

## La compétitivité des exportations marocaines: éléments d'analyse théorique et empirique

**Mohamed LAHMOUCHI**, Professeur-chercheur et membre du laboratoire (LAMSO) de l'ENCG de Casablanca, Université Hassan II, Maroc

E-mail : [lahmouchi.mohamed@yahoo.fr](mailto:lahmouchi.mohamed@yahoo.fr)

**Résumé :** Dans un monde marqué par une concurrence exacerbée, la compétitivité des économies et par conséquent celle des entreprises s'impose. S'agissant de l'économie marocaine et en dépit des évolutions positives qu'elle a enregistrées ces dernières années, notamment dans le domaine d'infrastructures, elle accuse, malheureusement, un retard considérable en matière de compétitivité par rapport aux économies développées et émergentes. En effet, l'analyse des indicateurs relatifs au commerce extérieur du Maroc révèle un net manque de compétitivité des exportations marocaines comme corollaire de la faiblesse de la valeur ajoutée des produits destinés à l'échange international. Une telle situation résulte logiquement d'une spécialisation statique et

appauvrissante qu'adopte l'économie marocaine dans son insertion à l'actuelle division internationale du travail. Dans le but de faire face à cette situation, qui laisse à désirer, il serait impératif d'améliorer l'avantage compétitif de notre économie via son engagement dans une spécialisation dynamique et enrichissante. Une telle orientation stratégique exige des investissements colossaux dans l'économie de la connaissance et en particulier celle de l'innovation.

**Mots clés :** concurrence, compétitivité, commerce mondial, spécialisation internationale, économie de la connaissance et de l'innovation.

**Abstract:** In a context marked by heightened competition, the competitiveness of economies and therefore the competitiveness of companies is essential. With regard to the Moroccan economy and despite the positive developments it has witnessed in recent years, particularly in the area of infrastructure, it unfortunately lags considerably in competitiveness compared to developed and emerging economies. Indeed, the analysis of Morocco's external trade indicators reveals a marked lack of competitiveness of the national economy as a corollary of the weakness of the value added of products destined for export. Such a situation logically results from a

static and impoverishing specialization adopted by the Moroccan economy as part of the current international division of labor. In order to address this situation, which is unsatisfactory, it would be imperative to improve the competitive advantage of our economy through its commitment to a dynamic and enriching specialization. Such a strategic direction requires massive investments in the knowledge economy and in particular innovation.

**Keywords:** competition, competitiveness, global trade, international specialization, knowledge and innovation economy.

## Introduction

Aujourd'hui plus que par le passé, nous vivons incontestablement une période caractérisée par une ouverture accrue des économies, notamment sous l'impulsion de la mondialisation. Dans un tel contexte, la performance d'une économie dépend, dans une large mesure, de sa compétitivité. Ainsi, certaines économies ont pu créer de la richesse, en dépit de leur pauvreté en ressources naturelles, grâce à leurs capacités compétitives (Japon, Allemagne, Corée du Sud...). En conséquence, la problématique de la présente étude consistera à mettre en exergue quelques éléments d'analyse théorique et empirique de la compétitivité des exportations marocaines.

Dans le but d'apporter des éléments de réponse à notre problématique, nous adopterons une approche empirique, comparative et critique. Toutefois, toute

analyse empirique doit être précédée d'une étude théorique afin de mieux encadrer et expliciter les principaux concepts autour desquels se déroulent les différentes étapes de la recherche.

Dans le souci de structurer notre étude, nous proposerons un plan de recherche s'articulant autour de deux parties distinctes mais complémentaires. La première, mettra en relief, quelques éléments méthodologiques et théoriques d'analyse du concept de compétitivité d'un pays. La deuxième, quant à elle, essaiera d'évaluer, dans l'optique de résultats, la compétitivité des exportations marocaines. Le choix des indicateurs se fera de manière éclectique en fonction de la disponibilité des informations et de la possibilité d'effectuer une étude comparative internationale.

### I. Quelques éléments méthodologiques et théoriques d'analyse du concept de compétitivité d'un pays

L'analyse du concept de compétitivité a fait l'objet de nombreuses études. Cependant, aucune d'elles n'a réussi à en donner une réponse suffisante et satisfaisante. La difficulté liée à l'analyse du concept de compétitivité est due, pour l'essentiel, à son caractère complexe et évolutif. Toutefois, l'existence de cette difficulté n'empêche de proposer quelques approches méthodologiques, qui pourraient contribuer à éclairer ce concept.

Dans le contexte d'une économie ouverte, la compétitivité d'un pays est déterminée par sa capacité d'améliorer, en permanence, sa position concurrentielle. Or, pour analyser le concept de compétitivité au niveau d'un pays c'est-à-

dire à l'échelle macroéconomique, deux problèmes, à notre sens, doivent être résolus. Le premier consiste à définir les indicateurs permettant l'évaluation de la compétitivité révélée d'un pays dans l'optique de résultats (**A**). Le second réside dans l'identification des principaux déterminants qui sous-tendent sa compétitivité dans l'optique de facteurs (**B**).

## A. Eléments d'évaluation de la compétitivité révélée d'un pays dans l'optique de résultats

La compétitivité est un concept complexe du fait que son évaluation exige le recours à plusieurs indicateurs. Cependant, aucun d'entre eux, ne permet de faire un diagnostic d'ensemble prenant en compte les multiples facettes et déterminants de la compétitivité. Celle-ci s'avère un concept multidimensionnel tant quantitatif que qualitatif (Philippe De Ville, 1995).

Dans une tentative simplificatrice, les chercheurs utilisent souvent les résultats du commerce extérieur en tant qu'indicateur reflétant l'amélioration ou la détérioration de la compétitivité externe d'un pays. Comme le précise G. Lafay (1976) « si on part d'optique de résultats, les soldes des échanges serviront à repérer la compétitivité d'un pays. En revanche, dans une optique de moyens, la compétitivité résulte de plusieurs facteurs et l'on met l'accent sur le rôle déterminant des prix ».

En vue de tester la « santé » compétitive de l'économie d'un pays, l'évaluation de ses performances s'avère nécessaire. Cependant, la notion de performance ne manque pas de difficultés et d'ambiguïté tant terminologique qu'empirique (Khemakhem, 1976, Rachidi et Ali, 1991).

Pour la commodité de l'analyse, nous mettrons l'accent surtout sur les éléments d'évaluation de la compétitivité d'un pays dans l'optique de résultats dont les indicateurs du commerce extérieur sont d'une importance extrême.

La compétitivité d'un pays dans l'optique de résultats traduit sa position concurrentielle sur le marché étranger. Celle-ci est fonction de la compétitivité-prix et de la compétitivité hors prix. En vue d'évaluer la compétitivité, dans l'optique de résultats, d'une économie, les chercheurs recourent souvent à l'utilisation

des indicateurs de la compétitivité révélée (Lahmouchi, M., 2003).

Les indicateurs de la compétitivité révélée ne sont autres que ceux relatifs au commerce extérieur dont l'effort d'exportation, le taux d'exportation, le taux de spécialisation, l'indice de diversification du commerce extérieur, le taux de pénétration, le taux de couverture, la part de marché, le taux d'engagement et le coefficient du commerce intra-branche.

L'effort d'exportation est un indicateur reflétant la capacité exportatrice de l'entité-économique considérée. Par contre, le taux d'exportation ( $X/P$ ) traduit le degré d'ouverture sur l'extérieur. Ce taux révèle la place qu'occupe le marché extérieur dans l'économie nationale par rapport au marché intérieur.

Le calcul du taux de spécialisation ( $X-M/X+M$ ) permet de déterminer la nature de la spécialisation du système productif national.

S'agissant du taux de pénétration, l'objectif recherché vise à mesurer le degré d'ouverture sur l'import (degré de concurrence).

La diversification du commerce extérieur constitue aussi un indicateur des performances externes. Elle concerne les produits et la géographie.

Il est à noter que la diversification produits et celle géographique sont complémentaires. L'apparition de nouveaux produits au niveau des exportations reflète le dynamisme spatial du système productif national. La diversification des importations exprime, quant à elle, l'apparition des besoins nouveaux, générés en grande partie par l'extension de l'appareil productif local.

L'indice de diversification géographique est calculé par branche. Il est égal au complémentaire par rapport à un de la somme du carré des parts des

marchés de destination ou d'origine pour les exportations et les importations.

L'indice de diversification produits, établi suivant le même principe pour les exportations de chaque branche, somme le carré des parts des produits identifiés par le niveau des positions de la nomenclature générale des produits mise en œuvre.

Ces deux types d'indices sont, en fait le complémentaire par rapport à un de l'indice de la concentration de Herfindal. Ils résument, d'une part, le nombre de pays ou de produits et d'autre part, le degré de concentration des flux sur un pays ou un produit.

Le coefficient d'engagement (CE) est égal au rapport de la production locale à l'absorption (P/D), (avec  $D=P+M-X=P-(X-M)$ ) est un agrégat résiduel désignant l'absorption, équivalent à la production nationale diminue du solde commercial.

Le montant des transactions sur le marché intérieur égale à D,

$$D = (P-X) + M$$

Absorption = Produit d'origine locale + Importations

Calculé à l'échelle d'une industrie, le coefficient d'engagement reflète le degré d'engagement ou de spécialisation de l'économie nationale dans cette industrie. Sa hausse ou sa baisse traduisent un gain ou une perte de part de marché intérieur (ou compétitivité révélée).

Soit  $S= X-M$ , le solde du commerce extérieur,

$$CE= (D+ (X- M)) / D = 1 + (S/D)$$

CE est supérieur à l'unité, si le solde commercial est positif. Son taux de croissance est positif si la balance commerciale s'améliore. En principe, le coefficient d'engagement ne peut être nul. Sa nullité implique que le montant des exportations soit supérieur à celui de la production. Le coefficient du commerce intra-branche (CCIB) est égal au solde commercial rapporté à la somme des exportations et des importations, autrement,

$$CCIB= (X-M) / (X+ M).$$

Ce coefficient varie de  $-1$  à  $+1$ . Il indique d'une part, le signe du solde commercial, d'autre part, le niveau d'équilibre du solde commercial. Si le CCIB se rapproche de 0, le commerce extérieur de la branche est intense dans les deux sens. Mais, ce coefficient ne peut être utilisé indépendamment du taux de pénétration indiquant le degré de pénétration des importations et du taux d'exportation indiquant le degré d'ouverture sur l'exportation des producteurs nationaux.

La part de marché est un autre indicateur, non moins important, des performances extérieures d'une économie. Rapportant les exportations du pays à la demande mondiale, cet indicateur permet d'évaluer la part du marché mondial détenue par le pays en question.

A partir de ces indicateurs, nous pouvons calculer des indices relatifs, en rapportant les taux absolus aux parts des six plus grands pays. Le but de ce calcul est d'estimer la valeur relative des performances extérieures du pays par rapport à ses partenaires/concurrents.

L'étude de l'évolution du partage du marché rend opportun de distinguer les différentes composantes de la compétitivité sur différentes périodes :

-L'effet-volume de la compétitivité révélée : il peut être appréhendé comme le taux de croissance de la part de marché mesurée en volume, le calcul de la somme des transactions étant basé sur un système de prix constants communs aux différentes périodes ;

-L'effet-prix de la compétitivité révélée : le calcul du taux de croissances en prix de la part de marché suppose que les prix des valeurs calculées aux dénominateurs et aux numérateurs pour les deux périodes sont pondérés par les quantités de la période de base. Il est à souligner que la compétitivité internationale utilise comme critère la nationalité des entreprises. Il convient,

alors de mesurer la valeur des ventes, en exprimant les ventes dans les deux pays dans une seule unité de mesure.

S'inscrivant toujours dans le cadre de l'évaluation de la compétitivité révélée d'un pays, le taux de couverture en volume, qui est égal au rapport entre les exportations et les importations en volume, permet de saisir dans quelle mesure le pays arrive à couvrir ses importations par les exportations. Mais, pour pouvoir comparer la situation d'un pays avec celle des autres, on utilise le taux de couverture du pays considéré rapporté au taux de couverture moyen des partenaires. Le raisonnement en volume, bien que significatif, reste insuffisant à lui-seul pour constituer des indicateurs pertinents des performances extérieures.

Pour combler cette insuffisance, le taux de couverture relatif peut-être corrigé du

différentiel de demande entre le pays et ses partenaires pour aboutir à un indicateur synthétique des performances : le taux de couverture structurel (TCS). Ce nouveau taux présente l'avantage de tenir compte de la croissance relative du pays par rapport à ses partenaires. En effet, un TC relativement élevé peut résulter d'une demande faible, et donc des importations faibles, conséquence d'une croissance inférieure à celle des partenaires. Le TCS constitue donc un indicateur permettant à la fois de saisir les performances internes et externes de l'économie.

Il est intéressant de noter que l'analyse de la compétitivité d'un pays ne doit pas se limiter au calcul des résultats, mais elle doit aussi mettre en exergue les principaux facteurs qui ont entraîné ces résultats.

## **B. Eléments d'évaluation de la compétitivité d'un pays dans l'optique de facteurs**

La compétitivité d'un pays est le résultat de l'interaction complexe d'un ensemble varié de facteurs, les uns se présentent comme des données ou des contraintes « externes » à l'entité considérée, les autres comme des variables susceptibles d'être infléchies par l'action du décideur (Lahmouchi, M., 2003). La compétitivité entendue comme une aptitude à soutenir efficacement la concurrence, n'est jamais un don du ciel, mais le fruit d'efforts coordonnés et cohérents, autrement dit, l'effet d'une organisation. (Urban, 1981).

Selon certaines études (B.C.G., 1980), la compétitivité d'un pays

résulte de la conjonction de ses ressources intrinsèques et des positions concurrentielles de ses entreprises.

Dans le cadre de l'analyse de la compétitivité d'un pays, le prix compte parmi les déterminants les plus significatifs de la compétitivité. Il reflète les conditions ayant été à la base de la production et de la commercialisation du produit considéré.

Toutefois, une meilleure appréhension du phénomène de la compétitivité, nécessite la prise en compte simultanément des déterminants de la compétitivité-prix et ceux de la compétitivité hors-prix.

### **1. Des déterminants de la compétitivité-prix**

La compétitivité des entités économiques dépend, pour une bonne partie, du niveau des coûts de

production de leurs produits. Ces coûts ont, en effet, un impact considérable sur la formation du prix. Les structures

du coût de production sont alors les déterminants principaux du prix et, par voie de conséquence, de la compétitivité. Ces structures sont constituées, essentiellement, par les variables suivantes : les matières

premières ou intrants (disponibilité des ressources), les frais financiers et les coûts de la main-d'œuvre. Ces derniers représentent, le poste de loin le plus marquant de coûts en industrie.

### **1.1. La disponibilité des ressources**

La compétitivité d'une nation dépend, dans une large mesure, des ressources naturelles et humaines utilisées par l'industrie dont la disponibilité, est fonction de plusieurs facteurs :

- Les ressources naturelles (matières premières, énergie, fertilité du sol, fonds marins) sont déterminées par l'histoire du découpage du monde en Etats-nations. Les pays peuvent difficilement modifier leurs dotations si ce n'est pas par expansion militaire et peuvent tout au plus accélérer leurs investissements d'exploration et de mise en valeur. Seul un petit groupe de pays (Etats-Unis, Russie, Canada, Australie, Brésil et quelques autres) paraissent capables de fonder l'amélioration de leur niveau de vie sur leur dotation en ressources naturelles.

- Les ressources humaines (taille et croissance de la population, structure démographique, niveaux d'éducation, comportement collectif) peuvent sans doute être développées par des politiques nationales, mais les effets ne s'en font sentir qu'à très long terme. Les pays qui bénéficient de ces deux types de ressources ont un avantage

naturel dans la concurrence internationale. Ainsi, les Etats-Unis ont bénéficié tout, à la fois, de sources d'énergie (bon marché), d'une agriculture favorisée par le sol et le climat, d'un vaste accès à la mer, de communications internes faciles, d'une grande superficie et d'une immigration de haut niveau d'éducation.

L'histoire économique récente nous donne, cependant, de nombreuses illustrations de pays qui ont su pallier un manque de ressources originales (Suisse, Belgique, Japon) ou substituer progressivement à l'épuisement de leurs ressources naturelles une compétitivité fondée sur la stratégie (Suède, Allemagne, France, etc.).

Par ailleurs, l'évolution de l'économie mondiale a fait que le prix des matières ne diffère pas beaucoup d'un pays à l'autre, contrairement aux coûts de main-d'œuvre. En effet, à la différence des matières nécessaires à la production, dont les prix ne diffèrent pas énormément d'un pays à l'autre, les coûts de la main-d'œuvre offrent des écarts considérables. Ils sont ainsi l'une des données comparables à l'échelle internationale.

### **1.2. Le coût de la main-d'œuvre**

Le prix d'une marchandise se forme sur les marchés, à partir de l'offre et de la demande. Mais, il est normalement fonction des coûts car la concurrence entre les nombreux soumissionnaires n'admet les marges de bénéfice dépassant les coûts que dans des

limites très restreintes et que des ventes à des prix insuffisants pour couvrir les coûts ne sont, d'une manière générale, pas possibles à long terme.

En dépit d'une forte capitalisation des entreprises et d'une automatisation de plus en plus poussée, les coûts de

main-d'œuvre sont l'élément de coûts de loin le plus important de l'industrie (Lahmouchi. M., 2003). Ces charges et leurs variations exercent une influence prédominante sur la formation des prix.

Dans un contexte concurrentiel, la différenciation des charges sociales, une fois converties dans une même monnaie, exerce un effet considérable sur la compétitivité-prix d'un pays, car les autres éléments essentiels des coûts, tels que l'utilisation d'énergie ou de matières premières, ainsi que les frais financiers -de nouveau exprimés dans une seule et même monnaie- ne s'écartent normalement pas dans d'extrêmes proportions d'un pays à l'autre. Il existe sur ce plan des marchés mondiaux offrant les mêmes conditions ou des conditions analogues pour tous les acheteurs.

Au niveau macro-économique, tout secteur d'activité confondu, on peut estimer que les coûts de main-d'œuvre, représentent plus de la moitié des coûts de production.

L'appréhension des différences de coûts de la main-d'œuvre entre les pays industriels pose, cependant, des problèmes concernant la composition et la structure de la population salariale (niveau de qualification, sexe, âge...), d'une part, et les conditions d'emploi

(modes de rémunération de cette population...), d'autre part.

Il est donc nécessaire pour aborder une comparaison sur la base des coûts de situer les principales différences entre pays dans la composition et les conditions d'emploi de la main-d'œuvre salariée.

De nombreux critères peuvent être utilisés pour apprécier l'impact des coûts de la main-d'œuvre sur la compétitivité industrielle. A cet égard, l'utilisation du taux de croissance du coût de la main-d'œuvre permet de situer l'analyse dans une perspective dynamique, facilitant l'appréciation de l'évolution dans le temps du niveau de la compétitivité-prix de chaque pays par rapport aux autres.

Un autre critère pour apprécier l'impact des coûts de la main-d'œuvre sur la compétitivité, il s'agit des coûts unitaires de la main d'œuvre. Ces coûts unitaires influencent à la fois le rôle des coûts de la main-d'œuvre et celui de la productivité.

L'introduction de la notion de productivité modifie la nature de la relation entre les coûts de la main-d'œuvre et la compétitivité. La productivité, combinée aux coûts de main-d'œuvre, détermine la formation du coût salarial unitaire.

### 1.3. La productivité

Une meilleure appréciation de l'impact du coût de la main-d'œuvre sur la compétitivité-prix, doit tenir compte de la productivité du travail. Un coût de main-d'œuvre relativement élevé peut alors être compensé par une productivité relativement élevée.

#### 1.3.1. Quelques déterminants de la productivité

La productivité du travail peut être définie comme la valeur des biens produits par heure de travail. Il s'agit

Avant de montrer l'impact de la productivité sur la compétitivité, à travers sa relation avec le coût de main-d'œuvre unitaire (CMOU), il convient d'abord de rappeler certains déterminants de la productivité.

donc de la valeur ajoutée à la production réalisée par un travailleur.

Une telle valeur dépend de plusieurs facteurs ( Lahmouchi. M., 2005) :

- la mise en place des équipements perfectionnés dont la réalisation exige un effort considérable et régulier en matière d'investissement ;

- la qualification et la formation adéquate de la main-d'œuvre;
- l'amélioration des conditions du travail de la main-d'œuvre et de la situation sanitaire de la population active.

### 1.3.2. Productivité et compétitivité : quelle relation ?

Dans le souci d'analyser l'effet du coût de la main-d'œuvre sur la compétitivité, la prise en considération de la productivité du travail est déterminante. D'où, l'importance de l'utilisation rationnelle de la main-d'œuvre. La variation du coût de la main-d'œuvre unitaire pourrait résulter, soit de la variation du coût de la main-d'œuvre, soit de celle de la productivité.

Il est possible de formuler, arithmétiquement, l'effet de la productivité et du coût de la main-d'œuvre sur le coût de main-d'œuvre unitaire, à travers la relation suivante :

$$VR \text{ CMOU} = VR \text{ CMO} / VR \text{ PTV}$$

Où VR, CMOU, CMO, PTV, désignent respectivement variation, coût de main-d'œuvre unitaire, coût de main d'œuvre et productivité.

Il est à souligner qu'une augmentation, par exemple, des coûts de la main-d'œuvre peut ne pas affecter l'état compétitif d'une entreprise par rapport à ses concurrents, si sa productivité du travail relative enregistre, en parallèle, une amélioration notable. Donc, l'amélioration de la

productivité du travail réduit les effets négatifs de l'augmentation des coûts salariaux sur la compétitivité industrielle d'un pays.

Sans aucun doute, la variation du coût de main-d'œuvre unitaire exerce une influence marquante sur le niveau de la compétitivité-prix d'un pays, et constitue, de ce fait, un indicateur pertinent pour apprécier l'évolution de sa compétitivité par rapport à ses rivaux classiques ou potentiels. C'est donc l'évolution du coût salarial unitaire relatif (rapport du coût salarial unitaire d'un pays à celui de la moyenne de ses concurrents) qui permet de suivre les variations de la compétitivité-coût dans chaque pays.

L'impact de la productivité sur la compétitivité industrielle ne se limite pas, toutefois, au seul effet sur la compétitivité-prix. La productivité peut s'avérer une source non négligeable de la dynamique industrielle, en favorisant l'innovation et le développement des avantages hors-coûts. Par ailleurs, certains pays recourent à l'usage de la politique du taux de change pour améliorer la compétitivité-prix de leurs économies (Lahmouchi M., 2003).

### 1.4. Le taux de change

Rappelons, au préalable, deux notions fondamentales : on appelle termes de l'échange d'un pays le rapport de l'indice des prix des biens exportés (PX) à l'indice des prix des biens importés (Pm). Or, ce dernier est lui-même le produit du taux de

change  $t$  par le niveau des prix mondiaux ( $P^*$ ), les termes de l'échange  $T$  apparaissent donc, comme le prix relatif des produits étrangers importés :

$$\text{Termes de l'échange } T = Px / t \cdot P^*$$



Le taux de change réel ( $tr$ ) est l'inverse des termes de l'échange :

$$Tr = (1 / T) = t. (P^* / P_x)$$

L'économie génère des gains de compétitivité-prix, lorsque le taux de change réel augmente, c'est-à-dire quand les prix nationaux diminuent.

Il est clair que la distinction entre les régimes de changes flexibles et les régimes de changes fixes s'impose. Dans ces derniers, la variation du taux change ne peut résulter que d'un écart de taux d'inflation entre l'économie nationale et le reste du monde, écart qui modifie le rapport ( $P^* / P_x$ ). Tout pays expérimentant un taux d'inflation supérieur à ses partenaires dans l'échange, voit son taux de change réel diminuer ; la perte de compétitivité résulte de la hausse de ses prix relatifs (Krugman P. et ali., 2015). En régime de changes fixes, elle se traduit par des déficits externes qu'il convient de financier puis ajuster, en ramenant l'inflation nationale au niveau observé à l'étranger. En changes flexibles, au contraire, la variation du taux de change nominal doit permettre de compenser l'écart de taux d'inflation de sorte que le taux de change réel reste constant.

Les taux de change réels ne sont certainement pas constants. On est,

toutefois, frappé par le fait que la parité des pouvoirs d'achat semble constituer une sorte de norme de moyen terme autour de laquelle fluctuent les taux de change ; autrement dit, contrairement à ce que l'on a pu penser ces dernières années, il ne semble pas possible de s'abstraire totalement et durablement de cette contrainte de la compétitivité-prix : les phases de surévaluations comme celles de sous-évaluations prennent fin, à un moment ou à un autre.

Il est intéressant de noter que les gains de compétitivité-prix issus d'une variation du change nominal apparaissent d'abord sur les marchés étrangers et peu sur le marché national ; c'est-à-dire la difficulté de reconquérir son propre marché par l'arme du taux de change.

De même, un différentiel d'inflation défavorable associé à une surévaluation de la monnaie nationale sur les marchés de change, engendre une perte de compétitivité-prix.

L'évolution de la compétitivité-prix est, toutefois, insuffisante pour expliquer les performances nationales dans le commerce extérieur. La prise en considération des déterminants de la compétitivité hors-prix devient, de plus en plus, un objectif incontournable, un instrument de concurrence efficace à l'échelle planétaire.

## 2. Des déterminants de la compétitivité hors-prix

Dans un monde en pleine mutation, la compétitivité-prix n'arrive pas à expliquer et justifier, à elle seule, les performances des nations et des entreprises sur des marchés de plus en plus marqués par les pratiques de différenciation (Nézeys, 1994).

Dans le contexte actuel du commerce international, la nouvelle logique de la compétitivité est essentiellement basée sur l'exploitation des avantages hors-prix. Une telle opération passe avant tout par des pratiques de différenciation. Ces pratiques

visent, d'une part, l'adéquation des produits aux attentes d'une demande hétérogène et requièrent, d'autre part, des efforts considérables en matière d'investissement et d'innovation.

## 2. 1. Les avantages hors-prix : quelle signification ?

Les avantages hors-prix peuvent être définis comme l'ensemble des éléments, autres que le prix, qui permet à un pays ou à une entreprise de préserver des parts de marchés sans considérations notables de prix. Ces avantages peuvent résulter d'un pouvoir de monopole, d'une différenciation des produits, d'une image de marque, ou plus généralement d'une qualité supérieure ou jugée comme telle, en raison d'un ensemble de services et de caractéristiques qui accompagnent le produit vendu (Asensio, 1991). L'essentiel

des avantages hors-prix, réside donc dans une qualité meilleure, qui dépend, à la fois, du facteur humain et sa formation et de l'état des équipements.

Un autre facteur important consiste dans la conception ou le « design », il s'agit d'assurer l'adéquation du produit aux attentes des clients. Par ailleurs, des facteurs comme la livraison et le service après vente jouent un rôle, non moins important, dans la conquête de la confiance de la clientèle.

## 2.2. Les avantages hors-prix : des difficultés empiriques

En dépit de l'importance des résultats théoriques, les études empiriques sur la compétitivité hors-prix sont encore rares dans un bon nombre de pays développés. Il s'agit essentiellement, d'analyses macro-économiques ou sectorielles à un niveau fin. En macro-économie appliquée, les difficultés de construction d'indicateurs satisfaisants de compétitivité hors-prix sont plus fortes encore.

A cet égard, l'approche par le déséquilibre s'intègre relativement bien à ce niveau d'analyse, si du moins on se limite aux secteurs des produits manufacturés. C'est pourquoi un ensemble relativement important de travaux français s'appuient sur le cadre des modèles de déséquilibre pour souligner la responsabilité des effets d'offre dans les résultats du commerce extérieur des taux d'utilisation des capacités de production ou des variables traduisant les goulots d'étranglement (Artus et Bleuze, 1990, Al marie et ali, 1990).

S'appuyant sur les modèles de déséquilibre, la méthode la plus utilisée consiste à rapprocher les coûts avec le taux de couverture relatif en produits industriels (Donnelier, 1990, Gagé et Vincent, 1990) ; les avantages-coûts étant directement mesurables (CMOU, par

exemple). Une confrontation de ces avantages et du taux de couverture permet d'évaluer, de façon indirecte, le poids relatif des avantages hors-coûts.

Dans ce sillage, des performances extérieures importantes avec des avantages-coûts faibles, par exemple, révéleront donc l'existence d'importants avantages hors-coûts (Asensio, 1991). La tendance actuelle, est celle d'une érosion progressive des sources traditionnelles de la compétitivité au profit de nouvelles formes de la compétitivité, qui sont essentiellement, la qualité et la différenciation des produits.

Les avantages hors-prix (Bismuth et Oliveira, 1986) permettent à un pays de compenser les pertes engendrées par les avantages en termes de coûts. Ces avantages résultent pour l'essentiel de la différenciation des produits (Porter M., 1986). En effet, la compétitivité à l'heure actuelle est axée surtout sur la qualité, le temps (« Just-in-time ») et la différenciation de la gamme des produits offerts.

Parmi les avantages découlant de l'innovation et de la différenciation des produits, nous pouvons citer, à titre d'exemple, l'élargissement du marché par la création de besoins nouveaux et

l'amélioration de la qualité des produits préexistants.

L'innovation en tant que déterminant de la compétitivité hors-prix exige des investissements immatériels (Lahmouchi M., 2004). Bien que comptabilisées en dépenses courantes, les dépenses en Recherche et Développement, formation, publicité et logiciels sont, aujourd'hui, assimilées à des investissements, car considérées, comme des dépenses consenties pour améliorer à terme les résultats de l'entreprise.

Influant sur l'efficacité de la production, sur le rythme de renouvellement des produits ou sur les

ventes, les investissements immatériels apparaissent comme des éléments de la compétitivité-prix et hors-prix des entreprises.

Dans le but d'exploiter empiriquement les différents aspects méthodologiques et théoriques relatifs à l'évaluation du concept de la compétitivité d'un pays que nous avons mis en exergue dans cette première partie de notre recherche, nous essaierons, dans la partie qui suit, de les utiliser, de façon éclectique, pour analyser, dans une approche comparative et critique, la compétitivité révélée des exportations marocaines.

## **II. Eléments d'analyse empirique de la compétitivité des exportations marocaines dans le commerce mondial**

Après avoir explicité dans la partie précédente quelques aspects méthodologiques et théoriques relatifs au concept de compétitivité d'un pays, il convient maintenant de les utiliser dans une tentative d'analyser empiriquement la compétitivité des exportations marocaines dans l'optique de résultats. Pour ce faire, une panoplie de sources d'information a été exploitée dont les données du commerce extérieur sont d'une utilité grandissante.

Dans le but d'évaluer la compétitivité exportations marocaines, dans l'optique de résultats, le recours aux indicateurs du commerce extérieur s'avère d'une importance cruciale. Etant donné la multiplicité de ces indicateurs et dans un souci de simplification, nous avons retenu celui concernant la part de marché globale

et sectorielle des exportations du Maroc dans celles mondiales. Les secteurs concernés sont ceux proposés par le secrétariat de l'organisation mondiale du commerce (OMC), en l'occurrence, le secteur des produits agricoles, le secteur des combustibles et des produits miniers, le secteur des produits chimiques et pharmaceutiques, le secteur des produits de matériel de bureau et de télécommunication, le secteur d'automobile et le secteur des produits du textile-habillement. En vue de donner un sens logique et significatif à l'évaluation de la compétitivité, une approche comparative est fortement sollicitée. Une telle approche consiste, au juste, à comparer la part de marché globale et sectorielle du Maroc par rapport aux principaux pays concurrents à l'échelle internationale.

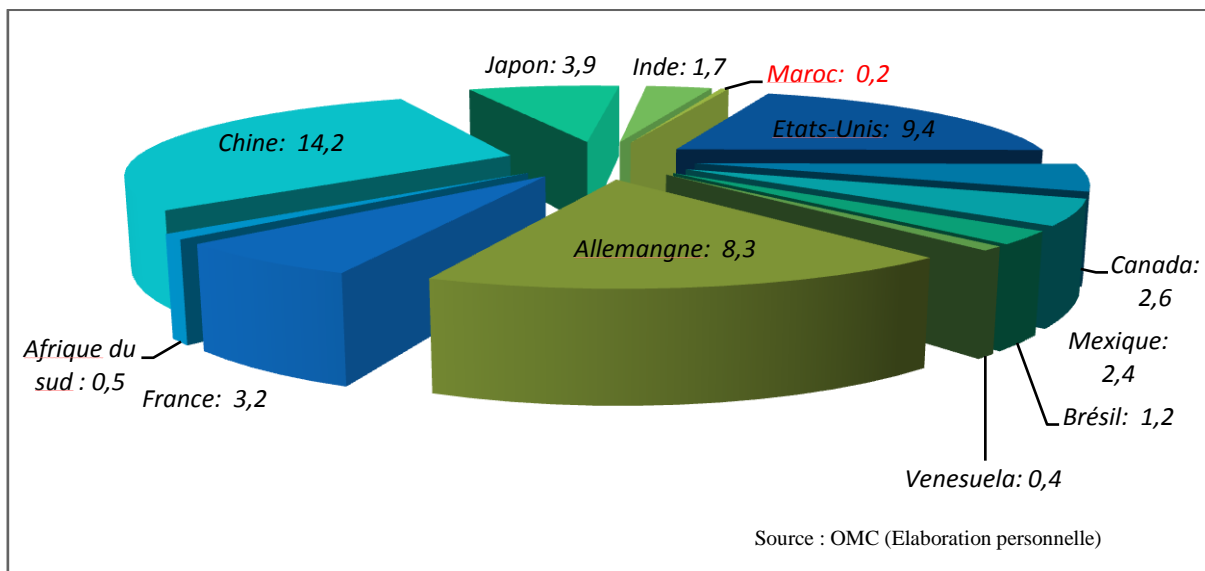
### **A. La compétitivité globale des exportations marocaines**

Dans le but d'évaluer la part de marché globale du Maroc au niveau du commerce mondial, nous essaierons de relater la part de l'économie marocaine dans les exportations mondiales. L'examen des

statistiques du commerce mondial telles qu'elles sont fournies par le secrétariat de l'OMC font apparaître une faible part de marché globale du Maroc dans les

exportations mondiales, soit environ 0,2% en 2015 comme le montre la figure 1.

**Figure 1: la part du Maroc dans les exportations mondiales (2015, en %)**



Dans une analyse de benchmarking, l'économie marocaine, en termes de compétitivité révélée, accuse un retard considérable par rapport à certaines économies développées, voire émergentes dont la Chine (14,2%), les Etats-Unis (9,4%), l'Allemagne (8,3%), le Japon (3,9%), la France (3,2%), le Mexique (2,4%), le Brésil (1,2%), l'Afrique du Sud (0,5%).

Il ressort donc de ces résultats que le Maroc est contraint à fournir davantage d'efforts pour améliorer sa position concurrentielle au sein de l'économie mondiale, notamment dans un contexte où la concurrence devient de plus en plus acharnée et surtout que le Maroc, en plus de sa qualité de membre à l'OMC, a signé plusieurs accords de libre-échange avec de nombreux pays et régions du monde dont l'Union Européenne, les Etats-Unis, la Turquie, la Tunisie, la Jordanie, etc.

Il est à constater que ces accords de libre-échange, au lieu de permettre au Maroc de promouvoir ses exportations, l'ont transformé, malheureusement, en une économie importatrice creusant structurellement son déficit commercial par rapport pratiquement à tous les pays avec lesquels il a ratifié ces accords. Il est irrationnel, voire inacceptable que le Maroc enregistre un déficit de sa balance commerciale avec, par exemple, les Etats-Unis dont la demande est potentielle en comparaison avec la modeste de celle intérieure de notre pays. Une telle situation, qualifiée d'inquiétante, n'est que la conséquence d'une offre économique marocaine à faible valeur ajoutée, peu diversifiée et livrée à une compétitivité fondée sur le facteur prix, traduction pure et simple d'une spécialisation internationale moins dynamique et appauvrissante.

## B. Analyse sectorielle de la compétitivité des exportations marocaines

Dans le but d'affiner davantage notre évaluation de la compétitivité révélée de l'économie marocaine, une analyse sectorielle s'avère intéressante en vue de positionner, à l'échelle mondiale, les exportations marocaines par grands secteurs conformément à l'approche de

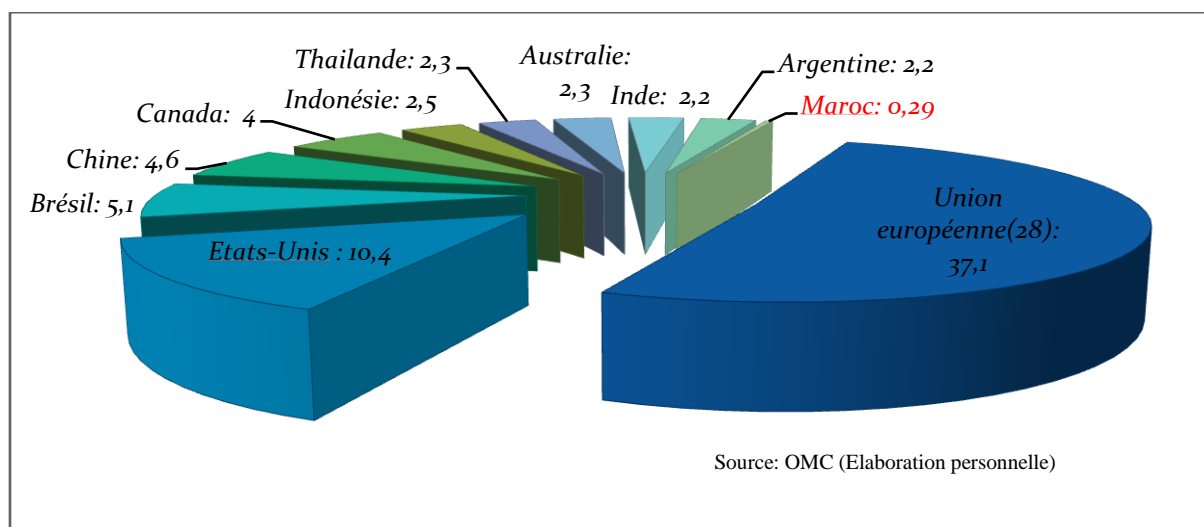
l'OMC. En effet, l'OMC retient en fait six principaux secteurs, en l'occurrence, les produits agricoles, les produits combustibles et miniers, les produits chimiques, les matériels de bureau et de télécommunication, l'automobile et le textile-habillement.

### 1. Le secteur des produits agricoles

S'agissant des produits agricoles, l'on constate comme le montre la figure 2 que la part du Maroc dans le marché mondial des produits agricoles demeure faible, soit environ 0,29% en 2015. Une part insignifiante quand on se compare avec les

principaux pays compétitifs dans ce secteur dont l'Union Européenne (37,1%), les Etats-Unis (10,4%), le Brésil (5,1%), la Chine (4%), l'Indonésie (2,3%) et l'Inde (2,2%).

Figure2- La part du Maroc dans le commerce mondial des produits agricoles (2015, en %)



Ce qui nous a surpris encore dans l'évaluation de la compétitivité en matière des produits agricoles c'est exactement la position favorable de certains pays qui ont réussi à exporter en dépit de la pression de leur demande intérieure reflétée dans l'ampleur de leur population comme, par exemple, la Chine et l'Inde qui représentent, regroupées, une population dépassant deux milliards d'habitants. Face à la taille de la population de ces deux pays, celle du Maroc, avoisinant les 35 millions d'habitants, devient négligeable.

En principe l'étroitesse du marché intérieure et les potentialités naturelles que recèle le Maroc sont des conditions suffisantes pour que l'économie marocaine puisse améliorer sa part de marché au niveau de ce secteur dans la perspective d'atteindre, au moins, 1% à l'échelle mondiale. Dans les années à venir, avec le plan Maroc vert, on doit logiquement attendre une nette amélioration des exportations agricoles. Sinon, le plan Maroc vert ne serait qu'un plan raté

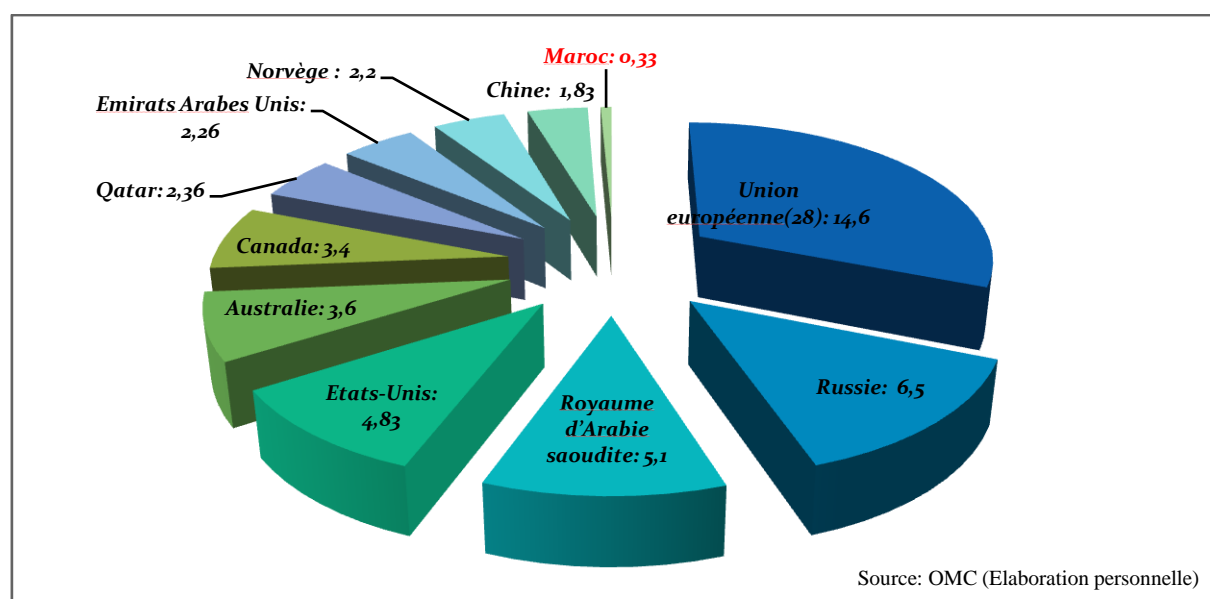
comme, malheureusement, ses prédécesseurs.

## 2. Le secteur des produits combustibles et miniers

Lorsqu'on s'intéresse à la part du Maroc dans le marché mondial des produits combustibles et miniers, on dégage une part de marché d'environ 0,33%. Malgré que c'est la part la plus importante du Maroc par rapport aux autres secteurs, elle

demeure, cependant, faible quand on se réfère à d'autres pays (voir figure 3), tels que la Russie (6,5%), l'Arabie Saoudite (5,1%), les Etats-Unis (4,83%), le Canada (3,6%), le Qatar (2,36%), l'Australie (3,6%).

**Figure 3: la part du Maroc dans le commerce mondial des produits de combustibles et de produits miniers (2015, en %)**



La part du Maroc, quoiqu'elle soit la plus intéressante parmi celles enregistrées au niveau des autres secteurs, elle traduit bel et bien que l'économie marocaine est toujours, malheureusement encore une fois, fidèle à une spécialisation dans l'exportation des matières premières ou des produits à faible valeur ajoutée (cas du phosphate brut). Une telle spécialisation est hostile aux objectifs du développement

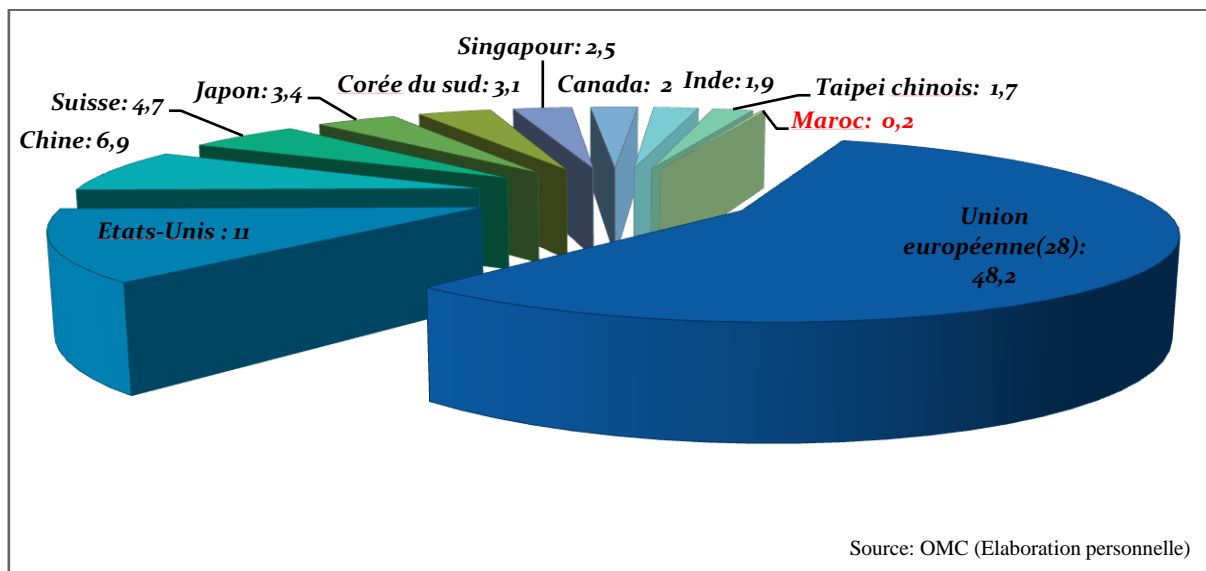
durable qui consiste, entre autres, à rationaliser les ressources non reproductibles. De surcroît, la détérioration des termes de l'échange confirme cet état de fait dans lequel se trouve l'économie nationale. La nature de notre commerce extérieur nous lèse et enrichit nos partenaires notamment ceux développés, voire à économie émergente.

## 3. Le secteur des produits chimiques et pharmaceutiques

Concernant le secteur des produits chimiques et pharmaceutiques, les exportations marocaines représentent 0,2%

des exportations mondiales en 2015, comme le montre clairement la figure 4.

**Figure 4: la part du Maroc dans le commerce mondial des produits chimiques et pharmaceutiques (2015, en %)**



Cette position traduit une faiblesse de la compétitivité de l'économie nationale dans ce secteur lorsqu'on se compare avec les pays les plus performants dont l'Union Européenne (48,2), les Etats-Unis (11%), la Chine (6,9%), la Suisse (4,7%), la Corée du Sud (3,1%), le Japon (3,4%), le Singapour (2,5%), le Canada (2%), l'Inde (1,9%). En principe, la part du Maroc dans ce secteur devrait être mieux de ce qui est actuellement parce que et à titre d'exemple ce pays possède les deux tiers des réserves de phosphates à l'échelle mondiale. Mais, malheureusement, ce potentiel est mal exploité et ceci se manifeste nettement via la faiblesse de la valeur ajoutée générée au niveau de la production du phosphate. L'essentiel des

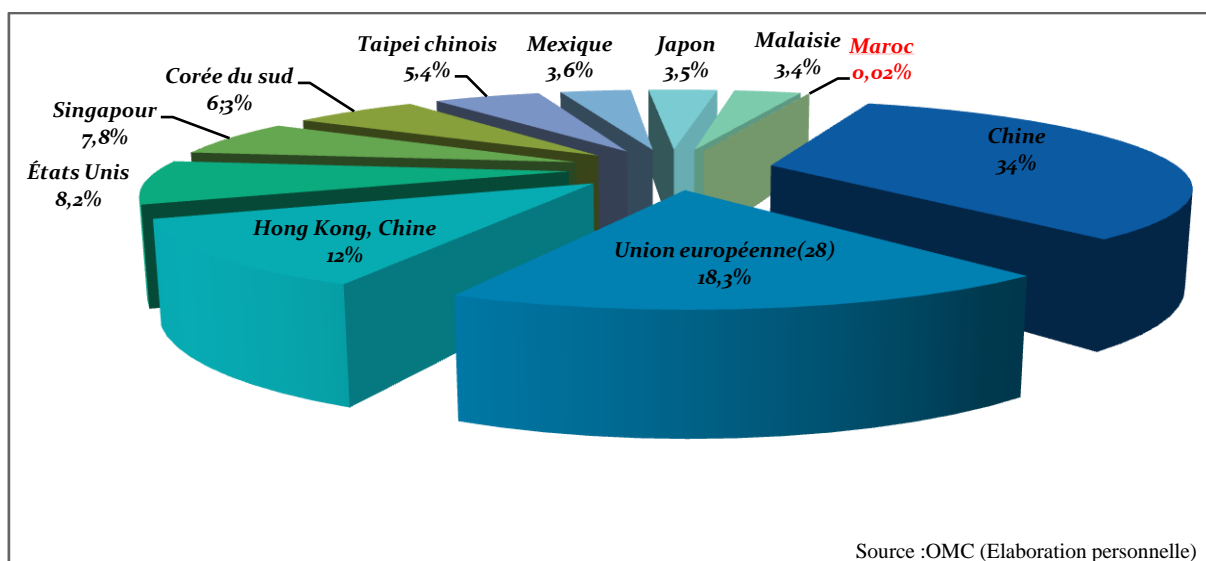
exportations de ce minerai se fait à l'état brut. Ce mauvais choix stratégique prive le Maroc d'une source précieuse de la création de richesse. Il est à souligner que non seulement notre pays perd en termes de profitabilité, mais également ses actions évoluent à l'encontre du développement durable surtout quand il s'agit de ressources non reproductibles comme le phosphate. En conséquence, le Maroc est contraint à revoir sa stratégie en matière d'exploitation du phosphate, en misant davantage sur la valorisation de la production et la différenciation des produits. En conséquence, l'investissement massif dans l'économie de l'innovation devient plus que nécessaire.

#### **4. Le secteur des produits de matériel de bureau et de télécommunication**

S'agissant du secteur des produits de matériels de bureau et de télécommunication, le Maroc enregistre encore une fois une part de marché insignifiante, soit 0,02% (voir figure 5). Ce

résultat montre clairement que le Maroc a déjà perdu la course à la compétition internationale dans un secteur potentiel comme celui de la technologie des télécommunications.

**Figure 5: la part du Maroc dans le commerce mondial des produits de matériel de bureau et de télécommunication (2015, en %)**



Dans une approche comparative, le Maroc se situe dans une position défavorable par rapport aux autres pays faisant une grande image de marque dans ce domaine, en l'occurrence, la Chine

(34%), l'Union Européenne (18,3%), le Hong Kong (12%), les Etats-Unis (8,2%), le Singapour (6,8%), la Corée du Sud (6,3%), le Mexique (3,6%), le Japon (3,5%) et la Malaisie (3,4%).

### 5. Le secteur d'automobile

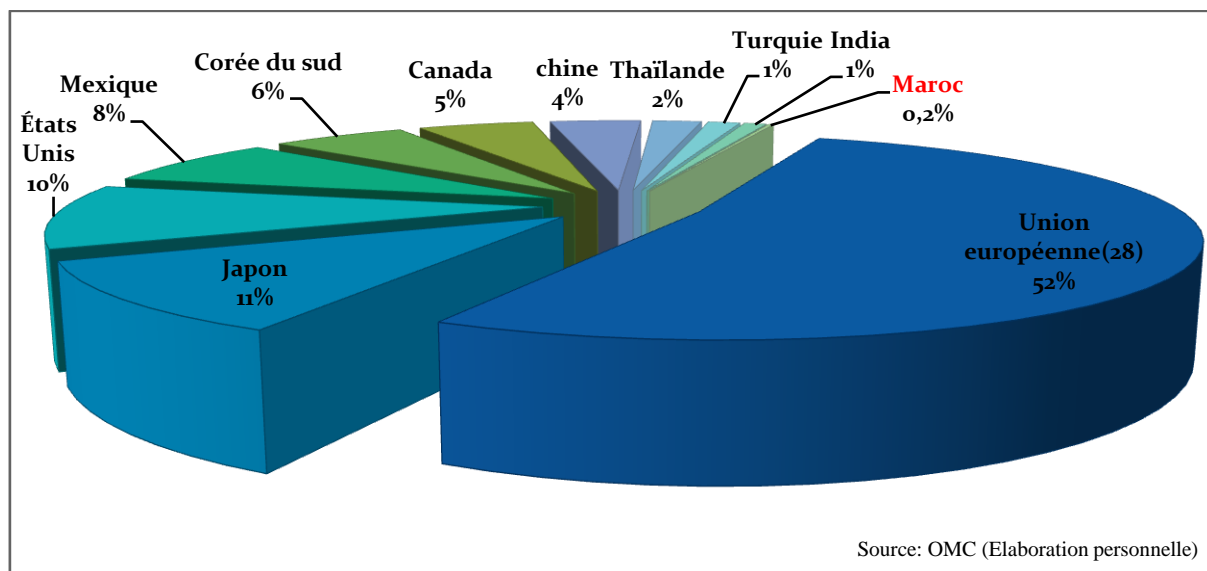
Dans le secteur d'automobile, la figure 6 fait ressortir que la part du Maroc dans le marché mondial est estimée à 0,2% en 2015. Malgré que le Maroc est le deuxième producteur en Afrique après l'Afrique du Sud, sa situation actuelle ne lui permet pas de se positionner comme une économie compétitive sur le marché mondial. En effet, avec une part de marché faible, le Maroc est largement dépassé par les pays les plus dynamiques dans ce secteur, tels que l'Union Européenne (49,3%), le Japon

(10%), les Etats-Unis (9,8%), le Mexique (7,3%), la Corée du Sud (5,4%), le Canada (4,7%), la Chine (3,7%), la Thaïlande (2%), la Turquie (1,3%), l'Inde (0,9%).

Les quelques performances enregistrées par ce secteur sont liées au développement soutenu qu'a connu l'industrie automobile au cours des dernières années, grâce à l'opérationnalisation, dans le cadre du Pacte National pour l'Emergence Industriel (PNEI), de la stratégie automobile nationale.



**Figure 6 : La part du Maroc dans le commerce mondial du secteur d'automobile ( 2015, en %)**



Le Maroc poursuit, en effet, son positionnement dans la chaîne de valeur mondiale de l'automobile, comme en témoignent les performances enregistrées au cours de ces dernières années, avec une production automobile dépassant 227 579 véhicules en 2014, contre seulement 18 546 véhicules en 2003. Cette performance enregistrée couvre une évolution positive de certains segments

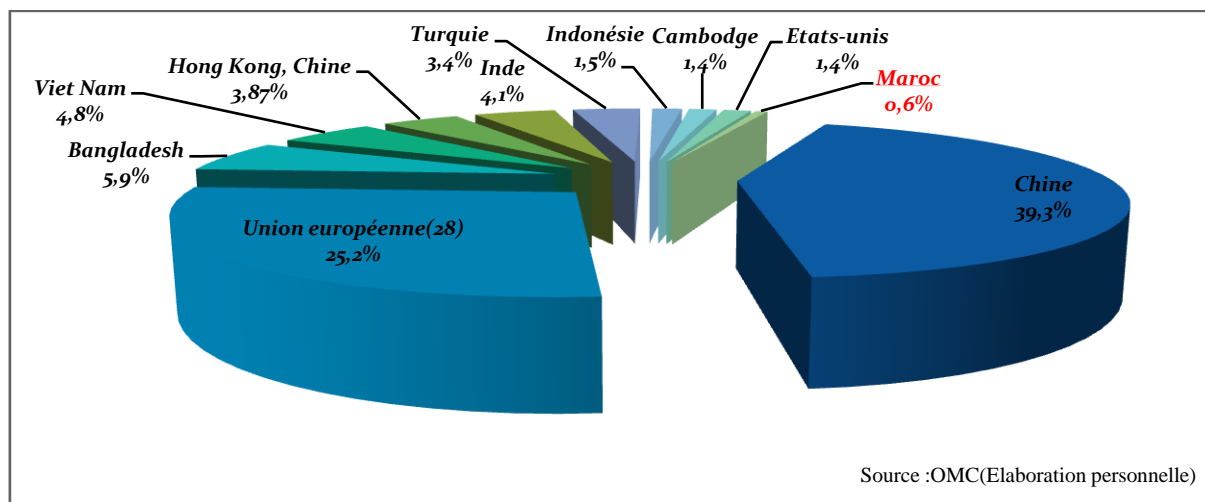
développés au niveau du Maroc dont notamment le segment de la construction, suite à l'entrée en service du Projet Renault, portant ainsi la part de cette composante à 49% des exportations globales du secteur en 2014 (19,5 milliards de dirhams), suivi du segment du câblage avec 17,2 milliards d'exportations, soit 43% du total des exportations du secteur.

## 6. Le secteur du textile-habillement

La part du Maroc dans le marché mondial du secteur de textile s'élève à 0,14% en 2015 (voir figure 7). Cette part reste insuffisante, voire insignifiante par rapport à celles enregistrées au niveau des principaux exportateurs de secteur, en

l'occurrence, la Chine (37,4%), l'Inde (5,9%), les Etats-Unis (4,8%), la Turquie (3,8%), la Corée du Sud (3,7%), le Hong Kong (2,85%), le Pakistan (2,9%), le Japon (2,1%).

**Figure 7: la part du Maroc dans le commerce mondial du secteur du textile-habillement (2015, en %)**



De surcroît, le Maroc est fortement concurrencé par des pays actifs dans ce secteur comme la Chine, la Turquie, le Bangladesh et l'Inde qui détiennent des parts de marché respectives de 37,1%,

13,8, 11,5%, et 7,1% sur le marché européen de textile-habillement en 2014, au moment où les exportations marocaines de ce secteur représentent que 2,5% des importations de l'Union Européenne.

### Conclusion

Au cours de la présente étude, nous avons pu constater que le concept de compétitivité constitue un phénomène complexe, multidimensionnel et dynamique en raison de la multiplicité et de l'interaction de plusieurs facteurs et acteurs. Toutefois, cette difficulté n'élimine pas la possibilité de proposer certains aspects méthodologies et théoriques dans une tentative d'encadrer le concept de compétitivité. Sur le plan empirique, l'analyse de la compétitivité des exportations marocaines révèle que le Maroc accuse encore un retard tangible par

rapport aux économies prises comme pays servant de comparaison.

Ainsi, le rattrapage du retard du Maroc en matière de compétitivité des exportations lui impose une amélioration de la valeur ajoutée de ses produits destinés au commerce extérieur et ce, via une véritable industrialisation de l'économie nationale dont l'innovation et la formation du capital humain constituent la clé du succès notamment dans un environnement en perpétuelle mutation technologique

## Références bibliographiques

- Almaric F. et Alii (1990), modèles de déséquilibre et échanges extérieurs : deux approches appliquées au secteur industriel français, *Economie et prévisions*, n°94-95, troisième trimestre.
- Artus P. et Bleuze E. (1990), Déficit du commerce industriel de la France et capacité de production : un examen sectoriel, *Economie et statistique*, n°228
- Asensio A. (1991), compétitivité et contraintes extérieures, problèmes économiques, n°2252, p.18
- B.C.G.(1981), les mécanismes fondamentaux de la compétitivité, Editions Hommes et Techniques, p.67
- Belghazi S. (sous direction, 1997), concurrence et compétitivité industrielle au Maroc, publication du CERAB, p.132
- Donnelier J. C. (1989), l'image des produits français de grande consommation, *Economie et Statistique*, n°227
- Dresdner Bank (Frankfort) (1985), coûts de la main d'œuvre, productivité et compétitivité industrielle, problèmes économiques, n°1954, p.8
- Gagey F. et Vincent J. P. (1990), compétitivité des produits français, une approche par la qualité, observations et Diagnostics économiques, n°32
- Khamakhem A. (1976), la dynamique de contrôle de gestion, 2<sup>ème</sup> édition, Dunod,
- Krugman P. et ali (2015), *Economie Internationale*, Nouveaux Horizons, 10<sup>e</sup> édition, p. 412
- Lafay G. (1976), compétitivité, spécialisation et demande mondiale, *Economie et stratégie*, n°80, p.25
- Lahmouchi M. (2003), Le concept de compétitivité, Editions Ikraa, p. 14
- Lahmouchi M. (2004), Innovation technologique et course à la compétitivité internationale : éléments d'analyse des activités de R&D et d'innovation dans l'industrie marocaine, *Revue d'économie et de droit*, n°9-10, p.65
- Lahmouchi M. (2015), Une approche macroéconomique d'analyse de concept de compétitivité, *Revue marocaine d'audit et de contrôle de gestion*, n°5, p.68
- Mathis J. et Mazier J. (1989), indicateurs de la compétitivité industrielle, les cahiers français, n°234, p.19
- Nézeys B. (1994), les politiques de compétitivité, *Economica*
- Organisation mondiale du commerce (OMC), examen statistique du commerce mondial, rapport de 2016.
- Philippe De Villé (1995), La compétitivité : concepts, mesures, enjeux, *Problèmes économiques*, n°2433, p.8
- Porter M. (1986), L'avantage concurrentiel, InterEditions, pp.152-202
- Rachadi et alii (1991), évaluation des performances des entreprises publiques, DESS en contrôle de gestion et Audit, Université de Lille, p.30
- Urban S. (1981), l'organisation de la compétitivité en France et RFA, *économie appliquée*, n°4, p.639

