

Colloque international

**Association marocaine des anciens
élèves de l'Ecole Polytechnique
française**

Entreprises exportatrices et défis de la mondialisation

M. Mohamed Tawfik MOULINE

27 février 2009

Profil de spécialisation

Quelques tendances mondiales

Exigences d'une compétitivité globale



Degré de concentration

- **Concentration des exportations marocaines (50%) sur 2 groupes de biens** (produits phosphatés et vêtements).
- **Produits manufacturiers : 65% des exportations** globales de biens en 2006. *(Tunisie: 71%, Roumanie: 79%, Turquie: 81%, Corée du Sud: 89% et Chine: 92%).*
- **Produits agricoles : 21% contre 7% au niveau mondial.** *(Egypte: 15,4%, Tunisie: 12,7%, Turquie: 10,1%, Roumanie: 5,4%, Corée du Sud : 1,6% et Chine: 3,4%).*

Niveau technologique

- **2/3 environ des exportations manufacturières sont de faible niveau technologique** incorporant une forte intensité de main-d'œuvre *(vêtements entre autres).*
- **10% environ sont à haute technologie.**
- **Effort des entreprises pour la R&D faible.**

Dynamique d'adaptation

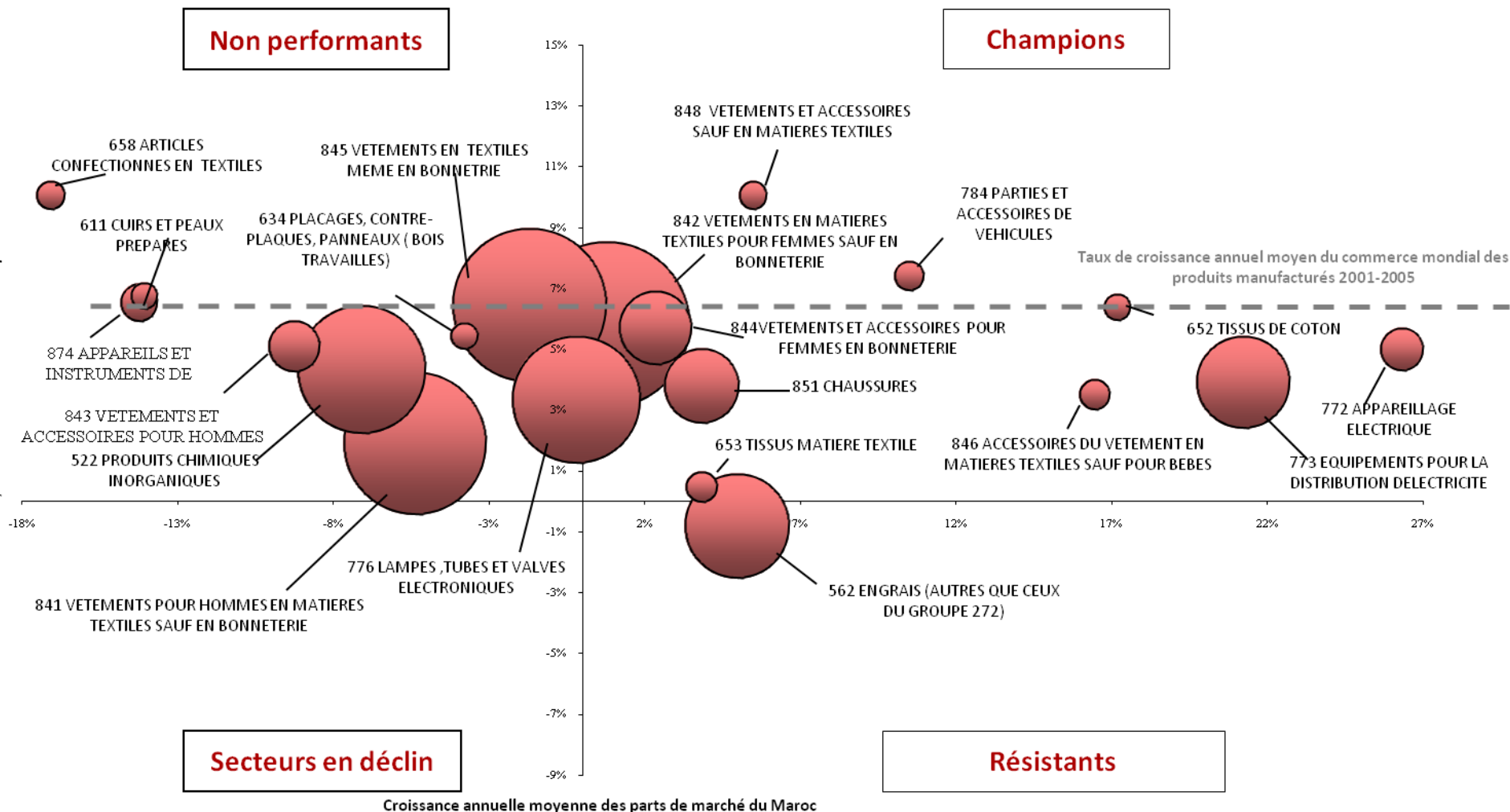
- **Les 50 et 100 premiers produits manufacturiers** les plus dynamiques au niveau international, sur la période 2001-2005 contribuent respectivement **à 17% et 41% des exportations mondiales.**
- Ces produits ne représentent **au Maroc que 5,5% et 19% des exportations nationales.**

Exportations manufacturières

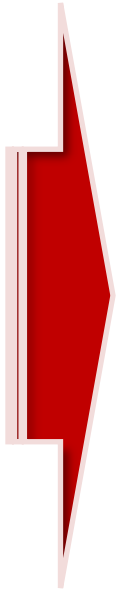
Croissance annuelle moyenne du commerce mondial des produits manufacturés 2001-2005

Non performants

Champions



Les 20 premiers produits manufacturés exportés par le Maroc classés selon la nomenclature CTCl – source : CNUCED



Un profil de spécialisation relativement peu dynamique dont l'évolution future est tributaire en partie des programmes mis en place par les pouvoirs publics en partenariat avec le secteur privé.

Ce profil de spécialisation pourrait désavantager le Maroc dans un contexte de crise internationale marqué par un ralentissement de la demande extérieure et par des menaces de retour au protectionnisme.

La restructuration de ce profil est une condition nécessaire pour bénéficier de la dynamique du commerce mondial dès la sortie de crise.

Profil de spécialisation

Quelques tendances mondiales

Exigences d'une compétitivité globale

Quelques tendances mondiales

Géopolitique et économie

- **Déplacement du centre de gravité** de l'Ouest vers l'Est.
- Constitution de **puissants groupements régionaux** (pas d'avenir pour les pays isolés).
- **Croissance des revenus** et maintien des inégalités.
- Accentuation de la **compétition internationale**
- **Renchérissement du coût des matières premières** *(hors impact de la crise actuelle)*.

(hors impact de la crise actuelle).

Société du savoir

- Développement de la **société de l'information** et tendance à la **démocratisation de l'accès aux NTIC**.
- **Accélération du rythme de l'innovation technologique**.
- **Déplacement de l'emploi** vers les **compétences élevées**.

Changements climatiques

- **Baisse des ressources en eau** et **recul de la biodiversité**.
- **Politiques d'adaptation aux changements climatiques** et **concept de durabilité**.

Profil de spécialisation

Quelques tendances mondiales

Exigences d'une compétitivité globale

Evoluer dans un environnement compétitif



- Face aux mutations profondes du contexte international et aux échéances de libéralisation auxquelles le Maroc doit faire face, une forte capacité d'adaptation devient primordiale et concerne autant l'Etat, les entreprises que les territoires.
- La compétitivité ne devrait pas se limiter uniquement à l'aspect économique, pour intégrer les dimensions technologique, humaine, institutionnelle et territoriale.



Pour que les entreprises marocaines puissent améliorer leur compétitivité, elles doivent évoluer dans un environnement adéquat : cadre macro- économique stable, système financier solide, gouvernance efficace, développement territorial équilibré, capital humain valorisé...

Aller vers un bon positionnement international



Exploiter les opportunités offertes par les accords de partenariat déjà en place

- Le statut avancé du Maroc vis-à-vis de l'Union Européenne.
- L'accord avec les USA...

Bien évaluer le potentiel des différents marchés et diversifier les partenariats

- A côté des marchés historiques, les BRIC seraient de nouveaux foyers de consommation, aptes à absorber une fraction croissante de l'offre exportable marocaine. Les BRIC pourraient, avec leurs coûts de production bon marché, être une source d'approvisionnement pour les entreprises marocaines.
- L'Afrique serait aussi un futur gisement de croissance économique. Elle représente un marché potentiel pour les entreprises marocaines, autant dans le cadre d'actions de co-développement que dans le cadre d'une coopération triangulaire avec des firmes internationales.
- Des projets pourraient être mis en place dans le cadre d'un partenariat sud-sud.

Développer des avantages compétitifs dynamiques



Affiner et rendre dynamiques les profils de spécialisation en faveur de créneaux porteurs

- Les entreprises marocaines ne devraient plus se confiner dans des secteurs peu dynamiques du commerce mondial.
- Les entreprises devraient opérer une montée en gamme sur l'échelle des spécialisations vers des branches à forte valeur ajoutée et développer un profil de spécialisation dynamique afin d'être à l'affût des nouveaux besoins des marchés mondiaux.
- Les PME qui représentent 95% du tissu productif et 50% des emplois du secteur privé gagneraient à se préparer aux nouvelles exigences du contexte international.

Optimiser la logistique en vue de réduire les coûts des transactions et d'améliorer l'offre exportable

- Il faudrait réduire les coûts logistiques au Maroc qui représentent 20% du PIB contre 10% à 16% pour les pays de l'Union Européenne et qui sont compris entre 15% et 17% pour certains pays émergents (Mexique, Brésil et Chine).
- Une logistique performante pourrait constituer un levier indispensable à un positionnement avantageux dans les réseaux internationaux.



Valoriser l'innovation et développer la R&D dans un contexte de compétition accrue.

L'effort de R&D est de 0,79% du PIB au Maroc en 2005 alors qu'il atteint 1,34% en Chine. La part du financement privé dans les dépenses de R&D au Maroc est très faible (6%).

Se positionner sur des niches à potentiel élevé (technologies de l'information, nanotechnologies, biotechnologies...).

Nouer des partenariats, créer des emplois et attirer les délocalisations vers le Maroc.

Valoriser le capital humain : développer la formation et réaliser des gains de productivité.

- L'effort de formation demeure faible : 20% des entreprises marocaines offrent une formation à leurs employés contre 50% dans d'autres pays comparables.
- Le coût du travail manufacturier demeure relativement élevé par rapport à d'autres pays émergents et les entreprises souffrent d'un manque de ressources humaines qualifiées.

Créer des cellules de veille au sein des entreprises pour se préparer aux risques et aux opportunités du contexte international et mieux s'y adapter et encourager une bonne gouvernance au sein de l'entreprise.

Prendre en compte le concept de durabilité



Intégrer l'enjeu du changement climatique

- Les critères de valorisation d'une entreprise reposent sur sa rentabilité, mais de plus en plus sur le **respect de l'environnement** (*maîtrise des émissions de gaz à effet de serre, lutte contre la pollution...*).
- **Les processus industriels devraient être repensés** pour les rendre moins polluants et moins coûteux en énergie.

Œuvrer pour la protection des ressources locales

- Le réchauffement climatique aura des **impacts très forts au Maroc** qui est en situation de stress hydrique.
- Les entreprises marocaines devraient notamment **optimiser la gestion des ressources hydriques** (dont l'impact est très important au niveau du secteur agricole).

Saisir les « opportunités » du réchauffement climatique

- Les entreprises marocaines auraient intérêt à **se positionner dans le secteur des énergies renouvelables** pour tirer profit du MDP, établir des partenariats et attirer les financements.
- Elles gagneraient à développer des secteurs porteurs comme celui des ecotechnologies.
- Les entreprises marocaines disposent d'opportunités régionales dans le cadre de l'UPM et du statut avancé.



Urgence de mettre en œuvre une stratégie appropriée de développement des exportations :

- 1-** favorisant une rupture avec le passé,
- 2-** prenant en considération les dynamiques internationales de long terme,
- 3-** préparant le Maroc à mieux affronter les chocs de court et moyen terme et même à en saisir les opportunités.