

# Synthèse des 2<sup>ème</sup> Assises Nationales de l'Exportation

12 juin 2007 à Skhirat

Messieurs les Ministres,  
Messieurs les Présidents des Organisations Professionnelles,  
Mesdames & Messieurs,

L'honneur m'échoit de faire la synthèse des travaux des 2<sup>ème</sup> Assises Nationales de l'Exportation organisées sous le Haut Patronage de sa Majesté le Roi Mohamed VI que Dieu l'assiste et sous la Présidence effective de Monsieur le Premier Ministre.

L'organisation de ces Assises autour du thème « Les Exportations Marocaines dans le Commerce Mondial : Défis et Opportunités » s'est articulée autour de trois axes : promotion, compétitivité et diversification. Ces sujets se recoupent, s'enchevêtrent et interagissent mais soulèvent deux questions centrales.

- Comment faire une promotion réussie et efficace sans une offre exportable diversifiée ?
- Comment diversifier en tenant compte des exigences de la compétitivité ?
- La promotion du commerce n'est pas possible sans la promotion de la compétitivité, ce sont les deux facettes d'une même médaille.

C'est pour dire que la manière d'aller à l'essentiel sans que le reste soit considéré comme accessoire pose un problème à tout exercice de synthèse, celui-ci est d'autant plus périlleux qu'il comporte inévitablement, une dose de subjectivité quelque soit l'effort fait pour ne pas franchir les frontières poreuses des idées débattues.

Sans prétendre à l'exhaustivité, l'exposé de cette synthèse s'articulera autour de trois axes. Le premier concerne l'état des lieux de notre commerce extérieur en liaison avec la stratégie d'insertion du Maroc dans l'économie mondiale.

Le 2<sup>ème</sup> axe concerne les choix de politique économique qui répondent au défi de la compétitivité et le 3<sup>ème</sup> est consacré à ce qui reste à faire pour ériger les exportations en un véritable pilier de la croissance économique et sociale.

## I – POUR APPRECIER L'ETAT DES LIEUX DU COMMERCE EXTERIEUR : Deux observations et trois conclusions

- La 1<sup>ère</sup> observation concerne la perte de parts de marché pour les exportations marocaines par rapport à la concurrence ; le trend d'évolution des importations et des exportations est marqué par un différentiel aussi grandissant qu'inquiétant ; ainsi, l'accroissement de **l'ouverture** de l'économie s'accompagne d'une baisse de **couverture** des importations par les exportations.

Si le taux d'ouverture ( $M+X / PIB$ ) est de près de 66%, en hausse continue (52% en 2002), un taux plus élevé que celui de la Turquie et de l'Egypte, le taux de couverture est, en revanche, de l'ordre de 54% en baisse continue (la moyenne est de 67,7% entre 1995 et 2005).

**En d'autres termes, l'ouverture du Maroc s'est effectuée plus par les importations que par les exportations : (en 2006, le taux d'exportation est de 19%, contre un taux d'importation de 36%) et les accords de libre échange n'ont pas encore profité aux exportations :**

A cela il faut ajouter la persistance de l'offre exportable dans des secteurs peu dynamiques du commerce mondial : Textile et cuir, Industries Chimiques, Industries Alimentaires.

- La 2<sup>ème</sup> observation concerne le maintien de la concentration sur l'UE malgré les efforts de diversification vers d'autres marchés comme la Russie, l'Afrique et les Etats Unis. Ce début de diversification est, d'ailleurs, illustré par l'assurance-crédit à l'exportation de la SMAEX qui enregistre de plus en plus des demandes de couverture sur ces pays.

A partir de ces observations trois conclusions se dégagent :

1- **Les exportations** ne jouent pas encore **un rôle déterminant** dans la croissance économique : la demande interne en est le principal déterminant puisque la consommation des ménages représente 60% du PIB réel.

2- La **faiblesse du processus d'intégration régionale** opérationnel ; d'un point de vue économique, l'absence d'intégration horizontale Sud/Sud entrave l'apparition d'un marché sous-régional et l'exploitation d'avantages comparatifs.

3- **Les bénéfices de l'ouverture des marchés ne sont pas automatiques**, le lien entre développement et commerce est incontestable à condition qu'il soit accompagné par la capacité à mettre en œuvre les réformes structurelles des marchés des biens et services et du travail et à condition de développer les infrastructures, d'améliorer la logistique, les comportements institutionnels etc....

Cependant, il est heureux de constater le dynamisme de certains secteurs comme le Transport lié au tourisme, les Télécommunications les produits électriques et électroniques, les produits à contenu technologique grâce à la remontée des filières...

**Une dynamique est enclenchée** mais on ne peut encore parler de rupture ; **rupture** qui ne peut intervenir que si le Maroc réussit à faire de l'option de l'ouverture une option stratégique qui garantit un ancrage régional et international à travers la conquête de positions nouvelles et d'atouts concurrentiels distinctifs.

Comment, donc, le Maroc envisage t-il sa stratégie d'insertion dans l'économie mondiale sachant que la mondialisation est un fait et non un choix et que tous les pays sont à la recherche d'une stratégie de positionnement sur le marché mondial en mesure de favoriser le développement interne ?

Monsieur le Premier Ministre a donné la réponse : le Maroc **ambitionne d'exploiter sa position géostratégique et de devenir une plate forme régionale d'investissement, de production et d'échanges à la confluence des espaces Européen, maghrébin et méditerranéen atlantique et africain.**

En effet, le processus de l'ouverture de l'économie à sa logique : le Maroc est, depuis 1987, engagé dans un processus de libéralisation commerciale multilatérale dans le cadre de l'OMC et bilatérale dans le cadre de l'accord d'association avec l'UE mis en œuvre en mars 2000. Mais en 2004, le processus d'ouverture s'est accéléré et trois accords de libre échange ont été signés (accord d'Agadir, Maroc/Etats Unies, et Maroc/Turquie).

Il s'agit donc de plusieurs processus concomitants : multilatéraux, bilatéraux, nord/sud, sud/sud, **l'émergence de blocs régionaux étant le passage obligé du processus de mondialisation.** L'arrimage à l'Europe permet au Maroc de mieux relever les défis de la mondialisation mais l'ancrage à l'Europe passe par la capacité à forger des intégrations sous-régionales et à exploiter le fort potentiel de la coopération sud/sud.

Ainsi, le Maroc mise sur le fait que **l'attractivité** d'un pays n'est pas due seulement au coût du travail mais **aux débouchés et aux marchés.** Par conséquent, **l'accès aux deux plus grands marchés du monde l'Union Européenne et les Etats-Unis,** est de nature à renforcer l'attrait du Maroc en matière d'investissement. Mais le défi c'est de devenir une **plate forme compétitive et attractive,** un hub captif et performant. Le défi c'est, également, d'avoir une offre exportable pour satisfaire la demande externe existante.

## II - COMMENT LA POLITIQUE ECONOMIQUE REpond-ELLE AUX DEFIS DE L'OUVERTURE ET DE LA COMPETITIVITE ?

Trois grands champs ont dominés les débats :

### 1 - La stabilisation du cadre macro-économique

Celle-ci n'est pas une fin en soi mais elle permet de réduire les incertitudes en donnant de la visibilité aux investisseurs et en suscitant leurs anticipations positives.

Les résultats peuvent être appréciés à partir de nombreux indicateurs économiques et financiers dont :

- **La croissance du PIB** hors agriculture : le taux se situe à plus de 5% par an en moyenne sur les cinq dernières années ; pour 2007, l'estimation est de 5,5% ; cela traduit l'émergence de nouvelles activités industrielles et de services et le début d'une diversification du tissu productif. Il traduit également la capacité d'absorption des chocs exogènes.
- **La maîtrise du déficit public** : 1.7% du PIB et 2.1% du PIB hors privatisation en 2006.
- **La maîtrise de l'inflation**, dont le taux de 3,3% en 2006, reste soutenable eu égard à l'augmentation du prix de l'énergie et des biens d'équipement.
- La forte progression **des IDE** indépendamment des recettes de privatisation : de 12 MMDH en 2000 à 28 MMDH en 2006, dont 23,4 MMDH sont des investissements directs ; si on exclue les privatisations on est à près de 18 MMDH contre 2,7 MMDH en 2000. Le total des investissements étrangers est passé de près de 10% de la FBCF en 1992 à 16% en 2005.
- **Compte courant de la balance des paiements** : 4% du PIB : ce compte est excédentaire pour la 6<sup>ème</sup> année consécutive.
- **Réserves de changes** : 190 MMDH permettant de couvrir 10 mois d'importations.

Mais **déficit commercial** maintenu même s'il a été stabilisé par rapport au PIB.

## **2 - L'organisation des conditions de la compétitivité globale :**

Celle-ci s'articule autour de deux axes :

- a. La construction d'équipement et **d'infrastructures de base** : Le Maroc est un grand chantier de routes, d'autoroutes, de complexes portuaires, de lignes ferroviaires, d'infrastructures des

Télécommunications et énergétiques, de technopoles etc.... Ces investissements suscitent des externalités positives qui accroissent l'efficacité du fonctionnement des entreprises.

Parallèlement à la construction d'infrastructures physiques, les grands secteurs ont fait l'objet d'une **politique de démonopolisation et de libéralisation pour stimuler la concurrence et la baisse des coûts** tout en mettant en place un système de régulation, c'est-à-dire, la séparation des pouvoirs entre réglementation et exploitation des secteurs libéralisés de façon à maintenir un équilibre que le marché ne peut pas assurer naturellement.

b. Mise en œuvre d'une politique **de maîtrise des coûts des facteurs** :

La maîtrise des coûts des facteurs a concerné le coût du financement du foncier, des télécommunications, du transport aérien, de l'énergie électrique, de la fiscalité...

Coût du financement :

L'économie marocaine a indéniablement enregistré une baisse tendancielle du taux d'intérêt.

L'objectif central de l'approfondissement de la réforme monétaire et financière s'articule autour de la baisse de ce coût à travers **la baisse du taux d'intérêt** mais aussi à travers le développement **des financements désintermédiés** sur les marchés des capitaux.

En outre, l'Etat apporte son appui au financement des entreprises à travers la création de nombreux **fonds de garantie** : des fonds transversaux comme le fonds d'Appui à la mise à niveau qui comprend une composante de restructuration financière et des fonds à caractère sectoriel : **Fogarim** pour l'Habitat social, **Fortex** pour le textile, **Renovotel** pour le tourisme etc...

Les intervenants au niveau de l'atelier compétitivité ont bien démontré que l'accès au financement, considéré il y'a quelques années comme une contrainte majeure, l'est beaucoup moins aujourd'hui ; c'est plus la qualité des ressources humaines et le coût de l'énergie ; autrement dit, les contraintes au développement de l'entreprise sont évolutives.

### Coût du foncier :

L'accent est mis sur l'augmentation de **l'offre du foncier à vocation économique** à travers une politique de développement des infrastructures d'accueil industrielles et technologiques : parcs industriels, zones d'activités économiques, pépinières d'entreprises, technopoles etc.. L'Etat contribue à travers le fonds Hassan II pour le développement économique et social à réduire le coût du foncier.

La compétitivité passe en troisième lieu par le social garant de l'efficacité économique.

### 3 - Le recentrage de l'action de l'Etat sur les secteurs sociaux

Deux niveaux d'analyse :

- a. Les investissements et les réformes qui concernent **les secteurs sociaux** : il est établi que le capital humain est un facteur de croissance mais **le valoriser** c'est améliorer la compétitivité ; tel est le sens qu'il faut donner aux réformes dans les secteurs de l'éducation, la formation, la santé, l'Habitat et la culture. Plus de la moitié du budget de l'Etat leur est consacré.
- b. **La qualité des relations sociales** :

Le dispositif réglementaire et institutionnel concerne : le code du travail, la loi organique réglementant le droit de grève, l'assurance Maladie Obligatoire, la couverture maladie pour les indépendants comme les artisans, la réforme de la CNSS, de la CNOPS et de la CIMR et l'activation du Conseil National de la Négociation.

Ce dispositif vise à construire **un nouveau modèle social** avec l'objectif d'instaurer un champ de relations sociales pacifié incitatif à l'investissement et à la création d'emplois.

Mesdames & Messieurs,

Nous venons d'acter les avancées et les politiques structurelles en marche en vue d'augmenter la compétitivité du Maroc et, partant, l'accroissement de notre part de marché à l'international.

### III - Que reste t-il à faire ?

Le Maroc a été qualifié de bonne élève qui peut mieux faire mais surtout qui doit mieux faire.

Un préalable incontournable : faire du développement des échanges extérieurs et des exportations **un choix volontariste effectif** et non un choix affiché ; autrement dit définir clairement une stratégie de croissance fondée sur une intégration à la dynamique du commerce international à travers une stratégie globale déclinée en plans d'action sectoriels.

Celle-ci suppose une clarification **du rôle des acteurs** en prenant en considération le niveau de développement de notre pays, soit la maturité de ses structures productives. Ces acteurs sont l'Etat, le secteur privé et les associations professionnelles.

#### Quel rôle pour l'Etat ?

Le retrait de l'Etat des activités de production de biens et de certains services n'exclut pas le maintien de ses compétences dans des domaines où son intervention est nécessaire dans un pays qui n'a pas encore gagné la bataille du développement. Ses fonctions d'impulsion et de coordination des activités privées se reflètent à travers les concepts avancés d'**Etat stratège** et d'**Etat coach** :

- ✓ Un Etat stratège qui partage la stratégie à travers le dialogue et la concertation,
- ✓ Un Etat coach, entraîneur qui signe des contrats de croissance avec les entreprises.

Ces concepts sont illustrés par les cas du tourisme et de l'artisanat, notamment, pour lesquels l'Etat a veillé à la définition et à l'impulsion des politiques sectorielles.

- L'Etat est invité à approfondir sa stratégie multisectorielle. Si l'Etat a mis l'accent sur les métiers mondiaux du Maroc à travers le plan Emergence, il est invité à généraliser les contrats programmes à tous les secteurs concernés par ce plan ; mais plus encore, il est invité à prendre en charge le secteur de l'agriculture et de la pêche qui



comprend 45% de la population active, et ce, par la mise en œuvre d'une stratégie de développement claire et articulée autour des axes suivants :

- ✓ Redynamisation des filières agricoles à fort potentiel à l'exportation : fruits et légumes, conserves végétales, produits de l'olivier.
  - ✓ Exploitation de créneaux porteurs : fruits précoces, plantes aromatiques et médicinales, produits biologiques et de terroirs ...
  - ✓ Intégration des filières et synergies avec l'amont dans le cadre d'un partenariat entre producteurs et transformateurs
  - ✓ Valorisation de la production et offre de produits finis à forte valeur ajoutée
- En outre, l'Etat est sollicitée pour accélérer la **réforme portuaire** et faire de la **logistique** un déterminant de la compétitivité.
- L'Etat est sollicité pour mettre en place un **guichet unique** virtuel à travers le plan national de simplification des procédures et de généralisation de l'EDI – Echange de Données Informatisé.
- L'Etat est invitée à mettre en place un **observatoire** pour assurer la veille commerciale et concurrentielle ; l'intelligence économique étant au cœur de la compétitivité.
- L'Etat est invité à assouplir sa **politique de change** et à **réduire** sa **pression fiscale** pour la mettre au niveau de la concurrence.

Il est à souligner que la question de la **convertibilité** du dirham a été longuement débattue ; des dispositions transitoires vers une convertibilité totale seront annoncées dans les semaines qui viennent ; il a été démontré que le taux de change, en termes réels, a connu une dépréciation depuis 2000 et que les variations du taux de change affectent plusieurs variables économiques et pas seulement les exportations.

Quant à la **fiscalité**, l'objectif du gouvernement est de stabiliser la pression fiscale en élargissant l'assiette et en baissant les taux d'imposition.

- L'Etat est invité à un **ajustement constant de sa politique de formation** en anticipant les besoins de l'entreprise et à promouvoir la politique et Recherche & Développement.

- L'Etat est sollicité pour une vision clarifiée de la **politique de promotion** des exportations une fois les préalables posés, soit la compétitivité et la diversification dans le cadre d'un partenariat public/privé combinant vision du politique et élan de l'économique.

Qu'en est-il de la structure de l'organisme de promotion des exportations ?

S'il est admis qu'il n'y a pas de modèle universel, des principes généraux ont été dégagés :

- ✓ Partenariat public/privé,
- ✓ Renforcement des moyens financiers et coordination de ces moyens
- ✓ Promotion proactive et proximité sur des marchés identifiés comme prioritaires et donc promotion différenciée selon l'importance des marchés,
- ✓ Dispositif de soutien au niveau régional
- ✓ Communication forte et structurée

- A la lumière de ces différentes propositions, on constate que l'Etat reste, certes, l'acteur principal pour faire des exportations un vecteur essentiel de la croissance et du développement mais il est heureux de constater que l'Etat n'est plus sollicité, seulement, à travers des considérations relatives aux **incitations** mais la recherche des performances est analysée en fonction de variables économiques relatives aux **capacités** et à l'amélioration des forces de l'entreprise comme la formation, l'efficacité des systèmes de gestion, l'innovation, la recherche appliquée, c'est-à-dire des facteurs structurels pour améliorer la productivité et partant la compétitivité.

- Quand à l'**entreprise**, elle est appelée à remédier à l'émiettement de l'offre par des restructurations et des regroupements.

- Elle est invitée à améliorer la valeur ajoutée de ses produits, à intégrer les normes et standards internationaux dans les systèmes de production.

- **L'entreprise** est appelée à se moderniser, en accédant à l'économie du savoir, en utilisant les nouvelles technologies de l'information et de la communication qui transforment les conditions de production et d'organisation des entreprises. Internet joue un rôle fondamental dans la maîtrise des enjeux de la compétitivité et offre des opportunités de réduction des coûts : approvisionnement, ventes, organisation interne etc...

Pour gagner la bataille du développement, il faut gagner la bataille de l'intelligence ! L'exportateur est certainement un des acteurs qui devrait tirer le meilleur profit du réseau Internet qui lui permet d'être à l'écoute du monde, d'autant plus que l'économie des réseaux s'accommode mal des frontières.

- **L'entreprise** est appelée à diversifier ses débouchés. Pour ce faire, elle est appelée à intégrer la culture de l'assurance et à se couvrir contre les risques commerciaux et non commerciaux dans un monde caractérisé par une montée des risques de toute nature, économique, financier, politiques, géostratégiques et systémiques.

Quant aux **associations professionnelles**, elles sont invitées à être l'interface et les partenaires de l'entreprise.

- Elles sont invitées à réinventer le débat, à être une force de propositions pour un secteur privé fort face à un Etat qui doit, également, être fort.

- **Les associations professionnelles** sont invitées à encadrer les entreprises et à les aider à mutualiser leurs coûts et leurs risques afin de faciliter leur accès au marché international. Les consortiums d'exportations constitués en sont un bon exemple.

En conclusion, les interventions ont été d'une richesse et d'une densité qui prouvent combien l'acte d'exporter est complexe et qui empêchent leur réduction à quelques conclusions. Toutefois, il est important de signaler que l'option du développement des exportations n'exclue pas le choix du développement du marché intérieur ; bien au contraire, celui-ci, peut contribuer à l'amélioration des performances de notre commerce extérieur ; le développement de l'intégration sectorielle est en mesure d'améliorer la valeur ajoutée locale contenue dans les exportations et devenir ainsi un levier appuyant les exportations par des économies d'échelles. Le défi est de profiter des

opportunités offertes par l'ouverture en renforçant le 2<sup>ème</sup> pilier de la croissance, celui des exportations.

Bâtir la croissance économique sur ses deux piliers, demande interne et demande externe, est la meilleure façon de réussir notre décollage économique. C'est peut être une vérité pure et simple sauf que la VERITE PURE ET SIMPLE EST RAREMENT PURE ET JAMAIS SIMPLE !

Merci pour votre écoute.