

L'IMPACT DE LA POLITIQUE EURO-MÉDITERRANÉENNE SUR LES ÉCHANGES UE-MAROC :

APPLICATION D'UN INDICATEUR DE PERFORMANCE A L'EXPORTATION

Nicolas PÉRIDY*

***Résumé** - Les politiques commerciales de l'Union européenne affectant les échanges euro-marocains ont connu des évolutions importantes au cours de la dernière décennie, avec les accords d'adaptation (qui prévoient l'élimination des droits de douane de l'UE sur les importations en provenance du Maroc), les accords de libre-échange avec les pays tiers méditerranéens (PTM), ainsi que les accords de Marrakech (GATT 94). L'objet de cette contribution est d'évaluer l'impact de ces politiques sur les échanges UE-Maroc. Nous analysons pour cela l'évolution récente des échanges et des spécialisations sectorielles marocaines et les mettons en relation avec la politique commerciale de l'UE, à l'aide d'un indicateur de performance à l'exportation. Si la politique commerciale préférentielle de l'UE a bien eu des effets positifs sur les exportations marocaines, l'extension des accords préférentiels de l'UE avec les PECO, ainsi que l'application des accords du GATT 94, semblent avoir sensiblement limité ces effets, notamment concernant les produits agricoles et textiles. Dans ce contexte, l'application des accords Euromed, en particulier pour les produits agricoles, permettrait de relancer les échanges préférentiels entre l'UE et le Maroc.*

Mots-clés - ÉCHANGES COMMERCIAUX, MAROC, GATT, UNION EUROPÉENNE, POLITIQUES COMMERCIALES, TEXTILE.

Classification JEL : F13.

* Laboratoire d'Economie de Nantes (LEN), Université de Nantes.

1. INTRODUCTION

Les relations commerciales préférentielles entre l'UE et le Maroc figurent parmi les plus anciennes qu'ait connues l'UE, puisque dès 1969, un premier accord d'association a été signé entre les deux parties. Auparavant, seules la Grèce, la Turquie et l'Espagne disposaient de relations préférentielles directement avec la CEE.

Ce premier accord de 1969 avait une portée limitée quant au contenu des préférences, notamment parce que les produits agricoles en étaient exclus. Il a été ensuite complété en 1976 par un accord de coopération, qui élargissait la gamme de produits d'exportation au Maroc bénéficiant de réductions du tarif douanier commun. L'impact de ces deux accords a largement été évalué dans la littérature économique¹.

Ces quinze dernières années ont cependant été marquées par un renouveau important des relations UE-Maroc. Premièrement, des accords d'adaptation sont entrés en vigueur (European Communities, 1988), suite à l'entrée de l'Espagne et du Portugal dans la CEE. Ces accords prévoyaient l'élimination progressive des droits de douane sur les produits agricoles marocains, au même rythme que pour les produits espagnols et portugais. Le terme de la période de transition, initialement prévu fin 1995, a été ramené à fin 1991. Ainsi, depuis cette date, les exportations marocaines sont théoriquement admises en franchise douanière comme les exportations ibériques. Ceci devait permettre au Maroc d'éviter un désavantage tarifaire relatif par rapport à l'Europe du Sud.

Le deuxième volet du renouveau dans les relations commerciales UE-Maroc correspond aux accords euro-méditerranéens (Euromed), fixant la mise en place progressive d'une zone de libre-échange entre l'UE et les pays tiers méditerranéens (PTM, Commission Européenne, 1995a). Parallèlement à ces accords, le Maroc s'est aussi engagé dans un processus de libéralisation commerciale dans le cadre de l'adhésion de ce pays au GATT, et à son engagement dans les négociations du cycle d'Uruguay (rappelons que l'accord final a été signé à Marrakech en décembre 1993).

Si les implications ex ante de ces accords ont largement inspiré la littérature², peu d'études font le point sur les effets de ces nouveaux accords sur les échanges récents euro-marocains (1988-2000). L'objet de cette contribution

¹ Alaoui (1994) ; Bensidoun et Chevalier (1996) ; Bichara (1992) ; Fontagné et Péridy (1997) ; Gaines et al. (1981) ; Pomfret (1982) ; Yannopoulos (1977).

² Jaïdi (1994) ; Kedadjian (1995) ; Mourji et al. (1997) ; Rutherford et al. (1994).

est donc d'évaluer l'impact de ces accords sur les échanges euro-marocains. Dans une seconde section, nous analyserons de façon très détaillée l'évolution récente des échanges entre le Maroc et l'UE. Nous analyserons aussi les implications de ces évolutions sur les spécialisations marocaines vis-à-vis de l'UE, à l'aide du calcul d'indicateurs d'avantages comparatifs et d'intra-branche. Nous montrerons ainsi que le Maroc a vu sa part légèrement s'accroître dans les échanges avec l'UE, grâce à une forte poussée des exportations de vêtements et de produits électroniques. Cette évolution a donc permis au Maroc une certaine mutation de ses spécialisations avec l'UE, dans la mesure où les avantages comparatifs traditionnels (exportations de fruits et légumes, de conserves alimentaires, de phosphates et dérivés) ont tendance à décliner au profit de secteurs tels que les vêtements ou les composants électroniques. Cette évolution est d'ailleurs proche de celle qu'ont connue les NPI d'Asie dans les années 70. On observera également que les échanges intra-branche sont quasiment inexistantes entre le Maroc et l'UE, ce qui indique que les relations commerciales des deux parties restent des relations de type Nord-Sud, avec la prédominance de la logique des avantages comparatifs.

Dans une troisième section, nous rapprocherons ces évolutions avec la politique commerciale UE-Maroc. Il s'agit ici de savoir si la mutation des spécialisations marocaines est naturelle ou bien si elle est causée par les préférences commerciales accordées par l'UE. Le calcul d'un indicateur de performance à l'exportation permettra d'apporter des éléments de réponse. Cet indicateur sera calculé sur deux périodes, au niveau global puis sectoriel, et complété par d'autres indicateurs sectoriels afin d'apporter des éléments explicatifs aux résultats obtenus. Nous verrons que d'une manière générale l'impact des politiques commerciales européennes sur les exportations marocaines – bien que traditionnellement positif – a été de plus en plus faible, notamment dans le secteur des textiles, qui a souffert de l'extension des accords préférentiels de l'UE avec d'autres PTM ainsi qu'avec les pays d'Europe centrale et orientale (PECO). De même, les exportations agricoles marocaines sont pénalisées par des mesures européennes protectionnistes, qui compensent les effets des préférences tarifaires sur ces produits. Pour les autres produits, la politique commerciale européenne n'a que peu d'effet sur les exportations du Maroc vers l'UE.

2. ÉVOLUTION DES ÉCHANGES UE-MAROC

Cette section propose une analyse détaillée des échanges commerciaux entre le Maroc et l'UE entre 1988 et 2000. Après une présentation générale des échanges du Maroc et de leur évolution, nous ventilerons l'analyse par secteurs et produits. Nous nous interrogeons ensuite sur l'impact des évolutions constatées sur les spécialisations du Maroc, à l'aide du calcul des avantages comparatifs et de leur interprétation.

2.1. 1988-2000 : une croissance soutenue des échanges UE-Maroc

2.1.1. Évolution générale

Le tableau n° 1 met en évidence la hausse régulière des exportations et des importations du Maroc vis-à-vis de l'UE, avec respectivement 9 % et 10 % de croissance moyenne annuelle. La progression est toutefois plus marquée en début et en fin de période, en relation avec la reprise économique au Maroc ou dans l'UE.

La balance commerciale reste déficitaire pour le Maroc vis-à-vis de l'UE, avec une forte progression du déficit en fin de période, qui s'explique principalement par la poussée des importations de machines et appareils électriques et électroniques (+750 millions d'ECU entre 1998 et 2000), ainsi que des importations de coton et autres fibres textiles (+200 millions), destinées à la production de vêtements. Enfin, la facture énergétique et céréalière s'est alourdie de 150 millions pour chacun de ces deux postes sur la même période.

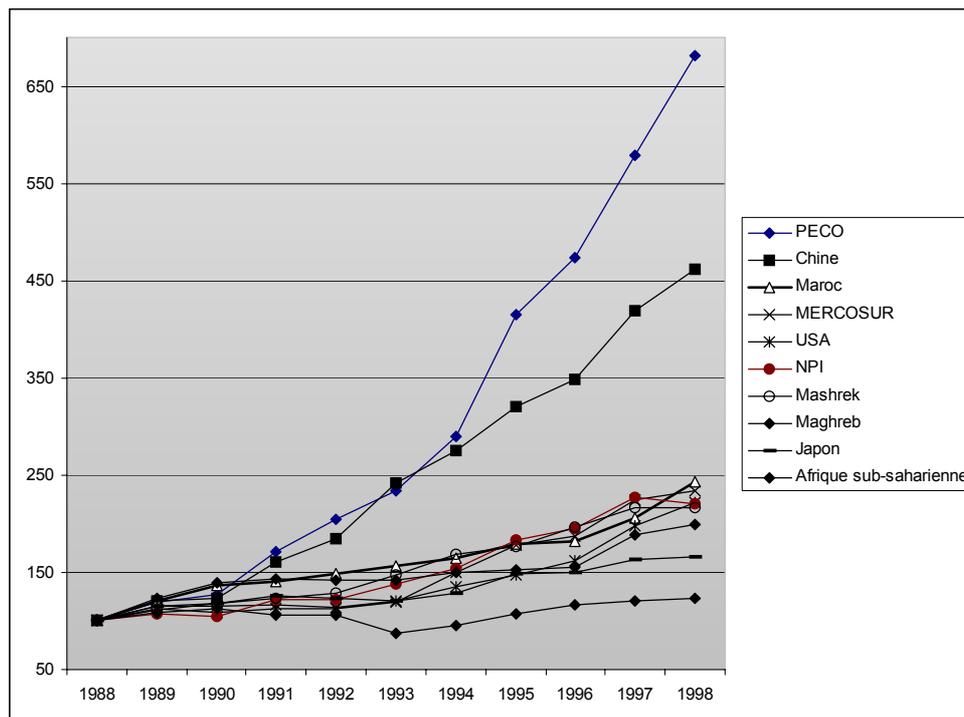
Tableau n° 1 : Évolution des échanges totaux du Maroc avec l'Union européenne 1988-2000 (millions ECU)

	Exportations	Variation (%)	Part de l'UE (%)	Importations	Variation (%)	Part de l'UE (%)	Balance commerciale
1988	2 271,1	-	0,59	2 609,8	-	0,72	-338,7
1989	2 674,4	17,8	0,60	3 224,4	23,5	0,78	-549,9
1990	3 050,4	14,1	0,66	3 573,1	10,8	0,86	-522,7
1991	3 176,6	4,1	0,64	3 708,3	3,8	0,88	-531,7
1992	3 312,2	4,3	0,68	3 952,5	6,6	0,91	-640,3
1993	3 394,3	2,5	0,69	4 236,1	7,2	0,86	-841,8
1994	3 702,1	9,1	0,68	4 371,5	3,2	0,80	-669,5
1995	4 017,0	8,5	0,74	4 728,2	8,2	0,83	-711,3
1996	4 223,8	5,2	0,73	4 678,1	-1,1	0,75	-454,2
1997	4 739,9	12,2	0,71	5 308,8	13,5	0,74	-568,9
1998	5 319,9	12,2	0,75	6 546,6	23,3	0,90	-1 226,7
1999	5 551,9	4,3	0,71	6 626,8	1,2	0,87	-1 074,8
2000	5 994,1	8,0	0,68	7 691,8	16,1	0,82	-1 697,7

Source : d'après CEPII, CD-ROM CHELEM ; Eurostat, CD-ROM COMEXT.

Comparativement à d'autres pays, les échanges UE-Maroc ont certes progressé moins vite que les échanges UE-PECO ou UE-Chine (Graphique 1). En revanche, le commerce de l'UE avec le Maroc a augmenté légèrement plus vite qu'avec les pays du MERCOSUR, les NPI d'Asie, les pays du Mashrek ou du Maghreb dans leur ensemble, et beaucoup plus vite qu'avec les USA, le Japon ou l'Afrique sub-saharienne. Cette bonne tenue des échanges UE-Maroc permet à ce pays d'augmenter légèrement sa part dans les échanges totaux de l'UE, de 0,65 % à 0,75 % de 1988 à 2000.

Graphique 1 : Évolution des échanges entre l'Union européenne et ses principaux partenaires commerciaux (exportations + importations, 1988=100)



Source : d'après CEPII, CD-ROM CHELEM.

Concernant la répartition géographique des échanges entre l'UE et le Maroc, les principales évolutions entre 1988 et 2000 sont les suivantes : la France consolide sa première place comme premier fournisseur et client du Maroc, en représentant la moitié des échanges du Maroc avec l'UE. L'Espagne devient le deuxième pays client du Maroc, en passant devant l'Allemagne, et reste le second pays fournisseur. L'Italie conserve son 3^o rang des pays fournisseurs, avec 9 % des importations du Maroc, mais régresse à la 5^o place des pays clients (6 %). L'Allemagne régresse à la quatrième place des pays clients et fournisseurs du Maroc. La Belgique, le Luxembourg, les Pays-Bas et le Danemark voient aussi leur part diminuer sensiblement dans les échanges avec le Maroc, au profit essentiellement de la Grande-Bretagne, qui passe du 7^o au 3^o rang des pays clients, et du 7^o au 5^o rang des pays fournisseurs, tandis que les autres pays (Portugal, Grèce, Europe du Nord) conservent une part marginale des échanges avec le Maroc.

Les balances commerciales bilatérales font apparaître un déficit pour le Maroc vis-à-vis de la plupart des pays de l'UE, les plus importants étant vis-à-vis de la France, l'Espagne, l'Italie et l'Allemagne. De faibles excédents sont en revanche enregistrés vis-à-vis de la Belgique, le Luxembourg, de la Grande-Bretagne et de la Grèce.

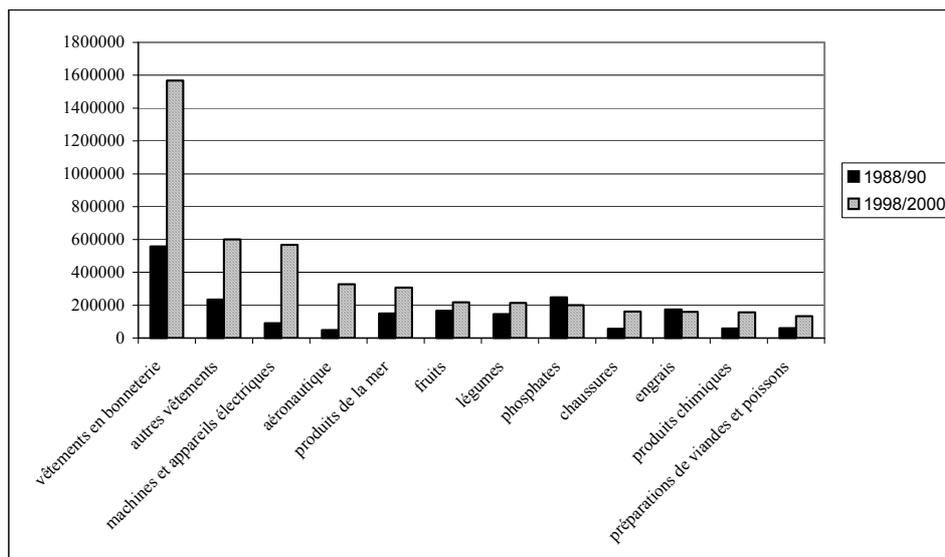
2.1.2. Analyse sectorielle des échanges

Le graphique n° 2 présente l'évolution des principaux produits exportés par le Maroc vers l'UE, entre 1988-90 et 1998-2000. L'utilisation d'une moyenne tri-annuelle est destinée à limiter les effets des variations annuelles potentiellement importantes, notamment pour les produits agricoles en cas de sécheresse. On distingue deux grands groupes de produits : ceux pour lesquels les niveaux et la progression des exportations est importante (vêtements, machines et appareils électriques, aéronautique) et les secteurs plus traditionnels (engrais, phosphates, fruits et légumes), pour lesquels les exportations sont beaucoup plus faibles et stables.

La forte progression des exportations de vêtements est particulièrement frappante : ainsi, la part des vêtements dans les exportations totales marocaines vers l'UE est passée de 25 % en 1988 à près de 40 % en 2000 (tableau n° 2). Une décomposition plus fine (digit 8) indique que les principaux vêtements exportés sont les pantalons de coton homme et femme, les chemises et chemisiers, les gilets pour femme ainsi que les T-shirts. Ces produits représentent à eux seuls plus de 40 % des exportations de vêtements du Maroc. Depuis 1988, la progression la plus forte est enregistrée pour les soutiens-gorge (exportations multipliées par 121), les vestes synthétiques femme (multipliées par 19), les T-shirt coton et les chemisiers femme (multipliées par 8), et les pantalons hommes ou femme (multipliées par 3).

Mis à part les vêtements, deux autres secteurs connaissent aussi une très forte progression des exportations vers l'UE : il s'agit des machines et appareils électriques, ainsi que l'aéronautique. Ainsi, la part des machines et appareils électriques dans les exportations totales est passée de 3,4 % à 10,1 % entre 1988-90 et 1998-2000; une analyse sectorielle plus détaillée indique que les exportations de ce secteur sont concentrées sur 5 types de produits : les transistors (y compris les thyristors) (36 %), les conducteurs électriques (16 %), les diodes (16 %), les circuits intégrés (9 %), et les chargeurs d'accumulateurs (5 %). Depuis 1988, la progression des exportations est remarquable pour tous ces produits mais plus particulièrement pour les transistors (de 14 à 324 millions d'ECU), les conducteurs (de 9 à 84 millions), et les circuits intégrés (de 2 à 46 millions). Il s'agit ici d'un secteur de spécialisations naissantes, à très fort potentiel.

**Graphique 2 : Exportations du Maroc vers l'UE 1988-2000
(1000 ECU, moyenne annuelle, NomCom, digit 2)**



Source : d'après Eurostat, CD-ROM COMEXT.

Dans le secteur de l'aéronautique, le Maroc n'exporte pratiquement qu'un seul produit : les avions civils de 2 à 15 tonnes, mais en très forte progression de 1988 à 1998 (de 39 millions d'ECU à 440 millions d'ECU de 1988 à 1998).

Concernant les autres secteurs, le niveau et la progression des exportations sont beaucoup plus faibles : on y retrouve essentiellement les produits traditionnels, comme les phosphates et dérivés (engrais, chimie), ainsi que les produits agricoles (fruits et légumes), de la pêche, ou agro-alimentaires (conserves de légumes et de poissons). La part de ces secteurs dans les exportations totales tend à diminuer, à l'instar des phosphates, dont la part est passée de 9,3 % à 3,6 % sur la période.

Une analyse similaire des importations marocaines indique que 3 secteurs atteignent ou dépassent les 500 millions d'ECU : les machines et appareils électriques, les machines et appareils mécaniques, et l'aéronautique (graphique n° 3). Curieusement, parmi ces trois secteurs, le premier et le troisième sont aussi fortement exportateurs. Une analyse hâtive pourrait conduire à penser qu'il existe un commerce intra-branche significatif avec l'UE, mais une analyse plus fine des flux permet en fait de rejeter cette hypothèse. En effet, le calcul de

l'indicateur de Grùbel et Loyd (1977)³ indique clairement la prédominance des échanges inter-branches. Par ailleurs, on note peu d'évolution depuis 1988, si ce n'est une hausse de l'intra-branche pour les vêtements autres qu'en bonneterie, et les chaussures. Ainsi, d'après l'analyse de cet indicateur, il semble que les échanges UE-Maroc demeurent des échanges traditionnels de spécialisation.

Tableau n° 2 : Part des principaux secteurs dans les échanges totaux du Maroc (*)

Part des exportations totales	1988-1990 (%)	1998-2000 (%)
Vêtements en bonneterie	20,9	27,9
Autres vêtements	8,8	10,7
Machines et appareils électriques	3,4	10,1
Aéronautique	1,8	5,8
Produits de la mer	5,6	5,5
Fruits	6,2	3,9
Légumes	5,5	3,8
Phosphates	9,3	3,6
Chaussures	2,1	2,9
Engrais	6,5	2,8
Produits chimiques	2,2	2,8
Préparations de viandes et poissons	2,3	2,4

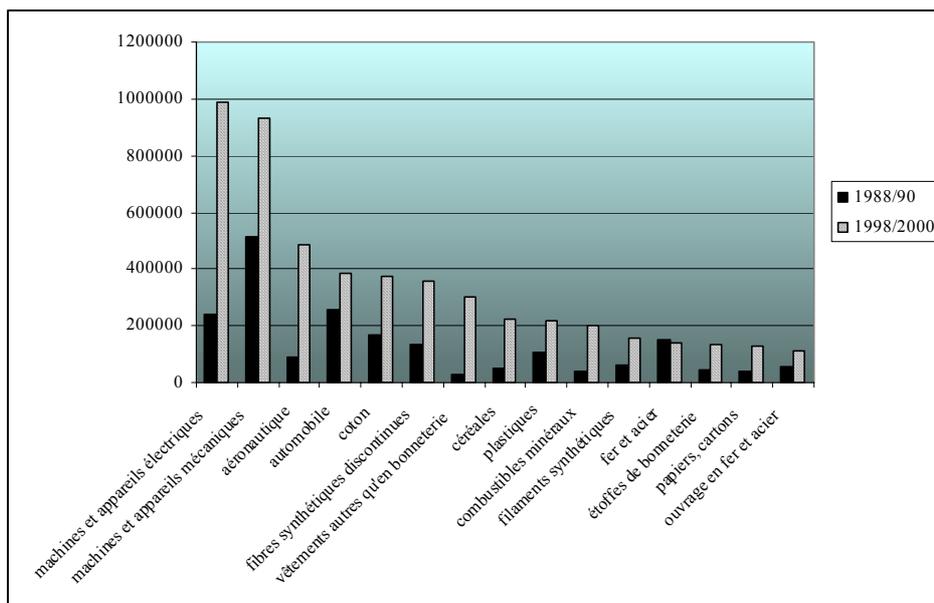
Part des importations totales	1988-1990 (%)	1998-2000 (%)
Machines et appareils électriques	7,7	14,2
Machines et appareils mécaniques	16,4	13,4
Aéronautique	2,8	7,0
Automobile	8,1	5,6
Coton	5,3	5,3
Fibres synthétiques discontinues	4,3	5,1
Vêtements autres qu'en bonneterie	0,9	4,3
Céréales	1,6	3,2
Plastiques	3,4	3,1
Combustibles minéraux	1,3	2,9
Filaments synthétiques	2,0	2,2
Fer et acier	4,9	2,0
Etoffes de bonneterie	1,3	1,9
Papiers, cartons	1,2	1,9
Ouvrage en fer et acier	1,8	1,6

(*) Nomenclature combinée, digit 2, secteurs sélectionnés pour des importations ou exportations supérieures à 100 millions d'ECU, moyenne tri-annuelle.

Source : d'après Eurostat, CD-ROM COMEXT.

³ $GL_i = 1 - |(X_i - M_i) / (X_i + M_i)|$ avec X_i et M_i représentant respectivement les exportations et les importations pour un produit i . Cet indicateur varie entre 0 et 1. Dans le premier cas, les échanges sont entièrement inter-branches (les exportations ou les importations sont nulles). Dans le second cas, les échanges sont de type intra-branche ($X_i = M_i$).

Graphique n° 3 : Importations du Maroc en provenance de l'UE 1988-2000 (1000 ÉCU, moyenne annuelle, NomCom, digit 2)



Source : d'après Eurostat, CD-ROM COMEXT.

En raison cependant du biais d'agrégation sectorielle lié à l'utilisation du coefficient de Grùbel et Loyd, une analyse doit être conduite à un niveau sectoriel plus fin. Nous appliquons ici la méthodologie développée par Freudenberg et Fontagné (1997)⁴. Les calculs nous indiquent que 84 % des échanges entre l'UE et le Maroc sont de type inter-branches, contre seulement 16 % intra-branche (dont 9 % de commerce croisé de produits différenciés horizontalement, et 7 % verticalement)⁵. A y regarder de plus près, on s'aperçoit

⁴ Elle consiste à partir de la nomenclature sectorielle la plus désagrégée (digit 8). Pour chaque produit, on calcule un taux de recouvrement du flux minoritaire par le flux majoritaire. Si ce taux est suffisant (supérieur à 10 %), on considère que les échanges sont de type intra-branche. Dans le cas contraire, les échanges sont inter-branches. Ensuite, pour les échanges intra-branche, on distingue les échanges en différenciation horizontale et verticale. Dans le premier cas, il s'agit d'un échange de biens similaires de qualité voisine (la différence de valeur unitaire entre les exportations et les importations ne doit pas excéder 15 %). Dans le second cas, les échanges portent sur des biens similaires mais de qualité différente (la différence de valeur unitaire est supérieure à 15 %). Il est enfin possible de réagréger sectoriellement et sans biais ces calculs afin d'obtenir, pour l'ensemble des produits, la part de chaque type de commerce (inter-branches, intra-branche en différenciation horizontale, intra-branche en différenciation verticale) dans les échanges totaux.

⁵ Calculs personnels effectués à partir du CD-ROM COMEXT. Les résultats détaillés sont disponibles sur demande auprès de l'auteur.

que le commerce intra-branche en différenciation horizontale ne concerne pour ainsi dire qu'un seul produit : les avions civils de 2 à 15 tonnes. Il s'agit là en fait d'un flux très particulier, avec exportation pour perfectionnement passif vers l'UE (souvent pour réparation), puis réimportation après perfectionnement⁶. Ce flux gonfle donc artificiellement la part de l'intra-branche dans le commerce total. Concernant les produits différenciés verticalement, on retrouve essentiellement un échange croisé de produits issus de la branche "machines et appareils électriques", comme les conducteurs électriques, les thyristors et les circuits intégrés (autres que de technologie wafer). Il faut toutefois noter que ces produits sont quand même essentiellement exportés (les importations ne représentant souvent guère plus de 10 à 12 % des exportations). On est donc pour ces produits à la limite d'un commerce de spécialisation avec avantage comparatif. Tous ces chiffres confirment bien que les relations commerciales entre l'UE et le Maroc restent des relations Nord-Sud, et que la logique d'avantages comparatifs prédomine largement, avec une part très faible de réel commerce intra-branche.

Le premier secteur d'importation concerne les machines et appareils électriques. La progression des importations y est importante, puisque ce secteur parvient presque à doubler sa part dans les importations totales du Maroc entre 1988-90 et 1998-2000 (de 7,7 % à 14,2 %). Ce secteur est relativement diversifié puisque les 5 premiers produits importés ne représentent que 40 % des importations totales du secteur. Ces produits sont – par ordre d'importance – les transistors (y compris les thyristors), les diodes, les circuits intégrés et les mémoires (RAM). A première vue, il est frappant de constater que ces produits importés sont aussi exportés. Cependant, il ne s'agit pas exactement d'un commerce intra-branche dans la mesure où les diodes, transistors et circuits intégrés importés sont en disques "wafer", alors que ces mêmes produits exportés n'utilisent pas cette technologie.

Les importations de matériel mécanique sont des importations traditionnelles, qui ont peu augmenté relativement aux autres secteurs (les flux ayant en valeur tout juste doublé, et la part dans les importations totales légèrement reculé). Les produits importés y sont très diversifiés : en effet, les cinq premiers produits importés⁷ représentent ensemble moins de 9 % des importations totales de machines mécaniques.

⁶ Le perfectionnement passif consiste à exporter un produit qui subira quelques transformations dans le pays destinataire (montage, transformation, réparation), avant réimportation dans le pays d'origine et utilisation.

⁷ Pièces pour moteurs à piston, pièces n.d.a., machines n.d.a., unités de mémoire, parties de machines à coudre n.d.a.

Le secteur de l'aéronautique offre une toute autre configuration des échanges : premièrement, les importations, négligeables en 1988, atteignent 500 millions d'ECU sur la période 1998-2000, soit le troisième rang d'importation. Deuxièmement, elles sont très concentrées : en effet, seuls deux produits sont importés : les avions civils de 2 à 15 tonnes (57 % des importations totales du secteur) et les avions civils supérieurs à 15 tonnes (41 %). La progression des importations de ces derniers est particulièrement remarquable depuis 1988 (de 0 à 320 millions d'ECU).

Parmi les autres secteurs d'importation, on observe la progression importante des importations de coton, de fibres synthétiques discontinues, et de filaments synthétiques, servant de matière première à la fabrication de vêtements. On remarque aussi l'apparition d'importations de vêtements (autres qu'en bonneterie). Là encore, l'observation simultanée d'importations et d'exportations ne permet pas de conclure à l'existence d'un commerce intra-branche, dans la mesure où les produits importés sont pour 85 % d'entre eux des parties de vêtements ou accessoires non dénommés ailleurs. Ces importations sont en fait destinées à un assemblage pour réaliser des produits finis, avant réexportation vers l'UE

Les céréales forment aussi un groupe de produits à forte progression des importations depuis 1988 : il s'agit exclusivement des importations de blé, variables d'une année sur l'autre en fonction des récoltes au Maroc. Enfin, les autres secteurs d'importation sont plus traditionnels, avec une plus faible progression (automobile, plastiques, fer et acier, papier-carton, combustibles minéraux).

En résumé, on constate des évolutions assez importantes des échanges extérieurs entre l'UE et le Maroc, avec en particulier une part de plus en plus élevée de la confection et du matériel électronique, au détriment de secteurs plus traditionnels. Il faut souligner que ces évolutions s'inscrivent dans un processus de division internationale du travail et des processus productifs auquel s'est associé le Maroc. Ceci se traduit notamment par un trafic important de perfectionnement des produits entre l'UE et le Maroc : ainsi, une part non négligeable des importations de produits textiles de base (coton, étoffes, fibres et filaments synthétiques) est transformée au Maroc pour ensuite être réexportée vers l'UE après perfectionnement, sous forme de vêtements. Ce trafic existe aussi dans une moindre mesure dans le secteur électrique et électronique. Inversement, le Maroc exporte une part importante de produits liés à l'aéronautique ou à la construction mécanique, qui sont ensuite réimportés après perfectionnement dans l'UE sous forme d'avions, d'automobile, ou d'autres ouvrages en fer ou acier.

Les échanges de perfectionnement se font souvent grâce à une pénétration importante des firmes étrangères (le plus souvent européennes) dans le tissu

productif marocain. Ainsi, en 1998, 80 entreprises étrangères figuraient parmi les 200 premières entreprises marocaines, et 45 parmi les 100 premières, souvent avec une position dominante dans leur secteur (DREE, 2002). Une autre illustration de cette pénétration étrangère correspond aux flux d'investissements directs étrangers (IDE) au Maroc, qui sont passés de 138 à 754 millions de dollars entre la période 1988-90 et 1998-2000, en provenance pour 70 % de l'UE. Les secteurs dans lesquels s'effectuent ces IDE sont l'industrie (34 %) – dont essentiellement la confection et le matériel électrique et électronique –, mais aussi les télécommunications (25 %), la banque (12 %) et l'immobilier (8 %). Certes, comme le montre le tableau n° 3, ces flux sont encore faibles par rapport à certains pays émergents concurrents en Amérique Latine ou en Asie du Sud-Est. Même rapportés au PIB, les IDE au Maroc sont souvent deux fois moins importants que dans ces mêmes pays concurrents. Malgré ces chiffres encore insuffisants, les IDE commencent à jouer un rôle important au Maroc dans l'organisation des processus productifs et des échanges avec l'UE.

Tableau n° 3 : Flux d'Investissements Directs Étrangers entrant au Maroc

	1988-1990		1998-2000	
	IDE entrants (mio dollars)	Part dans le PIB (%)	IDE entrants (mio dollars)	Part dans le PIB (%)
Mexique	2 896	1,26	11 977	2,75
Brésil	1 641	0,43	28 075	4,00
<i>Maroc</i>	<i>138</i>	<i>0,58</i>	<i>754</i>	<i>2,18</i>
Tunisie	72	0,66	446	2,24
Égypte	1 059	1,33	1 011	1,22
Indonésie	784	0,77	525	0,35
Corée du Sud	974	0,45	5 863	1,47
Taiwan	1 298	0,90	1 799	0,65
Malaisie	1 573	4,09	2 951	3,49
Philippines	1 353	3,25	1 360	1,83
Thaïlande	1 774	2,43	5 807	4,51
Chine	3 358	0,81	42 248	4,47
Indochine	4	0,05	218	0,67

Source : calculs effectués d'après CEPII (CD-ROM CHELEM).

2.2. Une mutation progressive des spécialisations sectorielles marocaines

L'analyse des échanges menée précédemment met en évidence d'importants changements, essentiellement dans la structure sectorielle des échanges Maroc-UE. On a pu notamment observer la forte hausse des exportations de vêtements, de certains produits électroniques (transistors, diodes, circuits intégrés) et aéronautique (petits avions). De même, la structure des

importations s'est sensiblement modifiée, avec une forte hausse des importations dans l'aéronautique (petits et gros appareils), dans l'électronique et dans le textile. Ces changements remettent-ils en cause le schéma traditionnel des spécialisations marocaines vers l'UE ?

2.2.1. Les avantages comparatifs

On peut analyser l'évolution du paysage des spécialisations au Maroc à partir du calcul d'un indicateur d'avantage comparatif révélé. Certes, cet indicateur est à manier avec précaution dans la mesure où, pour certains produits, les performances à l'exportation sont étroitement liées aux contraintes du régime commercial européen. C'est le cas en particulier de certains produits agricoles, comme les tomates ou les agrumes, pour lesquels l'accès au marché européen est très réglementé, comme nous le verrons dans la troisième section. C'est aussi le cas pour quelques produits textiles, soumis à des restrictions volontaires aux exportations en début de période, ainsi que les produits de la mer. Ainsi, pour ces produits, l'interprétation de l'indicateur d'avantage comparatif devra-t-elle tenir compte de ces contraintes. Néanmoins, cet indicateur pourra se révéler utile pour analyser l'évolution des mutations des spécialisations marocaines, en particulier dans les secteurs de la confection et du matériel électronique, pour lesquels nous avons observé précédemment d'importantes évolutions des échanges.

Concernant le choix de l'indicateur utilisé, il en existe plusieurs types (indicateurs de Balassa, taux de couverture, indicateurs de position, etc.). Ayant été abondamment discutés dans la littérature économique, il est inutile de revenir ici sur les avantages et inconvénients de chacun d'entre eux. Nous avons choisi ici l'indicateur de contribution au solde de Lafay (1994), car il présente un correctif lié au biais de la contrainte externe. Cet indicateur mesure en effet la part du solde externe d'un produit i dans les échanges totaux d'un pays, cette part étant corrigée du déséquilibre extérieure que devrait supporter ce produit s'il se comportait comme l'ensemble des autres branches. Il est positif en cas d'avantages comparatifs révélés et négatif dans le cas contraire.

Le tableau n° 4 présente les principaux avantages comparatifs du Maroc en 1998-2000 et leurs évolutions depuis la période 1988-1990⁸. On remarque premièrement que la plupart des produits d'exportation traditionnels voient leur avantage comparatif diminuer. Cette remarque s'applique plus particulièrement aux phosphates (pour lesquels l'indicateur de Lafay est passé de 0,11 à 0,03 sur la période), et aux engrais (de 0,07 à 0,02). Pour ces deux produits, les exportations n'ont guère augmenté (elles ont même diminué pour les engrais), ce

⁸ Nous avons également effectué les calculs en moyenne tri-annuelle, afin de lisser les évolutions annuelles pouvant être exceptionnelles.

qui explique la baisse de l'indicateur d'avantage comparatif. Il semble cependant qu'à moyen terme en tous cas, cette baisse devrait se stopper dans la mesure où le Maroc dispose avec les phosphates d'un avantage comparatif naturel.

La même remarque s'applique aux exportations traditionnelles agricoles (fruits et légumes), auxquelles il faut ajouter les conserves de légumes et les produits de la mer. Là aussi, le Maroc dispose d'un avantage comparatif naturel que ce pays devrait conserver dans l'avenir, même si la part de ces produits dans les exportations totales du Maroc risque de continuer à diminuer. La question est de savoir si la baisse observée des avantages comparatifs est due aux mesures protectionnistes européennes appliquées à ces produits. A ce stade de l'analyse, rien ne permet encore de l'affirmer. Cette question sera traitée en détail dans la section 3.

On trouve dans un deuxième groupe les produits pour lesquels les avantages comparatifs sont restés stables sur la période. Entrent dans ce groupe les conserves de poisson, qui forment également un secteur traditionnel de spécialisations, ainsi que des secteurs à valeur ajoutée un peu plus élevée : les produits chimiques (essentiellement l'acide phosphorique) et les chaussures. On trouve également dans ce même groupe certains vêtements (pantalons, chemises homme), pour lesquels le niveau de spécialisation, déjà élevé en 1988, reste inchangé.

Un troisième groupe de produits correspond à ceux pour lesquels les avantages comparatifs se sont renforcés sur la période : on y trouve essentiellement les vêtements et certains produits destinés à l'électronique. Ces derniers, comme les fils de cuivre pour bobinage électronique, les transistors et les thyristors, n'étaient quasiment pas exportés en 1988. Douze ans plus tard, avec 270 millions d'ECU d'exportations, ils représentent un secteur important des échanges du Maroc. D'ailleurs, si on prend le groupe de produits "machines et appareils électriques" auquel ils appartiennent, l'indicateur de Lafay est passé du négatif au positif sur la période, ce qui signifie que c'est un pôle naissant en termes d'avantage comparatif. La hausse récente mais sensible des exportations de circuits intégrés et de conducteurs électriques devrait permettre à ces produits de renforcer bientôt ce pôle.

Concernant les vêtements, le niveau de spécialisation est particulièrement élevé en 1998-2000 (0,10 pour les vêtements en bonneterie, 0,23 pour les autres); les produits avec le plus fort avantage comparatif sont les pantalons, les chemises et chemisiers, les T-shirt coton, ainsi que les vestes synthétiques ou gilets femme).

On observe cependant un tassement de l'indice de Lafay pour les articles autres qu'en bonneterie depuis 1994 (où il avait atteint un maximum de 0,28).

Tableau n° 5 : Niveau et évolution des désavantages comparatifs du Maroc par produit et groupe de produit¹

Renforcement des désavantages ²	Stabilité des désavantages ³	Baisse des désavantages ⁴
Fibres synthétiques discontinues Coton Tissus de coton teints Combustibles minéraux Papiers et cartons Céréales Blé Avions civils > 15 tonnes Accessoires de vêtements nda Parties de vêtements nda Diodes en disque wafer Transistors en disque wafer Thyristors en disques wafer	Tissus teints polyester Tissus denim Butanes liquéfiés Filaments synthétiques <i>Ouvrages en fonte, fer ou acier</i> Pièces pour véhicules Véhicules diesel de 1500 à 2 500 cm ³ Demi-produits en fer ou acier non alliés Cargos et bateaux Médicaments	Machines ou appareils mécaniques Automobile Fonte, fer, acier Plastiques Etoffes de bonneterie Optique, photo, cinéma

¹ Indicateur de Lafay $\leq -0,01$ en 1998-2000 pour des importations supérieures à 100 millions d'ECU (digit 2) ou 35 millions d'ECU (digit 8) ; digit 2 (caractères gras) ; digit 8 (caractères normaux).

² Baisse de l'indicateur $> 0,01$ de 1988-1990 à 1998-2000.

³ Variation de l'indicateur comprise $-0,01$ et $+0,01$.

⁴ Hausse de l'indicateur $> 0,01$.

2.2.2. Les désavantages comparatifs

Une analyse similaire pour les principaux désavantages comparatifs du Maroc et leur évolution est présentée dans le tableau n° 5. On a également classé

les produits en trois groupes selon les évolutions. Dans le premier groupe, on retrouve les produits dont le désavantage comparatif est renforcé. Il s'agit essentiellement de produits textiles servant d'inputs à la fabrication de vêtements (fibres synthétiques discontinues, tissus de coton, parties et accessoires de vêtements). S'y ajoutent certains produits primaires de première nécessité (butane, céréales), ainsi que les papiers-carton et les avions civils >15 tonnes (Airbus).

A l'opposé, un certain nombre de produits voient leur désavantage comparatif se réduire : il s'agit de produits très variés (machines et appareils mécaniques, automobile, fonte, fer, acier, plastiques, étoffes de bonneterie, optique). Pour tous ces produits cependant, la réduction du désavantage comparatif ne laisse pas envisager, en tous cas à moyen terme, une apparition d'avantages. Enfin, d'autres produits voient leur situation se stabiliser (filaments synthétiques, ouvrages en fer, fonte, certains produits automobiles, bateaux, médicaments).

En résumé, l'analyse précédente laisse apparaître des mutations progressives mais relativement importantes de la configuration des spécialisations marocaines : en effet, il semble que le Maroc délaisse progressivement les activités traditionnelles liées aux avantages comparatifs naturels (phosphates, fruits et légumes, produits de la mer, conserves) au profit d'activités à plus forte valeur ajoutée (vêtement, et plus récemment électronique). La question est maintenant de savoir si ces évolutions sont naturelles, ou si elles ont été poussées par la politique commerciale de l'UE

3. LES EFFETS DE LA NOUVELLE COOPÉRATION COMMERCIALE UE-MAROC

Les changements importants qu'a connus le Maroc dans ses spécialisations sectorielles peuvent être rapprochés de la politique commerciale préférentielle de l'UE vis-à-vis de ce pays. Afin d'évaluer dans quelle mesure cette politique a pu influencer les exportations du Maroc, on peut calculer un indice de performance à l'exportation (IPE)⁹. Cet indice correspond au ratio entre d'une part la variation des exportations du Maroc vers l'UE relativement à la variation des exportations des pays concurrents¹⁰ vers l'UE, et d'autre part la variation des exportations du

⁹ Cet indicateur est fréquemment utilisé dans la littérature économique pour évaluer les effets des préférences commerciales, comme par exemple Fontagné et Péridy (1997), Pomfret (1982), Yannopoulos (1986).

¹⁰ Il s'agit ici de pays concurrents d'un niveau de développement comparable, mais qui ne bénéficient pas de préférences commerciales particulières, hormis dans le cadre du Système des Préférences Généralisées (SPG). Ces pays sont : le Vénézuéla, le Mexique, le Brésil, la Colombie, l'Indonésie, la Corée du Sud, la Malaisie, les Philippines, la Thaïlande, la Chine, l'Indochine et Taïwan.

Maroc vers le reste du monde (monde moins UE) relativement à celle des pays concurrents vers le reste du monde. Ainsi :

$$IPE = \frac{\frac{\Delta X_{MA \rightarrow UE} / X_{MA \rightarrow UE}}{\Delta X_{EME \rightarrow UE} / X_{EME \rightarrow UE}}}{\frac{\Delta X_{MA \rightarrow RDM} / X_{MA \rightarrow RDM}}{\Delta X_{EME \rightarrow RDM} / X_{EME \rightarrow RDM}}}$$

avec : X = exportations ; MA = Maroc ; UE = Union européenne ; EME = pays émergents (concurrents du Maroc) ; RDM = Reste du Monde.

Si cet indicateur est supérieur à 1, cela veut dire non seulement que les exportations du Maroc vers l'UE progressent plus vite que celles des pays concurrents, mais qu'elles progressent aussi relativement plus vite avec l'UE qu'avec le reste du monde. Dans ce cas, on en conclut que les préférences commerciales ont un effet positif sur la performance à l'exportation du Maroc, et vice-versa si l'IPE est inférieur à 1¹¹.

Tableau n° 6 : Indicateur de performance à l'exportation (IPE)¹

	1988-2000	1988-1994	1994-2000
Agriculture	1,11	1,91	0,83
Fruits et légumes	0,93	1,64	0,49
Poisson	0,81	0,87	0,32
Conserves	1,25	1,77	0,70
Textiles	1,51	2,01	0,78
Vêtements	1,87	1,99	1,22
Chimie	0,90	1,20	0,80
Electrique	1,00	0,78	1,28
Fournitures électriques	0,99	1,05	0,94
Electronique	0,90	1,20	0,71
Composants électroniques	1,10	1,20	0,88
Total	1,26	2,72	0,71

¹ Calculs effectués pour les branches dont les exportations marocaines vers l'UE sont supérieures à 100 millions de \$US.

Source : calculs personnels d'après les données CEPII (CD-ROM CHELEM).

¹¹ De façon sous-jacente, on suppose que les variations des exportations d'un pays A vers un pays B peuvent résulter de trois facteurs : une variation de la demande d'importation du pays B, un changement de la compétitivité du pays A, ou une modification des politiques commerciales. Or, on s'intéresse ici seulement à l'influence du troisième facteur. Il faut donc éliminer l'influence des deux autres dans l'indicateur. Les effets de la variation de la demande du pays B sont neutralisés dans le numérateur de l'IPE : en effet, pour que la politique commerciale de B soit favorable à A, il faut que les exportations de A vers B augmentent plus vite que celles de ses concurrents. De même, l'influence des variations de compétitivité du pays A est neutralisée dans le dénominateur, puisque ce dernier tient compte des variations des exportations de A vers le reste du monde relativement à celles de ses concurrents.

Les calculs de l'IPE sont présentés dans le tableau n° 6. Sur la période 1988-2000, il semble donc que les préférences commerciales européennes aient encouragé les exportations marocaines. En effet, à destination de l'UE, elles ont progressé plus vite que celles des pays concurrents sur cette décennie, mais à destination du reste du monde, elles ont progressé moins vite. En revanche, si on calcule l'IPE sur deux sous-périodes (1988-94 et 1994-2000), il apparaît que la politique préférentielle européenne a eu un effet positif seulement dans la première. Pour mieux comprendre ces évolutions, une analyse détaillée par secteurs est nécessaire.

3.1. Des effets très positifs pour la confection

Parmi l'ensemble des secteurs étudiés, l'impact le plus élevé concerne les vêtements. Pour ces produits en effet, il semble clair que les exemptions douanières dont a bénéficié le Maroc ont largement contribué à développer ses exportations de vêtements vers l'UE, d'autant plus que les pays concurrents se voyaient appliqué un droit supérieur à 10 %, et ce même si le Maroc a connu certaines restrictions à ses exportations de vêtements.

Toutefois, on constate une forte baisse de l'IPE depuis 1994 (de 1,99 à 1,22). Ceci signifie que si les exportations marocaines de vêtements ont traditionnellement bénéficié de la politique commerciale européenne, c'est beaucoup moins vrai ces dernières années. Deux éléments viennent expliquer cette évolution. Premièrement, l'extension des accords européens avec des pays concurrents du Maroc : dans la mesure en effet où le Maroc est l'un des tous premiers pays à avoir signé des accords commerciaux préférentiels avec la CEE, celui-ci a régulièrement été confronté à l'érosion de ses préférences, liée à la multiplication des accords préférentiels de l'UE, notamment depuis la fin des années 80, avec les accords généralisés avec les PTM et les accords de libre-échange avec les PECO.

Afin d'apprécier avec plus de précision les effets de cette érosion des préférences marocaines, on utilise un indicateur de similarité des exportations (ISE)¹². Ce dernier mesure le taux de recouvrement des exportations du Maroc vers l'UE, avec les PECO et les autres PTM (tableau n° 7). Plus ce taux de recouvrement (compris entre 0 et 1) est élevé, plus les exportations du Maroc vers l'UE sont concurrentes avec celles de ces pays. On remarque d'après ces calculs que les exportations marocaines sont plus similaires aux exportations des PTM que des PECO. Parmi les PTM, la similarité est très frappante avec la Tunisie (67,5 %), à cause notamment des fruits et légumes et surtout des vêtements. Cependant, le Maroc comme la Tunisie sont traditionnellement sur le

¹² Cet indicateur a été initialement développé par Pomfret (1982). Il se définit comme : $\sum \min(X_{ik}, X_{jk})$ où X_{ik} et X_{jk} représentent la part du produit k dans les exportations totales respectivement des pays i et j . Les calculs ont été effectués à partir d'une décomposition par produits en 99 chapitres (NomCom).

même plan préférentiel commercial avec l'UE, et les protocoles de 1988 ainsi qu'Euromed ne changent rien à cette situation.

Tableau n° 7 : Indicateur de Similarité des Exportations entre le Maroc, les autres pays méditerranéens et les PECO (2000, %)

PTM	52,7	PECO	36,3
Tunisie	67,5	Roumanie	53,5
Turquie	54,1	Lituanie	48,3
Chypre	46,7	Bulgarie	46,3
Jordanie	39,5	Pologne	38,6
Malte	39,3	Estonie	32,1
Israël	34,9	Slovaquie	30,4
Liban	32,9	Hongrie	30,0
Syrie	11,8	Slovénie	28,6
Algérie	4,9	Tchéquie	25,4
Grèce	41,1	Lettonie	22,3
Portugal	41,0		
Espagne	30,7	<i>NPI d'Asie</i>	<i>0,20</i>

Source : calculs personnels d'après les données Eurostat, CD-ROM COMEXT.

En revanche, la similarité des exportations marocaines est plus préoccupante avec la Turquie et Chypre, dans la mesure où ces deux pays ont un accord d'union douanière avec l'UE. L'accord avec la Turquie est entré en vigueur en 1996 et s'est accompagné de l'élimination des droits de douane et restrictions quantitatives, y compris concernant les textiles-vêtements¹³, qui représentent 40 % des exportations de la Turquie vers l'UE : d'ailleurs, la seule branche "vêtements" fait grimper l'indice de similarité des exportations de ces deux pays de 23 points.

Chypre a également une structure d'exportations similaire à celle du Maroc, principalement pour les vêtements et les fruits et légumes. La mise en place d'un accord de libre-échange avec ce pays (1994) a déjà provoqué une érosion des préférences marocaines.

L'érosion des préférences avec les autres PTM semble devoir poser moins de problème, car les indices de similarité sont plus faibles, notamment avec la Syrie et l'Algérie, mais aussi parce que les flux d'exportations peuvent être faibles (Malte), ou parce que la similarité des exportations est très diluée entre les produits (Jordanie, Israël, Liban), ou encore parce que cette similarité concerne des produits déjà libéralisés avant 1988 pour ces pays (engrais, machines et appareils électriques, etc.).

¹³ Sauf pour les exportations de coton brut, libéralisées en 2001.

Concernant les PECO, même si l'indice de similarité des exportations marocaines est plus faible qu'avec les PTM, le fait que l'érosion des préférences vis-à-vis des premiers soit plus importante a conduit les autorités marocaines à fortement s'inquiéter des accords de libre échange entre l'UE et les PECO. Le problème de l'érosion risque d'être particulièrement marqué avec la Roumanie, dont les exportations vers l'UE sont similaires presque pour moitié aux exportations marocaines. Cette similitude concerne essentiellement les vêtements, qui représentent à eux seuls une similarité de 35 points sur les 53 % au total. La même remarque s'applique aussi à la Bulgarie et la Lituanie (l'IFE est pour les vêtements respectivement de 22 et 25 points d'indice).

La Pologne, l'Estonie, la Hongrie, la Slovaquie et la Slovénie ont chacun un ISE voisin de 30 % avec le Maroc. La similitude des exportations de ces pays est partagée sur deux groupes de produits : les vêtements (dans une mesure moindre que les pays précédents), et les appareils électriques et électroniques.

En résumé, la libéralisation anticipée des importations de l'UE de textile-habillement en provenance des PECO constitue un facteur majeur d'érosion des préférences marocaines, d'autant plus que le Maroc disposait d'un régime d'importation de vêtements plus favorable que les PECO. La baisse rapide de l'IFE observée dans cette section semble bien devoir s'expliquer par ce facteur.

Un autre élément permettant d'expliquer la baisse de l'IFE concerne les accords du GATT94 (cycle d'Uruguay). Plus précisément, ces accords prévoient la suppression des restrictions quantitatives aux échanges de textile-habillement sur une période de 10 ans (1994-2004). Or, dans la mesure où le Maroc n'était pas sujet aux AMF (accords multi-fibres), ce pays était donc dans une position commerciale plus favorable que les pays concurrents soumis aux AMF, et ce même si les exportations de vêtements du Maroc étaient limitées par les RVE (restriction volontaires aux exportations)¹⁴. D'ailleurs, si on compare l'évolution des exportations marocaines effectives de produits soumis aux RVE, avec les quantités agréées (OMC, 1996), il est frappant de constater que les quotas de pantalons ont été systématiquement dépassés, ce qui témoigne de la souplesse avec laquelle les RVE ont été appliquées par l'UE. En conséquence, la libéralisation multilatérale du commerce de vêtements ne peut avoir qu'un effet négatif renforcé sur les exportations marocaines, dans la mesure où les quotas AMF étaient appliqués beaucoup plus strictement.

Fontagné et Périody (1995) montrent d'ailleurs que la marge préférentielle relative (tarifaire et non tarifaire) dont bénéficiait le Maroc était de 17 % pour les vêtements. Ces auteurs calculent également que la suppression progressive de la marge préférentielle non tarifaire suite au GATT94 génère une diminution de la

¹⁴ Si quatre produits étaient soumis aux RVE en 1982 (les pantalons, chemises, chemisiers et robes), seuls les pantalons restaient soumis à cette restriction depuis 1991.

marge totale d'environ 5 points. Ceci doit donc théoriquement profiter aux pays exportateurs concurrents du Maroc initialement soumis aux AMF. D'autres études empiriques disponibles sur ce sujet montrent aussi clairement que la suppression des AMF devrait entraîner une hausse sensible des exportations des pays d'Asie (Srinivasan, 1998, p. 42), qui pourrait se faire au détriment des pays du Maghreb, sous l'effet de la suppression du détournement de trafic provoqué par l'AMF en faveur de ces derniers.

Tableau n° 8 : Évolution comparée des exportations de vêtements des principaux pays fournisseurs de l'UE (% , moyenne annuelle)

	1994-1999 (%)	1988-1994 (%)
Turquie	16,8	21,0
Pologne	7,6	65,1
Rép. Tchèque	6,2	-
Slovaquie	22,6	-
Hongrie	14,8	24,4
Roumanie	34,0	20,9
Bulgarie	41,2	79,9
Maroc	9,3	25,4
Tunisie	12,8	27,5
Pakistan	2,6	29,1
Inde	4,4	23,2
Bangladesh	27,1	86,8
Thaïlande	0,8	6,7
Indonesie	8,8	64,6
Chine	11,5	45,0
Corée du sud	4,2	-9,0
Hong kong	0,6	1,5
Extra-eur 15	9,8	15,4

Seuil : Exportations supérieures à 500 millions d'ECU en 1999 pour les vêtements (code NomCom 61+62).

Si l'on regarde l'évolution annuelle des importations de vêtements de l'UE (tableau n° 8), on s'aperçoit que la progression annuelle des exportations marocaines, qui était bien supérieure à la moyenne des pays fournisseurs de l'UE (respectivement 25,4 % et 15,4 %), est depuis 1994 revenue à cette moyenne (environ 9 %). Elle reste par ailleurs inférieure à la croissance des exportations des PECO, de la Chine et du Bangladesh.

Ainsi donc, l'application du cycle d'Uruguay dans le secteur des textiles, mais surtout l'extension des accords de l'UE aux autres PTM et aux PECO semblent largement expliquer la baisse de l'impact des accords euro-marocains sur les exportations de ce pays.

3.2. Des effets mitigés sur les exportations agricoles

On observe que l'IPÉ est proche de 1 pour les exportations agricoles, ce qui signifie que globalement, la politique commerciale de l'UE n'a pas eu d'effet sur les exportations agricoles marocaines. Il semble en fait que les préférences tarifaires dont a bénéficié le Maroc aient été contrariées par des mesures protectionnistes, ce qui expliquerait la neutralité de la politique commerciale de l'UE sur les exportations agricoles marocaines. Par ailleurs, l'IPÉ a également décliné depuis 1994, ce qui pose la question de d'analyser dans quelle mesure le déclin des avantages comparatifs concernant les produits agricoles d'exportation (agrumes, primeurs) et les produits de la mer, observée dans la section précédente, pourrait être rapprochée de la politique de préférence communautaire appliquée par l'UE dans le cadre de la PAC ou de la Politique Commune des pêches (PCP).

Traditionnellement, les exportations agricoles marocaines étaient soumises à diverses contraintes à l'entrée dans l'UE : application du prix de référence avec taxe compensatoire (tomates, clémentines), prélèvement variable à l'importation (huile d'olive), prix minima (fruits et légumes), surveillance des prix et échange de lettres (fleurs coupées), calendrier d'importation (fruits et légumes).

Mais depuis la signature des accords du GATT (cycle d'Uruguay), les Etats signataires ont dû remplacer les barrières non tarifaires par des équivalents tarifaires. Ceci s'est traduit pour les importations de l'UE par la conversion de tous ces instruments en équivalents tarifaires. Le Maroc n'étant plus soumis aux droits de douane communautaires depuis 1993, l'UE a établi deux contraintes supplémentaires par rapport à la situation pré GATT94 : premièrement, les principaux fruits et légumes sont soumis à des contingents tarifaires, au-delà desquels les importations se voient progressivement appliquer le tarif douanier commun. Deuxièmement, pour certains fruits et légumes, l'UE fixe des prix d'entrée minima au-dessus desquels s'applique le droit nul. En dessous de ce prix, c'est le droit NPF qui s'applique.

Ainsi, si les exportations marocaines bénéficient théoriquement d'une franchise douanière à l'entrée dans l'UE depuis 1993, l'existence de contingent et de prix d'entrée limite la portée du protocole de 1988 et d'Euromed sur les échanges de produits agricoles. Ceci justifie d'ailleurs partiellement le manque d'entrain de la part du Maroc à appliquer ce dernier accord.

Mais pour évaluer avec plus de précision dans quelle mesure ces instruments restrictifs limitent les exportations marocaines vers l'UE, deux indicateurs sont calculés : le premier correspond au ratio entre les exportations effectives et le contingent alloué. Lorsque ce ratio dépasse 100 %, ceci signifie que des droits de douane sont progressivement réappliqués sur les exportations marocaines. Un deuxième indicateur correspond à la valeur unitaire des

exportations marocaines vers l'UE, calculée comme le ratio entre les exportations en valeur et les exportations en volume. Ceci donne une indication du prix d'entrée et de son évolution. On peut comparer ce ratio au prix d'entrée autorisé par l'UE. Plus les deux valeurs sont proches, et plus la probabilité de réapplication du droit NPF est importante.

Tableau n° 9 : Contingents et prix d'entrée pour les principaux produits agricoles exportés (%)

Exportations/ contingent	Tomates	Oranges	Clémentines	Courgettes	Conserves/ sardines
1990	123	95	69	156	105
1991	157	132	83	100	103
1992	152	109	69	39	115
1993	187	96	89	101	97
1994	155	87	85	162	105
1995	120	59	75	181	71
1996	110	106	n.d.	45	100
1997	110	77	n.d.	86	76
1998	121	68	n.d.	120	75
1999	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Prix d'entrée – valeur unitaire	Tomates	Oranges	Clémentines	Courgettes
1995	-195	-156	-251	-682
1996	-231	-163	-284	-353
1997	-106	-162	-280	-717
1998	-221	-119	-170	-785
1999	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

*Note : Les prix d'entrée moins les valeurs unitaires sont exprimées en ECU/tonne.
Source : calculs personnels, d'après Journal Officiel des CE, divers numéros,
d'après le CD-ROM JurisCelex.*

Le tableau n° 9 reporte ces deux indicateurs pour les principaux produits agricoles exportés par le Maroc. On observe premièrement concernant le ratio exportations/contingent une différence importante selon les produits. Les exportations de tomates dépassent systématiquement les contingents¹⁵, d'où la réapplication de droits partiels. Les exportations d'oranges, de courgettes et de conserves de sardine dépassent souvent leurs contingents respectifs, quoique pas systématiquement. En fait, il n'y a guère que les exportations de clémentines qui restent chaque année sous leur contingent alloué. Quant aux valeurs unitaires, elles restent au dessus des prix d'entrée. Cependant, elles ont tendance à baisser

¹⁵ Ce ratio est toutefois légèrement surestimé pour les exportations de tomates dans la mesure où le contingent s'applique du 1 novembre au 31 mars, alors que les données douanières vont jusqu'au 14 mai. L'erreur est cependant inférieure à 5 %, selon les calculs effectués pour 1997.

plus vite que ce dernier, que ce soit pour les tomates, les oranges ou les clémentines.

En résumé, il semble que les instruments de protection appliqués par l'UE aux importations marocaines soient suffisamment puissants pour limiter effectivement les exportations marocaines de fruits et légumes vers l'UE (notamment les tomates). Ceci pourrait bien alors expliquer la baisse des spécialisations marocaines pour ces produits. Cette analyse semble d'ailleurs confirmée par le calcul de l'IPE : ce dernier est en effet inférieur à 1 pour les fruits et légumes. On observe aussi pour tous les produits agricoles une baisse de l'IPE en fin de période. Cette baisse pourrait être attribuée à plusieurs facteurs, notamment la mise en place des contingents tarifaires et de prix minima, mais aussi l'érosion des préférences tarifaires marocaines sur ces produits (GATT94) : dans la mesure en effet où la baisse des tarifs douaniers impulsée par les accords de Marrakech est importante pour les produits agricoles exportés par le Maroc¹⁶, ce pays, qui bénéficie théoriquement d'une exemption de droit, voit sa position relative se dégrader par rapport à ses concurrents.

3.3. Les autres produits : peu d'effet des accords européens

Concernant les exportations de produits électriques, électroniques et les produits chimiques, l'IPE est proche de 1, mais pour des raisons différentes que pour les produits agricoles : ici, ceci s'explique par le fait que les taux NPF appliqués aux pays concurrents pour ces produits sont faibles (5 % pour la chimie de base et les engrais, 4 % pour les machines électriques). Ceci donne donc une marge préférentielle très faible aux exportations marocaines, et explique ainsi la neutralité de la politique commerciale de l'UE sur ces produits.

Au terme de cette analyse, il apparaît assez clairement que si la politique commerciale préférentielle de l'UE a bien eu des effets positifs sur les exportations marocaines, les années récentes voient une baisse importante de ces effets. Cette baisse est particulièrement sensible dans le secteur de la confection, essentiellement en raison de l'extension d'accords commerciaux aux autres PTM et aux PECO ; cette baisse concerne également les exportations marocaines agricoles, en raison d'une trop forte protection de ces produits à l'entrée dans l'UE.

Cette protection a d'ailleurs été à l'origine de crispations entre l'UE et le Maroc concernant la mise en place d'Euromed. Le Maroc reproche en effet à l'UE le caractère asymétrique des accords, dans la mesure où ce pays doit opérer

¹⁶ Les droits pour les produits alimentaires sont en effets passés de 28 à 24 % en moyenne de 1995 à 1997, puis à 10 % en 2000, ce qui renforce l'érosion des préférences pour les exportations du Maroc. Ces même taux atteignaient en 1997 10 % pour les poissons, 12 % pour les conserves de poisson et 24 % pour les conserves de légumes, avec pour cette dernière une forte baisse programmée d'ici à 2003 (OMC, 1998).

un réel démantèlement tarifaire dans le domaine industriel, alors que l'UE refuse une libéralisation de ses importations agricoles. Par ailleurs, le Maroc reste préoccupé par le risque de dilution des relations commerciales préférentielles euro-marocaines dans le cadre d'Euromed. Cette perspective d'érosion de la marge préférentielle marocaine par rapport aux autres PTM est d'ailleurs renforcée par la libéralisation commerciale effectuée dans le cadre du GATT (notamment en ce qui concerne la libéralisation mondiale du commerce de textiles).

Malgré le retard dans l'application d'Euromed au Maroc, ces dix dernières années restent marquées par de profonds changements des politiques commerciales euro-marocaines, dans la perspective du libre-échange. Au moment de l'ouverture de négociations concernant l'accès au marché européen des produits agricoles méditerranéens, leur aboutissement devrait donner une nouvelle impulsion aux échanges UE-Maroc.

RÉFÉRENCES

- Alaoui M., 1994, "La coopération entre l'Union Européenne et les pays du Maghreb", in *Géo-économie de la coopération européenne de Yaoundé à Barcelone*, Maisonneuve et Larose, Paris.
- Assemblée Nationale, 1999, *Le dialogue euro-méditerranéen après Barcelone: bilan et perspectives*, Commission des Affaires Étrangères, Rapport d'Information, n° 1737.
- Bensidoun I., Chevallier A., 1996, *Europe-Méditerranée : le pari de l'ouverture*, Economica, Paris.
- Bichara K., 1992, *Le Grand Maghreb et l'Europe : Enjeux et Perspectives*, Publisud, Paris.
- Commission Européenne, 1995a, "Proposition de décision du Conseil et de la Commission relative à la conclusion de l'accord euro-méditerranéen établissant une association entre les Communautés Européennes d'une part, et le Royaume du Maroc d'autre part", COM (95), 740 final.
- Commission Européenne, 1995b, Journal Officiel des Communautés Européennes, L-48/21.
- Commission Européenne, 1995c, Journal Officiel des Communautés Européennes, L-287/1.
- Commission Européenne, 1998, Journal Officiel des Communautés Européennes, L-351/15.

- DREE, 2002, "Les IDE en Méditerranée", Fiche de Synthèse, ministère de l'Economie et des Finances.
- European Communities, 1988, "Council regulation of 30 June 1988 concerning the conclusion of an additional protocol to the Co-operation agreement between the European Economic Community and the Kingdom of Morocco", *Official Journal of the European Communities*, Vol. 31, L-224, pp. 17-27.
- Fontagné L., Péridy N., 1995, "Uruguay Round et PVD : le cas de l'Afrique du Nord", *Revue Économique*, 46, 3, pp. 703-716.
- Gainé D.B. et al., 1981, "EEC Mediterranean Policy and Foreign Trade", *Journal of World Trade Law*, 15, 5, pp. 431-439.
- Jaïdi L., 1994, "La zone de libre-échange Union Européenne/Maroc : impact du projet sur l'économie marocaine", GEMDEV, 22.
- Kebadjian G., 1995, "Le libre-échange euro-maghrébin : une évaluation macroéconomique", *Revue Tiers-Monde*, 144.
- Mourji F. et al., 1997, "Les effets de l'accord de libre-échange entre le Maroc et l'UE", dans Benhayoun G., Catin M., Regnault H. (sous la dir. de) *L'Europe et la Méditerranée : intégration économique et libre-échange*, l'Harmattan, Paris.
- OMC, 1996, *Examen des politiques commerciales : Royaume du Maroc*, Genève.
- OMC, 1998, *Examen des politiques commerciales : Union Européenne*, Genève.
- Pomfret R., 1982, "Trade Effects of EC Preferences to Mediterranean Countries: the Case of Textile and Clothing Imports", *World Development*, 10, 12, pp. 857-862.
- Rutherford T.F. et al., 1994, "L'accord de libre-échange entre le Maroc et la CEE : une évaluation quantitative", *Revue d'Économie du Développement*, 2.
- Srinivasan T.N., 1998, *Developing Countries and the Multilateral Trading System*, Westview Press, Oxford.
- World Bank, 1988, "Morocco: the Impact of Liberalization on Trade and Industrial Adjustment", unpublished staff report, Washington DC.
- Yannopoulos G.N., 1977, "The Mediterranean Policy of the EEC: its Impact on Associated Developing Countries", *Journal of World Trade Law*, 11, pp. 489-500.
- Yannopoulos G.N., 1986, "Patterns of Response to EC tariff Preferences: an Empirical Investigation of Selected Non-ACP Associates", *Journal of Common Market Studies*, 25, 1, pp. 15-30.

**THE IMPACT OF THE EURO-MEDITERRANEAN POLICY
ON EU-MOROCCAN TRADE (1988-2000): THE APPLICATION
OF AN INDEX OF EXPORT PERFORMANCE**

Abstract - Over the past ten years, the EU commercial policy concerning EU-Morocco trade has been confronted to new developments, notably the adaptation agreements, the free trade arrangements with Mediterranean countries, and the GATT Marrakech Agreement (1994). The purpose of this study is to assess the impact of these new developments on EU-Morocco trade. We will first analyze recent changes in Moroccan trade flows and specialization vis-à-vis the EU. The link with the new agreements will then be established, through the calculation of an index of export performance. We conclude that the EU preferential policy vis-à-vis Morocco had positive effects on Morocco's exports to the EU, but Eastern European countries agreements, as well as the implementation of the GATT 94, seem to have limited this impact, especially concerning clothing and agricultural products.

**EL IMPACTO DE LA POLÍTICA EURO-MEDITERRÁNEA
SOBRE LOS INTERCAMBIOS ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y
MARRUECOS : APLICACIÓN DE UN INDICADOR
DE RESULTADO A LA EXPORTACIÓN**

Resumen - Las políticas comerciales de la Unión Europea que afectan los intercambios entre Europa y Marruecos han conocido evoluciones importantes a lo largo del último decenio, con los acuerdos de adaptación (previendo la eliminación de las barreras arancelarias de la Unión Europea sobre la importaciones en proveniencia de Marruecos), los acuerdos de librecambio con los países terceros mediterráneos (PTM) así como los acuerdos de Marrakech (GATT 94). El tema de este artículo es evaluar el impacto de estas políticas sobre los intercambios entre la Unión Europea y Marruecos. Por eso analizamos la reciente evolución de los intercambios y de la especialización sectorial marroquí y los ponemos en relación con la política comercial europea gracias a un indicador de resultado a la exportación. Si la política comercial de la Unión Europea ha tenido realmente efectos positivos sobre las exportaciones marroquíes, la extensión de los acuerdos preferenciales de la Unión Europea con los Países de Europa Central y Oriental así como la aplicación de los acuerdos de GATT 94, parecen haber disminuido un poco sus efectos, principalmente en lo que se refiere a los productos agrícolas y textiles. En este contexto, la aplicación de los acuerdos Euromed, en particular para los productos agrícolas permitiría reactivar los intercambios preferentes entre la Unión Europea y Marruecos.