

Royaume du Maroc



Direction des Etudes et des
Prévisions Financières



المملكة المغربية
ⵜⴰⴳⴷⴰⵢⵜ ⵏ ⵍⵎⴰⴳⴷⴰⵢⵜ



مديرية الدراسات والتوقعات المالية
ⵜⴰⴳⴷⴰⵢⵜ ⵏ ⵍⵎⴰⴳⴷⴰⵢⵜ ⵏ ⵍⵎⴰⴳⴷⴰⵢⵜ
ⵏ ⵍⵎⴰⴳⴷⴰⵢⵜ ⵏ ⵍⵎⴰⴳⴷⴰⵢⵜ

Compétitivité hors prix des exportations marocaines : Esquisse de la qualité des produits des secteurs phares

octobre 2015

Table des matières

1. Analyse de la structure et du profil des exportations marocaines.....	4
1.1. Analyse de la structure des exportations marocaines.....	4
1.2. Analyse du profil des exportations marocaines	5
2. Appréciation de la compétitivité qualité des exportations marocaines	6
2.1. Méthodologie pour appréhender la qualité des exportations marocaines.....	6
2.2. Analyse du positionnement global et sectoriel des exportations marocaines dans la concurrence qualitative et la concurrence prix	8
Conclusion.....	17

Liste des figures

Figure 1: Evolution des exportations marocaines (en milliards de dirhams).....	4
Figure 2: Structure des exportations marocaines.....	4
Figure 3 : Profil des exportations marocaines sur le marché mondial (Moyenne 1998-2002).....	6
Figure 4 : Profil des exportations marocaines sur le marché mondial Moyenne (2010-2014).....	6
Figure 5 : Positionnement des exportations marocaines dans la concurrence qualitative et la concurrence prix	8
Figure 6 : Positionnement des exportations des produits agricoles marocaines dans la concurrence qualitative et la concurrence prix (en moyenne de la période 2010-2014)	9
Figure 7 : Positionnement des exportations marocaines des produits des industries extractives dans la concurrence qualitative et la concurrence prix (en moyenne de la période 2010-2014)	11
Figure 8 : Positionnement des exportations marocaines des produits chimiques dans la concurrence qualitative et la concurrence prix (en moyenne de la période 2010-2014)	13
Figure 9 : Positionnement des exportations marocaines des machines et matériel de transport dans la concurrence qualitative et la concurrence prix (en moyenne de la période 2010-2014)	14
Figure 10 : Positionnement des exportations des vêtements dans la concurrence qualitative et la concurrence prix (en moyenne de la période 2010-2014).....	15

Liste des tableaux

Tableau 1 : les différents cas de figure impliquée par la condition d'Aiginger	8
Tableau 2: Matrice des déterminants de la compétitivité des exportations des produits agricoles du Maroc et de ses principaux concurrents	11
Tableau 3: Matrice des déterminants de la compétitivité des exportations du secteur des industries extractives du Maroc et de ses principaux concurrents	12
Tableau 4: Matrice des déterminants de la compétitivité des exportations des produits chimiques du Maroc et de ses principaux concurrents	13
Tableau 5: Matrice des déterminants de la compétitivité des exportations des machines et matériel de transport du Maroc et de ses principaux concurrents	15
Tableau 6: Matrice des déterminants de la compétitivité des exportations du secteur des vêtements du Maroc et de ses principaux concurrents	16

Introduction

La concrétisation du choix de l'ouverture de l'économie marocaine à travers, notamment, la signature de plusieurs accords de libre-échange, s'est traduite par une hausse du taux d'ouverture de l'économie nationale. Cependant, la croissance plus faible des exportations nationales, comparativement aux importations dans la durée, s'est traduite par un déficit permanent de la balance commerciale.

Pour pallier au dynamisme insuffisant des exportations par rapport aux besoins croissants de l'économie nationale, notamment, en intrants importés, le Maroc s'est engagé dans un processus de transformations structurelles importantes à travers la mise en place de politiques sectorielles et la promotion de métiers tournés vers l'international. Ces stratégies sectorielles ambitieuses ont conforté l'émergence de métiers moteurs de croissance qui, en outre, ont contribué significativement à la modernisation du tissu industriel national. Cette nouvelle orientation a, par ailleurs, été une source d'attractivité des investissements étrangers dans le secteur industriel notamment automobile, aéronautique, électrique et de la chimie-parachimie.

Ainsi, la performance à l'exportation a pris un nouvel élan avec l'opérationnalisation du Pacte National pour l'Emergence Industrielle en 2009, focalisé essentiellement sur le développement de métiers mondiaux eu égard à leur dynamique au niveau mondial et aux avantages compétitifs qu'ils présentent, ou encore, la stratégie industrielle et commerciale 2008-2020 de l'OCP pour un ancrage de plus en plus important sur les dérivés de phosphates, à plus forte valeur ajoutée.

Cette mutation structurelle de l'offre exportable, s'est accompagnée progressivement, d'une montée en gamme significative des produits exportés, et d'un meilleur positionnement, non seulement sur des produits à bas coût et à faible contenu technologique, mais, également, en concurrence qualitative, ce qui est de nature à accroître l'emploi qualifié et à améliorer la contribution de la productivité globale des facteurs (PGF) à la croissance.

Dès lors, l'avantage hors prix qui inclue tous les facteurs autres que le prix comme critères dans le choix du consommateur (qualité, innovation, design, image de marque, réseaux de distribution,...), devient un déterminant important de compétitivité. En effet, la compétitivité n'est pas uniquement une question de prix et de coûts de production, mais aussi de créativité, d'innovation et de qualité.

Selon une étude de la Commission Européenne de 2010, la compétitivité-prix explique seulement 40% de la variation des performances à l'exportation des pays de la zone euro sur la période 1998-2008.

Il s'agit, toutefois, d'un concept difficilement mesurable. Pour essayer de l'appréhender, la littérature économique distingue deux approches. La première d'ordre qualitative qui repose sur des indicateurs de qualité et d'innovation et la seconde économétrique qui tente de mesurer la compétitivité hors-prix par l'évolution des exportations non expliquée par les variables classiques (la demande mondiale et un indicateur de compétitivité-prix).

Pour pallier aux insuffisances des deux approches citées précédemment, une mesure alternative non économétrique, basée sur la théorie des préférences révélées du consommateur est développée. Cette approche, développée par *Aiginger* considère que si un pays dégage un excédent en volume sur un produit dont le prix à l'exportation est supérieur au prix à l'importation, alors la vente de ce produit dépend davantage de la qualité que du prix.

Le présent travail se propose d'appliquer cette approche sur les exportations marocaines et celle d'un échantillon de pays concurrents, pour analyser leur positionnement dans la concurrence qualitative et la concurrence prix. Il présente dans sa première partie l'évolution et l'analyse de la structure et du profil des exportations marocaines entre 1998 et 2014. Dans une seconde partie, sera présentée la méthodologie adoptée pour l'appréciation de la qualité des exportations des principaux secteurs. La dernière partie présentera les résultats sous forme d'une typologie des

exportations des produits phares du Maroc et des pays de l'échantillon selon leurs performances en termes de compétitivité qualité et de compétitivité prix.

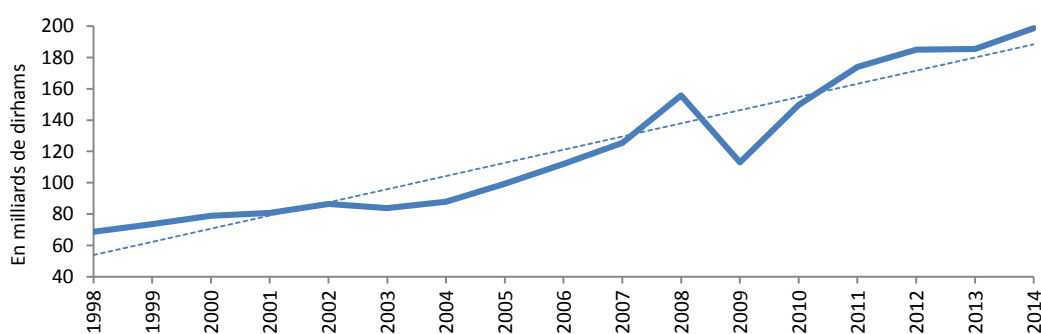
1. Analyse de la structure et du profil des exportations marocaines

L'analyse du profil des exportations du Maroc révèle qu'un processus de transformation structurelle s'opère à la faveur de l'émergence de nouvelles branches exportatrices, une amélioration du contenu technologique et de la concurrence qualitative.

1.1. Analyse de la structure des exportations marocaines

La valeur des exportations marocaines de marchandises a connu une progression soutenue, passant de 68,6 milliards de dirhams en 1998 à 198,6 milliards de dirhams en 2014. Le rythme de croissance des exportations a été plus important durant la période 2007-2014, soit 7,4% contre 6,3% entre 1998 et 2006.

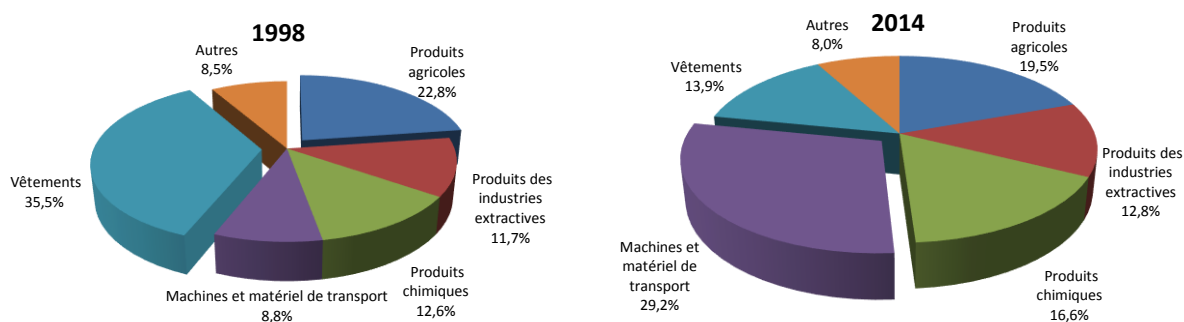
Figure 1: Evolution des exportations marocaines



Source : Calculs DEPF sur la base des données de l'Office des Changes

Sur le plan sectoriel, la structure des exportations marocaines a connu un changement notable entre 1998 et 2014. La part des vêtements et des produits agricoles ont baissé de 35,5% et 22,8% respectivement en 1998 à 13,9% et 19,5% en 2014. En revanche, celle des machines et matériel de transport a progressé fortement, passant de 8,8% en 1998 à 29,2% en 2014, en lien, notamment, avec la hausse remarquable des exportations du secteur automobile. De même, les parts des industries extractives et des produits chimiques se sont renforcées, représentant respectivement 12,8% et 16,6% des exportations en 2014, contre 11,7% et 12,6% en 1998, grâce au dynamisme des exportations des phosphates et dérivés.

Figure 2: Structure des exportations marocaines



Source : Calculs DEPF sur la base des données de l'Office des Changes

Il apparaît ainsi que la structure des exportations marocaines a connu une modification significative en faveur des branches industrielles émergentes à forte valeur ajoutée (automobile, électrique, électronique,...), au moment où les secteurs dits traditionnels reculent (vêtements, produits agricoles). Cette transformation s'explique, notamment, par l'orientation de l'industrie marocaine vers les nouveaux métiers mondiaux, ce qui a généré une hausse des exportations des produits tels que les fils et câbles pour l'électricité dont la part a progressé de 1,7% à 10,4% entre 1998 et 2014, ainsi qu'à l'émergence de nouveaux produits tels que les voitures de tourisme et les aéronefs et matériel connexe et leurs parties, dont les exportations ont atteint 9,6% et 1,6% respectivement des ventes totales du Maroc.

S'agissant des principaux produits agricoles et de la mer exportés, ils ont vu leur part baisser au cours de la même période. En particulier, les crustacés et mollusques et les fruits ont représenté respectivement 3,1% et 2,5% des exportations globales du Maroc en 2014 contre 6,3% et 4,2% en 1998.

Les phosphates ont affiché, également, une baisse de leur part (4,1% après 6,4% en 1998). De même, les ventes de vêtements ont vu leur part chuter dans les exportations marocaines, particulièrement les vêtements pour hommes en matières textiles sauf en bonneterie, dont la part est passée de 11,2% à 2,2% entre 1998 et 2014.

1.2. Analyse du profil des exportations marocaines

La comparaison de l'évolution des exportations du Maroc à celle des importations mondiales permettrait d'évaluer le niveau de performance du Maroc en matière d'exportation et son positionnement sur le marché mondial. Cette analyse, établie sur la base d'un portefeuille des 20 principaux groupes de produits exportés par le Maroc, compare la croissance de nos exportations avec la dynamique de la demande mondiale.

La comparaison du profil des exportations marocaines entre les deux périodes 1998-2002 et 2010-2014 fait ressortir des produits champions qui sont des produits dynamiques caractérisés à la fois par une forte croissance des importations mondiales et des gains de parts de marché pour le Maroc. Ces derniers représentent 40,2% des exportations totales en moyenne de la période 2010-2014, contre 12,3% en moyenne sur la période 1998-2002. Ils sont constitués principalement de véhicules automobiles, des phosphates et engrais, des équipements pour la distribution de l'électricité et des crustacés et mollusques.

En revanche, le Maroc a perdu des parts de marché pour des biens caractérisés par une croissance de la demande mondiale. Il s'agit, en particulier, des vêtements, des chaussures et des produits alimentaires (fruits et légumes). Ces produits sont classés dans la catégorie des produits non-performants, en raison de la forte concurrence sur le marché mondial.

Il est à noter que les phosphates, qui ont été classés dans la catégorie des produits en déclin (baisse à la fois de la demande mondiale et des parts de marché marocains) durant la première période, sont passés à la catégorie des produits champions dans la seconde période, grâce à la nouvelle stratégie de l'OCP. Depuis 2006, l'OCP s'est doté d'une nouvelle stratégie de développement qui vise à faire passer la production de phosphate brut de 28 à 47 millions de tonnes à l'horizon 2020, dont environ 80% sera transformé localement, à réduire les coûts de production de 30% à 40%, et à construire la plus grande plateforme mondiale de production des engrais à l'horizon des dix prochaines années.

Figure 3 : Profil des exportations marocaines sur le marché mondial (Moyenne 1998-2002)

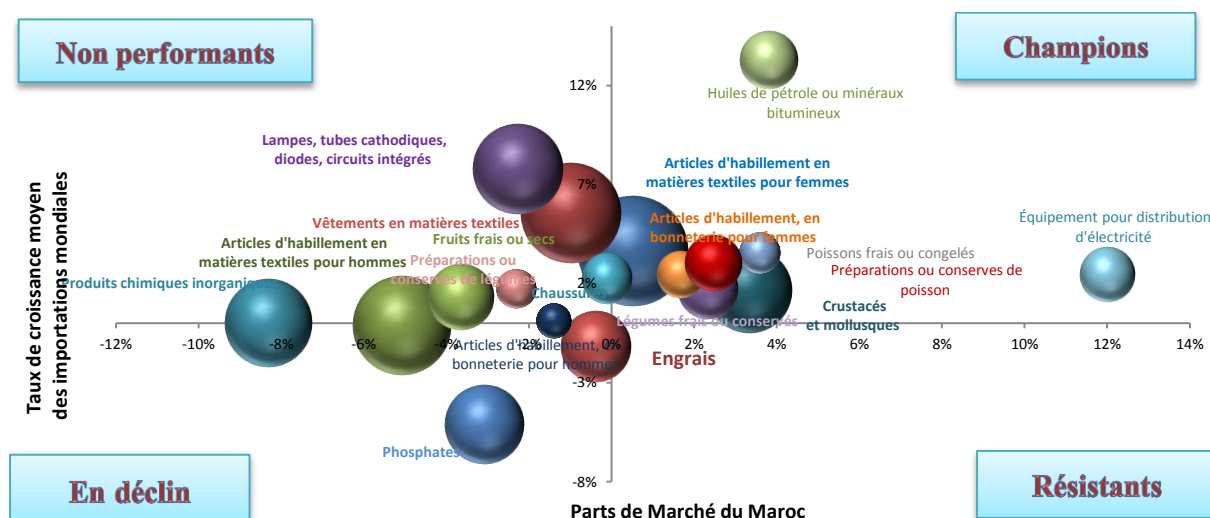
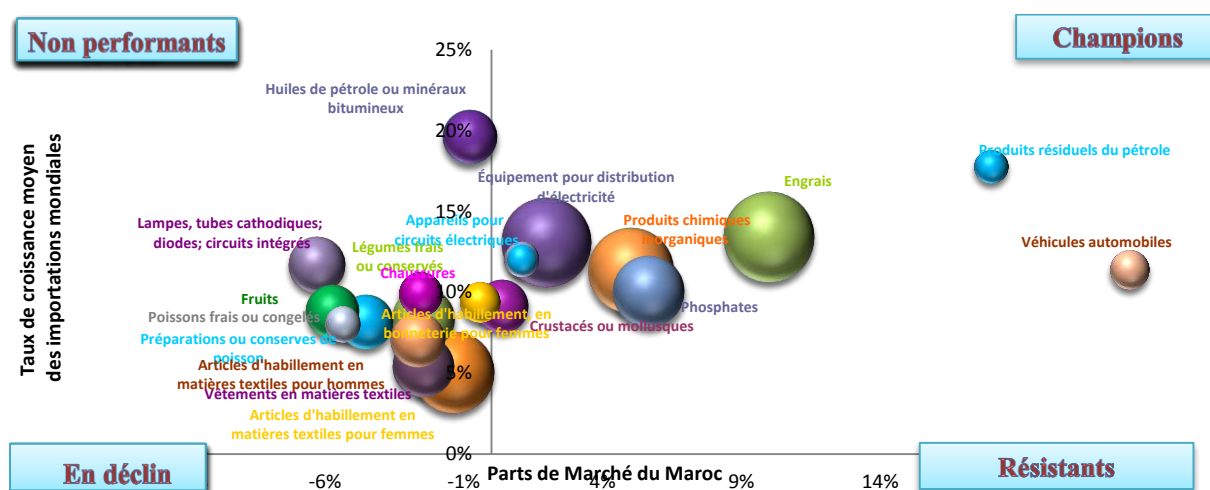


Figure 4 : Profil des exportations marocaines sur le marché mondial Moyenne (2010-2014)



Source : Calculs DEPF sur la base des données de l'Office des Changes

2. Appréciation de la compétitivité qualité des exportations marocaines

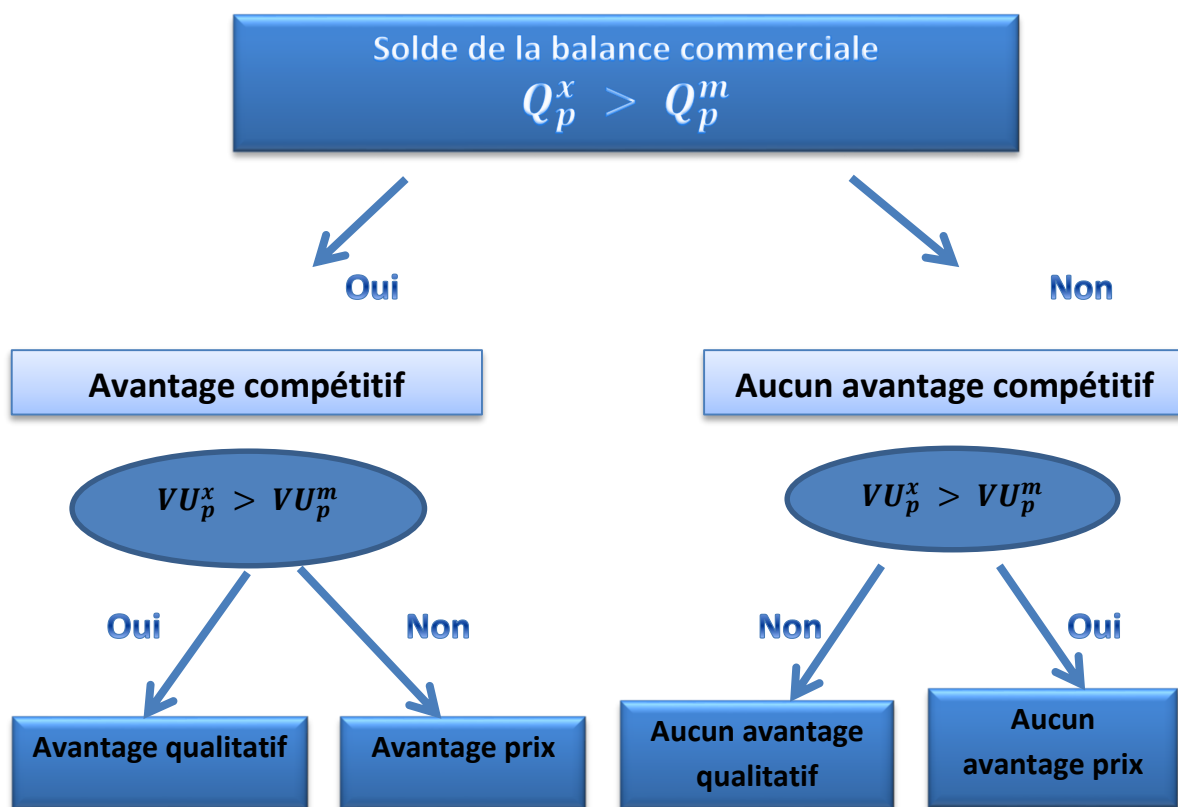
2.1. Méthodologie pour appréhender la qualité des exportations marocaines

Le concept de la compétitivité hors-prix est difficilement mesurable. Pour essayer de l'appréhender, la littérature économique distingue deux approches:

- *Une approche indirecte et qualitative* qui repose sur des indicateurs de qualité et d'innovation. Au niveau microéconomique, plusieurs travaux approchent le rôle des différents facteurs de la compétitivité hors-prix des entreprises sur leur performance à l'exportation (stratégie marketing, intensité de la recherche, environnement des affaires,...). Par contre, au niveau macroéconomique, les études qui évaluent l'effet de la compétitivité hors-prix sur les exportations sont moins abondantes, en raison des difficultés de la construction de tels indicateurs à l'échelle d'un pays.

- **Une approche indirecte et économétrique** qui tente de mesurer la compétitivité « hors-prix » par l'évolution des exportations non expliquée par les variables classiques (la demande mondiale et un indicateur de compétitivité-prix). Ainsi, la partie inexpliquée mesure les variables omises, c'est-à-dire les déterminants hors-prix de l'évolution des exportations. Cependant, ces résultats sont divergents et dépendent de la spécification du modèle, des indicateurs de compétitivité-prix retenus (prix à l'exportation relatifs, taux de change effectifs ou coûts salariaux unitaires relatifs) ou du champ auquel ils s'appliquent (secteur manufacturier, économie totale). Ces différences méthodologiques expliquent la divergence des estimations présentes dans la littérature.

Pour pallier aux insuffisances des deux approches citées précédemment, une mesure alternative non économétrique, basée sur la théorie des « préférences révélées¹ » du consommateur est développée. Cette méthode consiste à mesurer la qualité moyenne des exportations d'un pays, pour en déduire indirectement son positionnement en termes de « compétitivité hors-prix ». Cette approche, développée par *Aiginger* considère que si un pays dégage un excédent en volume sur un produit dont le prix à l'exportation est supérieur au prix à l'importation, alors la vente de ce produit dépend davantage de la qualité que du prix.



Afin de mesurer la compétitivité qualité des exportations marocaines, nous avons adopté l'approche développée par *Aiginger*. Cette approche se base sur la classification des échanges internationaux de biens, en utilisant les valeurs unitaires et les soldes commerciaux en termes de

¹Notion microéconomique dérivée de la théorie du consommateur, qui se base sur la déduction des préférences du consommateur à travers l'observation de ses choix.

quantités pour étudier la position compétitive des pays en fonction de leur avantage prix et avantage qualité.

Tableau 1 : les différents cas de figure impliquée par la condition d'Aiginger

	$VU_p^x > VU_p^m$	$VU_p^x < VU_p^m$
$Q_p^x > Q_p^m$	Positionnement qualité réussi	Positionnement prix réussi
$Q_p^x < Q_p^m$	Positionnement prix déficient	Positionnement qualité déficient

VU_p^x : valeur unitaire à l'export

Q_p^x : quantité à l'export

VU_p^m : valeur unitaire à l'import

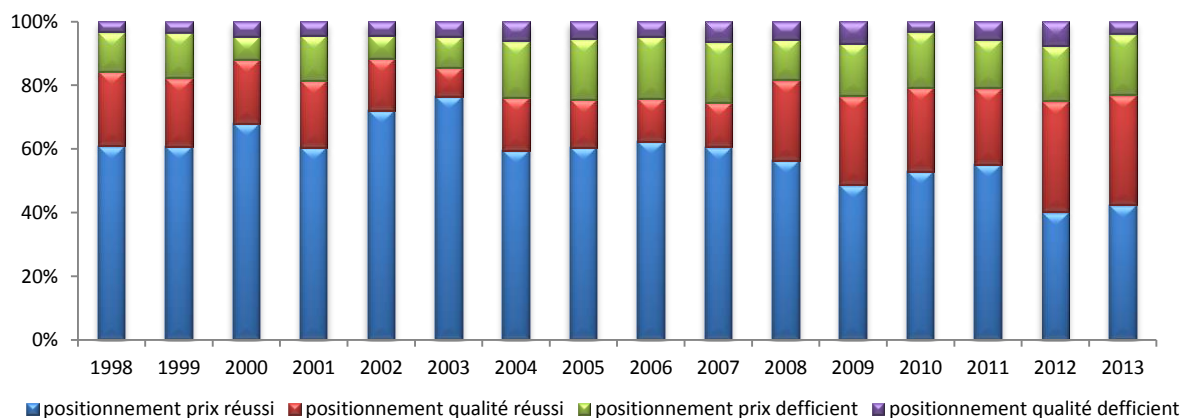
Q_p^m : quantité à l'import

L'analyse de la compétitivité qualité des exportations marocaines a été élaborée en utilisant les statistiques détaillées du commerce extérieur de la base de données de l'Office des Changes. Cette base de données permet de disposer de données par produits selon la nomenclature CTCI (trois positions) et par secteur de production. Les secteurs retenus pour l'analyse sont l'agroalimentaire, les industries extractives, la chimie, les machines et matériel de transport et les vêtements. Afin de réaliser un benchmark, l'approche a été appliquée sur un échantillon de pays concurrents composé de : l'Espagne, la Tunisie, la Turquie, l'Inde, la Chine, le Mexique, l'Egypte et la Roumanie. Les données détaillées du commerce extérieur pour ces pays proviennent de la base de données WITS de la Banque Mondiale.

2.2. Analyse du positionnement global et sectoriel des exportations marocaines dans la concurrence qualitative et la concurrence prix

L'analyse des données du commerce extérieur montre que la majorité des exportations marocaines, à plus de 70% en 2002, se situait en concurrence prix. Néanmoins, à partir de 2008, la concurrence qualitative a commencé à gagner en importance. En effet, la part des exportations marocaines, devant leur performance à leur compétitivité qualité, a atteint 41,5% en 2014. La part des exportations qui présentent un désavantage en termes de qualité, demeure faible oscillant entre 3% et 7,6% sur toute la période. Par ailleurs, la part des exportations présentant un positionnement prix déficient est passé de 7,2% en 1998 à 20,8% en 2014.

Figure 5 : Positionnement des exportations marocaines dans la concurrence qualitative et la concurrence prix



Source : Calculs DEPF sur la base des données de l'Office des Changes

Les gains en compétitivité qualité peuvent être expliqués par la mise en place d'une série de plans sectoriels, qui s'inscrivent dans une double logique de modernisation de secteurs traditionnels à l'instar de l'agriculture, de la pêche et des mines, et de développement de secteurs innovants tels que les énergies renouvelables, la logistique, l'industrie automobile, l'aéronautique.

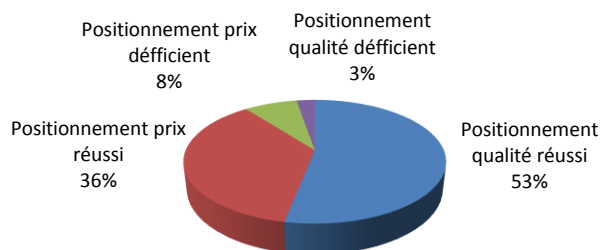
En particulier, le pacte pour l'Emergence industrielle à travers ses deux phases a permis de développer les exportations des secteurs traditionnels où le Maroc a un certain avantage compétitif tels que le textile et l'agro-alimentaire, et de faire apparaître de nouveaux secteurs comme l'aéronautique et l'automobile. Aussi, la stratégie de l'OCP s'est inscrite dans le choix, à la fois, d'une meilleure valorisation du phosphate roche et d'une réduction des coûts de production.

Globalement, les évolutions récentes tendent à confirmer la montée en gamme des exportations marocaines, comme l'illustre la progression des exportations de l'automobile, qui est devenu le premier moteur à l'export, devant les phosphates. En effet, la contribution des secteurs industriels aux exportations marque un changement dans le modèle de croissance de notre pays.

2.2.1. Positionnement qualité réussi pour plus de la moitié des exportations du secteur agricole marocain

L'analyse des résultats relatifs au **secteur agricole** du Maroc montre une part élevée de biens agricoles en concurrence qualitative (53%). Par ailleurs, 36% des exportations globales du secteur agricole doivent leurs performances à la compétitivité de leurs prix, alors que les exportations qui affichent un positionnement prix déficient représentent près de 8% des exportations globales des produits agricoles.

Figure 6 : Positionnement des exportations des produits agricoles marocaines dans la concurrence qualitative et la concurrence prix (en moyenne de la période 2010-2014)



Source : Calculs DEPF sur la base des données de l'Office des Changes

L'analyse des résultats pour le secteur agricole d'un échantillon de pays concurrents fait ressortir une diversité dans les formes de compétitivité. L'Espagne, et dans une moindre mesure la Turquie et la Tunisie doivent leurs performances commerciales principalement à leur compétitivité qualité. L'Inde et le Mexique sont essentiellement compétitifs par les prix.

Une analyse plus détaillée par groupe de produits montre que l'Espagne, le Maroc et le Mexique se distinguent par la qualité de leurs exportations en légumes frais réfrigérés ou congelés. En effet, sur les produits maraîchers, le Maroc présente de nets avantages comparatifs notamment sur la tomate. La filière des tomates au Maroc bénéficie d'un important professionnalisme à travers une traçabilité effective et un système de management qualité, d'une intégration verticale entre grandes exploitations de serre et grands exportateurs et de la proximité géographique avec le marché de l'Union Européenne. Il est à signaler que le Mexique est le premier exportateur mondial de la tomate, avec une part de près de 20,7% des exportations mondiales en 2012, suivis par l'Espagne avec une part de 14,6%.

Concernant les fruits frais ou secs, l'Espagne offre des produits fortement compétitifs de par leur bonne qualité alors que les performances du Maroc sont liées à la compétitivité de ses prix. Les exportations marocaines d'agrumes ont enregistré, au cours de ces dernières années, une dégradation de leur qualité expliquée par le vieillissement des vergers. De son côté, la Turquie dispose d'un avantage qualité important. La Turquie a réussi une forte pénétration du marché des agrumes grâce à une bonne technique des cultures, un important effort d'irrigation et une récolte très étalée dans le temps. De plus, la Turquie est le leader mondial de l'exportation des noisettes, grâce au soutien important de l'Etat pour le développement de cette culture. Par ailleurs, la Tunisie doit ses performances à l'exportation des fruits grâce à la qualité de ses dattes. Ce pays compte parmi les plus importants exportateurs mondiaux de dattes. Dans l'exportation des conserves de fruits, l'Espagne et la Turquie se distinguent par la qualité de leurs produits. En revanche, les exportations des autres pays disposent d'un net avantage prix.

En matière de graisses et huiles végétales, l'Espagne doit sa performance à la qualité de ses produits. En effet, elle compte parmi les leaders mondiaux dans l'exportation de l'huile d'olives. Par ailleurs, les exportations marocaines de ces produits présentent un positionnement prix déficient. L'analyse de la filière de l'huile d'olives montre que le faible niveau technologique conjugué à la dépréciation de la qualité de la matière première, en raison des mauvaises conditions de sa manutention, génère des huiles non conformes aux standards internationaux. De même, l'absence de contrôle de la qualité au niveau des unités de transformation traditionnelles affecte négativement la qualité des huiles produites.

S'agissant des exportations des poissons, le Maroc se distingue par la compétitivité de ses prix. Il est à signaler que, le Maroc est classé 18^{ème} à l'échelle internationale, selon la FAO, avec une production halieutique qui s'élève à un million de tonnes. Ce record est dû à une seule espèce, la sardine, dont le Maroc est à la fois le premier producteur et exportateur à l'échelle mondiale.

Pour ce qui est des exportations des mollusques et crustacés, le Mexique, la Turquie, la Tunisie, le Maroc, l'Inde et la Chine se distinguent par la qualité de leurs produits. Le Maroc dispose, également, d'un avantage qualité en matière de conserves de poissons. Grâce à une importante matière première disponible et à une expérience de plus de 80 ans, l'industrie marocaine de la conserve de poissons s'est forgée une réputation mondiale par son label de qualité. Aussi, de nombreuses composantes de l'industrie alimentaire marocaine jouissent de certifications ISO et d'un savoir-faire confirmé lui permettant de se placer sur de nombreux marchés extérieurs avec des produits très diversifiés, à l'instar des conserves d'olives, où le Maroc s'est accaparé le troisième rang des exportateurs mondiaux en 2012.

Tableau 2: Matrice des déterminants de la compétitivité des exportations des produits agricoles du Maroc et de ses principaux concurrents

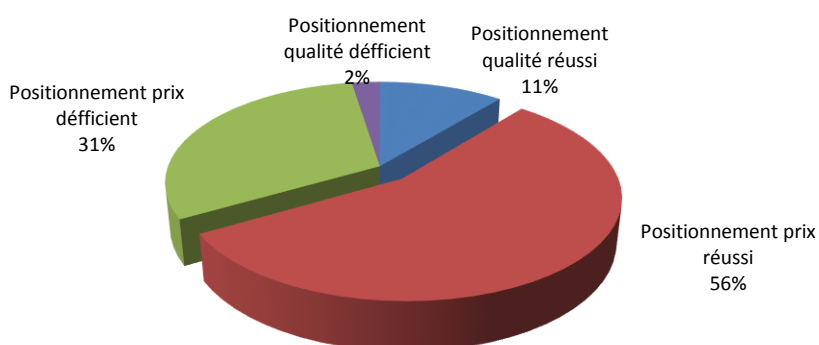
Code		Maroc	Mexique	Espagne	Inde	Chine	Tunisie	Turquie
54	Légumes frais, réfrigérés ou congelés	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité déficiente	Prix déficient	Prix déficient	Prix
36	Crustacés et mollusques frais ou réfrigérés	Qualité	Qualité	Prix déficient	Qualité	Qualité	Qualité	Qualité
37	Préparations ou conserve de poisson, crustacés et mollusques	Qualité	Prix déficient	Prix déficient	Qualité	Qualité	Prix déficient	Qualité
57	Fruits frais ou secs	Prix	Prix	Qualité	Prix déficient	Prix déficient	Qualité	Qualité
421	Graisses et huiles végétales	Prix déficient	Prix déficient	Qualité	Prix déficient	Prix déficient	Prix déficient	Prix déficient
34	Poissons frais, réfrigérés ou congelés	Prix	Qualité	Prix déficient	Qualité	Prix déficient	Prix déficient	Prix déficient
56	Préparations ou conserves de légumes	Qualité	Prix déficient	Qualité	Prix	Qualité	Qualité	Prix
58	Préparations et conserves de fruits	Prix	Prix	Qualité	Prix	Prix	Prix déficient	Qualité

Source : Calculs DEPF sur la base des données de l'Office des Changes

2.2.2. Positionnement prix dominant pour les exportations marocaines du secteur des industries extractives, tiré par les phosphates

S'agissant du *secteur des industries extractives*, près de 56% des exportations disposent d'un avantage prix, alors que 31% des exportations du secteur ont un positionnement prix déficient. Par ailleurs, 11% des exportations des produits du secteur doivent leur performance principalement à leur qualité.

Figure 7 : Positionnement des exportations marocaines des produits des industries extractives dans la concurrence qualitative et la concurrence prix (en moyenne de la période 2010-2014)



Source : Calculs DEPF sur la base des données de l'Office des Changes

Les résultats pour l'échantillon de pays montrent que la Tunisie et le Mexique doivent leurs performances à l'export des produits des industries extractives principalement à leur compétitivité prix. En revanche, la Chine souffre d'une compétitivité prix déficiente.

Par produit, les exportations des phosphates du Maroc, de la Chine, de la Tunisie et de l'Egypte doivent leur performance à une compétitivité prix. Le Maroc dispose d'un avantage comparatif élevé en matière des phosphates, qui représentent 5,6% des exportations globales du pays. En effet, avec des réserves équivalant à plus de la moitié des réserves mondiales, le Maroc est le troisième producteur mondial de phosphate brut après les Etats-Unis et la Chine, et il est le premier exportateur mondial de phosphates.

En revanche, les exportations des produits résiduels du pétrole du Maroc et de la Turquie affichent une compétitivité prix déficiente, compte tenu de la non disponibilité de la matière première et son impact sur le coût de production.

Par ailleurs, les exportations des métaux comme l'argent, le platine du Maroc et du Mexique disposent d'un avantage qualité alors que les exportations du plomb du Maroc, du Mexique et de la Chine bénéficient d'un net avantage prix.

Tableau 3: Matrice des déterminants de la compétitivité des exportations du secteur des industries extractives du Maroc et de ses principaux concurrents

Code		Maroc	Mexique	Chine	Tunisie	Turquie	Egypte
272	Phosphates	Prix	Prix déficient	Prix	Prix	-	Prix
335	Produits résiduels du pétrole	Prix déficient	Qualité déficiente	Prix	-	Prix déficient	Prix
681	Argent, platine et métaux de la mine du platine	Qualité	Qualité	Qualité déficiente	-	-	-
287	Minerais de métaux communs et concentrés	Prix	Qualité	Prix déficient	-	Prix	Prix
685	Plomb	Prix	Prix	Prix	-	-	-

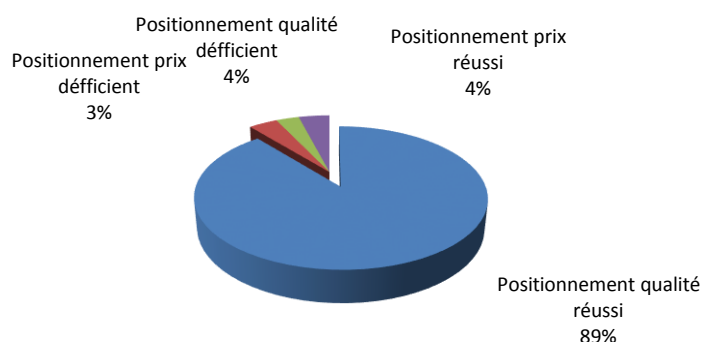
Source : Calculs DEPIF sur la base des données de l'Office des Changes

2.2.3. Positionnement qualité dominant pour les exportations marocaines du secteur chimique

Les exportations *des produits chimiques* disposent majoritairement (89,1%) d'un avantage de qualité. Par ailleurs, 4% seulement des exportations des produits chimiques ont un positionnement qualité déficient et 3% ont un positionnement prix déficient.

Les exportations des produits chimiques marocains sont dominées par les engrais (56%) et des produits chimiques inorganiques et sels halogènes (36%). Ces deux groupes de produits se caractérisent par des avantages comparatifs importants. Il est à noter, par ailleurs, que la part des médicaments s'est inscrite sur une tendance haussière à partir de 2005, malgré son faible avantage comparatif.

Figure 8 : Positionnement des exportations marocaines des produits chimiques dans la concurrence qualitative et la concurrence prix (en moyenne de la période 2010-2014)



Source : Calculs DEPF sur la base des données de l'Office des Changes

L'Espagne dispose d'un avantage qualité important en matière d'exportations des produits chimiques. En revanche, celles de la Chine, la Tunisie, l'Inde, la Turquie et l'Egypte doivent leur performance à une compétitivité prix.

L'analyse de l'origine de la compétitive des exportations par produit montre que celle des produits chimiques inorganiques et sels halogènes proviennent de la qualité dans le cas du Maroc et de la Tunisie et du prix dans le cas de l'Espagne, la Chine et l'Egypte.

S'agissant des engrais, le Maroc se distingue par sa compétitivité qualité. Il est à signaler que les engrais représentent désormais 45% du chiffre d'affaires de l'OCP. Cette évolution est en ligne avec les orientations stratégiques du groupe qui visent à améliorer les activités en aval, permettant de générer plus de valeur ajoutée. En effet, grâce à l'investissement du groupe dans la recherche et développement, les nouveaux produits représentent plus de 14% du chiffre d'affaires en 2014, contre 0% en 2011, permettant à l'OCP de répondre à des besoins spécifiques des marchés mondiaux (22 qualités d'engrais réalisées).

Dans la branche des médicaments, à l'exception de l'Espagne qui profite d'une compétitivité qualité, le Maroc, la Tunisie et la Turquie affichent une qualité déficiente. Les exportations du Mexique, de la Chine et de l'Egypte profitent, eux, d'un avantage prix.

Tableau 4: Matrice des déterminants de la compétitivité des exportations des produits chimiques du Maroc et de ses principaux concurrents

Code		Maroc	Mexique	Espagne	Chine	Tunisie	Turquie	Egypte
522	Produits chimiques inorganiques et sels halogènes	Qualité	Prix déficient	Prix	Prix	Qualité	Prix déficient	Prix
562	Engrais chimiques	Qualité	Prix déficient	Prix déficient	Prix	Prix	Prix déficient	Prix
542	Médicaments	Qualité déficiente	Prix	Qualité	Prix	Qualité déficiente	Qualité déficiente	Prix
551	Huiles essentielles	Prix déficient	Prix déficient	Prix déficient	Prix	Prix déficient	Prix déficient	Prix déficient
553	Parfumerie et cosmétiques	Prix déficient	Prix	Qualité	Prix	Prix	Prix	Prix

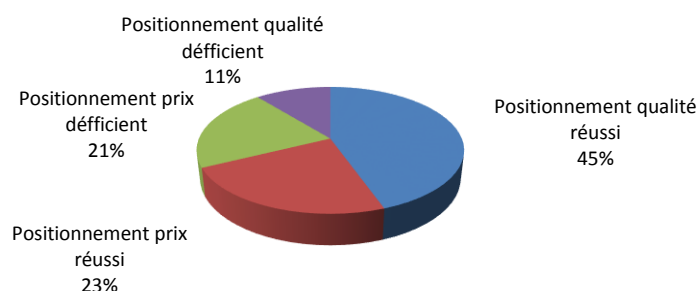
Source : Calculs DEPF sur la base des données de l'Office des Changes

2.2.4. Origine mixte de la compétitivité des exportations marocaines des machines et matériel de transport

Les exportations **des machines et matériel de transport** disposent d'un avantage qualité à hauteur de 44%. Alors que 23% des exportations du secteur doivent leur performance à la compétitivité de leur prix, 21% des exportations affiche un positionnement prix déficient.

Le Maroc est fortement spécialisé en matière des équipements pour la distribution d'électricité, suivis par l'appareillage relatif aux circuits électriques et les aéronefs. En revanche, l'avantage comparatif des produits tels que les voitures de tourisme, les parties et accessoires de véhicules et les tubes et valves électroniques demeure faible.

Figure 9 : Positionnement des exportations marocaines des machines et matériel de transport dans la concurrence qualitative et la concurrence prix (en moyenne de la période 2010-2014)



Source : Calculs DEPF sur la base des données de l'Office des Changes

L'analyse des résultats pour le secteur des machines et matériel de transport de l'échantillon de pays concurrents fait ressortir une compétitivité qualité importante dans le cas de l'Espagne et de la Roumanie. En revanche, la Turquie et dans une moindre mesure la Chine, l'Inde, le Mexique et la Tunisie bénéficient d'un avantage prix.

L'analyse détaillée par produit révèle que les exportations des équipements pour la distribution d'électricité, du Maroc, de l'Espagne et de la Roumanie disposent d'un net avantage qualité. Par contre, la compétitivité-prix explique la performance des exportations de celles de la Chine, de la Turquie, de l'Egypte et de la Tunisie.

S'agissant des voitures du tourisme, les exportations de l'Espagne et du Mexique doivent leur performance à leur compétitivité qualité, alors que celles du Maroc, de l'Inde et de la Chine affichent un avantage prix important. Il est à signaler que le Maroc offre de nombreux avantages aux constructeurs automobiles, notamment un coût du travail concurrentiel et de bonnes infrastructures de transport. Ainsi, l'industrie automobile marocaine a connu ces dernières années un essor très remarquable, confirmé par l'accroissement des flux d'investissement étrangers et les performances réalisées sur le plan des exportations, en particulier pour le câblage et la construction. En 2014, le secteur de l'industrie automobile marocaine est devenu le premier secteur d'exportation du Maroc devant l'agro-industrie et les phosphates.

Par ailleurs, les exportations des aéronefs et matériel connexe et leurs parties souffrent d'un positionnement prix déficient, dans le cas du Maroc, en lien avec le contenu élevé des exportations en importations et de la faible intégration locale qui ne dépasse pas 30%. De plus, le Maroc est confronté sur ce créneau à une rude concurrence, notamment de la part des pays de l'Europe de l'Est. Néanmoins, le secteur est encore sur d'importantes marges de croissance. Dans ce contexte, l'inauguration de la plateforme industrielle intégrée Midparc est le signal fort d'une volonté de hisser le secteur de l'aéronautique à des niveaux de compétitivité plus élevés.

Tableau 5: Matrice des déterminants de la compétitivité des exportations des machines et matériel de transport du Maroc et de ses principaux concurrents

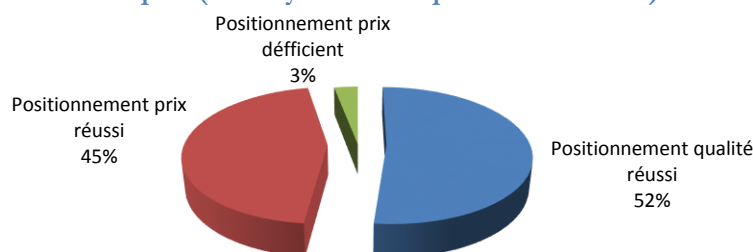
Code		Maroc	Mexique	Espagne	Inde	Chine	Tunisie	Turquie	Roumanie
773	Equipements pour la distribution d'électricité	Qualité	Prix déficient	Qualité	Qualité déficiente	Prix	Prix	Prix	Qualité
776	Lampes, tubes et valves électroniques	Prix	Prix déficient	Prix déficient	Prix	Prix	Qualité déficiente	Qualité déficiente	Prix déficient
781	Voitures de tourisme	Prix	Qualité	Qualité	Prix	Prix	Prix déficient	Prix	Prix
772	Appareillage pour la coupure, protection ou connexion des circuits électriques	Prix déficient	Prix déficient	Prix	Prix	Prix	Prix déficient	Prix	Prix déficient
792	Aéronefs et matériel connexe et leurs parties	Prix déficient	Prix	Qualité	Prix	Prix	Qualité déficiente	Qualité déficiente	Prix
784	Parties et accessoires de véhicules	Prix déficient	Qualité déficiente	Prix déficient	Prix	Prix	Prix déficient	Prix	Qualité

Source : Calculs DEPF sur la base des données de l'Office des Changes

2.2.5. Origine de la compétitivité partagée entre qualité et prix pour les exportations du secteur des vêtements

L'analyse de l'origine de la compétitivité des produits du secteur *des vêtements* montre que 52% des exportations du secteur disposent d'un avantage qualité, et 45% des exportations doivent leur performance à leurs prix.

Figure 10 : Positionnement des exportations des vêtements dans la concurrence qualitative et la concurrence prix (en moyenne de la période 2010-2014)



Source : Calculs DEPF sur la base des données de l'Office des Changes

Les origines de la compétitivité des exportations du secteur des vêtements diffèrent selon les pays de l'échantillon. Alors que les exportations de la Tunisie et de la Roumanie profitent d'une compétitivité qualité, celles de la Chine, de l'Egypte et de la Turquie affichent un net avantage prix.

L'élaboration de la matrice de compétitivité des exportations habillement fait ressortir des résultats très significatifs. En effet, pour les sept groupes de produits étudiés, la Chine et la Turquie se distinguent par une compétitivité prix de leurs exportations. En revanche, l'Inde dispose d'un avantage qualité plus important. De son côté, le Maroc détient une position concurrentielle partagée entre une compétitivité prix et une compétitivité qualité selon les produits.

Le secteur marocain de l'habillement jouit d'un avantage comparatif important (6,7 en moyenne de la période 2010-2014). En effet, les exportations de ce secteur représentent 16,7% des exportations globales. Ce secteur est marqué par des atouts importants, notamment la disponibilité de la main-d'œuvre et la proximité géographique de l'Europe. Cependant, les exportations marocaines de vêtements demeurent dépendantes du volume de sous-traitance commandité par des chaînes de distribution (espagnoles et

françaises notamment) à des entreprises de confection marocaines (35% des admissions temporaires sans paiement au Maroc concernent les vêtements). Le secteur pâtit, également, de l'intensification de la concurrence asiatique, de la forte fragmentation et de l'indisponibilité d'intrants sur le marché national.

Tableau 6: Matrice des déterminants de la compétitivité des exportations du secteur des vêtements du Maroc et de ses principaux concurrents

Code		Maroc	Mexique	Inde	Chine	Tunisie	Turquie	Egypte	Roumanie
842	Vêtements en matières textiles pour femmes sauf en bonneterie	Qualité	Prix	Prix	Prix	Qualité	Prix	Prix	Qualité
845	Vêtements en matières textiles même en bonneterie	Prix	Prix déficient	Qualité	Prix	Qualité	Prix	Qualité	Prix déficient
841	Vêtements pour hommes en matières textiles sauf en bonneterie	Qualité	Prix	Prix	Prix	Qualité	Prix	Prix	Qualité
844	Vêtements et accessoires pour femmes en bonneterie	Qualité	Prix	Qualité	Prix	Qualité	Prix	Prix déficient	Qualité
843	Vêtements et accessoires pour hommes en bonneterie	Prix	Prix	Qualité	Prix	Qualité	Prix	Prix	Prix déficient
846	Accessoires du vêtement en matières textiles sauf pour bébés	Prix déficient	Qualité	Qualité	Prix	Prix déficient	Prix	Qualité déficiente	Prix déficient
848	Vêtements et accessoires sauf en matières textiles	Prix déficient	Qualité déficiente	Qualité	Prix	Prix déficient	Prix	Qualité déficiente	Prix déficient

Source : Calculs DEPF sur la base des données de l'Office des Changes

Conclusion

L'analyse de la position compétitive en fonction de l'avantage prix et avantage qualité, révèle que la part des exportations marocaines en concurrence prix à hauteur de plus de 70% en 2002 a cédé le pas à celle des ventes en concurrence qualitative. Ces derniers gagnent plutôt en importance passant de moins de 14% avant 2007 à 25,5% en 2008 pour atteindre 41,5% en 2014. La part des exportations qui présentent un désavantage en termes de qualité demeure faible oscillant entre 3% et 7,6% sur toute la période. Par ailleurs, la part des exportations présentant un positionnement prix déficient est passé de 12,3% en 1998 à 20,8% en 2014.

Ainsi, le changement notable dans le modèle de croissance de notre économie, en faveur des branches industrielles émergentes à forte valeur ajoutée (automobile, électrique, électronique, produits chimiques...), a entraîné un renforcement de la contribution de produits à plus haute qualité, ce qui est de nature à affecter, également, la demande relative de travail qualifié/non qualifié.

Notre pays améliore, progressivement, sa capacité à développer et exporter des produits dont la demande est davantage liée à la qualité qu'au prix. Les facteurs liés à la spécialisation industrielle, à la politique commerciale ainsi que les facteurs tels le climat des affaires, les réglementations, l'infrastructure..., ont contribué à cette amélioration. Le progrès technique, l'innovation, la recherche-développement, la valorisation des ressources humaines et l'utilisation rationnelle des technologies de l'information et de la communication, qui sont des facteurs de nature à améliorer la qualité, deviennent des options stratégiques incontournables de compétitivité.

Dans ce sens, le Maroc a mis en place une stratégie pour l'innovation en 2009 et a développé une stratégie pour la recherche scientifique à l'horizon 2025. Par ailleurs, plusieurs politiques sectorielles ont implicitement intégré des volets liés au soutien à l'innovation. En outre, un Comité National de l'Innovation a été créé en 2013 qui assure la gouvernance globale, la synergie entre les acteurs et la coordination de ces différentes stratégies sectorielles.

En effet, à côté des mesures prises en faveur de l'amélioration de l'offre exportable et de la compétitivité, le Maroc a multiplié les initiatives pour le développement de la R&D tant dans le cadre de la stratégie Maroc Innovation que celui des différents plans sectoriels. Cette stratégie s'est fixée comme objectifs de développer des programmes de financement de la R&D dans les technologies avancées, de mettre en place des cités de l'innovation à Fès, Rabat et Marrakech et de développer des instruments de financement, notamment Intilak, prestation technologique réseau et Tatwir.

Des mesures ont été également entreprises dans le cadre de divers plans sectoriels qui visent, entre autres, la création de technopoles régionales qui peuvent constituer de nombreuses opportunités pour le développement de la R&D, en multipliant, notamment, les interfaces entre la recherche et l'entreprise et en offrant un cadre approprié à des entreprises étrangères à forte valeur ajoutée.

En outre, le Plan d'accélération industrielle devrait se concrétiser à partir de 2015 à travers la création d'un Fonds pour l'accompagnement et le soutien du développement industriel ainsi que la mise en œuvre d'une nouvelle approche pour la mobilisation de l'assiette foncière publique pour la création des zones industrielles de haute qualité dédiées à la location dans l'objectif de soutenir les entreprises et les secteurs à haute valeur ajoutée qui développent l'offre exportatrice et créent de l'emploi notamment qualifié.

Par ailleurs, une attention particulière sera accordée au développement de l'offre universitaire et de la formation professionnelle. Dans ce cadre, le Maroc poursuit ses efforts en vue de faire de la recherche scientifique un levier de développement économique et social du Royaume

à travers la mise en œuvre de la stratégie nationale pour le développement de la recherche scientifique à l'horizon 2025. Il est à signaler que les dépenses en R&D se sont améliorées, passant de 0,6% en 2006 à 0,8% du PIB en 2013, même s'ils restent faibles en comparaison à ceux des pays émergents.

L'engagement du Gouvernement en faveur de l'innovation a permis de renforcer son potentiel au cours des dernières années et d'améliorer son positionnement par rapport à l'Indice Global de l'Innovation 2015. Ainsi, par rapport à 2014, le Maroc a amélioré son classement de six places concernant l'indice global de l'innovation² (78ème/141).

² *The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development* is the result of a collaboration between Cornell University, INSEAD, and the World Intellectual Property Organization (WIPO) as co-publishers, and their Knowledge Partners

Direction des Etudes et des Prévisions Financières

Ministère de l'Economie et des Finances

<http://www.finances.gov.ma/depf/depf.htm>

Boulevard Mohamed V. Quartier Administratif, Entrée D, Rabat-Maroc

Téléphone : (+212) 537.67.74.15/16

Télécopie : (+212) 537.67.75.33

E-mail : depf@depf.finances.gov.ma