aux IDE dès lors que la dépréciation de la monnaie augmente la richesse relative des entrepreneurs étrangers (Froot et Stein, 1991). Une volatilité de change plus élevée peut être associée avec davantage d'IDE à l'étranger (sorties de capitaux). En effet, il est nécessaire de confirmer que les liens unissant le taux de change et les investissements étrangers sont potentiellement très complexes du sorte que dans la plupart des cas la nature de ces liens sont de nature bidirectionnelle, chacun cause l'autre d'une manière significatif.
- ❖ Compte courant de la balance des paiements (CC) qui capte l'équilibre extérieur: à moyen terme, les valeurs des élasticités du commerce extérieur et le taux de

couverture conditionnent fortement la situation extérieure d'une économie et donc la politique de change. Pour le cas d'une économie structurellement créditrice (le taux de couverture est élevé et les élasticités-prix du commerce extérieur apparaissent relativement importantes) affichant une position extérieure positive peut avoir plus d'incitation pour adopter une stratégie de faible dépréciation, voire de stabilisation de la parité. Par contre, le cas où l'économie en question est débitrice (le taux de couverture est particulièrement faible) affichant une position extérieure négative peut voir ses choix en termes de politiques de change, soit en dévaluant la monnaie domestique, afin d'encourager davantage la demande étrangère et donc les exportations, soit d'augmenter le taux d'intérêt pour stopper la sortie des capitaux et d'attirer massivement de nouveaux flux étrangers. Donc, l'introduction du compte courant de la balance dans notre modèle est justifiée en tant qu'un indicateur qui oriente la politique de change.

- ❖ Prix du pétrole (Brent) comme variable qui capte les effets de la facture énergétique: la hausse du prix du pétrole représente un défi majeur pour les pays importateurs nets du pétrole puisqu'elle risque de ralentir leur croissance et de hisser l'endettement public à des niveaux élevés surtout ceux qui présentent une très dépendance vis-à-vis du pétrole. Le Maroc est l'un des pays qui importe tous ces besoins en matière des produits pétroliers alors la prise en compte de l'effet de la facture énergétique sur le TCER est nécessaire et devrait améliorer la qualité prédictive de notre modèle. A cet égard, une augmentation des prix du pétrole dans le marché international pourrait systématiquement pousser le pays de consommer massivement ses réserves étrangères, ce qui entraînera une appréciation du taux de change et, par conséquent, une détérioration de la monnaie nationale. Ainsi, une augmentation des prix du pétrole devrait creuser la balance commerciale et donc se déprécier la monnaie domestique. Donc le prix du pétrole a un effet double sur le taux de change réel. Généralement, le taux de change réel s'apprécie suite au choc pétrolier parce qu'une augmentation du pétrole entraînera une chute persistante de la production, de la consommation et de l'investissement aussi bien une hausse du taux d'inflation.

Après l'exposé des relations théoriques qui existent entre le taux de change et ses principaux fondamentaux, la section suivante est consacrée à l'estimation du modèle retenu

VAR-Type ARDL, y compris une analyse descriptive de l'ensemble des données utilisées dans ce travail (corrélation et causalité).

2. Estimation du modèle :

L'interrogation centrale soulevée dans le cadre de cette section, est de voir s'il existe des effets significatifs des variables fondamentales ; dans le cadre du régime de change adopté par le Maroc, sur le taux de change marocain. Il s'agit à partir d'une représentation d'un modèle autorégressif (type-ARDL) d'apporter une réponse précise sur les questions suivantes : existe-t-il au Maroc, en régime permanent, des relations de coïntégration entre les différentes variables étudiées ; si elles existent est ce qu'elles sont stables malgré les nombreux chocs ou changements qu'a connu l'économie du Maroc tout au long de cette période ? Si oui, quelles sont les valeurs des paramètres de ces variables (les élasticités de court terme et de long terme) ? les variables influencent-elles le taux de change en régime de change adopté par le Maroc ? quelles sont les phases de déviations de TCER ? le dirham a-t-il réussi le test de la flexibilité après une année de la réforme de régime de change ?

Mais avant de plonger pour répondre aux questions susmentionnées, nous allons essayer de jeter un coup d'œil sur la corrélation et causalité entre variables.

a) Corrélation des variables retenues avec le TCER :

L'analyse de la matrice de corrélation du taux de change effectif réel avec les variables économiques retenues montre que :

- ❖ Le **taux de change effectif réel s'apprécie** avec l'amélioration du déficit du compte courant de la balance des paiements, l'amélioration des termes de l'échange, l'augmentation du taux d'épargne et l'augmentation des réserves de change avec un degré de corrélation de 60,2%, 34%, 38,5% et 32,2% respectivement.
- ❖ Le **taux de change effectif réel se déprécie** avec l'accroissement du degré d'ouverture de l'économie nationale, la baisse des prix du pétrole, l'augmentation du taux d'investissement avec un degré de corrélation de 74,8%, 78% et 55,4% respectivement.

Tableau 66: Matrice de corrélation

	TCER	RIN	CC	IDE	LBRENT	PIBR	TEC	TEP	TINV	TOUV
TCER	1,00									
RIN_PIB	32,2%	1,00								
CC	60,2%	36,1%	1,00							
IDE_PIB	12,6%	-0,6%	3,0%	1,00						
LBRENT	-78,7%	-5,3%	-64,5%	1,2%	1,00					
PIBR	28,0%	12,1%	27,6%	3,5%	-23,7%	1,00				
TEC	34,0%	45,6%	-0,9%	-12,1%	-9,4%	19,3%	1,00			
TEP	38,5%	69,8%	29,2%	4,8%	-5,1%	29,8%	41,0%	1,00		
TINV	-55,4%	1,5%	-73,2%	-4,9%	77,5%	-17,2%	26,3%	18,2%	1,00	
TOUV	-74,8%	-20,0%	-74,6%	-4,0%	81,8%	-25,8%	-13,0%	-10,6%	74,0%	1,00

Source : Calculs l'auteur

b) Analyse de la stationnarité des variables :

Généralement, la plupart des séries chronologiques sont instables, dans la mesure où leurs moyennes et/ou leurs variances (les caractéristiques stochastiques) sont affectées par un phénomène temporel.

Dans ce cadre, l'analyse de la stationnarité des séries est une étape préalable à toute estimation économétrique. Il s'agit de vérifier que l'ordre d'intégration des séries temporelles utilisées dans le modèle est bien nul.

Pour examiner la stationnarité des séries étudiées, nous appliquons le test de racine unitaire Dickey-Fuller Augmenté (ADF). C'est un test dont l'hypothèse nulle est la non stationnarité et qui permet de prendre en compte l'autocorrélation possible de la série différenciée, via une correction utilisant les valeurs retardées. En général l'équation du test est la suivante :

$$\Delta X_t = \varphi \Delta X_{t-1+j} + Y_j \Delta X_{t-j} + d_t + \varepsilon_t + c$$

Équation 23: La formule du test de racine unitaire Dickey-Fuller Augmenté

Avec X_t la série, d_t la tendance, c la constante, ε_t terme aléatoire et j le nombre de retards allant de 1 jusqu'à P . Ce dernier est déterminé à partir des autocorrélations partielles de ΔX_t ; on retient le retard qui correspond à la dernière autocorrélation significative.

En vue de permettre une intégration entre le taux de change réel et les variables auxquelles il est lié, la méthodologie adoptée pour l'analyse de la stationnarité des variables consiste à vérifier les propriétés des séries à l'aide du test de racine unitaire Dickey-Fuller Augmenté (ADF).

Le test de stationnarité d'ADF effectué sur les variables est représenté dans le tableau ci-dessous :

Tableau 67: Résultats du Test Augmented Dickey Fuller, 2001T1- 2017T4

Variables	Niveau		Valeur critique	1 ^{re} différence		Conclusion	Ordre**
CC	t-Stastique	-2,943	-3,626	t-Stastique	-7,337	Stationnaire	I(1)
	P-value*	0,083	0,010	P-value	0,000		
RIN/PIB	t-Stastique	-1,068	-3,621	t-Stastique	-5,251	Stationnaire	I(1)
	P-value	0,718	0,010	P-value	0,000		
IDE/PIB	t-Stastique	-1,378	-3,626	t-Stastique	-19,648	Stationnaire	I(1)
	P-value	0,582	0,010	P-value	0,000		
IBREN	t-Stastique	-1,076	-3,627	t-Stastique	-5,625	Stationnaire	I(1)
	P-value	0,715	0,010	P-value	0,000		
LTECR	t-Stastique	-4,863	-3,621	t-Stastique	-	Stationnaire au niveau	I(0)
	P-value	0,000	0,010	P-value	-		
LTEC	t-Stastique	-2,935	-3,621	t-Stastique	-5,842	Stationnaire	I(1)
	P-value	0,051	0,010	P-value	0,000		
PIBR	t-Stastique	-10,036	-3,621	t-Stastique	-	Stationnaire au niveau	I(0)
	P-value	0,000	0,010	P-value	-		
TEP	t-Stastique	-1,962	-3,621	t-Stastique	-7,603	Stationnaire	I(1)
	P-value	0,302	0,010	P-value	0,000		
TOUV	t-Stastique	-1,718	-3,621	t-Stastique	-7 ,497	Stationnaire	I(1)
	P-value	0,4139	0,01	P-value	0,000		
TINV	t-Stastique	-2,021	-3,621	t-Stastique	-6,325	Stationnaire	I(1)
	P-value	0,277	0,010	P-value	0,000		

Source : Calculs l'auteur; (*) le seuil de significativité est de 1%, (**) Ordre d'intégration.

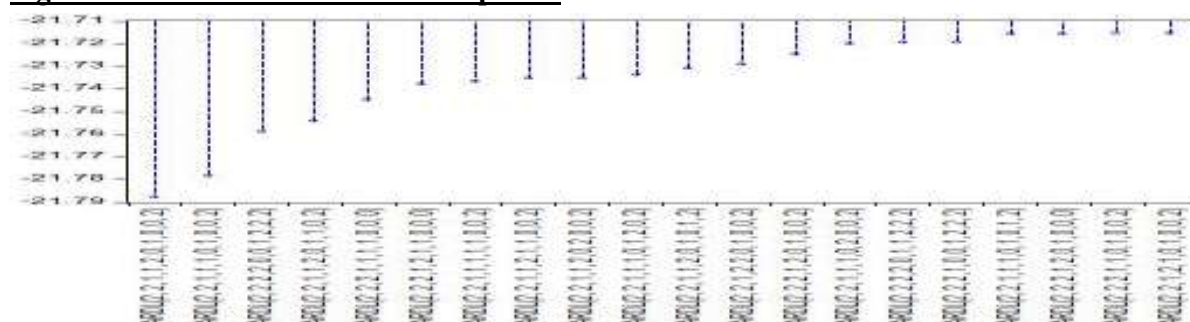
Il ressort des résultats obtenus du test de stationnarité des différentes séries introduites dans le modèle élaboré, comme le montre le tableau ci-avant, que les séries CC, AEN/PIB, IDE/PIB, LBREN, LTEC, TOUV et TINV sont de nature stochastiques et sont stationnaires en 1^{ere} différence : I(1). En revanche, les deux variables restantes (LTECR et PIBR) sont de nature déterministes et sont stationnaires au niveau : I(0). Donc, les séries sont intégrées à des ordres différents, ce qui rend inefficace le test de cointégration de Engle et Granger et le test de Johansen, et rend opportun le test de cointégration aux bornes (Pesaran, 2001).

c) Détermination du retard optimal :

Nous allons nous servir du critère d'information de Schwarz (SIC) pour sélectionner le modèle ARDL optimal, celui qui offre des résultats statistiquement significatifs avec les moins des paramètres.

Comme on peut le voir dans la figure ci-dessous, le modèle ARDL (2, 2, 2, 2, 0, 0, 1, 2, 2, 2) est le plus optimal parmi les 19 autres présentés, car il offre la plus petite valeur du SIC.

Figure 20: Détermination du retard optimal



Source : Calculs l'auteur

d) Test de cointégration aux bornes de Pesaran:

La cointégration suppose de l'existence d'une relation ou plusieurs relations d'équilibre à long terme entre les séries retenues. En effet, si le panier dispose des variables ayant un ordre d'intégration différent, le recourir au test de cointégration de Pesaran et al.2001 appelé « test de cointégration aux bornes¹ » ou « Bounds test to cointégration » est justifié pour tester l'existence d'une ou plusieurs relations de cointégration entre les variables.

L'analyse de la cointégration entre le taux de change réel du dirham et les variables explicatives a une grande importance. Cette démarche permet de vérifier l'existence d'une dynamique de long terme dans l'équation du taux de change. Le but escompté de ce test est d'examiner la relation entre le TCER et ses déterminants ainsi que d'évaluer le rang de l'espace de cointégration formé par ces variables.

A l'aide du logiciel **Eviews10**, les résultats du test de cointégration aux bornes sont présentés ci-dessous :

Tableau 68: Résultats du Test de Pesaran

	valeur		Conclusion
$F_{calculé}$	147,14		
Valeurs critiques des bounds			
	I(0)*	I(1)**	
10%	1,63	2,75	
5%	1,86	3,05	
2,5%	2,08	3,33	
1%	2,37	3,68	

Dans tous les cas, on $F_{calculé} >$ valeur critique de la borne supérieur $I(1)$, donc on dit qu'il existe une relation de cointégration (rejette H_0).

Source : Calculs l'auteur; (*) Borne inférieure, (**) borne supérieure

¹Le test d'hypothèse s'exprime comme suit : on accepte l'hypothèse de l'existence d'une relation de cointégration(H_0) si le Fisher calculé supérieur à la valeur critique de la borne supérieure (I(0)).

Les résultats du test de coïntégration aux bornes **confirment l'existence d'une relation de coïntégration entre les variables, ce qui donne la possibilité d'estimer les effets de long terme des variables explicatives sur le taux de change effectif réel.**

e) Test de causalité¹ de Toda-Yamamoto :

Comme l'on a mentionné avant, lorsque les variables étudiées sont intégrées à des ordres différents, le test de causalité de Granger devient inefficace et le test de causalité au sens de Toda-Yamamoto (1995)² devient plus approprié pour analyser le sens de causalité entre les séries retenues.

Selon le test de Toda-Yamamoto, nous constatons qu'il existe deux types de relations décrivant les liaisons qui existent entre les variables retenues :

- ❖ une causalité **bidirectionnelle** (en orange) indiquant que l'une cause l'autre et inversement (par exemple les données relatives au taux d'ouverture ont un impact significatif dans l'explication du comportement du taux de change réel à long terme et celle-ci influence l'ouverture économique) et
- ❖ une causalité **unidirectionnelle** (en bleu) du fait que l'effet vient d'un seul côté (à titre illustratif, le taux d'investissement à long terme pourrait causer par la variation du taux de change effectif réel et non pas inversement).

¹ L'idée de base de la causalité au sens de Granger est qu'une série temporelle x_t causerait une autre série y_t , lorsque la connaissance du passé de x_t entraîne une amélioration de la prévision y_t par rapport à celle fondée uniquement sur le passé de y_t . Autrement dit, une série chronologique x_t cause, au sens de Granger, une autre série y_t si, conditionnée aux valeurs passées de x_t , l'erreur quadratique moyenne de prédiction de y_{t+1} est inférieure par rapport à celle où les informations relatives aux valeurs passées de x_t étaient omises.

²Test de causalité au sens de Toda-Yamamoto (1995) qui est basé sur la statistique « W » de Wald, celle-ci est distribuée suivant un khi-deux. L'hypothèse nulle stipule l'absence de causalité entre variables (probabilité > 5%).

Tableau 69: Résultats du Test de Causalité de Toda-Yamamoto, Q1 2001- Q4 2017

	HPTOUV	HPTINV	HPTEP	HPPIBR	HPLTEC	HPTCER	HPIDE	HPCC	HPBRENT	HPRIN
HPTOUV		0,09*	9,26	19,16	14,568	24,62	6,18	1,13	48,46	1,49
		-0,76	(0,00)**	0	0	0	-0,01	-0,29	0	-0,22
HPTINV	7,41		1,7	10,65	8,93	1,56	29,26	0,52	0,93	5,72
	0		-0,19	-0,01	0	-0,21	0	-0,46	-0,33	-0,01
HPTEP	13,5	2,48		6,25	0,09	5,62	16,28	2,75	0,013	7,05
	0	-0,11		0	-0,76	-0,01	0	-0,09	-0,9	-0,01
HPPIBR	17,54	67,75	5,79		42,27	26,7	10,25	61,81	11,86	78,3
	0	0	-0,01		0	0	0	0	0	0
HPLTEC	45,6	48,83	0,72	82,16		14,28	23,87	23,4	105,89	24,9
	0	0	-0,39	0		0	0	0	0	0
HPLTCR	7,91	17,43	23,36	8,51	472,9		107,84	0,62	225,93	98,77
	-0,01	0	0	0	0		0	-0,42	0	0
HPIDE	1,11	10,26	6,81	1,48	34,39	4,09		14,97	16,98	48,18
	-0,29	0	-0,01	-0,22	0	-0,04		0	0	0
HPCC	3,25	2,16	5,38	3,68	22,81	0,27	28,31		11,2	17,72
	-0,07	-0,14	-0,02	-0,05	0	-0,6	0		0	0
HPBRENT	11,31	52,22	1,04	66,43	28,9	4,72	64,66	20,62		1,42
	0	0	-0,3	(0,00)	0	-0,02	0	0		-0,23
HPRIN	162,77	51,75	0,22	68,05	202,26	52,21	0,58	29,56	292,43	
	0	0	-0,63	0	0	0	-0,44	0	0	

Source: Calculs l'auteur; (.) Probabilités (p-value), (*) valeurs de khi-deux, (**) significatif à 1 %

f) Résultats du modèle ARDL estimé:

Comme on peut le lire sur le tableau ci-dessous, le coefficient d'ajustement ou force de rappel est statistiquement significatif, il est négatif et est compris entre zéro et un en valeur absolue, ce qui garantit un mécanisme de correction d'erreur, et donc l'existence d'une relation d'équilibre de long terme entre variables.

Tableau 70: Dynamique de court et de long terme

Variable dépendante: HPLTCR			
Variables	Coefficients	t-Statistic	p-value
D(HPLTCR(-1))	0,73	46,1	0,00
D(HPRIN)	0,64	20,2	0,00
D(HPRIN(-1))	-0,38	-14,7	0,00
D(HPBRENT)	-0,01	-2,4	0,02
D(HPBRENT(-1))	-0,02	-4,5	0,00
D(HPCC)	-0,45	-9,3	0,00
D(HPCC(-1))	0,19	3,2	0,00
D(HPIDE)	-0,07	-4,8	0,00
D(HPLTEC)	-0,04	-11,4	0,00
D(HPPIBR)	0,24	21,3	0,00
D(HPTEP)	0,46	8,7	0,00
D(HPTEP(-1))	-0,47	-9,1	0,00
D(HPTINV)	-0,36	-7,2	0,00
D(HPTINV(-1))	0,33	5,9	0,00
D(HPTOUV)	-0,08	-4,3	0,00
D(HPTOUV(-1))	0,15	8,2	0,00
CointEq(-1)	-0,351	-3,294	0,01

Source : Calculs l'auteur

D'après le tableau ci-dessus, le coefficient d'ajustement est négatif et statistiquement significatif, ce qui garantit un mécanisme de correction d'erreur avec une vitesse d'ajustement vers l'équilibre de 35%/trimestre, et donc l'existence d'une relation d'équilibre à long terme entre variables. Ce constat permet de déterminer le temps nécessaire pour éliminer un choc exogène donné. En effet, l'élimination de 95% d'un choc sur le taux de change réel nécessite en moyenne deux trimestres et 26 jours ($t = \log(0,05)/\log(0,351)$). Ainsi, et d'après les valeurs du test de Student, les variables exogènes montrent un effet parfaitement significatif sur le taux de change effectif réel.

Du point de vue économique, on peut constater qu'à court terme, une dépréciation du TCER s'explique essentiellement par la hausse de certaines variables liées au contexte extérieur, notamment le prix du pétrole, les IDE, le taux d'ouverture, les termes d'échange et le solde du compte courant de la balance des paiements. En revanche, l'effet instantané d'une hausse du taux de croissance et du taux d'épargne (contexte intérieur) reste positif et pourrait entraîner une appréciation du taux de change réel.

Dans la même veine, on observe que les valeurs passées, notamment du taux de change réel, des prix du pétrole, du compte courant, du taux d'investissement, du stock des avoirs et du taux d'épargne, contribuent significativement dans l'explication de la volatilité du taux de change, ce qui indique que ***le temps est un facteur à prendre en compte en tant que variable d'ajustement.***

g) Résultats d'estimation de long terme :

Le tableau ci-dessous nous fournit les réactions du TCER à long terme aux changements du contexte interne et externe. Par ailleurs, contrairement aux résultats à CT, toutes les variables montrant des effets opposés à long terme.

En effet, une hausse de 1% du stock des réserves, du PIBR, du taux d'épargne et du taux d'ouverture pourrait entraîner une dépréciation du taux de change réel de 1,26%, 0,59%, 6,33% et 0,35% respectivement.

Par contre, la hausse des prix du pétrole, la réduction du déficit du compte courant de la balance des paiements, l'attractivité des IDE et l'accélération du rythme de l'investissement, constituant des facteurs déterminants pour justifier l'appréciation du taux de change réel à long terme de manière à ce que le taux d'investissement et le solde du compte courant affichent un impact plus élevé sur le TCER.

Tableau 71: Estimation de long terme

ECM = HPLTCER - (-1,26*HPRIN + 0,14*HPBRENT + 7,83*HPCC + 1,77*HPIDE + 1,04*HPLTEC - 0,59*HPPIBR - 6,33*HPTEP + 5,53*HPTINV - 0,35*HPTOUV)			
Variables	Coefficients	t-Statistic	p-value
HPRIN	-1,26	-9,86	0,00
HPBRENT	0,14	7,63	0,00
HPCC	7,83	2,82	0,01
HPIDE	1,77	3,74	0,00
HPLTEC	1,04	46,83	0,00
HPPIBR	-0,59	-1,81	0,08
HPTEP	-6,33	-2,13	0,04
HPTINV	5,54	2,07	0,04
HPTOUV	-0,35	-1,66	0,10

Source : Calculs l'auteur

h) Validation du modèle retenu : Tests de diagnostic

La validation de notre modèle a été examinée par des tests robustes cherchant à vérifier les propriétés suivantes :

- ❖ L'absence d'autocorrélation des erreurs.
- ❖ L'homoscédasticité des erreurs (l'absence de l'Hétéroscédasticité).
- ❖ La normalité des erreurs.

Tableau 72: Tests de Diagnostics

Hypothèse du test	Tests	Valeurs
Autocorrélation	Breuch-Godfrey	0,67*
	Durbin-Watson	2,14**
Hétéroscédasticité	Breuch-Pagan-Godfrey	0,4217*
	ARCH-Test	0,6143*
Normalité	Jarque-Bera	0,4862*

Source : Calculs l'auteur ; (*) p-value ; (**) statistique

Globalement, l'analyse diagnostic montre que le modèle ARDL retenu a un pouvoir prédictif solide.

i) Estimation du désalignement du taux de change : Résultats 2017 (avant la réforme du régime de change)

L'estimation du taux de change réel d'équilibre du dirham est obtenue par le remplacement des variables fondamentales explicatives dans le modèle par leurs valeurs d'équilibre de long terme ou valeurs soutenables.

Toutefois, cette procédure semble assez délicate en raison de la difficulté de définir d'une manière formelle les valeurs soutenables des variables fondamentales. A cet égard, la méthode retenue est la technique du filtre HP "Hodrick-Prescott (HP) filter".

Le tableau ci-dessous mesure l'ampleur des écarts entre le taux de change effectif réel observé et le taux de change réel d'équilibre. Des valeurs positives de ces écarts correspondent à une surévaluation du Dirhams, alors que des valeurs inférieures à zéro indiquent une sous-évaluation de la monnaie par rapport au taux de change d'équilibre. Les périodes de sur-sous-évaluation du taux de change effectif réel sont représentées dans le tableau suivant sur la période 2004T1-2017T4.

Tableau 73: Phases de désalignement du taux de change effectif réel du dirham

	Taux de change effectif réel	Taux de change réel d'équilibre	Indice de distorsion	Distorsion	Surévaluation / Sous-évaluation
2004	107,0	108,5	101,4	-2,0	Sous-évaluation
2005	106,2	108,0	101,7	-1,2	Sous-évaluation
2006	105,8	105,0	99,2	-1,7	Sous-évaluation
2007	105,3	105,1	99,8	-1,1	Sous-évaluation
2008	106,0	105,4	99,4	5,2	Surévaluation
2009	106,1	104,9	98,9	-1,3	Sous-évaluation
2010	105,0	104,2	99,2	5,1	Surévaluation
2011	105,2	103,5	98,4	7,0	Surévaluation
2012	104,5	102,3	97,9	12,1	Surévaluation
2013	104,8	101,2	96,6	3,2	Surévaluation
2014	103,2	100,5	97,3	-1,2	Sous-évaluation
2015	102,7	101,1	98,5	-2,8	Sous-évaluation
2016	101,0	101,2	100,1	-2,9	Sous-évaluation
2017	101,5	100,9	99,4	-4,0	Sous-évaluation

Source : Calculs l'auteur

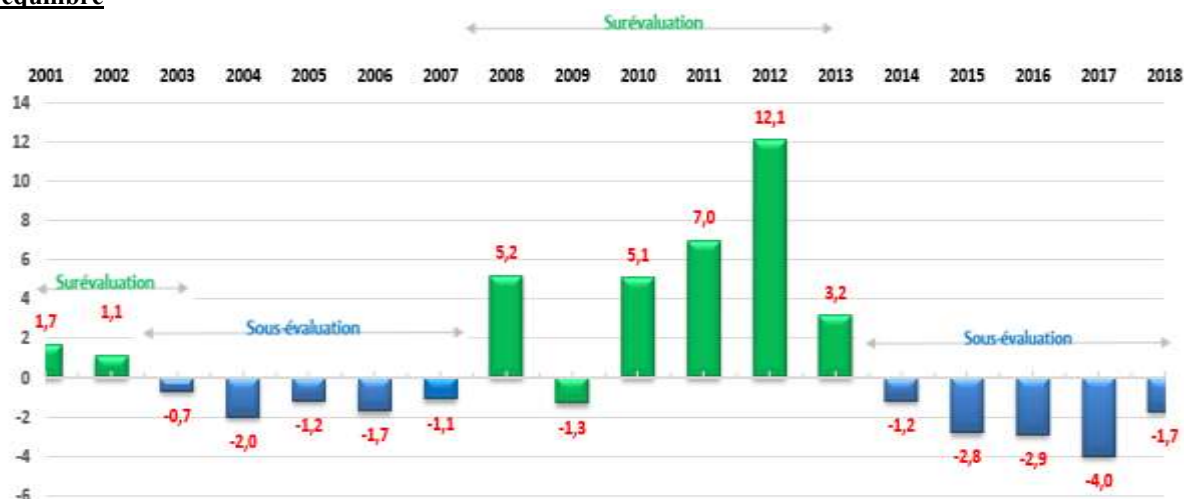
L'analyse de l'évolution du taux de change effectif réel et du taux de change réel d'équilibre, au cours de la période 2004-2017, montre des écarts plus ou moins importants selon les périodes :

- ❖ **2004-2008** : Période de sous-évaluation marquée par une appréciation importante de l'euro par rapport au dollar et une maîtrise de l'inflation.
- ❖ **2009-2013**: Surévaluation dans un contexte de dépréciation de l'Euro par rapport au Dollar et d'aggravation du déficit du compte courant et de baisse des avoirs extérieurs liés notamment à des chocs exogènes.
- ❖ **2014-2017** : Sous-évaluation marquée par l'amélioration des équilibres macroéconomiques et la reconstituions des marges de manœuvre avec une réduction

significative des déficits budgétaire et extérieur, passant respectivement de 7% et 9,5% du PIB en 2012 à 3,5% et 3,6% en 2017.

j) Estimation du mésalignement du taux de change réel : Résultats 2018 (après la réforme du régime de change)

Graphique 47: Mesure du désalignement du taux de change effectif réel par rapport à son niveau d'équilibre



Source : Calculs l'auteur

Le graphique ci-dessus présente, pour la période 2001-2018, l'évolution des écarts entre le taux de change effectif réel (observé) et le taux de change réel d'équilibre.

Ainsi, et sur la base de ces estimations, les périodes suivantes peuvent être distinguées :

- ❖ **2001-2002** : Surévaluation à un rythme faible. Cette période a été marquée par le réaménagement, en avril 2001, du panier de cotation du dirham qui s'est traduit par une dépréciation du dirham de 5%. Ainsi, le redressement des équilibres macroéconomiques, enregistré au début des années 2000, a contribué significativement à l'atténuation de la surévaluation.
- ❖ **2003-2007** : Période de sous-évaluation, marquée par une appréciation importante de l'euro par rapport au dollar et une maîtrise de l'inflation.
- ❖ **2008-2013** : Surévaluation dans un contexte de dépréciation de l'Euro par rapport au Dollar, d'aggravation du déficit du compte courant et de baisse des avoirs extérieurs, liés notamment à des chocs exogènes.
- ❖ **2014-2018** : Sous-évaluation, marquée par l'amélioration des équilibres macroéconomiques et la reconstitution des marges de manœuvre avec une réduction

significative des déficits jumeaux (budgétaire et extérieur), passant respectivement de 7% et 9,5% du PIB en 2012 à 3,7% et 5,5% en 2018. La situation favorable enregistrée depuis 2014, a contribué à l'alignement de la valeur du dirham avec les fondamentaux macroéconomiques.

De ce fait, *l'écart du taux de change effectif réel par rapport à son niveau d'équilibre, enregistré au cours de la 1ère phase de transition vers un régime de change plus flexible, reste faible et se situe aux alentours de -1,7% en 2018 contre -4% en 2017, ce qui montre une stabilité relative de la valeur du Dirham durant cette première année de réforme avec un comportement positif vers le sentier d'équilibre.*

Cette situation favorable est attribuable principalement :

- ❖ au bon comportement des IDE (27,9 milliards de DH en 2018 contre 16,1 milliards de DH un an auparavant, soit une progression de 73,3%) ;
- ❖ aux réserves officielles de devises qui sont restées à un niveau confortable correspondant à plus de 5 mois d'importations de biens et de services ;
- ❖ à une position nette positive de change des banques (3,8 milliards de DH en 2018) ; et
- ❖ à la stabilité du niveau de la dette du Trésor qui reste soutenable et maitrisable (près de 65% du PIB).

Il convient de noter, également, le bon comportement des opérateurs du marché de change qui ont servi, à leur tour, la stabilité de la valeur du dirham, en évitant des opérations non autorisées génératrices de spéculation.

Compte tenu de tout ce qui précède, il y a lieu de conclure que *la première année de l'élargissement de la bande de fluctuation du taux de change s'est caractérisée par une stabilité relative de la valeur du dirham avec un comportement positif vers le sentier d'équilibre.* De plus, les structures productives devraient disposer d'un délai suffisant pour s'adapter aux évolutions du cours du change afin d'être en mesure de conclure que la dynamique du taux de change réel est un phénomène transitoire.

IV. Conclusion de l'étude :

Les principales conclusions de cette étude se déclinent comme suit :

- ❖ Depuis 2014, la valeur du dirham est globalement en ligne avec les fondamentaux macroéconomiques.
- ❖ L'écart du taux de change effectif réel par rapport à son niveau d'équilibre, enregistré au cours de la 1ère phase de transition vers un régime de change plus flexible, reste faible et se situe aux alentours de -1,7% en 2018 contre -4% en 2017, ce qui montre une stabilité relative de la valeur du Dirham durant cette première année de réforme avec un comportement positif vers le sentier d'équilibre.
- ❖ Existence d'un lien de causalité significatif entre la volatilité du taux de change et le secteur extérieur : (Taux d'ouverture, termes de l'échange, compte courant de la balance des paiements et le cours du pétrole). Toutefois, ce lien s'avère peu significatif avec certains déterminants liés au secteur intérieur.
- ❖ Le cours du pétrole sur le marché international reste un facteur perturbateur de la stabilité du taux de change à court terme.
- ❖ Le coefficient associé à la force de rappel (coefficient de correction d'erreur: -0,35) indique qu'il existe un mécanisme à correction d'erreur. Ce qui signifie, qu'au cours d'un trimestre donné, la déviation du taux de change réel de son niveau d'équilibre est corrigée dans le trimestre suivant avec une vitesse d'ajustement de 35%. Ce qui suggère que les mesures et les réformes entreprises au Maroc pendant les dernières années en matière de la politique du change ont tendance à amener rapidement le taux de change à son niveau équilibre à long terme en cas d'un choc exogène.
- ❖ Le degré de désalignement du taux de change dépend des politiques et pratiques passées et présentes particulièrement celles dédiées à renforcer davantage la compétitivité de l'économie marocaine.
- ❖ Le désalignement n'est pas statique et n'indique donc pas une distorsion durable ou une faiblesse structurelle de la monnaie nationale.

Conclusion du chapitre IV :

Le choix d'appliquer les deux approches EBA (approche normative) et BEER (approche économétrique), respectivement pour examiner la soutenabilité du solde de compte courant de la balance des paiements et les phases de déviation du taux de change réel par rapport à son niveau d'équilibre, ont servi davantage à l'atteinte de l'objectif principal de notre travail qui est l'évaluation de la position extérieure du Maroc et donc de son niveau de compétitivité.

De plus, compte tenu des résultats des deux études, les principales conclusions tirées dans le dernier chapitre sont:

- ⇒ Les résultats de l'application des approches EBA et EBA-Lite suggèrent qu'en 2018 : (i) le dirham marocain est sous-évalué d'environ 5% et donc une certaine appréciation est justifiée et (ii) le «gap» du solde courant paraît relativement faible (1%), cela signifie que l'économie dans son ensemble dépense trop et épargne moins. Donc, les fondamentaux et les politiques économiques qui sont adoptées nécessitent un réajustement pour l'objectif de réaliser un surplus à moyen terme. Cependant, il convient de noter que la partie résiduelle est importante (-3,1%), ce qui implique donc qu'un travail empirique est nécessaire pour comprendre ce qui freine l'offre, étant donné que les politiques de la demande (par exemple fiscale, crédit, etc.) sont serrées au Maroc. Globalement, la position extérieure semble globalement en adéquation avec les fondamentaux et les orientations de politique économique selon les critères de classification du FMI.
- ⇒ Les outputs de l'approche économétrique BEER montrent que le gap entre le taux de change et son niveau d'équilibre a connu une baisse significative et progressive depuis 2014 jusqu'à la fin de 2017, tiré principalement par l'amélioration des équilibres macroéconomiques et la reconstitutions des marges de manœuvre avec une réduction significative des déficits budgétaire et extérieur, passant respectivement de 7% et 9,5% du PIB en 2012 à 3,5% et 4,0% en 2017.
- ⇒ L'écart du taux de change effectif réel par rapport à son niveau d'équilibre, enregistré au cours de la 1ère phase de transition vers un régime de change plus flexible, reste faible et se situe aux alentours de -1,7% en 2018 contre -4% en 2017, ce qui montre une stabilité relative de la valeur du Dirham durant cette première année de réforme avec un comportement positif vers le sentier d'équilibre.
- ⇒ La première année de l'élargissement de la bande de fluctuation du taux de change s'est caractérisée par une stabilité relative de la valeur du dirham avec un comportement positif vers le sentier d'équilibre.
- ⇒ Si les réserves de change qui représentent actuellement un matelas de sécurité convenable, plus de 5 mois d'importations, connaissent une diminution sérieuse, cela pourrait influencer négativement la capacité du Maroc à rembourser leur dette extérieure. Dans la même veine, toute variation significative dans les comportements du taux de change du dirham par rapport à la devise dans laquelle le Maroc détient des dettes, cela pourrait également avoir une incidence sur sa capacité à honorer sa dette extérieure, y compris cet emprunt.

Conclusion générale :

Le temps est venu de conclure. Deux siècles de recherche dans le domaine du commerce international ont aidé davantage les chercheurs d'améliorer de façon pertinente ses connaissances sur les gains découlant des échanges commerciaux et, partant, de compétitivité. En explorant la littérature économique (classique, nouvelle ou nouvelle nouvelle), on conclure que les premières analyses restent toujours vraies (le rôle de l'Etat et la loi des avantages), mais sont insuffisantes. À cette fin, de nouvelles théories ont été développées pour tenir compte des nouvelles formes de la théorie de l'économie mondiale, y intégrée de nouvelles données et dimensions notamment le rôle de la compétitivité (la théorie des économies d'échelle et la théorie des avantages concurrentiels des nations).

Compte tenu que le concept de compétitivité était et est toujours un sujet à de nombreuses controverses théoriques et empiriques, notre réflexion au sein du **premier chapitre** est constituée l'aboutissement théorique de cette recherche concentrant sur l'analyse des soubassements du concept de « compétitivité » (Définitions, Indicateurs de mesure, Déterminants, Revue littérature). Pour réaliser le but de cette réflexion, (i) la première partie du chapitre était consacrée à la présentation de différentes définitions relatives au concept de « compétitivité ». La deuxième partie était dédiée à analyser le concept de compétitivité dans son cadre théorique, à partir d'une revue de la littérature mettant en évidence l'évolution du concept dans différents stades de la pensée économique. La troisième partie présente la trousse des principaux indicateurs de mesures, y compris ceux adoptés par les organismes internationaux

En effet, l'examen attentif d'un ensemble d'articles et rapports traitant le concept de « compétitivité », nous a guidé à conclure que plusieurs définitions ont été élaboré dans le but de donner une visibilité plus claire sur ledit concept conduisant à la construction des indicateurs différents, chacun ayant une utilité particulière. Si on combine toutes les définitions citées dans le premier chapitre, on peut considérer la compétitivité comme une notion purement économique qui montre la capacité d'une entité économique (pays , secteur économique, entreprise, bassin économique, etc.) de fabriquer durablement un ou plusieurs biens et/ou services respectant les normes internationales et de les vendre sur un marché donné exposé à la concurrence, tout en augmentant simultanément la croissance économique et les revenus réels de ses habitants dans le long terme, étant donné que l'Etat a un rôle crucial dans cette perspective car il peut intervenir pour relever les défis et les obstacles empêchant l'économie de réaliser une productivité en hausse, via la mettre en œuvre des chantiers ambitieux favorisant

la promotion de la technologie et la transformation des contraintes de l'environnement interne et externe en opportunité en faveur de la croissance et du développement. On conclure que la compétitivité s'impose comme le nouvel étalon de la performance économique.

Du point de vue théorique, des mercantilistes jusqu'aux néoclassiques, le mot « compétitivité » n'est pas utilisé comme un concept de référence dans leurs analyses, mais il s'est traité d'une manière indirecte et sa légitimité se trouve dans les théories du commerce international. Trois principales doctrines affectent ces théories, celle de la politique protectionniste (mercantiliste), celle de l'avantage comparatif (école classique) et celle de la détérioration des termes de l'échange (néoclassique). Les économistes classiques ont évalué la compétitivité des nations en se basant sur la disponibilité des facteurs de production notamment: le capital, les ressources naturelles et le travail. La célèbre théorie de l'avantage comparatif de Ricardo, qui est toujours valable aujourd'hui, était en effet une première tentative pour comprendre comment les nations se font concurrence.

Au cours du 20^{ème} siècle, d'autres économistes renommés ont contribué à une meilleure compréhension de la compétitivité. En effet, les années 80 se sont caractérisées par une réflexion économique rationnelle et avancée sur la concurrence et les gains de libre-échange ainsi que sur la compétitivité, sachant que ce dernier a prédominé les débats politiques et a été au cœur des débats économiques chez les économistes et les experts tels que Paul Krugman, Michael Porter et Stéphane Garelli, lesquels ils ont élaboré des hypothèses qui sont généralement devenues la base de la compétitivité, et leurs justifications et arguments restent solides jusqu'à nos jours.

Cependant, les modèles théoriques que nous avons traités dans le premier chapitre nous apprennent alors que, pour que le gain de la compétitivité soit bien réparti sur l'ensemble de la nation, il faut garantir une fonction de distribution des gagnants vers les perdants. Si cette fonction de répartition fonctionne mal, il faut alors se poser la question de l'efficacité de l'Etat et de ses agents plutôt que de remettre en cause la performance de la compétitivité lui-même.

Concernant la trousse d'indicateurs, son examen montre que la mesure de la compétitivité est le résultat de combiner un ensemble des facteurs de nature quantitative et qualitative, liés aussi bien au contexte national qu'international. Au niveau international, la mesure de la compétitivité dépende d'une multitude de facteurs, parmi lesquels les plus importants on peut citer le taux de change, les termes d'échanges, le taux de couverture des importations par les exportations, les conditions du marché international, le coût de transport international et enfin

les préférences et arrangements entre les différents pays. En revanche, la demande intérieure, les dotations en ressources, la technologie, la productivité, les caractéristiques du produit, les économies d'échelle, l'intervention de l'Etat se sont des critères prioritaires et nécessaires pour mesurer le niveau de la compétitivité d'une entité dans le contexte national.

Dans le **deuxième chapitre** du présent travail qui a un caractère général, nous avons dressé un état de lieux de notre modèle de croissance et de développement, et un résumé des défis en matière de compétitivité que les autorités publiques devraient relever ainsi que nous avons proposé des recommandations afin de relever ces défis. En guise de conclusion, le Bilan de compétitivité montre d'une part que l'économie marocaine a enregistré des résultats positifs au cours de ces dernières années dans un contexte marqué par de nombreuses incertitudes géopolitiques et exposé à d'importants chocs exogènes, et d'autre part, que le classement général du Maroc reste en général relativement modeste vis-à-vis du reste du monde. Nonobstant, le Maroc a un classement supérieur à la moyenne de son groupe de revenu lequel il a amélioré sa compétitivité dans certains domaines comme la stabilité des déséquilibres macro-économiques, les infrastructures, les réformes et les stratégies et le climat des affaires.

Le bilan que nous avons dressé montre clairement le Maroc devrait classer dans le rang des pays ayant un niveau de compétitivité relativement élevé avec des perspectives positives si les autorités nationales engagent sérieusement à accélère la finalisation des réformes en cours et à mettre en place une nouvelle génération de mesures et actions, en vue de rattraper les retards accumulés dans certaines domaines, particulièrement la corruption, la liberté économique, le développement humain, et la participation des citoyens dans le processus budgétaire au niveau national.

En outre, on peut conclure aussi que, même si le modèle adopté actuellement est celui d'une économie assurant à la fois le développement économique et social, les réformes et les efforts déployés pendant les deux dernières décennies dédiées à renforcer la capacité du modèle de croissance et de développement afin de permettre le Maroc d'intégrer dans la zone des pays émergents restent encore limités. Ce sont les chiffres observés qui confirment ledit constat :

❖ Le taux de croissance moyen annuel du Maroc avait atteint 4,6% et 3,3%, pendant la période 2007-2011 et 2012-2016 respectivement. En 5 ans donc, le Maroc a perdu 1,3 point de croissance.

❖ Le taux de chômage reste plus élevé (10% en 2016) affectant particulièrement les jeunes et les femmes.

- ❖ Le poids de l'industrie dans le PIB reste modeste et ne dépasse pas les 16% aujourd'hui.
- ❖ En matière de développement humain, le Maroc occupe la 123e position, sur 188 pays étudiés, selon les outputs de l'Indice de développement humain¹.
- ❖ Le Maroc n'est pas encore un pays émergent en raison que sa note, sur ces 5 critères², est à peine de 2/5 (le deuxième et le troisième).

Dans un **troisième chapitre** qui revêt un caractère particulier, nous avons présenté une description de l'économie extérieure du Maroc depuis les dix dernières années en analysant les principaux indicateurs de compétitivité extérieure, mais aussi en présentant les principales stratégies sectorielles pharaoniques mises en œuvre par le Maroc au cours de la même période. L'apport de cette analyse diagnostique est de comprendre bel et bien les retombées des choix stratégiques tracés sur la compétitivité extérieure et leur capacité d'adaptation devant des facteurs économiques endogènes et exogènes connus. En termes de résultats, au regard des chiffres et autres indicateurs, les réformes structurelles entreprises par le Maroc pendant la dernière décennie n'ont pas permis à l'économie d'atteindre sa croissance potentielle ni de passer à la phase de l'émergence. Cependant, malgré l'importance des investissements consentis, l'efficacité de ces réformes structurelles n'est pas au rendez-vous comme le confirme la problématique de l'emploi lequel le taux de chômage reste plus élevé (10% en 2016) affectant particulièrement les jeunes et les femmes. En revanche, comme conclusion, même si les stratégies sectorielles n'ont pas conduit au changement structurel de l'économie marocaine escompté et ses retombées restent mitigées en comparaison avec les objectifs de départ, mais bien que certaines aient enregistré des succès relatifs (plan industriel, plan Maroc vert).

Finalement, le **dernier chapitre** de ce travail est consacré à une analyse empirique de la position extérieure du Maroc. Le cadre opératoire, que l'on a adopté, se compose de deux approches, EBA (approche normative) et BEER (approche économétrique), qui sont mises en application pour examiner respectivement la soutenabilité du solde de compte courant de la balance des paiements et les phases de déviation du taux de change réel par rapport à son niveau d'équilibre. Elles ont servi davantage à l'atteinte de l'objectif principal de notre travail qui est l'évaluation de la position extérieure du Maroc, et donc de son niveau de compétitivité. Par

¹Voir le "rapport sur le développement humain 2016: le développement humain pour tous", publié par le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD).

²(1) réaliser un bon score de développement humain, (2) avoir d'un marché domestique en pleine expansion, (3) ouvrir l'économie sur le reste du monde, (4) réaliser d'un taux élevé d'industrialisation et (5) produire un taux de croissance soutenable et inclusif

ailleurs, au regard des résultats trouvés dans les deux études, les principales conclusions tirées dans le dernier chapitre sont:

⇒ Les résultats de l'approche EBA pour le cas du Maroc au titre de l'année 2017 se présentent comme suit:

- ❖ Le déficit du compte courant (corrigé des variations cycliques) est inférieur au niveau norme de 8,2% du PIB contre -1,0% du PIB par rapport aux résultats du FMI.
- ❖ Les deux variables utilisées, output gap et termes d'échanges, pour corriger les variations cycliques sont statistiquement significatives, et leurs signes sont en concertation avec la théorie. En effet, les termes de l'échange ont un effet positif sur le compte courant dont une hausse des termes de l'échange pourrait entraîner une amélioration du solde de compte courant à long terme à peu près de 3%, signifiant que les variations des termes d'échange jouent un rôle crucial dans le redressement des déséquilibres du compte courant. Par contre, l'output gap montre une relation négative avec le compte courant, sachant qu'une hausse de l'écart entre la production effective et la production potentielle pourrait entraîner un creusement du solde de compte courant (-0,2%). Il semble donc qu'une volatilité forte de l'écart de production devrait s'accompagner d'un creusement du déséquilibre de compte courant.
- ❖ L'écart du solde extérieur par rapport à la norme en % du PIB suivant l'approche EBA, qui tient compte la contribution des variable politiques et celle des facteurs cyclique, donne lieu à un écart de compte courant important mais positif (5 % du PIB). Ces résultats ont permis de classer le Maroc parmi les pays dont « la position extérieure est relativement fort".
- ❖ La contribution globale des politiques économiques est favorable avec +2,6% du PIB tirée notamment par les contributions positives de la politique budgétaire (+0,3%), les politiques financières (+0,1% du PIB) et la politique sociale (+2,5%). Pour leur part, le contrôle des capitaux et l'évolution des avoirs extérieurs contribuent négativement avec -0,1% et -0,2% du PIB respectivement. En revanche, les résultats du FMI montrent que la contribution globale des politiques économiques est également favorable avec +1,7% du PIB tirée notamment par les contributions positives de la politique budgétaire (0,5%), les politiques financières (1,2% du PIB) et le contrôle des capitaux (0,7%). Les dépenses publiques de la santé et les variations des réserves contribuent négativement avec -0,1% et -0,5% du PIB respectivement.

- ❖ Le taux de change effectif réel est surévalué de seulement 4,5% par rapport à son niveau d'équilibre contre 3,0% par rapport aux résultats du FMI. Indiquant que le Dirham est légèrement surévalué de 4,5% par rapport à son niveau souhaité, ce que suggère la nécessité de mettre en œuvre une politique de change optimale axée sur la flexibilisation progressive du taux de change réel avec un ciblage d'inflation pour faire face contre les effets néfastes de l'inflation importée et pour préserver le pouvoir d'achat des citoyens. En outre, le déficit du compte courant nécessite une appréciation du taux de change réel de 4,5% afin de rendre le déficit du compte courant actuel plus soutenable.
- ❖ La contribution du résidu des facteurs non expliqués est défavorable et reste relativement élevé avec 2,4% du PIB. Ce résidu s'explique par plusieurs raisons notamment (i) une taille d'échantillon limitée (68 observations), (ii) l'existence de problème de Multi colinéarité, particulièrement entre la variable de la politique fiscale et celle de la politique sociale, (iii) la présence d'un biais d'endogénéité liée aux variables politiques introduites dans le modèle notamment les variables de politiques budgétaires qui peuvent être non une cause mais une conséquence de la situation des transactions courantes, (iv) le modèle en question n'introduit pas dans sa conceptualisation d'autres variables (cycliques et politiques) impactant significativement le solde de compte courant particulièrement les variables démographiques.

⇒ Les résultats de l'application des approches EBA et EBA-Lite suggèrent qu'en 2018 :

- ❖ Le dirham marocain est sous-évalué d'environ 5% et donc une certaine appréciation est justifiée et ii) le «gap» du solde courant paraît relativement faible (1%), cela signifie que l'économie dans son ensemble dépense trop et épargne moins. Donc les fondamentaux et les politiques économiques qui sont adoptées nécessitent un réajustement pour l'objectif de réaliser un surplus à moyen terme. Cependant, il convient de noter que la partie résiduelle est importante (-3,1%), ce qui implique donc qu'un travail empirique est nécessaire pour comprendre ce qui freine l'offre, étant donné que les politiques de la demande (par exemple fiscale, crédit, etc.) sont serrées au Maroc.
- ❖ Globalement, la position extérieure semble globalement en adéquation avec les fondamentaux et les orientations de politique économique selon les critères de classification du FMI.

⇒ Par ailleurs, au regard des résultats donnés par l'approche BEER concernant l'examen du taux de change d'équilibre en tant qu'indicateur qui mesure les

déséquilibres de l'économie et qui reflète également la **capacité de l'économie** à s'ajuster aux évolutions économiques domestiques et extérieures représentées par les fondamentaux économiques qui imposent des modifications sur l'équilibre économique, les principales conclusions se déclinent comme suit :

- ❖ Depuis 2014, la valeur du dirham est globalement en ligne avec les fondamentaux macroéconomiques.
- ❖ Existence d'un lien de causalité significatif entre la volatilité du taux de change et le secteur extérieur : (Taux d'ouverture, termes de l'échange, compte courant de la balance des paiements et le cours du pétrole). Toutefois, ce lien s'avère peu significatif avec certains déterminants liés au secteur intérieur.
- ❖ Le cours du pétrole sur le marché international reste un facteur perturbateur de la stabilité du taux de change à court terme.
- ❖ Le coefficient associé à la force de rappel (coefficient de correction d'erreur : -0,35) indique qu'il existe un mécanisme à correction d'erreur. Ce qui signifie, qu'au cours d'un trimestre donné, la déviation du taux de change réel de son niveau d'équilibre est corrigée dans le trimestre suivant avec une vitesse d'ajustement de 35%. Ce qui suggère que les mesures et les réformes entreprises au Maroc pendant les dernières années en matière de la politique du change ont tendance à amener rapidement le taux de change à son niveau équilibre à long terme en cas d'un choc exogène.
- ❖ Le degré de désalignement du taux de change dépend des politiques et pratiques passées et présentes particulièrement celles dédiées à renforcer davantage la compétitivité de l'économie marocaine.
- ❖ Le désalignement n'est pas statique et n'indique donc pas une distorsion durable ou une faiblesse structurelle de la monnaie nationale.
- ❖ L'écart du taux de change effectif réel par rapport à son niveau d'équilibre, enregistré au cours de la 1ère phase de transition vers un régime de change plus flexible, reste faible et se situe aux alentours de -1,7% en 2018 contre -4% en 2017, ce qui montre une stabilité relative de la valeur du Dirham durant cette première année de réforme avec un comportement positif vers le sentier d'équilibre.

- ❖ La première année de l'élargissement de la bande de fluctuation du taux de change s'est caractérisée par une stabilité relative de la valeur du dirham avec un comportement positif vers le sentier d'équilibre.

D'une manière plus globale, le Maroc cherche depuis 2000 à diversifier son économie dans l'objectif de favoriser une compétitivité plus forte et une croissance durable et plus inclusive. En effet, l'économie marocaine est devenue plus ouverte et relativement diversifiée ce qui réduire un peu sa dépendance aux matières premières, facilite la création des emplois dans le secteur privé et génère une augmentation de la productivité. Pour ce, les efforts de diversification se sont déclinés en des programmes d'actions visant notamment : (i) l'élargissement et la modernisation des bases d'exportation pour mieux s'intégrer dans les chaînes de valeur mondiales, (ii) l'augmentation des échanges, (iii) la protection des flux des IDE, (iv) le renforcement de l'accès aux marchés étrangers, (v) l'amélioration des pratiques en termes de gestion et de savoir-faire technique favorables à l'économie nationale, (vi) le renforcement des compétences de la main-d'œuvre et, in fine, (vii) l'accroissement de la productivité.

Afin d'atteindre une forte compétitivité et une croissance inclusive, je propose les suggestions suivantes:

- ❖ Promouvoir l'investissement dans le capital humain en renforçant les systèmes éducatifs afin de préparer les travailleurs aux exigences de l'économie moderne;
- ❖ Mettre en œuvre des réformes du marché du travail pour améliorer la productivité afin de réduire les coûts salariaux et de renforcer la compétitivité des secteurs non pétroliers;
- ❖ Mettre en place des cadres juridiques garantissant une protection juridique adéquate tout en prévoyant des mécanismes de prévention et de règlement des litiges;
- ❖ Mettre en œuvre des mesures anti-corruption et de bonne gouvernance publique ;
- ❖ Améliorer le climat des affaires, notamment en libéralisant davantage la réglementation en matière de propriété étrangère, en renforçant les normes et les pratiques de gouvernance d'entreprise et en réduisant les restrictions à la mobilité des travailleurs étrangers afin de renforcer la concurrence et de promouvoir le commerce et les investissements;

- ❖ Réduire davantage les obstacles non tarifaires au commerce et renforcer la coopération en matière de réglementation commerciale et lancer les négociations accord de libre-échange avec de nouveaux partenaires;
- ❖ Réduire le rôle du secteur public dans l'économie afin de contribuer à développer les secteurs des biens échangeables.
- ❖ Les structures productives devraient disposer d'un délai suffisant pour s'adapter aux évolutions du cours du change afin d'être en mesure de conclure que la dynamique du taux de change réel est un phénomène transitoire.

Bibliographie

- Abdelali.J, et Vitali.K. «Taux fixe ou flottant pour les monnaies du moyen orient et de l'Afrique du nord ?» *FMI. Finances et Développement*, 2003.
- Abiad.A, Kannan.P et Lee.J. «Evaluating historical CGER assessments: How well have they predicted subsequent exchange rate movements?»,» *IMF working paper 09/32.*, 2009.
- Académie Hassan II des sciences et techniques. «Développer la recherche scientifique et l'innovation pour gagner la bataille de la compétitivité, Un état des lieux et des recommandations clés.» Académie Hassan II des sciences et techniques, Rabat, 2012.
- Achy.L. «Le dirham marocain : Distorsion de change, dévaluation et réforme du régime de change.» *INSA,Rabat*, 2002.
- Aghion. "The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity." <http://dx.doi.org/10.1162/rest.91.1.20>, 2009.
- Agnès Bénassy-Quéré, Sophie Béreau et Valérie Mignon. "Robust Estimations of Equilibrium Exchange Rates within the G20: A Panel BEER Approach." *Scottish Journal of Political Economy*, 2009.
- Agnès Bénassy-Quéré, Sophie Béreau et Valérie Mignon. «Taux de change d'équilibre. Une question d'horizon.» *Revue économique* Volume 60 (2009): 657-666.
- Ahlers.E.Th, et Hinkle.O.L. «Estimating the equilibrium rel exchange rate empirically : Traditional approaches and operational techniques.» *Banque Mondiale*, juin WorkingPapers N° 315, 1999.
- Akram.Q.F. «Real Equilibrium Exchange Rates for Norway.» *Norges Bank Occasional Papers*, 2003: 53-86.
- Alessandre.Z, et Dominique.D. «The international monetary fund's information notice system.» *IMF*, 1997.

- Altomonte.C, Aquilante.T et Ottaviano.G. «The Triggers of Competitiveness.» The EFIGE Cross-Country Report, Brussels, 2012.
- Alvaaro Montenegro. «The ARDL Bounds Cointegration Test: Tips for Application and Pretesting.» *Department of Economics, Universidd Javeriana*, 2019.
- Anand.R, et Khera.P. «"Macroeconomic Impact of Product and Labor Market Reform on Informality and Unemployment in India".» *IMF Working Paper WP/16/47*, 2016.
- André.C. «Turbulences et spéculations dans l'économie mondiale.» *Economica*, 1996.
- Angel-Urdinola.D, et Tanabe.K. «Micro-Determinants of Informal Employment in the Middle-East and North Africa Region.» *World Bank SP Discussion Paper*, n° No. 12/01 (2012).
- ANPME. «Les programmes d'appui à la compétitivité des PME.» <http://base-docu.mre.gov.ma/fr/wp-content/uploads/sites/2/2015/07/programme-appui-PME.pdf>, 2013.
- BAD. *Programme d'appui à l'accélération de l'industrialisation au Maroc – Phase I (PAAIM I)*. Rapport d'évaluation, Abidjan: Banque africaine de développement, 2017.
- Balassa.B. «The purchasing-power parity doctrine: A reappraisal.» Édité par University of Chicago Press. *Journal of Political Economy* vol.72 (1964): 584-584.
- Baneth.J. «La théorie de la parité des pouvoirs d'achat : un nouveau réexamen.» *Revue d'économie du développement*, n° 1 (1994): 35-72.
- Barth.R. «Aspects techniques de l'analyse du taux de change effectif.» *Institut du FMI*, 2001.
- Bassanini.A, Nunziata.L, et Venn.D. «Job Protection Legislation and Productivity Growth in OECD countries.» *Economic Policy* 24, n° 58 (2009): 349-402.
- Bassanini.A, Nunziata.L, et Venn.D.,. «"Job Protection Legislation and Productivity Growth in OECD countries".» *Economic Policy, Volume 24, Issue 58, 349–402.*, 2009.
- Bassem.K. «Politiques de change et globalisation : le cas de l'Egypte.» *Edition l'Harmattan*, 2005.

- Bayoumi.T, Joseph.G, et Christian.S. «Official Financial Flows, CapitalMobility, et Global Imbalances.» *Journal of International Money and Finance* VOL.52 (2015): 74-146.
- Blaug.M. «The Hacksher-Ohlin theory of international trade” The methodology of economics, or, How economists explain.» *Cambridge University Press*, 1992: 185-190.
- Bloom.N. «"Fluctuations in uncertainty".» *Journal of Economic Perspectives* 28 (2014): 153-176.
- Bloom.N. «"The impact of uncertainty shocks".» *Econometrica* 77 (2009): 623-685.
- BM. «La logistique du commerce et la compétitivité du Maroc.» Washington, 2006b.
- BM. *Morocco - Systematic Country Diagnostic*. Washington: DC: The World Bank, 2018.
- BM. «Politiques de taux de change dans l’Afrique de l’est et du sud, 1965-1983.» 1985.
- Bordon.A, Ebeke.C et Shirono.K. «When Do Structural Reforms Work? On the Role of the Business Cycle and Macroeconomic Policies.» *IMF Working Paper* WP/16/62 (2016).
- Bordon.A, Ebeke.C, et Shirono.K. «When Do Structural Reforms Work? On the Role of the Business Cycle and Macroeconomic Policies.» *IMF Working Paper* WP/16/62, 2016.
- Borowski Didier, Couharde Cécile, Thibault Florence. «Sensibilités des taux de change d’équilibre aux outputs gaps et aux cibles de la balance courante.» *Économie et prévision*, n° 134 (1998b): 71-96.
- Borowski.D, Couharde.C, et Thibault.F. «Les taux de change d’équilibre fondamentaux : de l’approche théorique à l’évaluation empirique.» *Revue française d’économie* 13, n° 3 (1998a): 177-206.
- Borowski.D, et Couharde.C. «Quel parité d’équilibre pour l’euro ?» *Économie Internationale*, n° 77 (1999).
- Boudarbat.B, et Egel.D,. «"The Effectiveness of Vocational Training in Morocco: Quasi-Experimental Evidence".» *Regional and Sectoral Economic Studies* vol. 14, issue 2., 2014.

- Boudy, Bazin.G, Barjolle.D, et Hulot.J.F. «L'influence des politiques économiques sur la compétitivité.» *Économie rurale*, n° 196 (1990): 45-46.
- Bouhadi.A.al, El. «Les déterminants du taux de change au Maroc : Une étude empirique entre 1975 et 2006.» *Print.*, 2009: 1-27.
- Bouis.R, et Duval.R. «"Raising Potential Growth After the Crisis: A Quantitative Assessment of the Potential Gains from Various Structural Reforms in the OECD Area and Beyond".» *OECD Economics Department Working Papers. No 835*, 2011.
- Bouis.R, et Duval.R. «Raising Potential Growth After the Crisis: A Quantitative Assessment of the Potential Gains from Various Structural Reforms in the OECD Area and Beyond.» *OECD Economics Department Working Papers*, n° 835 (2011).
- Bouoiyour.J, Emannot.C, et REY.S. «Régimes de change intermédiaires dans les économies émergentes : le cas du Maroc.» *African Development Review* 17, n° 2 (2005).
- Bouoiyour.J, Marimoutou.V, et Rey.S. «Taux de change réel d'équilibre et politique de change au Maroc : une approche non paramétrique.» *Economie Internationale*, 2004: 81-104.
- Bourbonnais.R. «ECONOMETRIE.» *Dunod* (7ème), 2009.
- Cacciatore.M, Duval.R, et Fiori.G. «Short-Term Gain or Pain? A DSGE Model-Based Analysis of the Short-Term Effects of Structural Reforms in Labour and Product Markets.» *OECD Economics Department Working Papers*, n° 948 (2012).
- Cacciatore.M, Duval.R, et Fiori.G., «Short-Term Gain or Pain? A DSGE Model-Based Analysis.» *OECD Economics Department Working Papers. No 948*, 2012.
- Calderón César, et Álvaro Aguirre. «Real exchange rate misalignments and economic performance.» *Central Bank of Chile, Working Papers N° 315*, 2005.
- Camagni.R. «Compétitivité territoriale : la recherche d'avantages absolus.» *Reflets et perspectives de la vie économique*, 2006: 95-115.

- Campa.J. «Entry by Foreign Firms in the US under Exchange Rate Uncertainty.» *Review of Economics and Statistics* VOL.75 (1993): 614-622.
- Campos.N, Estrin.S, et Proto.E. «Corruption as a Barrier to Entry: Theory and Evidence.» *CEPR Discussion Paper*, 2010.
- Campos.N, Estrin.S, et Proto.E. «Corruption as a Barrier to Entry: Theory and Evidence.» *CEPR Discussion Paper 8061.*, 2010.
- Canzoneri.M, Cumby.R, et Diba.B. «Relative Labor Productivity and the Real Exchange Rate in the Long-Run:Evidence for a Panel of OECD Countries.» *National Bureau of Economic Research*, n° 5676 (1996).
- Carraresi.L, et Banterle.A. «MeasuringCompetitiveness in the EU Market: A Comparison Between Food Industry and Agriculture.» *EAAE*, 2008.
- Casser.G. «Abnormaldeviations in international exchanges.» *Economic journal*, 1918.
- Cerny.P.G. «Paradoxes of the Competition State: The Dynamics of Political Globalization.» *Government and Opposition*, 1997.
- Chauffour.J-P, Stemitsiotis.L. «L’impact de l’euro sur les pays partenaires méditerranées.» *Cahier Euro, Commission européenne, DGII*, n° 24 (1998).
- Chiappini.R. «Comment mesurer la compétitivité structurelle des pays dans les équations d’exportation ?» *L’Actualité économique*, 2011.
- Chopplet.M. «Compétitivité.» *Quaderni*, n° 63 (2007): 22-24.
- Claudio.P. «Competitiveness and the equilibrium exchange rate in COSTA RICA.» *FMI*, 2002.
- Claudio.P, et Rodrigo.M. «Political Price Cycles in Regulated Industries: Theory and Evidence.» *International Monetary Fun, Working Paper*, 2006.
- Commission Européenne. *Rapport sur la compétitivité européenne*. Bruxelles: Commission européenne, 2008.

- Coudert.V. «Comment Définir Un Taux De Change D'équilibre Pour Les Pays Emergents.» *Économie Internationale*, n° 77 (1999): 1-23.
- Coudert.V. «Comment définir un taux de change d'équilibre pour les pays émergents ?» *Economie Internationale, la revue du CEPPI*, n° 77 (1999).
- Coudert.V. «Comment ÉvaluerL'effetBalassa-Samuelson Dans Les Pays d'Europe Centrale Et Orientale ?» *Bulletin De La Banque De France*, n° 122 (2004): 27-48.
- Couharde.C, Coulibaly.I, et Damette.O. «La dynamiqued'ajustement des tauxdechangeréelsdans la zone franc CFA.» *Revue économique*, 2012.
- Dabla.N.E, Ho.G, et Kyobe.A. «Structural Reforms and Productivity Growth in Emerging Market and Developing Economies.» *IMF Working Paper*, n° WP/16/15 (2016).
- Dabla.N.E, Ho.G, et Kyobe.A. «Structural Reforms and Productivity Growth in Emerging Market and Developing Economies.» *IMF Working Paper WP/16/15. IMF*, 2016.
- Deleplace.G, et Laviaille.C. «Histoire de la pensée économique.» *Dunod*, 2008.
- Deniz.M, Seçkin.S, et Cüreoğlu.M. «Micro-Economic Competitiveness: A Research on Manufacturing Firms Operating in TRB1 region.» *Procedia - Social and Behavioral Sciences* VOL.75 (2013): 465-472.
- Deyon.P. «Le mercantilisme.» *Flammarion*, 1969.
- Diewert.W, et Catherine.J. «Adjusting Output and Productivity Indexes for Changes in the Terms of Trade.» *The Economic Journal*, 1986: 659-679.
- Dimelis.L. «Foreign direct investment and technology spillovers: Which firms really benefit?» 2004.
- Direction des Études et des Prévisions Financières. *Contenu technologique des exportations manufacturières du Maroc : Évolution et analyse comparative*. Rabat: Ministère de l'Économie et des Finances du Maroc, 2017.

- Direction des études et des prévisions financières. *Le secteur de transport des marchandises : contraintes et voies de réformes*. Rabat: Ministère de l'Économie et des Finances du Maroc, 2013.
- Direction des études et des prévisions financières. *Promotion de l'innovation au Maroc : Acquis, dysfonctionnements et voies de progrès*. Rabat: Ministère de l'Économie et des Finances du Maroc, 2015.
- Direction des Études et des Prévisions Financières. *Situation et perspectives de l'économie nationale : Au-delà de l'écran comptable, la transformation structurelle continue*. Rabat: Ministère de l'Économie et des Finances, 2016.
- Dominique.P. «Les taux de change.» *La découverte*, 2006: 4ème édition.
- Dominique.P. «Réflexion sur les régimes et les politiques de change: le cas de la construction monétaire européenne.» *Economie Appliquée*, 1996: 95-122.
- Donald.G, et Fetridge.Mc. «Compétitivité : notions et mesures.» *Université de Canada, Ottawa*, 1995: 9.
- Dornbush.R. «Expectations and exchange rate dynamics.» *Journal of Political Economy*, 1976.
- Drunat.J, Dufrenot.G, et Mathieu.L. «Les théories explicatives du taux de change : de Cassel au début des années quatre-vingt.» *Revue française d'économie* VOL.9, n° 3 (1994): 53-111.
- Dunaway Steven, LI Xiangming. «Estimating China's equilibrium real exchange rate.» n° 202 (2005).
- Dunaway.S, Leigh.L, et Li.X. «How robust are estimates of equilibrium real exchange rates : the case of China.» *Fond monétaire international*, 2006: WP/06/220.
- Duval.R. «Taux de change réel et effet balassa-samuelson.» *Economie internationale*, 2001: 101-128.

- Duval.R. «Taux de change réel et effet Balassa-Samuelson.» *Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales(CEPII)*, s.d.
- Edouard.M. «Real effective exchange indices: A reexamination of the major conceptual and methodological issues.» *FMI*, 1983.
- Edwards.S. «Real and Monetary Determinants of Real Exchange Rate Behavior : Theory and Evidence from Developing Country.» 1994.
- Edwards.S. «Real and monetary determinants of real exchange rate behavior.» *Journal of Development Economics* Vol. 29 (1988): 311-341.
- Edwards.S. «Real Exchange Rates, Devaluation and Adjustment.» *Cambridge, MIT Press.*, 1989.
- Egel.D, et Boudarbat.B. «The Effectiveness of Vocational Training in Morocco: Quasi-Experimental Evidence.» *Regional and Sectoral Economic Studies* VOL.14 (2014).
- Egert.all. «The Stock-Flow Approach to the Real Exchange Rate of CEE Transition Economies.» *CEPII WORKING PAPER*, 2004.
- Egert.B. «"The Quantification of Structural Reforms". .» *OECD Economics Department Working*, 2017.
- Eichengreen.B, et Bayoumi.T. «Exchange rate volatility and intervention : Implications of the theory of optimum currency areas.» *Journal of International Economics*, s.d.
- Elbadawi.A. «Estimating Long-Run Equilibrium Real Exchange Rates.» *Washington Institute for International Economics*, 1994.
- Elbadawi.A. «Real Exchange Rates and macroeconomic adjustment in Sub-Saharan Africa and Other Developing Countries.» *Journal of African Economies* Vol. 6, n° 3 (1997): 74-120.
- Elboughadi.A, Elkhider.A, Kchiri.M et Elabassi.I. «Les déterminants du taux de change au Maroc : Une étude empirique entre 1975T1 et 2006 T3.» (Université Cadi Ayyad) 2007.

- Fanizza.D, Laframboise.N, Martin.E, Sab.R, et Karpowitz.I. «Tunisia's experience with real exchange rate targeting and the transition to a flexible exchange rate regime.» *FMI*, n° 190 (2002).
- Faouzi.B. «La réforme du marché marocain de change : une réforme encore inachevée.» *In Management du taux de change au Maroc, INSEA*, 2003.
- Fayolle.J, et Mathis.A. «Tendances et Cycles Stochastiques dans les pays du G7.» *AFSE*, 1993.
- FEMISE. *Institut de la Méditerranée*. Aube, 1998.
- FEMISE. *Le rôle des marchés monétaires et financiers dans le cadre de la zone Euro : Analyse comparative du Maroc, de la Tunisie, de la Turquie et d'Israël*. Université de Nice Sophia-Antipolis, 2000.
- FEMISE. «Report on the Euro-Méditerranéen partnership.» 2002.
- Petridge.Mc, Danald.G. «Competitiveness: Concept and Measures.» *Industry Canada. Occasional Paper n° 5*, 1995.
- FMI. «Financial Inclusion of Small and Medium-Sized Enterprises in the Middle East and Central Asia.» *IMF Departmental Paper*, 2019.
- FMI. «Financial Inclusion of Small and Medium-Sized Enterprises in the Middle East and Central Asia.» *IMF Departmental Paper*, 2019.
- FMI. «Labor Market Reforms and unemployment Outcomes.» *IMF Country Report*, International Monetary Fund, 2013.
- FMI. «Labor Market Reforms and unemployment Outcomes.» *IMF Country Report*, International Monetary Fund, 2011.
- FMI. *Labor Market Reforms and unemployment Outcomes*. IMF Country Report No. 11/341 (Washington), 2011.
- FMI. «Macro-Structural Policies and Income Inequality in Low-- - Income Developing Countries.» *IMF Staff Disucssion*, International Monetary Fund, 2017.

- FMI. «Macro-Structural Policies and Income Inequality in Low-Income Developing Countries.» IMF Staff Discussion, - International Monetary Fund, 2017.
- FMI. «Morocco: Selected Issues.» IMF Country report, International Monetary Fund, 2018.
- FMI. «Morocco: Selected Issues.» IMF Country report, International Monetary Fund, 2016.
- FMI. «Morocco: Selected Issues.» IMF Country Report, International Monetary Fund, 2013.
- FMI. *Morocco: Selected Issues*. IMF Country Report No. 13/110 (Washington), 2013.
- FMI. «Rapports de consultation relatifs au Maroc au titre de l'article IV.» 2002-2008.
- FMI. «Strengthening the strategic and operational framework for monetary policy.» Finances et Développement, 2004.
- FMI. «The New Normal: A Sector-Level Perspective on Growth and Productivity Trends in advanced economies.» IMF Staff Discussion, International Monetary Fund, 2015.
- FMI. «The New Normal: A Sector-Level Perspective on Growth and Productivity Trends in advanced economies.» IMF Country Report, 2015.
- Fontagne.L, et Debonneuil.M. *La Compétitivité*. La Documentation Française, Paris: Conseil d'Analyse Économique, 2003.
- Françoise.M. «Modèle à correction d'erreur : l'apport de la théorie de la co-intégration.» In: *Économie & prévision, Etudes du comportement des entreprises.*, n° 88-89 (1989): pp. 105-125.
- Frankel.J. «No single currency regime is right for all countries or at all times.» 1999.
- Froot.K.A, et Rogoff.K. «Perspectives On PPP And Long-Run Real Exchange Rates.» *NBER Working Paper Series*, n° 4952 (1994).
- Froot.K.A, et Stein.J. «Exchange Rates and Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Markets Approach.» *The Quarterly Journal of Economics* 106 (1991): 1191-217.
- Garelli.S. «Competitiveness 20 years later.» in *IMD World Competitiveness Yearbook*, 2008a: 29-34.

- Garelli.S. «Competitiveness of nations: the fundamentals.» *The World Competitiveness Yearbook*, New York, 2000.
- Garelli.S. «Competitiveness of Nations: The Fundamentals.» in *IMD World Competitiveness Yearbook*, 2006.
- Garelli.S. «Êtes-vous un tigre, un chat ou un dinosaure ? : 100 questions sur comment la compétitivité influence votre vie.» in *IMD World Competitiveness Yearbook* (Slatkin), 2016.
- Garelli.S. «Top class competitors: How nations, firms, and individuals succeed in the new world of competitiveness.» in *IMD World Competitiveness Yearbook*., 2006.
- Garelli.S, et Linard.M. «La compétitivité mondiale.» *In Futuribles*, Mai 1995.
- Giavazzi.F, et Pagano.M. «The advantage of tying one's hand: Emsdiscipline and central bank credibility.» *European Economic Review*, 1998.
- Gilles.D, Mathieu.L, et Valérie.M. «La détermination des taux de change réel d'équilibre : une revue de la littérature théorique et empirique récente.» 1999.
- Gnimassoun.B. «Mésalignement du franc CFA et influence de l monnaie ancre.» *Documentation française | « Économie & prévision », n° n° 200-201 | (2012): pages 91 à 119.*
- Goodhart.C. «La politique monétaire dans les années quatre-vingt-dix : Objectifs et moyens d'action.» *Cahiers économiques et monétaires, Banque de France*, 1993.
- Goodhart.C. «The foreign exchange market: A random walk with a dragging anchor.» *Economica*, 1988.
- Goujard.A. *Améliorer la compétitivité, le pouvoir d'achat et l'emploi en renforçant la concurrence en France*. Éditions OCDE, 2015.
- Granger.C, et Engle R. «Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing.» *Econometrica*, n° 35 (1987): 251-276.

- Gregorio.J, et Wolf.H. «Terms of Trade, Productivity and the Real Exchange Rate.» *National Bureau of Economic Research.*, n° 5676 (1994).
- Gregorio.J, Giovannini.A, et Krueger.T. «The Behavior on Nontradable-Goods Prices in Europe: Evidence and Interpretation.» *Fonds monétaire international*, n° 93/45 (1993).
- Gregorio.J, Giovannini.A,et Wolf.H. «International Evidence on TradablesandNontradables Inflation.» *European Economic Review*, 1994: 1225-1244.
- Grellet.G. «Cours d'économétrie.» 2003.
- Gugler.P. «Compétitivité : un concept complexe de nature microéconomique.» *La Vie économique, Revue de politique économique*, 2008.
- Halpern.L, et Wyplosz.C. «Equilibrium exchange rates in transition economies.» *FMI VOL.44*, n° 4 (1997).
- Hamdouch.B. «FMI et politique de change : Le cas du Maroc.» *Edition Maghrébines*, 1988.
- Hamdouch.B. «La politique de change au Maroc». In *Mnagement du taux de change au Maroc.* *In Mnagement du taux de change au Maroc. INSEA*, 2003.
- Hanen.G. «La gestion des taux de change dans les pays émergents : la leçon des expériences récentes.» *Observatoire Français des Conjonctures Economiques(OFCE)*, 2005.
- Hatzichronoglou.T. «Globalisation et compétitivité : Indicateurs pertinents pour l'analyse.» *Documents de travail de la Direction de la science, de la technologie et de l'industrie* (Éditions OCDE), 1996.
- Hellier, Joël. «La similitude dans l'échange international : une revue critique des approches.» *Revue française d'économie VOL.8*, n° 1 (1993): 89-134.
- Henri.B. «Les vertiges de la finance internationale.» *Economica*, 1987.
- Hervé Joly, Alain Quinet, Nicolas Sobczak. «Taux de change et chômage : un exemple d'application de théorie du change réel d'équilibre.» *Revue française d'économie VOL.13*, n° 3 (1998): 151-175.

- Holtham.G. «Modélisation des liaisons financières internationales et des taux de change.» *Revue économique de l'OCDE*, 1984.
- Horst, Siebert. «Locational Competition – A Neglected Paradigm in the International Division of Labour.» *Kiel Working Paper*, n° 1258 (2005).
- Ignacio.B. «Théorie de la croissance et taux de change réel : une approche néoclassique.» *Revue du CEPPI: Économie internationale*, n° 86 (2001).
- IRES. «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, 2013.
- Isard Peter, Steven Symansky. «Long-Run Movements in Real Exchange Rates,” in Exchange Rate Movements and Their Impact on Trade and Investment in the APEC Region.» *IMF Occasional Paper*, n° 145 (1996).
- Isard.P. «Equilibrium Exchange Rates: Assessment Methodologies.» *IMF Working Paper*, n° 296 (2007).
- Isard.P, et Faruquee.H. «Exchange Rate Assessment: Extensions of the Macroeconomic Balance Approach.» *International Monetary Fund, Occasional Paper*, n° 167 (1998).
- Isard.P, Faruquee.H, Russell.K, et Martin.F. «Methodology for Current Account and Exchange Rate Assessment.» *International Monetary Fund, Occasional Paper*, n° 209 (2001).
- Jaewoo.L, Milesi-Ferretti.G.M, Ostry.J.D, Prati.A, et Ricci.L.A. «Exchange Rate Assessments: CGER Methodologies.» *IMF Occasional Paper*, n° 261 (2008).
- James.M, et Dietz.L. «Static and Dynamic Comparative Advantage: A Multi-Period Analysis with Declining Terms of Trade.» *Journal of Economic Issues*, n° 32(2) (1998): 305-314.
- Jean-Didier.L, Jean-Marie.L, et Christian.O. «Économie contemporaine : analyse et diagnostic.» *Edition : De Boeck Université*, 2008.

- Joannes.M. «Estimating EGYPT'S equilibrium real exchange rate.» *FMI*, 1998.
- Joly.H, Prigent.C, et Sobczak.N. «Le taux de change d'équilibre : une introduction.» Document de travail n° 96-10, Ministère de l'Economie et des finances (France), Direction de la Prévision, 1996.
- Joly.H, Prigent.C, Quin.A, et Sobczak. N. «Une estimation du taux de change réel d'équilibre pour l'économie française.» *Economie internationale, CEPPI*, n° 77 (1999).
- Joly.H, Prigent.C, et Sobczak.N. «Le taux de change réel d'équilibre: une introduction.» *Economie et prevision*, 1996.
- Jonathan.O, Lee.J, Milesi-ferretti.G, Alessandro.P, et Luca.R. «Exchange rate assessments: CGER methodologies.» *IMF Occasional Paper*, n° 261 (2008).
- Khera.P, et Anand.R. "Macroeconomic Impact of Product and Labor Market Reform on Informality and Unemployment in India." *IMF Working Paper*, no. WP/16/47 (2016).
- Kibala.J. «« Modélisation ARDL, Test de cointégration aux bornes et Approche de Toda-Yamamoto : Eléments de théorie et pratiques sur Logiciel»,.» *Centre de Recherches Economiques et Quantitatives ; Université de Kinshasa.*, 2018.
- Krugman.P. «Competitiveness: A Dangerous Obsession.» *Foreign Affairs*, 1994a: 28–44.
- Krugman.P. «Pop internationalism.» *MIT Press, Cambridge Ma*, 1998.
- Krugman.P. «The Fight over Competitiveness: A Zero Sum Debate: Response: Proving my Point.» *Foreign Affairs*, 1994b.
- Lachaal.L. «La compétitivité : Concepts, définitions et applications.» *Cahiers Options Méditerranéen. Zaragoza : CIHEAM*, n° 57 (2001): 29 -36.
- Lahcen.O. «Essai de détermination de taux de change réel d'équilibre du DIRHAM.» *Université de Nice. Sophia-Antipolis, CEMAFI*, 2000.
- Lahrache.A, et Revil.E. «Taux de change réel, croissance et développement : une application à la zone euro-méditerranéenne.» *Economica*, 1999.

- Lall.S. «Comparing national competitive performance: An economic analysis of World Economic Forum's Competitiveness Index.» *Oxford University, Working Paper n° 99/115*, 1999.
- Lassana.D.T. « Etude de la compétitivité du Mali dans le cadre de l'UEMOA .» *Université CHEIKH ANTA DIOP, Dakar*, 2006: 30.
- Lawrence.H, et Fabien.N. «External real exchange rates: purchasing power parity, the Mundell-Fleming model, and competitiveness in traded goods.» *World Bank, Oxford University Press*, 1999.
- Lawrence.H, et Peter.M. «Exchange rate misalignment: concepts and measurement for developing countries.» *World Bank, Oxford University Press*, 1999.
- Lecaussin.N. «Australie et Nouvelle-Zélande : mais où est l'Etat ?» *L'IFRAP*, 2005.
- Lindert.P.H. *Economie internationale*. Economica, 1989.
- Loïc.C. «Que faire des taux de change réels d'équilibre ?» *CEPII*, s.d.
- MacDonald. «Concepts to calculate equilibrium exchange rates: An overview.» *Economic research group of the Deutsche Bundesbank*, 2000.
- Mainguy.C. «L'Afrique peut-elle être compétitive ?» *Editions Karthala*, 1998.
- Mankiw.G. *Macroeconomie*. s.d.
- Marsh.T.S, et Ivan.W. «Competitiveness indicators: A theoretical and empirical assessment.» *FMI*, n° 94 (1994).
- Mathis.J. «Compétitivité et élasticité du commerce extérieur.» *Economie et prévision*, n° 94-95 (1990): 13-22.
- Maurice.B. «Relations économiques internationales.» *Dalloz*, s.d.
- Mawson.P, Carlaw.K, et McLellan.N. «Productivity measurement: Alternative approaches and estimates.» *Treasury Working Paper, Wellington, New Zealand*, 2003.

- Mendoza.E, et Asea.P. «Do Long-Run Productivity Differentials Explain Long-Run Real Exchange Rates ?» Édité par Fonds monétaire international. *IMF Working Paper*, n° 94/60 (1994).
- Menzie.CH, et Prasad.E. «Medium-Term Determinants of Current Accounts in Industrial and Developing Countries: An Empirical Exploration.» *Journal of International Economics* VOL.59, n° 1 (2003): 47-76.
- Michael.P.D. «A model of crises in emerging markets.» *The Economic Journal*, n° 110 (2000).
- Milgram.J, et Achy.L. "Does a Free Trade Area Favor Anpotimum Currency Area ? The Case Of Morocco Aand The Europeanunion." In « *Management du taux de change au Maroc*», 2003.
- Ministère De l'économie et des finances. «Quels determinats des taux de change à long terme ?» France, 2001.
- Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à niveau de l'économie. «Plan de développement du secteur commercial Rawaj vision 2020.» Rabat, s.d.
- Ministère des Finances et de la privatisation, . «Rapport sur la la dette exterieure publique durnat l'année 2005.» Rabat, 2005.
- Ministère des finances. *L'Appréciation réelle menace-t-elle la compétitivité ?* Revue Elargissement, France: Direction des Relations Economiques Extérieures, 2003.
- Mohsin.K, Peter.M, et Bijan.A. «La politique de taux de change dans les pays en développement : Questions analytiques.» *FMI*, 1991.
- Montiel.P, et Ostry.J. «Le taux de change réel dans les pays en developpment.» *FMI*, 1993.
- Mourji.S. «L'experience du Maroc en matière d'ajustemnt pour la croissance.» In *colloque : "Les politiques pour la croissance dans les pays en developpement"*. Mohammadia, 1988.

- Munkacsi.Z, et Saxegaard.M. «Structural Reform Packages, Sequencing, and the Informal Economy.» *IMF Working Paper No. 17/125*, 2017.
- Muravyev.A. «Employment Protection Legislation in Transition and Emerging Markets.» *IZA World of Labor.No 63*, 2014.
- Nedeljkovic.M, et Saborowski.Ch. «The Relative Effectiveness of Spot and DerivativesBased Intervention: The Case of Brazil.» *FMI*, 2017.
- Nicolas.M. «Taux de change et parité des taux d'intérêt .» *Revue Critique Economique*, n° 5 (2001).
- OCDE. *Examen multidimensionnel du Maroc : Volume 1*. Paris: Éditions OCDE, 2017a.
- OCDE. *Perspectives économiques de l'OCDE, Volume 1*. Éditions OCDE, 2017a.
- OCDE. *Compétitivité, productivité et efficacité dans les secteurs agricole et agroalimentaire : Définition, mesure et informations résultant de l'analyse de travail antérieurs*. Editions OCDE, 2010.
- OCDE. *Examen multidimensionnel du Maroc : Volume2*. Paris: Éditions OCDE, 2017b.
- OCDE. *Mesurer la mondialisation : Les indicateurs économiques de la mondialisation*. Manuel de l'OCDE, Éditions OCDE, 2005.
- Office des changes. «Circulaire n° 1606.» 1993.
- Ogrean.C. «National competitiveness between concept and reality. Some insights for Romania.» *University of Sibiu*, 2010.
- OMC. *Examen des politiques commerciales : Maroc*. Organisation mondiale du commerce,Genève, 2015.
- Paul.S, et Francette.K. «Parité de pouvoir d'achat : Mesure et utilisations.» *Cahiers statistiques OCDE*, n° 3 (2003).
- Pesran.M.H, Shin.Y, et Smith.R. «Bound Testing Approches to the Analysis of level Relationships.» *Journal of Applied Econometrics*, n° 16 (2001): 289-326.

- Pham.K.S, et Veganzones.M-A. «La zone de libre-échange nord-américain : Trois stratégies pour un accord.» *Economie et statistique*, 1993: 53-66.
- Porter M.E, et Rivkin.J.W. «The Looming Challenge to U.S. Competitiveness».» *Harvard Business*, 2012: 54-61.
- Prestowitz.C. «Playing to win.» *Foreign Affairs*, 1994: 186-189.
- Prestowitz.V.C. «Response 1: Playing to Win.” In: Cho DS, Moon HC, Cho TS (eds) From Adam Smith to Michael Porter: Evolution of Competitiveness Theory.» *Theory,Asia-Pacific Business Series VOL.2* (2000): 38-41.
- Quinn.D. «The Correlates of Change in International Financial Regulation.» *American Political Science Review*, n° VOL.91 (1997): 531-551.
- Quinn.D, Dennis.P, et Toyoda.M.A. «Does Capital Account Liberalization Lead to Growth ?» *Review of Financial Studies* VOL.21, n° 3 (2008): 1403-14049.
- Quinn.D, Inclan.C, et Toyoda.A.M. «How and where capital Account Liberalization Leads to Economic Growth.» *les rencontres annuelles de science politique américaines*, 2001.
- Quinn.D, Schindler.M, et Toyoda.A. «Assessing Measures of Financial Openness and Integration.» *IMF Economic Review*, 2011: 488-522.
- Radouane.B, et Mohamed.B. «Exchange Rate Policy in Morocco and Persistence of Real Exchange Rate Misalignments.» *International Journal of Economics and Financial Issues* Vol. 4, n° No. 1 (2014): pp.122-134.
- Ramondo. «Foreign Plants and Industry Productivity: Evidence from Chile.» 2009.
- Razvan.V, et Moisoiu.C. «Competitiveness, Theoretical and Policy Approaches. Towards a More Competitive EU.» *Procedia Economics and Finance* VOL.22 (2015): 512-521.
- Richardson.P. «A review of the simulation properties of OECD's INTERLINK model.» *Département des affaires économiques et statistiques de l'OCDE*, 1987.

- Richardson.P. «Progrès technique, productivité des facteurs et performancesmacroéconomiques de moyen terme .» *Revue économique de l'OCDE*, 1995.
- Richardson.P. «Recent developments in OECD's international macroeconomic model 1.» *Département des affaires économiques et statistiques de l'OCDE*, 1987.
- Richardson.P. «Structure et priorités variantielles du modèle INTERLINK de l'OCDE.» *Edition OCDE*, 1998.
- Samuelson.P. «Theoretical notes on trade problems.» *The Review of Economic and Statistics* VOL.46, n° 2 (1964).
- Schulze-Ghattas.M, et Gulde.A. «Aggregation of economic indicators across countries: Exchange rate versus PPP based GDP weights.» *FMI*, 1992.
- Shader.J.R. «Quelle a été la portée pour les autres pays de l'OCDE du déficit de la balance courante des États-Unis dans les années 80 ?» *Edition OCDE*, 1987.
- Singh.A, Jain-Chandra.S, et Mohommad.A. «"Inclusive Growth, Institutions, and the Underground Economy.» *IMF Working Paper WP/12/47.imf*, 2012.
- Stein.J. «Real exchange rates and currents: the implications of economic science for policy decision.» *Economieappliquée, Tome XLIX*, n° 3 (1996): 49-94.
- Stein.J. «The natural real echange rate of the DOLLAR and determinas of capital flows.» *Oxford University Press.*, 1995.
- Stein.J. «The real exchange rate.» *Journal of Banking and Finance* VOL.14 (1990): 1045-1078.
- Steiner.P. «Marchands et princes : les auteurs dits « mercantilistes.» *In A. Béraud & G. Faccarello (Dir.), Nouvelle histoire de la pensée économique. Tome 1. Des scolastiques aux classiques. La Découverte*, 1992.

- Steve Kayizzi Mugerwa. «"Mésalignement du taux de change effectif réel : Quand faudra-t-il de nouveau dévaluer le franc CFA ?» (Banque africaine de développement ;) working paper No.166. (2012).
- Tanzania's.H.N. «Equilibrium real exchange rate.» *IMF Working paper*, n° 138 (2008).
- Thouraya.H.A, et ElAraj.R. «Dynamique à long terme du taux de change réel, Libéralisation Commerciale et Intégration Financière: Cas des Pays du Sud et de l'Est Méditerranéen.» *PANOECONOMICUS*, 2009.
- Toda.H.Y, et Yamamoto.T. «Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processe.» in *Journal of Econometrics* 66 (1995): 225-250.
- Tremblay.R. «Mobilité internationale des facteurs de production en situation de chômage et de libre-échange.» *L'Actualité économique*, 1998: 245-271.
- Weber.A. «Time varying devaluation risk, interest rate diffrentials, and exchange rates in target zones: emipiricale vidence from the EMs.» *Department of Economics, University of Aarhus*, 1992.
- Williamson.J. «Estimating equilibrium exchange rates.» *Institute forInternational Economics*, 1994.
- Williamson.J. «Target zone and the management of the DOLLARS.» *Economic Activity.*, 1986.
- Xavier.G. «Principes de politique économique.» *Economica*, 1986.

Annexes:

Annexe 1: Liste des pays de l'EBA et de l'EBA-Lite

Countries in ESR, EBA, and EBA-lite

Afghanistan				Congo, Republic of		EBA-lite
Albania			EBA-lite	Costa Rica	EBA ^{4r}	EBA-lite
Algeria			EBA-lite	Côte d'Ivoire		EBA-lite
Angola			EBA-lite	Croatia		EBA-lite
Antigua and Barbuda			EBA-lite	Cyprus		EBA-lite
Argentina		EBA ^{4r}	EBA-lite ^{2r}	Czech Republic	EBA	EBA-lite
Armenia			EBA-lite	Denmark	EBA	EBA-lite
Australia	ESR	EBA	EBA-lite	Djibouti		
Austria		EBA	EBA-lite	Dominica		
Azerbaijan			EBA-lite	Dominican Republic		EBA-lite
Bahamas				Ecuador		EBA-lite
Bahrain			EBA-lite	Egypt	EBA ^{4r}	EBA-lite
Bangladesh			EBA-lite	El Salvador		EBA-lite ^{2r}
Barbados			EBA-lite	Equatorial Guinea		EBA-lite ^{3r}
Belarus			EBA-lite	Eritrea		
Belgium	ESR	EBA	EBA-lite	Estonia		EBA-lite
Belize			EBA-lite	Ethiopia		EBA-lite
Benin			EBA-lite ^{3r}	Euro Area	ESR	
Bhutan				Fiji		EBA-lite
Bolivia			EBA-lite	Finland		EBA
Bosnia and Herzegovina			EBA-lite ^{2r}	France	ESR	EBA
Botswana			EBA-lite	Gabon		EBA-lite
Brazil	ESR	EBA	EBA-lite	Gambia		EBA-lite
Brunei Darussalam				Georgia		EBA-lite
Bulgaria			EBA-lite	Germany	ESR	EBA
Burkina Faso			EBA-lite	Ghana		EBA-lite
Burundi			EBA-lite ^{3r}	Greece		EBA
Cambodia				Grenada		EBA-lite
Cameroon			EBA-lite	Guatemala	EBA ^{4r}	EBA-lite ^{2r}
Canada	ESR	EBA	EBA-lite	Guinea		EBA-lite
Cape Verde			EBA-lite	Guinea-Bissau		EBA-lite
Central African Republic				Guyana		EBA-lite
Chad				Haiti		EBA-lite ^{2r}
Chile		EBA	EBA-lite	Honduras		EBA-lite
China	ESR	EBA	EBA-lite	Hong Kong SAR	ESR	EBA-lite
Colombia		EBA	EBA-lite	Hungary		EBA
Comoros				Iceland		EBA-lite
Congo, Democratic Republic of the			EBA-lite ^{2r}	India	ESR	EBA

Indonesia	ESR	EBA	EBA-lite	Mozambique			EBA-lite
Iran				Myanmar			EBA-lite
Iraq				Namibia			EBA-lite
Ireland		EBA	EBA-lite	Nepal			EBA-lite ^{3y}
Israel		EBA ^{4y}	EBA-lite	Netherlands	ESR	EBA	EBA-lite
Italy	ESR	EBA	EBA-lite	New Zealand		EBA	EBA-lite
Jamaica			EBA-lite ^{2y}	Nicaragua			EBA-lite ^{2y}
Japan	ESR	EBA	EBA-lite	Niger			EBA-lite
Jordan			EBA-lite	Nigeria			EBA-lite
Kazakhstan			EBA-lite	Norway		EBA	EBA-lite
Kenya			EBA-lite	Oman			EBA-lite
Kiribati				Pakistan		EBA	EBA-lite
Korea	ESR	EBA	EBA-lite	Palau			
Kosovo				Panama			EBA-lite ^{2y}
Kuwait			EBA-lite	Papua New Guinea			EBA-lite
Kyrgyz Republic			EBA-lite ^{2y}	Paraguay			EBA-lite
Lao, People's Democratic Republic			EBA-lite ^{3y}	Peru		EBA	EBA-lite
Latvia			EBA-lite	Philippines		EBA	EBA-lite
Lebanon			EBA-lite	Poland	ESR	EBA	EBA-lite
Lesotho			EBA-lite ^{3y}	Portugal		EBA	EBA-lite
Liberia			EBA-lite ^{2y}	Qatar			EBA-lite
Libya			EBA-lite	Romania			EBA-lite
Lithuania			EBA-lite	Russian Federation	ESR	EBA	EBA-lite
Luxembourg			EBA-lite	Rwanda			EBA-lite
Macedonia			EBA-lite	Sarria			
Madagascar			EBA-lite ^{2y}	San Marino			
Malawi			EBA-lite	São Tomé and Príncipe			EBA-lite ^{3y}
Malaysia	ESR	EBA	EBA-lite	Saudi Arabia	ESR		EBA-lite
Maldives			EBA-lite ^{3y}	Senegal			EBA-lite
Mali			EBA-lite	Serbia			EBA-lite
Malta			EBA-lite	Seychelles			EBA-lite
Marshall Islands				Sierra Leone			EBA-lite ^{2y}
Mauritania				Singapore	ESR		EBA-lite
Mauritius			EBA-lite	Slovak Republic			EBA-lite
Mexico	ESR	EBA	EBA-lite	Slovenia			EBA-lite
Micronesia				Solomon Islands			EBA-lite ^{2y}
Moldova			EBA-lite	Somalia			
Mongolia			EBA-lite	South Africa	ESR	EBA	EBA-lite
Montenegro				South Sudan			
Morocco		EBA ^{4y}	EBA-lite	Spain	ESR	EBA	EBA-lite

Sri Lanka	EBA ^{1/}	EBA-lite	Tunisia	EBA ^{1/}	EBA-lite
St. Kitts and Nevis			Turkey	ESR	EBA
St. Lucia		EBA-lite	Turkmenistan		EBA-lite ^{2/}
St. Vincent and the Grenadines		EBA-lite	Tuvalu		
Sudan		EBA-lite ^{2/}	Uganda		EBA-lite
Suriname		EBA-lite ^{2/}	Ukraine		EBA-lite
Swaziland		EBA-lite	United Arab Emirates		EBA-lite
Sweden	ESR	EBA	United Kingdom	ESR	EBA
Switzerland	ESR	EBA	United States	ESR	EBA
Syrian Arab Republic		EBA-lite	Uruguay	EBA ^{1/}	EBA-lite
Tajikistan		EBA-lite	Uzbekistan		
Tanzania		EBA-lite	Vanuatu		EBA-lite ^{3/}
Thailand	ESR	EBA	Venezuela		EBA-lite
Timor-Leste			Vietnam		
Togo		EBA-lite	Yemen		EBA-lite
Tonga		EBA-lite ^{2/}	Zambia		EBA-lite
Trinidad and Tobago		EBA-lite	Zimbabwe		

^{1/} Countries are included in the EBA CA model but not in the REER index model.

^{2/} Countries are included in the EBA-lite CA model but not in the REER index model.

^{3/} Countries are included in the EBA-lite REER index model but not in the CA model.

Annexe 2: Méthodologie de calcul du TCE

En 2016, le ministère de l'économie et des finances a révisé sa méthodologie de calcul du TCER en actualisant les pondérations de l'échantillon des pays partenaires et concurrents. Les nouvelles pondérations reflètent l'**importance des pays** dans les échanges commerciaux de **produits manufacturés** du Maroc ainsi que **leur degré de concurrence sur les marchés tiers**. Globalement, et Conformément à la méthodologie du FMI, le calcul de l'indice du taux de change effectif réel (TCER) du dirham s'effectue selon les principales étapes suivantes :

I. Choix des pays à retenir pour l'établissement de l'indice du TCER :

- Un échantillon de 40 pays est retenu dans l'indice selon leur importance en tant que partenaires et/ou concurrents dans les échanges de produits manufacturés avec notre pays.
- Les échanges commerciaux avec ces pays représentent plus de 87%.
- Les principaux pays industrialisés retenus sont notamment les membres de l'Union européenne (19/28), les Etats-Unis, le Japon, la Suisse et la Russie.
- Les pays émergents ou en développement partenaires et concurrents retenus sont :

- L'Amérique latine : Brésil, Argentine, Mexique.
- Le Sud-Est asiatique : Chine, Inde, Indonésie, Malaisie, Vietnam, Singapour.
- L'Europe de l'Est : Pologne, Roumanie, République Tchèque.
- L'Afrique : Tunisie, Algérie, Egypte.

II. Détermination du système de pondération et des poids attribués aux pays de l'échantillon :

- Le poids affecté à un pays considéré au niveau de l'indice prend en compte aussi bien son importance relative au niveau de nos exportations et importations que l'intensité de sa concurrence sur les marchés tiers.
- Les pays de l'échantillon membres de l'UE sont affectés d'un poids de 63% dont 55% pour la zone Euro. 4 pays, à savoir l'Espagne (18,4%), la France (15,1%), l'Italie (7,0%) et l'Allemagne (4,7%) constituent à eux seuls environ 45% du poids total.
- Les Etats-Unis ont un poids de 5,8%.
- Les pays émergents et en développement concurrents du Maroc sont affectés d'un poids de 28% dont la Chine 9,8%, la Turquie 4,5%, l'Inde 2,5% et le Brésil 1,4%.

III. Choix de l'indice des prix ou des coûts appropriés :

- Plusieurs indices de prix ont été identifiés pour servir au calcul du taux de change effectif réel du dirham : prix de gros, prix à la consommation, déflateur du PIB, coût unitaire de main d'œuvre...

Le ministère de l'économie et des finances se base principalement sur l'indice des prix à la consommation en raison de sa disponibilité sur une base mensuelle pour tous les pays de l'échantillon

Théoriquement, l'indice du TCEN est calculé comme suit:

$$TCEN = 100 \times \prod_{i=1}^n (e_{it})^{poids_i} \quad (1)$$

où :

n : nombre de pays;

$e_{it} = E_{it} / E_{i0}$: l'indice du taux de change à la période t rapporté au taux de change à la période de base $t=0$;

E_{it} : la valeur en monnaie du $i^{\text{ème}}$ pays partenaire du dirham au temps t ;

$poids_i$: le coefficient de pondération relatif au $i^{\text{ème}}$ pays, tel que $\sum_{i=1}^n poids_i = 1$;

Π : Moyenne géométrique.

De même, l'indice du TCER se calcule comme suit :

$$TCER = 100 \times \prod_{i=1}^n (e_{it} / p_{it})^{poids_i} \quad (2)$$

où :

$p_{it} = P_{it} / P_{i0}$: l'indice des prix relatifs à la période t rapporté à l'indice des prix relatifs à la période de base ;

P_{it} : l'indice des prix du $i^{\text{ème}}$ pays rapporté à l'indice des prix du Maroc (indice des prix relatifs).

Annexe 3: Résultats de l'analyse (Outputs du modèle ARDL)

I. Résultats de l'approche EBA :

1. Le modèle ARDL estimé

ARDL Cointegrating And Long Run Form				
Dependent Variable: COMPTE_COURANT_PIB				
Selected Model: ARDL(1, 0, 1, 1, 1, 0, 1, 0, 1, 0, 1, 0, 0, 0, 0)				
Date: 07/15/19 Time: 15:49				
Sample: 2001Q1 2017Q4				
Included observations: 59				
Cointegrating Form				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(TX_EPARGNE)	0.399690	0.236113	1.692791	0.0989
D(TERMES_ECHANGE)	-0.002476	0.000866	-2.860467	0.0069
D(TAUX_OUVERTURE)	-0.323872	0.090995	-3.559217	0.0010
D(TAUX_INVESTISSEMENT)	-0.690862	0.193134	-3.111108	0.0036
D(TAUX_CROISSANCE)	0.048563	0.184478	0.263246	0.7938
D(OUTPUT)	0.468628	0.152365	3.075697	0.0039
D(INVESTISSEMENTS_DIRECTS)	0.113108	0.172145	0.657051	0.5152
D(INSTITU)	1.170754	0.895938	1.306736	0.1994
D(HEALTH2)	5.053230	3.234696	1.562196	0.1268
D(DEF_PIB)	0.074669	0.063750	1.171281	0.2490
D(D_RES)	0.150013	0.084458	1.776181	0.0839
D(D_PETROL)	-0.024389	0.026413	-0.923388	0.3618
D(CRE_PIB)	-0.015221	0.005901	-2.579241	0.0140
D(RES_PIB)	0.204976	0.058396	3.510125	0.0012
CointEq(-1)	-1.520527	0.141151	-10.772313	0.0000
Cointeq = COMPTE_COURANT_PIB - (0.2629*TX_EPARGNE -0.0006				
*TERMES_ECHANGE -0.1106*TAUX_OUVERTURE -0.6952				
*TAUX_INVESTISSEMENT + 0.0319*TAUX_CROISSANCE + 0.1529				
*OUTPUT + 0.0744*INVESTISSEMENTS_DIRECTS + 0.0767*INSTITU +				
3.3233*HEALTH2 + 0.1750*DEF_PIB + 0.0987*D_RES -0.0160				
*D_PETROL -0.0100*CRE_PIB + 0.1348*RES_PIB + 0.2598)				
Long Run Coefficients				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TX_EPARGNE	0.262863	0.157503	1.668944	0.1036
TERMES_ECHANGE	-0.000606	0.000462	-1.312960	0.1973
TAUX_OUVERTURE	-0.110593	0.057306	-1.929856	0.0613
TAUX_INVESTISSEMENT	-0.695155	0.152118	-4.569857	0.0001
TAUX_CROISSANCE	0.031938	0.121380	0.263125	0.7939
OUTPUT	0.152897	0.113077	1.113077	0.2729
INVESTISSEMENTS_DIRECTS	0.074387	0.111404	0.667725	0.5085
INSTITU	0.076731	0.285777	0.268499	0.7898
HEALTH2	3.323340	2.106511	1.577651	0.1232
DEF_PIB	0.174963	0.061465	2.846552	0.0072
D_RES	0.098659	0.058814	1.677480	0.1019
D_PETROL	-0.016040	0.016758	-0.957141	0.3447
CRE_PIB	-0.010011	0.003659	-2.728181	0.0087
RES_PIB	0.134800	0.033186	4.062286	0.0002
C	0.259786	0.147655	1.759419	0.0868

2. EBA: Current Account Regression Results 1/

<u>EBA: Current Account Regression Results 1/</u>		
(Estimation Period: 2002Q1-2017Q4)		
AEN/PIB	0,13	*
Institution	0,08	
Crédits privés/PIB	-0,01	****
Pétrole	-1,60E-02	
Ratio de dépendance (taux d'épargne comme variable proxy)	0,26	*
Taux d'investissement	-0,70	****
Termes d'échanges	0,00	****
IDE/PIB	0,11	
PIBr	0,03	
Dépenses de sante	3,32	*
Output Gap	0,15	*
Taux d'ouverture	-0,11	**
Déficit budgétaire/PIB	0,17	****
K-control*(Changes in Reserves)/GDP, instrumented	0,10	*
Constant	0,26	**
Observations	68 avant l'ajustement	
R-Squared	0,92	
R-Squared	0,87	
Durbin-Watson stat	2,30	
Prob(F-statistic)	0,00	
1/ Method: ARDL with White heteroskedasticity-consistent standard errors & covariance		
*significant at 15%; ** significant at 10%; *** significant at 5%; **** significant at 1%		

3. Résultats des contributions des variables politiques dans le gap du compte courant au titre de l'année 2017

Contributions des variables politiques en 2017													
Variable	Overall Contribution	beta	(P-P_wo)-(P*-P*_wo)	FX Reserves/GDP	P	P*	World FX Reserves/GDP Gap	P_wo	P*_wo		domestic gap contribution to CA gap	world gap contribution to CA gap	check
Contrôle de change	-0,2%	0,13	-1,5%	-1,5%	-1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%		-0,2%	0,0%	0,000%
Politique sociale	Overall Contribution	beta	(P-P_wo)-(P*-P*_wo)	Domestic Social Gap	P	P*	World Social Gap	P_wo	P*_wo		domestic gap contribution to CA gap	world gap contribution to CA gap	check
	2,5%	3,32	0,7%	0,5%	2,4%	1,9%	-0,2%	6,3%	6,5%		1,7%	-0,8%	0,000%
Politique financière	Overall Contribution	beta	(P-P_wo)-(P*-P*_wo)	Domestic Social Gap	P	P*	World Social Gap	P_wo	P*_wo		domestic gap contribution to CA gap	world gap contribution to CA gap	check
	0,1%	-0,01	-7,9%	-9,2%	-9,2%	0,0%	-1,3%	-1,9%	-0,6%		0,1%	0,0%	0,000%
Politique de change	Overall Contribution	beta	(P-P_wo)-(P*-P*_wo)	FX Reserves/GDP	P	P*	World FX Reserves/GDP Gap	P_wo	P*_wo		domestic gap contribution to CA gap	world gap contribution to CA gap	check
	-0,2%	0,13	-1,5%	-1,5%	-1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%		-0,2%	0,0%	0,000%
Politique budgétaire	Overall Contribution	beta	(P-P_wo)-(P*-P*_wo)	Domestic Fiscal Gap	P	P*	World fiscal gap	P_wo	P*_wo		domestic gap contribution to CA gap	world gap contribution to CA gap	check
	0,3%	0,17	1,5%	-0,4%	-4,1%	-3,7%	-1,9%	-3,1%	-1,2%		-0,1%	-0,3%	0,000%

4. Résultats de l'EBA pour le compte courant au titre de l'année 2018

Variables explicatives:	Coef. estimés	Valeurs	Contributions	Conclusion
Cyclical Factors			0,235%	Effet positif
Output gap	-0,356	-0,012	0,434%	Effet positif
ToTgap*Trade Openness	0,161	0,002	0,037%	Effet positif
Macroeconomic Fundamentals			-0,61%	Effet négatif
Lagged NFA/Y*(dummy if NFA/Y < -60%)	-0,006	-0,096	0,06%	Effet positif
Lagged Net Financial Asset (NFA)/GDP (Y)	0,023	-0,696	-1,60%	Effet négatif
Own currency's share in world reserves	-0,030	0,000	0,00%	Pas d'effet
L.Output per worker, relative to top 3 economies	0,023	-0,425	-0,97%	Effet négatif
GDP growth, forecast in 5 years	-0,302	0,018	-0,56%	Effet négatif
Structural Fundamentals			-0,02%	
Demographic block:			0,03%	
Population Growth	-0,692	0,007	-0,50%	Effet négatif
Dependency Ratio	-0,069	-0,163	1,13%	Effet positif
Prime saver share	0,138	-0,078	-1,08%	Effet négatif
Life expectancy	-0,005	-1,766	0,94%	Effet positif
Safer Institutional/Political Environment (index)	-0,047	-0,093	0,44%	Effet positif
Life Expectancy at Prime Age * Future OADR	0,013	-0,555	-0,72%	Effet négatif
Oil and Natural Gas Trade Balance * resource temporariness	0,310	-0,003	-0,08%	Effet négatif
Policy Variables			0,307%	
Cyclically adjusted Fiscal Balance	0,329	-0,004	-0,139%	Effet négatif
Lagged Public Health Spending/GDP	-0,399	-0,040	1,578%	Effet positif
Demeaned Private Credit/GDP	-0,104	-0,074	0,765%	Effet positif
(ΔReserves)/GDP* K controls, instrumented	0,754	-0,006	-0,423%	Effet négatif
Capital controls:			-0,244%	
L.Relative output per worker*K openness	0,041	-0,159	-0,645%	Effet négatif
Lagged demeaned VIX*K openness	0,020	-0,044	-0,087%	Effet négatif
L.demeaned VIX*K openness*share in world reserves	0,002	0,000	0,000%	Pas d'effet
Constant	-0,009		-0,942%	Effet négatif

MOROCCO in 2018						
Predicting the "predicted" current account balance ("current account norm")						
Variables used in CA regression:						
	(1) Coefficient	(2) Value	Contribution = Coef * Value Or 1*2			
1. Output Gap	-0.3564	-0.0122	0.0043			
2. Commodity ToTgap*Trade Openness	0.1608	0.0023	0.0004			
3. Cyclically adjusted Fiscal Balance	0.3288	-0.0042	-0.0014			
4. Lagged Public Health Spending/GDP	-0.3992	-0.0395	0.0158			
5. Demeaned Private Credit/GDP	-0.1035	-0.0739	0.0077			
6. (ΔReserves)/GDP* K controls, instrumented	0.7537	-0.0056	-0.0042			
7. Lagged demeaned VIX*K openness	0.0199	-0.0437	-0.0009			
8. L.demeaned VIX*K openness*share in world reserves	0.0024	0.0000	0.0000			
9. L.Relative output per worker*K openness	0.0405	-0.1592	-0.0065			
10. L.Output per worker, relative to top 3 economies	0.0229	-0.4247	-0.0097			
11. Lagged Net Financial Asset (NFA)/GDP (Y)	0.0231	-0.6955	-0.0160			
12. Lagged NFA/Y*(dummy if NFA/Y < -60%)	-0.0065	-0.0955	0.0006			
13. Oil and Natural Gas Trade Balance * resource temporarin	0.3103	-0.0025	-0.0008			
14. GDP growth, forecast in 5 years	-0.3021	0.0185	-0.0056			
15. Own currency's share in world reserves	-0.0303	0.0000	0.0000			
16. Safer Institutional/Political Environment (index)	-0.0473	-0.0927	0.0044			
17. Population Growth	-0.6917	0.0072	-0.0050			
18. Dependency Ratio	-0.0693	-0.1633	0.0113			
19. Prime saver share	0.1385	-0.0780	-0.0108			
20. Life expectancy	-0.0053	-1.7661	0.0094			
21. Life Expectancy at Prime Age * Future OADR	0.0130	-0.5553	-0.0072			
22. Constant	-0.0094		-0.0094			
Step 1a. Predicted CA	-0.024					
Predicted CA (% of GDP)	-0.050					
Actual CA (% of GDP)	-0.026					
Unexplained Residual						
Step 1b. Cyclical Component Contribution						
Cyclical Component Contribution						
Output Gap	0.0043					
Commodity ToTgap*Trade Openness2	0.0004					
Total contribution	0.0047					
Cyclically adjusted CA	-0.0547					
Step 2. Calculating Policy gaps						
1. Fiscal policy Gap						
Actual Policy Gap (P-Pw)	-0.0042178					
Desired Policy Gap (P*-P*W)	-0.0249385					
Total Gap	0.0207207					
Contribution (Gap * Reg Coeff)	0.006813345					
2. Public Expenditure on Health Gap						
Actual Policy Gap (P-Pw)	-0.0395173					
Desired Policy Gap (P*-P*W)	-0.0460243					
Total Gap	0.006507					
Contribution (Gap * Reg Coeff)	-0.002597671					
3. Change in Reserve Gap						
Actual Policy Gap (P-Pw)	-0.0056158					
Desired Policy Gap (P*-P*W)	-0.0000372					
Total Gap	-0.0055786					
Contribution (Gap * Reg Coeff)	-0.004204661					
4. Private Credit Gap						
Actual Policy Gap (P-Pw)	-0.0739049					
Desired Policy Gap (P*-P*W)	0.0056225					
Total Gap	-0.0795274					
Contribution (Gap * Reg Coeff)	0.008233861					
5. Capital Control						
Relative productivity						
Actual policy	-0.1592444					
Desired policy	-0.359654					
Total	0.2004096					
Contribution (Gap * Reg Coeff)	0.008123082					
VIX Gap						
Actual policy	-0.0436604					
Desired policy	-0.0986072					
Total	0.0549468					
Contribution (Gap * Reg Coeff)	0.001092804					
VIX* Share of own currency in world reserve						
Actual policy	0					
Desired policy	0					
Total	0					
Contribution (Gap * Reg Coeff)	0					
Total CC	0.009215886					
Capital control consistency adjustment	-0.001412709					
Total Policy Gap contribution (with -0.13% adjustment)	0.016048052					
Step 3. Calculating the cyclically adjusted CA norm						
Cyclically adjusted CA (actual)	-0.054708					
Total policy gap contribution	0.016048					
Unexplained Residual	-0.031118					
Cyclically adjust CA norm	-0.039637					
Step 4. Computing the REER adjustment necessary to close the CA gap						
Elasticity of current account to REER	31.2%					
Inverse Elasticity	3.20045					
Size of total gap required to close REER Gap	-0.01507	-4.8%				
Summary Table of Current Accounts	Contributions of Cyclical Components	Cyclical Adjusted	CA Adjusted Norm	Contribution of Policy Gap	Unexplained Residual	Total Gap Including Residual
	0.0047	-0.0547	-0.0396	0.0160	-0.0311	-0.0151

II. Résultats de l'approche économétrique BEER

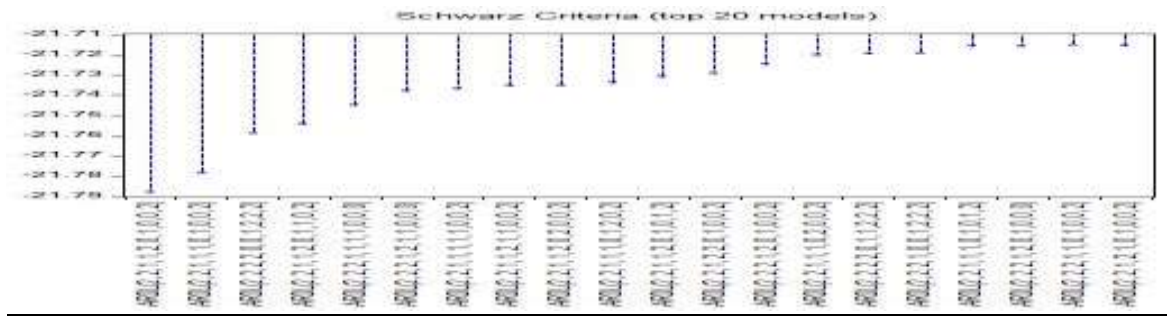
1. Statistiques descriptives et matrice de corrélation :

	AEN_PIB	CC	IDE_PIB	LBRENT	PIBR	TCER	TEC	TEP	TINV	TOUV
Mean	0.239740	-0.023605	0.040931	4.071903	0.045422	101.6128	103.0284	0.302556	0.326333	0.588988
Median	0.238637	-0.028566	0.035483	4.084789	0.041824	101.4550	101.5755	0.304501	0.324417	0.590770
Maximum	0.318495	0.105181	0.239239	4.807219	0.099779	111.1900	123.0806	0.376114	0.440798	0.802929
Minimum	0.171024	-0.141861	0.010025	2.962266	0.007544	95.62000	90.80329	0.241254	0.243446	0.442803
Std. Dev.	0.038566	0.055167	0.031769	0.516989	0.020544	3.642979	7.581823	0.027789	0.045745	0.086477
Skewness	-0.001658	0.251844	4.130147	-0.326386	0.627941	0.236025	1.070409	0.236862	0.122723	0.180486
Kurtosis	2.183447	2.598446	24.79448	2.042388	2.913682	2.262546	4.221477	3.102137	2.280863	2.178701
Jarque-Bera	1.889183	1.175685	1539.157	3.805537	4.489956	2.172232	17.21280	0.665396	1.635972	2.280357
Probability	0.388838	0.555525	0.000000	0.149155	0.105930	0.337525	0.000183	0.716987	0.441320	0.319762
Sum	16.30233	-1.605125	2.783309	276.8894	3.088687	6909.673	7005.928	20.57381	22.19061	40.05116
Sum Sq. Dev.	0.099652	0.203904	0.067623	17.90758	0.028278	889.1768	3851.431	0.051738	0.140207	0.501046
Observations	68	68	68	68	68	68	68	68	68	68

2. Modèle ARDL estimé :

Dependent Variable: HPLTCER				
Method: ARDL				
Sample (adjusted): 2001Q3 2017Q4				
Included observations: 66 after adjustments				
Maximum dependent lags: 2 (Automatic selection)				
Model selection method: Akaike info criterion (AIC)				
Dynamic regressors (2 lags, automatic): HPAEN HPBRENT HPCC HPIDE				
HPLTEC HPPIBR HPTEP HPTINV HPTOUV				
Selected Model: ARDL (2, 2, 2, 2, 0, 0, 1, 2, 2, 2)				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
HPLTCER (-1)	1.774382	0.049979	35.50238	0.0000
HPLTCER (-2)	-0.736268	0.048682	-15.12402	0.0000
HPAEN	0.643772	0.091629	7.025824	0.0000
HPAEN (-1)	-0.975761	0.164536	-5.930384	0.0000
HPAEN (-2)	0.380170	0.086680	4.385887	0.0001
HPBRENT	-0.010866	0.013277	-0.818450	0.4177
HPBRENT (-1)	-0.013532	0.019633	-0.689243	0.4945
HPBRENT (-2)	0.019244	0.007580	2.538653	0.0149
HPCC	-0.454698	0.067095	-6.776924	0.0000
HPCC (-1)	0.338330	0.118404	2.857423	0.0066
HPCC (-2)	-0.182014	0.085207	-2.136140	0.0385
HPIDE	-0.067276	0.018596	-3.617773	0.0008
HPLTEC	-0.039764	0.009890	-4.020498	0.0002
HPPIBR	0.237002	0.032989	7.184325	0.0000
HPPIBR (-1)	-0.214662	0.030219	-7.103447	0.0000
HPTEP	0.459353	0.108249	4.243462	0.0001
HPTEP (-1)	-0.684811	0.162071	-4.225387	0.0001
HPTEP (-2)	0.466809	0.092420	5.050926	0.0000
HPTINV	-0.365459	0.086856	-4.207645	0.0001
HPTINV (-1)	0.478814	0.127669	3.750426	0.0005
HPTINV (-2)	-0.324329	0.077024	-4.210771	0.0001
HPTOUV	-0.076425	0.048806	-1.565898	0.1249
HPTOUV (-1)	0.238637	0.081229	2.937837	0.0053
HPTOUV (-2)	-0.148970	0.034328	-4.339582	0.0001
R-squared	0.999999	Mean dependent var		4.618634
Adjusted R-squared	0.998998	S.D. dependent var		0.029103
S.E. of regression	2.67E-06	Akaike info criterion		-22.55635
Sumsquared resid	2.99E-10	Schwarz criterion		-21.76012
Log likelihood	768.3597	Hannan-Quinn criter.		-22.24172
Durbin-Watson stat	2.144727			

3. Retard optimal :



Comme on peut le voir dans la figure ci-dessous, le modèle ARDL (2, 2, 2, 2, 0, 0, 1, 2, 2, 2) est le plus optimal parmi les 19 autres présentés, car il offre la plus petite valeur du SIC.

4. Tests de diagnostic du modèle :

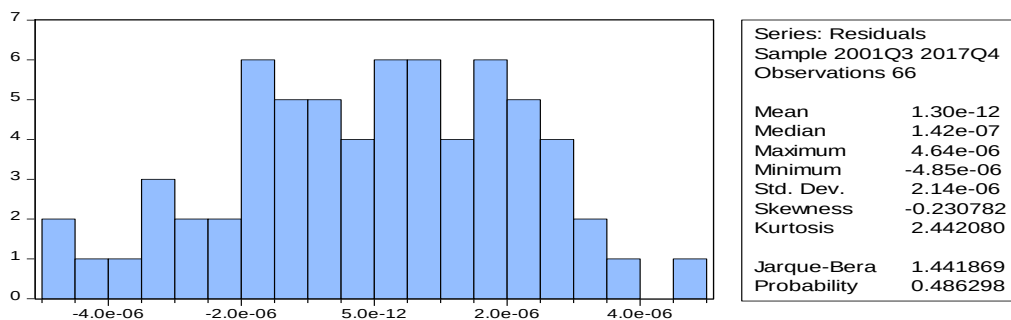
➔ Test de l'autocorrélation du Durbin-Watson : on N=68 et K=9

0	1,192	1,192	1,754	1,754	2	2	2,246	2,246	2,808	2,808	4
ZAP		ZD		ZIE				ZD		ZAN	

ZAN : Zone d'autocorrélation négative, ZAP: Zone d'autocorrélation positive, ZD : Zone de doute et ZIE : Zone d'indépendance des erreurs

➔ Test autocorrelation de Breuch-Godfrey			
F-statistic	0.408748	Prob. F(2,40)	0.6776
Obs*R-squared	2.688674	Prob. Chi-Square(2)	0.2607
➔ Test de l'hétéroscédasticité de Breusch-Pagan-Godfrey			
F-statistic	1.057353	Prob. F(19,46)	0.4217
Obs*R-squared	20.06244	Prob. Chi-Square(19)	0.3908
Scaled explained SS	5.858057	Prob. Chi-Square(19)	0.9982
➔ Test ARCH de l'hétéroscédasticité			
F-statistic	0.256473	Prob. F(1,63)	0.6143
Obs*R-squared	0.263543	Prob. Chi-Square(1)	0.6077

➔ Test de normalité de Jarque-Bera :



5. Tableau d'estimation du modèle ARDL

ARDL Cointegrating And Long Run Form				
Original dep. variable: HPLTCER				
Selected Model: ARDL (2, 2, 2, 2, 0, 0, 1, 2, 2, 2)				
Date: 05/28/18 Time: 12:30				
Sample: 2001Q1 2017Q4				
Included observations: 66				
CointegratingForm				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D (HPLTCER (-1))	0.733898	0.015913	46.119735	0.0000
D(HPAEN)	0.642598	0.031801	20.207131	0.0000
D (HPAEN (-1))	-0.379930	0.025902	-14.668044	0.0000
D(HPBRENT)	-0.010189	0.004240	-2.402719	0.0208
D (HPBRENT (-1))	-0.019924	0.004387	-4.541112	0.0000
D(HPCC)	-0.450275	0.048497	-9.284632	0.0000
D (HPCC (-1))	0.186510	0.059161	3.152556	0.0030
D(HPIDE)	-0.065845	0.013661	-4.819774	0.0000
D(HPLTEC)	-0.039039	0.003431	-11.377322	0.0000
D(HPPIBR)	0.237779	0.011168	21.291143	0.0000
D(HPTEP)	0.455346	0.052176	8.727086	0.0000
D (HPTEP (-1))	-0.469467	0.051700	-9.080565	0.0000
D(HPTINV)	-0.361799	0.050404	-7.178044	0.0000
D (HPTINV (-1))	0.327465	0.055944	5.853418	0.0000
D(HPTOUV)	-0.077786	0.018131	-4.290140	0.0001
D (HPTOUV (-1))	0.150683	0.018405	8.186906	0.0000
CointEq (-1)	-0.350707	0.001674	-3.2941434	0.0081
Cointeq = HPLTCER - (-1.2641*HPAEN + 0.1352*HPBRENT + 7.8289*HPCC + 1.7652*HPIDE + 1.0433*HPLTEC -0.5861*HPPIBR -6.3326*HPTEP + 5.5355*HPTINV -0.3474*HPTOUV)				
Long Run Coefficients				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
HPAEN	-1.264144	0.128168	-9.863193	0.0000
HPBRENT	0.135238	0.017725	7.629655	0.0000
HPCC	7.828898	2.780096	2.816053	0.0074
HPIDE	1.765167	0.471591	3.743007	0.0005
HPLTEC	1.043306	0.022278	46.831352	0.0000
HPPIBR	-0.586111	0.323532	-1.811598	0.0772
HPTEP	-6.332562	2.971606	-2.131023	0.0390
HPTINV	5.535534	2.674209	2.069971	0.0446
HPTOUV	-0.347366	0.208790	-1.663708	0.1036

6. Test des bounds

ARDL Bounds Test				
Date: 05/28/18 Time: 12:32				
Sample: 2001Q3 2017Q4				
Included observations: 66				
Null Hypothesis: No long-run relationships exist				
Test Statistic	Value	k		
F-statistic	147.1369	9		
Critical Value Bounds				
Significance	I0 Bound	I1 Bound		
10%	1.63	2.75		
5%	1.86	3.05		
2.5%	2.08	3.33		
1%	2.37	3.68		

7. Test de causalité :

VAR Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests				HPBRENT	52.22853	1	0.0000				
Dependent variable: HPTOUV				HPAEN	51.75242	1	0.0000	Excluded	Chi-sq	df	Prob.
Excluded	Chi-sq	df	Prob.								
				All	96552.13	9	0.0000	HPTOUV	19.16727	1	0.0000
HPTINV	7.412556	1	0.0065					HPTINV	10.65136	1	0.0011
HPTEP	13.50375	1	0.0002					HPTEP	6.250163	1	0.0124
HPPIBR	17.54427	1	0.0000	Dependent variable: HPTEP				HPLTEC	82.16446	1	0.0000
HPLTEC	45.60801	1	0.0000					HPLTCER	8.510822	1	0.0035
HPLTCER	7.910043	1	0.0049	Excluded	Chi-sq	df	Prob.	HPIDE	1.480659	1	0.2237
HPIDE	1.111350	1	0.2918					HPCC	3.686082	1	0.0549
HPCC	3.254899	1	0.0712	HPTOUV	9.263872	1	0.0023	HPBRENT	66.43246	1	0.0000
HPBRENT	11.31804	1	0.0008	HPTINV	1.707000	1	0.1914	HPAEN	68.05750	1	0.0000
HPAEN	162.7793	1	0.0000	HPPIBR	5.795260	1	0.0161				
Dependent variable: HPTINV				HPLTEC	0.728044	1	0.3935	All	2486.104	9	0.0000
				HPLTCER	23.36550	1	0.0000				
Excluded	Chi-sq	df	Prob.	HPIDE	6.816084	1	0.0090				
				HPCC	5.386424	1	0.0203	Dependent variable: HPLTEC			
HPTOUV	0.096054	1	0.7566	HPBRENT	1.042244	1	0.3073				
HPTEP	2.481634	1	0.1152	HPAEN	0.227348	1	0.6335	Excluded	Chi-sq	df	Prob.
HPPIBR	67.75976	1	0.0000								
HPLTEC	48.83985	1	0.0000	All	147457.0	9	0.0000	HPTOUV	14.56848	1	0.0001
HPLTCER	17.43691	1	0.0000					HPTINV	8.936579	1	0.0028
HPIDE	10.26198	1	0.0014					HPTEP	0.095249	1	0.7576
HPCC	2.169381	1	0.1408	Dependent variable: HPPIBR				HPPIBR	42.27132	1	0.0000

HPLTCER	472.9043	1	0.0000	HPTEP	16.28398	1	0.0001	HPTOUV	48.46141	1	0.0000
HPIDE	34.39014	1	0.0000	HPPIBR	10.25616	1	0.0014	HPTINV	0.939885	1	0.3323
HPCC	22.81718	1	0.0000	HPLTEC	23.87187	1	0.0000	HPTEP	0.013681	1	0.9069
HPBRENT	28.90045	1	0.0000	HPLTCER	107.8456	1	0.0000	HPPIBR	11.86049	1	0.0006
HPAEN	202.2658	1	0.0000	HPCC	28.31958	1	0.0000	HPLTEC	105.8920	1	0.0000
				HPBRENT	64.66396	1	0.0000	HPLTCER	225.9369	1	0.0000
All	61511.42	9	0.0000	HPAEN	0.583220	1	0.4451	HPIDE	16.98221	1	0.0000
								HPCC	11.20024	1	0.0008
				All	28102.95	9	0.0000	HPAEN	292.4311	1	0.0000
Dependent variable: HPLTCER											
								All	155007.4	9	0.0000
Excluded	Chi-sq	df	Prob.	Dependent variable: HPCC							
HPTOUV	24.61990	1	0.0000	Excluded	Chi-sq	df	Prob.	Dependent variable: HPAEN			
HPTINV	1.560821	1	0.2115								
HPTEP	5.628977	1	0.0177	HPTOUV	1.131523	1	0.2875	Excluded	Chi-sq	df	Prob.
HPPIBR	26.70669	1	0.0000	HPTINV	0.523135	1	0.4695				
HPLTEC	14.28003	1	0.0002	HPTEP	2.754027	1	0.0970	HPTOUV	1.496855	1	0.2212
HPIDE	4.095497	1	0.0430	HPPIBR	61.81565	1	0.0000	HPTINV	5.724223	1	0.0167
HPCC	0.274719	1	0.6002	HPLTEC	23.40230	1	0.0000	HPTEP	7.052394	1	0.0079
HPBRENT	4.722155	1	0.0298	HPLTCER	0.625722	1	0.4289	HPPIBR	78.30131	1	0.0000
HPAEN	52.21781	1	0.0000	HPIDE	14.97781	1	0.0001	HPLTEC	24.90458	1	0.0000
				HPBRENT	20.62510	1	0.0000	HPLTCER	98.77223	1	0.0000
All	42632.97	9	0.0000	HPAEN	29.56069	1	0.0000	HPIDE	48.18469	1	0.0000
								HPCC	17.72502	1	0.0000
				All	55367.69	9	0.0000	HPBRENT	1.428531	1	0.2320
Dependent variable: HPIDE											
								All	160041.9	9	0.0000
Excluded	Chi-sq	df	Prob.	Dependent variable: HPBRENT							
HPTOUV	6.184674	1	0.0129	Excluded	Chi-sq	df	Prob.				
HPTINV	29.26609	1	0.0000								

Annexe 4: Résultats de l'estimation du désalignement du taux de change:

1. Résultats 2017 :

	TCERE_HP	TCER	Indice de Distorsion	Distorsion en %	Surévaluation / Sous-évaluation
T12001					
T22001					
T32001	106,35	108,15	101,69	1,69	
T42001	106,16	108,08	101,80	1,80	1,75
T12002	106,86	107,80	100,88	0,88	
T22002	107,76	108,10	100,32	0,32	
T32002	106,95	108,46	101,41	1,41	
T42002	106,21	108,00	101,68	1,68	1,07
T12003	105,82	105,00	99,23	-0,77	
T22003	105,34	105,12	99,79	-0,21	
T32003	106,01	105,42	99,45	-0,55	
T42003	106,08	104,89	98,88	-1,12	-0,66
T12004	105,00	104,15	99,19	-0,81	
T22004	105,15	103,45	98,38	-1,62	
T32004	104,50	102,26	97,85	-2,15	

T42004	104,79	101,20	96,57	-3,43	-2,00
T12005	103,24	100,45	97,30	-2,70	
T22005	102,70	101,12	98,46	-1,54	
T32005	101,01	101,15	100,14	0,14	
T42005	101,46	100,85	99,40	-0,60	-1,18
T12006	101,42	100,85	99,44	-0,56	
T22006	102,18	100,56	98,41	-1,59	
T32006	102,37	100,23	97,91	-2,09	
T42006	102,46	100,02	97,61	-2,39	-1,66
T12007	102,86	101,00	98,19	-1,81	
T22007	102,12	101,13	99,03	-0,97	
T32007	102,18	101,28	99,12	-0,88	
T42007	102,05	101,45	99,41	-0,59	-1,06
T12008	100,07	106,45	106,38	6,38	
T22008	101,43	107,15	105,64	5,64	
T32008	101,20	106,75	105,48	5,48	
T42008	103,61	106,89	103,17	3,17	5,17
T12009	104,99	101,56	96,73	-3,27	

T22009	104,55	102,93	98,45	-1,55	
T32009	103,07	102,73	99,67	-0,33	
T42009	103,40	103,31	99,91	-0,09	-1,31
T12010	102,02	104,95	102,87	2,87	
T22010	99,59	105,15	105,59	5,59	
T32010	99,15	105,12	106,02	6,02	
T42010	100,09	105,89	105,79	5,79	5,07
T12011	99,23	105,00	105,81	5,81	
T22011	98,31	105,00	106,80	6,80	
T32011	97,10	105,00	108,14	8,14	
T42011	97,82	105,00	107,33	7,33	7,02
T12012	97,65	107,96	110,55	10,55	
T22012	95,92	108,15	112,75	12,75	
T32012	95,57	107,86	112,85	12,85	
T42012	96,28	107,95	112,12	12,12	12,07
T12013	95,45	101,00	105,82	5,82	
T22013	96,94	100,19	103,35	3,35	
T32013	96,76	99,16	102,48	2,48	

T42013	98,04	99,00	100,98	0,98	3,16
T12014	98,11	96,45	98,31	-1,69	
T22014	97,68	96,79	99,09	-0,91	
T32014	97,54	96,48	98,91	-1,09	
T42014	97,47	96,50	99,01	-0,99	-1,17
T12015	96,65	95,89	99,21	-0,79	
T22015	98,79	95,71	96,88	-3,12	
T32015	98,68	95,62	96,90	-3,10	
T42015	100,00	95,86	95,86	-4,14	-2,79
T12016	99,77	96,86	97,09	-2,91	
T22016	99,54	97,51	97,96	-2,04	
T32016	101,08	97,92	96,87	-3,13	
T42016	101,55	97,86	96,37	-3,63	-2,93
T12017	102,59	98,23	95,75	-4,25	
T22017	101,74	97,50	95,83	-4,17	
T32017	100,88	96,80	95,95	-4,05	
T42017	101,62	97,97	96,41	-3,59	-4,01

2. Résultats 2018 :

BEER- Taux de change effectif réel (Résultats 2018)			
Mésalignement			
Variables retenues dans le modèle BEER	Coefficients	Valeurs	Contribution
HPLTEC	0,30	4,58	1,39
HPPIBR	-2,51	0,04	-0,09
HPTOUV	0,24	0,57	0,14
HPLIPC	0,74	4,65	3,45
HPINV	5,23	0,33	1,72
HPIDE	1,56	0,04	0,06
HPCC	6,11	-0,05	-0,31
Source: Coefficients estimés par le SEBP			
Gap TCER au titre de l'année 2018			
TCERE_BEER (en logarithme)			6,37
TCER_actuel (en logarithme)			4,71
			-1,66

Table des matières

Dédicace.....	1
Remerciements.....	2
Sommaire.....	3
Problématique générale:	4
Liste des figures :	5
Liste des graphiques :.....	5
Liste des tableaux :	6
Liste des équations :.....	7
Liste des annexes :	7
Liste des sigles et abréviations :	9
Introduction générale :	4
Chapitre I- Soubassements théoriques de la compétitivité	17
Introduction du chapitre I:	17
Section 1- Cadre conceptuel	18
I. Définition de la compétitivité :	18
1. Définition de la compétitivité selon l'entreprise :	19
2. Définition de la compétitivité selon le secteur d'activité :	19
3. Définitions institutionnelles et académiques de la compétitivité :.....	19
a) Competitiveness Policy American Council (1992) :	20
b) Union Européenne (UE) :.....	20
c) LEADER de la Commission européenne:	21
d) Organisation de Coopération et Développement Economique (OCDE) :.....	21

e)	Cambridge Econometrics :	22
f)	Définitions académiques :	22
II.	Compétitivité sous trois visions : macroéconomique, microéconomique et méso économique	25
1.	Définition microéconomique :	25
2.	Définition macroéconomique :	26
3.	Définition selon l'approche mésoéconomique (approche mixte):	27
	Section 2- Origines théoriques du concept de compétitivité internationale.....	29
I.	La thèse des mercantilistes :	30
II.	La thèse classique:.....	32
1.	Thèse de Smith (père fondateur de l'économie libéralisme) : Théorie des avantages absolus.....	32
2.	Thèse de Ricardo: Théorie des avantages comparatifs.....	33
3.	Thèse de Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS): les théories de la spécialisation internationale	37
a)	Heckscher-Ohlin (1919-1933).....	37
b)	Théorème de Stolper-Samuelson (1941)	40
c)	Théorie de Paul Samuelson(1948)	40
d)	Théorème de l'économiste américain. Rybczynski (1995) :	41
III.	Les théories contemporaines: De l'avantage comparatif à l'avantage concurrentiel puis à l'avantage compétitif	42
1.	Thèse néokeynésienne de Krugman: Théorie des économies d'échelles croissantes et la concurrence imparfaite ..	42
a)	Rendements d'échelle croissants et concurrence imparfaite: vue d'ensemble	43
b)	La théorie stratégique du commerce international :	44
c)	A Country is not a Company.....	45
2.	La thèse de Michael E. Porter: De l'avantage comparatif à l'avantage concurrentiel	49
a)	Vue d'ensemble :.....	49
b)	Le modèle « Diamand» de Porter (1990):	50
3.	La thèse de Stéphane Garelli (la théorie du cube de compétitivité) : De l'avantage concurrentiel à l'avantage compétitif	56
a)	Vue d'ensemble:	56

b)	Les nations sont-elles vraiment compétitives?	57
c)	Quelle théorie fournie par Garelli Stephan?	58
d)	L'importance et la signification des soubassements de la théorie Stéphane Garelli : Déterminants & Forces	60
i.	Les entreprises et la création de la valeur ajoutée:	60
ii.	Les quatre facteurs de compétitivité :	61
iii.	Les quatre forces de la compétitivité :	62
iv.	Comment fonctionne la théorie?	67
(a)	La combinaison entre la force de Globalité et celle de Prise de risque	67
(b)	Proximité et cohésion sociale	68
4.	D'autres théoriciennes modernes soutenant le concept de compétitivité des pays :	70
Section 3- Revue littérature sur les indicateurs de compétitivité:		73
I.	Indice de compétitivité mondiale du Forum économique mondiale:	74
1.	Les 12 piliers de l'Indice de Compétitivité Mondiale (ICM) :	74
2.	Source de données:	75
3.	Penser compétitivité en fonction du développement :	76
II.	L'indicateur de Balassa (1965) : L'avantage comparatif révélé (ACR)	78
III.	Les indicateurs de mesure de la compétitivité mis au point par l'OCDE :	80
1.	La compétitivité à l'importation :	81
2.	La compétitivité à l'exportation:	81
3.	La compétitivité globale:	83
4.	La compétitivité calculée à l'aide du modèle INTERLINK :	84
IV.	Indicateur des perspectives du commerce mondial (WTOI) adopté par l'OMC:	91
1.	Définition de l'indicateur des perspectives du commerce mondial:	91
2.	Méthodologie du calcul de l'indicateur des perspectives du commerce mondial :	91
V.	Indice de compétitivité globale publié par l'Institut for Management Development (IMD):	93
VI.	Indicateurs de mesure adoptés par le FMI et le CCI:	94
1.	Compétitivité-coût :	95

2.	Compétitivité-prix :	97
3.	Compétitivité hors-prix :	98
a)	Définition de l'indice de performance commerciale :	99
b)	Méthode d'élaboration du TPI par le CCI :	100
Conclusion du chapitre I:		101
Chapitre II- Modèle économique de développement et de croissance du Maroc : Diagnostic et thérapie		
.....		104
Introduction du chapitre II:		104
Section 1- État des lieux du MEDC du Maroc.....		106
I.	Acquis et Réalisations accumulés:	106
1.	Le renforcement du tissu productif:	106
2.	La réforme de la politique de change :	107
3.	Le renforcement de la gouvernance :	108
4.	La participation de la femme dans l'économie :	110
5.	Le rôle de la technologie dans la création de plus d'opportunités et l'amélioration de l'accès à ces opportunités : 112	
6.	L'initiative nationale pour le développement humain :	114
7.	Programme de réduction des disparités territoriales et sociales en milieu rural	117
8.	Deuxième programme avec millenium challenge corporation (MCC)	118
9.	Intégration sociale des jeunes et des populations vulnérable et promotion de la femme :	119
10.	Extension de la couverture médicale de base et amélioration de l'accès aux soins :	120
11.	Promotion de l'emploi :	121
12.	Facilitation de l'accès au logement décent :	122
13.	Promotion de la scolarisation et lutte contre l'analphabétisme :	123
14.	Secteur bancaire et financier	124
II.	Contraintes qui pèsent sur la croissance et sur le marché d'emploi :	126
1.	Vue d'ensemble	126

2.	Effets macroéconomiques des réformes structurelles : Bref aperçu de la littérature	127
3.	Tendances récentes de la croissance et de la création d'emploi au Maroc	128
a)	Croissance économique	128
b)	Le lien croissance-emploi	129
4.	Principaux contraintes du Marché du travail	130
a)	Éducation et formation	130
b)	Réglementation du marché du travail.....	131
c)	L'économie informelle.....	132
d)	Les principales contraintes liées à l'environnement des affaires:.....	133
e)	Accès des PME au financement	133
f)	Les délais de paiement :	134
g)	La corruption	134
h)	La concurrence	134
5.	Principales conclusions	135
III.	Autres défis à relever et Recommandations :	136
1.	Défis confrontant le modèle de développement et de croissance du Maroc:	136
2.	Recommandations pour réajuster le modèle de développement et de croissance:	137
Section 2 : Bilan de compétitivité internationale du Maroc		138
I.	Evaluation de la compétitivité extérieure de l'économie marocaine par le FMI :	138
1.	Evolution des CUMO au Maroc :	139
2.	Evolution du TCER du Maroc :	140
3.	Relation entre le TCER et la position extérieure du Maroc.....	141
II.	Potentiel de compétitivité du Maroc selon les yeux de la BID :	143
1.	Vue d'ensemble :	144
2.	Potentiel Naturel :	144
3.	Potentiel dynamique :	145
4.	Potentiel de retombées et surplus: Valeur ajoutée	146
5.	Synthèse de l'analyse quantitative de la chaîne de valeur mondiale	148

III. Indice de performance commercial (TPI) du Centre de Commerce International (CCI) :.....	148
1. Analyse en termes d'indicateurs globaux (Profil général)	148
2. Analyse en terme statique (Indice courant) :.....	149
3. Analyse en terme dynamique (Indice de variation)	150
IV. Indice du capital humain de la Banque mondiale :	152
1. Définition de l'indice du capital humain :	152
2. Méthodologie de calcul de l'HCI:	152
3. Indice du capital humain du Maroc :	153
4. Comparaison du HCI du Maroc avec les autres pays :	153
V. Evolution de la compétitivité du Maroc selon le Doing Business	154
1. Objectifs et méthodologie du rapport « Doing Business »	154
2. Evolution du classement général et par indicateurs du Maroc au « Doing Business ».....	155
VI. Evolution du classement du Maroc dans le rapport sur la compétitivité mondiale établi par le Forum Economique Mondial	157
VII. Evolution du classement du Maroc dans le rapport sur Budget Ouvert.....	160
1. Objectifs et méthodologie du rapport sur le Budget Ouvert :	160
2. Evolution du classement général du Maroc dans l'indice du Budget Ouvert :	160
VIII. Evolution du classement du Maroc dans le rapport sur la Liberté Economique établi par « Heritage Foundation ».....	162
1. Objectifs et méthodologie du rapport sur la Liberté Economique :	162
2. Evolution du classement général du Maroc dans l'indice sur la Liberté Economique :	162
IX. Evolution du classement du Maroc dans le rapport sur la Liberté Economique établi par «Fraser Institute »	164
1. Objectifs et méthodologie du rapport sur la Liberté Economique de la « Fraser Institute »:	164
2. Evolution du classement général du Maroc dans l'indice sur la Liberté Economique de la « Fraser Institute »:.....	165
X. Evolution du classement du Maroc dans le rapport sur la lutte contre la corruption de «Transparency International »	165

1.	Objectifs et méthodologie du rapport sur la lutte contre la corruption de « Transparency International »:	165
2.	Evolution du classement général du Maroc dans l'indice de perception de la corruption :.....	166
XI.	Evolution du classement du Maroc dans le rapport sur le développement humain établi par le	
	«Programme des Nations Unis pour le Développement PNUD »	167
1.	Objectifs et méthodologie du rapport sur le développement humain élaboré par le PNUD :	167
2.	Evolution du classement général du Maroc dans l'indicateur de développement humain :	167
	Conclusion du chapitre II :	169
	Chapitre III- Diagnostic de compétitivité du Maroc et des stratégies sectorielles	174
	Introduction du chapitre III.....	174
	Section 1-Niveau de compétitivité globale de l'économie marocaine : Etude Benchmark.....	176
I.	Evolution des échanges commerciaux dans le cadre des accords de libre-échange (ALE).....	176
1.	Vue d'ensemble:	176
2.	Union Européenne:	177
3.	Les Etats- Unis	179
4.	La Turquie:	181
5.	L'accord d'Agadir:	182
II.	Degré d'ouverture commerciale	183
III.	Evolution de la part de marché absolue du Maroc.....	185
IV.	Dynamique de la croissance du Maroc par rapport aux autres pays de la région MENA	186
V.	Le potentiel de compétitivité du Maroc vis-à-vis de la région UMA en termes des échanges extérieurs:.....	187
1.	L'état des lieux des échanges commerciaux entre le Maroc et les pays du Maghreb	187
2.	Comparaison de degré d'ouverture commerciale du Maroc avec les quatre pays de l'UMA:	191
3.	Le potentiel d'intégration commerciale du Maroc dans la région UMA:	191
4.	La mesure de concentration et de diversification des échanges entre le Maroc et les pays maghrébins: l'indice Herfindahl-Hirschmann (IHH)	193
5.	La spécialisation commerciale en termes d'avantages comparatifs révélés	195

Section 2- Evaluation des principaux indicateurs de compétitivité extérieure de l'économie marocaine

.....	197
I. Tendances des échanges commerciaux des biens et services:	197
1. Evolution de la balance commerciale du Maroc:	197
2. Les principaux postes qui contribuent à l'augmentation des importations:	198
a) Effets structurels:	199
b) Effets conjoncturels:	200
3. L'évolution des exportations globales du Maroc:	202
4. L'évolution de la balance des services :	206
II. Transferts des MRE&Les recettes de voyages:	207
1. Transferts des MRE:	208
2. Les recettes de voyages:	209
III. Investissements directs étrangers :	210
IV. Niveau des réserves de change : Méthodologie de calcul & Evolution	213
1. La méthodologie de calcul du niveau des Réserves Internationales Nettes (RIN):.....	214
2. L'évolution des réserves internationales nettes (RIN):	216
3. La détermination du niveau (min et max) des réserves de change par le FMI:	218
V. Comportement du compte courant de la balance des paiements: Evolution & Explication.....	221
1. Méthodologie du calcul:	222
2. L'évolution du solde courant depuis 1980 jusqu'au 2016:	222
3. Déficit du compte courant de la Balance des paiements en 2016:	225
4. Consolidation de la position extérieure du Maroc:	225
VI. L'évolution de l'indice du taux de change réel du dirham.....	227
1. Méthodologie du calcul de taux de change :	227
2. Evolution des principales devises internationales :	230
3. Evolution du taux de change nominal du dirham:	230
4. Evolution du taux de change effectif réel du dirham:.....	231

5. Evolution du taux de change du dirham après la réforme du régime de change:	232
Section 3- Stratégies sectorielles du Maroc pour améliorer la compétitivité	237
I. Stratégie nationale de compétitivité logistique 2015	238
II. Pacte national pour l'Emergence Industrielle:	239
III. Stratégie artisanat 2015	242
IV. Stratégie énergétique:.....	243
V. Plan Halieutis 2020:	244
VI. Secteur Touristique « Vision 2020 »	245
VII. Plan Maroc Vert:	246
VIII. Stratégie RAWAJ:	247
IX. Plan Maroc Export Plus.....	248
Conclusion du chapitre III: Des défis restent à relever	249
Chapitre IV- Évaluation du niveau de compétitivité de l'économie marocaine : une application de l'approche EBA et de l'approche BEER	251
Introduction du chapitre IV :	251
Section 1- Soutenabilité du compte courant de la balance des paiements du Maroc : Application de l'approche EBA	254
I. Brève description de la méthodologie CGER :	254
1. Revues des approches de la balance des paiements	254
a) Approche d'absorption de la balance des paiements:	254
b) Approche monétaire de la balance des paiements.....	256
c) Approche d'équilibre macroéconomique (fiscale ou d'équilibre Epargne-investissement)	257
2. Fondements et justification théorique de la méthode CGER :	260

II. Pourquoi une nouvelle approche?	262
III. Le passage de CGER à EBA:	263
1. Approche particulière de l'EBA : EBA-Lite	263
2. Pourquoi EBA-Lite ?	264
IV. Le cadre opératoire de l'approche EBA :	265
1. La conception de l'approche EBA :	265
2. Étapes à suivre et classification des évaluations globales:	267
3. Principales améliorations apportées à la méthodologie EBA:	269
4. Méthodologie du calcul de compte courant norme:	273
5. Signification économique des déterminants du solde de compte courant norme	274
a) Niveau de développement économique ou la croissance économique :	275
b) Structure démographique et taux de dépendance :	275
c) Le solde budgétaire structurel :	277
d) Les dépenses de la santé :	277
e) Avoirs extérieurs nets :	277
f) Libéralisation du compte en capital (Contrôle des capitaux)	278
g) Interventions sur le marché des changes (FXI):	279
h) Rendement par travailleur	280
i) Degré d'aversion pour le risque au niveau mondial:	280
j) Balance énergétique :	281
k) Qualité des institutions:	281
l) Excès de crédit :	282
V. Lecture critique sur l'approche EBA : observations d'ordre méthodologique et observations d'ordre technique	284
VI. Application de la méthode EBA pour le cas du Maroc	286
1. Résultats 2017:	287
a) Compte courant ajusté des variations cycliques :	287
b) Estimation du compte courant norme :	289

c)	Contribution des politiques :	290
d)	Synthèse des résultats:	292
2.	Résultats 2018.....	294
a)	EBA : Évaluation de la soutenabilité du compte courant	294
i.	Estimation du compte courant norme :	294
ii.	Calcul du compte courant ajusté des variations cycliques :	295
iii.	Contribution des politiques :	295
iv.	Synthèse des résultats :	297
b)	EBA-Lite : Mésalignement du taux de change effectif réel (Résultats 2018)	297

Section 2- Estimation du mésalignement du taux de change du Dirham par rapport à son niveau

d'équilibre : Une application de l'approche BEER..... 299

I.	Taux de change d'équilibre : Définition et différentes approches	300
1.	Définition:	301
2.	Différentes approches méthodologiques du taux de change d'équilibre	305
a)	Approche classique:	306
i.	Parité de pouvoir d'achat (PPA) :	306
ii.	Approche de Balassa-Samuelson : Extension du modèle de PPA.....	312
b)	Approches alternatives: Macroéconomique et économétrie	321
i.	Approche de Williamson (FEER) : Approche de moyen terme	322
ii.	Approche de Clark et McDonald (BEER) : Approche économétrique.....	327
c)	Comparaison des différentes approches du taux de change d'équilibre :	331
II.	Principaux travaux empiriques réalisés sur le TCERE :	332
III.	Application de l'approche BEER pour le cas du Maroc :	336
1.	Méthodologie du travail :	336
a)	Aperçu sur le cadre théorique du modèle : Modèle VAR-type ARDL et son inférence statistique	336
b)	Base de données :	339
c)	Processus à suivre:	340
d)	Choix des Variables pour la modélisation du taux de change réel du Dirham:	341

e)	Quels types de relations relient les fondamentaux sélectionnés avec le taux de change réel du dirham?	342
2.	Estimation du modèle :	346
a)	Corrélation des variables retenues avec le TCER :	346
b)	Analyse de la stationnarité des variables :	347
c)	Détermination du retard optimal :	348
d)	Test de coïntégration aux bornes de Pesaran:	349
e)	Test de causalité de Toda-Yamamoto :	350
f)	Résultats du modèle ARDL estimé:	351
g)	Résultats d'estimation de long terme :	352
h)	Validation du modèle retenu : Tests de diagnostic	353
i)	Estimation du désalignement du taux de change : Résultats 2017 (avant la réforme du régime de change)	353
j)	Estimation du mésalignement du taux de change réel : Résultats 2018 (après la réforme du régime de change)	
	355	
IV.	Conclusion de l'étude :	356
	<i>Conclusion du chapitre IV :</i>	<i>357</i>
	<i>Conclusion générale :</i>	<i>359</i>
	<i>Bibliographie</i>	<i>368</i>
	<i>Annexes:.....</i>	<i>388</i>
	<i>Table des matières.....</i>	<i>402</i>
