

L'ouverture commerciale et la croissance économique : le cas du Maroc

Mots-clés:	Ouverture commerciale, IDE, croissance économique, Maroc.
Key-Words:	Trade openness, FDI, economic growth, Morocco.

Mémoire de fin d'étude pour l'obtention du MASTER :
Commerce International

Préparé et présenté par :
M. Yassine

Encadré par:
M.

Master : commerce international

REMERCIEMENTS

Ce mémoire est le résultat d'un travail de recherche de près de six mois. En préambule, je veux adresser tous mes remerciements aux personnes qui m'ont aidé pour la rédaction de ce mémoire.

Tables des matières

REMERCIEMENTS	i
RÉSUMÉ DU MÉMOIRE	v
Liste des abréviations	vi
INTRODUCTION	1
Première partie : le libre-échange et le commerce international, vue d'ensemble	6
Chapitre I : Les aspects théoriques de l'ouverture extérieure	7
Section 1 : Libre-échange et protectionnisme	7
I. Les théories relatives au protectionnisme	7
1. Les pratiques protectionnistes	7
a. Les barrières tarifaires	7
b. Les barrières non tarifaires	8
2. Le protectionnisme éducateur	9
3. Protectionnisme de zone	9
II. Les théories relatives au libre-échange	10
1. Les fondements classiques :	10
a. La théorie des avantages absolus.	11
b. La théorie des avantages comparatifs.	13
c. Les termes de l'échange : La loi de l'offre et de la demande	14
2. Les fondements néoclassiques :	16
a. Les différences en dotations factorielles	16
b. Les différences d'innovations technologiques ou de produits	17
3. Les échanges intra branches	18
4. Les nouvelles théories du libre-échange	19
a. Rendements d'échelles croissants et commerce international	20
b. Les rendements d'échelles croissants et le commerce intra-branche	20
c. Les rendements d'échelles croissants et la dynamique de la spécialisation	21
d. La concurrence imparfaite et le commerce international	22
d.1. La concurrence oligopolistique	22
d.2. La concurrence monopolistique	23
Section 2 : Les firmes multinationales (FMN)	23
I. L'investissement direct à l'étranger et ses motifs	24

1.	L'accès aux produits primaires	26
2.	Les entraves à l'échange international	27
a.	Les barrières protectionnistes :	27
b.	Le coût de transport	27
c.	Les variations des parités monétaires	27
2.	La concurrence internationale	27
3.	L'écart des coûts salariaux	28
4.	Les imperfections des marches	29
5.	Le paradigme d'OLI	29
6.	La réputation ou l'impact de la marque	30
7.	La technologie	30
II.	Les stratégies des FMN	30
1.	Stratégies d'accès aux marches	30
a.	Stratégie d'approvisionnement	30
b.	L'évolution vers les stratégies globales	31
b.1.	Stratégie de marché	31
b.2.	Stratégie de la DIPP	31
b.3.	Stratégie de rationalisation de la production	31
b.4.	Stratégie techno-financière	31
2.	Stratégies : globale et multinationale	32
a.	La stratégie multinationale	32
b.	La stratégie globale	33
III.	L'impact des FMN	33
1.	Impact sur le commerce international	33
2.	FMN et emploi	34
3.	Transfert de technologie	35
4.	Transfert de capitaux, de talents et des méthodes de gestion	35
5.	Effets sur la concurrence interne	35
6.	Effets sur la balance de paiements	35
	Chapitre II : le développement du commerce international	36
	Le commerce mondial tel qu'il est aujourd'hui, a changé du fait de l'apparition des organisations mondiales qui l'organisent, et le changement de la structure des échanges commerciaux.	36
	Section 1 : du GATT à L'OMC	36
I.	Le GATT	36

II. L'OMC	39
1. Les accords Multifibres	41
Section 2 : le développement de la structure des échanges commerciaux	43
I. La structure des échanges	43
1. Qu'échangeons-nous ?	44
2. L'organisation de la production au niveau mondial	49
Deuxième partie : Le démantèlement progressif des barrières tarifaires au Maroc : facteur de croissance ?	52
Chapitre I : L'évolution du commerce extérieur du Maroc depuis 1960	53
Section 1 : Les plans de développement et la croissance économique	53
I. Les plans des années 1960 et la croissance économique	53
1. Le plan quinquennal des années 1970	54
2. Croissance économique entre 1972 et 1982	57
3. Le Programme d'Ajustement Structurel	59
4. Du GATT à l'OMC	60
Section 2 : Les accords de libre-échange conclus par le Maroc	62
I. Un aperçu général des accords de libre-échange signés par le Maroc	62
1. Accord de libre-échange Maroc – États-Unis	66
2. Accord de libre-échange Maroc -Turquie	67
3. Accord d'Agadir (Maroc, Tunisie, Egypte, Jordanie)	68
4. Accord avec l'Union Européenne	70
Chapitre II : Cas pratique, le secteur automobile au Maroc	75
Section 1 : L'industrie automobile au Maroc	76
I. Histoire du secteur automobile marocain	76
II. Analyse du secteur automobile au Maroc	78
1. Attractivité des fournisseurs	81
2. Le développement rapide en compétences des salariés de l'automobile	84
3. Le développement de l'exportation des pièces détachées	86
4. Positionnement du Maroc par rapport à la production mondiale	87
5. L'industrie automobile et l'environnement	88
Section 2 : l'impact des IDE dans le secteur automobile sur l'économie marocaine	90
I. L'impact sur l'emploi	90
II. Impact sur la structure des exportations marocaines	91
III. Impact sur la croissance économique	95

RÉSUMÉ DU MÉMOIRE

Le présent papier analyse l'impact sur la croissance économique de l'ouverture commerciale et des flux d'IDE. En effet, la libéralisation de l'économie marocaine a commencé dans les années 1980, et depuis le début des années 2000, le Maroc a intensifié cette libéralisation par la conclusion de plusieurs accords de libre-échange, notamment avec l'Union Européenne, les États-Unis, la Turquie et les pays Arabes, dans l'objectif est de promouvoir la croissance économique. Mais les résultats montrent que la croissance économique évolue lentement, alors que la balance commerciale marocaine s'est aggravée après cette ouverture du fait de l'augmentation des importations et la faible compétitivité des exportations marocaines dont les produits primaires de faible valeur ajoutée accaparent la part léonine. Par ailleurs, après son ouverture, le Maroc vient d'attirer plus d'investissements directs étrangers (IDE) qui ont contribué au changement des exportations marocaines et qui ont attiré encore plus d'IDE. Ce papier analyse l'impact de l'ouverture commerciale face à l'Union Européenne et les flux des IDE en provenance de cette dernière sur la croissance économique marocaine.

ABSTRACT

Morocco began liberalizing its economy in the 1980s and has witnessed a slow economic growth since then. From the start of 2000, in order to increase its growth, Morocco has entered into many free trade agreements (FTAs), including some with the United States, Turkey, the Europe-28, and other Arab countries. As a result, these agreements are contributing to Morocco's trade deficit by further opening the nation's economy to foreign trade, because Morocco imports more high value goods from other nations, while exporting only modest products, such as agricultural and textile goods. Despite the growth of Morocco's economy, studies show that the progress is slow in comparison to other emerging countries. However, with the opening of trade, the number of foreign direct investments (FDIs) to Morocco is increasing; changing the structure of its exportations and attracting even more FDI. This paper discusses the relationship between Morocco's economic liberalization and growth, by analyzing the impacts of foreign trade agreements and foreign direct investments with the European Union on Morocco's economy.

ملخص

بدأ المغرب منذ الثمانينات بالانفتاح اقتصاديا على الخارج من أجل تعزيز نموه الاقتصادي، ولضعف مستوى ارتفاع النمو الاقتصادي، أبرم المغرب العديد من اتفاقيات التبادل الحر مع العديد من الدول خاصة الاتحاد الأوروبي، الولايات المتحدة الأمريكية، تركيا و العديد من الدول العربية. لكن هذه الاتفاقيات أسفرت عن ارتفاع العجز التجاري نتيجة ضعف قيمة

الصادرات المغربية مقارنة بالواردات. و على الرغم من بطء النمو الاقتصادي المغربي مقارنة بالدول الصناعية الجديدة فإن المغرب استفاد من ولوج العديد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي غيرت طبيعة الصادرات المغربية و استقطاب العديد من الاستثمارات الأجنبية.

هذا البحث يناقش العلاقة بين سياسة الانفتاح بالمغرب مع الاتحاد الأوروبي و علاقتها باستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و النمو الاقتصادي المغربي.

Liste des abréviations

ALE: Accord de Libre-échange

D.D: Droits de Douane

DIPP: Division Internationale de Processus de Production

DIT: Division Internationale de Travail

FMN: Firme Multinationale

FTN: Firme Transnationale

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade

IDE: Investissement Direct Etranger

MDH: Million de Dirham

MMDH: Milliard de Dirham

MN: Multinationale

NPI: Nouveaux Pays Industrialisés

OMC: Organisation Mondiale du Commerce

PAS: Plan d'Ajustement Structurel

PVD: Pays en Voie de Développement

UE: Union Européenne

USA: États-Unis

INTRODUCTION

La relation entre le libre-échange et la croissance économique a provoqué un débat polarisé chez les économistes, certes certains affirment que l'ouverture commerciale est une source de la croissance économique, tandis que d'autres considèrent que l'impact du libre-échange sur la croissance économique est nul.

Adam SMITH avec sa théorie d'avantage absolu, suivi par David RICARDO avec sa théorie d'avantage comparatif à l'instar d'autres économistes s'adhèrent au libéralisme et à l'ouverture des frontières, confirment que l'ouverture est synonyme de l'opulence de la croissance. Tandis que d'autres, défendent la doctrine protectionniste, et expliquent que la protection de l'économie est une source du bien-être, en adoptant les politiques protectionnistes. Cependant, à part les recherches et les études empiriques, aucun économiste, n'a pu démontrer la corrélation entre l'ouverture commerciale ou le libre-échange et la croissance économique, chose qui permet par conséquent d'améliorer le bien-être humain.

Selon les institutions internationales comme la Banque Mondiale, les pays les plus ouverts sont les pays qui enregistrent des taux de croissance élevés, même si le monde a connu quelques turbulences et quelques crises économiques, notamment la dernière des *Subprimes*, la croissance du commerce mondial et la croissance économique internationale ne se dégradent pas, elles peuvent baisser, mais elles reprennent.

Après la Seconde Guerre Mondiale, le commerce international s'est accru, grâce au démantèlement progressif des barrières tarifaires et le développement des moyens de transport et de télécommunication, à cette époque les pays industrialisés (pays du Nord) dominaient le commerce mondial, jusqu'au 1960, où le monde a assisté à l'apparition des Nouveaux Pays Industrialisés (**NPI**), plus précisément les quatre dragons asiatiques : Corée du Sud; Hong Kong; Singapour et Taïwan. Cette montée en puissance des NPI s'est accompagnée d'un développement de la croissance économique au niveau mondial, et plus particulièrement au niveau de ces NPI qui ont été des pays fermés (considérés auparavant comme des pays sous-développés exportant des produits primaires).

Cependant, le Maroc qui était (après son indépendance) au même niveau de développement par rapport à ces pays (la Corée par exemple) n'a pas connu un tel développement ni une telle croissance, face à ce problème, il a adopté des réformes afin de développer la structure de l'économie marocaine pour participer au commerce international et essayer d'atteindre le même niveau de développement des NPI. Pour ce faire, il a vu dans l'ouverture une source de développement et de croissance, dans ce sens, il a rejoint le GATT et puis l'OMC, adopté des stratégies d'industrialisation et de promotion des exportations et par la suite signé des accords de libre-échange avec plusieurs pays.

Dans un contexte de faible industrialisation et d'insuffisance du progrès technique, la croissance économique marocaine a été toujours impactée par le secteur agricole, elle s'est caractérisée par ses fluctuations aiguës et sa tendance à s'appuyer lourdement sur les aléas climatiques.

L'ouverture de l'économie marocaine a permis de réaliser des avancées par le renforcement des échanges, et l'attraction des investissements directs étrangers (IDE). Selon MANSOURI [2009], *« La littérature existante s'est souvent focalisée sur l'impact isolé du commerce extérieur et de l'investissement direct étranger sur la croissance économique. Les études récentes en la matière ont utilisé la théorie de la croissance endogène en vue d'explorer les relations entre le commerce extérieur, les IDE et la croissance. Elles ont suggéré qu'un environnement commercial orienté vers l'exportation pourrait être un catalyseur de l'attraction des IDE pendant que le commerce extérieur et les IDE contribuent tous les deux à la croissance »*.

Cependant, l'ouverture commerciale du Maroc a participé à l'aggravation de la balance commerciale marocaine, où en 2016 le déficit a atteint 184,38 milliards de dirhams¹ (environ 18,4 milliards dollars). Malgré cela, le PIB enregistré par le Maroc en 2016 s'élève à 101,4 milliards dollars. Nonobstant, et en dépit de cette dégradation, nous avons remarqué une évolution des IDE après l'ouverture, notamment après la signature des différents accords de libre-échange.

Ces différences antagonistes qui s'ajoutent à l'absence des études menées par le gouvernement marocain sur l'impact réel de l'ouverture commerciale sur l'attractivité des

¹ L'office des changes.

Ide et l'amélioration de la croissance économique, nous poussent de mener une recherche sur ce sujet.

Intérêt de la recherche :

L'ouverture de l'économie marocaine à partir des années 1980 ainsi que la conclusion de plusieurs ALE en vue de diversifier les partenaires commerciaux, de promouvoir les exportations et d'attirer des IDE afin de stimuler la croissance économique. Le Maroc a-t-il vraiment atteint cet objectif?

La réponse tient de l'orientation économique marocaine caractérisée par l'ouverture vers l'extérieur et notamment (dans notre cas) vers l'Europe qui était et qui est toujours le premier partenaire commercial du Maroc.

Le démantèlement des barrières douanières et la balance commerciale déficitaire ainsi que la faible progression du taux de croissance annuel, s'explique par des anomalies et/ou par des faiblesses de la structure de l'économie marocaine, mais il y'a des réalisations.

En effet, cette problématique n'a fait l'objet d'aucune étude pratique même si les études empiriques ont été réalisées et la presse a consacré un grand nombre d'articles sur ce sujet, on se base toujours sur la balance commerciale déficitaire pour juger cette politique sans analyser au-delà de cette dernière, et cela reste insuffisant. Dans ce cas, notre étude portera sur les concepts théoriques à travers les théories explicatives du libre-échange et des IDE, et une analyse pratique. Notre recherche porte sur le Maroc, où pratiquement aucune étude concernant les effets de l'ouverture sur les IDE et la croissance n'a été réalisée.

Contexte de la recherche :

Notre recherche porte sur l'ouverture et ALE, notamment avec l'UE. Nous avons choisi ce terrain d'étude par le fait que premièrement l'UE est le premier partenaire commercial du Maroc, notamment l'Espagne et la France respectivement.

Deuxièmement, les échanges commerciaux et les investissements européens sont de plus en plus nombreux au Maroc. Enfin, les entreprises européennes sont présentes dans tous les secteurs de l'activité économique au Maroc.

Objectif de la recherche :

Notre objectif dans le cadre de cette étude est de montrer que la logique de commerce international a changé, dans la mesure où il n'est plus basé sur des produits à faible valeur ajoutée (tels que les produits agricoles) mais sur des produits manufactures, et que si un pays désire s'ouvrir il faut qu'il suive cette logique.

En analysant l'ALE avec l'UE et les IDE que le Maroc a attiré, et leurs impacts sur la structure des échanges commerciaux marocains nous permettra d'abord de savoir si le Maroc a suivi la nouvelle tendance, puis analyser l'impact de cette ouverture sur la croissance économique marocaine. Notre question de recherche se pose de la manière suivante :

L'ouverture commerciale de l'économie marocaine est-elle un facteur de croissance économique ?

De cette question de recherche il ressort trois sous questions à savoir :

- Pourquoi le Maroc a opté pour l'ouverture ?
- À partir des ALE, comment peut-on mesurer l'impact de la libéralisation sur les IDE et sur l'emploi ?
- La structure des échanges commerciaux et de l'économie marocaine ont-ils changé après l'ouverture

Démarche méthodologique :

Face au silence de la littérature sur notre sujet de recherche, nous avons opté pour la méthode « déductive » dans la mesure où nous avons parti du général vers le plus particulier pour conclure si le Maroc profite vraiment de cette ouverture.

Notre démarche a nécessité l'examen de la littérature concernant le débat polarisé entre théories de libre-échange et celles du protectionnisme comme source de croissance économique, et les stratégies FMN et leurs motifs d'investissement à l'étranger.

Nous avons analysé également le changement du commerce mondial et la domination des produits manufacturés et des pays développés des échanges internationaux malgré l'apparition des NPI et émergents.

Cela nous a servi pour bien analyser la politique suivie par le Maroc après son indépendance et notamment après la signature du PAS et la conclusion de différents ALE, et ses effets sur la croissance économique marocaine.

Structure de la recherche :

La structure globale de notre mémoire reflète bien deux démarches : la démarche théorique et la démarche pratique, auxquelles on a consacré deux parties.

La première partie est constituée de deux chapitres. Le **premier chapitre** vise à faire une revue de la littérature sur les concepts théoriques de notre recherche. Dans un premier temps, nous présenterons les théories relatives au protectionnisme et au libre-échange. Dans un deuxième temps, nous analyserons les stratégies des FMN et leurs motifs d'investissement à l'étranger.

Le deuxième chapitre est consacré au changement de la structure du commerce international, de la domination des pays industrialisés et les produits manufacturés dans l'ensemble des échanges commerciaux au niveau mondial, ainsi que l'organisation des échanges commerciaux entre les pays par l'OMC.

La seconde partie est constituée également de deux chapitres. **Le premier chapitre** analyse la structure de l'économie marocaine avant et après l'ouverture.

Le deuxième chapitre est un cas pratique qui analyse le secteur automobile marocain qui s'est développé grâce aux IDE que le Maroc a pu attirer de son ouverture, et son impact sur l'économie nationale.

Première partie : le libre-échange et le commerce international, vue d'ensemble

Avant d'analyser la problématique en question, le passage par les différentes théories relatives au libre-échange et le commerce mondial est obligatoire. En effet, le commerce international comme on va le voir dans cette partie a changé. Au passé, les produits agricoles étaient les principaux produits échangés, mais après la révolution industrielle, les échanges commerciaux sont devenus des échanges basés sur les produits manufacturés. Cela veut dire que, si un pays désire de libéraliser son économie, il doit suivre la nouvelle logique pour répondre à la nouvelle demande, pour cela il faut avoir

Dans ces conditions, notre objectif dans cette première partie est d'analyser le changement du commerce mondial après avoir traité les différentes théories classiques et modernes du libre-échange, l'apparition des organisations internationales et la domination des produits manufacturés dans les échanges internationaux. Cela va nous aider dans la deuxième partie pour comprendre si l'économie marocaine a suivi cette nouvelle tendance avant ou après l'ouverture, et si bien sur cette ouverture lui permet d'avoir un effet sur grandeurs macro-économiques, notamment le PIB.

Chapitre I : Les aspects théoriques de l'ouverture extérieure

Avant de voir les théories du libre-échange, il est préférable de jeter un œil sur celles relatives au protectionnisme. Elles ont constitué un débat historique polarisé entre les économistes, entre ceux qui adhèrent au libre-échange et ceux qui préfèrent le protectionnisme. Les deux courants ont un seul objectif, celui de promouvoir la croissance économique et le bien-être humain ainsi que ses différents agents qui la constituent. Mais ces deux courants, comme ils ont des avantages, leurs inconvénients ne tardèrent pas à apparaître.

Section 1 : Libre-échange et protectionnisme

I. Les théories relatives au protectionnisme

Le protectionnisme repose sur l'idée que le libre-échange n'est toujours une source de croissance et de création de la richesse, dans le temps et dans l'espace.

Le protectionnisme est une doctrine économique qui a pour but de limiter l'importation ou l'accès au marché national des produits provenant de l'étranger.

Selon cette doctrine, l'échange international est considéré comme un obstacle au développement, pour faire face à cet obstacle il faut instaurer des mesures ainsi que des pratiques protectionnistes.

1. Les pratiques protectionnistes

Elles sont divisées en deux catégories, les barrières tarifaires et non tarifaires. Cependant, les barrières non tarifaires et les subventions sont devenues plus importantes que les barrières tarifaires.

a. Les barrières tarifaires

Une barrière tarifaire est une barrière douanière qui a pour objectif de limiter l'entrée des produits étrangers (les importations) sur le territoire national en pratiquant des droits de douanes sur les importations arrivant à la frontière nationale.

Un droit de douane est un impôt sur les importations, généralement ce dernier tend à augmenter lorsque le produit importé est produit localement ou menace l'environnement, au contraire il diminue lorsque le produit importé ne peut être produit

localement ou il est considéré comme stratégique (le blé et le pétrole par exemple), et lorsqu'il est rare. L'impôt sur les importations peut être forfaitaire où chaque unité importée donne lieu à une taxe, ou *ad valorem* soit un prélèvement d'une proportion de la valeur des importations.

b. Les barrières non tarifaires

Autre que les droits de douane, une barrière non tarifaire est une barrière douanière également, qui vise à limiter l'entrée des produits étrangers sur le territoire national et cela se fait en instaurant des normes (techniques, sanitaires et phytosanitaires, et de sécurité), ainsi que d'autres pratiques comme les quotas, les contingentements et les tracasseries administratives.

Un exemple des tracasseries administratives le « coup de Poitiers » :

« Le gouvernement français a décrété en 1982 que toutes les importations devaient transiter par le petit bureau de douane de Poitiers pour qu'y soient réalisées, avec minutie, les formalités de dédouanement, créant ainsi une "fille d'attente" qui permit de rationner de façon drastique le nombre des magnétoscopes commercialisés dans le pays »².

À ces types s'ajoutent deux types de protectionnisme : le protectionnisme financier et monétaire.

- **Le protectionnisme financier** : il comprend les subventions à l'export, les crédits à l'exportation à taux réduits ou bonifiés, les avances plus au moins remboursables, ou encore les distorsions liées aux différences des régimes fiscaux.
- **Le protectionnisme monétaire** : désigne la politique des autorités monétaires d'un pays à manipuler le taux de change afin de déprécier la valeur de la monnaie nationale, et par conséquent les exportations deviennent moins chères tandis que les importations deviennent plus chères, ce qui va pousser les agents économiques à ne pas importer et substituer aux produits étrangers ceux locaux. Cette mesure est appelée également « la dévaluation compétitive » largement utilisée dans les années

² Y. Crozet et alii, Les grandes questions de l'économie internationale, Nathan, 1997, de l'ouvrage : François Coulomb, Jean Longatte, Pascal Vanhove, DCG 5 Économie - Manuel et applications, édition : Dunod 2007, p, 274.

30, après les accords de Jamaïque en 1976, le protectionnisme monétaire est devenu plus occulte avec des moyens plus variés.

2. Le protectionnisme éducateur

Alexander Hamilton [1791], dans son rapport sur les manufactures, met en évidence que les entreprises naissantes ne peuvent affronter la concurrence des firmes matures, et elles doivent être protégées. Hamilton a influencé Georg Friedrich List [1841]³ (système d'économie nationale), pour List, le protectionnisme engendre un surcoût légitime. En effet, la baisse des importations conduit à l'augmentation des prix de produits nationaux par rapport à produits importés auparavant, ce surcoût est dit légitime car selon cet auteur car il permettra l'émergence d'une industrie nationale (*voir figure 1*).

Selon List, l'augmentation de la production permet de baisser les coûts unitaires les rendements d'échelles sont de ce fait croissants. L'antériorité d'une nation dans la production d'un bien, ainsi que la taille de son marché intérieur, permettent d'obtenir un avantage comparatif. « *Les nations en avance auraient donc creusé un avantage perpétuel et les nations en retard ne pourraient jamais combler cet écart...* »

La théorie de la protection des industries naissantes, de List, explique que ces dernières sont en effet pénalisées, face à la concurrence internationale, par le fait qu'elles ne bénéficient pas encore d'économies d'échelle suffisantes. Une protection douanière est donc nécessaire.

3. Protectionnisme de zone

L'idée du protectionnisme de zone vient de Jean Marcel Jeanneney [1978], selon ce dernier, l'ouverture commerciale est une source de chômage. Cette réflexion est née de son observation de ce qui se passait à la CEE, cette dernière a subi une concurrence de la part des NPI asiatiques (Corée, Hong-Kong, Taiwan et Singapour), où les coûts de productions de ces pays étaient très bas par rapport à ceux de la CEE, ce qui a engendré un chômage en raison de la concurrence des producteurs sur les coûts de production. Selon Jeanneney, une région économique composée de plusieurs pays doit se protéger et mettre un tarif extérieur qui lui permet de laisser jouer les mécanismes de marché dans la zone protégée, ce qui

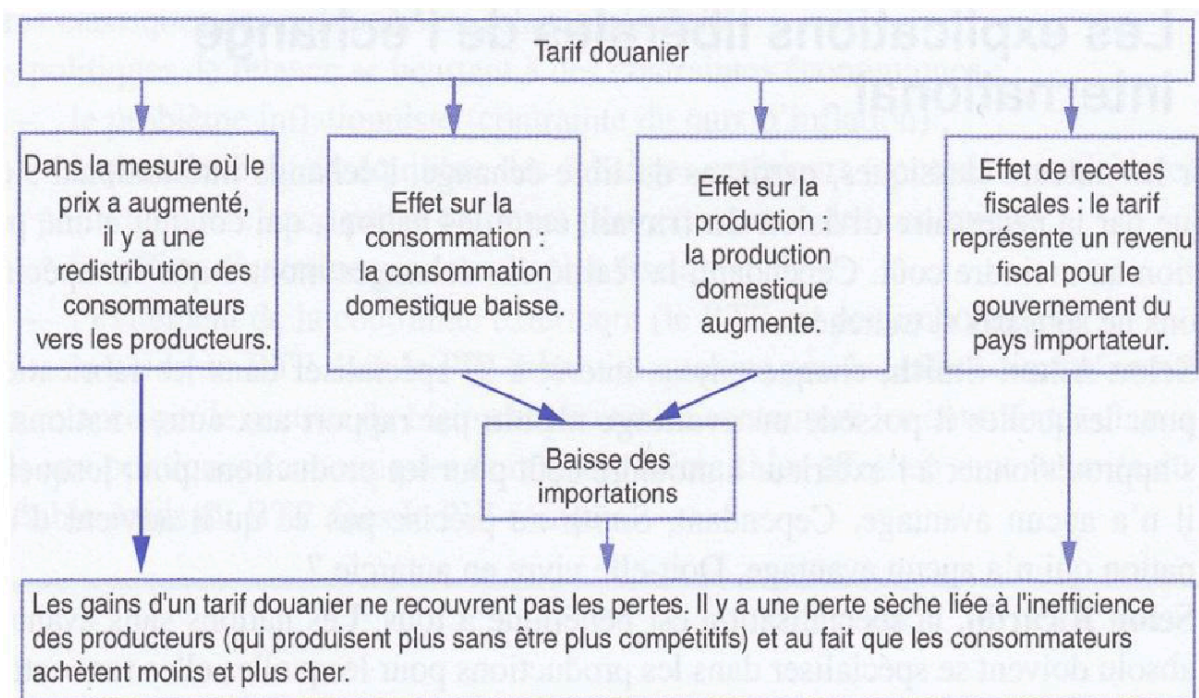
³ Mickael Joubert, Lionel Lorrain, Economie de la mondialisation, Armand-Colin, Septembre 2015, p : 33.

permet de maintenir la production est donc l'emploi, et par conséquent, la région bénéficiera des effets multiplicateurs liés à la consommation et l'investissement.

Les consommateurs dans ce cas ne seraient pas perdants, les taxes récoltées permettent de relancer l'emploi et/ou réduire d'autres impôts. Alors que les PED auront intérêt à constituer une zone économique et privilégier cette dernière.

Maurice Allais [1990], a également été en faveur du protectionnisme au niveau européen, car le commerce entre pays dont les niveaux de développement économique et social différents ne peut qu'engendrer des inégalités et la pauvreté.

Figure 1 : l'effet des droits de douane



Source : François Coulomb, Jean Longatte, Pascal Vanhove, DCG 5 Économie.

II. Les théories relatives au libre-échange

1. Les fondements classiques :

La théorie du commerce mondial est née de l'analyse développée par les auteurs classiques anglais, élaborée au moment de la révolution industrielle en Grande-Bretagne. À l'encontre aux arguments mercantilistes favorables au protectionnisme, elles défendaient les vertus du libre-échange.

La théorie classique est un sujet d'actualité, le schéma général qu'elle a tracé reste toujours au cours de la théorie du commerce international.

« Toute l'analyse du commerce mondial s'articule autour de trois questions essentielles. « Pourquoi les pays échangent-ils ? », C'est la question du fondement de l'échange. « Quel pays échange quels produits », c'est la question du sens de l'échange. « Comment se fait l'échange ? », c'est la question des termes de l'échange avec son corollaire, la répartition de ses gains »⁴.

Il est possible d'établir une liaison entre les contributions des trois grands auteurs classiques anglais et ces trois questions précédentes. Adam Smith [1776] répond à la première question. L'échange est le corollaire de la spécialisation, de la division de travail, qui est source de la richesse. David Ricardo [1817] a marqué l'analyse par sa réponse à la deuxième question. C'est la célèbre loi de l'avantage relatif. Enfin John Stuart Mill [1848] avec sa loi des valeurs internationales, qui n'est autre qu'une extension de la loi de l'offre et de la demande. *Les réponses apportées par l'analyse classique sont toujours d'actualité. Elles ont été reformulées, affinées, complétées ; elles n'ont pas été rejetées.*

a. La théorie des avantages absolus.

Pour Adam Smith, la division du travail est la spécialisation constituent une source d'opulence C'est là un moyen de produire davantage ou à moindre coût.

Selon Smith, un pays a intérêt à se spécialiser dans la production et l'exportation des biens dont il dispose d'un avantage absolu, et de délaissier la production des biens dont il est moins efficace par rapport aux autres pays. Une question se pose : que ce passe-t-il si les entreprises délaissent la production d'un bien X pour l'importer de l'extérieur ? Tout

⁴ Aubin Christian et Norel Philippe, *Economie internationale — Faits, théories et politiques*, Editions du Seuil, 2000, p : 20.

simplement ces dernières vont s'orienter à la production (la mobilité des facteurs de production) de l'autre bien dont le pays est plus efficace.

Dans ce cas, l'abondance de la production de ce bien X (qui ne constitue pas un avantage absolu pour le pays) générera un surplus, ce dernier peut être exporté à l'étranger pour importer moins cher les produits délaissés localement. L'échange dans ce cas devient avantageux pour les deux pays.

Selon cette théorie, « *si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur coût que nous sommes en mesure de la produire, il vaut mieux acheter la marchandise dans ce pays et se concentrer sur la production et la vente des marchandises que nous produisons plus efficacement* »⁵.

Tableau 1 : illustration de la théorie de Smith (en personne heure dans les deux pays)

Pays	Vin (1 tonneau)	Drap (1 unité)
Portugal	60	100
Angleterre	80	90

D'après ce tableau, le Portugal a un avantage absolu dans la production du Vin tandis que l'Angleterre a le même avantage mais dans celle du drap. De ce fait, le Portugal doit se concentrer dans la production du vin et d'importer de la GB le drap, et cette dernière se concentrera dans le drap et importera d Portugal le vin.

Tableau 2 : production du vin et du drap en heure de travail

	Portugal	Angleterre
Un tonneau de vin	50	120
Une mesure de drap	100	40

En autarcie :

⁵ Brahim Dinar, Economie internationale, Edition Toubkal 2005, p, 23.

Le Portugal moyennant 100 000 heures de travail disponible, produit par exemple 500 mesures de draps et 1000 tonneaux de vin, pour répondre à la demande intérieure. Donc 1000 tonneaux de vin s'échangent contre 500 mesures de drap.

En libre échange :

Le Portugal va se spécialiser seulement dans la production du vin, soit 2000 tonneaux, dont 1000 pour le marché local et 1000 qui seront exporté en Angleterre

Contre les 1000 tonneaux vendus en Angleterre, le Portugal pourra obtenir plus que les 500 mesures de drap dont il devait se contenter en autarcie. En effet, en Angleterre, 1000 tonneaux représentent 120 000 heures de travail (1000×120), c'est-à-dire l'équivalent de 3000 mesures de drap ($120\,000/40=30$).

Le Portugal avec la même dépense en travail, disposera, grâce au commerce international de la même quantité du vin (1000) et de six fois ($3000=500 \times 6$) plus de drap. Le même raisonnement peut être tenu, simultanément pour l'Angleterre qui pourra, elle aussi, obtenir sans effort supplémentaire plus de vin et de drap.

« La maxime de tout chef de famille prudent est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins à acheter qu'à faire. Le tailleur ne cherche pas à faire ses souliers, mais il les achète au cordonnier: le cordonnier ne tache pas de faire ses habits, mais il a recours au tailleur ; la femme ne s'essaye point à faire les uns et les autres, mais il s'adresse à ces deux artisans et les fait travailler. Il n'y en a pas un de tous qui ne voie qu'il y va de son intérêt d'employer son industrie toute entière dans le genre de travail dans lequel il a quelque avantage sur ses voisins, et d'acheter toutes les autres choses dont il peut avoir besoin, avec une partie du produit de cette industrie ou, ce qui est la même chose, avec le prix d'une partie de ce produit. Ce qui est prudence dans la conduite d'une famille en particulier ne peut guère être folie dans celle d'un grand empire. Si un pays étranger peut nous fournir une meilleure marchandise à meilleur marché que nous sommes en état de l'établir nous-mêmes, il vaut bien mieux que nous la lui achetions avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employée dans le genre dans lequel nous avons quelque avantage » Adam Smith, recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations, 1776⁶.

⁶ François Coulomb, Jean Longatte, Pascal Vanhove, DCG 5 Économie -Manuel et applications, édition : Dunod 2007, p, 270.

Malgré cela, une grande question peut chambouler cette analyse : si un pays a deux avantages absolus et que l'autre n'en a aucun ? Le libre-échange serait impossible ?

C'est le silence smithien, Smith n'a rien dit sur ce point, mais un autre économiste classique est venu pour compléter l'analyse classique smithienne, David Ricardo

b. La théorie des avantages comparatifs.

Selon Ricardo, même dans l'absence d'un avantage absolu, un pays a intérêt à se spécialiser dans la production et l'exportation des biens dont il a un avantage comparatif, c'est-à-dire qu'il soit efficace dans la production de certains biens.

Soit l'exemple suivant de Ricardo :

Tableau 3 : les heures nécessaires pour produire le vin et le drap

Pays	Vin	Drap
Portugal	80	90
Angleterre	120	100

À partir de ce tableau on peut remarquer que le Portugal dispose d'un avantage absolu dans les deux productions, alors que l'Angleterre n'en a aucun. Malgré cette situation le libre-échange est possible et profite pour les deux pays. En effet, même si le Portugal semble le dominant mais il est plus efficace dans la production de vin que du drap et l'Angleterre est plus efficace dans la production de drap que du vin.

Selon la logique de la division internationale du travail mise en avant par Smith, conformément à l'avantage relatif, permet une plus grande efficacité productive. Pour développer sa production de drap de 1 unité, l'Angleterre a besoin de déplacer 3 unités de travail de la production de vin vers celle de drap Il suffit donc de renoncer à produire 0,75 unité de vin (le coût relatif du drap est de $\frac{3}{4}$ en Angleterre). Symétriquement, en renonçant à produire 1 unité de drap, le Portugal peut accroître sa production de vin de 1,2 unité (le coût relatif du drap est de $\frac{6}{5}$ dans ce pays). La spécialisation des pays, conformément à leurs

*avantages relatifs, a permis une création de richesse (Augmentation de la production mondiale de vin sans diminution de celle de drap)*⁷.

Au Portugal le coût comparatif de vin par rapport au drap est de $80/90=0,88$ tandis qu'en Angleterre est de $120/100=1,2$.

Il en ressort que, le Portugal doit se spécialiser dans la production et l'exportation du vin, et l'Angleterre doit se spécialiser dans la production et l'exportation du celle de drap.

c. Les termes de l'échange : La loi de l'offre et de la demande

La théorie de l'avantage relatif permet aussi d'esquisser une première approche de la question des termes de l'échange. En autarcie, les rapports d'échanges des biens dans chaque pays sont déterminés par les rapports de coûts de ces biens. Pour être accepté par les deux partenaires, le rapport d'échange international doit avoir une valeur comprise entre les rapports d'échange d'autarcie. Mill a parachevé l'analyse classique en expliquant les mécanismes sous-jacents à la détermination de l'équilibre international. Selon ses propres termes, il ne s'agit que d'une extension de la loi plus générale de l'offre et de la demande.

Selon Mill, les échanges internationaux s'expliquent par l'existence d'une demande d'un pays, face à l'offre d'un autre, et que cette confrontation génère le libre-échange.

Soit l'exemple suivant :

Le Maroc, produit 100 tonnes de tomates chaque année en autarcie, il décide en fonction de son avantage comparatif relatif à la culture des tomates, de rentrer au libre-échange en exportant les tomates et important les calamars de la part de la Cote d'Ivoire. Ce pays a besoin de 100 T annuellement, ce qui fait que le Maroc doit augmenter sa production de 200 T pour pouvoir répondre à cette demande. Le Maroc a réalisé une production de 200 T de tomates mais la Cote d'Ivoire n'a plus besoin des tomates ainsi que le reste du monde, avec 110 T d'excédent pour notre pays, ce dernier ne peut pas l'exporter ni l'offrir au marché local car il est saturé, donc c'est une perte pour le Maroc.

⁷ Aubin Christian et Norel Philippe, *Economie internationale — Faits, théories et politiques*, Editions du Seuil, 2000, p : 22

Selon Mill sans une demande étrangère cette hausse de production devient inutile. C'est ainsi que Mill explique le commerce mondial c'est par la loi de l'offre et de la demande.

John Stuart Mill affirme que les rapports d'échange ne reposent pas seulement à l'offre, mais aussi sur de la demande extérieure. L'analyse de Ricardo, en privilégiant le coût de production des biens, ne considère que leur offre. Mais le bénéfice à attendre de l'échange international dépend aussi de la demande. Ainsi, les Ivoiriens importeront des tomates Marocaines, à condition qu'ils l'apprécient.

Pour MILL, l'échange le plus favorable est celui qui, avec des rapports de coûts comparatifs de chaque pays, porte sur les marchandises dont la demande étrangère est la plus forte.

Nonobstant, l'analyse de Mill confirme que cette amélioration globale n'est pas obtenue par un pays au détriment de l'autre. Dans la mesure où le rapport d'échange d'équilibre international se situe entre les rapports d'échange en autarcie, cela correspond, pour chaque pays, à une amélioration de la valeur d'échange du bien qu'il exporte : chacun bénéficie d'une amélioration des termes de l'échange par rapport à l'autarcie. Il s'agit bien évidemment d'une condition nécessaire pour que les pays acceptent librement de participer à l'échange. À la limite, il est concevable qu'un pays bénéficie seul des gains de l'échange, l'autre ne connaissant ni gain ni perte par rapport à l'autarcie. Cette situation serait celle où le rapport d'échange international serait confondu avec le rapport d'autarcie de l'un des pays, qui serait alors indifférent à l'échange.

2. Les fondements néoclassiques :

a. Les différences en dotations factorielles⁸

Deux économistes suédois, Heckscher [1919], puis Ohlin [1933], avec leur théorème HO, ont marqué la théorie du commerce international, 7 ans après, Paul A. Samuelson [1940] est venu pour compléter ce théorème HOS.

Sous l'extension de la théorie ricardienne de l'avantage comparatif, ces trois auteurs ont transposé la théorie des avantages comparatifs à l'abondance relative des facteurs de production. Alors que les théories classiques n'ont pris en compte pour développer leurs

⁸ Pierre-Olivier Beffy, préface de Stéphane Grégoir, Initiation à l'économie, deboeck, 2010, p, 161.

modèles qu'un seul facteur de production qui est le travail (L), cette théorie prend en considération les deux facteurs de production le capital (K) et le travail.

Soit deux pays : la France et le Maroc, le premier a plus de K que de L relativement au deuxième qui est doté plus en L. enfin, supposons l'existence de deux biens dont l'un est intensif en L et l'autre en K.

Par un raisonnement semblable des avantages comparatifs sur les coûts, la France va se spécialiser dans la production du bien qui nécessite une utilisation plus intensive en K, asymétriquement, le Maroc doit se spécialiser dans la production du bien intensif en L. en effet, le capital étant relativement plus rare, il est plus cher (pour le Maroc). Donc le Maroc a intérêt à produire le bien intensif en L et importer celui intensif en K. *même si on revient à un ajustement des coûts, c'est la différence en dotation factorielle qui est la source de l'échange international.*

Le paradoxe le Leontief [1953] :⁹

En 1953, l'économiste Wassili Leontief a voulu vérifier la loi des dotations en facteurs de production de Heckscher, Ohlin et Samuelson, en étudiant le commerce extérieur des États-Unis. A priori, le résultat devait montrer que les États-Unis exportaient des biens riches en capital et importaient des biens riches en main-d'œuvre.

Pour cela, il a calculé les coefficients capital/main d'œuvre pour les secteurs exportateurs et pour les secteurs soumis à la concurrence des importations, aux États-Unis. Or, les résultats ont montré que coefficient était plus élevé dans les activités soumises à la concurrence des importations que dans les secteurs exportateurs. Les États-Unis exportaient donc des biens à forte intensité de main-d'œuvre et importaient des biens à forte intensité de capital !

Le paradoxe s'explique en grande partie par le fait que les États-Unis exportaient des biens qui incorporent beaucoup de main-d'œuvre très qualifiée, en abondance aux États-Unis (Recherche, étude, ingénierie).

b. Les différences d'innovations technologiques ou de produits

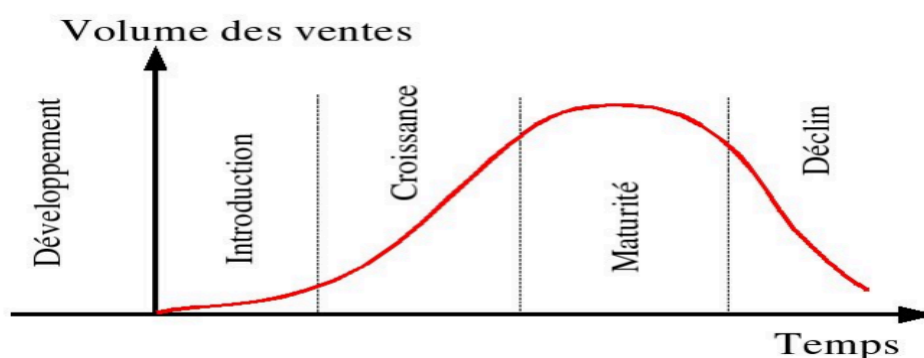
⁹ François Coulomb, Jean Longatte, Pascal Vanhove, DCG 5 Économie -Manuel et applications, édition : Dunod 2007, p, 272.

La théorie des avantages comparatifs ou de, différence de dotation factorielle est la principale théorie du commerce international. On peut néanmoins trouver d'autres déterminants, notamment ceux basés sur l'avantage technologique d'un pays.

Raymond Vernon [1966], inspiré des théories du marketing¹⁰, du cycle de vie d'un produit, il conclut que ce cycle de quatre étapes détermine le volume des échanges internationaux :

- **Le lancement** : issu d'une innovation technologique, le produit est considéré comme un luxe dans le pays producteur et s'adresse à la classe riche de ce pays, il n'est pas destiné à l'export dans cette étape.
- **Le développement** : les rendements d'échelles croissants et l'intensification de la concurrence entre les entreprises réduisent le prix de ce bien dans son marché domestique, mais il relativement après l'avoir exporté élève dans le pays importateur. Dans ce cas, le produit s'adresse à la classe aisée du pays importateur.
- **La maturité** : la forte concurrence réduit encore les prix, ainsi que le nombre des entreprises produisant ce bien. La concurrence se déplace vers les pays étrangers qui produisent désormais ce bien, ce qui conduit à un recul des exportations, et l'instauration des filiales de production.
- **Sénescence** : la production est abandonnée le pays innovateur devient importateur de ce bien, et consacre ses efforts vers des nouvelles innovations.

Figure 2 : le cycle de vie de produit



3. Les échanges intra branches

¹⁰ Pierre-Olivier Beffy, préface de Stéphane Grégoir, Initiation à l'économie, deboeck, 2010, p, 161-162.

À côté du paradoxe de Leontief, un autre semble apparaître reposant sur la structure des échanges. Alors que les théories classiques et néoclassiques du commerce international stipulent que les pays ont intérêt à échanger leurs produits, qui sont théoriquement différents (le vin et le drap par exemple) en exploitant les avantages relatifs des pays ayant des structures économiques dissemblables, où on s'attend à une variété des biens échangés en raison de la spécialisation de chacun d'entre eux. Nonobstant, la réalité nous montre le contraire, et ne correspond que partiellement aux théories citées auparavant des produits complémentaires, le cas des pays développés avec les PED, où généralement les premiers exportent des produits manufacturés et importent des PVD des produits primaires, ou le cas des pays qui achètent des produits inexistant dans leurs territoires (tel que le pétrole).

Les pays ayant le même niveau de développement et les mêmes dotations en facteurs productifs échangent des produits similaires, le commerce intra branche ou croisé, où les biens échangés sont issus d'une même branche d'activité. *Le fait qu'un pays puisse à la fois exporter et importer des produits semblables en contradiction avec la logique de l'avantage relatif qui définit le sens des échanges de façon univoque.*

Une approche éclectique peut être proposée par des auteurs tels que Grubel et Lloyd [1975], ces derniers ont établi un indicateur qui permet de mesurer l'intensité du commerce intra-branche :

Sommes des valeurs absolues des soldes commerciaux par branche

$$I = 1 - \frac{\text{Exportations totales} - \text{Importations totales}}{\text{Exportations totales} + \text{Importations totales}}$$

Le commerce intra branche constitue l'essentiel des échanges internationaux, les USA exportent leurs voitures au Japon et à l'Allemagne et importent de chez deux derniers leurs voitures également.

- **La théorie de la « demande représentative » de Linder [1961]**, un produit est destiné à satisfaire la clientèle locale d'abord, plus le marché national est vaste, plus les entreprises réalisent des économies d'échelles, lorsqu'elles exportent leurs produits, ces derniers sont destinés à des nations ayant le même niveau de vie national, ce qui explique les échanges entre les pays développés.

- **La théorie de Bernard Lassudrie-Duchêne [1971]**, l'échange intra branche s'explique par une « demande de différences » de la part des consommateurs. Les produits ne sont pas homogènes d'une manière parfaite comme le suppose la théorie de la concurrence pure et parfaite, tout simplement les consommateurs cherchent à se distinguer de leurs semblables.

4. Les nouvelles théories du libre-échange¹¹

Les théories classiques et néoclassiques du libre-échange reposent sur différentes hypothèses théoriques : concurrence parfaite, produits homogènes et rendements d'échelle constants. Il est possible de reconstruire de nouvelles hypothèses qui correspondent à la réalité en relâchant les anciennes hypothèses. Les travaux de Paul Krugman¹² ont rompu avec les théories classiques dans la mesure où :

- Ils se concentrent sur les caractéristiques du marché (monopole, oligopole, CPP) et non pas celles des pays ;
- Le commerce contemporain n'est plus centré sur la spécialisation et le commerce interbranche, il est de ce fait un commerce intra-branche entre pays développés, contrairement aux théories classiques où il n'est concevable qu'un pays importe et exporte le même produit (le drap par exemple) ;
- L'écart de productivité ou de dotations factorielles n'est pas une condition nécessaire à l'échange international: pour exploiter les économies d'échelles, des pays similaires peuvent avoir intérêt à échanger ;
- Dans certaines conditions, le protectionnisme pourrait améliorer le bien-être du pays qui se protège ;
- Enfin, ces théories permettent de comprendre comment la spécialisation d'une nation pourrait évoluer d'une manière « dynamique ».

a. Rendements d'échelles croissants et commerce international

¹¹ Arnaud Deshayes, Le commerce international, BRÉAL 2011, pp. 46-53.

¹² Ses travaux sur le commerce international lui valant le prix Nobel d'économie en 2008.

Les différences entre pays (différences de climat et dotations factorielles...) constituent la plupart des analyses du libre-échange. Cependant, l'analyse de Krugman met en évidence le rôle des rendements d'échelles croissants.

Pour rappel, il ne faut pas confondre la notion de rendements d'échelles avec la notion de rendements factoriels. Pour une production (Y), on utilise les deux facteurs K et L d'où la fonction $Y = f(K, L)$. Le rendement factoriel considère l'effet de la modification d'un facteur de production (recrutement d'un travailleur de plus) sans que l'autre facteur ne subisse aucun changement (dans cet exemple le capital reste fixe). Par contre, les rendements d'échelles ont un rapport à ce qui se passe à la production quand le K et L augmentent en même temps. Supposons que les quantités de K et L doublent, trois résultats sont possibles : la production double également, les rendements d'échelles sont constants ; la production baisse, les rendements d'échelles sont décroissants ; la production fait plus que doubler, les rendements d'échelles dans ce cas sont croissants.

b. Les rendements d'échelles croissants et le commerce intra-branche

Selon Krugman, certains secteurs nécessitant des dépenses importantes en capital (fabrication d'automobiles et d'avions), génèrent des rendements d'échelles croissants. Ces derniers peuvent donner naissance à une situation de monopole. Ces rendements d'échelles croissants constituent également un facteur explicatif de la dynamique du commerce international : *« La logique est la suivante : si la production d'un bien est caractérisée par des rendements d'échelles croissants, cela a un sens de concentrer la production en quelques endroits, de manière à atteindre un niveau de production élevé dans chacun de ces endroits. Mais cela signifie également que le bien est produit seulement dans quelques pays. Un exemple fréquemment mentionné est celui de l'industrie automobile en Amérique du Nord: bien que le Canada et les États-Unis produisent tous les deux des automobiles et leurs composants, chaque modèle ou composant particulier tend à être produit dans seulement l'un des deux pays et exporté vers l'autre »*¹³

c. Les rendements d'échelles croissants et la dynamique de la spécialisation

¹³ P. Krugman, R. Wells, Macroeconomie, dans Arnaud Deshayes, Le commerce international, BRÉAL 2011, p: 48.

Afin d'expliquer le rôle des économies d'échelles dans l'analyse du commerce international, on peut simplifier cette analyse en partant d'un exemple simple de deux pays Maroc et Tunisie, ayant les mêmes dotations factorielles et la même technologie, chacun de ces deux pays produit deux produits : produits 1 et produit 2, les consommateurs répartissent leur consommation entre le produit 1 et le produit 2, le facteur travail est limité à 10 unités dans les deux pays et les deux produits connaissent des économies d'échelles identiques.

Tableau 4 : Économies d'échelles dans les deux produits dans les deux pays

Produits 1 (unités)	Unités de travail	Produits 2 (unités)	Unités de travail
1	5	1	5
2	6	2	6
3	9,5	3	9,5
4	10	4	10

En autarcie, et dans l'absence du libre-échange, chacun des pays va produire et consommer une unité de produit 1 et une unité de produit 2 (avec 5 unités de L chacun). Avec deux produits pour le Maroc et deux pour la Tunisie le total est de 4 produits.

En libre-échange, chaque pays va se spécialiser dans un seul produit en utilisant toute sa main-d'œuvre L (10 unités) pour produire 4 unités soit du produit 1 soit du produit 2. Grâce à la spécialisation rendue nécessaire par le libre-échange, la production totale est de huit unités en raison des rendements croissants. La Maroc pourrait donc échanger 2 unités de produit 1 contre deux unités de produit 2 avec la Tunisie. De ce fait, chaque pays consommera quatre unités contre deux en autarcie, et par conséquent le bien-être des deux nations sera amélioré. Dans ce modèle, les rendements d'échelles croissant encouragent suffisamment la spécialisation internationale.

d. La concurrence imparfaite et le commerce international

Les nouvelles théories comme nous avons déjà évoqué prennent en considération l'analyse de la concurrence imparfaite à l'explication du commerce mondial. De ce fait, on a deux approches, l'une sur la concurrence oligopolistique, et l'autre sur la concurrence monopolistique. L'oligopole est la présence d'un seul offreur face à plusieurs demandeurs,

tandis que la concurrence monopolistique est la présence d'un nombre de firmes (donc une concurrence forte) où chacune s'efforçant de distinguer ainsi que de singulariser son produit pour attirer la demande et de se retrouver peut être dans une situation de monopole temporaire.

d.1. La concurrence oligopolistique

Ce modèle a été constitué par les modèles de concurrence imparfaite pour expliquer la structure moderne des échanges internationaux. James Brander et Paul Krugman [1983]¹⁴, montrent que les firmes dans une situation de monopole nationale, ayant des produits similaires (échange intra-branche), peuvent limiter leurs ventes destinées au marché national pour pouvoir vendre sur un marché étranger. Ces auteurs illustrent dans leur modèle « dumping réciproque » que ces firmes vendent à l'étranger avec un prix plus bas que celui pratiqué au niveau national, et qu'il ne s'agit pas d'une vente à perte, soit l'exemple suivant :

Supposons qu'une firme marocaine vend 1 000 unités de ses produits sur le marché local, et 100 en France. Le prix de vente au Maroc est de 20\$ alors qu'en France est de 15\$.

Supposons qu'une vente d'une unité supplémentaire nécessite une baisse du prix de 0,01 sur chaque marché :

❑ Le gain de la vente d'une unité supplémentaire au Maroc : $19,99 - 0,01 \times 1\,000 = 9,99\$$

❑ Le gain de la vente d'une unité supplémentaire en France : $14,99 - 0,01 \times 100 = 13,99\$$

Il est donc plus avantageux d'exporter en France que de vendre au Maroc. Dans ce cas, ce modèle montre que la concurrence oligopolistique aboutit à un équilibre où chaque firme détient la moitié du marché de sa rivale.

d.2. La concurrence monopolistique

Dans le modèle de la CPP, on trouve qu'il y a une homogénéité des produits, alors que le consommateur a une préférence pour la variété. Cette préférence est prise dans l'analyse moderne du commerce international. Nous avons deux pays A et B qui sont identiques sans avantages comparatifs, en autarcie, le nombre de variétés offertes dans chaque pays est

¹⁴ James Brander & Paul Krugman, A 'RECIPROCAL DUMPING' MODEL OF INTERNATIONAL, Journal of International Economics 15 (1983) 313-321. North-Holland TRADE

limité, alors qu'en libre-échange, le nombre total des variétés augmente, dans ce cas les consommateurs des deux pays se trouvent face à des variétés nationales et internationales avec un prix plus bas du fait de l'existence des économies d'échelles. En somme, la conjugaison d'une variété supplémentaire et d'une baisse des prix permet d'améliorer le bien-être. Enfin, dans ce modèle, les pays ont avantage à s'ouvrir au commerce international même en l'absence d'avantages comparatifs.

Aujourd'hui, c'est le commerce intra-branche qui règne, et ce dernier ne s'explique plus par les théories traditionnelles du commerce international, car en présence des économies d'échelles, ce sont les nouvelles théories qui les expliquent. En revanche, E. Helpman et Krugman [1985], montrent que les théories modernes expliquent le libre-échange entre économies similaires¹⁵ (Nord-Nord), alors que les théories classiques entre des économies différentes (Nord-Sud).

Section 2 : Les firmes multinationales (FMN)

« L'IED mondial a affiché une forte reprise en 2015. Les flux mondiaux d'investissement étranger direct (IED) ont bondi de 38 % pour atteindre 1 760 milliards de dollars, leur plus haut niveau depuis la crise économique et financière mondiale de 2008-2009. Cette hausse mondiale s'explique principalement par la forte progression des fusions-acquisitions internationales, qui se sont chiffrées à 721 milliards de dollars, contre 432 milliards de dollars en 2014. La valeur des investissements de création de capacités annoncés est restée élevée, à 766 milliards de dollars¹⁶ ».

Selon la CNUCED, une FMN est une entreprise qui exerce un contrôle direct ou indirect sur les actifs possédés par une ou plusieurs entreprises localisées dans des pays différents de celui où le siège social existe. On appelle l'entreprise qui exerce un contrôle sur les actifs étrangers la maison mère, alors que la filiale est celle soumise au contrôle de la multinationale (MN). Cependant, on appelle on confond toujours une filiale avec une unité de production, alors que ce n'est pas toujours le cas, car elle pourrait être une filial de communication ou de R&D.

¹⁵ Mickael Joubert, Lionel Lorrain, Economie de la mondialisation, Armand-Colin, Septembre 2015, p : 28.

¹⁶ CNUCED, l'investissement dans le monde, 2016, p : 7.

La maison mère et la (ou les) filiale (s) étrangères forment ensemble un FMN ou autrement appelée une société transnationale (FTN).

Les FMN représentent plus d'un tiers du commerce mondial des biens et services¹⁷, or ce commerce est pour une grande partie un échange « intra-firme » (échanges internationaux entre sociétés appartenant au même groupe). Sous cette forme, la firme (maison mère) fixe les prix des biens et services échangés entre ses filiales.

L'origine géographique des 100 plus grandes FMN est concentrée dans : l'Union Européenne, les USA et l'Asie (la triade), ces firmes appartiennent au secteur de la haute technologie¹⁸. Donc les FTN jouent un rôle important dans la diffusion du progrès technique ainsi que son évolution et sa progression à l'échelle mondiale.

Le rôle des filiales est limité récemment, elles sont spécialisées dans l'une des étapes des processus de production (assemblage, commercialisation, recherche...), dès les années 1980, on ne parle plus de filiale réalisant tous le processus de production, mais on a évolué vers la « multinationale réseau » qui divise les étapes de productions d'un produit sur plusieurs entités distinctes (DIPP).

Pourtant les FMN pèsent lourd, et on ne va pas exagérer si on dit que ce sont-elles qui créent les États, et parfois le sort de ces derniers est entre les mains des FMN, car elles menacent la souveraineté de l'État. Nous allons essayer de découvrir les FMN, les raisons qui leur poussent d'investir à l'extérieur de leurs pays d'origine, et leurs conséquences dans le commerce mondial.

I. L'investissement direct à l'étranger et ses motifs¹⁹

Dans une ère où la mondialisation a changé la logique traditionnelle du libre-échange, le passage d'une stratégie d'exportation à une stratégie de délocalisation, pose la question de l'investissement direct à l'étranger. Cependant, cette délocalisation ou extension n'est pas faite au hasard, il y a certainement des causes et également des conséquences. Ce phénomène pour certains économistes, n'est que le prolongement de la DIT en fonction des

¹⁷ Mickael Joubert, Lionel Lorrain, Economie de la mondialisation, Armand-Colin, Septembre 2015, p : 55.

¹⁸ S. Becuwe, S. Ferrand-Nagel, O. Leblanc, L. Orio, A. Parienty, T. Sauvin, R. Soin, S. Treillet, Economie contemporaine, Nathan Sup, juillet 2010, p : 359.

¹⁹ Brahim Dinar, Economie internationale, Toubkal 2005, pp. : 59-64.

avantages comparatifs, il se traduit également par des délocalisations permanentes des firmes en cherchant d'exploiter les économies d'échelles et d'envergure²⁰.

Selon Christian Aubin, l'investissement direct à l'étranger, peut être défini comme une opération par laquelle un investisseur basé dans un pays (pays d'origine) acquiert un actif dans un autre pays (pays d'accueil) avec l'intention de le gérer, ou détenir un pouvoir économique durable. Cette intention conduit à faire la distinction entre deux flux : un flux d'IDE et un autre d'investissement de portefeuille. Pour pouvoir parler d'un flux IDE, il faut que ce dernier recouvre les caractéristiques suivantes :

- ❖ La participation au capital, le contrôle et le pouvoir d'influence sur la gestion d'une firme étrangère (par la fusion, acquisition, ou une implantation *ex nihilo*) ;
- ❖ La logique de production ;
- ❖ Et un transfert de compétences.

Les IDE peuvent être examinés et comptabilisés de trois façons:

- ❖ La balance des paiements qui montre les transferts internationaux effectués par les entreprises ;
- ❖ Les dépenses de l'investisseur étranger dans le pays hôte comme les transferts et les avoirs dans les banques ;
- ❖ L'ensemble des avoirs des filiales à l'étranger ou les stocks d'investissements.

Pourquoi une firme choisie-t-elle d'investir dans un marché ou dans un pays/région X et non pas Y? Cette question nous pousse à voir et analyser les raisons qui poussent les firmes à s'internationaliser.

Les raisons qui poussent les entreprises à investir à l'étranger sont les suivantes:

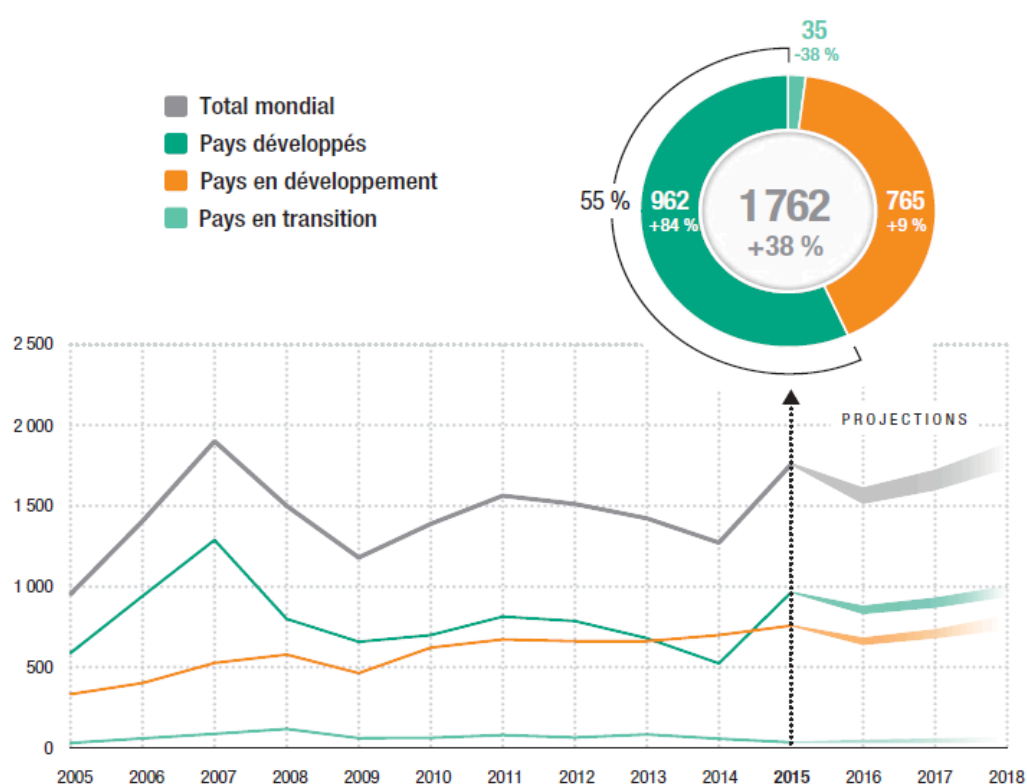
- L'accès aux produits primaires ;
- Les pratiques protectionnistes ;
- La concurrence internationale ;
- L'avantage technologique ;
- L'écart des coûts salariaux ;

²⁰ Mondialisation et commerce international, Cahiers français n° 325, p 72.

- La technologie ;
- La réputation ou l'impact de la marque ;
- Le paradigme d'OLI ;
- Les imperfections des marchés.

Les pays développés restent toujours le stade préféré d'attraction des IDE comme nous le montre la figure suivante :

Figure 3 : Entrées mondiales d'IDE par groupe de pays, 2005-2015, et projections, 2016-2018
(En milliards de dollars et en pourcentage)



Source : *l'investissement dans le monde, 2016, la CNUCED.*

1. L'accès aux produits primaires

La multinationalisation des firmes a passé par plusieurs phases, la première jusqu'au 1950, investissements des grandes FMN dans les pays possédant des ressources naturelles, en d'autres termes, l'accès aux matières premières du sol et du sous-sol, et des possibilités de production en produits agricoles de base. Nonobstant, selon le rapport de la CNUCED en 1980, les FMN contrôlaient 85 à 90% du commerce mondial du blé, café, cacao, du thé et des amandes, et idem pour certains produits bruts tels que le coton, le tabac et le caoutchouc

naturel. Malgré cela, ces firmes ne s'arrêtent pas ici, elles constituent des marchés des principales matières premières comme le pétrole, le gaz, le cuivre et du minerai de fer.

2. Les entraves à l'échange international²¹

Le fait qu'une entreprise décide de substituer à l'exportation l'investissement direct, cela s'explique par l'existence des obstacles tels que: les barrières protectionnistes, le coût de transport et les variations des parités monétaires (taux de change).

a. Les barrières protectionnistes :

Afin de contourner les barrières tarifaires (quotas et contingentements, ainsi que les D.D) et non tarifaires (préférences des consommateurs, restrictions sanitaires et phytosanitaires, l'environnement...) érigés par certains pays (souvent en développement) pour limiter les importations afin de protéger l'économie nationale. Les FMN ont intérêt à délocaliser leur production en s'implantant dans ces pays pour faire face à leurs obstacles. Cependant, il faut que les investissements directs soient admis.

b. Le coût de transport

Il constitue parfois un handicap aux firmes qui ont des produits unitaires à faibles coûts et lourds en même temps, dans la mesure où le coût de transport absorbe les bénéfices dégagés par les ventes de ces produits. La délocalisation devient primordiale pour les firmes afin d'éviter ce problème.

c. Les variations des parités monétaires

Le coût de transaction liés à la variation des taux de change peut également être un facteur encourageant une firme à s'implanter dans les pays où les parités monétaires sont faibles par rapport à celle du pays d'origine de cette firme (le Yuan Chinois et le Dollar Américain par exemple). En outre, cela constitue un avantage pour cette firme qui considère ce pays bon marché, en conséquence, l'implantation par le rachat d'entreprises ou d'actions et l'investissement *ex nihilo* est une bonne décision.

²¹ S. Becuwe, S. Ferrand-Nagel, O. Leblanc, L. Orio, A. Parienty, T. Sauvin, R. Soin, S. Treillet, Economie contemporaine, Nathan Sup, juillet 2010, pp. : 359-360.

2. La concurrence internationale²²

L'une des raisons qui pousse les multinationales à s'internationaliser, l'existence d'un marché étroit dans son pays d'origine, ce qui constitue un freinage à leur croissance, afin d'éviter les effets d'un faible taux de croissance d'une économie monopoliste. Ça en ce qui concerne le marché local d'une part, d'autre part, concernant le marché mondial, une concurrence oligopolistique oblige l'entreprise d'adapter son offre à la concurrence pour maintenir sa part de marché.

Selon Frederick T. Knickerbocker [1973], la transnationalisation peut être déterminée *par la structure de marche du pays d'origine et le comportement de la firme "leader"*. Dans ce sens, lorsqu'une firme leader s'implante dans un marché étranger, elle sera suivie par les firmes concurrentes de son pays d'origine "suiveuses" par mimétisme, pour l'empêcher d'accaparer seule le marché, ce qui conduit à des « grappes d'investissements ».

E. Graham [1978] de son côté, a développé le modèle « échanges de menaces » où lorsqu'une firme s'implante dans un pays, les firmes de ce dernier s'implantent également dans le marché de cette firme qui vient de les concurrencer dans leur territoire. Graham a utilisé ce modèle pour expliquer les IDE européens aux USA, comme réponse directe aux IDE américains en Europe.

3. L'écart des coûts salariaux²³

Même si les avantages de coûts résultent de toute une combinaison de facteurs (coûts de transport et de communication, fiscalité, possibilités d'obtention de subventions, etc.), les coûts de main-d'œuvre sont bien souvent un élément crucial dans les décisions de localisation. Il s'agit tout simplement d'une exploitation d'une dotation factorielle d'un pays. Les entreprises américaines et européennes délocalisent ainsi de plus en plus leurs activités informatiques en Inde, où un programmeur coûte quatre fois moins cher qu'aux États-Unis, pour une compétence équivalente. De tels avantages de coûts ne sont cependant pas statiques. D'après certaines études, d'ici à quinze ans, le coût salarial d'un ingénieur informatique qualifié sera le même en Inde et aux États-Unis. D'ailleurs, certaines entreprises

²² Mickael Joubert, Lionel Lorrain, Economie de la mondialisation, Armand-Colin, Septembre 2015, p : 57-58.

²³ Gerry Johnson, Kevan Scholes, Richard Whittington, Frédéric Fréry, Stratégique 7e édition, Pearson Education 2005, p : 384.

indiennes d'informatique ont déjà commencé à délocaliser en Chine. On prévoit que les filiales des entreprises indiennes pourraient à terme contrôler jusqu'à 40 % des exportations chinoises de services informatiques.

4. Les imperfections des marches

Il s'agit du concept « avantages spécifiques » développé par S. Hymer [1968], selon ce dernier, *toute firme s'implantant à l'étranger est découragée par rapport aux firmes locales*²⁴ en raison des barrières culturelles et linguistiques, des choix et préférences des consommateurs, ainsi que les pratiques juridiques... Pour ce faire, l'IDE ne peut être possible et rentable en même temps que s'il y a deux conditions : la première c'est que la firme doit détenir un « avantage spécifique », autrement dit, sa propre caractéristique que ses concurrents locaux ne peuvent pas avoir, et la deuxième, cet avantage doit être facilement transférable à l'international. Exemple de cet avantage le « secret de fabrication » qui n'est pas disponible à l'étranger ni négocié par les acheteurs.

En prolongeant l'analyse de Hymer, Charles P. Kindleberger [1969], distingue quatre imperfections : 1) imperfections sur les marchés (image de marque, différenciation des produits...) ; 2) imperfection sur les marchés de facteurs (accès privilégié aux marchés des capitaux, détention exclusive d'une technologie; 3) la possibilité d'exploiter des économies d'échelles internes ou externes ; 4) les politiques interventionnistes des gouvernements. D'ailleurs, on observe que les multinationales (MN) sont présentes dans les activités dont les dépenses de R&D et de marketing sont très élevées.

5. Le paradigme d'OLI²⁵

John Harry Dunning [1981] élabore un modèle appelé OLI (*Ownership, Localisation, Internationalisation*), selon ce dernier la multinationalisation résulte de trois éléments interdépendants :

- a. *Ownership* : la firme dispose d'actif qu'elle peut exploiter de manière rentable à une large échelle ;

²⁴ Mickael Joubert, Lionel Lorrain, Economie de la mondialisation, Armand-Colin, Septembre 2015, pp. : 56-57.

²⁵ Christian Aubain et Philippe Norel, Economie internationale : faits, théories et politiques éditions du Seuil, mars 2000, pp. : 92-93.

- b. *Localisation* : l'existence d'un avantage permettant d'utiliser ces actifs afin de produire dans plusieurs pays au lieu d'exporter d'une seule production localisée dans un seul pays ;
- c. *Internationalisation* : demeure dans les effets positifs potentiels d'une internationalisation de l'exploitation des actifs, à cause de quelques formes de défaillance de marché.

6. La réputation ou l'impact de la marque

L'existence de nombreuses MN repose sur les caractéristiques réelles et imaginaires de leurs produits (Coca-Cola, Nike, McDonald's...), si elles ont pu s'expatrier à l'étranger, c'est en raison de leur réputation et leurs marques (avantage spécifique), les consommateurs les connaissent grâce à leur réputation, ce qui permet aux MN d'économiser des sommes importantes pour se faire connaître.

7. La technologie

Comme le repère Vernon, une firme lance un produit de haute technologie dans les pays les plus développés comme les USA dans sa première phase, puis dans sa deuxième phase, le produit est exporté à des pays moins développés alors que son prix baisse, après dans sa troisième phase, le produit devient standard au niveau mondial, les firmes délocalisent leurs activités à l'étranger ; et la dernière phase le déclin, les PMA commence à importer ce produit. Les firmes abandonnent ce produit en se concentrant sur une nouvelle innovation.

II. Les stratégies des FMN

Selon W. Andreff [2003], la multinationalisation des firmes peut être appréhendée à travers la mise en place de plusieurs stratégies successive, elles étaient « banales » au début, puis elles sont devenues « globales ».

1. Stratégies d'accès aux marchés

a. Stratégie d'approvisionnement

Les investissements de portefeuille formaient la partie léonine des investissements au XIX siècle, où ils représentaient 60% en 1870. C'est ainsi qu'au début du XX siècle que les FMN ont commencé à mener des « stratégies d'approvisionnement » où le but de leurs

implantations à l'étranger est d'approvisionner la société mère, en raison du développement des firmes dans les industries lourdes, dont les IDE se concentraient sur le secteur primaire (matières premières et énergie).

Cette stratégie existe encore aujourd'hui dans les secteurs miniers et énergétiques qui dépendent des ressources de matières premières. D'autant plus, la logique qui préside l'investissement direct est celle de l'approvisionnement, une grande partie des flux d'IDE reste sur le secteur primaire dans les PED qui représentent les deux tiers du stock d'IDE mondial.

b. L'évolution vers les stratégies globales

Dans les années 1950 et 1960, la croissance des IDE est restée inférieure à celle du commerce mondial, ce n'est qu'à partir des 1970 que le taux de croissance des IDE rejoint celle du commerce mondial (il a été multiplié par 10). Cette expansion n'est que la conséquence des différentes stratégies adoptées par les firmes.

b.1. Stratégie de marché

La croissance des IDE après la deuxième Guerre Mondiale (DGM) est soutenue d'abord par des « stratégies de marché » dont l'objectif est de substituer aux exportations la production sur le marché étranger, cette production est réalisée par des « filiales relais » fabricant les mêmes produits de la société mère. Le coût de transport les obstacles tarifaires et non tarifaires affectaient la compétitivité des exportations, d'où la nécessité d'implanter des filiales relais sous forme d'IDE horizontales, pour servir le marché local.

b.2. Stratégie de la DIPP

Dans les années 1960, les MN ont commencé à localiser des « segments » des processus productifs dans plusieurs pays, d'où la naissance des « filiales ateliers » qui produisent des sous-ensembles des produits finis, ensuite, ces sous-ensembles sont destinés vers le marché d'origine de la firme ou un pays tiers pour l'assemblage final, on parle dans ce cas d'échanges intra-firmes. Une fois les opérations de production sont segmentales, elles se prêtent à une DIPP.

b.3. Stratégie de rationalisation de la production

Elle s'explique par la recherche d'économies d'échelles, dans ce cas, les firmes choisissent d'implanter de nouvelles unités de production dans des pays où le coût de la main-d'œuvre est bas, et de rationaliser leurs unités de productions nationales existantes sur une base régionale, cela consiste à mettre des unités spécialisées en vue d'approvisionner les divers marchés par la circulation des composants ou des produits finis.

b.4. Stratégie techno-financière

Elle repose sur la vente de technologie (brevets, licences, savoir-faire...). La multinationalisation de la firme ne repose pas sur ses capacités financières, mais sur ses actifs intangibles et son capital humain.

« La stratégie techno-financière marque l'aboutissement d'un glissement des activités à l'étranger des firmes de la production matérielle directe vers la fourniture de services. La base de sa compétitive est désormais fondée sur la définition d'un savoir-faire, et sur la R&D »²⁶.

Selon Andreff, les FMN organisent un « marché financier » international interne au groupe, afin de localiser les profits ou le financement des IDE dans un pays de son choix, soit la création d'une holding financière dans un paradis fiscal, de manière à créer sa propre banque, ce qui permet des transferts de capitaux entre la filiale et la société mère, et de se couvrir des risques de change liés à la variation des taux de change et d'intérêt.

« La seconde mondialisation se caractérise par un processus de « tertiarisation de l'IDE » car les pays développés sont devenus des économies de services. Alors que les firmes transnationales restent largement originaires de ces pays (États-Unis, Europe, Japon en particulier²⁷) ».

2. Stratégies : globale et multinationale²⁸

La globalisation des marchés et de la concurrence peut être considérée à la fois comme une cause et comme une conséquence de l'internationalisation des entreprises.

a. La stratégie multinationale

²⁶ Brahim Dinar, Economie internationale, Toubkal 2005, p : 66.

²⁷ Mickael Joubert, Lionel Lorrain, Economie de la mondialisation, Armand-Colin, Septembre 2015, p : 63.

²⁸ Gerry Johnson, Kevan Scholes, Richard Whittington, Frédéric Fréry, Stratégique 7e édition, Pearson Education 2005, pp.: 378-387.

Une stratégie multinationale consiste à implanter les activités de l'organisation dans différentes zones géographiques, et à adapter l'offre aux spécificités locales. Cette approche a été utilisée historiquement par de nombreuses entreprises telles que General Motors, dont la filiale allemande, Opel, a développé et fabriqué des automobiles adaptées au marché européen et significativement différentes de celles proposées aux États-Unis. Cependant, General Motors a progressivement tenté de dégager des économies d'échelle en renforçant les liens entre ses filiales, ce qui l'a poussé à délaisser la stratégie multinationale pour adopter une stratégie d'internationalisation plus complexe. Un des modèles récents de la gamme Cadillac vendu en Amérique du Nord a ainsi été extrapolé d'une Opel européenne.

b. La stratégie globale

Une stratégie globale consiste à proposer sur l'ensemble de sa zone de couverture des offres standardisées, conçues et fabriquées dans quelques implantations centrales.

Dans certains marchés, la demande est homogène à l'échelle internationale, comme le montre le succès mondial de produits de grande consommation comme la PlayStation de Sony ou l'expansion d'entreprises telles que Nike ou Adidas-Salomon.

La globalisation permet à certaines entreprises d'adopter des stratégies globales, au travers desquelles leurs activités sont étroitement intégrées et coordonnées, le monde étant considéré comme un seul et unique marché. Des entreprises telles que Boeing n'offrent pas seulement leurs produits de manière globale, elles sont également capables d'exploiter les avantages liés à leur présence dans certaines zones géographiques.

Cette stratégie permet aux firmes de dégager des économies d'échelle.

III. L'impact des FMN

1. Impact sur le commerce international²⁹

Les flux des IDE peuvent détruire, créer ou déplacer (parfois les trois en même temps) les échanges de biens et services. Michel Rainelli [2009], distingue deux cas : l'un des IDE horizontaux et l'autre des IDE verticaux. Dans le premier cas, celui des filiales relais, l'implantation dans le pays d'accueil permet à ce dernier de faire disparaître les importations

²⁹ Mickael Joubert, Lionel Lorrain, Economie de la mondialisation, Armand-Colin, Septembre 2015, p : 65-69.

de la part du pays d'origine de la firme, cela permettra de déplacer les flux commerciaux, cette filiale pourrait alimenter les pays alentour est donc un simple déplacement des flux commerciaux, puisque ces pays ne vont plus acheter de la part de la société mère, sinon ça pourrait engendrer et faire apparaître de nouveaux flux dans la théorie où ces pays n'avaient pas des relations avec la société mère. Symétriquement, les flux d'importations du pays d'accueil baissent, où la filiale doit recevoir des intrants venants du pays d'origine. Dans le deuxième cas, la DIPP fait apparaître un échange intra-firme qui fait lui-même une grande partie des échanges intra-branches. Les études empiriques portant sur l'impact des IDE sur le volume des flux commerciaux montrent que les flux d'IDE sont corrélés positivement aux échanges internationaux de biens et services, ces deux derniers ont augmenté récemment ce qui montre qu'il existe une complémentarité entre eux. Aujourd'hui, le commerce intra-branche représente un tiers des échanges internationaux des pays développés, mais dans certaines branches la proportion est plus grande.

2. FMN et emploi

La relation entre IDE et emploi est difficile à cerner, cela dépend du cas, si c'est une « délocalisation relative » ou « délocalisation absolue » comme le distingue E. M. MOUHOUD [2013]. Dans le premier cas, la délocalisation relative entraîne une création d'emploi dans le pays d'accueil sans le réduire dans le pays investisseur car il ne s'agit qu'une extension de travail. En revanche, dans le deuxième cas, la délocalisation absolue peut avoir des effets néfastes sur le pays d'origine où la firme augmente le chômage dans ce dernier en fermant ses unités de production pour les ouvrir PED à bas salaires « *l'exemple le plus connu est celui des centres d'appels téléphoniques : si un client d'un pays développe appel un numéro vert ou une hotline afin d'obtenir des informations ou une assistance technique, il y a de fortes chances que son interlocuteur se trouve dans un pays lointain (par exemple, en Inde pour les services anglophones, au Maroc, en Tunisie, au Sénégal ou encore à l'Ile Maurice pour des opérateurs francophones). Pour l'instant, ces nouvelles formes de commerce ne représentent qu'une part relativement réduite des échanges totaux, mais il est très probable que leur volume augmente dans les années à venir*³⁰ ». En France le SMIG est de 1 200 euros, donc le salaire minimum d'un téléopérateur est de 1 200 euros soit 12 000 MAD. Au Maroc le salaire d'un téléopérateur est de 4 000 MAD. Donc le salaire d'un Français permet de faire travailler

³⁰ Paul Krugman et Maurice Obstfeld, International Economics: Theory & Policy, Ninth edition, PEARSON, p: 19.

trois marocains, la délocalisation semble dans ce cas avantageuse pour la firme et le pays d'accueil et non pays le pays d'origine, et idem pour la sous-traitance.

Nonobstant, les FTN peuvent créer et réduire l'emploi dans quelques secteurs dans le pays d'accueil en même temps, il peut faire disparaître quelques fournisseurs locaux ce qui va réduire l'emploi dans ce secteur (notamment les chefs d'entreprises), « *Les fournisseurs ont tendance à suivre leurs clients lorsque ceux-ci s'internationalisent. Lorsque le groupe PSA a implanté une nouvelle usine à Porto Real au Brésil en 2001, certains de ses grands équipementiers comme Faurecia ou Vallourec l'ont accompagné...* »³¹

3. Transfert de technologie

Lorsqu'une firme investie dans un pays étranger, elle a tendance à transférer sa technologie, d'où la transmission internationale des innovations. L'opérateur téléphonique Orange l'a bien compris avec sa technologie de SMART Recharge, *qui donne la possibilité de récupérer facilement le code à 16 chiffres de la carte de recharge, Orange surprend encore en annonçant une nouvelle façon de recharger sa ligne, en un seul geste et sans contact*³².

4. Transfert de capitaux, de talents et des méthodes de gestion

Les flux d'IDE s'accompagnent des transferts internationaux des capitaux d'une part, pour investir et créer de l'emploi dans le pays hôte (même dans le cas des investissements de portefeuilles il y a une entrée initiale de capitaux). D'autre part, l'investissement à l'étranger permet aux salariés du pays d'accueil de bénéficier d'une formation et d'apprendre en travaillant avec des gestionnaires qualifiés de nouvelles méthodes de gestion (marketing et entrepreneuriales...).

5. Effets sur la concurrence interne

Les FTN modifient la structure du marché du pays accueillant les investissements directs, une concurrence imparfaite s'établit dans les PED puisqu'une MN a déjà réalisé des économies d'échelles et des profits élevés que les nouvelles et petites entreprises ne peuvent pas réaliser à court terme, et donc elles ne peuvent pas la concurrencer. Alors que dans les pays

³¹ Gerry Johnson, Kevan Scholes, Richard Whittington, Frédéric Fréry, Stratégique 7e édition, Pearson Education 2005, p: 387.

³² Telquel.ma, Com D'entreprise, Orange lance le 1er service de recharge sans contact.

développés où de grandes firmes existent, la MN pourrait seulement modifier la structure oligopolistique et ériger des barrières à l'entrée.

6. Effets sur la balance de paiements

Il est difficile de mesurer les effets des investissements directs sur la balance de paiements (BP) des deux pays (investisseur et d'accueil). Au début, le pays hôte profite des entrées initiales de capitaux et de devises, mais avec le temps les entrées et les sorties des filiales profitent aux pays investisseurs qui voit sa BP augmente comme conséquence de ses investissements³³.

Chapitre II : le développement du commerce international

Le commerce mondial tel qu'il est aujourd'hui, a changé du fait de l'apparition des organisations mondiales qui l'organisent, et le changement de la structure des échanges commerciaux.

Section 1 : du GATT à L'OMC

*« Le commerce mondial est en constante évolution ; sa structure (c'est-à-dire les principaux partenaires et la nature des biens échangés) est très différente aujourd'hui de ce qu'elle était il y a une ou deux générations. Pour autant, la mondialisation n'est pas un phénomène totalement nouveau : on observe encore certaines similitudes entre l'économie mondiale d'aujourd'hui et celle de la fin du XIXe siècle ».*³⁴

Après la deuxième guerre mondiale, les États se sont réunis aux États-Unis en signant les accords de Bretton-Woods. Ces accords ont permis la création des organismes internationaux comme la banque mondiale (BM) et le Fonds monétaire international (FMI) ainsi que le GATT (il n'était cependant qu'un accord et non pas une organisation internationale), ce dernier est créée pour réguler les échanges internationaux avant d'être remplacé par l'OMC.

³³ Brahim Dinar, Economie internationale, Toubkal 2005, p : 79.

³⁴ Paul Krugman et Maurice Obstfeld, Économie internationale, p : 19, Nouveaux Horizons, 2009.

Le passage du GATT à l'OMC n'était pas un choix aléatoire, il y a eu des événements qui ont fait que ce passage a été obligé pour les pays membres ainsi que pour le commerce international. Qu'est-ce que le GATT ? Et quelles sont les causes et les lacunes qui ont poussé le monde à abandonner le GATT pour créer l'OMC ?

I. Le GATT

Les négociations multinationales ont commencé juste après la fin de la deuxième guerre mondiale. À l'origine et pour compléter l'ensemble fondé par le FMI et la BM. Les diplomates des pays victorieux ont envisagé de créer l'organisation internationale de commerce (OIC)³⁵. En 1947, sans attendre la mise en place effective de l'OIC, 23 pays ont défini un ensemble de règles temporaires et ils ont entamé des négociations : l'accord général sur les droits de douane et le commerce (GATT : *General Agreement on Tariffs and Trade*).

Tableau 4 : les cycles de négociations du GATT³⁶³⁷

Cycles de négociations	Années	Nombre de pays concernés	Contenu de négociations	Résultats
Genève	1947	23	Droits de douane, produit par produit	45 000 concessions tarifaires.
Annecy	1949	33	Idem	Nouvelle réduction des D.D.
Torquay	1951	34	Idem	Concessions tarifaires supplémentaires
Dillon round	1960-1961	45	Idem	Révisions des D.D après la création de la CEE ; nouvelles concessions.
Kennedy round	1964-1967	48	Droits de douane,	Réduction en moyenne des D.D 35% sur produits industriels,

³⁵ Paul Krugman et Maurice Obstfeld, Économie internationale 8e édition, Nouveaux Horizons, 2009, p : 230.

³⁶ Brahim Dinar, Economie internationale, Edition Toubkal 2005, p, 41.

³⁷ André Dumas, Economie mondiale : Les règles du jeu commercial, monétaire et financier, 4e édition, Deboeck, pp. : 32-33.

			barrières non tarifaires	20% sur produits agricole.
Tokyo	1973-1977	99	Idem	Dumping, subvention, marchés publics; D.D sur produits industriels abaissés à 4,7%.
Cycle d'Uruguay	1986-1994	119	39% (tarifs industriels) et 36% (tarifs agricoles)	Services sanitaires et phytosanitaires (SPS) Propriété intellectuelle (ADPIC) Investissement (MIC) Règles d'origine (RO) Marché public (AMP) Règlement des différends (ORD) Développement (TSD)

- Premier cycle : les 23 pays fondateurs qui adoptaient 45 000 concessions tarifaires sur un montant d'échange de 10 milliards (MM) de dollar, se sont réunis à Genève en Octobre 1947 à Juin 1948.
- Le deuxième cycle : l'adoption à Annecy de 5 000 concessions supplémentaires, avec l'adhésion d'une dizaine de nouveaux pays.
- Le troisième cycle : la participation de 38 pays participants, le round de Torquay se tint de Septembre 1950 à Avril 1951. Avec l'adoption de 8 700 nouvelles concessions tarifaires, ainsi que la réduction des D.D de 25% par rapport à 1948.

« Les trois premiers cycles, sont bilatéraux, c'est-à-dire que les principaux fournisseurs d'un même produit afin d'améliorer leurs échanges, diminuent progressivement leurs D.D... Chaque négociation conduit à l'établissement pour chaque produit, d'un nouveau D.D qui est ensuite appliqué à toutes les parties, grâce à la clause de la nation la plus favorisée. Ces trois premiers cycles concernent environ 50 000 produits (des produits primaires et intermédiaires plus que des produits finis) »³⁸

³⁸ Brahim Dinar, Economie internationale, Toubkal 2005, p : 41.

- Le quatrième cycle : à Genève du Septembre 1960 à Juillet 1962, Le Dillon Round se tint. Portant sur presque 5 MM\$, de nouvelles concessions tarifaires furent adoptées. La CEE qui s'était constituée 3 ans auparavant, accepta de diminuer d'un peu plus de 6% le Tarif extérieur commun (TEC) qu'elle avait constitué en remplaçant des anciens tarifs douaniers nationaux.
- Le cinquième cycle : le Kennedy Round a été le plus important que les précédents, en raison des résultats obtenus ainsi que le nombre des pays participants. Même si les négociations relatives à la politique agricole commune de la CEE n'aboutirent pas, une diminution de 35% des protections tarifaires appliquée sur la quasi-totalité des produits industriels (à l'exception notable des produits textiles) pour un montant d'échange de 40 MM\$. Par ailleurs, un Code antidumping y fut adopté.
- Le sixième cycle : le Tokyo Round du Septembre 1973 à Novembre 1979, faisant intervenir 102 pays, les D.D se sont réduits à 30% en moyenne pour les produits industriels sur un montant d'échanges de 300 MM\$. En plus, un régime préférentiel est approuvé pour les PED.
- Le septième cycle : l'Uruguay Round a commencé en 1986 dont les négociations ont duré 7 ans avec la participation de 123 pays. Un « ordre du jour » devait faire l'objet de négociations sur le commerce mondial des produits agricoles, des services et des problèmes relatifs aux droits de la propriété intellectuelle.

Les représentants américains, japonais et européens prennent les engagements suivants :

- ☐ *Mettre à terme l'introduction de nouveau protectionnisme et promouvoir des politiques qui éliminent les obstacles au commerce ;*
- ☐ *Fixer des objectifs pour des négociations globales dans les domaines de l'agriculture ;*
- ☐ *Réduire ou éliminer les barrières non tarifaires ;*
- ☐ *Mener des négociations sur des questions nouvelles comme les services et la propriété intellectuelle ;*
- ☐ *Elargir et renforcer le rôle du GATT.*

L'Uruguay Round a permis d'inclure les services (GATS) dans les règles de fonctionnement du GATT, on distingue :

- **Fourniture transfrontalière de services** sans déplacement de personnes (transports de marchandises, télévision par satellite, télécommunications...).
- **Consommation de services à l'étranger** (tourisme, banque, assurance...).
- Fourniture de services par la présence commerciale **d'un fournisseur étranger installé sur le territoire national** (agences bancaires, agences de voyages, compagnies d'assurances...).
- Fournitures de **services assurés dans un pays par les ressortissants étrangers** (relation personnalisée entre le fournisseur et son client).

Tableau 5 : les échanges audiovisuels entre les USA et l'Europe

Recettes américaines en Europe (en millions de \$)		Recettes européennes aux USA
Cinéma	853	74
Télévision	1 648	95
Vidéo	1 162	119
Total	3 663	288

Source : L'Express, 14 avril 1994

II. L'OMC

Le GATT n'était qu'une convention sans moyens effectifs de régler les différends commerciaux entre les pays. *Les négociations de l'Uruguay Round débouchent en fait sur une refonte des règles du commerce international et aboutissent à la création de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), le 1er janvier 1995 à Marrakech.*

L'OMC revêt le statut d'une véritable institution internationale qui devait réguler et encadrer le commerce mondial, et de soumettre ce dernier aux normes écologiques, sanitaires et morales, ainsi d'interdire le dumping pratiqué par les pays à l'époque. Elle est chargée :

- *De mettre en œuvre les résultats obtenus au cours des cycles de négociation précédents ;*
- *De poursuivre les négociations sur les points qui n'ont pas été conclus lors de l'Uruguay Round, ainsi que le processus d'abaissement des droits de douane, non*

seulement pour les produits industriels, mais pour les produits agricoles et les services intégrés au GATT depuis l'Uruguay Round ;

- *D'ouvrir de nouveaux cycles de négociation s'ils s'avèrent nécessaires ;*
- *De veiller à la loyauté de la concurrence internationale et d'arbitrer les différends éventuels entre les partenaires du commerce international, à travers l'Organe de règlement des différends (ORD) qui a comme principale mission d'éviter les conflits commerciaux entre deux ou plusieurs pays, sans recours à des mesures de ressortions unilatérales, et de confier les conflits aux experts qui peuvent donner leur sentence. En bref, c'est une sorte de tribunal commercial international.³⁹*

Les conférences au sein de l'OMC :⁴⁰⁴¹

- **La conférence de Singapour** : tenue à Singapour en décembre 1996, elle constitue la première conférence ministérielle de l'OMC, réunissant 119 pays membres et 39 pays observateurs (depuis 2002, l'OMC compte 144 pays membres). Les pays ont évalué la mise en œuvre des accords précédents notamment celui de l'Uruguay, de faire le bilan des négociations en cours, de préparer les négociations ultérieures et d'étudier les demandes d'adhésion de nouveaux membres, particulièrement la Chine ;
- **Millénium Round Seattle**: le nombre des participants était de 135. Cependant, les négociations d'ouverture du cycle ont voué à l'échec ;
- **Doha Round 2001** : avec 142 pays, ce cycle constitue le démarrage des négociations après l'échec de Seattle 1999. Propriété industrielle restreinte sur les médicaments. Entrée de la Chine et de Taiwan ;
- **Cancun Round 2003** : dont les participants étaient de 148, cette conférence est marquée par l'échec de la reprise des négociations lancées à Doha ;
- **Hong Kong Round 2005** : avec la participation de 149 pays, le principal point de cette conférence c'est l'accord sur le commerce du coton au bénéfice des PMA.

³⁹ André Dumas, Economie mondiale : Les règles du jeu commercial, monétaire et financier, 4e édition, Deboeck, p : 46.

⁴⁰ François Coulomb, Jean Longatte, Pascal Vanhove, DCG 5 Économie -Manuel et applications, édition : Dunod 2007, p : 292.

⁴¹ André Dumas, Economie mondiale : Les règles du jeu commercial, monétaire et financier, 4e édition, Deboeck, p : 47.

Les enjeux les perspectives : prendre en considération le commerce des services, et la reconnaissance des droits de propriété : en créant comme cité au-dessus le GATS, tout en protégeant les droits de propriété relatifs aux services (mais aussi pour les marchandises).

Tableau 6 : principaux produits contrefaits ou piratés sur le marché européen⁴²

Produits	Origine
Musique, logiciels, vêtements, articles de sport, jouets, parfums, cigarettes	Brésil
CD, DVD, vidéos, vêtements, chaussures, montres, jouets, pièces détachées automobiles, maroquinerie	Chine
Musique, films, CD, DVD, vidéos, vêtements	Thaïlande
CD, DVD, vidéos, logiciels, produits de luxe, chaussures	Corée du Sud
Musique, films, logiciels, accessoires vestimentaires et automobiles	Indonésie
Musique, médicaments, boissons, aliments	Russie
Cigarettes, alcools, aliments, CD, logiciels	Ukraine
CD, vidéos, vêtements, chaussures, maroquinerie, accessoires et, pièces détachées automobiles	Turquie

Source : Commission européenne, 2003

1. Les accords Multifibres

L'accord à long terme sur le commerce international des textiles de coton (ALT) est l'origine des AMF. *Aux années 1950 durant lesquelles les industries textiles britanniques et américaines ont commencé à souffrir de la concurrence croissante de pays tels que le Japon, Hong-Kong et, dans une moindre mesure la Chine, l'Inde, le Pakistan et l'Egypte*⁴³.

L'ALT, a laissé la place en 1974 aux Accords Multifibres (AMF). L'AMF a été renouvelé plusieurs fois depuis sa création, son principe était de protéger les industries textiles des pays industrialisés contre les importations en provenance des pays à bas salaires, ce qui est tout à fait contradictoire avec les principes de libre-échange.

⁴² André Dumas, Economie mondiale : Les règles du jeu commercial, monétaire et financier, 4e édition, Deboeck, p : 45.

⁴³L'économiste GATT-AMF : Les accords multifibres: des origines au démantèlement, édition N°:129 Le 12/05/1994

Le 1^{er} Janvier 1995 a été la date d'expiration de cet accord, les PED désormais libres d'exporter leurs produits textiles aux pays développés et entre eux sans quotas ni contingentements, ce qui semble favorable au PED tels que : la Chine, l'Inde et Pakistan, ces derniers ont vu leurs importations augmentées, d'ailleurs, la part chinoise sur le marché mondial du textile en 2005 était de 20%⁴⁴.

Le Maroc et l'AMF (extrait de L'économiste Le 12/05/1994)

Le Maroc n'est pas un pays signataire de l'AMF; et pourtant, les "textiliens" marocains ont toujours été attentifs à son évolution et à son sort; surtout ces dernières années où les industries textiles ont pris l'importance qui est la leur aujourd'hui. C'est que si pour certains pays, les accords AMF et extra-AMF ont limité le développement de la production et des exportations des produits textiles et des articles d'habillement, pour d'autres au contraire, les restrictions imposées aux plus compétitifs ont permis de limiter la concurrence et les ont aidés par là même à développer progressivement une industrie performante notamment au niveau de l'habillement. On peut inclure le Maroc dans cette dernière catégorie.

D'ailleurs, même pour les premiers, il s'est avéré que les restrictions imposées au titre de l'AMF auraient parallèlement produit un effet positif de taille en les poussant à produire et à exporter des produits de meilleure qualité et contenant une valeur ajoutée plus importante. Ils seraient donc mieux armés pour affronter la concurrence qui ne sera que plus acharnée avec le démantèlement de l'AMF. En tout état de cause, l'entrée du produit marocain au marché européen - qui constitue notre principal client et notre principal fournisseur - est quasiment libre. Seul l'article "Pantalon" est contingenté à 41 millions de pièces par an, si bien que certains dépassements sont tolérés. En outre, tout laisse penser que les industries textiles marocaines doivent leur essor - en partie il est vrai à l'existence des restrictions types AMF qui ont limité le développement rapide des concurrents potentiels de la production marocaine. Mieux encore, on peut avancer que les accords préférentiels Maroc CEE d'une part, et les accords AMF d'autre part, ont permis à la production "made in Morocco" (en direct et en TPP) d'avoir une parcelle du marché européen. Conjugués avec des taux salariaux bas ces accords ont permis par là-même aux traditions textiles marocaines de connaître l'évolution rapide qui les a marquées.

⁴⁴ Brahim Dinar, Economie internationale, Toubkal 2005, p : 50.

Sans l'existence des quotas pour les "Dragons" de l'Asie de l'Est et du Sud-Est et des droits de douane relativement élevés (de l'ordre de 14%) qui frappent leurs exportations à destination de la CEE, les exportations marocaines auraient peut-être eu du mal à faire face à leur concurrence.

En fait, les défis n'appartiennent pas seulement au passé. Ils sont présents aujourd'hui et se multiplieront davantage dans l'avenir au fur et à mesure du désarmement des AMF. L'entrée en scène des pays ex-socialistes du bloc de l'Est et l'affirmation de leur place ne feront qu'accroître la concurrence pour le produit marocain.

Dans ces conditions, les "textiliens" marocains doivent plus que jamais être à l'écoute de tout ce qui se passe sur la scène mondiale. Etre à l'écoute, c'est avant tout se préparer et agir pour pouvoir être au rendez-vous des échéances qui se profilent à l'horizon.

Section 2 : le développement de la structure des échanges commerciaux

I. La structure des échanges

Après la deuxième Guerre Mondiale, le commerce mondial s'est accru, les échanges n'étaient plus basés sur les produits primaires ou agricoles, les besoins des États ont changé ainsi que ceux des consommateurs également. Les pays développés ont participé à la croissance du commerce mondial par le développement des échanges des produits manufacturés.

Tableau 7 : le pourcentage des exportations mondiales⁴⁵

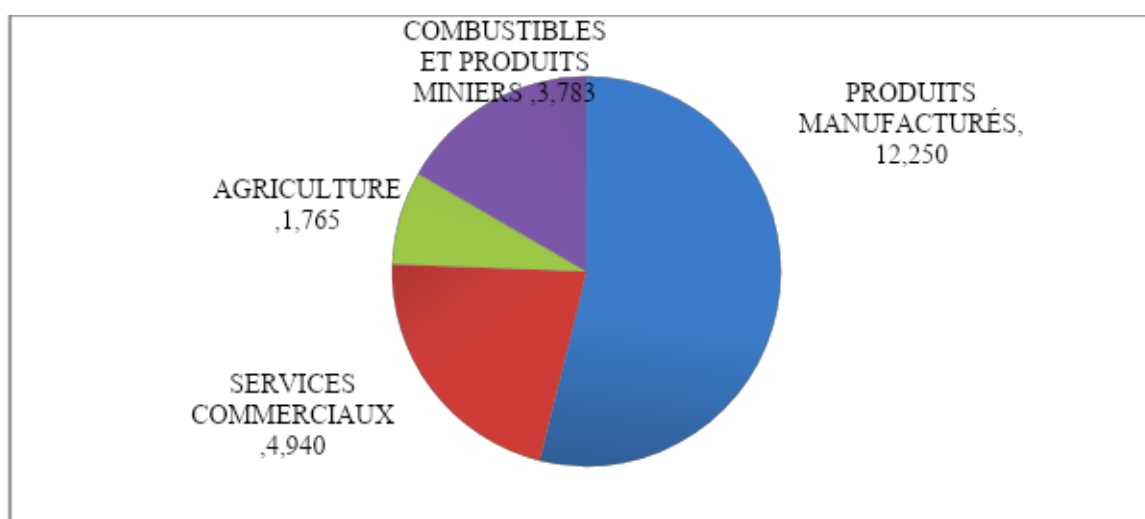
Exportations	1963	1975	1990
Produits agricoles	29,2	17,2	12,5
Produits minéraux	16,9	17,2	14,5
Produits manufactures	53,2	57,2	74,5
Exportations mondiales (MM\$)	154	873	3485

1. Qu'échangeons-nous ?

⁴⁵ Brahim Dinar, Economie internationale, Toubkal 2005, p : 12.

Quels sont les produits échangés sur les marchés mondiaux ? La figure 4 présente la répartition par catégorie des exportations mondiales en 2014. Les produits manufacturés (l'automobile, les ordinateurs et les produits textiles) se taillent la part du lion. Le commerce des services commerciaux ne cesse de se développer d'année en année. Cependant, les échanges de produits d'extraction restent relativement importants du minerai de cuivre au charbon, mais il faut rappeler que l'essentiel de ces échanges correspond à des exportations de pétrole et d'autres carburants. Quant au commerce international de produits agricoles, même s'il est crucial pour l'approvisionnement de nombreux pays, il ne représente aujourd'hui qu'une part très modeste du commerce mondial⁴⁶.

Figure 4 : la structure des exportations mondiales en 2014⁴⁷



Source : *Statistiques du commerce international 2015, l'OMC.*

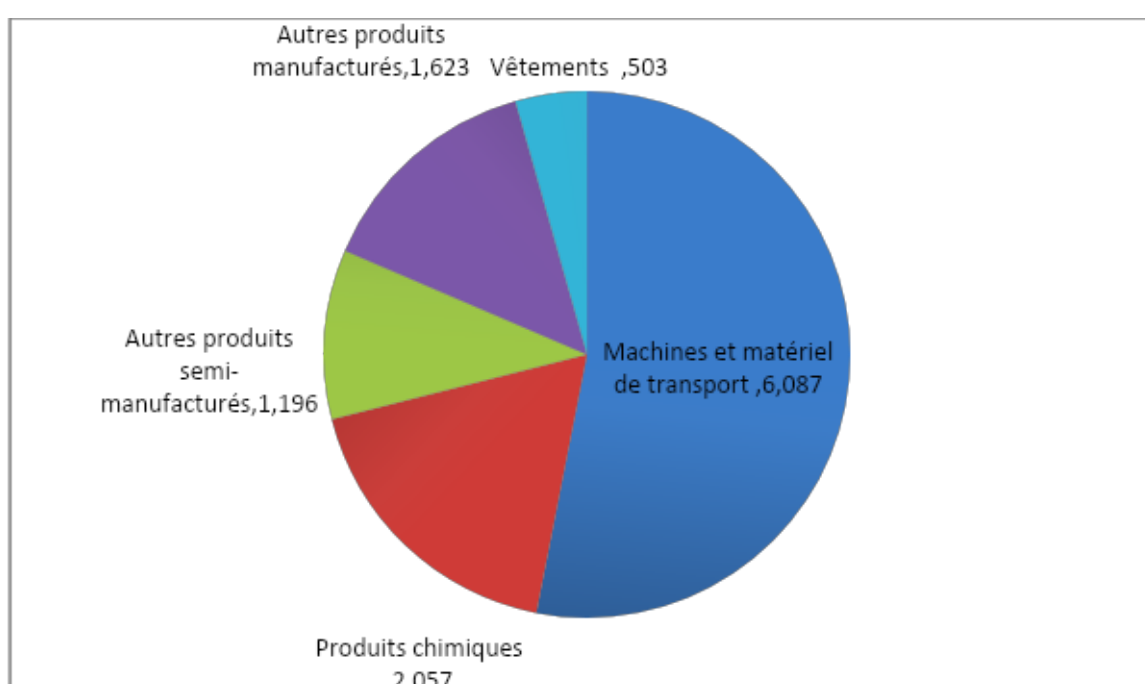
La situation actuelle où les produits manufacturés dominent les échanges internationaux (la figure 5 représente en détail l'essentiel des exportations mondiales des produits manufacturés en 2014 dont le montant total des exportations est de 12 250 milliards de \$), à l'import qu'à l'export, est relativement nouvelle. Cela s'explique par le développement technologique et l'innovation, le raccourcissement des cycles de vie des produits et l'exacerbation de la concurrence entre les firmes et les pays également.

⁴⁶ Paul Krugman & Maurice Obstfeld, *International Economics: Theory & Policy*, Ninth edition, PEARSON, p: 17.

⁴⁷ La valeur total des marchandises s'élève à 18 494 milliards de \$ selon les statistiques de l'OMC en 2015.

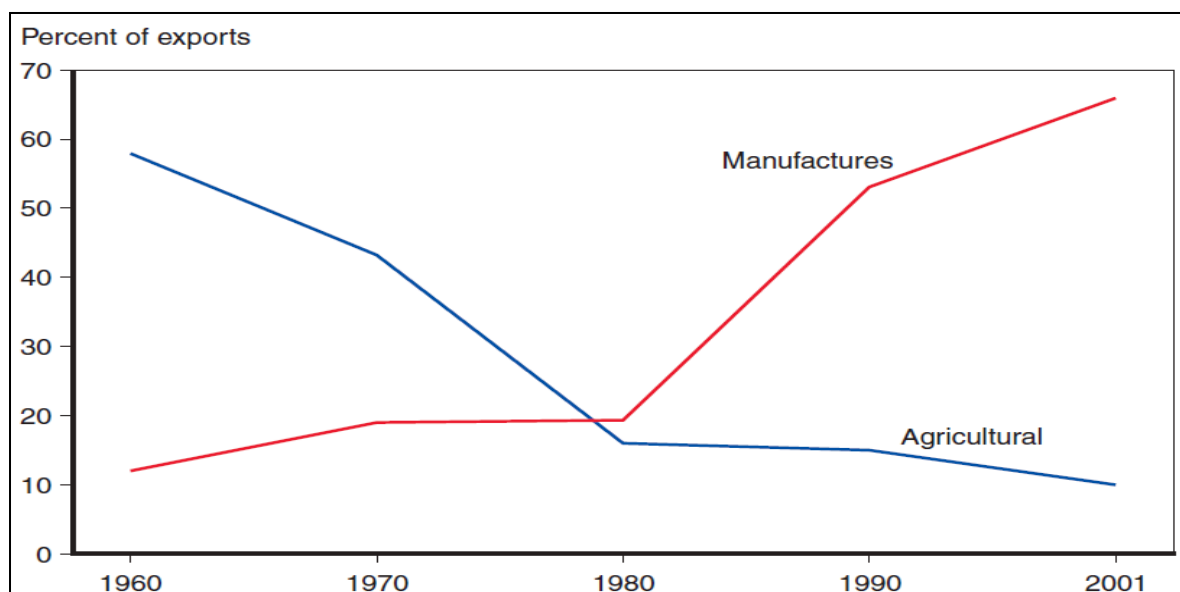
Au passé, les produits primaires et agricoles ont joué un rôle important dans le commerce mondial. De leur part, les PED n'exportaient que ces produits, mais une transformation récente a changé également leurs exportations, où durant les années 1950-60 leurs exportations étaient basées principalement sur des produits primaires et agricoles à faible valeur ajoutée, au début des 1980, l'effet ciseaux apparaît, un changement radical a eu lieu dans les années 80, les PVD sont désormais des pays qui exportent des produits manufacturés également.

Figure 5 : les exportations mondiales des produits manufactures en 2014 (en MM\$)



La figure 6 représente le changement des exportations des PVD depuis les années 1960 jusqu'au début des années 2000, où selon P. Krugman on assiste à renversement complètement important.

Figure 6 : Changement de la composition des exportations des PVD durant les 50 dernières années



Source : CNUCED

Les services représentent 22% des exportations mondiales, ce pourcentage est constitué de quoi ? Et quels sont les principaux exportateurs de services commerciaux ?

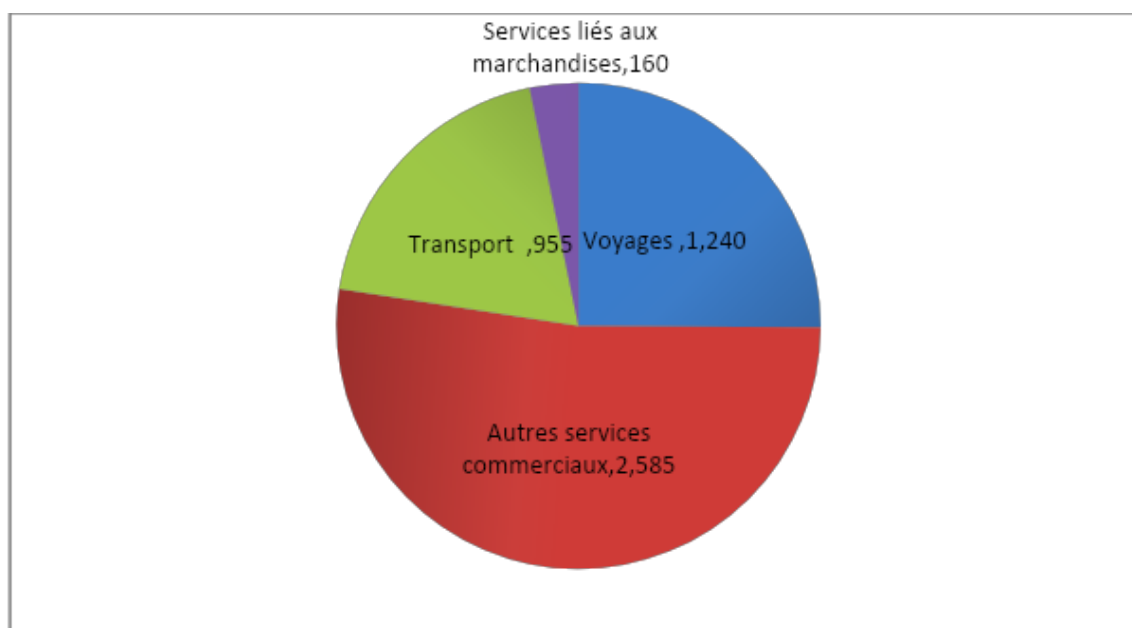
Les services ont toujours été marginalisés dans les analyses du commerce international comme dans les négociations multilatérales. Le secteur des services a fait l'objet comme nous avons déjà vu l'objet des négociations du cycle d'Uruguay (GATS) en 1994, mais il n'a fait l'objet de réelles négociations multilatérales qu'en Janvier 2000 à l'OMC⁴⁸. En supprimant les obstacles et en réduisant les distances, le développement des services est dû pour une grande partie de développement de l'information et de la télécommunication.

Les services jouent un rôle important dans le commerce international, puisqu'en 2010 ce secteur assure plus de 47% d'emploi au niveau mondial⁴⁹.

Figure 7 : les exportations mondiales des services en MM\$

⁴⁸ Mondialisation et commerce international, Cahiers français n° 325, p : 39.

⁴⁹ International Labour Organization, Key Indicators of the Labour Market database, World Bank.

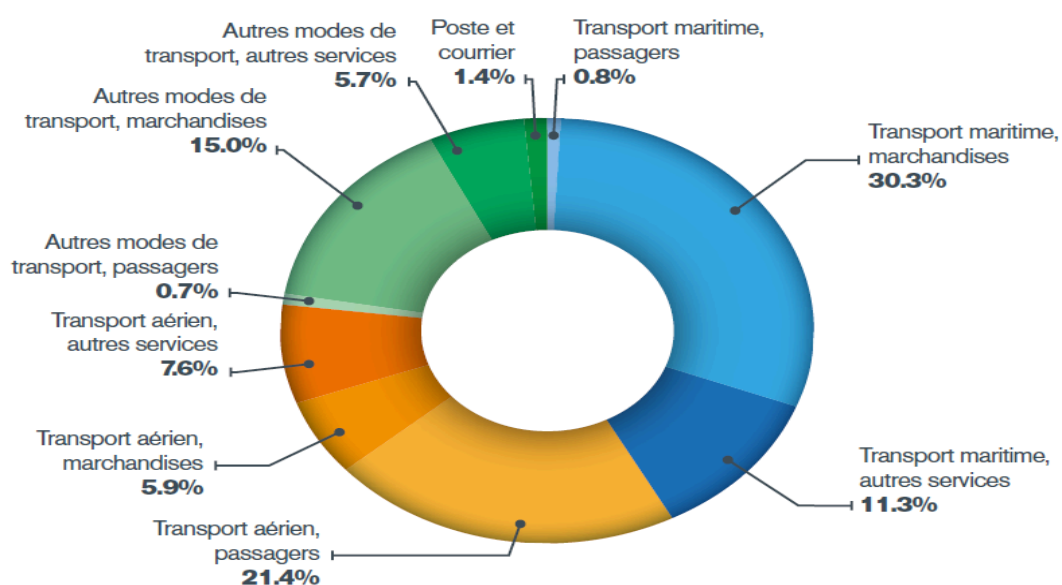


Source : Source : *Statistiques du commerce international 2015, l'OMC.*

Selon la même source de la figure 7, le total des services commerciaux est de 4 940 MM\$.

Si les échanges entre pays se sont accrus, cela est dû pour une grande partie du développement des moyens de transport, plus précisément les services marchands liés au transport des marchandises. Il importe donc de voir également la composition de cette dernière c'est-à-dire la composition des exportations mondiales de services de transport (où le montant total de ses échanges s'élève à 955 MM\$ dans la figure 7).

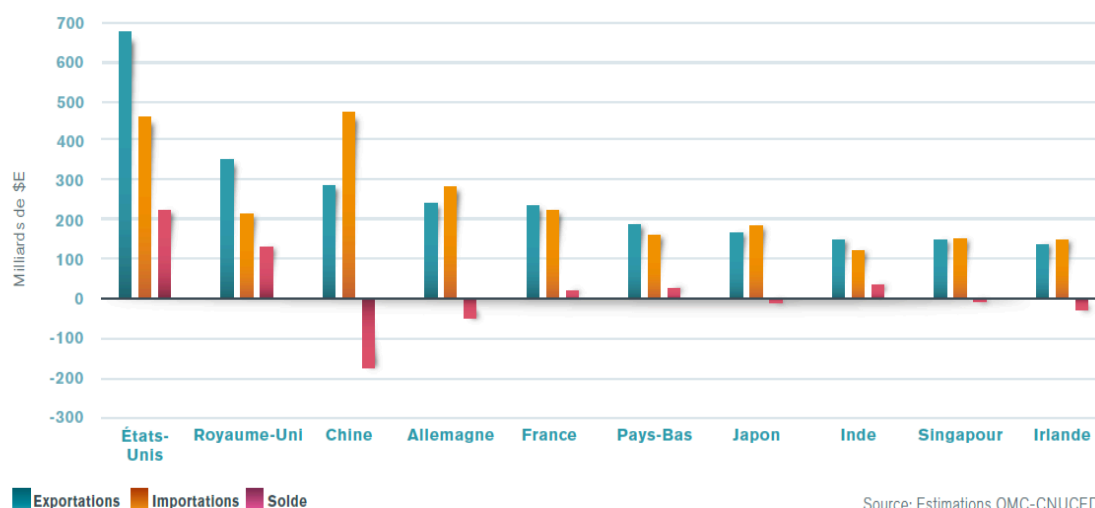
Figure 8 : Structure estimée des exportations mondiales de services de transport, 2014
(pourcentage, %)



Source : L'EXAMEN STATISTIQUE DU COMMERCE MONDIAL 2016, l'OMC.

Comme on peut le constater, la part des exportations de services relatifs au transport maritime de biens et services est élevée, cela s'explique par le fait que ce mode de transport est l'essentiel du commerce mondial où en 2015, on estime que les volumes mondiaux du commerce maritime représentent plus de 80% du commerce mondial total des marchandises, notamment avec sa capacité de transporter de grands volumes à des prix relativement bas et l'invention du conteneur. Cependant, en 2015, le transport maritime à l'exception des navires-citernes (notamment pétroliers), a subi une chute historique de fret avec des gains faibles, cela est dû par une faible demande et une offre excédentaire de nouveaux tonnages. Le marché des pétroliers est resté solide, principalement en raison de la baisse continue et exceptionnelle des prix du pétrole⁵⁰. Contrairement, le transport aérien, son point fort dans le transport international de marchandises réside dans sa capacité à transporter moins de volumes mais à forte valeur ajoutée, tandis que dans le maritime ce sont des gros volumes à faible valeur ajoutée.

Figure 9 : Principaux exportateurs et importateurs de services commerciaux, 2015 (en MM \$)



Source : l'examen statistique du commerce mondial 2016

Comme on peut le constater, le secteur de services est dominé toujours par pays développés notamment les États-Unis et le Royaume-Uni, où ces derniers enregistrent des excédents

⁵⁰ Review of Maritime Transport 2016, UNCTAD.

commerciaux croissant. Ce secteur est donc toujours à l'abri de la forte concurrence exercée par les pays émergents sur le marché des produits manufacturés⁵¹.

Les modalités de l'échange international de services

La perception de l'échange international de service est plus complexe que celle d'un bien, ce dernier est identifié facilement pas la douane lors de son entrée sur un territoire en provenance de l'étranger, ce qui n'est pas le cas pour les services, or le déplacement du prestataire ou l'acheteur est le seul élément qui peut être le seul élément majeur. Selon le GATS, un service est « exporté » d'un pays A à un pays B, dès lorsque le service est fourni par un prestataire du pays A à un client du pays B quelque soit l'endroit de la prestation.

Le GATS définit quatre modes d'échange de services selon la nature de qui (service, consommateur ou prestataire) franchit la frontière :

- **La fourniture transfrontière** comme dans l'échange d'un bien, le service passe du pays A au B, par exemple : la diffusion d'un programme de télévision par satellite ou un service bancaire transmis par courrier postal ;
- **La consommation à l'étranger** où le consommateur se déplace à l'étranger pour acheter un service : le tourisme ;
- **La présence commerciale** un fournisseur de service d'un pays A établit une présence commerciale dans un pays B (par achat ou location d'un local) pour fournir un service : succursale d'une banque ou compagnie d'assurance ;
- **La présence de personnes physiques** une personne se déplace en tant que personne physique d'un pays A à B pour fournir un service : un médecin ou une mission d'audit par exemple.

2. L'organisation de la production au niveau mondial

Dans un monde où la concurrence ne cesse d'exacerber entre les nations et les firmes, le but est de gagner le maximum, quelque soient les moyens. Aujourd'hui lorsqu'on prend un bien ; un ordinateur par exemple il est fort probable qu'au moins deux pays ont participé à sa fabrication (par exemple les USA le microprocesseur, le système d'exploitation ainsi que les logiciels intégrés, et la Chine pour tous ce qui clavier, écran plastic).

⁵¹ Mondialisation et commerce international, Cahiers français n° 325, p : 39.

On sait pertinemment que les USA peuvent seuls fabriquer ce bien en entier, mais pourquoi ont-ils divisé cette production ? La réponse s'inscrit dans une autre logique de la production, ce que l'on appelle la division internationale de travail (DIT).

Au sein du commerce international, l'organisation classique de la production dont chacun réalise à lui seul toute la chaîne productive a changé, les rôles ont été redistribués, ce qui a été en faveur des PED. D'où le passage de l'ancienne à la nouvelle division internationale de travail (NDIT).

Les pratiques protectionnistes, la mobilité des facteurs de production (capital), et la similitude des modes de vie à l'échelle mondiale ont amené les entreprises à investir au niveau mondial au lieu d'échanger.

« La division internationale de travail est un processus de répartition de la production, et des étapes de la production, des biens et des services à l'échelle internationale, elle est le résultat de la spécialisation des économies »⁵².

Comme nous avons dit, il y a eu deux phases de la DIT : l'ancienne DIT et la NDIT. Selon la première, les PED exportaient des produits primaires et des matières premières vers les pays développés en échange des produits manufacturés, et dans la deuxième, on trouve certains PED qui commençaient à exporter récemment des produits manufacturés également, on parle des nouveaux pays industrialisés (NPI) notamment les pays asiatiques (Chine, Corée du sud, Hong-Kong, Malaisie, Singapour et Taiwan).

Dès le début des années 1970, on ne parle plus de la DIT mais de la décomposition internationale des processus de production (DIPP) selon Bernard Lassudrie Duchêne [1971]. Pour les firmes multinationales, la logique du commerce mondiale a changé, un bien n'est plus produit que dans un seul pays, mais en plusieurs. Prenons l'exemple d'une voiture (DACIA), cette dernière réclame la production de plusieurs sous-ensembles pour produire le moteur, les roues, et la carrosserie... cela ne peut se faire seulement en France, sinon son coût devient cher, donc une décomposition internationale (en Brésil, Russie, Maroc,

⁵² François Coulomb, Jean Longatte, Pascal Vanhove, DCG 5 Économie -Manuel et applications, édition : Dunond 2007, pp. 288-281.

Colombie, Iran, Inde, Afrique du Sud et Algérie⁵³), est nécessaire pour profiter des avantages qu'offre ces pays.

Le fait de réaliser tous les stades de la production dans chaque pays, supposerait des investissements identiques dans chacun d'eux afin de produire la totalité des sous-ensembles, ce qui n'est pas rationnel. Il est préférable donc de diviser le processus de production en plusieurs pays, afin de bénéficier des avantages offerts par chaque pays (fiscalité, technologie, main-d'œuvre), et par conséquent, bénéficier des économies d'échelles et d'effet d'expérience du fait de la réalisation de chaque sous-ensemble dans un endroit unique.

« Tout se passe donc comme si la totalité des opérations à effectuer, dans le cadre du processus de production, était disséminée de part la planète en fonction des avantages respectifs des pays d'accueil. La DIPP n'apparaît intéressante que si les économies de coût (économies d'échelles et effet d'expérience) l'emportent sur les frais d'acheminement des sous-ensembles d'un point à l'autre de la plante (aux flux internes à une unité de production se substituent des flux internationaux entre unités de production) ».

⁵³ <http://www.daciagroup.com>

Deuxième partie : Le démantèlement progressif des barrières tarifaires au Maroc : facteur de croissance ?

Améliorer le niveau de vie de la population, et garantir le bien-être social, sont des objectifs ultimes des pouvoirs publics. Quelles que soient les politiques suivies, ces objectifs ne peuvent être atteints sans une croissance économique soutenue et durable. La croissance économique est synonyme de production de biens et services, de créations d'emplois et de richesses. Lorsqu'elle est bien exploitée, elle assure la prospérité économique et sociale.

Pour toutes ces raisons, la compréhension de la croissance, de ses mécanismes, de ses déterminants et de ses sources a toujours été un souci majeur des décideurs et des concepteurs des politiques économiques. Il est clair que la croissance économique n'est pas une panacée pour les problèmes du pays, mais elle facilite l'implémentation des politiques publiques qui complètent les insuffisances de la croissance. En bref la croissance est une condition nécessaire mais non suffisante pour assurer le bien-être social.

Au Maroc, à l'instar des PED, la nécessité d'assurer une croissance économique forte et durable constitue une solution pour plusieurs problèmes économiques et sociaux qui impactent l'avenir du pays.

Avec l'accumulation des problèmes économiques et des déficits sociaux (chômage, pauvreté, perte du pouvoir d'achat, etc.)¹ les solutions conjoncturelles ou partielles ne peuvent plus servir de remèdes efficaces. Le Maroc a vu dans l'ouverture commerciale, un moyen pour stimuler la croissance économique du pays, dès son indépendance, il a essayé de promouvoir la production locale et les exportations. Ensuite, sous les auspices de la Banque Mondiale et FMI, il a adopté le PAS, après il est devenu un membre au GATT et puis l'OMC, et il a conclu des accords de libre-échange avec plusieurs pays. Toutes ces tentatives pour améliorer sa croissance économique, et permettre ainsi au Maroc de devenir une économie émergente.

Notre objectif dans cette partie est, d'analyser le processus de la libéralisation progressive de l'économie marocaine, l'impact de cette libéralisation sur l'emploi et le développement de la structure de l'économie marocaine. Pour nous aider à montrer ces impacts, on va consacrer le deuxième chapitre à un cas pratique pour bien analyser la situation du Maroc après son ouverture.

Chapitre I : L'évolution du commerce extérieur du Maroc depuis 1960

Pour stimuler sa croissance économique, le Maroc a adopté plusieurs plans de développement. Ce chapitre sera consacré à l'analyse de ces plans d'une part, et d'autre part, étudier l'ouverture progressive de l'économie marocaine.

Section 1 : Les plans de développement et la croissance économique

La libéralisation commerciale au Maroc est passée par plusieurs phases en vue de permettre à l'économie marocaine de devenir une économie compétitive à l'échelle mondiale, et de tirer sa part du commerce international. Pour ce, le Maroc a mis en place plusieurs stratégies pour s'insérer dans le commerce international et stimuler sa croissance économique. Le lendemain de son indépendance, la structure économique du Maroc ne le permettait pas de faire face aux concurrents étrangers (dont leurs entreprises exportatrices ont déjà réalisé des économies d'échelles ou bénéficiaient des subventions importantes leurs permettaient d'exporter avec des prix très bas et d'attirer l'attention des pays industrialisés afin de capter les IDE), s'ajoute à cela, la structure de la plupart des entreprises opérant dans le secteur qui s'appuyaient lourdement sur les précipitations pluviométriques et la fragilité du secteur industrielle et de service. Tous ces facteurs constituaient un obstacle pour l'ouverture économique, exigeant aux décideurs publics de trouver une solution pour faire face à ce problème, ce qui a constitué le début des stratégies et réformes pour permettre à l'économie marocaine et à ses entreprises de devenir des acteurs dans le commerce international.

I. Les plans des années 1960 et la croissance économique

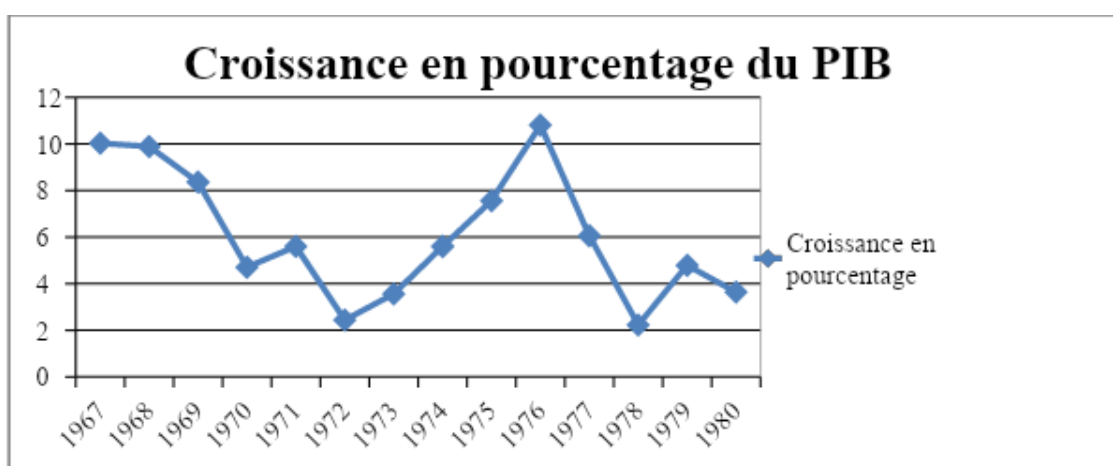
Dans un premier temps, le Maroc a enregistré une accélération de son rythme de croissance au cours des deux décennies qui suivirent l'indépendance pour atteindre 5,4 % de croissance annuelle moyenne au cours des années 1970. Cette période a été marquée par la mise en œuvre de plans de développement économique et social visant à renforcer le tissu économique et à accompagner les transformations sociales du pays. Les plans des années 1960 (1960-1964 ; 1965-1967) projetaient notamment le développement de l'agriculture et la mise en place d'une industrie de base, grâce à l'intervention de l'état en vue de consolider l'indépendance économique du pays et de valoriser ses ressources nationales.

Le premier plan a vu le jour en 1960, il projetait le développement de l'agriculture et la mise en place d'une industrie de base grâce à l'intervention de l'État en vue de consolider

l'indépendance économique du pays et de valoriser ses ressources nationales. Toutefois, en 1964 cette politique n'a pu être concrétisée en totalité et certains projets ont été annulés ou reportés en raison notamment des contraintes financières. C'est pourquoi en 1965 **le plan triennal** a par la suite mis l'accent davantage sur le secteur privé pour développer les investissements et opter pour le libéralisme économique, mais il a touché sa fin en 1967.

Malheureusement, ces plans n'ont pas permis de surmonter la persistance d'une très faible croissance de la production globale, l'aggravation du chômage, un taux d'épargne et d'investissement très insuffisant, et les difficultés que cause une balance des paiements très vulnérable.

Figure 10 : L'évolution de croissance économique au Maroc en pourcentage du PIB⁵⁴



La figure 10, montre le faible taux de croissance malgré l'adoption du plan triennal, la forte croissance enregistrée en 1976 est due essentiellement à l'augmentation des prix des phosphates sur les marchés internationaux dans les années 1975-1976.

1. Le plan quinquennal des années 1970

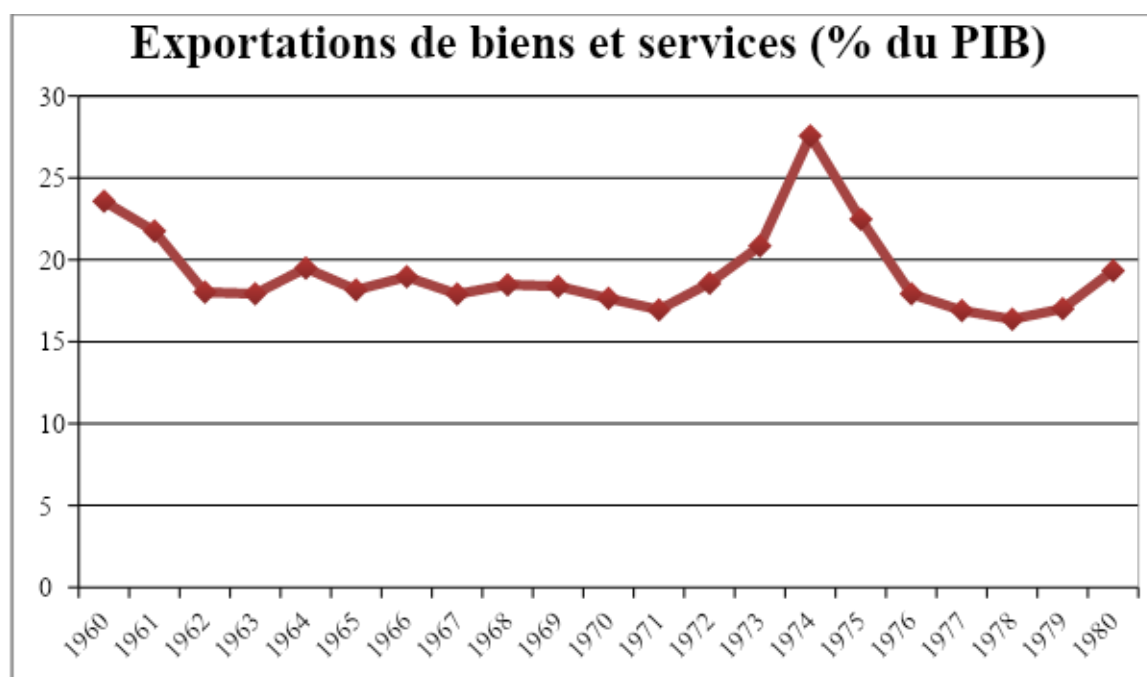
Les années 1970 se caractérisèrent également par un fort interventionnisme de l'état visant deux objectifs principaux, la mise en place d'une politique de substitution aux importations et la promotion des exportations. Le premier axe d'intervention fut marqué par des investissements publics conséquents associés à un système de protection de l'industrie marocaine naissante. Le second axe d'intervention visait à promouvoir les exportations (plan quinquennal 1973-1977).

⁵⁴ Données de la Banque Mondiale

Dans cette optique, l'État a tenté de mobiliser l'initiative privée, à travers notamment la promulgation de la loi sur la marocanisation [1973] dans le but de promouvoir les investissements, cette loi limitait à 50 % la participation des étrangers au capital des sociétés marocaines. Elle visait ainsi à corriger la répartition des revenus largement défavorable aux nationaux, et à réduire le pouvoir des entreprises étrangères sur l'économie marocaine. Cette initiative avait également pour objectif la reconquête de la légitimité par la classe politique au pouvoir qui se sentait menacée après les deux tentatives de coups d'État de 1971 et 1972.⁵⁵

Toutefois, l'objectif consistant à relancer la croissance par une contribution plus importante de la demande extérieure n'a pas été atteint, la part des exportations dans le PIB étant restée inchangé depuis les années 1960.

Figure 11 : les exportations marocaines en pourcentage du PIB⁵⁶



Cette figure rejoint la figure 11. Une augmentation des exportations en raison de l'évolution des prix de matières premières et notamment le Phosphate, était une source de croissance économique dans les années 1965-1976.

⁵⁵ La loi sur la marocanisation a été abolie en septembre 1993.

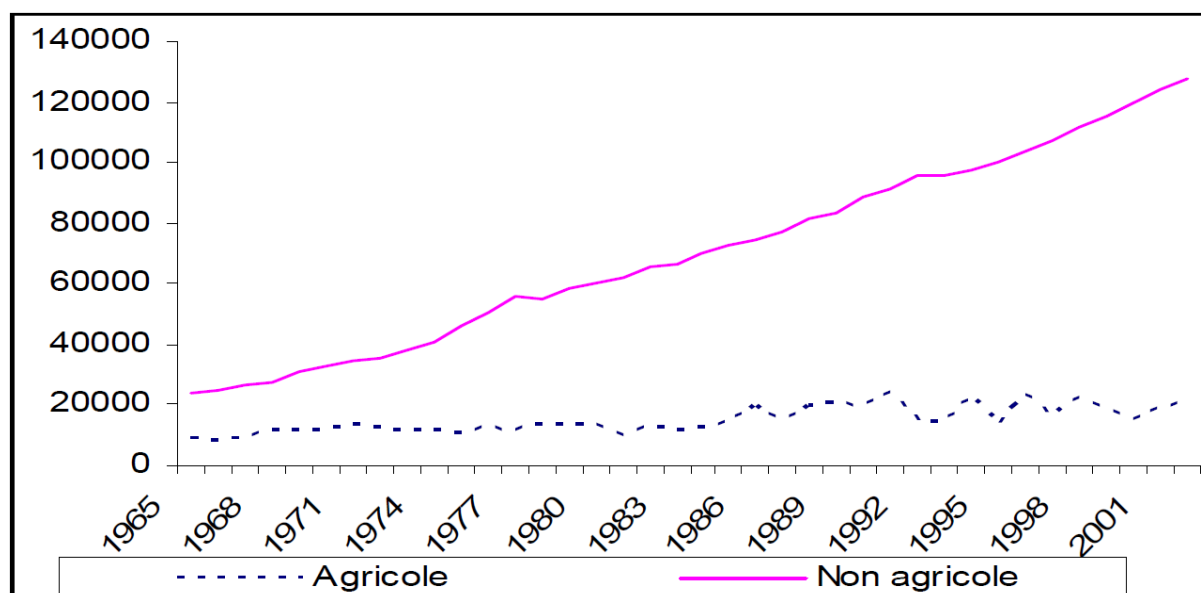
⁵⁶ Données de la Banque Mondiale.

Tableau 8 : Structure du PIB (en volume)

	1965-1971
Agriculture	26,5
Secondaire	30,7
Services	42,8

Le tableau 8, représente la répartition du PIB national par secteur, pour l'économie marocaine, le secteur tertiaire a toujours été le principal secteur participant positivement dans le PIB marocain, dont le tourisme accapare la grande proportion.

Figure 12 : L'évolution de PIB agricole et non agricole (en millions de DH constant 1980)



Source : HCP, *Les sources de la croissance économique au Maroc*, p.13.

L'analyse du PIB, réparti selon les différents emplois en biens et services, fait ressortir que la consommation finale intérieure constitue l'agrégat le plus important de la demande finale globale. Elle a représenté plus des trois quarts du PIB durant la période 1960 à 1971, avec une contribution à la croissance économique de 4,6 points.

Tableau 9 : Contributions des composantes de la demande à la croissance économique⁵⁷

	1961-1971	1972-1982	1983-1993	1994-2004	1961-2004
--	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

⁵⁷HCP, *Les sources de la croissance économique au Maroc*, p.13.

Consommation finale	4,6	5,0	2,6	3,0	3,8
Dont :					
Consommation publique	0,7	1,8	0,5	0,6	0,9
FBCF	2,8	2,0	0,3	1,3	1,6
Exportations nettes	-0,8	-2,7	0,6	-0,7	-0,9

Le taux d'investissement, mesuré par le montant de la FBCF rapporté au PIB, oscillait entre 10% et 15% pour toute la période 1960-1971, avec une contribution à la croissance économique de 2,8 points. Les efforts d'investissement durant cette période sont marqués par l'implantation d'une industrie de base et l'intervention de l'État dans le domaine industriel afin de valoriser les ressources nationales.

Sur le plan des échanges extérieurs, l'analyse des résultats réalisés entre 1960 et 1971 par l'économie nationale montre que la contribution des exportations nettes à la croissance était de l'ordre de -0,8 points. De tels résultats peuvent trouver leur explication dans l'échec de la politique de substitution aux importations, la part des exportations de biens et services dans le PIB est restée quasi stable à un niveau de 23% du PIB durant cette période.

2. Croissance économique entre 1972 et 1982

Cette période a été caractérisée par un fort interventionnisme de l'État visant deux objectifs principaux, la substitution aux importations et la promotion des exportations.

Le premier axe d'intervention a été marqué par des investissements publics directs (sucreries, SOMACA, CIH, BNDE, ONI, etc.) associés à un système de protection de l'industrie marocaine naissante. Cette protection s'est basée sur une stricte réglementation des importations et un contrôle rigide de la tarification douanière. Trois listes (A, B et C) de biens et de matériaux à importer ont été imposées en vue de limiter les importations surtout des biens qui pourraient concurrencer les produits nationaux.

Le second axe a été couplé à la promotion des exportations. Encouragé par la hausse des prix des phosphates en 1974, l'État est intervenu en tant que promoteur et entrepreneur notamment, pour la réalisation d'importants projets dans divers secteurs (cimentier, industrie chimique,

etc.). En parallèle, l'État a tenté de mobiliser l'initiative privée notamment par la promulgation de la loi sur la marocanisation (1973). Le code d'investissements, quant à lui, prévoyait notamment la modulation du niveau des avantages selon la localisation géographique et la taille du projet.

Par rapport à la période précédente, la croissance économique, enregistrée entre 1972 et 1982, a été légèrement inférieure avec un taux de croissance annuel moyen de 4,9%. La prise en compte de la variation annuelle de la population globale de 2,3% durant cette période indique que l'accroissement du PIB réel par habitant a été de l'ordre de 2,6%, soit 0,4 point de plus que la moyenne observée entre 1960 et 2004.

Au niveau sectoriel, la valeur ajoutée agricole a enregistré un taux d'accroissement annuel moyen de 1,4%, soit une nette diminution par rapport à la période 1961-1971. Sa part dans le PIB n'a cessé de régresser, puisqu'elle représentait plus que 26,5% dans les années 60, alors que sur la période 1972-1982 cette part était de l'ordre de 19,4% en moyenne annuelle.

De son côté le PIB non agricole a affiché un taux annuel moyen de 6,2%. Ces performances sont dues aux programmes d'investissement publics lancés par l'État durant cette période. Le secteur des services avait nettement contribué à cette performance puisque sa part dans le PIB s'est située à 48,6%, et ce malgré la dépendance des performances des activités du commerce, des transports de marchandises et de certains autres secteurs des conditions qui prévalaient dans le reste de l'économie notamment en agriculture et en industrie.

L'analyse de la demande finale fait ressortir que la consommation finale continuait à constituer l'agrégat le plus important de la demande finale globale en contribuant à la croissance par 5 points (gagnant 0,4 point par rapport à la période précédente). Elle a représenté de ce fait des niveaux qui dépassaient les 90%.

Pour cette deuxième période, le développement des investissements publics, suite aux retombées de l'augmentation des prix des phosphates et aux conditions favorables du financement extérieur, a entraîné, à partir de 1975, des augmentations importantes du taux d'investissement et ce malgré le premier choc pétrolier de 1973-1974. Ce taux a, en effet, grimpé de 12,4% à 22,9% du PIB. Toutefois, cette hausse considérable du taux d'investissement, comparativement à la période précédente, semble ne pas avoir eu d'effet notable sur le niveau de la croissance économique avec une contribution de 2 points seulement au lieu de 2.8 points durant la période 1960-1971. Ainsi, malgré le doublement du

taux d'investissement entre les deux périodes, il n'y a pas eu de gain notable en termes de croissance. Ceci montre que, globalement, les investissements réalisés entre 1972 et 1982 étaient beaucoup moins efficaces que ceux réalisés durant la période antérieure.

Le Maroc a opté pour des stratégies visant la promotion des exportations (le plan quinquennal 1973-1977). Il souhaitait par là relancer la croissance économique par une contribution plus importante de la demande extérieure.

Or, l'analyse des résultats réalisés par l'économie nationale montre que cet objectif n'a pas été atteint. La part des exportations de biens et services dans le PIB est restée pratiquement au même niveau que celui des années 60 soit 23,6%. Ceci s'est traduit par une contribution négative des exportations nettes à la croissance de l'ordre de -2,7 points du fait de l'augmentation importante des importations des biens d'équipement.

3. Le Programme d'Ajustement Structurel

Au début des années 1980 suite à de nombreux chocs extérieurs (choc pétrolier, baisse des prix du phosphate, augmentation des taux d'intérêt, sécheresse)⁵⁸, la situation macroéconomique du Maroc s'est nettement dégradée où les *principaux indicateurs économiques ont témoigné d'une grave détérioration de la situation économique du pays. La dette extérieure a progressé de plus de six fois entre 1975 et 1982 pour atteindre plus de 83% du PIB. Le déficit budgétaire et le déficit courant de la balance des paiements ont atteint des niveaux records en 1982 se situant respectivement à 12% et à 12,3%. L'économie marocaine a subi le contre-coût de nombreux facteurs : deuxième choc pétrolier, baisse des prix du phosphate, hausse du dollar et des taux d'intérêt, sans oublier la sécheresse sévère qui a marqué l'année 1981*⁵⁹.

Pour faire face à ce désastre le gouvernement a mis en place un programme d'ajustement structurel (PAS), par lequel un ensemble de mesures de stabilisation et d'ajustement ont été élaborées par le gouvernement et appuyées par une série d'accords de confirmation avec le Fonds monétaire international (FMI) et de prêts d'ajustement sectoriel de la Banque mondiale.

Ces mesures visaient entre autres la réduction de la demande intérieure, l'ouverture et la libéralisation du commerce extérieur et du régime de change, la restructuration du secteur

⁵⁸ Clémence Vergne, Macroéconomie & développement: Le modèle de croissance marocain : opportunités et vulnérabilités, p7.

⁵⁹HCP, Les sources de la croissance économique au Maroc, p.16.

public, la déréglementation des prix et la modernisation du secteur financier. Principalement, ces mesures ont touché le commerce extérieur, les dépenses budgétaires, la fiscalité, les investissements étrangers, la privatisation, etc.

Après le PAS (1983-1995) on a constaté une amélioration de la situation des finances publiques, malgré la forte volatilité de la croissance économique en raison de la sécheresse. En effet, le secteur agricole représente à l'époque 17% du PIB global où il emploie 40% de la population active et constitue 40% des exportations. Pour cette raison, les fluctuations de l'activité agricole impactent l'ensemble de l'économie, s'ajoute à cela l'effet d'entraînement qui a des conséquences sur l'ensemble de l'activité économique par le biais des revenus.

Le ralentissement de la croissance économique à l'époque s'expliquait également par la baisse de l'investissement public et privé, ceci a conduit à un recul de la contribution à la croissance économique de 2 points à 0,3 point, à la baisse de la demande étrangère et principalement européenne adressée au Maroc et à la baisse de la compétitivité des exportations marocaines par rapport aux pays émergents.

Nonobstant, la contribution du volume des exportations nettes de biens et services à la croissance économique était de 0,6 points ce qui a entraîné la réalisation des taux de croissance plus forts des exportations.

La part de l'industrie dans les exportations est passée de 38 % en 1980 à 53 % en 1985 et à 68 % en 1990⁶⁰. Le Maroc, qui n'exportait que des matières premières et des produits agricoles, est devenu avec le PAS exportateur de produits textiles, d'acide phosphorique et d'engrais. Mais, si les balances commerciales partielles sont devenues excédentaires pour le textile et le cuir après 1978, et pour les produits chimiques après 1983, elles sont très déficitaires pour les industries métallurgiques, mécaniques et énergétiques, c'est-à-dire pour les biens d'équipement.

4. Du GATT à l'OMC⁶¹

Le PAS a facilité l'accès du Maroc au GATT en mai 1987, puis son adhésion à l'Organisation Mondiale de Commerce à la faveur de la signature des accords de l'Uruguay Round à Marrakech en 1994 sous l'impulsion du FMI et de la Banque Mondiale. Cette situation

⁶⁰ Clément. Les effets sociaux du programme d'ajustement structurel marocain. In: Politique étrangère, n°4 - 1995 - 60^eannée, p. 1008.

⁶¹ OULIDI JAWHARI Zineb, Cahiers de Jeunes Chercheurs, SERIE 2015, OUVERTURE COMMERCIALE ET CROISSANCE ECONOMIQUE AU MAROC : QUELLES INTERACTIONS ?, pp 11-12.

témoigne clairement de la volonté du Maroc de s'intégrer dans le système du commerce multilatéral.

Ainsi, cette ouverture s'est trouvée davantage renforcée par la conclusion des accords du GATT-OMC à travers notamment l'adoption des réformes en matière de libéralisation du commerce extérieur dont les grands axes ont été les suivants :

- La suppression des mesures non tarifaires (protection contingentaie) au profit d'une protection basée sur les droits de douane « protection tarifaire ».
- La réduction progressive des droits de douane.
- L'assouplissement des procédures en matière d'importation, d'exportation et de change.

Par ailleurs, le Maroc a rempli l'essentiel de ses engagements prévus dans les différents accords régissant le commerce multilatéral de biens et services. Il a ainsi introduit de nouvelles mesures visant l'adaptation de la législation nationale aux principes et règles de l'OMC. En particulier, il a modifié sa législation en 1997 pour protéger l'agriculture avec des équivalents tarifaires et des mesures de sauvegarde.

Dans le même cadre, le Maroc a procédé à l'incorporation du prélèvement fiscal à l'importation dans le droit d'importation, la consolidation des lignes tarifaires, la réduction des tarifs consolidés et la tarification des restrictions quantitatives relatives aux produits agricoles.

Son adhésion lui confère, en contrepartie, des avantages théoriques comme la possibilité de recourir aux mécanismes de règlement des différends de l'OMC ayant été consenti aux pays en voie de développement.

Section 2 : Les accords de libre-échange conclus par le Maroc

Pour libéraliser ses échanges, le Maroc a opté pour une politique de libéralisation économique entamée depuis le PAS, où il a signé plusieurs accords de libre-échange (ALE), avec d'une part, des puissances économiques mondiales, à l'instar de l'Union Européenne et les États Unis, et d'autre part avec des PVD, comme l'accord de libre-échange avec la Turquie pour renforcer le commerce régional en Méditerranée, l'accord d'Agadir avec la Tunisie, Égypte et la Jordanie, afin de créer un espace sous-régional à grand potentiel, et d'autres accords comme la Ligue des pays Arabes.

Une multitude d'accords préférentiels et de libre-échange permettant l'accès à plusieurs marchés qui compte plus d'un milliard de consommateurs, ayant un pouvoir d'achat des plus élevés du Monde. La maximisation de ces accords dépend, toutefois, des capacités de l'offre exportable marocaine.

En comparant la structure des importations et des exportations marocaines, et la participation de chaque ALE dans le déficit ou l'excédant commercial, cela nous permettra de dire, si l'économie marocaine a vraiment profité de l'ouverture à travers ces accords.

Dans cette section, on va jeter un coup d'œil sur quatre accords de libre-échange, avec l'UE, les EU, la Turquie et les pays signataire de l'accord d'Agadir. Mais, on va s'intéresser seulement à l'analyse de l'accord conclu avec le premier partenaire commercial du Maroc, celui avec l'Union Européenne, celui nous servira après de savoir son impact direct sur la croissance économique en raison des investissements que l'économie marocaine a réussi d'attirer après son ouverture, et puis l'effet de ces derniers sur l'emploi, la création de richesse et les autres effets qu'on a vu dans la première partie dédiée aux FMN.

L'objectif dans cette section n'est pas de parler du détail de chaque accord conclu par le Maroc, mais d'analyser par des chiffres et des tableaux. En raison de la non-disponibilité des données actualisées, et l'absence des études récemment menées sur ce sujet, certains tableaux et données peuvent se limiter à 2011/2013, tandis que d'autres à 2014/2015.

I. Un aperçu général des accords de libre-échange signés par le Maroc

Comme on vient de le dire, dans ce qui suit on va seulement voir quatre ALE et leur impact sur l'économie marocaine. Avant d'analyser les effets des ALE sur le Maroc, il serait intéressant d'abord de jeter rapidement un œil sur ces accords.

Tableau 10 : Un résumé des principaux accords conclus par le Maroc⁶²

Accord	Date de Signature, et d'entrée en vigueur	Objectifs de l'accord
Accord d'association Maroc – Union européenne	Février 1996 Mars 2000	Renforcer le dialogue politique. Fixer les conditions nécessaires à la libéralisation progressive des échanges de biens, services et capitaux. Appuyer les initiatives d'intégration sud-sud. Promouvoir la coopération dans le domaine économique, social, culturel et financier.
Accord de libre-échange Maroc - États de l'Association Européenne de Libre-échange (AELE)	Juin 1997 Mars 2000	Libéralisation progressive des échanges industriels sur le plan bilatéral avec chacun des États Membres de l'AELE. Échange de concessions en matière de produits agricoles. Libéralisation du commerce des services et le droit d'établissement.
Accord de libre-échange Maroc – États-Unis	Juin 2004 Janvier 2006	Instauration progressive d'une zone de libre-échange pour les produits industriels et agricoles. L'accès aux services. Protection de la propriété intellectuelle. Instruments juridiques de garantie et de sécurité pour les investisseurs américains. Des mesures de transparence.

⁶² IRES

Accord de libre-échange Maroc -Turquie	Avril 2004	Instauration progressive d'une zone de libre-échange pour les produits industriels. Échange de concessions en matière de produits agricoles.
	Janvier 2006	
Accord d'Agadir (Maroc, Tunisie, Égypte, Jordanie)	Février 2004	L'élimination de l'essentiel des barrières tarifaires et non tarifaires sur le commerce bilatéral, dans la perspective de l'établissement de la zone de libre-échange euro méditerranéenne à l'horizon 2012.
	Mars 2007	

Figure 13 : Les ALE signé par le Maroc



Selon l'office des changes, Les transactions commerciales du Maroc réalisées dans le cadre des Accords de libre-échange affichent en 2014 une hausse de 8,3%, soit 180,6Mds DH contre 167,5Mds DH en 2013 (figure 14 et le tableau 11).

Figure 14 : Evolution du déficit commercial relatif aux échanges commerciaux dans le cadre des Accords de libre-échange en 2014

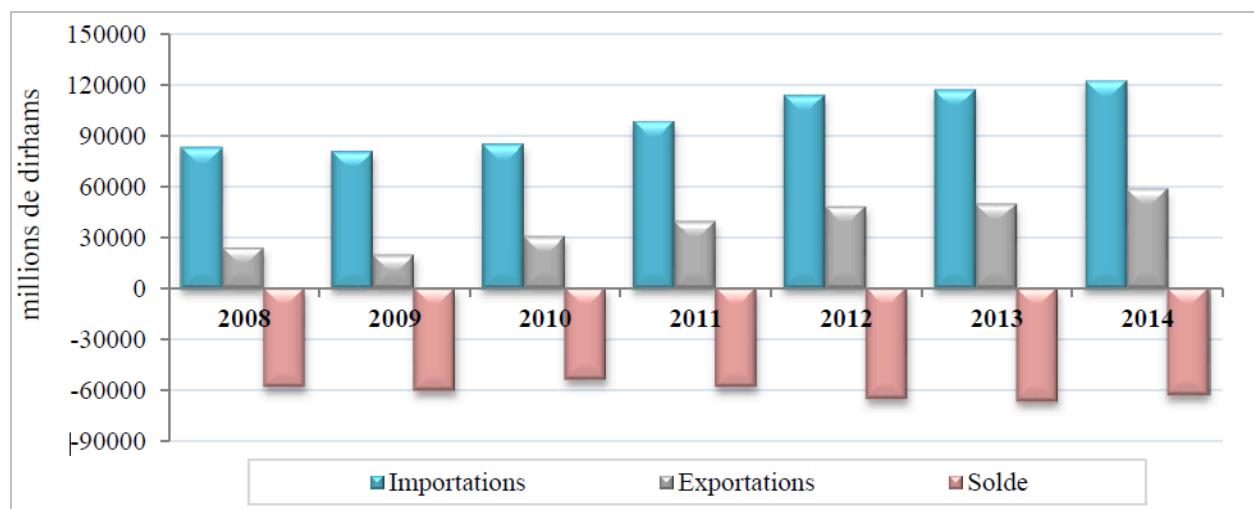


Tableau 11 : Échanges commerciaux dans le cadre des accords de libre-échange en 2014 (en millions de dirhams)⁶³

Continent	Total des échanges	Part %	Importations	Part %	Exportations	Part %	Solde commercial	Taux de couverture %
L'Union Européenne *	143 772	25,1	94 984	24,6	48 788	24,4	-46 196	51,4
dont : - France	37 514	6,6	20 168	5,2	17 346	8,7	-2 822	86,0
- Espagne	31 207	5,5	21 089	5,5	10 118	5,1	-10 971	48,0
- Italie	15 601	2,7	11 709	3,0	3 892	1,9	-7 817	33,2
- Allemagne	15 319	2,7	11 905	3,1	3 414	1,7	-8 491	28,7
Etats-Unis	14 459	2,5	10 378	2,7	4 081	2,0	-6 297	39,3
Turquie	13 944	2,4	10 607	2,7	3 337	1,7	-7 270	31,5
Accord d'Agadir	5 453	1,0	4 322	1,1	1 131	0,6	-3 191	26,2
dont: - Egypte	4 183	0,7	3 525	0,9	658	0,3	-2 867	18,7
- Tunisie	1 166	0,2	707	0,2	459	0,2	-248	64,9
- Jordanie	104	-	90	-	14	-	-76	15,6
AELE**	2 938	0,5	1 633	0,4	1 305	0,7	-328	79,9
dont : - Suisse	2 166	0,4	1 299	0,3	867	0,4	-432	66,7
- Norvège	763	0,1	333	0,1	430	0,2	+97	-
- Islande	9	-	-	-	9	-	+9	-
Total des Accords	180 566	31,6	121 924	31,6	58 642	29,3	-63 282	48,1
Total général	571 834	100,0	386 118	100,0	200 013	100,0	-186 105	51,8

(*) Il s'agit des vingt-huit pays de l'Union Européenne ;

⁶³ Office des changes: commerce extérieur du Maroc 2014. P.57.

(**) Association Européenne de Libre-échange.

Comme on peut le constater, cette augmentation est due essentiellement à la progression des exportations de +17,2% en 2014 voire +8,6 MMDH. Cette hausse des exportations, s'est accompagnée également d'un accroissement des importations, ce qui a engendré en 2014 une balance commerciale négative de 186 MMDH. Donc jusqu'au 2014, les exportations n'étaient pas en mesure de couvrir les importations qu'à hauteur de 51,8%.

1. Accord de libre-échange Maroc – États-Unis

Dès son entrée en vigueur en 2006, le déficit commercial marocain s'est presque doublé vis-à-vis des États-Unis, par rapport à 2005 (figure 15), cela conduit à une hausse du déficit commercial. D'après l'office des changes et l'IRES, le déficit annuel moyen pendant la période 2006-2011 s'estimait à 14 MMDH, alors qu'en 2014 il était de plus de 6 MMDH.

Figure 15 : Forte progression des importations de biens en provenance des États Unis depuis l'entrée en vigueur du FTA en 2006

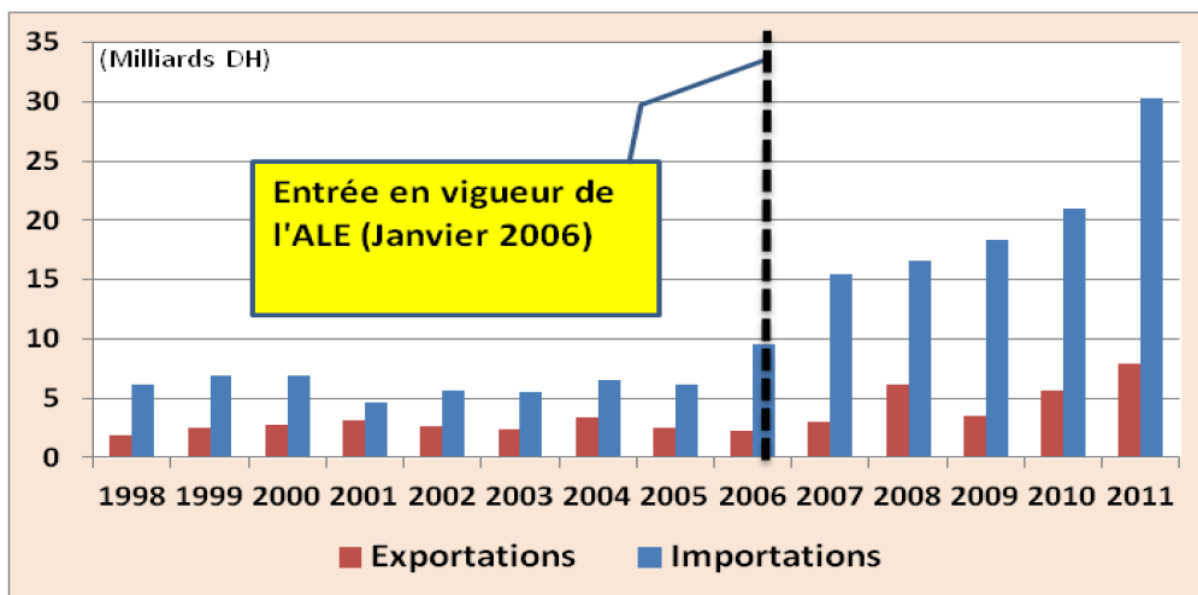
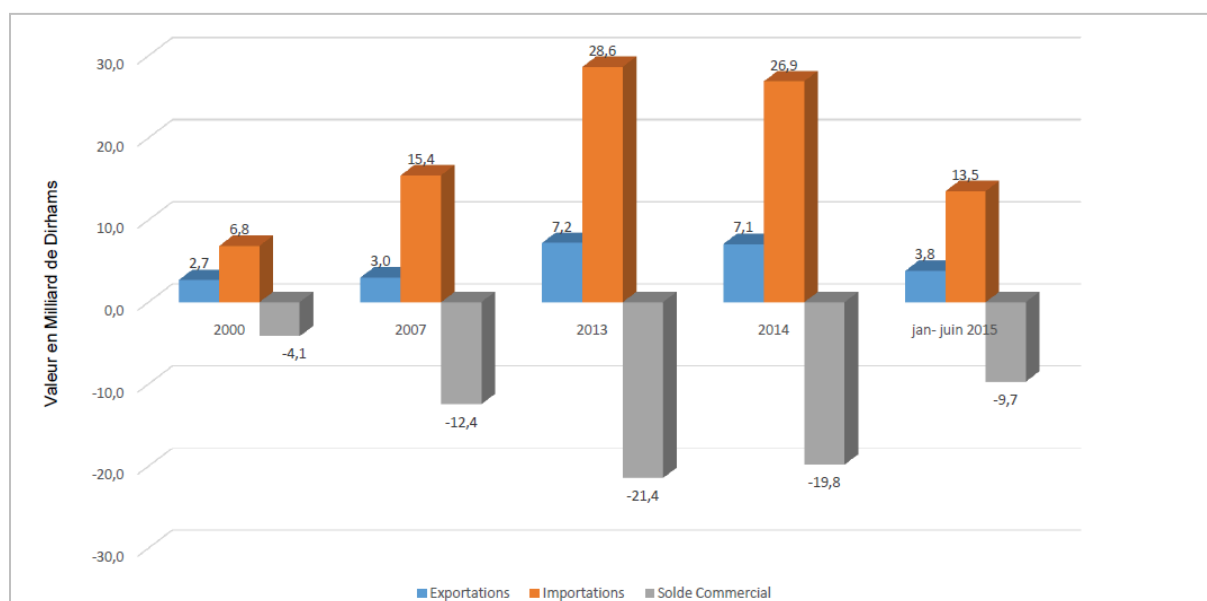


Figure 16 : Bilan des échanges commerciaux avec les USA (2000- juin 2015)



Les produits industriels sont exonérés de plus de 98%, et pour le textile une marge préférentielle accordée d'une moyenne de 3,2% pour les exportations marocaines. Tandis que, pour les produits agricoles bénéficient d'une marge préférentielle d'une moyenne de 4,7%, à travers l'accès sans droit de douane et sans quotas pour les produits frais tels que les tomates, agrumes, fraises et haricots ; et transformés (haricots, concombres, avocat, huile d'olive, olives vertes et noyau des abricots).⁶⁴ Nonobstant, le taux de couverture des exportations marocaines à destination des USA par rapport à ses importations en provenance de ce dernier n'est que de 39% en 2014⁶⁵. Cela signifie que les exportations marocaines sont loin d'être compétitives, cela tient d'une partie à la concurrence des pays Asiatiques.

2. Accord de libre-échange Maroc -Turquie

L'une des caractéristiques de cet accord, est son entrée en vigueur avec celui des USA. Après 2006, on a constaté une forte dynamique des échanges commerciaux avec la Turquie, notamment du côté des importations alors que la Turquie n'est qu'un pays en voie de développement.

⁶⁴ MCE, Les opportunités offertes par les ALE conclus par le Maroc avec ses partenaires commerciaux, p.26.

⁶⁵ Office des changes et calculs de l'auteur.

Figure 17 : Bilan des échanges commerciaux (2000- juin 2015)

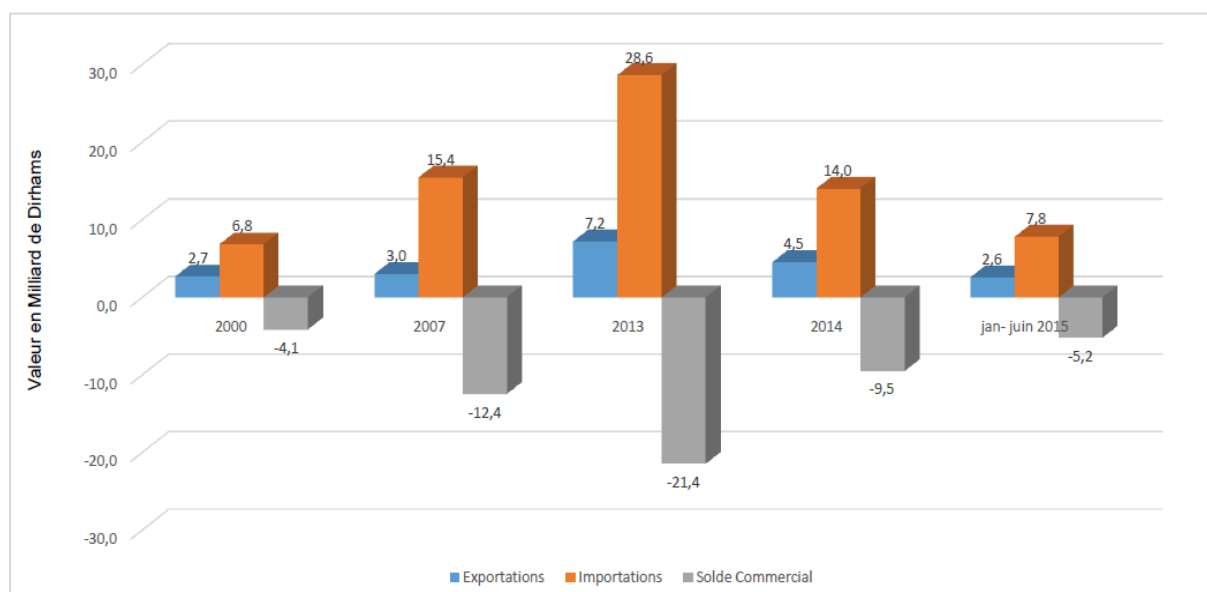
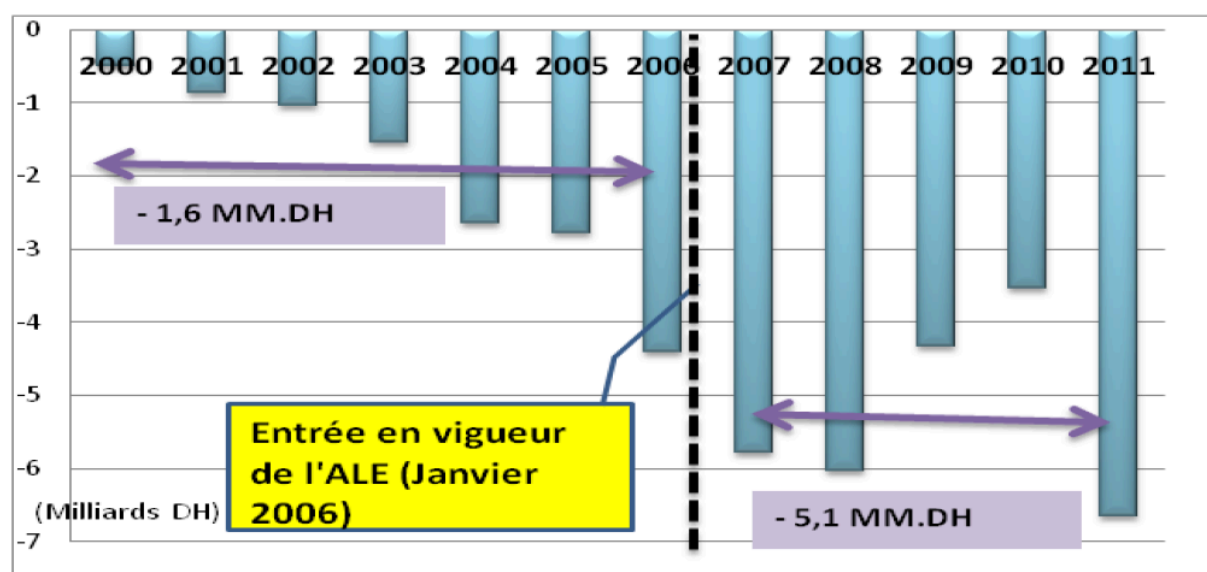


Figure 18 : Évolution du déficit commercial au niveau du commerce bilatéral Maroc- Turquie



Comme on peut le constater, le déficit moyen depuis la signature de cet accord jusqu'au 2011 s'élève à 5,1 MMDH, alors qu'en 2014 il est de 7,2 MMDH. De l'autre côté, le taux de couverture est de 31,46% en 2014 contre 29% en 2011, voire une hausse de 2,46 points.

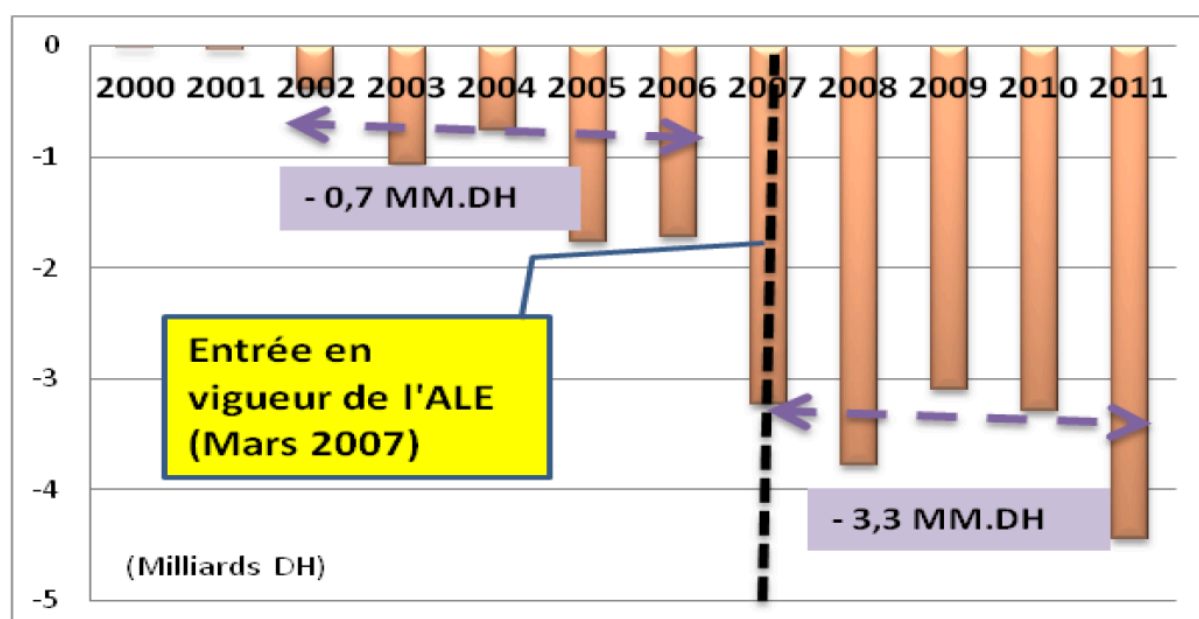
3. Accord d'Agadir (Maroc, Tunisie, Egypte, Jordanie)

En 2007, l'économie marocaine est rentrée dans un ALE avec des pays ayant le même niveau de développement par rapport au Maroc, en vue de favoriser la coopération sud-sud, et permettre aux exportateurs marocains de saisir l'opportunité d'accéder à des marchés dont les consommateurs partagent les mêmes valeurs, les modes de consommation et la même religion. Cependant, cet accord a détérioré à son tour également, la balance commerciale, et où les importations en provenance des pays signataire à destination du Maroc ne cessent d'augmenter comme le montrent les figures 19 et 20.

Figure 19 : Bilan des échanges commerciaux (2000- juin 2015)



Figure 20 : Evolution du déficit commercial Maroc-pays de l'accord d'Agadir



D'après cette figure, le déficit moyen depuis la signature de cet accord jusqu'au 2011 s'élève à 3,3 MMDH, alors qu'en 2014 il a connu une petite baisse de 0,2 point pour atteindre 3,11MMDH. De l'autre côté, le taux de couverture des exportations par rapport aux importations est de 26,1% en 2014 contre 30% en 2011, voire une baisse de 3,9 points⁶⁶.

4. Accord avec l'Union Européenne

Malgré la diversification de ses partenaires à travers la signature de différents ALE, l'Union européenne reste le principal partenaire commercial du Maroc. Pour l'économie marocaine, le marché européen présente un avantage important, celui de la proximité géographique et culturelle.

Afin d'approfondir des relations entre les deux parties un accord d'association a été signé en 1996 et entré en vigueur depuis mars 2000. Le Maroc prévoyait à travers cet accord de développer ses exportations commerciales avec l'Union européenne et d'attirer plus d'IDE afin de stimuler la croissance économique. A-t-il vraiment parvenu à réaliser ces objectifs ?

Il est à rappeler que, même avant la signature de cet accord, l'Europe a toujours été le premier partenaire commercial du Maroc (figure 21).

Figure 21 : Echanges commerciaux par continent

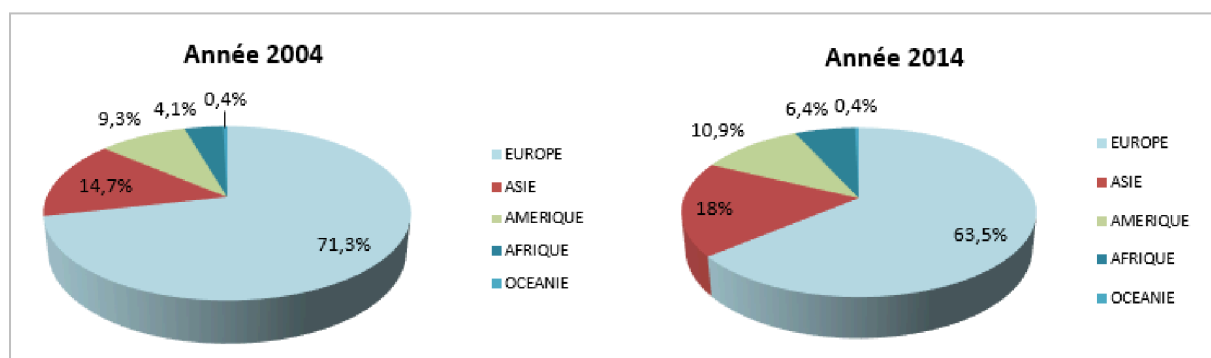
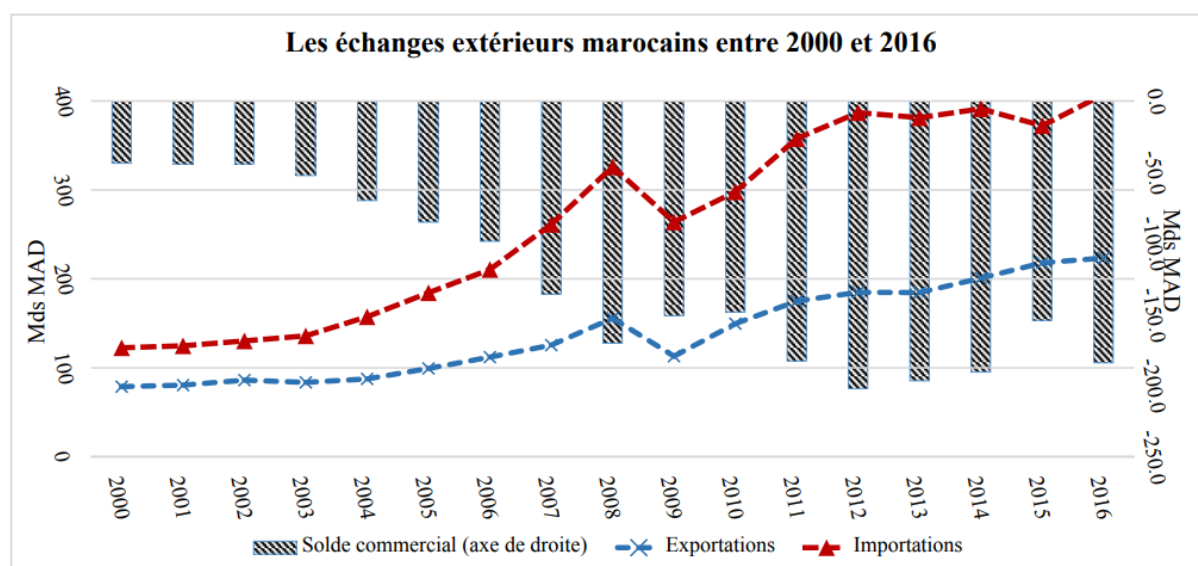


Figure 22 : Ecart croissant entre les importations et les exportations de biens avec l'UE, depuis l'entrée en vigueur de l'ALE (en MMDH)

⁶⁶ Office des changes et calculs de l'auteur.

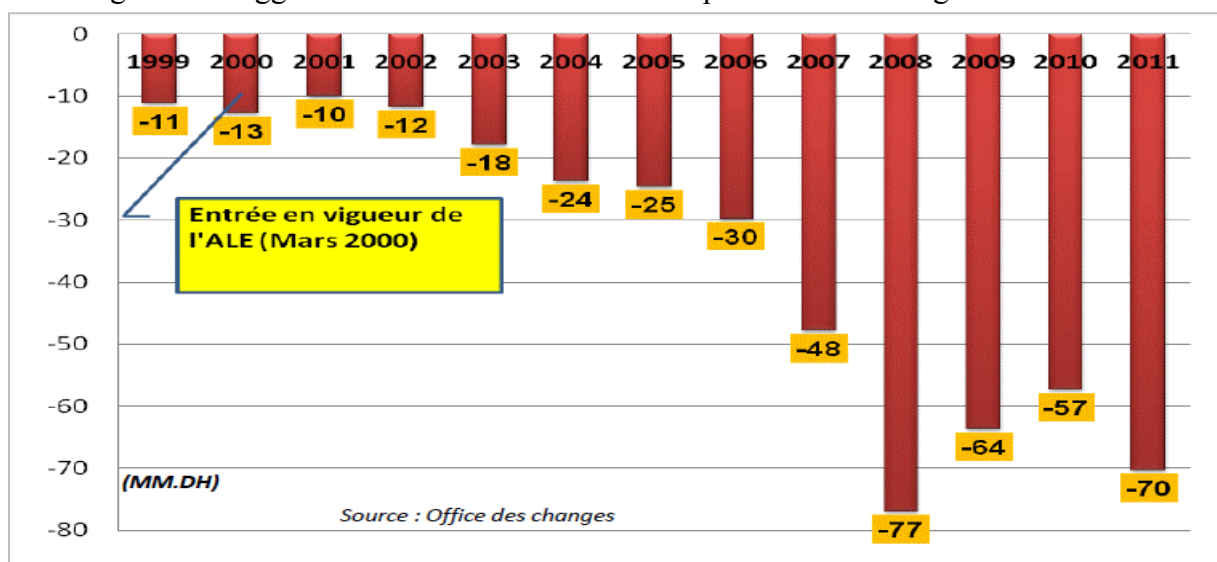


Source : Ambassade de France au Maroc d'après l'office des changes.

Pendant les deux premières années (2000-2002), l'écart entre les importations et les exportations était très réduit avec une moyenne de 12,67 MMDH par an, ce n'est qu'à partir de 2003 que l'écart entre les exportations et les importations commençait à apparaître et devenir de plus en plus important d'une année à une autre comme le montre la figure 22.

Comme on vient de constater, le déficit commercial, était en recul pendant la période 2012-2015, mais en 2016, il s'est creusé et s'est aggravé du fait de l'augmentation des importations de biens d'équipement (27% entre 2015 et 2016, soit +25,3 MMDH) et de la baisse des exportations de phosphates et dérivés (-10,8%, soit -4,7 Mds MAD). En effet, l'entrée en vigueur de cet accord s'est accompagnée d'une aggravation du déficit commercial marocain, cela montre qu'à l'époque, la structure des exportations marocaines étaient loin d'être compétitives.

Figure 23 : Aggravation du déficit commercial après l'entrée en vigueur de l'ALE



Le déficit s'explique par la différence et la nature des produits échangés, le Maroc a toujours été considéré comme un pays exportateur des matières premières et des produits à faible valeur ajoutée, dont le Phosphate, produits agricoles et le textile accaparaient la part léonine de ses exportations. Tandis que, ses importations étaient et elles sont toujours plus fortes dans le total de ses échanges commerciaux en fonction de leur poids lourd et leur forte valeur ajoutée.

Dans ce sens, on va voir dans un premier temps, les principaux produits importés, et dans un deuxième temps, les produits exportés par le Maroc.

Tableau 12 : Principaux produits importés de l'Union Européenne (en millions de dirhams)

Produits	Accord de libre échange					
	2012	2013	2014	Part 2014 en	Variation 2014/2013	
				MDH	MDH	%
Voitures de tourisme	7 895	7 583	8 070	8,5	+487	+6,4
Produits chimiques	5 031	4 903	4 750	5,0	-153	-3,1
Gaz de pétrole et autres hydrocarbures	4 480	5 687	4 619	4,9	-1 068	-18,8
voitures industrielles	4 377	3 840	3 964	4,2	+124	+3,2
Matières plastiques et ouvrages divers en plastique	3 464	3 762	3 940	4,1	+178	+4,7
Médicaments et autres produits pharmaceutiques	2 995	3 148	3 248	3,4	+100	+3,2
Bois bruts, équarris ou sciés	2 641	2 315	2 495	2,6	+180	+7,8
Machines et appareils divers	2 668	2 942	2 290	2,4	-652	-22,2
Papiers et cartons; ouvrages divers en papiers et cartons	2 176	2 306	2 261	2,4	-45	-2,0
Fils, barres, et profilés en fer ou en aciers non alliés	2 250	3 240	1 999	2,1	-1 241	-38,3
Demi-produits en fer ou en aciers non alliés.	2 201	1 685	1 611	1,7	-74	-4,4
Appareils pour la coupure ou la connexion des circuits électriques et résistances	1 120	1 139	1 530	1,6	+391	+34,3
Huile de soja brute ou raffinée	618	1 229	1 449	1,5	+220	+17,9
Fils, barres et profilés en cuivre	1 346	1 193	1 339	1,4	+146	+12,2
Autres	46 839	49 325	51 419	54,2	+2 094	+4,2
Total	90 101	94 297	94 984	100,0	+687	+0,7

Tableau 13 : Principaux produits exportés vers l'Union Européenne (en millions de dirhams)

Produits	Accord de libre échange					
	2012	2013	2014	Part 2014 en %	Variation 2014/2013	
					MDH	%
Voitures de tourisme	4 695	7 080	14 738	30,2	+7 658	+108,2
Engrais naturels et chimiques	2 103	3 041	3 592	7,4	+551	+18,1
Acide phosphorique	4 778	3 740	3 465	7,1	-275	-7,4
Crustacés, mollusques et coquillages	2 592	2 743	2 816	5,8	+73	+2,7
Tomates fraîches	1 762	1 919	1 980	4,1	+61	+3,2
Préparations et conserves de poissons et crustacés	1 701	1 902	1 751	3,6	-151	-7,9
Phosphates	2 617	1 760	1 747	3,6	-13	-0,7
Vêtements confectionnés	1 640	1 563	1 687	3,5	+124	+7,9
voitures industrielles	1 410	1 711	1 138	2,3	-573	-33,5
Articles de bonneterie	1 242	1 088	1 000	2,0	-88	-8,1
Conserves de légumes	733	776	929	1,9	+153	+19,7
Autres	12 115	12 314	13 945	28,6	+1 631	+13,2
Total	37 388	39 637	48 788	100,0	+9 151	+23,1

À partir de ces tableaux élaborés par l'office des changes, il est clair que les importations provenant de l'UE dans le cadre d'ALE, dépassent largement les exportations marocaines à destination de l'UE, la part des produits manufacturés, le gaz et le pétrole ainsi que les médicaments, est très importante. Ces produits ne peuvent en aucun cas, être comparés avec des produits tels que les phosphates et les produits agricoles. Les échanges entre le Maroc et l'Union européenne se caractérisent par une forte asymétrie due aux différences au niveau de développement et de pouvoir de négociation des deux partenaires. En effet, si le poids du marché européen est prépondérant dans le commerce marocain, le poids du Maroc dans le commerce extérieur européen est très faible voire marginal. Cette asymétrie se manifeste par la part prépondérante de l'Europe dans le commerce marocain et les échanges marqués par des complémentarités traditionnelles entre le Nord et le Sud.

Mais avec l'afflux des IDE en provenance de l'UE, et notamment la France, le Maroc est devenu exportateur après 2012 des voitures de tourisme, ces dernières ont permis de changer la structure classique des produits marocains exportés, dont la partie les produits manufacturés dans les exportations marocaines commence à évoluer, cela a conduit par conséquent au secteur automobile de devenir le premier secteur exportateur au Maroc.

Autrement dit, l'augmentation des ventes du secteur automobile (+11,9%, soit 5,8 Mds MAD) et du secteur agricole et agroalimentaire (+5,1%, soit 2,3 Mds MAD) et la baisse de la facture énergétique (-17,9% par rapport à 2015, soit -11,9 Mds MAD) ont amorti cette dégradation.

Ce changement de la structure des exportations marocaines, tient aux IDE en provenance de l'UE dans le cadre de l'accord d'association avec cette dernière, notamment les IDE en provenance de la France. En effet, depuis des années et jusqu'au 2016 la France reste le premier investisseur au Maroc avec un pourcentage de 26% dans le total des IDE destinés au Maroc (voir tableau 8), cela montre que malgré le déficit commercial enregistré face à l'UE, l'ouverture de l'économie marocaine a eu un impact positif sur les investissements qui ont participé à leur tour au changement de la structure des exportations marocaines, cela reflète l'orientation progressive de l'exportation des biens primaires vers celle de biens contenant plus de valeur ajoutée.

Tableau 14 : Les flux d'IDE par pays⁶⁷

Les pays investisseurs	2016, en %
France	22,0
Émirats Arabes Unis	15,2
Arabie Saoudite	11,8
États-Unis	9,6
Qatar	7,8
Royaume-Uni	7,7
Maurice	5,9
Suisse	5,7
Pays-Bas	4,0
Turquie	3,8

Pour rappel, ces investisseurs sont tous liés par des ALE avec le Maroc sauf la république de Maurice. Cela montre encore l'importance de l'ouverture commerciale.

La contrainte du temps et l'absence des données relatives aux IDE de chacun de ces pays, nous pousse à s'intéresser à l'analyse d'un seul secteur, celui de l'automobile, dont la France reste encore le seul pays investisseur dans ce secteur au Maroc.

⁶⁷Champagne-Ardenne-export, dernières données disponibles de l'office des changes.

Chapitre II : Cas pratique, le secteur automobile au Maroc

Le secteur automobile mondial connaît une nouvelle tendance de sa chaîne de valeur avec un basculement de la demande et de l'offre mondiale vers les pays émergents. Cette nouvelle restructuration de la chaîne de valeur mondiale a suscité une importante redistribution des capacités de production entre les grandes zones géographiques en faveur des puissances émergentes avec une part de l'Asie qui est passée de 36% à 52% entre 2003 et 2013 et dans une moindre mesure l'Amérique du Sud (de 3% à 5%) contre un repli de la part des économies avancées : de 33% à 23% pour l'Europe et de 24% à 15% pour l'Amérique du Nord⁶⁸.

Ce nouveau basculement de la demande mondiale, a incité les fournisseurs à chercher de nouvelles localisations vers des pays présentant une offre compétitive (proximité de grands marchés, offre logistique, main-d'œuvre qualifiée...), pour mieux s'adapter aux demandes spécifiques des nouveaux marchés en pleine émergence.

Dans ce sens, l'industrie automobile marocaine a renforcé son positionnement dans la chaîne de valeur mondiale de l'automobile. En effet, au cours de ces dernières années, des performances remarquables ont été enregistrées, où la production automobile marocaine est passée de 18.546 véhicules en 2003 à une capacité productive de 340 000 véhicules/An en 2016. Le Maroc est devenu 1er constructeur en Afrique du Nord⁶⁹ et le deuxième producteur de véhicules en Afrique après l'Afrique du Sud avec une part de marché de 35% en 2014 contre 5% en 2003 et qui devrait se renforcer davantage avec l'entrée en service de la deuxième tranche du projet Renault portant sa capacité totale à 340.000 véhicules. Par ailleurs, les exportations du secteur ont franchi le cap de 40 milliards de dirhams en 2014 pour devenir le premier secteur exportateur. L'usine Renault de Tanger a célébré, le 5 mai 2015, la sortie de sa chaîne de production de son 400.000ème véhicule depuis le lancement de son activité en février 2012.

Dans ce chapitre, l'analyse de ce secteur permettra d'évaluer l'effet des IDE et notamment ceux dans le secteur automobile sur l'ensemble de l'économie marocaine (croissance économique, emploi et recettes...).

⁶⁸ Ministère de l'économie et des finances, Direction des Etudes et des Prévisions Financières, Le secteur automobile au Maroc : vers un meilleur positionnement dans la chaîne de valeur mondiale. p.3.

⁶⁹ Chambre Française de commerce et d'industrie du Maroc, Salon de la sous-traitance Automobile 2017.

Section 1 : L'industrie automobile au Maroc

I. Histoire du secteur automobile marocain ⁷⁰

Après son indépendance, le Maroc était l'un des rares pays africains à avoir opté pour une politique industrielle automobile. Pour ce faire, il a créé la Société Marocaine de la Construction Automobile (SOMACA) en 1959, pour se lancer officiellement dans l'industrie automobile. Les principales étapes de la stratégie automobile marocaine pourraient être résumées comme suit :

1959 : Création de la SOMACA avec l'assistance technique italienne de Fiat et Simca, qui détenaient chacune 20% du capital, l'État en détenait 38%, Renault 8% et les 14% restants par des investisseurs privés marocains. Implanté à Aïn Sebaa, dans la Zone Industrielle de Casablanca. La capacité de production maximale était de 30.000 véhicules par an.

1966 : Signature d'un accord de montage entre Renault et SOMACA. Les premières Renault 4 et Renault 16 sortent des chaînes de montage de l'usine.

1970 : Adoption de la loi de valorisation, pour stimuler l'implantation des industries des équipements pour véhicules au Maroc et la production des voitures Renault 12 par la SOMACA.

1982 : Adoption de la loi d'intégration/compensation à un taux de 60% pour stimuler le développement des exportations du secteur.

1995 : Chute de la production de la SOMACA à 8.482 unités. Le Maroc signe une convention sur la voiture économique avec le groupe Fiat afin de favoriser l'achat des voitures neuves au détriment de celles d'occasions importées de l'Europe, et de promouvoir la production des composants automobiles grâce à la montée en volume de l'intégration locale, confortée par l'implantation des multinationales européennes (LEONI), japonaises (YAZAKI) et américaines (LEAR). La Fiat UNO « Made In Morocco » a vu le jour.

⁷⁰ Ministère de l'économie et des finances, Direction des Etudes et des Prévisions Financières, Le secteur automobile au Maroc : vers un meilleur positionnement dans la chaîne de valeur mondiale. p.18 ; et Telquel.ma, Panorama de l'industrie automobile au Maroc.

1996 : Signature de la convention VULE (Véhicule Utilitaire Léger Economique) entre Renault et Sopriam (PSA) et l'État Marocain.

2003 : Cette année a été marquée par la privatisation de la SOMACA, l'offre de Renault axée sur un nouveau véhicule économique destiné à l'export, a suscité le gouvernement marocain de lui céder les parts de l'État (38%) pour un montant 95 millions de dirhams.

2005 : Le rachat des parts de Fiat Auto Spa dans le capital de la SOMACA par Renault, pour un montant de 4,5 millions d'Euros. Le projet de voiture économique par Renault bénéficie des allègements au niveau des taxes avec un tarif douanier nul et un prélèvement fiscal à l'importation quasi nul au lieu de 15% et, un taux de TVA de 7% au lieu de 20%. L'assemblage de la Dacia Logan débute au cours du second trimestre, avec pour objectif de produire 30.000 unités par an, dont la moitié pour l'exportation à destination des pays de la Zone Euro et du Moyen-Orient dans un premier temps. La Logan s'est rapidement positionnée comme étant la voiture la plus vendue au Maroc.

2007 : Cette année marque la première exportation de la «Logan » vers la France. Le Gouvernement marocain et le groupe Renault-Nissan signent une convention pour la mise en place d'un vaste projet à Tanger, pour la production de 400.000 véhicules par an destinés à l'export.

2008 : Signature de l'accord cadre entre l'État et Renault.

2009 : le passage de la capacité annuelle de production de SOMACA de 45. 000 à plus de 90.000 véhicules. Une partie de la production est exportée en Europe (notamment la France et l'Espagne) ainsi qu'en Égypte et en Tunisie dans le cadre de l'accord d'Agadir de libre-échange.

2012 : Le démarrage de l'usine Renault-Nissan de Tanger, comme l'un des plus grands projets de l'industrie automobile au sud de la Méditerranée, en Afrique et au monde arabe. Les premières voitures de ses chaînes de production ont été exportées vers l'Europe.

2013 : Entrée en service de la deuxième tranche du projet Renault portant sa capacité totale à 340.000 véhicules. Ainsi que l'extension des activités et l'arrivée de nouvelles multinationales comme DENSO, SEALYNX ET VALEO.

2014 : La hausse de la production de l'usine Renault de 175.000 véhicules, voire une hausse de 74% par rapport à 2013 portant ainsi la production automobile totale du Maroc à 227.579 véhicules (y compris la production de SOMACA).

2015 : L'usine Renault de Tanger célèbre, le 5 mai 2015, la sortie de sa chaîne de production de son 400.000ème véhicule depuis le lancement de son activité en février 2012.

D'autant plus, le Maroc a une bonne réputation dans le secteur du câblage relatif à l'automobile, comme le montrent les investissements dans ce secteur et le choix des multinationales telles que LOENI et YAZAKI d'instaurer des usines de production au Maroc.

II. Analyse du secteur automobile au Maroc

La réussite du secteur automobile marocain, tient pour une grande partie de l'implantation du groupe Renault. Malgré l'existence préalable des producteurs des pièces automobile et de la SOMACA au Maroc, ce secteur n'a jamais connu une telle révolution qu'après l'arrivée de Renault. Cela est dû à l'investissement du Groupe Français dans le cadre des ALE et de partenariat Nord-Sud. En effet, notre analyse de ce secteur au niveau national, sera une analyse du groupe Renault au Maroc.

Après le rachat de Renault la participation publique (38%) dans le capital de la SOMACA, suite au non renouvellement en 2003 de la convention entre Fiat (qui produisait à Casablanca la Fiat Uno) et l'État marocain. Ce rachat et le succès de la gamme Entry⁷¹ ont permis de relancer l'activité industrielle.

Après avoir introduit l'assemblage de la Logan dès 2005, l'exportation de véhicules vers l'Europe (France, Espagne notamment) trois ans plus tard donne satisfaction en termes de qualité du produit. La vocation exportatrice du Maroc est confirmée, ce qui permet une croissance significative du volume d'activité pour ce site qui se limitait depuis plusieurs années au montage de quelque 20.000 véhicules par an.

⁷¹ Nadia BENABDEJLIL et Yannick LUNG expliquent que, la gamme Entry initiée en 2004 depuis la Roumanie atteint un volume annuel de plus de 1,1 millions de véhicules, ce qui réduit les coûts du fait des économies d'échelle importantes. Ces véhicules sont vendus avec une marge bénéficiaire confortable (bien supérieure aux autres produits du groupe), aucun de ses concurrents n'ayant réussi à offrir des produits équivalents. Duster, Logan et Sandero sont respectivement les 1er, 3ème et 4ème modèles les plus vendus (sous les marques Renault ou Dacia) par le groupe Renault en 2014.

Aujourd'hui, le secteur automobile constitue l'un des principaux secteurs moteurs de l'industrie nationale, avec un tissu industriel de plus de 152 entreprises réparties sur trois principales régions au Maroc : Tanger (43%), Casablanca (39%) et Kenitra (7%)⁷².

Ces dernières années, le secteur a enregistré une évolution positive de certains segments développés au Maroc, principalement le segment du câblage qui représente plus de 50% du tissu automobile national, même si en 2011-2012 il a subi une petite baisse, elle a été compensée par le segment de la construction automobile (40% du tissu automobile national en 2013) qui a réalisé une remarquable performance en termes d'exportations à partir de 2012 suite au démarrage du projet Renault Tanger Med. À cela s'ajoute, l'apparition de nouvelles spécialisations comme la transformation du métal et du plastique avec une croissance de 33% entre 2011 et 2013.

Au Maroc, l'émergence de l'industrie automobile est due pour une grande partie à l'implantation en 2012 de l'entreprise Française Renault. En effet, le 09 février 2012, en présence du PDG de Renault Carlos Ghosn, du Roi Mohammed VI et du Président de la République française Nicolas Sarkozy, l'entreprise a ouvert un complexe industriel, Renault Tanger-Méditerranée. Avec l'usine SOMACA, dont Renault détient 80% du capital, il détient deux usines (Renault Tanger et SOMACA à Casablanca).

« La stratégie d'internationalisation de Renault repose sur trois piliers : l'Alliance avec Nissan, l'acquisition de marques complémentaires (Dacia, Samsung et Lada) et le développement de la gamme Entry. C'est principalement par rapport à cette gamme Entry que le site de Tanger est positionné en tant que source d'approvisionnement du marché européen »⁷³.

Tableau 15 : Evolution de la production de Logan et Sandero par la SOMACA⁷⁴

Année	Logan	Sandero	Total Entry
2005	3 826		3 826
2006	13 101		13 101
2007	18 904		18 904

⁷² Ministère de l'économie et des finances, Direction des Etudes et des Prévisions Financières, Le secteur automobile au Maroc : vers un meilleur positionnement dans la chaîne de valeur mondiale. p.19.

⁷³ Nadia BENABDEJLIL, Yannick LUNG, L'émergence d'un pôle automobile à Tanger (Maroc), groupe de recherche en économie théorique et appliquée, p.8.

⁷⁴ Déjà cité p.12, de Renault.

2008	20 590		20 590
2009	18 758	4 291	23 049
2010	15 484	6 701	22 185
2011	14 210	26 606	40 816
2012	18 373	28 072	46 445
2013	14 271	47 129	61 400
2014	24 249	37 261	61 510
2015	40 826	18 202	59 028

D'après le tableau 9, on constate une évolution de la production de la gamme Entry du fait de l'accroissement de la demande et de la diversification des produits offerts, notamment avec l'introduction en 2009 de la nouvelle gamme Sandero qui vient de battre dès 2011 celle de Logan, jusqu'au 2015 en raison de la baisse de productivité de Sandero en faveur de Logan.

En effet, la SOMACA de Casablanca n'offre qu'une perspective limitée de croissance du volume de production. Cela a poussé Renault de construire (en parallèle avec le lancement de la stratégie Émergence du Maroc) une deuxième usine de l'Alliance Renault-Nissan.

Malgré le recul du marché automobile européen après la crise de 2008 et la stagnation de l'investissement du constructeur japonais en Europe, le succès commercial de la gamme Entry sur le marché européen ne ralentit pas le projet du constructeur français. La construction d'une usine d'assemblage avec une capacité de 360 000 véhicules par an (un volume équivalent à celui de l'usine roumaine), cette usine est dédiée à la production de deux nouveaux modèles de la gamme : la Lodgy et Dokker. Cependant, la Lodgy n'a pas connu le succès espéré sur le marché européen, ce qui a conduit Renault à assembler le nouveau modèle Sandero comme le montre le tableau 10.

Tableau 16 : La production de l'usine de Tanger⁷⁵

Modèle	2012	2013	2014	2015
Lodgy	41 442	34 254	25 679	32 641

⁷⁵ Déjà cité, p.12 de Renault.

Dokker	6 493	56 705	56 030	71 469
Sandero II		10 095	96 801	124 822
TOTAL	47 935	101 054	178 510	228 932

Même si le marché automobile européen qui constitue le premier client pour l'économie nationale est en dépression prolongée, l'industrie automobile marocaine a connu un succès industriel, dans la mesure où les performances en termes de coûts et de qualité répondent parfaitement aux besoins alors que la nouvelle usine vient de lancer deux nouveaux modèles qui n'avaient pas été fabriqués à Pitesti. Cela montre d'un côté, le rôle de l'innovation au sein de l'usine de Tanger-Med.

1. Attractivité des fournisseurs

Comme nous avons déjà cité dans la première partie « *Les fournisseurs ont tendance à suivre leurs clients lorsque ceux-ci s'internationalisent* ».

Lorsque le groupe Renault s'est installé à Tanger, ses fournisseurs se sont installés également au Maroc. En effet, Le rôle des fournisseurs est déterminant dans la production et dans la conception d'une voiture de l'entrée de gamme. Par exemple, 80% de la valeur d'une Logan provient des équipementiers⁷⁶.

Conformément à ce qui s'est passé dans la Roumanie et l'Inde. Au Maroc, la stratégie globale du constructeur est centrée sur la maîtrise des coûts et la production, avec une gamme de produits de plus en plus diversifiée, visant l'approvisionnement auprès de fournisseurs déjà présents au Maroc. La faible densité de ces fournisseurs locaux, a poussé Renault de faire venir sur place ses équipementiers, à l'opposé des attentes initiales du gouvernement marocain qui visait l'amélioration des compétences des producteurs installés localement.

Pour le Maroc et Renault, ce compromis semble être le seul à pouvoir répondre parfaitement aux exigences de délais, de qualité et de coûts de la production d'une voiture d'entrée de gamme, et à contribuer à l'engagement pris devant la partie marocaine d'un taux d'approvisionnement local de 40%, voire de le monter entre 55 et 60%. Cela profite à

⁷⁶ Nadia BENABDEJLIL, Yannick LUNG, L'émergence d'un pôle automobile à Tanger (Maroc), groupe de recherche en économie théorique et appliquée, p.12.

l'économie nationale, dans la mesure où un nouveau fournisseur s'installe au Maroc, il va créer de l'emploi et participer au transfert des compétences et de technologie. Aujourd'hui sur les 1 800 pièces d'un véhicule produit dans l'usine de Tanger, près de la moitié sont fabriqués localement. Mais le sourcing marocain est encore loin d'égaler la performance du site roumain de 80%. Un tel niveau d'approvisionnement local exige des transferts de technologie dans des domaines comme la mécanique et la fonderie, notamment la production d'organes comme les moteurs et les boîtes de vitesses.

Tableau 17 : Liste des fournisseurs de rang 1 de Renault Tanger – 2015⁷⁷

Fournisseur*	Lieu	Rang (Game Entry - Maroc)	Capital majoritaire	Produits fabriqués	Effectif (année)	Part Renault Tanger, SOMACA* *	Début des activités au Maroc
ANTOLIN	TFZ (Tanger)	1	Espagne	Pare-soleil Panneau de porte Pavillon, Confection de coiffes	780 (2014)	D	2005
BAMESA	TFZ (Tanger)	1, 2, 3	Espagne	Logistique feuille de métal Emboutissage et découpe de l'acier à titre exceptionnel	20 (2014)	D	2012
CAPELEM	Mohammed dia	1	France	Systèmes d'essuyage pour Renault Tanger	150 (2015)	NR	2003
DENSO Thermal Systems	TFZ (Tanger)	1	Japon	Systèmes d'air conditionné	140 (2015)	A	2010
DLCM-MGM	Casablanca- Bouskoura	2	France	Injection plastique	27 (2012)	NR	2006

⁷⁷ La liste des fournisseurs de rang du tableau 11 provient des enquêtes et travaux réalisés en 2014 et 2015 par le GRETHA.

FAURECIA	Kenitra	1, 2	France	Sièges et coiffes	1090 (2012)	B	2008
GMD Métal	TFZ (Tanger)	1	France	Pièces métal (transformation du métal)	250 (2013)	A	2011
GMD Plastique	TFZ (Tanger)	1	France	Pièces plastique (grille d'auvent panneau de porte, bouclier système, etc.)	320 (2014)	A	2011
INERGY Automotiv System	TFZ (Tanger)	1	France	Systèmes à carburant et réservoir en plastique ; pièces plastiques extérieures	55 (2013)	A	2010
LEONI	Casablanca, Bouskoura, Berrechid	1	Allemagne	Appareillage électrique (Accessoires, fils et cordons électrique)	6000 (2014)	/	1971
MITSUBA	Mohamme dia	1	Japon	Moteurs de vitres électriques, Rétroviseurs	/	/	2010
Reydel	Tétouan	1	USA	Assemblage pièces plastiques Cockpit (autre client) Planche de bord, Panneaux de porte Autres pièces	140 (2012)	A	2012
SAINT-GOBAIN	AFZ (Kénitra)	1	France	Verre (Pare-brises)	100 (2014)	A	2012
SEALYNK	TFZ (Tanger)	1	France	Transformation du Caoutchouc (joints d'étanchéité)	276 (2013)	A	2008

SNOP	TFZ (Tanger)	1, 2	France	Pièce métal (transformation du métal)	410 (2015)	A	2011
SOCAFIX			Maroc	Accessoires, fixation (présentoirs) Transformation du fil de fer	365 (2012)	D	2000
STANDARD PROFIL	TFZ (Tanger)	1	Turquie	Systèmes d'étanchéité	650 (2015)	D	2007
SUMITOMO ELECTRIC	TFZ (Tanger)	1	Japon	Câbles	3980 (2013)	/	2001
TAKATA	TFZ (Tanger)	1	Japon	Fabrication de volants de direction, airbags	285 (2012)	C	2010
TREROC-TREVES	TFZ (Tanger)	1, 2	France	Textiles mousses (sièges, coiffes de sièges, isolement acoustique et thermique, moussage par injection)	543 (2013)	A	2004
TUYAUTO		1	Maroc	Echappements Silencieux et petites pièces métalliques	115 (2014)	A	1960
VALEO	TFZ (Tanger)	1	France	Système d'éclairage	100 (2013)	A	2011
VISA	TFZ (Tanger)	1, 2	Espagne	Armature métallique	250 (2013)	A	2011
YAZAKI	TFZ (Tanger)	1	Japon	câbles	3900 (2014)	C	2001

* Les fournisseurs signalés en rouge n'ont pas pu faire l'objet d'une enquête.

** Poids des projets Entry (Renault Tanger et SOMACA) dans le CA de l'entreprise : (A) >70% ; (B) [41%-70%] ; (C) [20%-40%]; (D) < 20%.

En outre, depuis l'annonce de l'implantation en 2019 de l'usine du groupe PSA à Kénitra, plusieurs fournisseurs automobiles se sont installés également au Maroc pour tirer profit du

dynamisme que connaît ce secteur⁷⁸. Cette usine qui aura lieu à Kénitra en 2019 va générer de l'emploi et permettra de développer l'industrie automobile marocaine. Cela veut dire que ce secteur continu de séduire de plus en plus d'investisseurs qui doivent s'implanter au Maroc et créer ainsi de l'emploi.

2. Le développement rapide en compétences des salariés de l'automobile⁷⁹

Dans un pays de faible tradition industrielle, à l'exception des activités de textile, le Maroc était à l'écart de toute tentative d'industrialisation. La main-d'œuvre qualifiée était principalement concentrée autour de Casablanca. L'isolement du Nord, la mauvaise infrastructure de transport maintenait cette région dans une orientation rurale et d'économies de contrebande. S'ajoute à cela, la faiblesse du système éducatif marocain. Tous ces facteurs constituaient un défi pour le groupe Renault.

Dans ce sens, le développement d'une activité industrielle implique une mobilité de la main-d'œuvre, depuis le Centre et le Sud du pays, et l'Europe. *« Les entretiens réalisés lors de l'enquête suggèrent que les ingénieurs marocains, déplacés depuis Casablanca ou rapatriés depuis l'Europe, ont pu négocier des rémunérations relativement élevées pour accepter de venir à Tanger »*⁸⁰. Alors que, le choix du Maroc d'une part, visait la réduction des coûts de main-d'œuvre (qui constitue un élément déterminant pour le programme Entry), les risques des salaires élevés diminuent cet avantage comparatif.

Pour ce faire, la politique RH de Renault était de recruter des opérateurs avec un niveau bac+2 (alors que Les opérateurs sont actuellement embauchés à Renault Tanger avec un niveau bac) afin de les former à une pratique de la qualité correspondant aux standards internationaux, de remplacer le plus rapidement possible l'encadrement moyen et supérieur initié par des étrangers expatriés par des cadres et ingénieurs marocains, et d'éviter une inflation salariale tout en partageant cet objectif avec ses fournisseurs localisés à Tanger. Au niveau des fonctions d'encadrement, une partie du personnel a été transférée depuis l'usine de la SOMACA à Casablanca vers Tanger (environ 350 personnes), mais pour les opérateurs, l'embauche a été massive.

⁷⁸ HuffPost Maroc avec AFP, Au Maroc, des "centaines" de métiers créés grâce aux arrivées de Renault et P.P.A Peugeot Citroën, 25/07/2015.

⁷⁹ Nadia BENABDEJLIL, Yannick LUNG, L'émergence d'un pôle automobile à Tanger (Maroc), groupe de recherche en économie théorique et appliquée, pp.19-22.

⁸⁰ Enquête réalisée en 2014 et 2015 par le GRETHA.

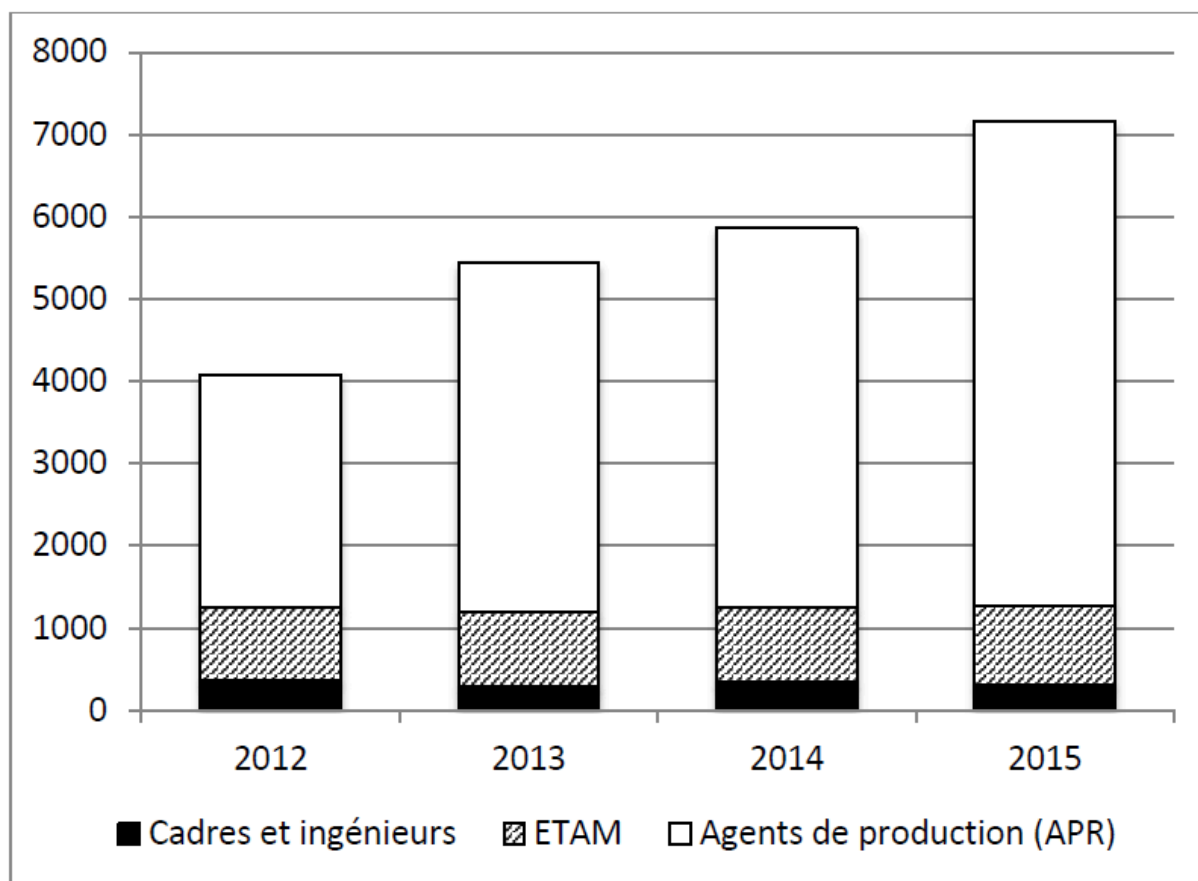
En effet, cette politique a donné des résultats positifs, où les responsables de Renault interrogés, (et également les fournisseurs qui ont connu le même problème), considèrent que le niveau général de recrutement des opérateurs est satisfaisant (baccalauréat ou équivalent), que les salariés développent rapidement les compétences attendues (en témoigne le déclin rapide du nombre d'expatriés au profit d'un encadrement marocain) en s'adaptant rapidement aux méthodes de production et de contrôle de qualité. Également, le manque d'expérience du travail industriel ne constitue pas un handicap majeur.

Ainsi, Renault n'a pas hésité au démarrage de l'usine de Tanger à puiser dans le potentiel du tissu équipementier local pour répondre à ses besoins en personnel d'encadrement supérieur (plus de 300 cadres et ingénieurs) et intermédiaire (près de 1000 employés, techniciens et agents de maintenance / ETAM) dès 2012. Le nombre des opérateurs (agents de production) est en croissance continue, avec une forte accélération en 2015 : plus de 1200 emplois supplémentaires ont été créés. Les effectifs totaux du site de Renault Tanger dépassent 7000 personnes à la fin de l'année 2015.

La figure 24, montre la croissance continue de l'emploi à l'usine de Tanger au sein de Renault, le nombre des cadres et ingénieurs ainsi que les ETAM est resté pratiquement le même pendant la période 2012-2015, tandis que pour les opérateurs et agents de productions l'effectif ne cesse d'augmenter, cela montre le succès de la politique d'emploi de Renault et son impact favorable sur la productivité et l'emploi dans la région.

Figure 24 : Evolution de l'emploi à Renault Tanger ⁸¹

⁸¹ Renault.



3. Le développement de l'exportation des pièces détachées⁸²

À côté des exportations de véhicules, se sont ajoutées les ventes internationales de pièces détachées vers les autres usines mondiales de Renault via l'International Logistic Network, où selon Renault: « *La plateforme ILN a permis en 2014, l'export de pièces réalisées chez 16 fournisseurs locaux dont l'usine Renault-Nissan, vers d'autres usines de Renault. À travers le port Tanger Med, cette activité a permis des expéditions de 23 719 mètres cube répartis en 16 874 mètres cube (289 conteneurs) pour le Brésil, 6 439 mètres cube (110 conteneurs) pour l'Inde et 406 mètres cube (13 conteneurs) pour la Colombie* ».

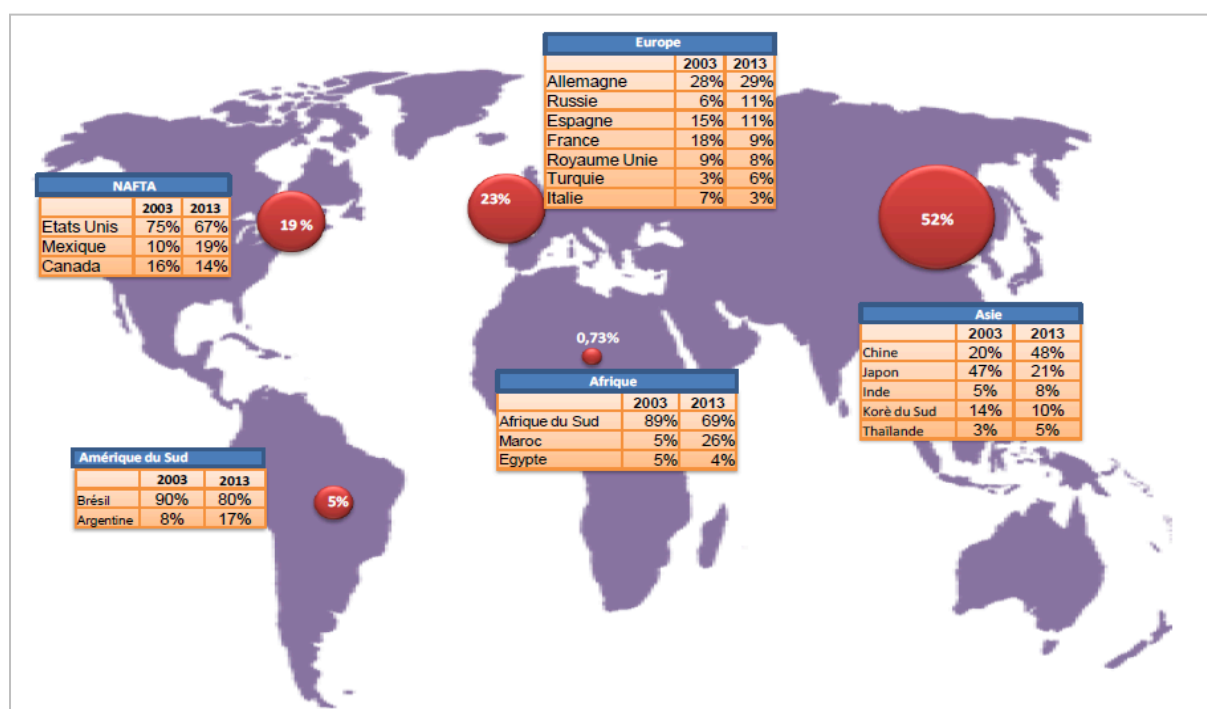
4. Positionnement du Maroc par rapport à la production mondiale

Le Maroc est devenu le deuxième constructeur automobile en Afrique, après l'Afrique du Sud, avec une part de 26% de la production africaine (636.519 véhicules), qui ne représente, quant à elle, que 0,73% de la production automobile mondiale en 2013. Ce qui revient à une

⁸² Mohamed Ait El Kadi. Le dispositif d'ajustement de comportements entre économie "de marche" et économie "d'organisation" : le cas de la supply chain automobile au Maroc : étude des sites SOMACA et RENAULT-Tanger. Gestion et management. Conservatoire national des arts et métiers - CNAM, 2016. Français, p.208.

part nationale qui dépasse à peine 0,2% de la production mondiale (0,1% en 2012). Cette part tend, toutefois, à se renforcer d'année en année compte tenu de l'essor remarquable que connaît le secteur de la construction avec l'entrée en service de la deuxième tranche du projet Renault ainsi que les efforts déployés dans le cadre de l'amélioration de l'offre marocaine de l'automobile pour pouvoir attirer de nouveaux investissements et encourager, notamment, l'arrivée de nouveaux constructeurs au Maroc comme il est le cas avec PSA.

Figure 25 : Répartition de la production mondiale de véhicules par continent en 2013⁸³



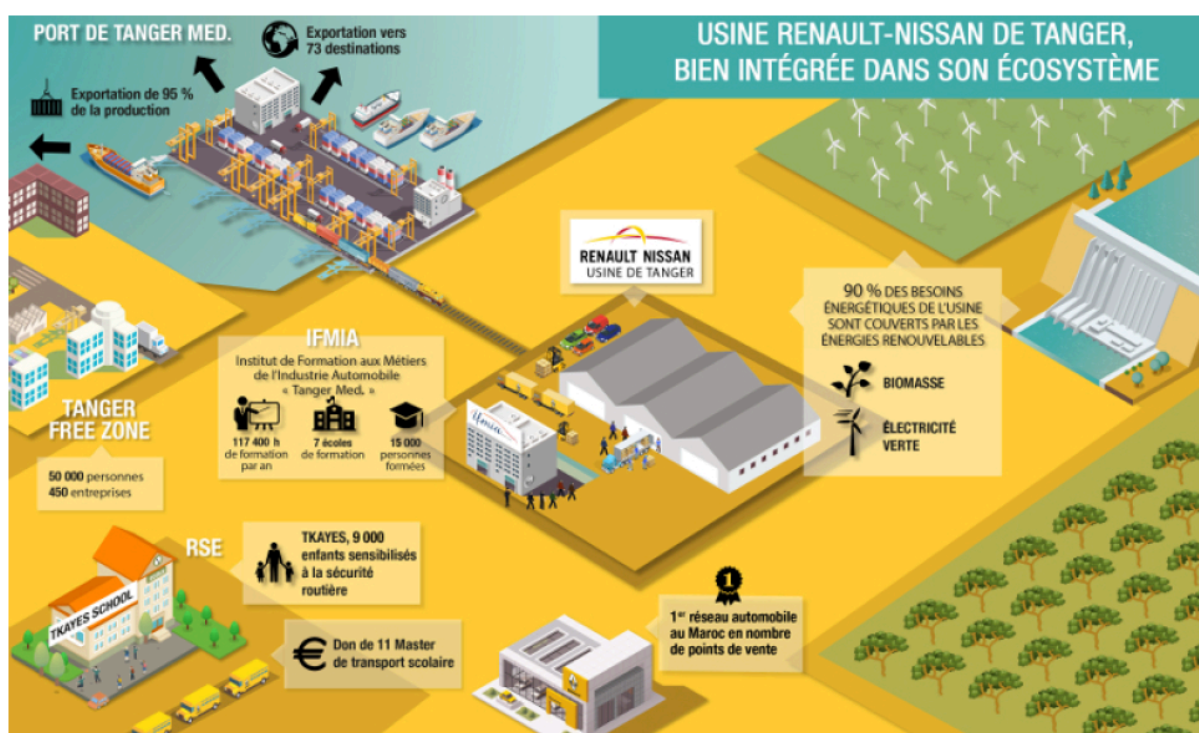
Comme on peut le constater, plus que la moitié de la production mondiale des voitures se concentre en Asie contre une baisse de la production dans ce secteur dans les pays développés en raison de la sous-traitance dans les pays en développement notamment ceux de l'Asie. En Afrique cette production reste loin d'être compétitive pour l'instant, et dont seulement 0,73% de la production mondiale est réalisée dans ce continent. Par ailleurs, on constate une évolution remarquable de la production marocaine qui est passée de 5% en 2003 à 26% en 2013, contre un recul enregistré dans l'Afrique du Sud et l'Egypte.

5. L'industrie automobile et l'environnement

⁸³ Données de l'Organisation Internationale des Constructeurs d'automobiles (OICA), élaboration DEPF

En raison des inquiétudes concernant l'impact des industries lourdes sur l'environnement et la pollution, le site industriel de Renault est considéré comme une usine performante et respectueuse de l'environnement, et parmi les plus propres au monde, avec zéro carbone (98 %, soit environ 135.000 tonnes de CO₂ évitées par an) et zéro rejet liquide industriel (prélèvement des ressources en eau pour les process industriels réduit de 70 %). Et cela dans une logique d'écosystème⁸⁴ comme on peut le constater dans la figure 26.

Figure 26 : L'intégration de l'usine Renault-Nissan dans l'écosystème et le respect de l'environnement



Après avoir analysé le secteur automobile marocain, il est temps de voir son impact et ses effets sur l'économie nationale. La section suivante sera dédiée donc à l'étude et à l'analyse des résultats de la production sur l'économie marocaine.

⁸⁴ Renault.

Section 2 : l'impact des IDE dans le secteur automobile sur l'économie marocaine

L'ouverture commerciale du Maroc a généré indirectement des IDE, nous avons vu l'un de ces investissements dans un seul secteur, celui de l'automobile, qui a changé la structure de l'industrie marocaine qui se basait seulement sur textile et le câblage, mais avec l'ouverture et le développement des zones franches à l'instar de Tanger Free Zone, l'implantation de Renault en 2012 à Tanger-Med, le Maroc est devenu exportateur des voitures de tourisme. Pourtant, nous n'avons pas analysé l'impact de cet investissement sur le pays hôte, et très particulièrement sur sa croissance économique. Cela, demeure notre objectif dans cette section, pour répondre à la problématique de départ et conclure si l'ouverture de l'économie marocaine, a été une source de croissance économique, ou l'inverse, cette libéralisation n'a fait que détériorer l'économie nationale et sa croissance économique.

Il faut rappeler que, nous avons déjà vu dans la première partie, les effets des IDE sur le pays hôte, donc on va se baser sur les théories déjà citées pour nous aider à analyser les résultats de l'investissement dans le secteur automobile sur l'économie marocaine.

I. L'impact sur l'emploi

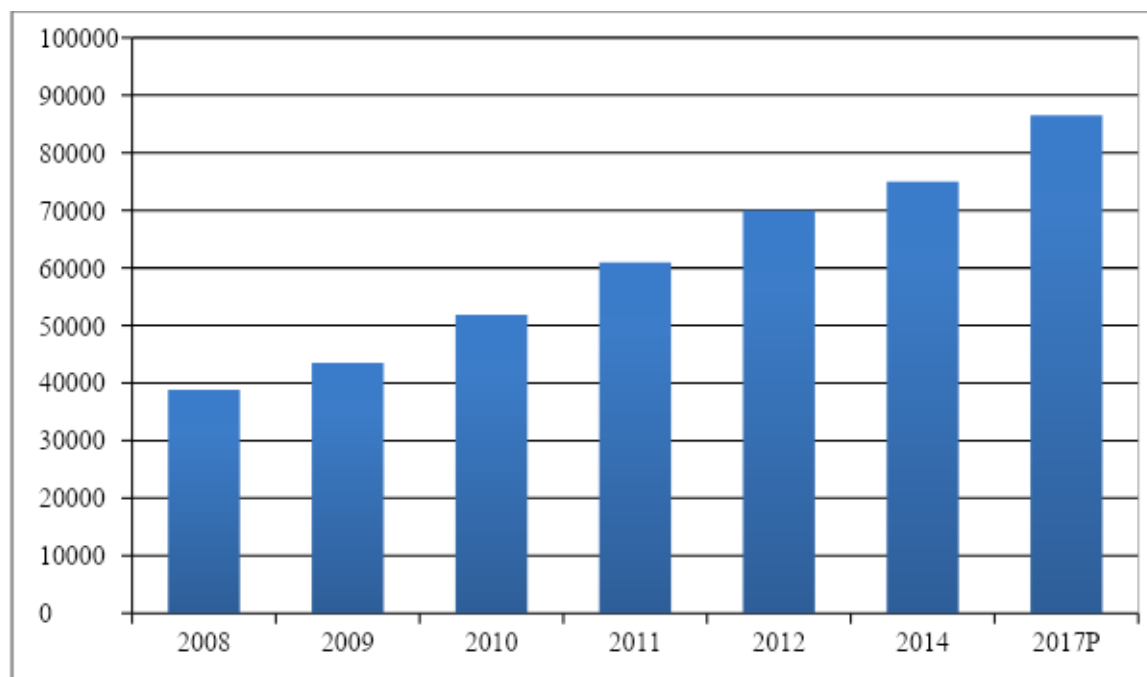
Jusqu'à présent, la structure de l'économie marocaine marquée par la grande faiblesse de l'emploi manufacturier dans la population active (environ 5% jusqu'en 2012) et par un taux de salariat de seulement 44% (2010)⁸⁵. L'environnement productif et institutionnel dans lequel parvient à émerger le pôle automobile de Tanger se distingue clairement de celui de la Roumanie de 1999 lorsque Renault rachetait, dans une économie dotée d'une base industrielle ancienne et autonome.

Incontestablement, le développement du secteur automobile au Maroc, a eu un impact positif sur l'emploi. Le groupe Renault quand il a inauguré une usine à Tanger, il était le seul constructeur automobile dans le secteur (SOMACA faisait partie du groupe Renault), et par conséquent il a créé de l'emploi. Si inversement, il y avait des constructeurs déjà installés au Maroc, l'impact pourrait être négatif, dans la mesure où l'entreprise pourrait détruire de l'emploi si les autres constructeurs quittent le pays en raison de la concurrence.

⁸⁵ Nadia BENABDEJLIL, Yannick LUNG, L'émergence d'un pôle automobile à Tanger (Maroc), groupe de recherche en économie théorique et appliquée, p.4.

Cette implantation a généré des emplois directs et indirects, notamment avec l'implantation de nouveaux fournisseurs au Maroc (un pays qui dispose d'un avantage comparatif avec une main-d'œuvre à faible coût) qui ont créé à leur tour de l'emploi.

Figure 27 : Évolution de l'emploi dans le secteur automobile au Maroc⁸⁶



(P) Donnée provisoire.

De 2008 à 2012, le secteur a connu une hausse importante de l'emploi qualifié évoluant à un rythme de près de 16% par an entre 2008 et 2012, passant de 38.795 postes à 70.000 postes, soit une création additionnelle de plus de 31.000 emplois, et 25524 emplois supplémentaires créés dans la période 2012-2017, soit une hausse de 23,7%.

S'ajoute à cette hausse, la formation continue de la main-d'œuvre, ainsi que le transfert de méthodes de gestion, ce qui permet d'améliorer la qualité de la main-d'œuvre marocaine.

II. Impact sur la structure des exportations marocaines

Dans un pays où les exportations ont toujours été dominées par les Phosphates et le textile, le secteur automobile vient de changer cette logique. En 2014⁸⁷, et pour la première fois de l'histoire, les exportations du secteur automobile dépassent celles du des phosphates et

⁸⁶ DEPF, GRETHA, Chambre Française de commerce et d'industrie au Maroc et calculs de l'auteur.

⁸⁷ Office des changes: commerce extérieur du Maroc 2014, p.30.

produits dérivés. Le tableau 11, élaboré par l'Office des changes en 2014, décrit en chiffres l'évolution des exportations par les principaux secteurs exportateurs au Maroc.

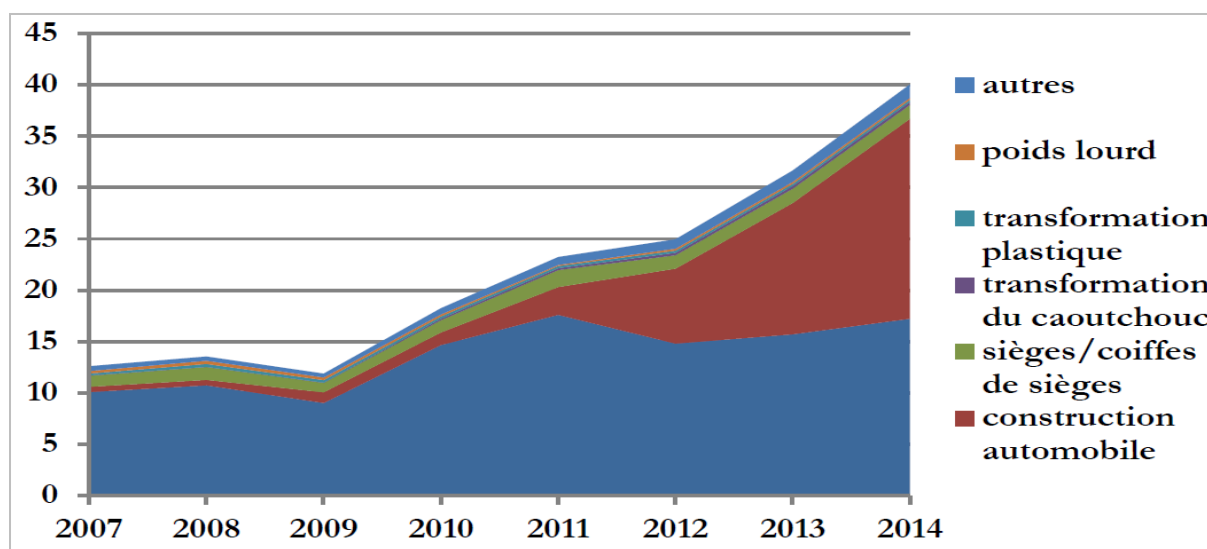
Tableau 18 : Evolution des exportations des principaux secteurs (en MDH)

Secteurs	2010	2011	2012	2013	2014	Variation en %	
						2014-2010	2014-2013
Phosphates et dérivés	35 888	48 461	48 397	37 330	38 278	+6,7	+2,5
Agriculture et Agro-alimentaire	29 461	31 348	32 645	36 243	38 741	+31,5	+6,9
Dont :							
Industrie alimentaire	16 724	15 876	18 638	20 090	21 912	+31,0	+9,1
Agriculture, sylviculture, chasse	10 027	12 102	10 593	12 302	12 868	+28,3	+4,6
Pêche, aquaculture	2 581	3 187	3 380	3 289	3 365	+30,4	+2,3
Industrie du tabac	129	183	34	564	596	-	+5,7
Textile et Cuir	30 349	32 162	33 018	32 011	33 459	+10,2	+4,5
Vêtements confectionnés	18 041	18 430	19 518	19 046	20 152	+11,7	+5,8
Articles de bonneterie	6 973	7 742	8 128	7 269	7 349	+5,4	+1,1
Chaussures	2 963	3 093	2 659	2 806	2 897	-2,2	+3,2
Automobile	18 397	23 361	25 164	31 660	40 130	-	+26,8
Câblage	14 661	17 603	14 806	15 705	17 378	+18,5	+10,7
Construction	1 229	2 705	7 295	12 798	19 555	-	+52,8
Aéronautique	5 307	5 809	6 743	7 211	6 930	+30,6	-3,9
Electronique	6 728	7 145	7 040	6 938	7 963	+18,4	+14,8
Composants électroniques	4 993	4 857	4 342	4 176	4 253	-14,8	+1,8
Industrie pharmaceutique	609	569	840	1 026	986	+61,9	-3,9
Autres	22 844	26 139	31 038	32 968	33 526	+46,8	+1,7
Total	149 583	174 994	184 885	185 387	200 013	+33,7	+7,9

En 2014, l'Automobile a détrôné les Phosphates, où les exportations ont passé de 31 660 MDH en 2013 à 40 130 MDH en 2014, contre seulement 38 278 MDH pour les Phosphates en 2014.

Figure 28 : Structure des exportations automobiles par segments (en MMDH) ⁸⁸

⁸⁸ Ministère de l'économie et des finances, Direction des Etudes et des Prévisions Financières, Le secteur automobile au Maroc : vers un meilleur positionnement dans la chaîne de valeur mondiale, p.11.



Egalement au sein de ce secteur, le segment de la construction automobile se positionne en tête des exportations et 2014 comme on peut le constater dans la figure 29.

Figure 29 : Evolution des exportations automobiles 2007-2014 (en MMDH)⁸⁹

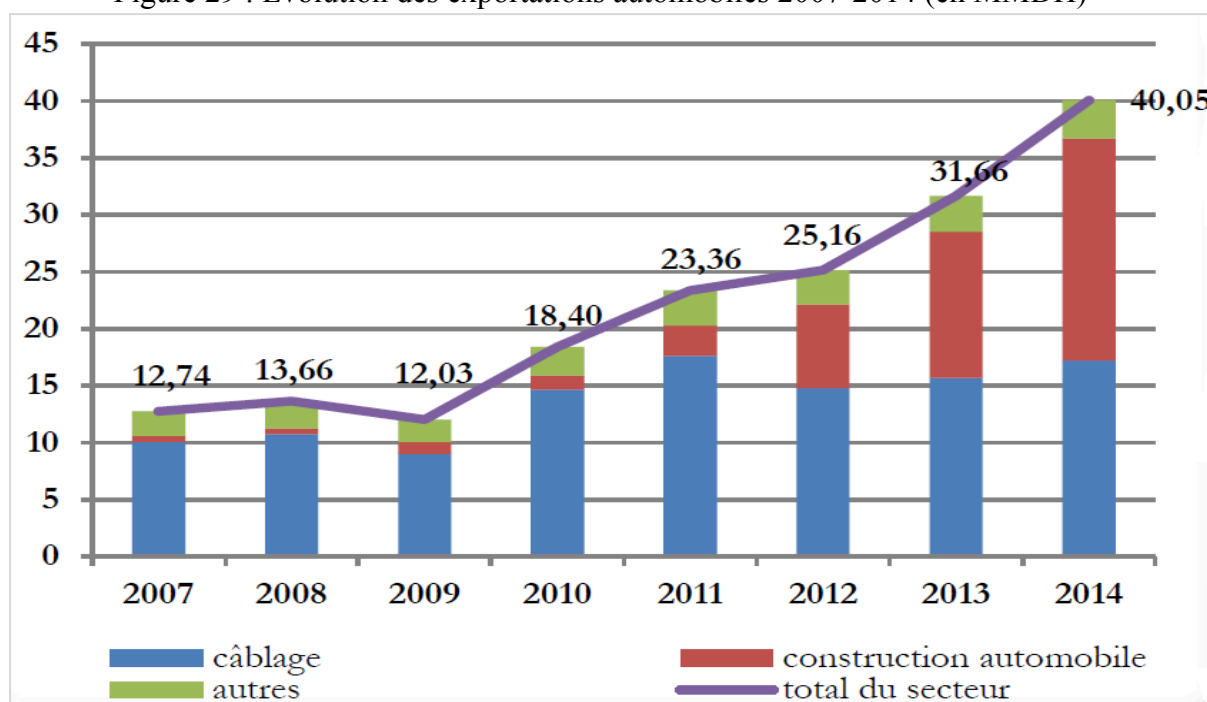
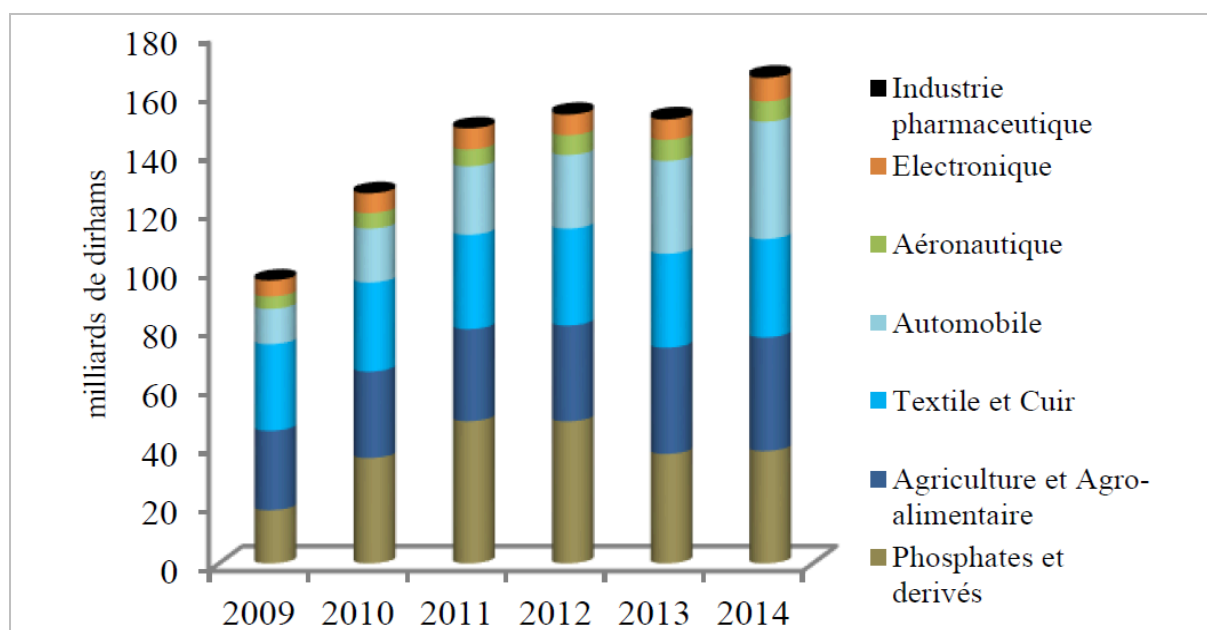


Figure 30 : Evolution des exportations par secteur⁹⁰

⁸⁹ Ministère de l'économie et des finances, Direction des Etudes et des Prévisions Financières, Le secteur automobile au Maroc : vers un meilleur positionnement dans la chaîne de valeur mondiale, p.22.

⁹⁰ Office des changes: commerce extérieur du Maroc 2014, p.30.

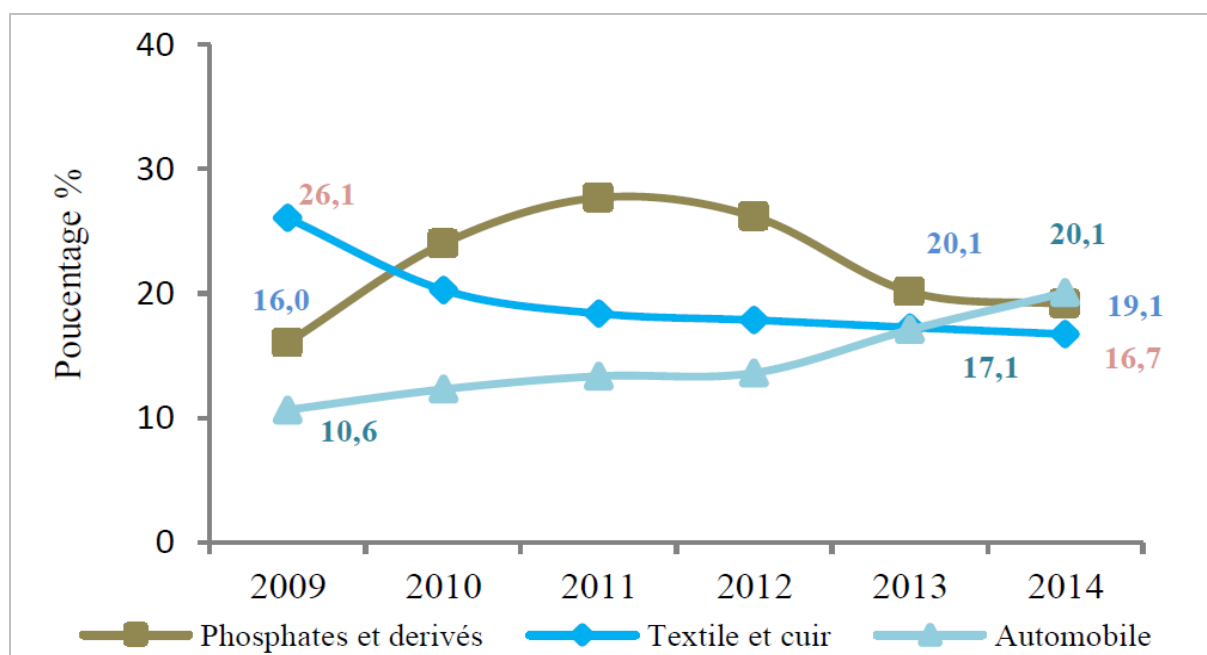


On peut le remarquer dans la figure 30, les exportations automobiles marocaines ne cessent de se développer, cela veut dire qu'ils participent positivement au développement de la qualité et la quantité des exportations nationales.

À partir de la figure 31, on peut constater que, dès 2009 la part des exportations du secteur automobile dans les exportations totales du royaume se développait en ombre, ce qu'à partir de 2012 où cette proportion commence à peser sur le poids total des exportations, pour détrôner en 2014 les Phosphates (l'agriculture et le textile également) et se positionner comme le premier secteur exportateur.

Figure 31 : Evolution des parts des principaux secteurs dans les exportations marocaines⁹¹

⁹¹ Office des changes: commerce extérieur du Maroc 2014, p.30.



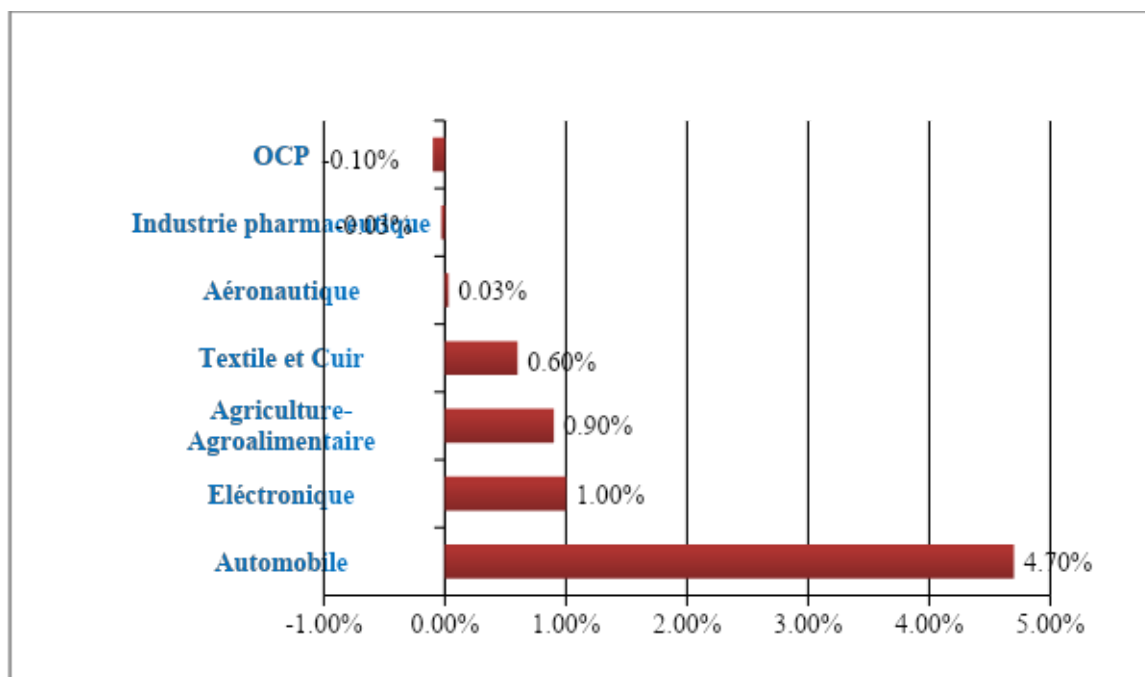
L'industrie automobile arrive en tête des exportations pour la première fois de l'histoire avec une part de 20,1% en 2014, après avoir plafonné l'année dernière à 17,1%.

Le succès de ce secteur ne se dément pas. Depuis 2014, la forte croissance des exportations est due principalement au développement de l'industrie automobile, comme le montre la figure 32, qui représente la contribution positive en 2014 de l'automobile à l'évolution des exportations à hauteur de 4,7%. Cela montre l'importance du développement du secteur automobile marocain grâce à l'ouverture de l'économie marocaine et la création des zones franches, le secteur industriel grâce à l'automobile permet de positionner l'industrie dans la tête des exportations.

D'autant plus, le secteur a ainsi réussi à vendre la voiture made in Morocco dans des marchés connus pour être difficile, à l'instar de la Russie, l'Inde, et la Colombie.

Figure 32 : Contribution à l'évolution des exportations en pourcentage en 2014⁹²

⁹² OC, Elaboration DEPF, EXPORTS 2014, le 360, L'AUTOMOBILE DÉTRÔNE LES PHOSPHATES Par Ndiaye Mar Bassine le 03/01/2015.



III. Impact sur la croissance économique

Il est indéniable que, l'industrie automobile a eu des effets d'entraînements positifs sur le tissu productif marocain, notamment avec l'attraction des fournisseurs et donc des IDE supplémentaires et la création d'emploi. Cela par conséquent, a contribué à l'amélioration des grandeurs macro-économiques, mais la question qui reste toujours sans réponse est, est-ce que cette ouverture qui entraîné un afflux des IDE, a eu un impact positif sur la croissance économique marocaine et donc a été l'une de ses sources ?

Notre objectif dans cette section sera donc de montrer, s'il existe une corrélation positive entre l'ouverture commerciale du Maroc ainsi que l'entrée des IDE et la croissance économique, ou inversement, cette ouverture participe négativement à l'évolution de la croissance économique.

En mai 2015, le Ministère des finances, a affirmé que secteur industriel s'est progressé en 2014 grâce à l'industrie automobile⁹³. Egalement, selon le MOCI, L'industrie contribue à près de 30% du PIB et emploie un cinquième de la population active, grâce aux nouveaux secteurs en plein essor notamment l'industrie automobile et aéronautique, qui tentent de diminuer la dépendance du royaume à son secteur agricole⁹⁴.

⁹³ Ministère de l'économie et des finances, Direction des Etudes et des Prévisions Financières, tableau de bord sectoriel, mai 2015, pp.11-12.

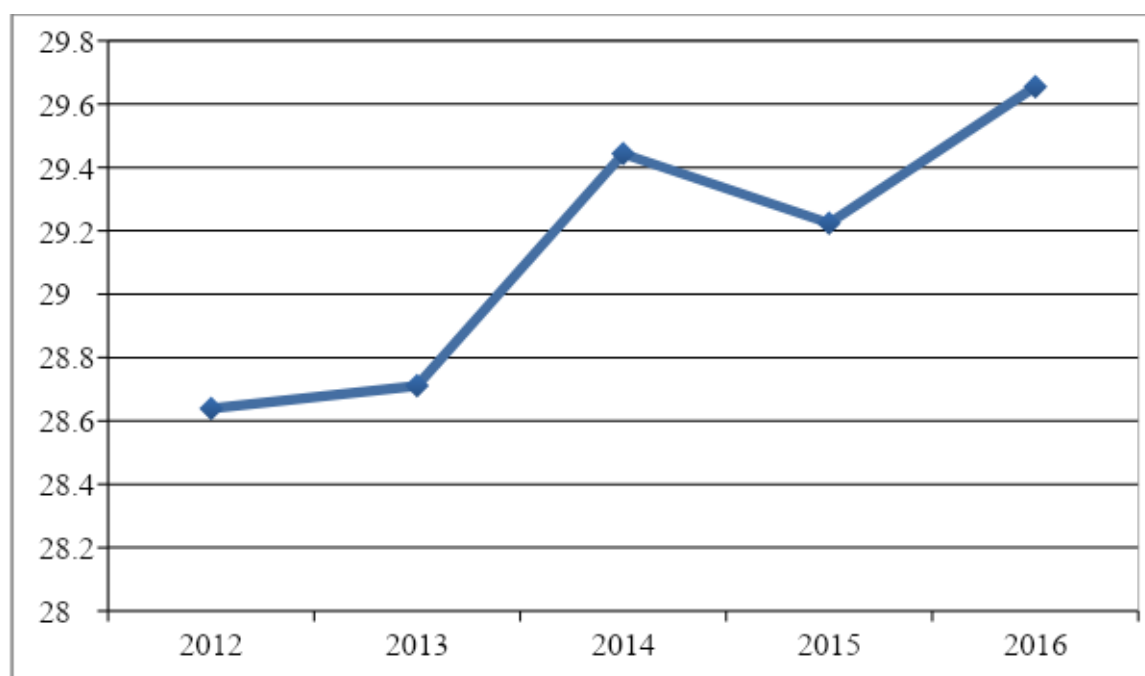
⁹⁴ <http://www.lemoci.com/fiche-pays/maroc/>

Si la valeur ajoutée de l'automobile participe positivement au secteur industriel marocain, il faut ce secteur participe positivement sur le PIB national. L'indicateur de valeur ajoutée de l'industrie en pourcentage du PIB marocain, permet d'expliquer en chiffres la contribution de ce secteur dans le PIB local.

Tableau 19 : Industrie, valeur ajoutée (% du PIB)⁹⁵

Années	2012	2013	2014	2015	2016
valeur ajoutée	28,63894563	28,71080982	29,44303449	29,22407617	29,65470061

Figure 33 : Industrie, valeur ajoutée (% du PIB)

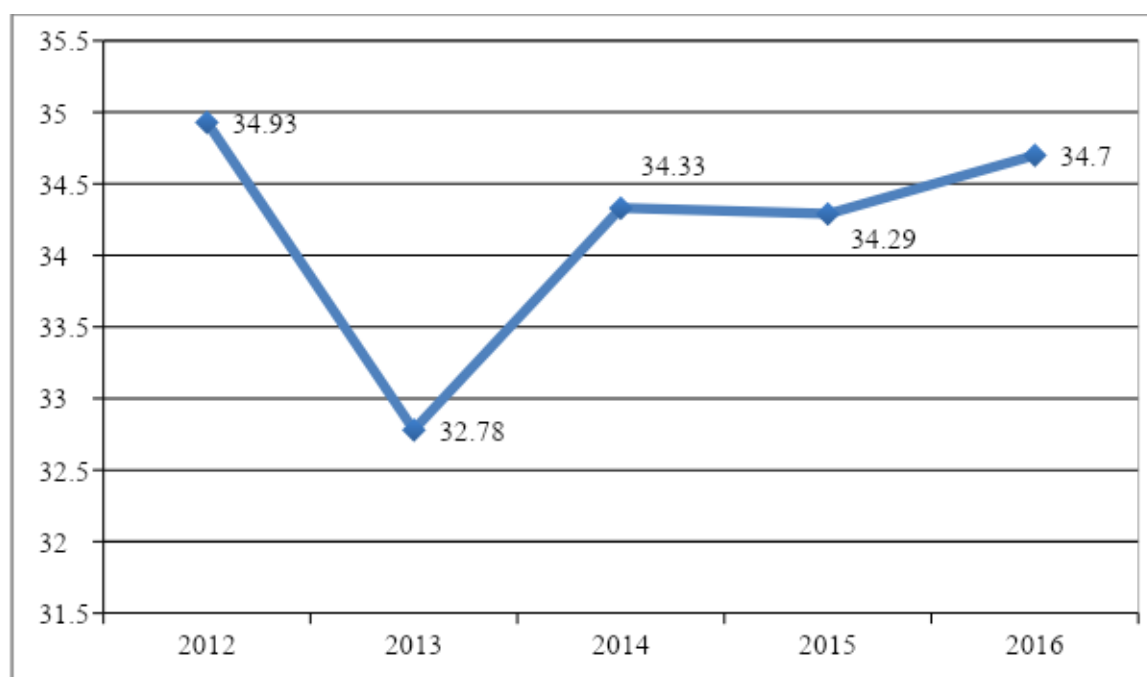


Graphiquement, on constate la progression de la valeur ajoutée de l'industrie sur le PIB marocain, notamment en 2014 et 2016, grâce au développement de l'automobile.

Par les grands agrégats en 2015, ce sont les exportations qui ont été les plus dynamiques. *"La croissance économique a été significativement tirée par la demande extérieure au moment où la demande intérieure a marqué un net ralentissement de son rythme d'augmentation"*, indique le HCP. Les exportations de biens et services ont ainsi bondi de 6% après +8,4% en 2014⁹⁶.

⁹⁵ Données de la Banque Mondiale.

⁹⁶ Pierre-Olivier Rouaud, Usine nouvelle, les exportations ont tiré la croissance en 2015.

Figure 34 : Exportations de biens et services (% du PIB)⁹⁷

Nous avons déjà démontré la participation positive de l'automobile dans l'évolution des exportations, ces dernières participent positivement à leur tour dans le PIB national. Les données étant exprimées en pourcentage du PIB, nous permettent de mieux comprendre la part des exportations dans l'économie marocaine.

Or qu'il est difficile de séparer la participation de l'industrie et notamment automobile dans les exportations et dans le PIB, le graphique contient les exportations de biens et services (% du PIB). Les exportations de biens et services regroupent la valeur de l'ensemble des biens et services destinés à l'étranger. Cette donnée inclut la valeur des marchandises, du fret, des assurances, transports, etc.

Ce nouveau secteur a permis au Maroc de se positionner mondialement comme le neuvième exportateur de services liés aux marchandises à côté des grands pays à l'instar des USA, les pays européens et le Japon.

Tableau 20 : Principaux exportateurs de services liés aux marchandises, 2014 (En milliards de dollars et en pourcentage)⁹⁸

	Valeur	Part		Variation annuelle en pourcentage			
	2014	2010	2014	2010-14	2012	2013	2014
Exportateurs							
Union européenne (28)	83.1	52.8	52.6	6	-1	12	3
Exportations extra-UE (28)	45.5	25.0	28.8	10	1	12	16
Chine a	22.9	14.8	14.5	...	...	...	-6

À partir de ces données, on a montré que l'ouverture a été une source d'afflux des IDE, notamment dans le secteur automobile, ce dernier a contribué positivement dans l'industrie, qui a eu à son tour une valeur ajoutée et un impact positif dans le PIB marocain. En outre, l'automobile a changé la structure des exportations, ces dernières ont bondi et ils ont tiré la croissance économique en 2015.

À partir de cette analyse, on peut remarquer que les grandeurs économiques sont devenues positifs après l'ouverture, grâce à l'entrée des IDE qui ont eu des effets d'entraînement sur l'emploi et le commerce extérieur marocain, malgré la balance commerciale déficitaire, le Maroc a connu une croissance économique, ce qui revient à dire que l'ouverture commerciale de l'économie marocaine est un facteur de croissance voire une source de la croissance économique.

Dans ce sillage et d'après l'étude empirique de Mansouri⁹⁹ « *Les implications de politique économique que nous pouvons déduire de nos investigations empiriques semblent être importantes. Pour que le Maroc puisse bénéficier des effets positifs des IDE sur la croissance économique, les transactions commerciales du pays devraient continuer à être orientées vers plus de libéralisation. Dans le cadre de la zone de libre-échange euro - méditerranéenne qui entrera en vigueur à partir de 2012 et de la zone de libre-échange Maroc - USA déjà en marche, on s'attend à ce que les flux d'IDE à destination du Maroc contribuent à la croissance économique, notamment à long terme.*

Pour que le Maroc puisse bénéficier du transfert de technologie et des effets de propagation qui en découlent, les IDE devraient être encouragés mais ils devraient être accompagnés d'une ouverture commerciale. Dans un environnement de restrictions aux échanges commerciaux, les flux d'IDE ne pourraient pas constituer un véritable catalyseur de la croissance économique à long terme».

⁹⁹ Brahim Mansouri, effets des IDE et l'ouverture commerciale sur la croissance économique au Maroc, p.18.

CONCLUSION

En conclusion, nous avons essayé de répondre à une importante question pour l'économie marocaine, celle de la relation entre l'ouverture commerciale et son impact sur la croissance économique. Une question de taille puisqu'elle traite la problématique de la croissance économique qui est un déterminant majeur pour le développement économique, social et humain, l'amélioration des niveaux de vie et la réduction de la pauvreté et du chômage.

Nous avons commencé par l'analyse des différentes théories relatives au protectionnisme et au libre-échange notamment, la domination du commerce mondial par les multinationales, le changement de la structure classique où les pays du Nord ne dominent plus à eux seuls les échanges commerciaux à cause de l'apparition des NPI ainsi que d'autres pays émergents, et l'organisation du commerce mondiale par l'OMC.

Dans le deuxième chapitre, nous avons analysé l'ouverture commerciale du Maroc à travers la conclusion de plusieurs ALE notamment celui avec l'UE, et la mise en place des zones franches comme Tanger-Med, qui s'est accompagnée des entrées des IDE qui ont à leur tour participé dans le changement de la structure des exportations marocaines qui se basaient auparavant sur les produits agricoles, le textile et les Phosphates, pour permettre à l'économie marocaine devenir une économie exportatrice des produits manufacturés, dont l'automobile est devenue le premier secteur exportateur en 2014, deux années après l'implantation de Renault. Ce secteur continue d'attirer d'autres constructeurs comme Peugeot PSA qui s'implantera en 2019 à Kénitra, ainsi que d'autres constructeurs potentiels comme Ford et Volkswagen.

Certes, cette ouverture a eu un impact favorable sur la croissance économique marocaine, mais cet impact reste très faible voire insuffisant. En effet, la croissance économique marocaine évolue très lentement par rapport aux pays émergents où le taux annuel moyen de croissance est un peu près de 10% par an. Cette faible progression de la croissance marocaine s'explique par la faiblesse du tissu productif marocain, de la formation et du système éducatif, et surtout la dépendance au secteur agricole non développé qui se base sur les changements pluviométriques.

Malgré l'émergence du secteur automobile, l'offre exportable marocaine est toujours médiocre, cela s'explique par la faiblesse du secteur industriel marocain et l'absence des produits manufacturés, ce qui explique pourquoi la croissance économique marocaine est

toujours faible, et pourquoi le Maroc n'a pu rattraper son retard à l'égard des pays émergents.

Dans ces conditions, afin de promouvoir la croissance économique nationale, la mise en place d'un arsenal de réformes structurelles et institutionnelles est indispensable. Ces réformes doivent viser le développement du capital humain, de l'éducation à travers l'amélioration du système éducatif et la promotion de la recherche scientifique, et de l'économie, en encourageant l'entrepreneuriat et les investissements privés dans les industries et les nouvelles technologies.

En outre, le Maroc doit améliorer la qualité du contenu technologique de son offre productive afin de faire face aux concurrents étrangers dans les pays avec lesquels on est lié par des ALE ; de diversifier sectoriellement et géographiquement ses exportations pour s'adapter à l'évolution de la demande extérieure adressée par les partenaires ; de maîtriser les importations par la mise en place d'un système national de normalisation en vue de réduire significativement les importations de produits non conformes aux normes de qualité pour encourager la consommation des produits locaux ; diversifier ses partenaires, en faveur des régions avec lesquelles le Maroc dispose d'un avantage concurrentiel, tels que les pays Africains, ainsi de développer les échanges avec les pays de l'Amérique-Latine ; améliorer le climat général des affaires par la faciliter d'accéder aux financements notamment pour les PME, Simplifier les procédures administratives et la lutte contre la corruption, cela permettra par conséquent d'attirer plus d'IDE.

Ce n'est que dans ces conditions le Maroc peut tirer une véritable croissance économique, de remédier aux lacunes de son ouverture, d'exploiter les opportunités offertes par les divers accords de libre-échange notamment celui avec l'UE, de profiter des externalités technologiques transmises par le biais du commerce et des investissements étrangers.

Profiter de ces externalités augmenterait la productivité industrielle du pays et favoriserait sa croissance économique.

Bibliographie

Alain Léon, Thierry Sauvin, De l'économie internationale à l'économie globale : A la recherche éperdue d'un monde lisse Broché 18 février 2005.

André Dumas, Economie mondiale : Les règles du jeu commercial, monétaire et financier, 4e édition, Deboeck.

Arnaud Deshayes, Le commerce international, BRÉAL 2011.

Brahim Dinar, Economie internationale, Toubkal 2005.

Brahim Mansouri, effets des IDE et l'ouverture commerciale sur la croissance économique au Maroc.

Chambre Française de commerce et d'industrie au Maroc.

Champagne-Ardenne-export, dernières données disponibles de l'office des changes.

Christian Aubain et Philippe Norel, Economie internationale : faits, théories et politiques éditions du Seuil, mars 2000.

Clément. Les effets sociaux du programme d'ajustement structurel marocain. In: Politique étrangère, n°4 - 1995 – 60.

CNUCED, l'investissement dans le monde, 2016.

Francis Généreux, point de vue économique, Le protectionnisme : un frein à la croissance économique, études économiques: 17 février 2017, Desjardins.

François Coulomb, Jean Longatte, Pascal Vanhove, DCG 5 Économie -Manuel et applications, édition : Dunond 2007.

Gerry Johnson, Kevan Scholes, Richard Whittington, Frédéric Fréry, Stratégique 7e édition, Pearson Education 2005.

HCP, Les sources de la croissance économique au Maroc.

Hendrik Van den Berg, Joshua J. Lewer, HOW LARGE IS INTERNATIONAL TRADE'S EFFECT ON ECONOMIC GROWTH? West Texas, A & M University.

Herzog Colette. Etat des lieux : Les grandes tendances des échanges internationaux. In: Économie rurale. N°226, 1995.

International Labour Organization, Key Indicators of the Labour Market database, World Bank.

IRES.

James Brander & Paul Krugman, A 'RECIPROCAL DUMPING' MODEL OF INTERNATIONAL, Journal of International Economics 15 (1983) 313-321. North-Holland TRADE.

L'OMC, rapport du commerce international 2015.

MCE, Les opportunités offertes par les ALE conclus par le Maroc avec ses partenaires commerciaux.

Michel-Herny Bouchet, La globalisation introduction a l'économie du nouveau monde, Pearson Education France.

Mickael Joubert, Lionel Lorrain, Economie de la mondialisation, Armand-Colin, Septembre 2015.

Ministère de l'économie et des finances, Direction des Etudes et des Prévisions Financières, Le secteur automobile au Maroc : vers un meilleur positionnement dans la chaîne de valeur mondiale.

Ministère de l'économie et des finances, Direction des Etudes et des Prévisions Financières, tableau de bord sectoriel, mai 2015.

Mohamed Ait El Kadi. Le dispositif d'ajustement de comportements entre économie "de marche" et économie "d'organisation" : le cas de la supply chain automobile au Maroc : étude des sites SOMACA et RENAULT-Tanger. Gestion et management. Conservatoire national des arts et métiers - CNAM, 2016. Français.

Mondialisation et commerce international, Cahiers français n° 325.

Nadia BENABDEJLIL, Yannick LUNG, L'émergence d'un pôle automobile à Tanger (Maroc), groupe de recherche en économie théorique et appliquée.

Office des changes.

Office des changes: commerce extérieur du Maroc 2014.

OULIDI JAWHARI Zineb, Cahiers de Jeunes Chercheurs, SERIE 2015, OUVERTURE COMMERCIALE ET CROISSANCE ECONOMIQUE AU MAROC : QUELLES INTERACTIONS ?

Palloix Christian. Impérialisme et échange inégal. In: L'Homme et la société, N. 12, 1969. Sociologie et tiers-monde.

Paul Krugman & Maurice Obstfeld, International Economics: Theory & Policy, Ninth edition, PEARSON.

Paul Krugman et Maurice Obstfeld, Économie internationale, 7 et 8e édition, Nouveaux Horizons, 2009.

Pierre-Olivier Beffy, préface de Stéphane Grégoir, Initiation à l'économie, deboeck, 2010.

S. Becuwe, S. Ferrand-Nagel, O. Leblanc, L. Orio, A. Parienty, T. Sauvin, R. Soin, S. Treillet, Economie contemporaine, Nathan Sup, juillet 2010.