

L'INDUSTRIE MAROCAINE FACE AU DÉFI DU LIBRE-ÉCHANGE : ENJEUX, RÔLE DES ACTEURS ET CONTRAINTE DE FINANCEMENT

Larabi JAÏDI* et Fouad ZAÏM**

Il y a un an, avec la conclusion du nouvel accord d'association, les relations entre le Maroc et l'Union Européenne ont abordé un nouveau tournant. Perçu comme un moyen d'adapter la coopération aux mutations de l'environnement et d'arrimer l'économie nationale à la dynamique européenne, l'accord a finalement recueilli l'adhésion des partenaires économiques et sociaux en dépit des interrogations qu'il a soulevées quant à ses retombées sur le tissu productif national.

L'ouverture croissante de l'économie nationale va promouvoir la compétitivité au rang d'objectif central, entraînant une modification des politiques économiques et sectorielles. Si la reconnaissance du rôle fondamental de l'entreprise et du processus concurrentiel implique une atténuation du poids des politiques industrielles interventionnistes, il est tout aussi largement reconnu que le rôle de l'État dans l'émergence de nouveaux avantages comparatifs et dans la formation de la compétitivité est fondamental. D'où la nécessité de mobiliser des ressources financières suffisantes pour favoriser la restructuration des entreprises.

Dynamisme industriel et perspectives de libre-échange

L'accord est avant toute chose un cadre institutionnel qui présente des opportunités et pose surtout des défis considérables aux entreprises industrielles marocaines en termes de diversification des marchés, de compétitivité et de qualité des produits. L'exploitation du potentiel de gains qu'il recèle dépend moins de la levée des frontières aux échanges que de la pertinence de la politique de mise à niveau qui doit adapter les entreprises marocaines à la dimension et aux exigences d'un grand marché désormais ouvert à tous les concurrents.

Quelles sont pour l'industrie marocaine les opportunités et les contraintes de l'établissement d'une zone de libre-échange ? Quelles sont les forces et les faiblesses de l'industrie nationale face à ce défi ? Quelles appréciations peut-on porter sur les politiques d'accompagnement prévues ?

* Professeur d'économie à l'Université Mohamed V.

** Professeur d'économie à l'Université Hassan II de Casablanca. Coordinateur de *l'Annuaire de la Méditerranée* du Groupement d'Études et de Recherches sur la Méditerranée (GERM).

Opportunités et contraintes de l'accord pour l'industrie marocaine

La mise en place de la zone de libre-échange inscrite dans le nouvel accord d'association UE-Maroc signifie essentiellement le passage progressif d'un régime préférentiel fondé sur des concessions commerciales unilatérales et asymétriques octroyées par l'UE aux exportations manufacturées marocaines à un accord d'association de la nouvelle génération devant déboucher sur la mise en œuvre de concessions commerciales réciproques. Une telle réciprocité – en l'absence d'une libéralisation plus significative des échanges des produits agricoles, reportée au début du siècle prochain – ne signifie en définitive rien d'autre que l'ouverture programmée, sur une douzaine d'années, du marché marocain aux productions industrielles en provenance de l'Union européenne.

Le Maroc s'engage à supprimer progressivement, entre le 1^{er} janvier 1997 et le 1^{er} janvier 2009, tous les droits et taxes d'effet équivalent pour la totalité des marchandises industrielles en provenance de l'UE. Le démantèlement tarifaire s'effectuera ainsi sur une période de douze ans, sur la base de trois listes de produits (1). La liste des catégories de produits et le rythme de réductions tarifaires à l'intérieur des calendriers ont été définis en fonction de la sensibilité des branches industrielles (2). En outre, des mesures tarifaires particulières pourront être prises, sous certaines conditions, par le Maroc, pour protéger des industries naissantes ou des secteurs confrontés à des difficultés sociales ou autres. L'impact de cet accord sur la création de nouveau flux de commerce entre le Maroc et l'UE dépendra – toutes choses étant égales par ailleurs – du comportement de l'élasticité des importations des partenaires en relation avec la croissance de leur PIB.

Le marché européen représente en moyenne 65 % des exportations marocaines. Le taux de couverture des produits se situe à 43,7 %. En dépit du ralentissement récent, pendant la période 1990-1995, le Maroc a enregistré une légère augmentation de sa part du marché de l'UE pour ses exportations de produits manufacturés. La performance de l'exportation est liée positivement à l'évolution favorable des prix à l'exportation et à la dépréciation du taux de change. Une décomposition de la contribution à la croissance de l'exportation des deux facteurs d'offre et de demande a montré que la demande internationale a joué un rôle important dans l'évolution des exportations (3).

(1) Cf. article 11 de l'accord euro-méditerranéen établissant une association entre les communautés européennes et leurs Etats membres, d'une part et le Royaume du Maroc d'autre part. Délégation de la Communauté européenne, Rabat.

(2) Une première liste de produits pour lesquels les droits de douane et taxes d'effet équivalent sont supprimés dès l'entrée en vigueur de l'accord (pour l'essentiel des biens d'équipement); une deuxième liste de produits pour lesquels le démantèlement se fera progressivement sur une période de 3 ans à un taux linéaire (il s'agit ici essentiellement de matières premières industrielles non produites localement et des pièces de rechange); une troisième liste de produits enfin, en l'occurrence la liste des produits industriels les plus « sensibles » parce que fabriqués localement, pour lesquels le démantèlement interviendra après un délai de grâce de 3 ans, et qui subiront à partir du 1^{er} janvier 2000, une réduction linéaire des droits de douane et taxes d'effet équivalent de 10 % par an jusqu'à élimination totale le 1^{er} janvier 2009.

(3) Cf. *Royaume du Maroc – République de Tunisie. Croissance de l'exportation, déterminants et perspective*. Rapport de la Banque Mondiale, mai 1994, p. 19.

La part de marché du Maroc dans l'UE sur quinze principaux points forts à l'exportation ne dépasse 10 % que dans les secteurs de l'habillement. De fait, sa part de marché n'est relativement forte que sur les secteurs à faible intégration de valeur ajoutée. Dans les secteurs de la construction mécanique et électrique, de l'automobile, du bois et de la chimie, il n'occupe à ce stade qu'une place très faible, loin derrière les concurrents asiatiques. Dans le secteur de l'habillement, la progression des parts de marché du Maroc n'affecte pas la position des pays asiatiques, qui demeurent les principaux fournisseurs.

Les effets de l'accord sur la dynamique des exportations marocaines différeront substantiellement selon les types de produits exportés. La croissance du marché européen sera plus favorable aux exportations à élasticité de la demande élevée. La concurrence sur le marché européen reste vive. Les principaux concurrents de l'industrie marocaine demeurent dans le court terme les partenaires méditerranéens de la Communauté. Il s'agit de la Tunisie (textiles et engrais) et de la Turquie (articles de bonneterie, vêtements confectionnés). Mais, à moyen terme, le champ de la concurrence s'élargira. La disparition du régime préférentiel nivellera les conditions d'entrée des concurrents. Il s'en suivra une redistribution des parts de marché en faveur des pays les plus agressifs.

Le premier volet de l'intensification de la concurrence provient de la plus large ouverture du marché européen aux entreprises des pays de l'Est et de l'Asie. L'UE s'est engagée, dans le cadre des accords d'association avec les premiers et de l'OMC dans les seconds, à ouvrir son marché aux concurrents des PSEM. Dans plusieurs secteurs sensibles, les pays du Maghreb subissent un effet de ciseau entre les pays d'Asie et les pays d'Europe centrale et orientale (PECO), qui voient chacun progresser leurs parts de marché. L'évolution par pays des principaux groupes de produits sujets à délocalisation démontre la forte progression des parts de marché des PECO, et en particulier des pays de Visegrad sur les secteurs porteurs pour le Maroc et plus généralement pour le Maghreb, notamment les vêtements et les appareils électriques (4).

Sous un autre aspect, la concurrence sera encore accentuée par les efforts déployés par les entreprises européennes pour défendre leurs parts de marché. A l'avenir, ces entreprises déstabilisées misent non seulement sur l'innovation et la qualification de la main d'œuvre mais aussi sur les restructurations et rapprochements pour résister à une concurrence de plus en plus vive sur les prix. Les stratégies adoptées par les entreprises européennes consistent à

(4) Cf. *Les conditions d'un partenariat industriel entre la France et les pays du Maghreb, la France et les pays d'Europe Centrale et Orientale*. Rapport de Willy Dimeglio, mars 1994. La forte progression relative des PECO par rapport au Maghreb sur le marché de l'UE résulte des nombreux avantages comparatifs des PECO par rapport aux pays du Maghreb (qualification de la main d'œuvre, proximité géographique, disponibilité de services d'accompagnement). Le maintien de la spécialisation actuelle des pays du Maghreb aurait des conséquences particulièrement négatives sur leur économie, encore accentuées par la concurrence accrue de nouveaux acteurs en transition (Chine, ex-URSS en particulier sur le textile et les biens de consommation courante).

soutenir leur croissance externe, par le biais de coopération entre rivaux dans des domaines d'intérêt commun, de fusions et d'absorptions (5).

Par ailleurs, le Maroc envisage d'ouvrir progressivement le marché local aux produits industriels européens sur la base de la réciprocité. Le niveau actuel de couverture de la demande nationale en produits manufacturés importés est de 35%. Les produits en provenance de la communauté représentent 74% de ces importations. L'établissement d'une zone de libre-échange augmentera le potentiel de pénétration des produits étrangers dans le marché intérieur. Cet élargissement concernera plus sérieusement les secteurs où la part des importations est encore limitée, où le taux de protection tarifaire est élevé et dont le niveau tendra à se réduire et où le degré de compétitivité des industries nationales est faible.

Quand on examine le niveau de pénétration des produits étrangers dans le marché national, on constate qu'il dépasse les 50% pour cinq secteurs (machines de bureau, matériel d'équipement, industrie métallique de base, matériel de transport et produits d'autres industries manufacturières). Il se situe entre la moitié et le tiers de la demande nationale pour trois secteurs (textiles et bonneterie, bois et articles en bois, matériel électrique et électronique) et couvre moins du tiers de la demande nationale pour dix secteurs.

Les effets de la zone de libre-échange sur le tissu industriel et ses avantages nets pour l'économie marocaine varient en fonction des secteurs, de leur degré d'ouverture préalable et de leur niveau de compétitivité (6). Mais on peut considérer que la libéralisation du commerce extérieur, entamée depuis le milieu de la décennie quatre-vingt, prédispose l'économie marocaine à évoluer progressivement vers une zone de libre-échange avec l'Europe (7). En effet, la libéralisation du commerce a consisté à abaisser le montant maximum des droits d'importation (de 400% en 1983 à 35% en 1993), à simplifier la structure tarifaire (de 26 à 9 catégories), à réduire la proportion de la production manufacturière protégée par des restrictions quantitatives (de 60% en 1983 à 11% en 1994). L'accord prévoit la suppression du recours aux mesures quantitatives à l'entrée des produits européens. Actuellement, la protection par contingentement est limitée à quelques activités (chaussures, vêtements et textiles, produits alimentaires).

(5) Les années récentes ont connu un accroissement des nombres d'accords interentreprises. Une vague de fusions et d'absorptions (1 800 opérations entre 1986 et 1994) a impliqué des entreprises nationales, communautaires et internationales de tailles différentes. L'objectif étant de renforcer la concentration en vue de peser sur les coûts, d'élever des barrières contre de nouveaux acteurs susceptibles de pénétrer sur le marché, de contrôler les produits qui pourraient se présenter comme des substituts, d'anticiper le changement par de nouvelles combinaisons produits-marchés.

(6) Selon les données disponibles, la moyenne des taux de protection tarifaire des secteurs industriels varie de 10% à 45% selon les activités : de 35% à 45% pour les produits alimentaires, 41 à 45% pour les textiles et l'habillement, 38% pour les articles en plastique, 24% pour les produits chimiques, 40% pour la fonderie et la quincaillerie. La protection tarifaire est plus élevée que la moyenne nationale dans l'agro-alimentaire où certains produits sont protégés par des restrictions quantitatives (farines, sucre). Les produits textiles se caractérisent aussi par une protection tarifaire plus élevée que la moyenne (notamment pour le fil et le tissu en coton). Dans la chimie et la parachimie, la protection est en général modérée. Quant aux industries métalliques, métallurgiques, électriques et électroniques, la protection élevée est limitée à quelques produits.

(7) Cf. JAÏDI (L.), La zone de libre échange Union Européenne-Maroc : impact du projet sur l'économie marocaine, *Cahiers du GEMDEV* (22), octobre 1994.

La progressivité de mise en application de ce projet et les dispositions générales et particulières qui accompagneront sa mise en œuvre permettent d'envisager une ouverture sans heurts, à la condition évidemment que les politiques d'accompagnement soient mises en place et que les choix opérés s'inscrivent dans la perspective d'une stratégie industrielle à moyen terme. Le système productif national actuellement atomisé en petites unités spécialisées dans les séries courtes ou de réassortissement, ne dispose pas d'une capacité compétitive élevée face à l'intensification de la concurrence interne et externe. Cette perspective appelle une restructuration des entreprises dont l'avantage est d'accélérer l'entrée sur de nouveaux marchés ou de nouvelles productions à moindre coût. De plus, la mise en commun de ressources peut fournir des financements à des conditions plus favorables ; elle peut également répartir les coûts fixes élevés et améliorer le savoir-faire technologique.

L'industrie marocaine : contraste des performances, vulnérabilité des structures et exigences d'une révision des stratégies des entreprises

Face aux dispositions de l'accord d'association, les branches industrielles marocaines vont réagir diversement en fonction de leurs atouts et de leurs faiblesses, de leur capacité à s'insérer dans la dynamique des exportations ou à défendre leurs positions sur le marché national. L'observation du comportement récent des variables de performances et de l'état des structures renseigne sur l'effort qui doit être réalisé par les entreprises manufacturières dans la perspective de résister au choc de l'ouverture et de consolider leur présence sur les marchés extérieurs.

En 1995 l'industrie exporte le quart de sa production (25 %) au lieu de 15 % dix ans auparavant, tandis que le marché intérieur est toujours alimenté au tiers par des importations (33 %). La plupart des branches significatives sont fortement ouvertes sur l'extérieur même si le degré d'ouverture global n'a pas connu de profonds changements (12 % en dix ans). Les exportations industrielles ont augmenté de 15 % par an entre 1983 et 1995. Cette performance confirme une plus grande contribution des marchés extérieurs à l'évolution de la production industrielle dont la croissance nominale s'est située à 11,4 % par an. Le taux d'exportation a progressé dans la totalité des branches, à l'exception d'une seule.

Si la croissance des importations a été élevée (12 % par an), elle est restée au même niveau d'évolution que la demande intérieure et n'a pas causé une baisse des ventes de produits nationaux sur le marché domestique. Aussi, le taux de pénétration du marché intérieur ne s'est élevé que pour onze branches. Dans l'ensemble, l'industrie a dégagé, en 1995, un taux de couverture de 45 % au lieu de 35 % en 1983. Le plus fort excédent est celui de l'habillement. Viennent ensuite les industries alimentaires avec notamment les activités de la conserve animale et végétale. Dans la hiérarchie des branches excédentaires, suivent diverses autres industries comme le cuir et articles en cuir, les engrais.

A l'opposé, parmi les branches les plus déficitaires, figurent évidemment les machines et matériels d'équipement, et plusieurs groupes de produits intermédiaires (ouvrages en métaux, pièces mécaniques). Le Maroc est mal placé pour ces productions, qui nécessitent une disponibilité en matières premières, une maîtrise technologique et un marché suffisamment large pour faire jouer les économies d'échelle (8).

(8) Ainsi, de lourds déficits sont encore enregistrés dans plusieurs activités. Les unes sont des industries jeunes et confrontées à une demande en augmentation : matériel de bureau, matériel électronique de consommation. Les autres sont plus traditionnelles et dans lesquelles le Maroc cherche à développer son potentiel (fibres textiles, papier, matériaux de construction, articles en plastique, etc.).

La croissance de la production industrielle a été de l'ordre de 4,2% par an entre 1982 et 1995. La dispersion des taux de croissance sectoriels s'est accentuée, et la hiérarchie des branches s'est sensiblement transformée. Mais, dans l'ensemble, les mutations de l'industrie marocaine restent timides. L'évolution décennale est marquée par une relative stagnation du poids relatif des activités manufacturières dans les structures de l'économie nationale (de 16,5% à 18,3% du PIB). En témoigne la stagnation de la contribution de l'industrie aux richesses hors agriculture (de 20,8% en 1984 à 20,7% en 1995). L'économie marocaine est encore ancrée dans une « ruralisation » et une « tertiarisation » qui freinent sa compétitivité globale.

En termes de renouvellement du tissu, la situation est paradoxale. Le tissu industriel national fait preuve d'une forte vitalité, puisque le flux annuel de créations d'industries nouvelles est élevé. Durant la décennie quatre-vingt-dix, il est entré plus d'entreprises dans l'industrie de transformation qu'il n'en est sorti. Toutefois, cela se traduit par une faible survivance puisque le taux de sinistralité reste important. Par ailleurs, si le nombre de nouvelles entreprises croît régulièrement, cette progression s'accompagne de la baisse de la taille moyenne des entreprises. Cette situation dénote les difficultés de l'économie à régénérer en profondeur son tissu industriel. Du fait des limites de la taille, ces entreprises mènent moins d'actions dans les domaines essentiels de la compétitivité : formation, organisation, technologie.

La croissance de l'industrie nationale demeure à faible productivité. Celle-ci n'a augmenté que de 4,3% par an entre 1983 et 1993 (9). Une des causes en est le vieillissement de l'appareil productif dans certaines branches. La deuxième raison est le sureffectif dans certaines branches et entreprises publiques. Enfin le bas niveau des salaires ne stimule pas le rendement.

Les performances passées des pays en développement suggèrent que les pays qui ont su le mieux profiter de la dimension du marché européen sont ceux qui ont entamé et réussi des réformes de l'environnement de leurs entreprises. Parallèlement à la nécessaire amélioration de l'environnement national, tâche qui interpelle plus fondamentalement les pouvoirs publics, l'entreprise nationale est aussi appelée à assimiler que les avantages comparatifs, les structures du marché et les comportements ne peuvent être considérés comme des données. C'est au contraire un jeu séquentiel résultant d'une série d'interactions entre des acteurs actifs. Un jeu dans lequel la mise en œuvre des nouvelles formes d'organisation, l'ouverture de nouveaux marchés et l'introduction de nouveaux produits et procédés mettent continuellement en cause les positions acquises et modifient les règles du jeu.

La concentration de nos débouchés sur quelques pays européens pourrait devenir un handicap. Les entreprises marocaines ne devraient pas rester passives face à la dimension « européenne » de l'UE, que ce soit par une plus grande pénétration de nos produits dans des marchés de grande taille (Allemagne, Angleterre, Italie) ou par une plus grande insertion dans des marchés de moindre envergure mais fortement porteurs. Le remodelage de la carte de consommation européenne, déjà entamé, sera certainement accentué par l'élargissement de l'UE. Les entreprises marocaines devraient saisir les opportunités qu'offrent les perspectives de croissance de ces marchés à fort contenu en importations.

Peu de biens nouveaux ont intégré le panier d'exportation durant ces dernières années. C'est là aussi une autre source de vulnérabilité des entreprises nationales. Les produits manufacturés exportés restent dominés par la confection, la bonneterie, les articles chaussants et les engrais.

Il est généralement admis que l'impact favorable de l'accord sur le solde commercial ne se produira qu'à long terme, lorsque des investissements européens auront permis de renforcer les structures productives de l'économie marocaine. Les délocalisations vers le

(9) La productivité réelle a même subi une tendance à la baisse. Bien plus, les indices d'évolution de la productivité réelle dans l'industrie nationale montrent une régression dans onze branches sur quinze entre 1983 et 1993. Il s'avère que les secteurs traditionnellement exportateurs ne sont pas preuve d'innovation dans l'organisation du travail et enregistrent des pertes de productivité.

Maroc ne représentent actuellement, selon toute vraisemblance, qu'une part limitée des délocalisations européennes vers l'ensemble du monde. L'encouragement de la délocalisation appelle une identification des conditions et des secteurs dans lesquels pourraient se développer à moyen terme des partenariats industriels plus étroits avec le Maroc, permettant aux entreprises européennes de demeurer compétitives par rapport à leurs homologues occidentales, et aux entreprises marocaines de conquérir des parts de marché dans ces pays et de maîtriser ainsi une situation concurrentielle de plus en plus marquée.

La nouvelle politique industrielle : la stratégie des « grappes » et le nouveau rôle des acteurs

Sur le long terme, la stabilité et la durabilité de la croissance au Maroc reposent sur la consolidation des bases de l'industrie. Le dynamisme de l'industrie est seul à même de permettre la régularisation de la croissance en la soustrayant aux effets cycliques de la nature. Une industrie efficiente implique que l'initiative et la responsabilité soient, en premier lieu, du ressort des entreprises. Mais la durabilité de la compétitivité d'un pays dépend de l'aptitude de ses pouvoirs publics à définir une stratégie de croissance à long terme, à créer un environnement qui encourage les entreprises et les industries à chercher, à innover, et à améliorer leur efficacité.

Le couple spécialisation/compétitivité se situe aujourd'hui au cœur des politiques industrielles du monde entier. Tous les pays, grands et petits, s'interrogent sur les conditions de conquête et préservation des positions sur le marché mondial (10). Le Maroc n'échappe pas à cette interrogation fondamentale et aux séries de questions dérivées que se posent les décideurs des politiques industrielles dans le monde : comment construire les fondements d'une croissance industrielle durable ? Autrement dit, comment se créer un avantage concurrentiel dans quelques activités particulières ? Quelles sont les caractéristiques du Maroc qui vont déterminer sa capacité à créer et à conserver un avantage concurrentiel ? Quels sont les secteurs où il peut disposer d'un avantage relatif sur ses concurrents ? (11) Quelle politique publique conduire pour que les entreprises nationales soient performantes dans telle activité ou telle autre ?

L'analyse de l'environnement concurrentiel auquel sont confrontés les producteurs aujourd'hui a permis de déterminer les forces et les faiblesses des différents secteurs d'activité et d'identifier les « grappes d'activité » sur lesquels le Maroc est le plus susceptible de pouvoir se positionner et/ou d'augmenter sa part des marchés mondiaux. Les grappes sont des « groupes sectoriels intégrés, c'est à dire formés par des firmes et des industries qui se renforcent mutuellement grâce à des coopérations technologiques, des relations clients-fournisseurs étroites et des liens solides avec l'infrastructure économique » (12).

(10) Cf. PORTER (M.E.), *L'avantage concurrentiel des nations*, InterEditions, 1993.

(11) Vu sous un angle dynamique, le schéma de spécialisation de l'économie marocaine a subi des changements durant cette dernière décennie. En 1980, les avantages du Maroc étaient concentrés dans les produits d'origine agricole comme les fruits et légumes et ceux d'origine minière comme les engrais. Dix ans plus tard, le Maroc présentait une spécialisation plus diversifiée avec l'habillement et les poissons comme secteurs attractifs.

(12) La stratégie des « grappes » est inspirée de l'analyse de M.E. PORTER. Cf. *Le Maroc compétitif*, Rapport préparé par les bureaux d'études DRI.FOCS, Créargie Maroc, volume 1, septembre 1995.

La stratégie des « grappes » se présente comme un choix intermédiaire entre la stratégie des filières et celle des créneaux. Tenant compte de la mondialisation croissante des économies et des obligations de plus en plus pressantes d'un positionnement concurrentiel, la « filière de production » ne constitue plus une référence pour la définition d'une politique industrielle au niveau d'une nation. La portée du phénomène d'intégration national d'une suite d'opérations s'enchaînant logiquement, depuis le traitement de la matière première jusqu'au produit semi-fini, puis jusqu'au produit fini, a perdu de son attrait devant l'effcience d'une insertion dans un réseau mondial. Par ailleurs, en s'efforçant de promouvoir les « firmes champions » les mieux placées, la « stratégie des créneaux » est suspectée de faire éclater les structures industrielles qui deviennent de « véritables tamis » et d'empêcher ainsi les firmes de tirer parti de tous les effets de synergie et de complémentarité qu'elles pourraient établir entre elles.

La stratégie de grappe permet d'opposer à une vision du système industriel, conçu comme une juxtaposition de firmes isolées, la vision d'un système industriel conçu comme un ensemble structuré dont le développement est déterminé par des politiques globales visant à renforcer la cohérence de l'ensemble. Il ne s'agit pas pour autant de développer des filières mais de choisir les activités où le pays dispose d'un avantage comparatif ou d'un potentiel d'avantages à valoriser par une politique publique adéquate. Elle permet de relier des entreprises entre elles par des échanges multiples dans un environnement ouvert. Elle repose sur une conception précise : la performance globale d'un système industriel provient moins de la présence de quelques « firmes stars » que de la qualité des relations qui s'établissent entre tous les éléments qui le constituent.

Dix grappes industrielles clés ont ainsi été identifiées. Sept d'entre elles jouent actuellement un rôle moteur dans l'économie industrielle : chimie et parachimie à l'exclusion de la pharmacie, pharmacie, conserves fruits et légumes, produits de la pêche, autres industries alimentaires, textiles et bonneterie, habillement, cuir et chaussures (13). A côté des ces sept grappes opèreront trois grappes émergentes et une série d'industries de support : matériel électrique et électronique, matériel de transport, services informatiques.

Trois critères se sont imposés pour la sélection des grappes : l'attrait du marché mesuré par la taille et le taux de croissance du marché potentiel à l'exportation, par le degré d'intensité de l'environnement concurrentiel au niveau mondial, ainsi que par les effets induits de la croissance de la grappe ; les facteurs d'atouts qui dépendent à la fois de l'existence de capacités de production suffisantes, de l'adéquation des infrastructures économiques de base et du positionnement relatif du Maroc par rapport à certains facteurs clés de succès ; les gains attendus de la formation de la grappe, ces gains dépendant d'une part du degré d'organisation actuel des entreprises au sein de la grappe, qui détermine la capacité qu'a celle-ci à démarrer rapidement, à développer des initiatives, puis à mettre en place des plans d'action concertés. Le choix de ces critères reflète trois préoccupations : la capacité à attirer les investissements étrangers, le besoin de se concentrer en priorité sur les grappes ayant un réel potentiel à l'exportation et la nécessité de maximiser les effets induits sur le reste de l'économie (14).

Certaines des grappes sélectionnées sont déjà relativement structurées et prêtes à démarrer rapidement, tandis que la plupart ne sont encore que des pré-grappes, compte tenu des liens diffus qui unissent les entreprises entre elles, d'une part, et de l'infrastructure de base, d'autre part. Par ailleurs, certaines grappes considérées sont composées essentiellement de leur composante exportatrice, et n'ont que peu de liens en aval et en amont au sein de l'économie. Seules les grappes de textile et de l'habillement, de la chimie et parachimie semblent déjà présenter une structure interne cohérente. La grappe des produits de la mer, quoique jouant un rôle important au Maroc, est encore très peu structurée, les réseaux de distribution étant archaïques et les transports coûteux. C'est

(13) Ensemble, ces sept grappes représentent plus de 50 % de la valeur ajoutée totale des industries de transformation, 73 % de l'emploi et 90 % des exportations totales des industries de transformation.

(14) Cf. Rapport *Le Maroc compétitif*, op. cit.

également le cas de la grappe cuir, ainsi que de la grappe automobile et des industries électriques et électroniques.

Pour mettre en œuvre la stratégie des « grappes », la politique industrielle nationale se trouve confrontée à un défi majeur : favoriser la compétitivité des facteurs de production nationaux et plus nécessairement des entreprises nationales. Alors que la mondialisation progresse, il apparaît que la formation de la compétitivité repose encore sur des politiques nationales spécifiques. D'où la nécessité d'agir sur les spécificités nationales qui favorisent la formation de la compétitivité.

La création d'un environnement favorable aux entreprises implique d'assurer que les réglementations tatillonnes et superflues soient évitées. L'environnement de l'entreprise marocaine connaît actuellement une mutation en profondeur par la rénovation de nombreux textes de lois. Un nouveau cadre incitatif à l'investissement s'est substitué à huit textes spécifiques. Il est fondé sur des principes de généralisation, d'harmonisation, d'automatisme et de simplification des avantages accordés à l'investisseur (15). Ces critères devraient être précisés dans les décrets d'application de la nouvelle charte. L'effort entrepris pour promouvoir l'investissement resterait vain, si n'était parallèlement abordé le problème de la refonte des procédures de réalisation des projets. L'imprécision et la complexité de ces procédures sont telles qu'elles représentent encore un véritable « goulot d'étranglement » susceptible de rendre inefficace le nouveau dispositif réglementaire.

La loi sur la charte de l'investissement prévoit la création d'une Agence d'Accueil et d'Assistance aux investisseurs. L'objectif visé par la création de cette institution est la recherche de plus de cohérence et d'efficacité dans l'action de l'État en la matière. Les investisseurs, qu'ils soient nationaux ou étrangers, se sont toujours plaints de l'absence d'un interlocuteur unique dans leur démarche de choix et de réalisation d'un projet. La pluralité de lieux de réception et d'orientation se transformait en un parcours tortueux et peu incitatif. La mise en place de cette structure est destinée à mettre fin à cette dispersion. L'effet positif attendu dépendra de l'importance et de la clarté de ses missions ainsi que de l'unicité de ses prérogatives (16). Sera-t-elle l'équivalent d'un « guichet unique » ou se limitera-t-elle à informer et à orienter l'investisseur vers les administrations compétentes ?

De nouvelles lois ont été adoptées en vue de créer un environnement favorable aux affaires. Cette mise à jour vise à moderniser et à rapprocher les législations nationales avec les standards européens et internationaux en matière d'environnement juridique de l'entreprise. Il en est ainsi de la normalisation comptable, de la révision du code de commerce, de la refonte actuelle du droit des sociétés commerciales et industrielles. D'autres lois doivent suivre (code du travail, loi sur la concurrence, protection du consommateur). Des domaines sont encore non couverts par des textes officiels (droits de la faillite, des cartes bancaires, de protection des logiciels, etc.). Leur adoption complétera la « mise à jour » du dispositif juridique. Mais cela risque de ne pas suffire pour lever tous les obstacles à la fluidité, à la transparence des relations entre les différents acteurs de la vie économique et sociale. Du moins tant que la réforme de la justice et la modernisation de l'administration n'ont pas été réalisées.

(15) Cf. Loi-cadre formant charte de l'investissement, *Bulletin officiel* n° 4336 du 6-12-1995.

(16) Cf. L'acte d'investissement : Missions et prérogatives de l'Agence. *Lettre du Centre Marocain de Conjoncture*, n° 60, janv.-fév. 1997.

Dans un autre registre, l'innovation technologique, les changements dans l'organisation de la production et l'évolution des compétences sont indispensables à l'amélioration de la compétitivité des entreprises. Ils sont par ailleurs fortement interdépendants. Si les changements technologiques sont plutôt motivés par l'impératif de modernisation et par des politiques de différenciation des produits, les changements d'organisation s'imposent par la recherche de la qualité.

Une enquête récente a révélé que la structure fonctionnelle au sein de l'entreprise privée présente d'importantes insuffisances. L'essentiel des employés de l'industrie (84 %) sont utilisés dans la production et en moyenne sur 100 emplois, à peine 5 s'occupent de la fonction d'encadrement et 6 de la fonction de maîtrise. Ainsi, il s'avère qu'en moyenne générale « les deux fonctions d'encadrement et de maîtrise, chaînons essentiels de la maîtrise et de la transmission du savoir-faire technique et professionnel sont relativement peu présentes » (17). La formation, en tant qu'activité structurée au sein de l'entreprise demeure résiduelle (seules 3,7 % des entreprises disposent d'une structure spécialisée de formation).

Actuellement, le niveau et la qualité des investissements dans le développement, l'acquisition et la diffusion de la technologie par les entreprises manufacturières au Maroc sont relativement faibles par rapport à la concurrence et ne sont pas à la hauteur des ambitions de compétitivité qu'affiche le Maroc sur le marché mondial. Les dépenses totales du Maroc en matière de technologie sont évaluées à moins de 0,3 % du PIB, ce qui est nettement inférieur à la part d'autres pays comme l'Inde (1 %), la Corée (2 %), le Brésil (0,8 %) et de la moyenne des pays industrialisés (3 %). Les investissements technologiques réalisés par les entreprises industrielles consistent essentiellement à acquérir la technologie étrangère. La recherche-développement intervient dans quelques grandes entreprises essentiellement du secteur public, dans les centres de recherche publics et les universités, mais à un faible niveau (18).

Le développement industriel nécessite aussi que soient disponibles les services d'infrastructure en quantité et qualité suffisantes. Des besoins importants s'expriment dans ce domaine, notamment en terrains et parcs industriels. Un programme national de zones industrielles a justement pour objectif de mettre à la disposition des promoteurs industriels des terrains présentant le niveau d'équipements requis. L'aménagement des zones prévues souffre de retards, dont la question du financement de travaux hors sites est la cause fondamentale.

L'accord de libre-échange avec l'Union européenne crée un nouveau contexte pour les politiques sectorielles nationales. La progression vers l'horizon 2010 exige une accélération du rythme d'adaptation. Tous les secteurs n'ont pas les mêmes possibilités face à cette nécessaire accélération (19).

Le ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat a soumis à l'appréciation des opérateurs économiques un plan de mise en œuvre des mesures d'accompagnement d'ordre général et spécifique. L'enveloppe globale des mesures d'ordre général nécessiterait la mobilisation de près de 45 milliards de dirhams à répartir en plusieurs catégories d'actions (20). Cet effort

(17) Cf. *Enquête nationale sur l'encadrement de l'entreprise privée marocaine*, Conseil National de la Jeunesse et de l'Avenir, 1995.

(18) Cf. *Rapport sur le développement de l'industrie privée au Maroc de la Banque Mondiale*, volume 1, annexe 4, septembre 1993.

(19) Cf. Etude du ministère du Commerce de l'Industrie et de l'Artisanat, *Stratégie de développement à moyen terme, 1996-2000*, mars 1996.

(20) Cf. Etude du ministère du Commerce de l'Industrie et de l'Artisanat, *Accord Maroc-UE. Mesures d'accompagnement. Volet industriel*, 1996.

financier ne va pas revêtir une dimension macro-économique décisive, mais en termes de politique de soutien, il sera un appui significatif par rapport aux engagements de l'État.

Neuf domaines d'action seraient retenus. Les plus importants, en termes de programmation financière sont le renforcement de l'infrastructure de base, notamment en ce qui concerne la disponibilité et l'équipement de terrains industriels (18 milliards), le Fonds de mise à niveau (18 milliards) et la promotion de l'investissement européen au Maroc, principalement par une ligne de financement de projets conjoints et par l'institution d'un fonds de garantie (7 milliards). Le développement de l'infrastructure technologique (laboratoires et centres techniques industriels), la politique de la normalisation (promotion des normes, certification, accréditation etc.) et la préservation de l'environnement (programme de mise en place de stations de traitement des rejets) devraient mobiliser des ressources appréciables. Les autres volets du plan d'action mettent l'accent sur l'assistance à la promotion de la PMI, le financement d'activités artisanales et commerciales, le renforcement des associations professionnelles.

Les interventions du Fonds de mise à niveau doivent soutenir l'objectif de redressement des entreprises viables. Les prestations du Fonds seraient canalisées vers des prestations de service liées à la mise à niveau sur le plan organisationnel et le financement des investissements physiques liés à la modernisation des équipements. Ce qui se dégage de la programmation prévue est que la mise en œuvre des interventions du Fonds devrait marquer une rupture par rapport au passé et promouvoir une approche nouvelle basée à la fois sur une meilleure identification des besoins par les pouvoirs publics, l'introduction d'une vision à moyen terme et le recours à la technique de la programmation pluriannuelle (21).

Au-delà du simple transfert financier, sous l'effet des procédures de programmation concertée, la mise en œuvre des actions devrait se traduire sur le terrain par une plus grande concertation entre les acteurs de la politique industrielle. Ce partenariat devrait porter sur la préparation, le financement, le suivi et l'évaluation des actions. Une application efficace de ce principe demande que les tâches respectives des diverses administrations et instances concernées soient clairement définies, et que des méthodes et outils appropriés pour la concertation soient mis en œuvre. Pour ce qui est des instances privées, la possibilité de les associer à la définition des objectifs, à la préparation des programmes et à la mise en œuvre de l'intervention permet de faire émerger plus fortement la dimension de mobilisation des acteurs et d'établir, dans la mesure où les structures des organisations professionnelles le permettent, un dialogue direct et continu avec les pouvoirs publics.

(21) Cf. Le fonds de mise à niveau. Un instrument d'appui aux stratégies sectorielles. *Lettre du Centre Marocain de Conjoncture*, n° 50, février 1996.

La mise à niveau de l'industrie marocaine, un enjeu financier

Quelques semaines après l'entrée en vigueur de l'Accord d'association UE-Maroc (effective depuis le 1^{er} janvier 1997), la mise à niveau du tissu productif marocain et la restructuration industrielle en tant que telle sont à l'ordre du jour. Celle-ci n'est pas seulement une question de financement; elle est aussi une affaire de stratégie industrielle, de ressources humaines, de maîtrise technologique et de structures d'appui à la mise à niveau. Cependant, l'ensemble demeure, à un titre ou à un autre, conditionné par le financement, qui est sans doute *la* question clé.

Les financements externes : le Programme MEDA et l'investissement étranger

L'accompagnement financier de l'ouverture : le Programme MEDA

Le Sommet européen de Cannes avait, en juin 1995, arrêté l'enveloppe financière destinée aux « partenaires méditerranéens » : 4 685 milliards d'écus, sur la période 1995-1999. L'enveloppe de Cannes est le produit d'un « montage » financier comprenant : 3 425 milliards pour le programme MEDA, puisés sur les fonds budgétaires de la Communauté, plus 1 260 milliards de reliquat des quatrièmes protocoles. A cette enveloppe est censé s'ajouter, au cours de la même période, un montant équivalent de prêts de la Banque européenne d'investissement (BEI), sur les ressources propres de la Banque.

Une telle enveloppe financière est apparue au début comme substantielle. La Méditerranée se voyait ainsi octroyer 16,8% des sommes allouées aux actions extérieures de l'UE programmées pour 1995-1999, contre environ 10% au début des années quatre-vingt-dix. Par ailleurs, les crédits étaient doublés par habitant : 2 écus par an et par habitant au début des années quatre-vingt-dix, 4,1 écus pour la période 1995-1999.

Une telle aide allait rapidement s'avérer, à y voir de près, très limitée. Elle équivaut à 0,4% du PIB des pays de la Méditerranée Est et Sud (22) (l'aide reçue par le Portugal, à titre d'exemple, a représenté 4% de son PIB et a couvert jusqu'au quart des dépenses publiques). Elle représente, pour une population Est et Sud méditerranéenne estimée à près de 227 millions d'habitants, une aide par an et par habitant trois fois moins importante que celle destinée aux Pays d'Europe Centrale et Orientale (12,2 dollars par an et par habitant).

Il apparaissait d'emblée que l'enveloppe financière européenne ne pouvait avoir qu'une fonction résiduelle d'accompagnement par rapport à des besoins en financements autrement plus conséquents que requiert la mise à niveau des tissus productifs des Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée. La programmation MEDA pour le Maroc, au regard de l'estimation du ministère marocain du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat en besoins de financements pour l'industrie, allait confirmer un tel constat.

(22) BENSIDOUN (Isabelle) et CHEVALLIER (Agnès), *Europe-Méditerranée : le pari de l'ouverture*. Paris, Economica, 1996, p. 126.

Les besoins en financements de la restructuration industrielle ont été estimés, début 1996, par le ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat, à quelque 45 milliards de dirhams (environ 25 milliards de FF), à mobiliser sur une période de cinq ans. L'estimation ne concerne, il faut le préciser, que les besoins directement liés au secteur industriel. L'essentiel de ces fonds serait destiné à financer, selon le MCIA : l'infrastructure de base nécessaire au développement industriel (40 %) (achat et aménagement de terrains industriels, construction de locaux); l'instauration d'un fonds de mise à niveau (40 %); et la promotion de l'investissement européen au Maroc (15,6 %). Le reste allant à des actions telles que : l'assistance de la PMI, le développement de l'infrastructure technologique (laboratoires d'essais et de contrôle, centres techniques industriels, système d'information...), le développement de la certification, normalisation, accréditation et métrologie.

Eu égard à cette estimation des besoins en financements de restructuration, que représente l'apport européen? Le programme MEDA-Maroc a été arrêté en avril 1996, suite à la visite au Maroc de Manuel Marin, vice-président de la Commission européenne. Le Maroc bénéficiera ainsi d'une enveloppe totale de 450 millions d'écus sur trois années (1996-1998), soit environ 5 milliards de dirhams, sous forme de subventions du budget de la Communauté. Cette enveloppe devrait servir au financement du développement du secteur privé à hauteur de 185 millions d'écus (41 %); à un appui à l'ajustement structurel de l'ordre de 120 millions d'écus (26,7 %); enfin à un meilleur équilibre socio-économique (infrastructure sociale, éducation, développement rural...) pour environ 155 millions d'écus (34,4 %). A une telle enveloppe devraient s'ajouter 300 millions d'écus sous forme de prêts de la Banque européenne d'investissement (23). L'enveloppe MEDA-Maroc peut apparaître comme conséquente par rapport aux quatrièmes protocoles (278 millions d'écus sur la période 1992-96). A quelques nuances près :

- Les protocoles financiers (qui n'expirent que fin octobre 1996) coexistent en 1995-1996 avec le programme MEDA; autrement dit les 450 millions d'écus prévus pour la période 1996-1998 incorporent en fait un reliquat non consommé des quatrièmes protocoles, qui a été utilisé en 1996 pour lancer le centre de services Euro-Maroc entreprises, en attendant le déblocage des fonds MEDA retardé, début 1996, par un veto grec et l'affaire de la vache folle.

- Les dépenses inscrites dans le Programme MEDA, à la différence des protocoles financiers – dont les dépenses étaient obligatoires (DO) et non soumises à la règle de l'annualité budgétaire (les fonds restaient disponibles pendant cinq ans jusqu'à épuisement des engagements) – sont des dépenses non obligatoires (DNO); autrement dit, tout crédit non engagé à la fin de l'année budgétaire, soit avant le 15 décembre, est annulé. Le caractère de dépenses non obligatoires des engagements du programme MEDA peut être considéré comme un recul par rapport aux mécanismes des anciens protocoles financiers.

- Le Programme MEDA n'ayant été lancé que le 23 juillet, l'année 1996 a de fait été une *année blanche* (24).

- Mais surtout, les procédures et règlements de la ligne budgétaire MEDA sont des plus complexes, elles sont encore méconnues, leur gestion est éminemment bureaucratique et les délais de décaissement des fonds excessivement longs.

Ainsi, sur les 450 millions d'écus prévus par MEDA-Maroc sur la période 1996-1998, le programme d'appui au secteur privé, approuvé fin décembre 1996, prévoit un financement de l'ordre de 185 millions d'écus. Le programme est ainsi ventilé : 23 millions d'écus (12,4 %) pour le centre de services Euro-Maroc entreprises; 45 millions d'écus (24,3 %) pour le capital-risque; 38 millions d'écus (20,5 %) pour la formation technique et professionnelle; enfin 71 millions d'écus (39 %) pour la rubrique « autres », comprenant une

(23) Le financement MEDA pour le Maroc, objectifs et moyens, in *Lettre du Centre Marocain de Conjoncture*, n° 58, décembre 1996, p. 11-14, et Communiqué de presse de la Délégation de la Commission Européenne au Maroc du 5 avril 1996.

(24) Règlement (CE) n° 1488/96 du Conseil du 23 juillet 1996 relatif à des mesures d'accompagnement financières et techniques (MEDA) à la réforme des structures économiques et sociales dans le cadre du partenariat euro-méditerranéen.

série d'actions (normalisation-qualité, appui technique à la promotion des exportations, à la privatisation, soutien aux PME et aux micro-entreprises). Le crédit « Chamal » fait l'objet d'un financement à part : 7 millions d'euros (soit 3,9 %).

Les fonds MEDA apparaissent dès lors comme ce qu'ils sont en réalité : une goutte d'eau dans un océan de besoins. L'appui européen au secteur privé (2 milliards de dirhams) correspond à moins de 5 % des besoins de financements en restructuration tels qu'estimés par le ministère marocain du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat. A supposer qu'un montant additionnel soit adjoint pour 1999 et que les fonds soient absorbés dans leur intégralité, l'apport européen ne saurait en aucune manière dépasser 7 à 10 % des besoins. L'UE n'est par ailleurs pas disposée à financer au Maroc, et en général dans le cadre du programme MEDA, un quelconque « fonds d'appui à la restructuration industrielle », considérant qu'une aide directe à la restructuration de certaines activités industrielles constituerait une entorse à la concurrence. L'essentiel des fonds européens destinés à appuyer le secteur privé (72 % des fonds alloués) servira par conséquent à financer des actions à caractère horizontal touchant l'ensemble des entreprises, dans le cadre d'une « stratégie-programmes » (soutien à la qualité, à la normalisation, à la formation, appui technique à la promotion des exportations et des investissements, à la privatisation, à la réforme du service public et au diagnostic). En définitive, le Programme MEDA laisse quasiment entière la problématique du financement de la mise à niveau de l'industrie marocaine.

L'investissement étranger, quel apport à la mise à niveau industrielle ?

L'investissement privé étranger, notamment sous la forme d'investissement direct, lorsqu'il est massif et qualitativement « ciblé », peut participer à la modernisation d'un tissu industriel et contribuer à sa mise à niveau. Il peut, à certaines conditions, notamment lorsqu'il est orienté vers des branches à valeur ajoutée élevée, exercer des effets d'entraînement positifs en matière d'organisation de la production, de transfert de savoir-faire technique, de participation à l'équilibre de la balance commerciale, etc.

Le Maroc a drainé, depuis le milieu des années quatre-vingt, un flux d'investissements étrangers croissant. Une telle croissance est concomitante des réformes entreprises dans le cadre de la politique d'ajustement structurel (PAS). La programme de privatisations effectif depuis le début des années quatre-vingt-dix y a sans doute également contribué. Ce flux provient pour l'essentiel – entre les deux-tiers et les quatre-cinquièmes selon les années – de pays membres de l'Union européenne.

Le flux d'investissements étrangers privés s'inscrit, au Maroc, dans une fourchette moyenne annuelle allant de 400 à 500 millions de dollars (la Malaisie reçoit de 4 à 5 milliards de dollars selon les années). Il ne dépasse que très rarement ce niveau. Après avoir atteint un « pic » de 600 millions de dollars en 1994, le flux semble même s'essouffler au cours des deux dernières années (1995-1996), pour se situer aux alentours de 350 à 400 millions de dollars. Les investissements étrangers privés (IPE) ne représentent par ailleurs qu'une faible part de l'investissement direct global (la FBCF) : une part qui a pu atteindre près de 10 % environ en 1993, mais qui tourne en général autour d'une moyenne de 7 %. Rapportés au PIB, les IPE représentent très peu : 2,2 % en 1993, 1,8 % en 1994 et 1,4 % en 1995. C'est dire la faible effet d'entraînement qu'exerce l'investissement étranger dans un pays comme le Maroc.

Le Maroc ne se trouve manifestement pas dans une zone – la Méditerranée Sud – globalement attractive aux IDE. L'essentiel des flux croissants d'IDE à destination des PED s'oriente en direction de l'Asie en développement et dans une moindre mesure vers l'Amérique latine. Le Maroc ne fait pas partie de la dizaine de pays composant la *short list* des pays les plus attractifs aux IDE (Chine, Singapour, Mexique, Malaisie, Brésil, les Bermudes, Hong-Kong, Argentine, Thaïlande et Égypte).

En définitive, la contribution européenne, qu'elle soit directe (Programme MEDA) ou indirecte (sous forme d'investissements), ne saurait être que résiduelle. Au delà du fonds MEDA, des prêts BEI, et de tous autres apports extérieurs, sans doute nécessaires, la mise à niveau est d'abord une affaire de mobilisation des sources de financement internes. Le système bancaire et financier marocain est, qu'on le veuille ou non, en première ligne dans une telle tâche. Dans quelle mesure peut-il l'assumer ?

La mobilisation des ressources financières internes : le système financier marocain à l'épreuve de la mise à niveau

Un système financier en gestation

Depuis le début des années 90, le système financier marocain est véritablement en chantier. Une série de réformes a été mise en œuvre, qui concerne à la fois le système bancaire, le marché monétaire et le marché des capitaux. La dernière en date a mis en place un marché des changes domestique.

– La loi bancaire de juillet 1993 s'est donné comme objectifs de décloisonner le système bancaire (longtemps compartimenté entre banques commerciales et organismes financiers spécialisés) par une unification du cadre juridique (universalisme), d'introduire la concurrence dans le secteur, d'instaurer des normes prudentielles et de mettre en place un cadre de concertation de la politique monétaire et financière (le Conseil national de la monnaie et de l'épargne).

– La loi sur le marché boursier de septembre 1993 a permis de mettre progressivement en place les quatre intervenants du marché des valeurs mobilières : le Conseil déontologique des valeurs mobilières (CDVM, équivalent en France de la Commission des Opérations de Bourse, COB), responsable de la réglementation, de l'organisation du marché et de la défense des intérêts des investisseurs ; la Société de bourse des valeurs de Casablanca (SBVM), société privée chargée de gérer la bourse de Casablanca, appartenant, à parts égales, à l'ensemble des sociétés de bourse ; les Sociétés de bourse, intermédiaires agréés bénéficiant du monopole de négociation des valeurs mobilières, spécialisées dans l'intermédiation, la gestion de portefeuille et la conservation des valeurs mobilières ; enfin les organismes de placement collectifs des valeurs mobilières (OPVCM) ayant la forme de SICAV ou de FCP.

– La réforme du marché monétaire, c'est-à-dire celle du marché des capitaux à court et moyen termes (marché interbancaire, marché de titres de créances négociables) est la moins avancée.

– La très récente réforme du marché des changes a permis la création d'un marché interbancaire des changes domestiques qui a démarré le 1^{er} juin 1996.

Les objectifs assignés à la réforme du système financier (mobiliser l'épargne domestique, dynamiser les systèmes d'intermédiation financière et attirer les capitaux étrangers) ont-ils été atteints ?

Il est sans doute trop tôt pour répondre de manière catégorique à une telle question. Le recul dans le temps n'est pas suffisant. La plupart des réformes mises en chantier n'ont pas encore eu véritablement le temps de générer leurs premiers effets. Il est temps cependant de procéder à une première évaluation.

Un « mémorandum économique » de la Banque Mondiale, daté de juin 1996, sur le Maroc établissait le diagnostic suivant sur le système financier marocain : « *Les études internationales ont démontré qu'il existe de fortes corrélations entre la croissance et le développement du secteur financier... Au Maroc, bien que les réformes effectuées dans le passé aient abouti à un assouplissement des contrôles du prix du crédit et de son allocation, à l'établissement d'un cadre réglementaire solide pour le secteur bancaire et à la promotion*

d'une bourse de valeurs, à laquelle les privatisations ont imprimé un élan, il reste encore beaucoup à faire. Le secteur financier du Maroc ne prête pas encore les services nécessaires dans la mesure qu'exige une croissance plus forte et durable » (25).

L'implication du système bancaire dans le financement de la mise à niveau industrielle

La restructuration industrielle suppose la mobilisation de capitaux importants qui mettent le secteur bancaire en position d'acteur majeur. A l'heure de la mise à niveau, les entreprises ont d'abord besoin de financement. Une enquête récente auprès d'un panel d'entreprises réalisée par l'Observatoire de la compétitivité de l'économie marocaine a révélé que l'accès au crédit et le coût du crédit apparaissent comme la principale entrave à la croissance des entreprises, en particulier les PME/PMI.

En effet, quelques années après la promulgation de la nouvelle loi bancaire, la concurrence entre les banques sur les taux d'intérêt débiteurs n'est pas effective. En fait, tout se passe comme si les banques « concoctaient », à travers leur groupement un taux d'intérêt débiteur « officieux » uniforme, le GPBM fonctionnant en effet comme un véritable cartel de banques « organisant la concurrence » sur la base de « recommandations » en matière de niveau des taux d'intérêts débiteurs. Les banques regroupées dans le GPBM justifient un tel état de fait par : la rentabilité de leurs fonds propres qui serait en deçà de la norme internationale, autour de 10 % ; le coût de leurs ressources autour de 7,6 % ; la faiblesse de la marge d'intermédiation (2,5 à 3,2 %) ; les pressions qu'exercent les réserves monétaires sur le coût de l'intermédiation ; le niveau de l'inflation (5 à 6 % en moyenne) et la nécessité de rémunérer correctement l'épargne ; le niveau des taux du trésor et l'effet d'éviction ; le poids de leurs créances litigieuses (les dotations pour créances en souffrances, rapportées au produit net bancaire, sont à 19,5 %) ; enfin le taux exceptionnel de l'impôt sur les sociétés qu'elles payent (39,6 %).

En fait, la libéralisation ne s'est pas traduite par une véritable concurrence sur les taux d'intérêt débiteurs. Les taux d'intérêt ont rarement été aussi rigides que depuis qu'ils ont été libéralisés. Le niveau des taux d'intérêt débiteurs, en moyenne autour de 11-12 % (ils atteignent 13,5 % pour les crédits aux PME) est trop élevé ; même avec une inflation de 5 à 6 % en moyenne annuellement, les taux d'intérêt réels (de 5 à 6 %) sont excessifs ; une concurrence saine les ferait baisser immanquablement. Les profits des banques de dépôt marocaines par rapport aux fonds propres sont nettement plus élevés que dans les pays de l'OCDE. Les coûts de gestion (de 2,5 % à 3,9 % du total des emplois) sont légèrement supérieurs à la norme internationale. La marge entre le taux de rémunération des dépôts et celui des crédits (qui atteint cinq points) est souvent abusive. Les commissions bancaires sont souvent excessives et peu transparentes. Enfin les garanties exigées par les banques sont de plus en plus léonines. En définitive, la nouvelle loi bancaire n'a pas encore induit la concurrence escomptée sur les taux d'intérêt débiteurs. L'accès au crédit et le coût de celui-ci demeurent des entraves à la restructuration industrielle.

Marché des capitaux et mise à niveau industrielle

La diversification des sources de financement de l'entreprise est sans doute un des enjeux majeurs des années à venir. Une telle diversification passe par le développement du marché des valeurs mobilières. Le marché boursier peut-il devenir une alternative à l'intermédiation bancaire, à quelles conditions ?

(25) *Une croissance plus forte, des opportunités d'emploi, Les choix à faire pour le Maroc.* Mémoire économique, Division des opérations géographiques I, Département Maghreb et Iran, Document de la Banque Mondiale.

La bourse de Casablanca connaît un réel essor. Depuis la réforme de 1993, l'activité boursière enregistre une croissance remarquable. Les nouvelles structures (CDVM, SBVM, Sociétés de bourse) se sont mises en place. Les OPCVM ont atteint le nombre de 33 en 1996. La capitalisation boursière a été multipliée par quatre depuis 1992, pour atteindre près de 75 milliards de dirhams (9 milliards de dollars) (26) ; elle représentait en 1991, 6 % du PIB, elle en représente 26 % en 1996. Le volume des transactions est passé de 1,05 milliard en 1992 à plus de 20,6 milliards en moyenne en 1995-96. La transparence de la part des entreprises cotées devient la règle : 98 % des entreprises cotées ont publié leurs informations financières au titre du premier semestre 1996. Un système de cotation électronique vient de se substituer au marché à la criée (« la corbeille »). Enfin la bourse de Casablanca a été introduite à l'indice IFC des pays émergents.

Evolution des principaux indicateurs de la bourse des valeurs de Casablanca

Indicateur	1992	1993	1994	1995	1996
Nombre de sociétés cotées	68	65	61	44	47
Capitalisation boursière au 31 déc. en millions de DH	17 510	25 993	39 825	50 401	75 582
Capitalisation boursière en % PIB	7,3	10,5	14	18,3	
Volume des transactions	1 052	4 870	8 647	23 200	20 257
Indice général de la bourse des valeurs	201.88	259.78	342.33	342.39	447.13
Masse des dividendes distribués en millions DH	715	878	967	1.245	1712

Source : Société de la bourse des valeurs de Casablanca, Statistiques 1996.

Une telle croissance ne doit pas cependant voiler les nombreuses faiblesses :

Le nombre d'entreprises cotées demeure très bas : 47 entreprises à la fin décembre 1996. Un mouvement d'assainissement entrepris en 1995 s'est soldé par la radiation de 18 sociétés pour non-respect des obligations d'information ; le marché a gagné en transparence mais le nombre des sociétés cotées est passé de 61 à 44 en 1995. Quatre nouvelles entreprises ont intégré la BVC en 1996, trois privatisées (Samir, Fertima, Sonasid) et une société privée (Crédor), tandis qu'une entreprise a été radiée de la cote, portant le nombre d'entreprises cotées à 47 fin décembre 1996.

Le marché boursier souffre d'un manque structurel d'offre de titres et de la fluidité des titres. La bourse est ainsi dopée essentiellement par les entreprises privatisées : deux entreprises privées à peine (Crédor en 1996 et Maroc Leasing en 1997), depuis la réforme du marché des capitaux en 1993, ont été cotées ; le dynamisme de la bourse risque de s'essouffler à mesure que s'épuiseront les opportunités de privatisations.

La structure sectorielle de la cote révèle de surcroît la prédominance des établissements bancaires (37 % de la capitalisation boursière) et des sociétés de portefeuille (22 %). La bourse des valeurs est dominée par les banques et les institutions financières, d'investissement et de portefeuille ; même les sociétés de bourse sont pour la plupart des filiales de banques. Avec une vingtaine de sociétés et 13,5 % du volume d'affaires sur les actions cotées, le secteur industriel est peu représenté (0,3 % de l'effectif et 7 % de la valeur ajoutée des entreprises présentes dans les 18 branches de l'industrie manufacturière). Cette structure est par ailleurs fortement concentrée dans l'agro-alimentaire (12 % de la capitalisation boursière) et les cimenteries (8 %).

(26) Société de la bourse des valeurs de Casablanca, Statistique, 1996.

L'entreprise non financière demeure en général frileuse vis-à-vis du marché des valeurs mobilières : les entreprises désirent certes avoir des crédits à moindre prix, mais en demeurant fermées. La crainte des actionnaires fondateurs de perdre le contrôle de leur entreprise, les obligations qui découlent de la cotation (transparence de la gestion et des comptes, augmentation du capital, soumission au contrôle des autorités du marché...) expliquent une telle timidité.

En définitive, tout se passe comme si les acteurs principaux du système financier – l'État, les banques, les entreprises – avaient quelques difficultés à s'adapter aux nouvelles règles du jeu, à jouer véritablement le jeu de la libéralisation et de la concurrence. L'État, en butte à ses déficits, continue par le biais du Trésor de ponctionner de manière encore significative l'épargne, contribuant au maintien de taux d'intérêt élevés. Il a néanmoins fait quelques efforts récemment en diminuant à deux reprises les taux des bons du trésor. Les Banques, qui se font peut être difficilement à l'arrivée d'un nouvel acteur, la bourse, qui rompt une relation traditionnelle banques-entreprises longtemps « balisée », donnent l'impression de ne pas jouer véritablement le jeu de la concurrence et de « s'entendre » sur les taux d'intérêt. Enfin les entreprises, qui souvent vilipendent les banques et le niveau des taux d'intérêt, mais rechignent encore, en général, à jouer le jeu de la transparence et à ouvrir leur capital.

En conclusion, la question du financement reste sans doute, à un moment où s'amorce le processus de désarmement tarifaire consécutif au nouvel accord d'association UE-Maroc, le point d'achoppement principal de la problématique de la mise à niveau de l'industrie marocaine. Les financements externes n'ont pas la dimension suffisante pour faire des apports significatifs au processus de restructuration industrielle. L'enveloppe MEDA-Maroc est certes non négligeable, fondamentalement nécessaire, mais sans doute résiduelle au regard des besoins considérables en financement de restructuration ; l'accessibilité aux financements MEDA n'est pas toujours évidente ; enfin le programme MEDA-Maroc privilégie, dans le cadre d'une stratégie-programmes, des actions à caractère horizontal au détriment d'un soutien plus ciblé et plus direct à la restructuration industrielle. Les investissements étrangers n'arrivent pas encore, dans une région du monde globalement peu attractive aux IDE, à atteindre la « masse critique » à même de leur permettre de contribuer à la modernisation du tissu productif industriel et d'exercer des effets d'entraînement perceptibles sur la croissance.

La mise à niveau de l'industrie marocaine passe donc principalement par la mobilisation des sources de financement internes. Le système financier marocain est amené à être l'acteur principal d'une telle entreprise. Il est pour l'instant, et depuis le début des années quatre-vingt-dix, en chantier : nouvelle loi bancaire, réforme du marché monétaire, réforme du marché des capitaux, libéralisation du marché des changes. Mais les retombées de telles réformes ne sont pas toujours à la hauteur des résultats escomptés. La nouvelle loi bancaire n'a pas induit la concurrence attendue sur les taux d'intérêt débiteurs ; l'accès au crédit et le coût de celui-ci demeurent des entraves à la restructuration industrielle. La bourse des valeurs a certes connu de son côté, au cours des trois dernières années, un essor remarquable, stimulée qu'elle a été par la mise en place d'un nouveau cadre institutionnel et de nouvelles règles du marché boursier ; mais elle demeure pour l'essentiel animée par le programme de privatisations. Rares sont les entreprises privées qui se décident à franchir le

pas de la cotation. Les entreprises, sous-capitalisées, surendettées, sous-encadrées, à caractère souvent familial, rechignent encore à emprunter la voie de la transparence en matière de comptes et de gestion en ouvrant leur capital. Le marché des capitaux ne constitue pas encore une alternative sérieuse à l'intermédiation bancaire.

BIBLIOGRAPHIE

- DIMEGLIO (W.), 1994. – *Les conditions d'un partenariat industriel entre la France et les pays du Maghreb, la France et les pays d'Europe Centrale et Orientale*. Rapport Dimeglio, mars 1994.
- Banque Mondiale, 1993. – *Rapport sur le développement de l'industrie privée au Maroc*. Volume 1, Annexe 4, (septembre 1993).
- Banque Mondiale, 1994. – *Royaume du Maroc. République de Tunisie. Rapport sur la croissance de l'exportation. Déterminants et perspective*, mai 1994.
- L'acte d'investissement : Missions et prérogatives de l'Agence. *Lettre du Centre Marocain de Conjoncture* (60), janv.-fév. 1997.
- Le fonds de mise à niveau : un instrument d'appui aux stratégies sectorielles. *Lettre du Centre Marocain de Conjoncture* (50), février 1996.
- Enquête nationale sur l'encadrement de l'entreprise privée marocaine*. Conseil National de la Jeunesse et de l'Avenir, 1995.
- Accord euro-méditerranéen établissant une association entre les Communautés européennes et leurs États membres, d'une part et le Royaume du Maroc d'autre part*. Délégation de la Communauté européenne. Rabat.
- JAÏDI (L.), 1994. – La zone de libre-échange Union Européenne-Maroc : impact du projet sur l'économie marocaine. *Cahiers du GMDEV* (22), octobre 1994.
- JAÏDI (L.) et ZAIM (F.), 1996. – L'Union européenne et la Méditerranée, une nouvelle génération d'accords?, in : *Annuaire de la Méditerranée*, édition 1997, GERM/Publisud, p. 96-128.
- Le Maroc compétitif*. Rapport préparé par les bureaux d'études DRI.FOCS.Créargie Maroc. Volume 1, septembre 1995.
- Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat, 1996. – *Stratégie de développement industriel à moyen terme, 1996-2000*, mars 1996.
- Ministère du Commerce de l'Industrie et de l'Artisanat, 1996. – *Accord Maroc-UE. Mesures d'accompagnement, Volet industriel*.
- PORTER (M.E), 1993. – *L'avantage concurrentiel des nations*. InterEditions.
- ZAIM (F.) et JAÏDI (L.), 1995. – La dynamique des investissements en Méditerranée, in R. BISTOLFI, dir., *Euro-Méditerranée, une région à construire*, Publisud, p. 289-331 et tableaux.