



Master Échanges internationaux et OMC

Semestre 1

Module : Commerce international

Élément : Évolution et caractéristiques du commerce international

Présentation sous le Thème :

SPECIALISATIONS DES PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT

Intervenants :

- *Wafaa Chagraoui*
- *Hanane Lagnandi*
- *Youssef El Manioui*
- *Jassim Ahdani*
- *Ibrahima Alassane Ba*
- *Hicham Elidrissi*

Année universitaire

2012 - 2012

Plan

Introduction

- I) **PVD : évolutions des spécialisations, et politiques commerciales utilisées**
- II) **Statistiques de spécialisations des pays en voie de développement**

- *Taux de croissance annuel des échanges commerciaux internationaux et des exportations*
- *Les exportations agricoles des PVD*
- *Les exportations de marchandises des PVD*
- *Les exportations des produits manufacturés des PVD*
- *Commerce total de biens et services dans les PVD*
- *Les exportations des combustibles et produits des industries extractives des PVD*

- III) **Evolution des spécialisations des PVD**

- *Cas des évolution des spécialisations des pays du BRIC*

- IV) **L'impact du libre échange sur les PVD**

- *La nécessité du libre-échange*
- *Un facteur de croissance économique pour les PVD : des exemples nombreux*
- *Un facteur de croissance qui n'est ni systématique ni suffisant pour les PVD*

- V) **Cas marocain**

- *La politique commerciale*
- *Classement du Maroc en matière de facilitation du commerce*
- *Intégration multilatérale et régionale*
- *Performances des échanges extérieurs du Maroc*
- *Le Maroc et l'Union Européenne*
- *Stratégie du Maroc à long terme*
- *Maroc Export Plus*

Conclusion

Introduction :

Ces deux dernières décennies, les échanges commerciaux internationaux ont grandement augmenté, plus particulièrement pour les [pays développés](#) et pour les [nouveaux pays industrialisés](#), favorisant ainsi la croissance de ces derniers. En revanche, les [pays en](#) voie de développement n'ont pas connu une telle hausse des échanges commerciaux internationaux. Ainsi c'est dans les années 1945 que le commerce international a prospéré, tant en volume qu'en valeur. Cette explosion des échanges s'est accompagnée d'une mutation dans la structure des produits échangés, et d'une modification des courants d'échanges. A cet égard les échanges internationaux ont connu un essor considérable, progressant plus vite que la production mondiale. En 1950 et 1963, les échanges de marchandises ont augmentés chaque année en moyenne de près de 8 % contre 5 % pour la production mondiale sur la même période. Le constat est identique sur les périodes suivantes, avec même un accroissement de l'écart sur la période 1990-2003. Cette explosion des échanges est à mettre en parallèle avec la création de plusieurs organisations ou accords internationaux (GATT puis OMC, FMI, Banque mondiale...) qui ont créé un climat très favorable au développement des échanges . La période actuelle présente une croissance plus faible et ce changement est dû aux incertitudes provoquées par la variation de cours du pétrole et des taux de changes et par de problème de l'endettement.

Des mutations dans la structure des échanges :

- **Les échanges de biens:** ont connu un essor très rapide qui s'est accompagné d'une transformation de la structure par produits. Au XIXème siècle, on échangeait essentiellement des produits bruts (environ 2/3 du commerce mondial) : produits minéraux, énergétiques et agricoles. Mais après 1945, les produits manufacturés ont pris une place primordiale : entre 1950 et 2002,

leur part passe de 40 à 78 % des exportations mondiales de biens. D'autre part, on assiste progressivement à un remodelage de la structure des produits échangés : ainsi, les produits manufacturés représentent aujourd'hui plus des $\frac{3}{4}$ des exportations de produits, alors que la part des produits agricoles est devenue inférieure à 10 % (ils représentaient pourtant près de la moitié des échanges de produits il y a un demi siècle).

- **Les échanges de services**: se sont développés plus tardivement, mais ont connu un essor très rapide représentant en 2004 près de 20 % des échanges internationaux (contre 15 % en 1980). Cependant certains services restent difficilement exportables (services non marchands, services aux personnes) constituant ce que l'on appelle le "secteur abrité" de la concurrence internationale. L'importance croissante des échanges de services fait qu'ils font désormais l'objet de négociations internationales (accord général sur le commerce des services : AGCS).

Les courants d'échanges :

- **La tripolarisation des échanges** : le commerce mondial est aujourd'hui concentré autour de trois pôles essentiels qui réalisent environ 80 % des échanges de marchandises : l'Amérique du nord (13,7 %), l'Europe occidentale (43 %), et l'Asie (26 %).
- **Le commerce intra-zone**: est particulièrement important. En effet, une partie non négligeable des échanges se fait à l'intérieur même de ces zones. Par exemple, le commerce entre les pays de l'Europe occidentale représente 67,7 % des exportations de cette zone. Il en est de même pour la zone Asie (environ 50% de commerce intra-zone) ou pour l'Amérique du Nord (40 %). Ce commerce intra-zone est à relier avec l'existence, dans la plupart des cas, d'une organisation "régionale" de libre-échange .
- **Cette polarisation marginalise certaines zones** : en particulier l'Afrique ou l'Amérique Latine qui ne réalisent respectivement que 2,4 et 5,2 % des exportations de marchandises en 2003.

Caractéristiques des pays en voie de développement :

- **Les différentes appellations du sous-développement:**

La notion de « pays sous-développé » est utilisée pour la première fois par le président américain Harry Truman en 1949, lors de son discours sur l'état de l'Union (« point IV »). Il y justifie l'aide que doivent apporter les pays riches aux pays pauvres afin de contenir la montée du communisme. C'est donc dans un contexte de guerre froide que se forge le débat sur les appellations des pays les plus pauvres.

Par la suite, plusieurs dénominations vont se succéder. En 1952, le démographe et économiste français Alfred Sauvy utilise la notion de « tiers-monde » pour qualifier les pays sous-développés. En faisant référence au tiers état de l'Ancien Régime, il entend dénoncer la marginalité dans laquelle se trouve ce troisième monde à côté des blocs en conflit (russes et américains) et annoncer son émergence imminente en force politique mondiale. Dans les années 1970, à côté de la notion politique de tiers-monde, l'ONU avance la notion de « pays en voie de développement » (PVD), la notion de pays sous-développé étant considérée comme trop stigmatisante. Puis, dans les années 1980, s'impose l'appellation « pays en développement » (PED) qui est censée traduire le processus de progrès économique et social dans lequel sont engagés les pays pauvres. La notion de PED cohabite aujourd'hui avec celle du « Sud », qui insiste sur la localisation géographique des PED en opposition avec le Nord, ou bien encore avec la notion de « pays émergent » qui insiste sur le caractère imminent de leur développement, en particulier pour les pays les plus avancés dans leur développement.

Les [pays les moins avancés](#) (PMA) ne constituent pas une catégorie distincte : la plupart des PMA sont des pays en développement, des pays engagés dans un processus de [développement](#); en témoigne l'évolution de leur [IDH](#). Ils présentent néanmoins un développement économique inférieur à celui des autres pays en développement, ce qui justifie leur inclusion dans la liste des PMA, laquelle est établie par la [CNUCED](#). Synthétiquement, les PMA sont les pays pauvres avec une production essentiellement agricole, à faible niveau de développement.

A l'opposé des PMA s'est constitué un groupe de PED très avancés dans leur industrialisation et dans leur rattrapage avec les pays développés : les nouveaux pays industrialisés (NPI : notion de l'OCDE). Ils regroupent les NPI asiatiques (NPIA : Corée du Sud, Singapour, Taiwan, Hong Kong) et les pays émergents comme le Brésil, le Mexique et la Chine. Y ont été ajoutés depuis les années 1980 la Malaisie et la Thaïlande.

- **Des structures économiques et sociales désarticulées :**

Les pays en voie de développement se caractérisent par une structure économique et sociale qui constitue un obstacle à leur développement (économie agraire, État faible, structure sociale très inégalitaire...). Les pays en voie de développement ont donc hérité d'une structure économique et sociale désarticulée du fait que les pays colonisateurs ont orienté leur production en fonction de leurs propres besoins, provoquant un démantèlement des économies locales. Par exemple, dès le XIXe siècle, la Grande-Bretagne a imposé à l'Inde de se spécialiser dans la production et l'exportation de coton brut vendu aux entreprises anglo-saxonnes et l'importation de cotonnade (produit transformé), alors même que l'Inde disposait d'un tissu productif de cotonnade performant. Cette spécialisation forcée a provoqué l'effondrement de l'artisanat indien du coton. Ainsi près de la totalité des exportations des colonies étaient à destination des pays colonisateurs. D'autre part, les PVD ont une structure économique déséquilibrée reposant sur un très fort secteur primaire peu productif et une très faible industrialisation. Leur production est peu diversifiée et, du fait de la faiblesse du marché intérieur, leurs exportations sont fort dépendantes de l'évolution des cours mondiaux. Ainsi la colonisation a empêché le processus de révolution industrielle dans les colonies en leur assignant la spécialisation dans une économie agraire. Il ne faut cependant pas faire retomber toute la responsabilité du sous-développement sur la colonisation. Par exemple, certains PED n'ont jamais été colonisés (l'Éthiopie) et certains pays développés l'ont été (Canada, Australie).

- **Une forte croissance démographique :**

Les pays en voie de développement se caractérisent par une forte croissance démographique du fait que leur transition démographique (passage d'un régime démographique à forte natalité et mortalité à un régime démographique à faible natalité et mortalité par l'intermédiaire d'un régime d'expansion élevée de la population) n'est pas achevée. Ainsi, ils représentaient 1,7 milliard d'habitants en 1950, près de 5 milliards en 2000, et devraient peser entre 8 et 12 milliards en 2050 selon les prévisions de l'ONU. La fécondité y est forte (plus de 3 enfants par femme en moyenne en 2000), même si elle diminue depuis les années 1960, période du plus fort accroissement démographique (la population augmentait de 2,5 % par an en moyenne).

- **Une faible insertion dans le commerce international:**

Les pays en voie de développement occupent une place minoritaire dans les échanges internationaux. Ils sont à l'origine de 37 % des exportations de marchandises mondiales en 2005, une part identique à celle de 1948 même si elle est en progression depuis les années 1970. Cette part est d'autant plus faible que ces pays regroupent 80 % de la population mondiale.

De plus, le commerce intra-zone des pays en voie de développement est très faible. En effet, une très grande part de leurs exportations est à destination des pays riches : seulement 17,4 % des échanges totaux pour l'Amérique latine, 10,6 % pour le Moyen-Orient et 9,4 % pour l'Afrique sont des échanges intra-zone (données 2005). Les relations commerciales Sud-Sud sont donc marginales.

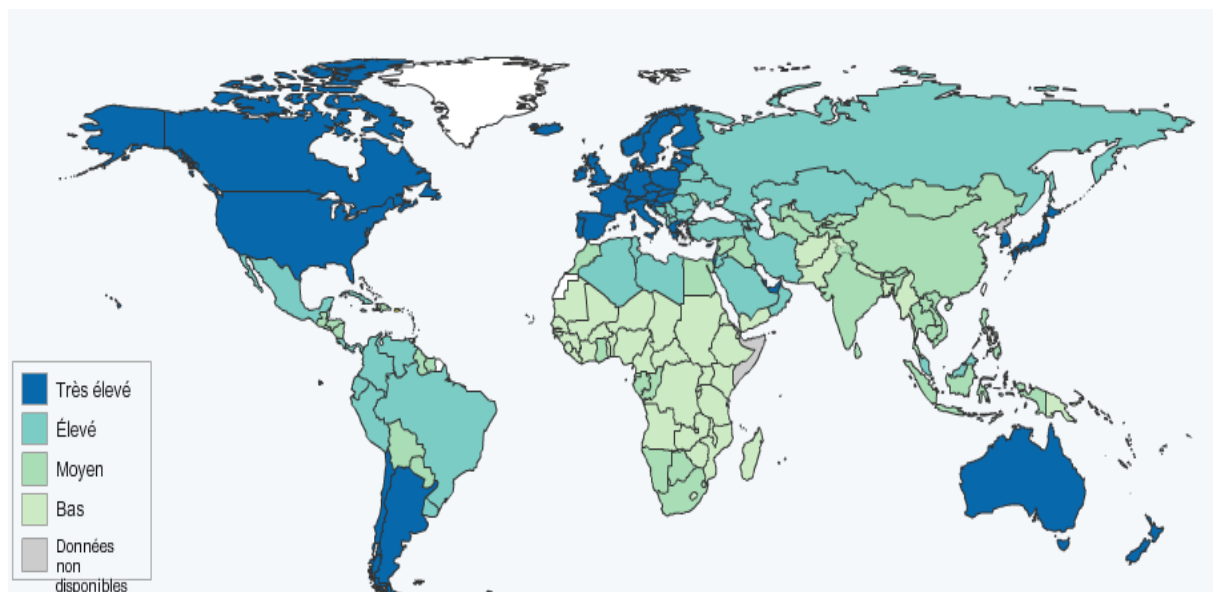
Cette faible place dans le commerce international est due à plusieurs facteurs : une spécialisation dans les produits primaires défavorable, des prix internationaux peu avantageux depuis les années 1980, des obstacles au commerce international mis en place par les pays du Nord (barrières non tarifaires, quotas comme pour le textile et l'habillement...) et aussi des facteurs structurels internes aux PED (distance géographique, culturelle - langue, religion... - par rapport aux grands foyers géographiques d'échange).

Néanmoins, la nature des exportations des PED s'est profondément modifiée : les produits manufacturés, qui n'en représentaient que 20 % en 1970, en constituent aujourd'hui les trois quarts au détriment des produits primaires. C'est à une véritable remise en cause de la division internationale du travail traditionnelle que nous assistons (pays industrialisés spécialisés dans les produits manufacturés, PED spécialisés dans les produits primaires). Nous verrons par la suite la cause de cette évolution.

- **Evaluation du développement:**

Pour évaluer le développement, le PNUD a mis au point un indicateur spécifique : l'indicateur de développement humain, l'IDH. C'est un indice qui prend en compte plusieurs facteurs : l'espérance de vie, le niveau d'instruction et le niveau de vie. Il varie de 0 à 1 (au-delà de 0,8, on estime qu'il est élevé ; au-dessous de 0,5, on estime qu'il est faible).

IDH des différents Etats en 2011



- **Généralités et théories sur le principe de la spécialisation :**

Dans la théorie des [avantages comparatifs](#) la **spécialisation** est la capacité d'un pays à concentrer sa capacité de production sur un type de bien pour lequel sa compétence est la meilleure. Il laisse aux autres pays la production d'autres biens. Le rééquilibrage est réalisé grâce au [commerce](#). Selon la théorie de [Ricardo](#), cela profite à l'ensemble des pays.

Le modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson) fonde l'échange international sur des différences dans les dotations relatives de facteurs. Soit deux pays (France, Argentine), deux facteurs de production (le capital, le travail), deux biens (la voiture et le blé). Le travail et le capital sont mobiles à l'intérieur du pays mais immobiles internationalement : il n'y a donc ni migration, ni délocalisation du capital. Contrairement au modèle ricardien, il est supposé que les deux pays possèdent des technologies identiques. L'originalité du modèle HOS consiste à considérer que la France est relativement abondante en facteur capital, par rapport à l'Argentine : cela signifie que le rapport $K(F)/L(F)$ est supérieur au rapport $K(A)/L(A)$. En vertu du principe néoclassique selon lequel le prix est fonction de la rareté, cette inégalité factorielle se traduit en termes monétaires : le prix du capital (c-à-d le taux d'intérêt) comparativement au prix du travail (c.-à-d. le taux de salaire) est moins élevé en France qu'en Argentine. On considère par ailleurs que la production de voitures est plus intensive en capital que la production de blé. Partant de ces hypothèses, on peut en déduire que la France, relativement abondante en capital, dispose d'un avantage comparatif dans la production de voitures, bien intense en capital : le prix de la voiture est relativement moins élevé en France qu'en Argentine, et la France a donc intérêt à se spécialiser dans la production de voitures. Il s'agit là du théorème d'Heckscher et Ohlin : un pays a intérêt à exporter le bien dont la production est intensive dans le facteur relativement abondant (dans ce pays) et à importer le bien dont la production est intensive dans le facteur relativement rare (dans ce pays). Ce faisant, grâce à l'ouverture à l'échange international, la France peut vendre les voitures à un prix relatif plus élevé qu'en autarcie, ce qui

l'incite à accroître sa production. L'augmentation de la production de voitures se traduit en France par un accroissement de la demande du facteur relativement abondant (le capital), dont la rémunération réelle augmente ; réciproquement, dans le cas de la France, la rémunération réelle du facteur relativement rare diminue. Ce résultat est connu sous la dénomination de théorème de Stoper-Samuelson : une hausse du prix d'un produit a pour effet d'augmenter la rémunération réelle du facteur productif dont l'emploi est le plus intensif dans cette production. Ce théorème met en évidence un effet du commerce international sur la répartition interne de revenus : les détenteurs du facteur rare perdent à l'échange international, tandis que les détenteurs du facteur abondant y gagnent. Suite à l'ouverture internationale, la rémunération des facteurs évolue en sens inverse en France et en Argentine : le prix du travail augmente relativement par rapport au prix du capital en Argentine, tandis qu'il diminue en France. On montre alors que le commerce international doit conduire à l'égalisation relative et absolue des prix des facteurs entre les deux pays : il s'agit du théorème d'Heckscher-Ohlin-Samuelson.

Lorsque la dotation factorielle d'un pays évolue (suite à un phénomène de croissance démographique), la spécialisation du pays va se déformer en direction du bien intensif dans le facteur qui augmente : p.ex., si la France connaît une forte croissance démographique, le stock de travail augmente et la France produit de plus en plus de blé. Ce second résultat donne au modèle HOS une dimension dynamique que l'on ne trouve pas dans une analyse ricardienne.

III) Pays en voie de développement : évolutions des spécialisations, et politiques commerciales utilisées

Politiques commerciale des PVD

Plusieurs stratégies de développement se sont succédé à partir de la seconde moitié du XXe siècle. Leurs fondements sont intimement liés au contexte diplomatique, commercial et idéologique de leurs époques respectives : choix du libre-échange ou du protectionnisme, de l'État ou du marché, inspirations libérales ou keynésiennes...

L'accomplissement de ces stratégies va se dérouler des années 1950 jusqu'au début des années 1980. Elles sont le fait de pays souvent nouvellement indépendants suite au processus de décolonisation. La plupart de ces pays vont faire jouer un rôle primordial à l'État du fait du contexte mondial keynésien pour le bloc de l'Ouest et de l'hégémonie socialiste dans le bloc de l'Est : c'est l'idéologie triomphante du volontarisme politique qui permettra d'amorcer une industrialisation tardive.

Quels instruments disponibles pour un pays qui cherche à réduire ou modifier la structure de ses échanges comparatifs de manière à promouvoir son industrie ?

Typiquement, deux types de politique commerciale sont envisageables pour soutenir le processus de développement et l'industrialisation:

- des politiques visant à promouvoir le secteur exportateur = stratégies extraverties ;

- des politiques visant au contraire à favoriser la substitution des importations = stratégies autocentrées

La promotion des exportations (stratégie extravertie)

Elle consiste à développer des activités exploitant un avantage relatif détenu par le pays dans le but d'exporter la production sur le marché mondial.

Cette stratégie industrielle de promotion des exportations consiste à remplacer progressivement les exportations traditionnelles par des exportations non traditionnelles - par exemple des produits primaires transformés, des biens semi-manufacturés, des produits industriels ; modèle de substitution des exportations en « vols d'oies » (Akamatsu, 1950) ;

1. Pourquoi promouvoir les exportations ?

Il existe plusieurs légitimations à la stratégie de promotion des exportations

- La première est la plus ancienne et la plus respectable : c'est celle des classiques, pour qui l'avantage, qu'il soit absolu (Smith) ou comparatif (Ricardo) que toute nation possède sur ses concurrentes (ou plutôt partenaires, puisqu'il s'agit d'une conception gagnant-gagnant de l'échange international) fonde que l'on privilégie la spécialisation dans un bien particulier. Comme la production de ce bien excède la demande intérieure, il est produit pour être exporté et échangé contre un autre produit (voyez la loi de Say) pour lequel une autre nation détient l'avantage.
- Dans un contexte réel cette fois-ci, où l'équilibre n'est qu'une utopie, la stratégie de promotion des exportations a pour but de suppléer à l'insuffisance de la demande intérieure.
- Il peut s'agir d'un choix de modèle de développement fondé sur le développement en vol d'oies sauvages mais dans ce cas la promotion des exportations est précédée d'une stratégie de substitution des importations.

- Cette stratégie peut également avoir pour but d'assurer un certain équilibre de la balance des paiements pour éviter les problèmes monétaires (et de prestige) : c'est notamment le cas des pays disposant de peu de ressources naturelles et obligés d'importer des matières premières.
- Elle peut aussi viser à réduire une certaine dépendance vis-à-vis des partenaires (des concurrents ?) en leur imposant de leur côté une dépendance réciproque. Cela permet par exemple de restreindre le risque de se voir appliquer ce que l'on appelle « pratiques commerciales déloyales » : les mesures de rétorsion potentielles constituent un obstacle.
- Dans une conception plus mercantiliste, la promotion des exportations peut avoir pour but de stimuler l'entrée de devises sur un territoire, et ce pour diverses raisons : faiblesse de la monnaie nationale et volonté de se constituer des réserves en une monnaie plus forte ou dépendances vis-à-vis de l'extérieur et besoin de devises pour régler ses achats (et tout le monde aura reconnu le problème de la dette du Tiers Monde).

2. Comment promouvoir les exportations ?

Il existe diverses mesures, toutes mises en place par les Etats et différant selon le but de cette politique :

- Les subventions aux exportations
- L'orientation du système productif national vers des productions dont on sait qu'elles sont destinées à être exportées par diverses mesures : aides financières de toutes sortes, création d'entreprises favorisées, prêts à taux préférentiels, planification indicative et incitative, actions directes pour favoriser l'émergence du progrès technique sur lequel reposent ces branches
- L'attraction d'entreprises étrangères qui cherchent à délocaliser leur production : système fiscal avantageux, construction d'infrastructures favorisant la production (théories de la croissance endogène...) avec cependant le risque de se retrouver très dépendant de ces entreprises, surtout s'il s'agit de FMN géantes et disposant de plus de pouvoir que les Etats, d'où la nécessité d'une législation protectrice (pas protectionniste !). A long terme, cette solution est surtout un recours pour les pays souffrant d'un déficit structurel de la balance des paiements et qui ne sont pas les Etats-Unis.
- Sur le plan international, la mise en place de traités favorisant les exportations de certaines branches, mais c'est de moins en moins possible avec le GATT puis l'OMC, tout du moins officiellement. Quoique, on en a eu des exemples récents : l'attitude nippone provoquant des frictions commerciales,

l'Etat a dû se résoudre à donner l'exemple et à favoriser les exportations des autres pays vers son territoire

3. Un succès mitigé

La stratégie a été adoptée comme un véritable modèle de développement dans les nouveaux pays industrialisés asiatiques (voire dans les NPI tout court), auxquels il faut joindre le Japon qui en constitue l'exemple le plus abouti : le développement en vol d'oiseaux sauvages leur permet aujourd'hui de s'imposer comme concurrents des pays industrialisés. La preuve ? eux aussi commencent à délocaliser dans les baby tigers, qui à leur tour, conscients de sa validité, adoptent le modèle. Mais cette stratégie n'a été une réussite que grâce à l'excellente gestion de la situation par les dirigeants tant politiques qu'économiques : les exportations promues sont fondées sur une haute VA et ont d'abord été réalisées à l'abri du protectionnisme.

4. Les limites de cette politique

Les économies extraverties doivent avoir fait un choix judicieux de spécialisation internationale.

En effet, dans les années soixante-dix, les économies développées importatrices de produits de base rentrent en récession et diminuent leur demande de produits primaires. Les PED qui avaient fait le choix de l'hyper spécialisation sur quel -que produits naturels peuvent être confrontés à une chute des cours, du fait d'une production excédentaire. Ils sont alors touchés par une détérioration des termes de l'échange : leurs recettes d'exportations s'effondrent, les obligeant à s'appauvrir pour maintenir le même niveau d'importations de biens d'équipement (dont les prix montent). Ils sont également conduits vers le surendettement (voir fiche 54). Les pays spécialisés judicieusement, c'est-à-dire sur des activités où la demande mondiale est en hausse, par exemple des activités de montage d'appareils électroniques, bénéficient de débouchés croissants et reçoivent des capitaux occidentaux.

la substitution des importations (stratégies autocentrées)

Cette stratégie d'industrialisation par substitution aux importations, d'abord simple improvisation des grands pays d'Amérique latine, est ensuite théorisée par la Commission économique pour l'Amérique latine (CEPAL) et les travaux de Raul Prebisch qui reprennent le « protectionnisme éducateur » de Friedrich List. Elle est mise en œuvre dans

les années 1950 dans la majorité des PED, généralisée en Amérique latine mais aussi en Asie (Corée, Philippines...) et en Afrique (Sénégal, Kenya...). Il s'agit de se libérer de la dépendance au commerce international en substituant progressivement la production nationale aux importations.

L'accroissement de la production nationale présuppose une demande interne suffisante pour l'absorber et éviter une crise de surproduction. Cette stratégie nécessite donc la mise en place d'une réforme agraire pour redistribuer les revenus et la constitution de marchés intégrés régionaux

Elle nécessite aussi des politiques protectionnistes et le financement des investissements massifs, provenant souvent de l'extérieur (financement par endettement international).

Le développement doit être assuré par une stratégie de remontée de filière qui permet de diversifier la production. Le pays produit d'abord des biens de consommation basiques (biens alimentaires, textile), puis il produit des biens plus élaborés (chimie puis biens industriels, d'équipement...). À terme, cette stratégie d'industrialisation par l'aval doit donc aboutir à une production industrielle diversifiée assise sur un marché intérieur stable.

1 Instruments

Elle peut prendre plusieurs formes mais typiquement caractérisée par :
□ **Traitement inégal** des biens importés Les secteurs clef à développer sont fortement protégés. De plus les facteurs de production et les biens de consommation importés sont traités différemment. Les premiers peuvent souvent être importés sous un quota avec des droits de douane relativement faibles et les seconds sont souvent totalement interdits (embargo) ou sont permis mais soumis à des DD très élevés.

Droits de douane et quotas Protection = le plus souvent combinaison de droits de douane et de quotas.

Taux de change La conséquence de la substitution aux importations est souvent un taux de change surévalué par rapport à celui qui prévaudrait dans un contexte de libre échange. Si les nationaux réduisent leur demande de biens importés, ils auront moins besoin de devise étrangère pour payer leurs importations, et donc la demande de devises étrangères contre de la monnaie nationale diminue sur le marché des changes, offre excédentaire de devises étrangères et donc baisse du prix relatif des devises étrangères et appréciation de la monnaie domestique la valeur totale des importations en dollar baisse puisque la valeur du dollars a baissé.

2 Limite de cette politique

Le protectionnisme favorise le développement d'une industrie rentière, non compétitive, prélevant un surplus sur les revenus agricoles, ce qui freine à la fois la modernisation du secteur primaire et le développement des autres activités de biens de consommation. Pour mettre fin à cette situation, l'État est obligé de subventionner les activités protégées, d'où un accroissement des dépenses publiques, en général financées par émission monétaire, provoquant ainsi une inflation élevée. De plus, les biens d'équipement étant toujours importés, la dépendance vis-à-vis de l'extérieur ne diminue pas et les importations sont de plus en plus coûteuses, car l'inflation provoque une sous-évaluation de la monnaie nationale

IV) **Statistiques de spécialisations des pays en voie de développement**

« Le choix de la spécialisation détermine le développement des forces productrices dans la nation, les conditions de travail et l'évolution des rapports entre les nations » David Ricardo

Les résultats en 2011 (des économies en développement) ont été moins bons que prévu, avec une croissance de seulement 5,4 pour cent. En fait, les expéditions en provenance des économies en développement autres que la Chine ont augmenté un peu plus lentement que les exportations des économies développées, y compris le Japon, dévasté par une catastrophe.

Plusieurs événements défavorables ont pesé de façon disproportionnée sur les économies en développement, notamment l'interruption des livraisons de pétrole de la Libye, qui a fait chuter les exportations africaines de 8 pour cent l'an dernier, et les graves inondations qui ont frappé la Thaïlande au quatrième trimestre. Au Japon, le tremblement de terre et le tsunami ont perturbé les chaînes d'approvisionnement mondiales, ce qui a pénalisé les exportations de pays en développement comme la Chine où la production de biens destinés à l'exportation a été entravée par la diminution des expéditions de composants.

La part des économies en développement et de la CEI dans le total mondial a atteint 47 pour cent pour les exportations et 42 pour cent pour

les importations. Ce sont les niveaux les plus élevés jamais enregistrés dans une série de données remontant à 1948.

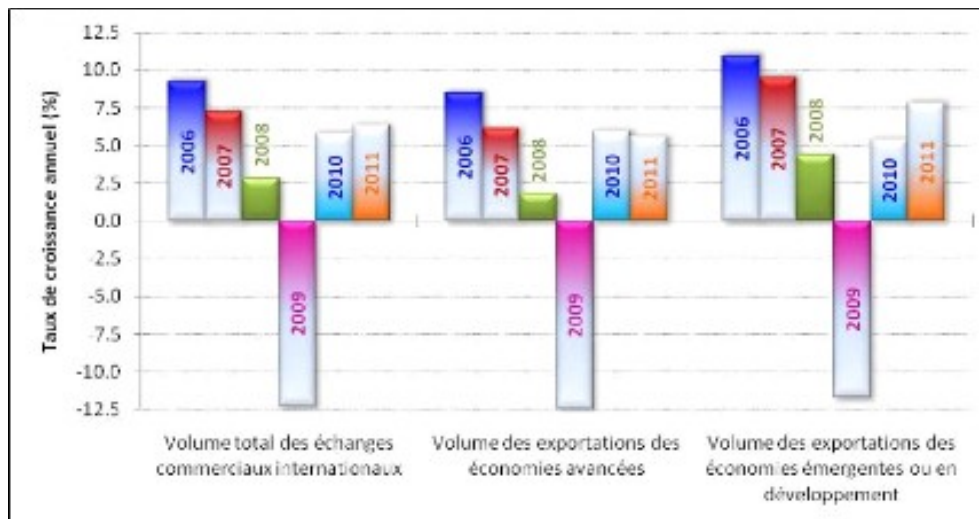
les nouvelles économies industrialisées, Hong Kong, Chine, la République de Corée, Singapour et le Taipei chinois, ont enregistré ensemble une croissance inférieure de plus de moitié à celle de la Chine (4,2 pour cent). La croissance des économies en développement et de la CEI prises ensemble a été de 5,7 pour cent en 2011.

L'une des évolutions les plus marquantes en 2011 a été la contraction de 8,3 pour cent du volume des exportations de l'Afrique. Cela s'explique en grande partie par la guerre civile en Libye, qui a entraîné une réduction d'environ 75 pour cent des livraisons de pétrole du pays. Les exportations du Japon ont diminué de 0,5 pour cent, comme son PIB, alors que les expéditions de la CEI ont progressé d'à peine 1,8 pour cent.

Les importations de l'Afrique ont enregistré une augmentation respectable de 5 pour cent, mais d'autres régions exportatrices de ressources ont fait mieux. Les importations de la CEI ont augmenté plus rapidement (16,7 pour cent) que celles de toute autre région, suivies par celles de l'Amérique du Sud et centrale (10,4 pour cent). Dans le même temps, l'an dernier, la croissance des importations du Japon (1,9 pour cent) a été la plus faible de toutes les grandes économies ou régions.

Parmi les grands pays commerçants, c'est l'Inde qui a enregistré la plus forte croissance de ses exportations en 2011, avec une augmentation de 16,1 pour cent des expéditions. La Chine venait en deuxième position parmi les grandes économies, avec un taux de croissance des exportations de 9,3 pour cent.

Taux de croissance annuel en % des échanges commerciaux internationaux et des exportations



Source FMI

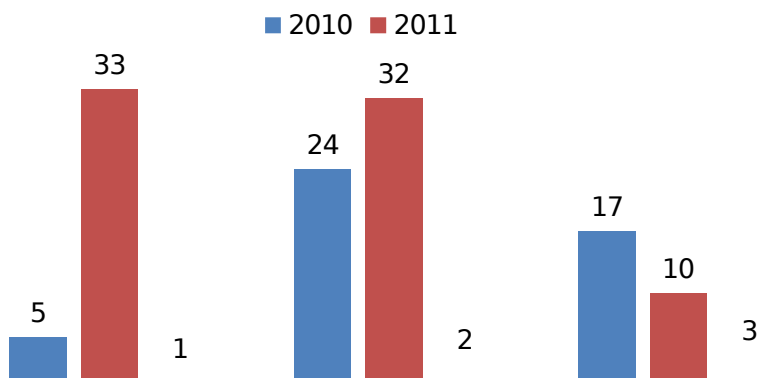
En général le volume des échanges commerciaux internationaux ainsi que le volume des exportations des économies avancées et des économies émergentes ou en développement ont commencé à diminuer dès l'année 2007 et l'année 2009 était une année noire où le taux de croissance était purement négatif et il est arrivé à presque -12,5% à cause de la crise que le monde a connue, mais la croissance a repris en 2010, le monde essaie de s'en sortir de cette dernière.

En ce qui concerne les flux de capitaux privés qui regroupent les investissements directs étrangers et les transferts de fonds des migrants, ils subiront aussi les effets de la crise.

De prime abord, les investissements directs étrangers (IDE), premier des canaux de transmission en ce qui concerne les flux de capitaux privés, témoignant des impacts négatifs de la crise économique sur les pays d'Afrique subsaharienne, sont aussi en baisse. On en veut pour preuve que de 2007 à 2008, on a noté un taux de croissance des IDE de l'ordre de + 30,7%, contribuant ainsi au financement des déficits de compte courant. Par contre l'entrée de capitaux privés a radicalement baissé pour enregistrer un taux de croissance négatif de -39,1% en 2009 selon les données du FMI.

Les exportations agricoles des PVD en % :

Les EXPORTATIONS EN % des PVD



Source OMC

Une augmentation entre l'année 2010 et 2011.
Les importations envers l'UE sont passées de 5% à 33%.
Les importations envers l'Asie sont passées de 24% à 32%.
Les importations envers l'AN sont passées de 17% à 10%.

En constate que les PED importe plus vers les pays asiatique et cela revenant à des facteurs économique et politique.

L'agriculture joue un rôle crucial dans l'économie des pays en développement, et constitue la principale source de nourriture, de revenus et d'emploi pour leurs populations rurales, dans la mesure où elle leur assure les moyens d'existence fiable. Au sein de l'OMC des groupes de pays s'affrontent au sujet des échanges de produits agricoles, les PVD cherchent à faire pression sur le nord afin qu'il change sa politique agricole. Mais, au sein du monde en développement, il y a évidemment des divergences et même des conflits d'intérêts.

Certains Etats du sud appartiennent au groupe de Cairns, celui des "exportateurs loyaux", comme il se nomme lui-même : Argentine, Brésil (pays agro-exportateurs à bas coûts de production), des Etats du monde tropical (Indonésie, Thaïlande, Malaisie...) .Ce groupe demande le démantèlement des politiques agricoles des pays riches, la suppression des aides aux exportations, la diminution des soutiens internes accordés aux agriculteurs, une ouverture plus grande des marchés

Le G20, constitué autour du Brésil, de l'Inde de la Chine lors du Doha Round se veut le porte-parole des PVD, reprend l'essentiel des demandes formulées par le groupe de Cairns, mais l'accent est mis sur la défense des intérêts des PVD. Des oppositions internes contribuent à l'affaiblissement

du G20. Ainsi, par exemple le Brésil veut une ouverture aussi large que possible des frontières, mais l'Inde tient à protéger son marché national d'un milliard de consommateurs. Elle est soutenue par le nombre de petits producteurs qui craignent une trop grande ouverture.

Le sud peut remporter des victoires, en s'appuyant sur l'OMC, ces pays œuvrent pour la libéralisation du secteur agricole et lutter contre les subventions accordés par certains États à leurs agriculteurs nationaux. L'agriculture reste le secteur le plus protégé, et où les tarifs douaniers sont les plus élevés.

Tableau représentant le volume des exportations de marchandises et le PIB réel aux taux de chaque marché :

	2008	2009	2010	2011 a
Volume des exportations de marchandises				
Monde	2,2	-12,0	14,5	6,5
Économies développées	0,8	-15,1	12,9	4,5
Économies en développement et CEI	4,2	-7,8	16,7	9,5
PIB réel aux taux de change du marché (2005)				
Monde	1,4	-2,4	3,6	3,1
Économies développées	0,2	-3,7	2,6	2,2
Économies en développement et CEI	5,7	2,1	7,0	5,8

Source OMC

La reprise des flux commerciaux mondiaux se poursuit, sur la base des gains d'exportation enregistrés en 2010, avec une croissance plus lente mais encore légèrement supérieure à la moyenne en 2011. Cependant, les événements récents au Moyen-Orient et au Japon ont accru l'incertitude économique au niveau mondial, faisant pencher la balance des risques vers une détérioration.

Les projections de base des économistes de l'OMC concernant le commerce mondial des marchandises en 2011 tablent sur une augmentation des exportations de 6,5 pour cent, les expéditions des pays développés augmentant d'environ 4,5 pour cent et celles des pays en développement et de la CEI de 9,5 pour cent. Ces projections tiennent compte de l'incidence probable du tremblement de terre au Japon, mais si les répercussions s'avéraient pires que prévu, il faudrait revoir les prévisions dans les prochains mois.

Les exportations des produits manufacturés des PVD en % :

Les exportations en % des produits manufacturés des PVD



Source OMC

Les importations des produits manufacturés ont connu une forte hausse de 2010 à 2011 en ce qui concerne les exportations des PED à l'UE, cette dernière est passée de 2% à 38%.

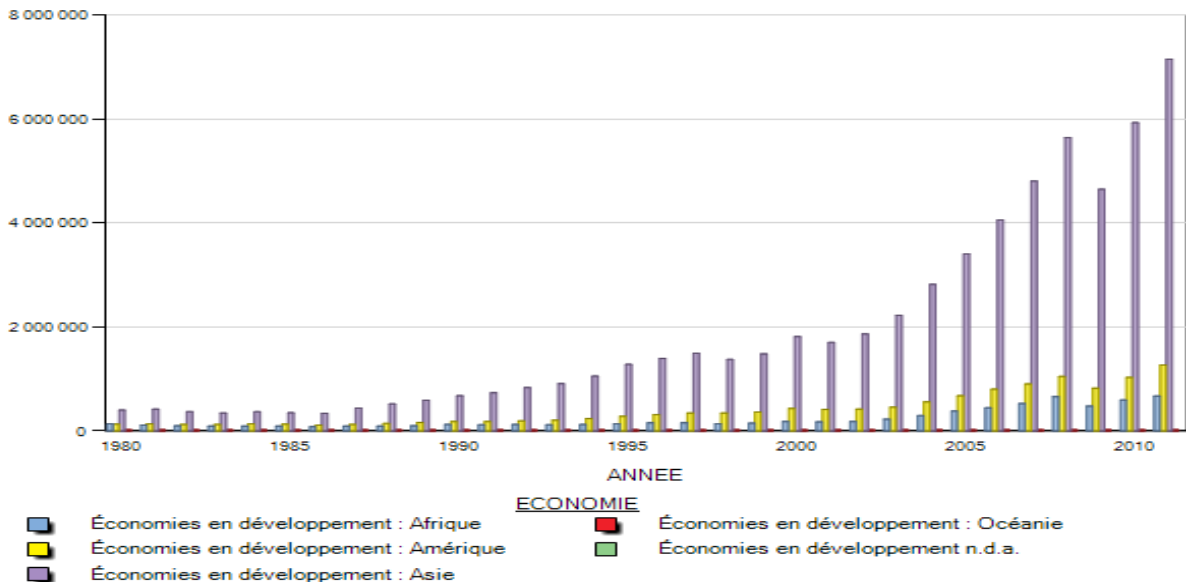
L'Asie a son tour a connu une augmentation qui est passée de 23% à 68%, tandis que les exportations de l'Amérique du Nord a connu une si petite baisse de 1%.

Les prix des produits manufacturés faisant l'objet d'échanges ont été généralement plus stables que ceux des produits primaires, tant avant qu'après la crise économique

Les produits manufacturés sont prépondérants : la part des échanges de produits manufacturés est croissante sur le long terme.

La part des pays en développement est fluctuante en raison des évolutions des cours des matières premières, qui constituent une part encore importante de leurs exportations. Néanmoins certains pays en voie de développement (nouveaux pays industrialisés ou pays émergents) exportent de plus en plus de produits manufacturés, ce qui traduit une nouvelle division internationale du travail. Contrairement aux pays du nord qui commercent principalement entre eux, les pays du Sud échangent avant tout avec le Nord et relativement peu entre eux. Mais d'une année sur l'autre, les échanges Sud/Sud se densifient progressivement, même s'ils restent concentrés sur un petit nombre de pays.

Commerce total de biens et services dans les pays en voie de développement :



Source **CNUCED**

MESURE : Dollars des États-Unis aux prix courants et taux de change courants en millions.

En remarque que les économies en développement en ce qui concerne le commerce des biens et services connaissent une hausse sauf les Océanie (vaste région regroupant des territoires situés dans l'océan Pacifique Elle inclut l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Indonésie orientale et la Nouvelle-Guinée et d'autres îles et Archipels.) et les n.d.a (Caraïbe) qui se trouvent sur le même pied d'onde, les autres pays en voie de développement ont connu une progression intensif surtout en si concerne la zone des PED de l'Asie (de 1980 à 2010 ils ont passé de presque de 50000 à 670000 DOLLARS) suivit des PED de L'Amérique (de 1980 à 2010 ils ont passé de 30000 a un peu près de 1000000 DOLLARS) puis suivit des PED de l' Afrique .

La part des échanges de services reste limitée (une grande partie des services marchands fait plus souvent l'objet d'investissements internationaux que d'échanges).

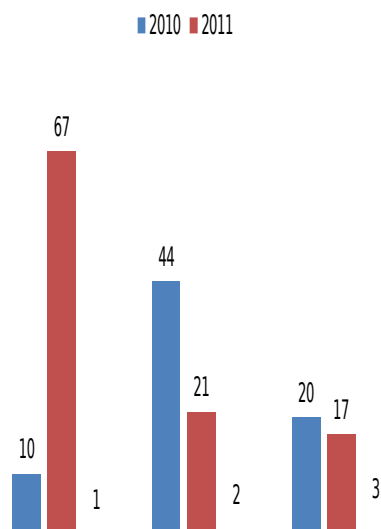
Les services échangés sont essentiellement des services commerciaux (transport, tourisme), qui augmentent au même rythme que les échanges de

marchandises depuis le début des années 1990. Mais l'évolution est très disparate d'une catégorie de services à l'autre, les services de l'assurance, de la banque et des télécommunications progressant le plus fortement, du fait de la tertiarisation des économies et de la libéralisation récente des échanges de services.

Le commerce mondial est principalement le fait des pays développés, dont la part oscille selon les années entre les 2/3 et les 3/4 du commerce mondial. Il s'éloigne de plus en plus d'un commerce de type Nord/Sud au profit d'un commerce tripolaire ou Triade (Amérique du nord, Europe, Asie) : au sein de ces trois pôles, l'Asie et plus particulièrement la Chine prennent de l'importance, tandis que la part des États-Unis a tendance à baisser.

Les exportations des combustibles et produits des industries extractives des PVD en % :

Les exportations en % de combustibles et produits des industries extractives des PVD



Les exportations de combustibles et produits des industries extractives des PVD à l'UE ont augmenté par rapport à l'année 2010, ces derniers ont passé de 10% à 67%, tandis que les exportations de ces derniers à l'Asie ont connu une baisse de 23% de l'année 2010 à l'année 2011 et en ce qui

concerne les exportations à l'Amérique du nord à leur tour ils ont baissé de 3%.

Le profil des subventions diffère selon les groupes de pays. Après une décroissance forte dans les années 90, puis une stabilisation jusqu'en 2005, les subventions à l'énergie ont connu de nouveau une croissance forte depuis 2005 du fait de la hausse très importante des prix internationaux du pétrole et du choix de nombreux gouvernements de pays du sud de protéger les consommateurs de carburants et de produits pétroliers, les subventions dans les pays du Sud qui sont focalisées sur Les PVD. Les pétroliers qui subventionnent le plus 26 milliards, le Venezuela et l'Indonésie et l'Égypte avec 14 à 17 milliards. Les subventions dans les deux géants démographiques la Chine et l'Inde sont à des niveaux respectifs de 25 et 20 milliards de \$.

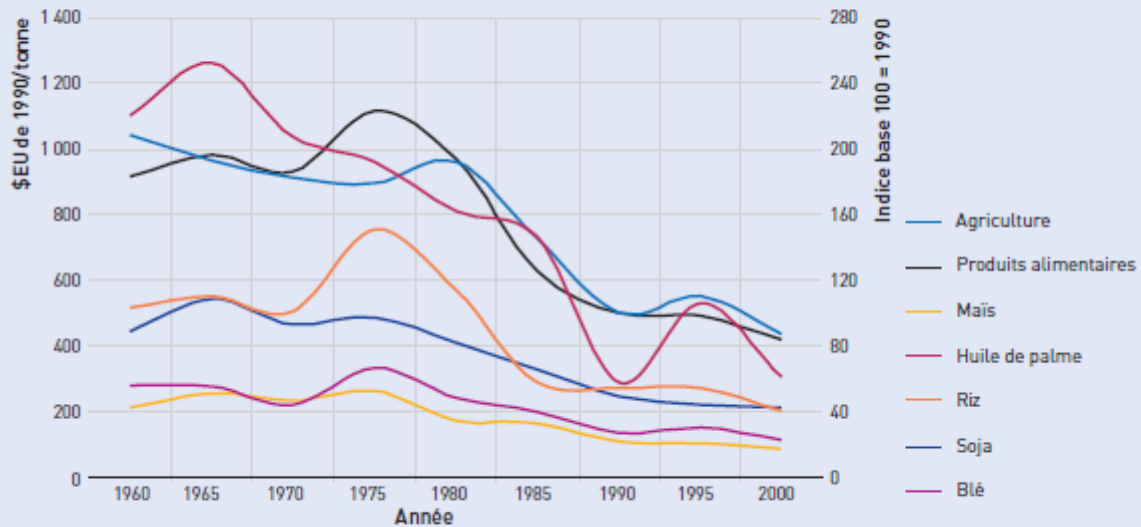
VI) **Evolution des spécialisations des pays en voie de développement**

L'évolution des spécialisations des différentes économies, classées par niveau de richesse, révèle que ce sont les pays émergents qui ont connu les plus importantes modifications de spécialisation internationale.

Cette évolution peut être expliquée dans un premier temps par :

La baisse des prix des produit agricole, en effet des la fin des années 60 les cours de nombreux produits agricoles de base ont connu une baisse tendancielle qui les a conduits à des niveaux historiquement bas, comme le montre le graphique suivant

Prix mondiaux des produits agricoles, 1960 à 2000



Source: Banque mondiale (2001a)

Ainsi donc certains pays exportateurs se sont retrouvés piégés par leur dépendance; ils produisent et exportent plus tout en gagnant moins que par le passé, pour éviter cette dépendance certains États se sont orientés vers des cultures d'exportation à haute valeur ajoutée

D'autre part les raisons de cette diversification de spécialisation est le fruit de tout simplement la délocalisation.

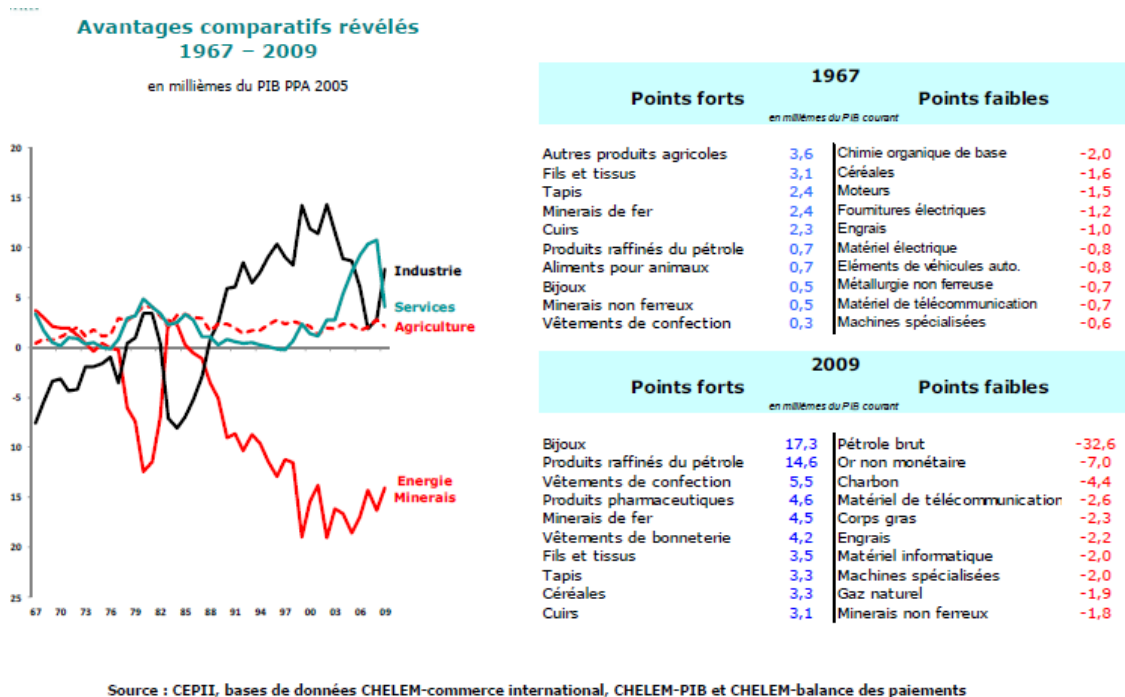
En effet les PED ont su attirer les investissements directs étrangers (IDE) des firmes transnationales par une politique du crédit avantageuse et une main-d'œuvre qualifiée et bon marché. C'est en important des technologies et des savoirs faire plus perfectionnés (parfois aussi par le copiage) que ces pays ont bénéficié de transfert de technologie, lesquels leur ont permis de remonter la filière de leur exportations et de venir concurrencer les pays développés au niveau international dans la production de biens manufacturés de consommation courante, comme l'électronique grâce au faible coût du travail de leur main d'œuvre (forte compétitivité prix).

Evolution des spécialisations des pays du BRIC

Les 5 pays composant les BRICS sont considérés comme les grandes puissances émergentes. Ils contiennent 40% de la population mondiale et en 2015 ils devraient assurer 61% de la croissance mondiale selon le FMI. Leurs places dans l'économie mondiale croissent fortement : 16% du PIB mondial en 2001, 27% en 2011. En 2011 les BRICS totalisaient un PIB de 11 221 milliards pour près de 3 milliards d'habitants.

Une économie émergente est une économie qui s ouvre, qui croit rapidement et qui attire les capitaux

Cas du Brésil

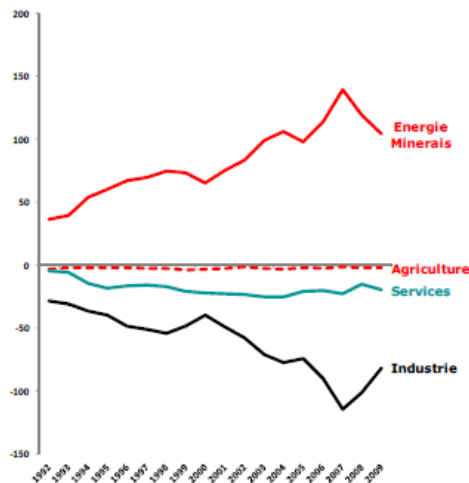


Le Brésil est un pays aux dotations naturelle extraordinaire,. A la fois riche en minerai mais aussi en énergie et notamment en pétrole, le Brésil jouit surtout d un climat et d une taille propice a l agriculture ce qui constitue une forte spécialisation dans ce secteur. Le Brésil 1 er producteur d éthanol, bénéficie notamment de la très forte hausse de la demande de biocarburant aux Etats-Unis. Mais ce pays est également très bien placé dans tous les domaines de l agriculture. Ce pays également a une industrie dynamique. On note une remonté de la spécialisation industrielle depuis le début de la décennie 2000 autour de secteurs porteurs comme l automobile ou l aéronautique Cette spécialisation est entretenue par une demande intérieur importante au niveau national mais aussi au niveau régional (MERCOSUR), le Brésil est la 1 er puissance économique et industriel de cette zone. Il est donc très attractif pour les investisseurs étrangers

Cas de la Russie

Avantages comparatifs révélés 1992 – 2009

en millièmes du PIB PPA 2005



2009				
Points forts	en millièmes du PIB courant		Points faibles	
Pétrole brut	59,1		Autres produits agricoles	-7,8
Produits raffinés du pétrole	25,9		Produits pharmaceutiques	-7,7
Gaz naturel	21,0		Automobiles particulières	-7,4
Métallurgie non ferreuse	6,0		Moteurs	-6,4
Fer et acier	5,9		Matériel de télécommunication	-6,0
Charbon	5,0		Machines spécialisées	-5,9
Engrais	2,7		Quincaillerie	-5,5
Céréales	1,9		Matériel informatique	-5,3
Chimie minérale de base	1,8		Viandes et poissons	-5,2
Prod. agric. non comestibles	1,3		Articles en plastique	-4,9

Source : CEPPII, bases de données CHELEM-commerce international, CHELEM-PIB et CHELEM-balance des paiements

La Russie profite d'un sous sol très riche en énergie et notamment en gaz naturel et en pétrole. La spécialisation dans le secteur énergétique est en effet extrêmement marquée. Elle est d'ailleurs bien entretenue par le gouvernement et l'entreprise qui lui est liée : Gazprom.

Ce tandem utilise de façon très stratégique les ressources en énergies du pays pour en retirer le maximum de bénéfices tant économiques que politiques ou géopolitiques.

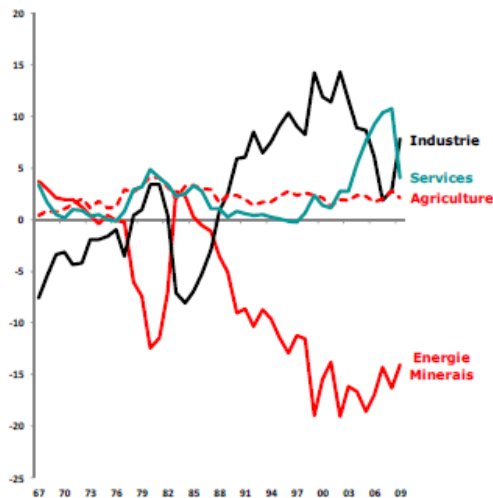
D'un point de vue strictement économique ce pays est loin d'avoir les potentiels de la Chine ou de l'Inde.

La Russie est riche en énergies mais pauvre en hommes. Les projections pessimistes font état d'ici à 2050 d'un effondrement de moitié de la population les répercussions économiques sont lourdes. Elles concernent les aspects de spécialisations avec une incapacité à se spécialiser dans les industries de main d'œuvre comme le font la Chine mais aussi les aspects de demande avec un marché intérieur qui se réduit et une population qui vieillit.

Cas de l'Inde

Avantages comparatifs révélés 1967 – 2009

en millièmes du PIB PPA 2005



1967	
Points forts	Points faibles

en millièmes du PIB courant

Autres produits agricoles	3,6	Chimie organique de base	-2,0
Fils et tissus	3,1	Céréales	-1,6
Tapis	2,4	Moteurs	-1,5
Minerais de fer	2,4	Fournitures électriques	-1,2
Cuir	2,3	Engrais	-1,0
Produits raffinés du pétrole	0,7	Matériel électrique	-0,8
Aliments pour animaux	0,7	Éléments de véhicules auto.	-0,8
Bijoux	0,5	Métallurgie non ferreuse	-0,7
Minerais non ferreux	0,5	Matériel de télécommunication	-0,7
Vêtements de confection	0,3	Machines spécialisées	-0,6

2009	
Points forts	Points faibles

en millièmes du PIB courant

Bijoux	17,3	Pétrole brut	-32,6
Produits raffinés du pétrole	14,6	Or non monétaire	-7,0
Vêtements de confection	5,5	Charbon	-4,4
Produits pharmaceutiques	4,6	Matériel de télécommunication	-2,6
Minerais de fer	4,5	Corps gras	-2,3
Vêtements de bonneterie	4,2	Engrais	-2,2
Fils et tissus	3,5	Matériel informatique	-2,0
Tapis	3,3	Machines spécialisées	-2,0
Céréales	3,3	Gaz naturel	-1,9
Cuir	3,1	Minerais non ferreux	-1,8

Source : CEPII, bases de données CHELEM-commerce international, CHELEM-PIB et CHELEM-balance des paiements

Philippe M. Griebel, C. Harter, & D. Ünal

91

Décembre 2011

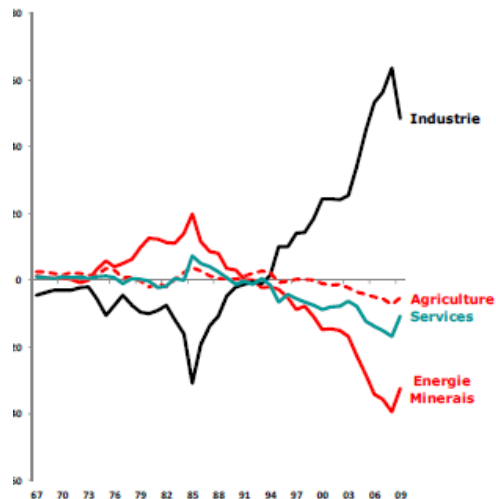
Les avantages comparatifs révélés de l'Inde montrent une spécialisation croissante depuis le début des années 1980 dans l'industrie. Elle concerne principalement les secteurs traditionnels, type textile, habillement, cuirs, bijoux mais aussi l'industrie lourde avec des géants dans le secteur de la sidérurgie ou de l'automobile. Néanmoins la spécialisation dans le secteur industriel tend à s'essouffler depuis la fin des années 1990 au profit d'une spécialisation dans les services.

C'est d'ailleurs le phénomène marquant de la décennie 2000 : la spécialisation indienne dans les services informatiques. Les Indiens ont développé un réel savoir-faire en développement informatique. L'atout majeur de cette main-d'œuvre tient à une formation de qualité et, en tant qu'ancienne colonie britannique, à l'aisance en anglais d'une partie de la population.

Cas de la chine

Avantages comparatifs révélés 1967 – 2009

en millièmes du PIB PPA 2005



1967	
Points forts	Points faibles

en millièmes du PIB courant			
Autres produits agricoles	1,2	Fer et acier	-1,4
Articles manufacturés nda	0,9	Chimie organique de base	-1,4
Viandes et poissons	0,8	Première transform. du fer	-0,8
Fils et tissus	0,7	Engrais	-0,7
Vêtements de confection	0,6	Instruments de mesure	-0,5
Conserves végétales	0,4	Machines-outils	-0,4
Cuirs	0,3	Articles en plastique	-0,4
Charbon	0,3	Moteurs	-0,3
Minerais non ferreux	0,3	Métallurgie non ferreuse	-0,3
Vêtements de bonneterie	0,2	Véhicules utilitaires	-0,3

2009	
Points forts	Points faibles

en millièmes du PIB courant			
Matériel informatique	17,1	Pétrole brut	-18,7
Matériel de télécommunication	14,0	Composants électroniques	-12,2
Articles manufacturés nda	10,0	Minerais de fer	-11,1
Cuirs	8,6	Minerais non ferreux	-6,5
Vêtements de bonneterie	8,3	Métallurgie non ferreuse	-6,1
Vêtements de confection	7,9	Appareils d'optique	-5,9
Electronique grand public	6,4	Articles en plastique	-5,5
Meubles	4,5	Chimie organique de base	-5,0
Quincaillerie	3,7	Autres produits agricoles	-4,1
Electroménager	3,6	Prod. agric. non comestibles	-3,1

Source : CEPPII, bases de données CHELEM-commerce international, CHELEM-PIB et CHELEM-balance des paiements

La Chine est hautement spécialisée sur l'industrie. Ces principaux points forts tiennent aux produits informatiques et électroniques en plus des secteurs traditionnels type habillement, bois, meubles etc. cette spécialisation dans l'industrie et les secteurs manufacturés (qui représentent environ 70% du commerce total de marchandises) se fait au détriment des autres secteurs (primaire et tertiaire). On remarque que le boom industriel de la Chine coïncide avec la mise en place de réformes libérales entamées en 1979 c'est alors que l'idée de zone économique spéciale (ZES) c'est développée. Ces ZES concentrées le long de la cote seront ouvertes aux investissements directs étrangers. Les IDE sont un autre des atouts de la chine. Car pour accéder au marché chinois les autorités locales incitent grandement à l'IDE et à la mise en place de joint-venture mêlant les capitaux chinois aux capitaux étrangers L'idée est de capter la technologie étrangère. Ce qui pose un dilemme aux entreprises étrangères. Par exemple AIR-BUS a-t'il accepter d'assembler ses avions en Chine, participant à l'émergence d'un futur concurrent dans le courant de la décennie 2010 ?

Bien sur la Chine peut miser sur un avantage naturel extraordinaire qui explique aussi son succès économique, à savoir une main d'œuvre plus qu'abondante. Avec plus de 1.5 milliards d'habitants, la Chine a une réserve de travailleurs phénoménale.

Conclusions

Ce qui est marquant en étudiant la spécialisation des BRICS c'est leur complémentarité. Ils apparaissent comme un ensemble homogène : à la Chine l'industrie et le secteur manufacturier, à l'Inde les services à la Russie et l'Afrique du sud l'énergie et minerais et au Brésil l'agriculture. Voilà de façon schématique comment résumer les spécialisations de ces pays. En comprenant l'intérêt qu'ont ces pays à nouer des coopérations. Leur croissance est devenue endogène et s'émancipe de plus en plus des pays développés. En effet dans les années 2000 on voit l'expansion économique de la Chine et de l'Inde et les conduit à augmenter leur importation de produits primaires. Cela a entraîné une hausse très sensible de ses produits sur lesquels sont spécialisés la Russie et le Brésil, ce qui a largement augmenté et nourri la croissance de ces derniers. En retour la demande russe et brésilienne des produits manufacturés en provenance de Chine et d'Inde s'est accrue, rappelons que la Chine est devenu le 1^{er} partenaire du Brésil devant les Etats unis. On voit bien alors comment la croissance des uns alimente celles des autres.

VII) **L'impact du libre échange sur les PVD**

Pour les pays en voie de développement, la spécialisation, et son corollaire La libéralisation commerciale, est perçue de différents angles, tantôt comme facteur de la croissance et donc un stimulant pour le développement, tantôt comme un principe visant seulement à développer commerce international et dont les gains ne sont pas équitablement distribués. Cependant, du point de vue économique, la justification d'un système commercial ouvert relève avant tout du bon sens commercial du fait qu'on ne peut pas tout produire chez soi.

1) **La nécessité du libre échange**

Il ne fait nul doute que le protectionnisme porte préjudice aux consommateurs des pays pauvres : d'un côté, il augmente le prix des produits importés, d'un autre il permet aux producteurs nationaux d'augmenter leurs prix. Le pouvoir d'achat des consommateurs s'en trouve réduit. De plus, et cela peut paraître moins évident, protéger les travailleurs et les entreprises nationales par de plus fortes taxes à l'importation ne poussera ni le chômage à baisser, ni le revenu des entreprises nationales à augmenter. Certes, cela limite les pertes d'emploi dans les secteurs en concurrence avec les produits importés. Mais on peut s'attendre à une réponse des autres pays qui vont à leur tour augmenter leurs taxes d'importation, ce qui mènera à une hausse du chômage et une baisse des revenus dans les secteurs d'exportation. Ainsi, en protégeant les emplois dans les secteurs d'importation, on en sacrifie d'autres dans les secteurs d'exportation.

De plus, une hausse des taxes sur les produits importés pèsera sur les coûts des entreprises qui se servent de ces produits dans leurs chaînes de production. Les revenus de ces dernières s'en trouveraient diminués, ce qui pourrait les pousser à diminuer les salaires et à détruire des emplois. Par exemple, si l'Inde augmentait ses droits de douane sur l'acier importé, les producteurs d'acier indiens s'en trouveraient favorisés puisqu'ils pourraient pratiquer des prix plus élevés, mais cela nuirait aux producteurs et aux salariés indiens du secteur automobile, qui utilise l'acier dans la chaîne de production.

Cependant, une concurrence accrue a aussi poussé les entreprises à se restructurer, à se spécialiser et à augmenter leur productivité, augmentant de fait la productivité agrégée. En effet, il a été observé dans nombre de pays, parmi lesquels l'Inde, l'Indonésie, le Chili, le Mexique et le Brésil, que les entreprises nationales n'étant plus protégées par les taxes à l'importation sont incitées à augmenter leur productivité. Certaines, souvent les plus efficaces, ont même étendu leur production aux marchés d'exportation. Ainsi, la libéralisation, en réallouant les parts de marché aux entreprises les plus efficaces, augmente la productivité agrégée. Selon certaines études, cette réallocation des ressources par le commerce est responsable de près des deux tiers de l'augmentation de la productivité globale attribuée à la libéralisation au Chili, au Mexique et en Colombie.

Le débat public sur la libéralisation omet aussi les bénéfices que les entreprises tirent de l'accès à des facteurs de production moins coûteux, plus sophistiqués et plus récents venant de l'étranger. Par exemple, l'Inde a mis en place une importante réforme de son commerce en 1991. La baisse des droits de douane a engendré un quasi-doublement des importations de biens pouvant être utilisés comme facteurs de production. Il est d'ailleurs intéressant de noter que les deux tiers de l'augmentation de ces importations sont dus à des produits que l'Inde n'importait pas auparavant, y compris dans des secteurs où l'économie indienne s'est spécialisée comme l'équipement ou l'informatique. Ainsi, la baisse des barrières commerciales a non seulement permis à l'Inde de bénéficier d'importations moins coûteuses, mais aussi d'accéder à de nouveaux facteurs de production.

2) Le libre-échange, un facteur de croissance économique pour les PVD : des exemples nombreux

a) Des réussites nombreuses...

Certains pays ont connu une progression spectaculaire de leur produit intérieur brut. Ainsi, si on considère le cas des NPI d'Asie, celui-ci est passé en moyenne de moins de 500 dollars par tête en 1960 à 16 000 dollars en 2002, ce qui représente une progression de plus de 3 000 %. Cette amélioration des conditions matérielles d'existence était annoncée par Ricardo qui écrivait en 1817 : « En même temps, l'accroissement de la masse générale des produits répand partout le bien-être. » Cette réussite est directement à relier à l'intégration de ces pays dans le commerce mondial. »

En Chine 300 millions de personnes ont dépassé le seuil de pauvreté, ce résultat est le fruit d'une approche intelligente et équilibrée du libre échange assurant la création d'emploi grâce à une spécialisation de plus en plus pointue impliquant une insertion réussie au marché mondial.

b) ... qui s'expliquent

Les effets positifs de l'insertion dans les échanges internationaux sur la croissance économique des PVD s'expliquent par différents mécanismes liés aux effets induits des exportations et des importations. En ce qui concerne les effets des exportations sur la croissance, on peut établir une double incidence. D'une part, comme le soulignait déjà l'analyse ricardienne, la spécialisation ne peut que faire progresser la productivité des facteurs, ce qui en retour renforce l'avantage comparatif initial.

D'autre part, l'insertion dans le commerce mondial conduit à une extension des débouchés, ce qui permet globalement aux entreprises de réaliser des économies d'échelles. En effet, l'augmentation des quantités produites permet la réduction des coûts unitaires de production. Dans ce contexte, l'efficacité productive de certains PVD devient très importante, au point qu'ils peuvent devenir des concurrents extrêmement performants pour les pays occidentaux. Ainsi, même la puissante économie américaine, premier exportateur mondial de coton, est obligée de subventionner ses producteurs pour qu'ils restent compétitifs face à des pays tels que le Bénin, le Burkina Faso, le Mali ou bien encore le Togo.

Les PVD peuvent également bénéficier des effets induits par les importations, en particulier lorsqu'il s'agit d'importations de biens d'équipement professionnels qui intègrent du progrès technique et donc stimulent l'appareil productif et la croissance. On peut parler à propos de l'ensemble de ces facteurs de cercle vertueux de croissance dans la mesure où les gains de productivité, l'extension des marchés et les économies d'échelles interagissent et se renforcent.

Une croissance tirée par les exportations permet non seulement de financer les importations de matières premières et de biens

d'investissement, carburants du développement, mais aussi de stimuler la demande. Dans ce cas, le pays bascule dans un modèle de croissance endogène qui perdure à long terme. Ainsi, les pays d'Asie bénéficient d'une croissance exceptionnelle avec par exemple un taux de croissance annuel moyen de la production de 7,6 % pour la période 1990-2000, ce qui est le plus haut niveau de la décennie. Ce taux est ainsi près de trois fois plus élevé que celui des pays industrialisés.

3) Le libre-échange, un facteur de croissance qui n'est ni systématique ni suffisant pour les PVD

Les effets positifs du libre-échange sur la croissance des PVD ne doit pas faire oublier que dans de nombreux cas l'enchaînement vertueux libre-échange croissance ne s'est pas fait et que bien souvent de nombreuses entorses à l'orthodoxie libre-échangiste ont contribué au succès des NPI.

Un facteur de croissance qui n'est pas systématique pour les PVD.

a) Toutes les stratégies d'insertion dans le commerce mondial ne sont pas couronnées de succès et ne se valent pas

Les pays qui ont recherché la croissance et le développement par l'insertion dans le commerce mondial n'ont pas tous connu le succès des NPI d'Asie du Sud-Est. Les pays dont la spécialisation s'est faite sur la production de matières premières ont souvent connu des taux de croissance économique plus faibles et même pour certains de graves difficultés qui perdurent. D'une part, les stratégies d'insertion dans le commerce mondial par la spécialisation dans la production de matières premières traditionnelles ont souvent dû faire face à l'instabilité des cours et à la dégradation des termes de l'échange. Cela signifie que le prix des produits exportés a moins augmenté que le prix des produits importés. Cela se traduit par une dégradation du solde commercial, un appauvrissement dans l'échange ou une incapacité à faire face à la charge de la dette. Pour ces pays, l'élasticité de la demande des pays du Nord est faible ou nulle au regard des baisses de prix, d'où un échange inégal. D'autre part, lorsque leur spécialisation s'est construite sur des produits primaires les plaçant en situation de concurrence avec les pays industrialisés, ces pays se sont heurtés à des mesures protectionnistes ou néo-protectionnistes. C'est exactement le cas des pays d'Afrique de l'Ouest, dont les producteurs de coton doivent affronter la concurrence des États-Unis qui subventionnent leur production.

b) Un modèle de croissance fragile

Les pays qui ont fait le choix de se spécialiser dans les productions de produits d'exportation encourent un risque de dépendance à l'égard du pays client. Ils deviennent en effet totalement dépendants de la conjoncture économique de ces derniers. Il suffit d'un ralentissement de la

croissance dans les pays acheteurs, d'une modification de la réglementation des échanges (normes sanitaires, techniques...) ou d'une évolution des goûts des consommateurs pour limiter les débouchés à l'exportation et mettre à mal la croissance. Il faut également souligner que la spécialisation sur les industries d'exportation a conduit certains pays à négliger la demande intérieure ou à sacrifier des pans entiers de leur économie. Cette dernière situation correspond par exemple au cas de l'Algérie qui a largement sacrifié son agriculture à la priorité industrielle. Dans ce pays, la volonté d'exploiter le pétrole en créant des industries lourdes dans la transformation des hydrocarbures ou bien les installations portuaires a eu pour contrepartie la dépendance alimentaire et le recours massif à l'endettement.

Un facteur de croissance qui n'est pas suffisant pour les PVD

a) Des succès qui ne doivent pas tout au libre-échange

Selon l'économiste Joseph Stiglitz le succès de l'ouverture au commerce mondial des économies chinoises et indiennes n'est pas le résultat de stratégies purement libre-échangistes. Ces pays se sont engagés dans le commerce mondial « à leurs propres conditions », en ne libéralisant que progressivement et partiellement leur économie et en contournant très largement les contraintes du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) puis de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Leur politique de développement a tout d'abord consisté à protéger certains secteurs de leur économie de la concurrence internationale. Ces entorses protectionnistes à la libre concurrence sont mollement dénoncées par les pays occidentaux qui ne peuvent pas courir le risque de trop heurter la susceptibilité du pôle le plus dynamique de la croissance mondiale, et parce qu'ils ont pour la plupart largement eu recours à de tels procédés pour construire leur puissance économique.

b) Une analyse protectionniste ancienne

Si le libre-échange s'appuie sur des fondements théoriques anciens, les pratiques protectionnistes qui viennent d'être exposées à travers les exemples de la Chine et de l'Inde connaissent elles aussi une légitimation théorique ancienne. Cette analyse trouve en effet son origine dans les écrits de List (1789-1846), qui comparait le protectionnisme à « des béquilles pour apprendre à marcher ». D'après cette théorie, il faut considérer que toutes les nations n'ayant pas le même niveau de développement, l'ouverture des frontières risque de placer les pays les moins avancés dans une situation de dépendance industrielle. Un pays en phase d'ouverture internationale a tout intérêt à protéger ses industries naissantes le temps qu'elles acquièrent une compétitivité suffisante. Il s'agit d'un protectionnisme offensif, provisoire et limité, List affirmant « que la protection douanière est une voie et le libre-échange un

but ». Cette analyse ne rejette pas définitivement celle de Ricardo puisque ce protectionnisme doit permettre au pays qui le pratique de développer des avantages comparatifs.

V) Cas marocain

A l'heure actuelle, l'ouverture et la libéralisation commerciale à l'échelle mondiale sont devenues des choix irréversibles. Cette mondialisation croissante des unités productives, rendue possible grâce à la nouvelle division internationale du travail, décomposition des processus productifs et à l'essor sans précédent de l'innovation technologique, a fait du commerce extérieur un pilier central de la croissance et une source de richesse.

A l'instar des autres pays en voie de développement (PVD), le Maroc s'est engagé, depuis le début des années 80s, dans un processus qui vise la libéralisation de son commerce extérieur, à travers l'adoption d'un certain nombre de mesures pour promouvoir les exportations et libéraliser les importations via :

- (i) la poursuite de la réduction de la protection tarifaire ;
- (ii) La simplification des procédures du commerce extérieur ;
- (iii) L'élimination des mesures non tarifaires ;
- (iv) L'instauration d'un environnement propice au développement des affaires et des investissements ;
- (v) L'élargissement et la diversification de ses relations commerciales et économiques ;
- (vi) enfin par sa participation à la consolidation du Système Commercial Multilatéral.

La politique commerciale

Des progrès notables ont été réalisés par le Maroc avec l'instauration de la liberté d'importer ou d'exporter des biens et services, sous réserve de respecter la réglementation en vigueur.

À partir de 1996, le Maroc a poursuivi le processus visant la simplification, la transparence et la rationalisation de la fiscalité douanière, notamment à travers :

_ La réduction du droit d'importation applicables aux produits non agricoles à 7 taux (2,5%; 10%; 17,5%; 25%; 32,5% ; 40% et 45%), il faut ajouter en plus de ces droits d'importation ajouter une taxe parafiscale de 0,25% sur les biens importés.

_ La suppression en 1996 des colonnes G et U du Tarif des droits d'importation et l'incorporation en 2000 du Prélèvement Fiscal à l'Importation (PFI) dans le droit d'importation.

_ L'intégration des dispositions à caractère tarifaire prévues par la Loi-cadre n°18-95 formant charte de l'investissement dans le tarif douanier.

_ L'allégement de la fiscalité douanière appliquée aux produits faisant l'objet de la contrebande (Loi de Finances 2007 notamment).

_ La confirmation du rôle économique du droit de douane par la réduction et l'harmonisation du tarif appliqué aux matières premières et aux intrants.

Outre le respect de ses engagements vis-à-vis de l'OMC, le Maroc vise à travers ces différentes mesures la promotion de l'investissement, l'amélioration de la compétitivité du tissu économique national et la lutte contre la contrebande

Classement du Maroc en matière de facilitation du commerce

Le Maroc a été classé à la 55ème place selon le rapport du forum économique international (FEM) gagnant 19 places par rapport à l'année 2008. Ce progrès est dû principalement à :

- l'amélioration du positionnement au niveau de l'indicateur « Accès au marché » passant du 100ème au 51ème place,
- Une progression mais d'une manière moindre que la précédente en ce qui concerne « Infrastructures de transport et de communications », passant du 68ème au 65ème rang.

En revanche, notre pays a perdu 6 et 23 places respectivement au niveau des indicateurs « Administration des douanes » et « Environnement des affaires »

Sous-indice	Classement 2008	Classement 2009	Variation (nb de rangs)
Accès aux marchés	100	51	+ ↑ 49
Administration des douanes	45	51	- ↓ 6
Infrastructures de transport et de communication	68	65	+ ↑ 3
Environnement des affaires	40	63	- ↓ 23
Classement global	74	55	+ ↑ 19

Source: The Global Enabling Trade Report 2009

Intégration multilatérale et régionale

L'ouverture sur l'extérieur a toujours constitué pour le Maroc un choix stratégique, jugé nécessaire pour dynamiser sa croissance et bénéficier des apports des investissements étrangers en termes de transferts technologique et de savoir-faire, de compétences en matière de gestion, d'organisation et de créations d'emplois.

Ce choix a été couronné par la signature d'un éventail d'accords bilatéraux ou multilatéraux qui donnent droit à des réductions tarifaires ou qui préconisent des arrangements commerciaux préférentiels. Ces accords s'inscrivent dans le cadre des efforts déployés par le Maroc visant à renforcer son ancrage à un environnement régional et international en profonde mutation.

Outre son adhésion à l'OMC en janvier 1995, le Maroc a conclu des accords de libre échange (ALE) avec l'Union européenne (1996), la Zone arabe de libre-échange (1998), l'AELE (2000), l'Accord d'Agadir (2001), la Turquie (2004) et les Etats-Unis (2005).

D'autres accords avec des pays arabes et africains ont également vu le jour et s'inscrivent dans le cadre du renforcement de la coopération avec les pays du Sud.

Des efforts ont été entrepris afin de libéraliser certains modes de transport, à encourager l'implication des acteurs privés et à renforcer la régulation du secteur pour assurer une concurrence saine et loyale. Dans ce cadre, le Maroc

a libéralisé le transport routier de marchandises, le transport maritime, la manutention portuaire et a ouvert à la concurrence le transport aérien par le biais de l'accord *Open Skies* avec l'Union européenne et les États-Unis.

Ces mesures ont stimulé la compétitivité dans ces secteurs. Par ailleurs, d'autres secteurs bénéficient de cet élan de libéralisation, tels que les télécommunications et l'audiovisuel.

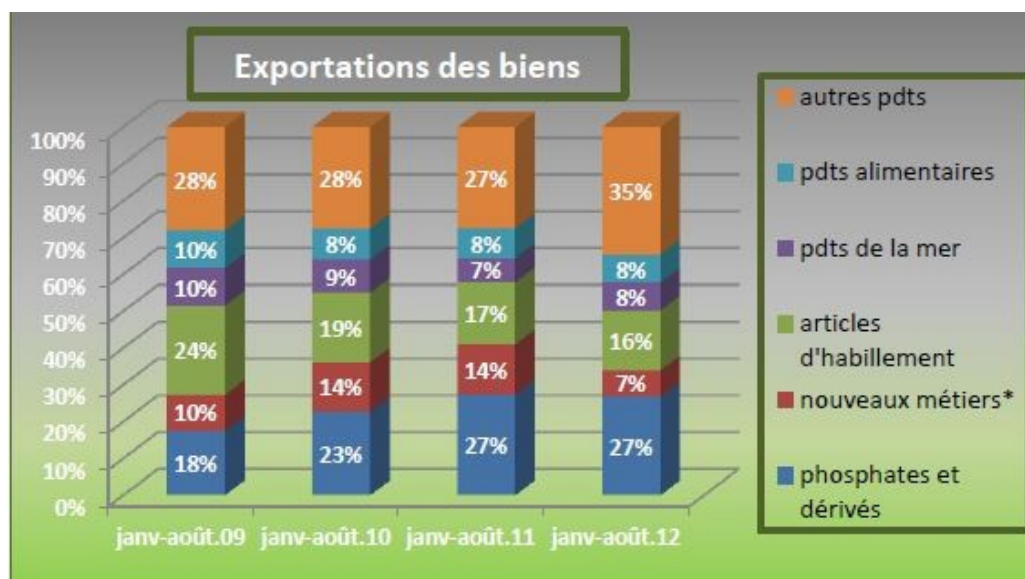
Performances des échanges extérieurs du Maroc

Après avoir progressé à un rythme soutenu au cours de la période (1981-1990), les exportations du Maroc ont enregistré une contre-performance durant la décennie 90, progressant à un taux de 6,9%, après 16% une décennie auparavant. Cette situation a perduré entre 2001 et 2006, période durant laquelle le rythme d'augmentation des exportations a été à la fois faible et légèrement inférieure à celui du PIB (6,2%).

	Moyenne (1981-1990)	Moyenne (1991-2000)	Moyenne (2001-2006)
PIB	11,3	5,3	6,5
Importations	14,6	7,3	9,5
Exportations	16,0	6,9	6,2

Source : Calculs DEPF

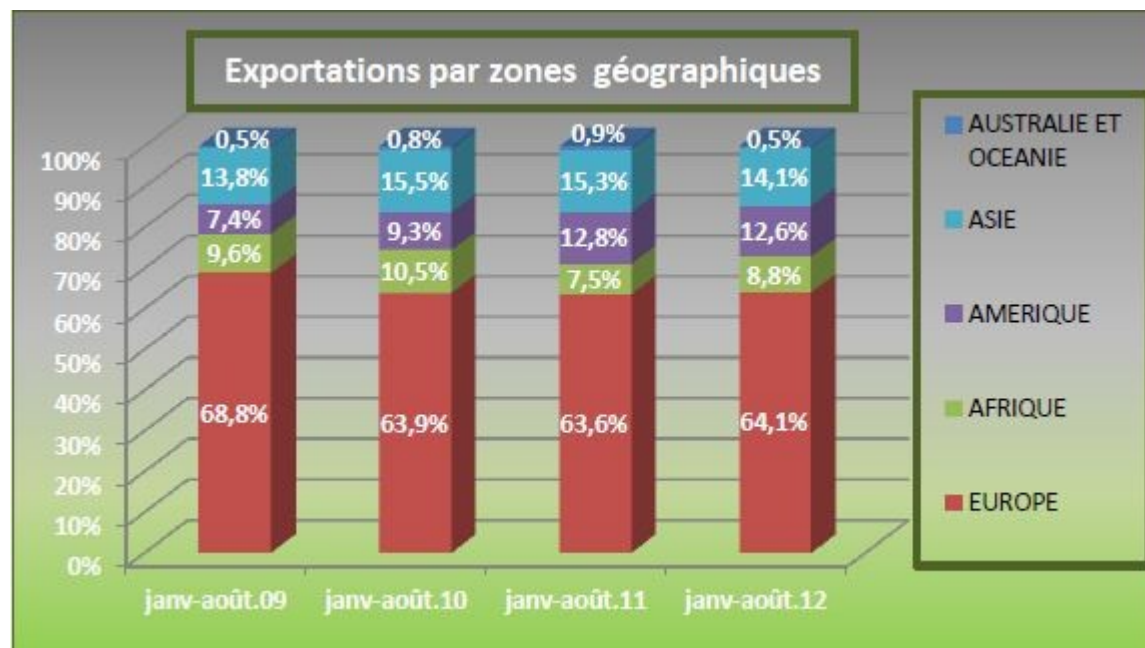
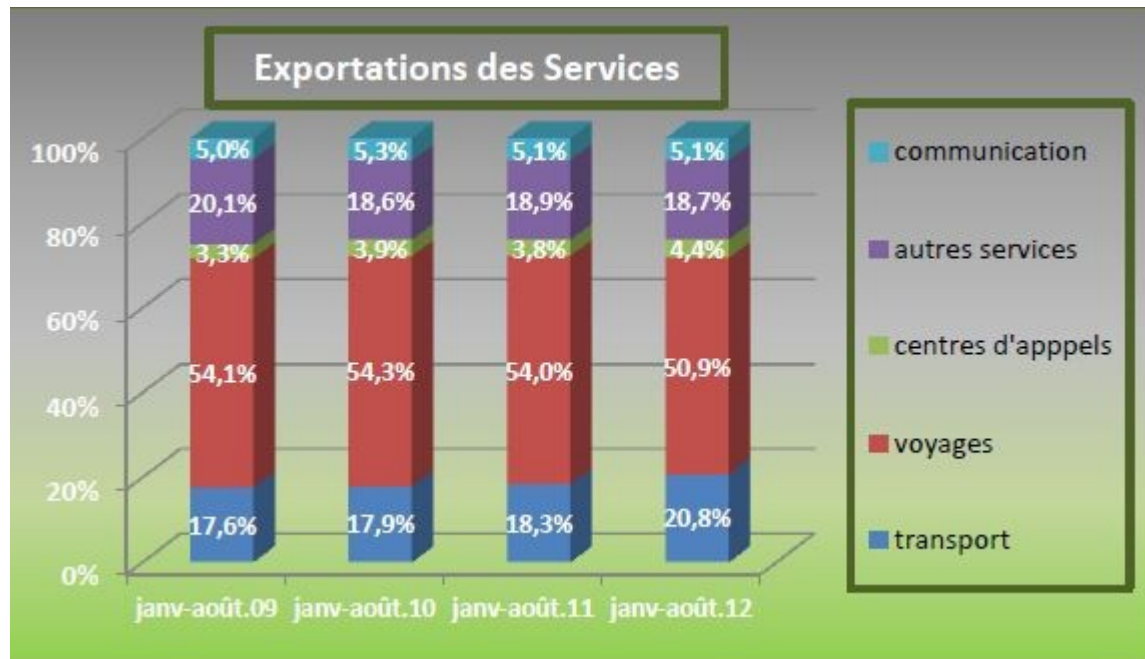
Les exportations de biens se sont chiffrées à 120 milliards de dirhams à fin août 2012 contre 116 milliards de dirhams un an auparavant, en hausse de 4%. Cette progression a été tirée notamment, par les ventes de produits énergétique, de produits miniers et des produits des industries métalliques, métallurgiques et électriques



Ainsi, la progression des exportations provient essentiellement des rubriques suivantes :

- **phosphates et dérivées**, avec un montant exporté de plus de 32 milliards de dirhams, en hausse de 4,5% ou +1,4 milliards de dirhams.
- **Produits finis de consommation**, avec des exportations se chiffrant à près de 28 milliards de dirhams (23% des exportations totales), en hausse de (+5% ou +1,3 milliards de dirhams), cette hausse est le résultat du maintien de la performance des ventes des voitures de tourisme qui se sont établies à 3 milliards de dirhams, en hausse prononcée de 394%. En revanche, les vêtements confectionnés et les articles de bonneterie, principale composante des produits finis de consommation, ont enregistré un repli 2,6% et de 4%.
- **Produits finis d'équipement**, avec une hausse de 5%, en se chiffrant à près de 18 milliards de dirhams, soit une part de 15% des exportations totales. Cette progression a été beaucoup soutenue par l'embellie des ventes de voitures industrielles (+26% ou +265 millions de dirhams). En revanche, certains produits se sont inscrits en baisse, tels que les fils, câbles et autres conducteurs isolés pour l'électricité (-4%).
- **Produits énergétiques**, avec un montant exporté de 6 milliards de dirhams, et sont constitués principalement par des huiles de pétrole et lubrifiants dont les ventes s'élèvent à 4 milliards de dirhams.
- **produits alimentaires** ont connu une quasi-stagnation, avec des disparités selon les produits. Ainsi, si certains produits ont connu des progressions satisfaisantes, tels que les conserves de poissons (+36%), les crustacés, mollusques et coquillages (+4%), le fromage (+21%) et les poissons frais (+8%), les autres produits sont en diminution, à savoir, les légumes (-32%), les fraises et framboises (-35%) et les agrumes (-22%).

En outre, le commerce des services a réalisé à fin août 2012, un excédent de 28 milliards de dirhams, contre 31 milliards un an auparavant, en baisse de 10%, en raison de la hausse des dépenses d'importation de 9%, conjuguée à la régression des recettes voyages de -5%.



Le Royaume du Maroc est bien positionné pour accroître son rôle dans le commerce international. Il dispose d'un accès privilégié à l'Europe et l'Afrique, et d'une ouverture atlantique.

Exemple : Le Maroc et l'Union Européenne

Le Maroc a démontré son engagement pour l'ouverture économique en multipliant la conclusion d'accords commerciaux et tarifaires. C'est

d'ailleurs l'un des pays de la région les plus actifs dans la conclusion d'accords de libre-échange. Avec l'Union européenne, son principal partenaire commercial, un accord d'association est entré en vigueur en 2000, puis en 2008, le statut avancé a été accordé au Maroc, le premier pays dans la région du sud de la Méditerranée². Ce statut marque une nouvelle phase de relations privilégiées et se traduit par un renforcement du dialogue, l'intégration progressive du Maroc dans le marché intérieur commun et la convergence législative et réglementaire. Il pourrait aboutir à la conclusion d'un accord de libre-échange approfondi (ALEA)

NATURE DE L'ACCORD:

Accord d'association signé le 26/02/1996 (Zone de libre échange).

DATE D'ENTRÉE EN VIGEUR:

L'accord est entré en vigueur depuis le 01/03/2000.

CHAMP D'APPLICATION:

Création d'une zone de Libre Echange à l'horizon de 2012.

TRAITEMENT CONVENU:

PRODUITS INDUSTRIELS:

- Produits originaires de l'U.E :

Démantèlement tarifaire est opéré par le Maroc depuis l'entrée en vigueur de l'Accord d'Association et concerne trois listes de produits (le démantèlement des barrières tarifaires s'effectue à des rythmes différents et décroissants selon le degré de sensibilité des produits) :

1/ Les produits à exonérer des droits de douane et taxes d'effet, équivalent à la date d'entrée en vigueur de l'accord. Il s'agit de biens non fabriqués au Maroc et dont les droits d'importation étaient déjà très faibles (souvent de 2,5%).

2/ Les produits qui seront démantelés sur 4 ans à partir de l'entrée en vigueur de l'accord. Il s'agit des matières premières, les pièces de rechange et les produits non fabriqués localement

3/ Les produits qui seront démantelés sur 12 ans avec 3 ans de grâce. Il s'agit de produits industriels fabriqués au Maroc

Année de démantèlement	Biens d'équipement (liste 1)	Matières premières et produits non fabriqués localement (liste 2)	Produits fabriqués localement (liste 3)
2000	100%	25%	Délai de grâce 10% 10% 10% 10% 10% 10% 10% 10% 10% 10% 10% 10%
2001		25%	
2002		25%	
2003		25%	
2004			
2005			
2006			
2007			
2008			
2009			
2010			
2011			
2012			

- Produits industriels Marocains
Les produits industriels exportés par le Maroc sur L'UE bénéficient de l'exemption de droits d'importation

PRODUITS AGRICOLES

- Produits originaires de l'U.E :
les exportations agricoles de l'UE bénéficient de contingents tarifaires préférentiels.
- Produits originaires du MAROC:
Les exportations marocains sont soumises à un : contingent tarifaire à droit de douane nul avec ou sans calendrier d'exportation et prix d'entrée.

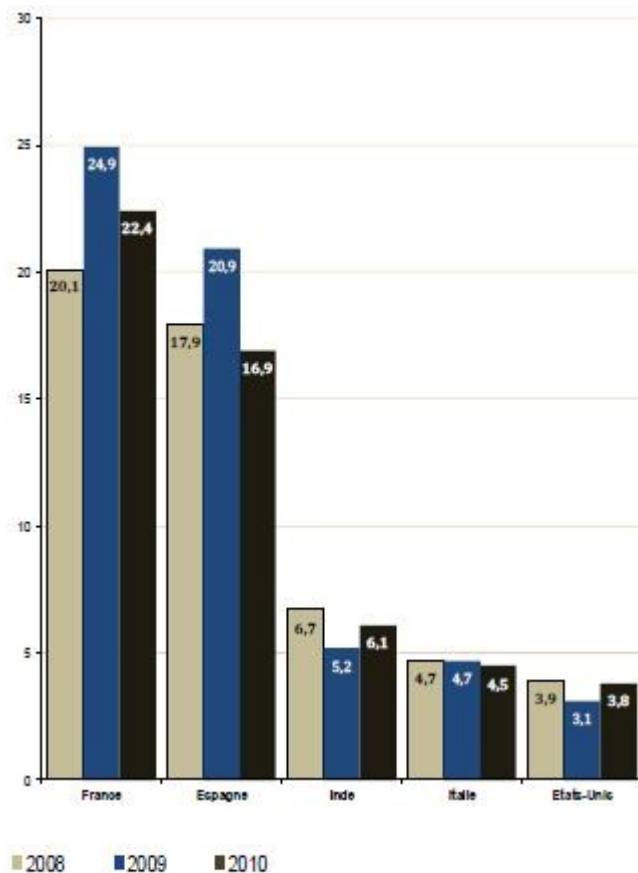
Aujourd'hui, l'économie marocaine est déjà fortement intégrée à l'économie européenne on trouve que U.E est:

- Le premier client, il absorbe en 64% de ses exportations ;
- Le premier fournisseur, il fournit 54% de ses importations ;
- Le premier investisseur, il fournit 60 à 70% des investissements étrangers privés.

Les citoyens marocains établis en Europe fournissent 90% des transferts de tous les émigrés marocains, ou encore les touristes européens fournissent 50% des entrées annuelles.

En termes de structure géographique, la France occupe le premier rang avec 17,8% du total des transactions commerciales du Maroc à l'international. La France reste également le premier client (22,4%) et le premier fournisseur (15,6%) du Royaume, suivi de l'Espagne par 12,7% du total de ces transactions.

Graphique : principaux pays clients en 2010 (%)



Les exportations marocaines vers l'UE ont totalisé 88,5 milliards de dirhams en 2010, soit 59,8% des exportations totales du Royaume. Les importations en provenance de l'UE se sont chiffrées à 146,2 milliards de dirhams en 2010, soit 49,2% des importations totales marocaines. Le solde commercial du Maroc avec l'UE est structurellement déficitaire. Il a atteint 57,7 milliards de dirhams en 2010. L'augmentation des échanges commerciaux Maroc-UE a peu profité à nos exportations. La part détenue par le Maroc sur le marché de l'UE (0,8%), bien qu'en légère progression, demeure encore en deçà du potentiel d'offre malgré notre proximité géographique et culturelle.

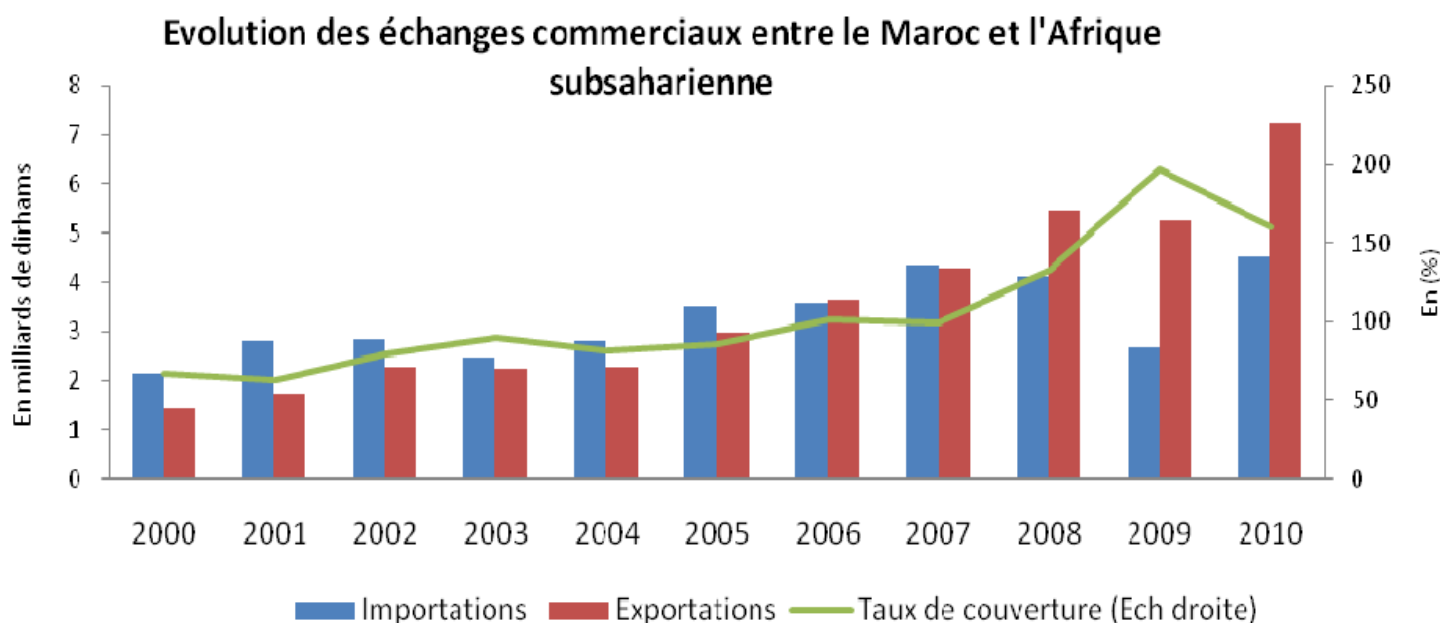
ECHANGES COMMERCIAUX ENTRE LE MAROC ET L'AFRIQUE SUBSAHARIENNE :

QUELQUES ELEMENTS DEDIAGNOSTIC

Le Maroc a signé, en 1988, et ratifié, en 1993, l'accord relatif au système global de préférences commerciales (SGPC), entre pays en développement. Les pays signataires s'accordent mutuellement des préférences tarifaires sur une base réciproque. Sur les 48 pays signataires, 33 sont africains

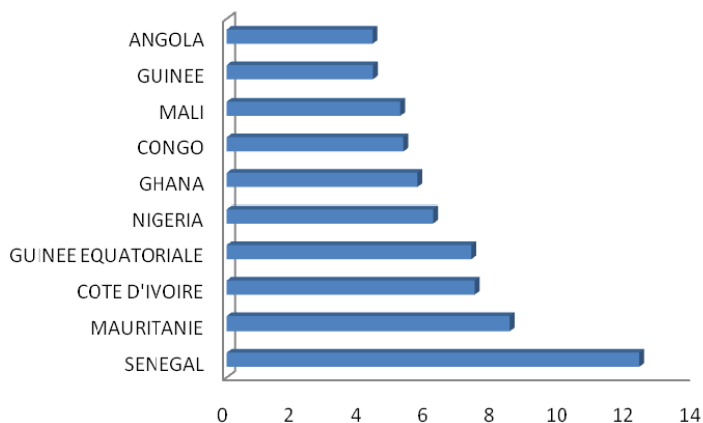
Les échanges commerciaux entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne, ont atteint 11,7 milliards dirhams en 2010 contre 3,6 milliards en 2000, soit trois fois plus en une décennie (dont les exportations marocain passant de 2,1 milliards de dirhams en 2000 à 7,2 milliards en 2010). Cependant, un fort potentiel existe puisque cette région ne représente que 2,6% de l'ensemble des échanges commerciaux du Maroc.

Cette forte remontée émane essentiellement de l'accélération des exportations marocaines qui ont progressé sur la période de 5,8 milliards dirhams pour atteindre 7,2 milliards en 2010. Les importations en provenance de cette région ont augmenté de 2,4 milliards dirhams sur la même période pour s'établir à 4,5 milliards de dirhams en 2010. Le solde commercial est devenu, ainsi, excédentaire (+2,7 milliards dirhams en 2010 après un déficit de 0,7 milliard au début de la décennie). De son côté, le taux de couverture des importations par les exportations marocaines s'est fortement amélioré pour s'établir à 160% en 2010 contre 67% en 2000.

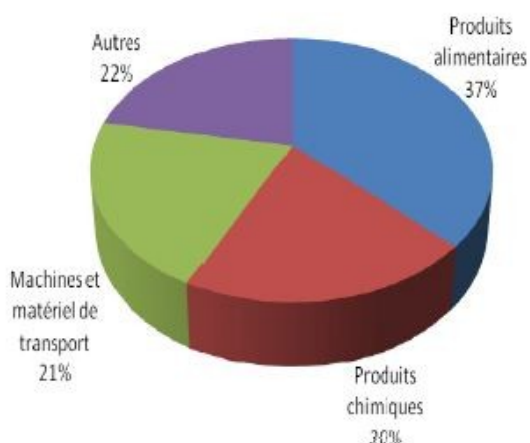


Exportations marocaines vers l'Afrique subsaharienne : Quel positionnement ?

Comme il est déjà mentionné, Les exportations vers l'Afrique subsaharienne ont enregistré une progression continue, passant de 2,1 milliards de dirhams en 2000 à 7,2 milliards en 2010. La part de cette zone dans les exportations globales du Maroc a augmenté par conséquent de 1,8% à 4,9%. Au cours de cette période, le Maroc a exporté surtout vers le Sénégal, la Mauritanie, la Côte d'Ivoire, la Guinée équatoriale et le Nigeria. Ces cinq pays absorbent 41% du total des exportations marocaines vers cette région.



L'examen par groupe de produits en 2010 fait ressortir l'importante part des produits alimentaires (37%), suivie par les produits chimiques ainsi que les machines et matériels de transport qui représentent respectivement 20% et 21% du total des exportations marocaines vers l'Afrique subsaharienne.



Il y a lieu de remarquer que les exportations du Maroc ont été marquées ces dernières années par la présence d'un nombre de plus en plus important de produits manufacturés, comme les fils et câbles électriques, les voitures industrielles telles que les véhicules neufs pour marchandises (camions citernes, ...) ainsi que les machines et appareils divers. Cependant, malgré cette hausse, les exportations vers ces pays restent dominées par les produits d'origine animale, végétale et minérale. C'est le cas, notamment, des conserves de poissons, des engrais, des épices, ...

Stratégie du Maroc à long terme :

Libéralisation, ouverture et réforme de la politique commerciale

Les deux dernières décennies ont été marquées par de multiples efforts pour la libéralisation de l'économie marocaine. Ces efforts ont reposés sur trois axes importants en matière de politique économique à savoir : l'adoption du programme d'ajustement structurel, l'adhésion à l'OMC et la conclusion d'une série d'accords de libre-échange avec un nombre de partenaires.

Ce choix irréversible de libéralisation et d'ouverture sur le reste du monde s'est révélé notamment à travers :

□ la poursuite de la réduction de la protection tarifaire et l'élimination des mesures non tarifaires ;

□ la simplification des procédures du commerce extérieur ; Le Maroc a aussi réalisé des progrès notables avec l'instauration de la liberté d'importer ou d'exporter des biens et services. L'adoption de la Loi sur le commerce extérieur en 1993 s'est traduite par l'élimination des restrictions quantitatives et le recours aux tarifs douaniers comme principal moyen de protéger la production intérieure.

Tarification douanière

Le Maroc a poursuivi le processus visant la simplification, la transparence et la rationalisation de la fiscalité douanière. Depuis 2002, la moyenne arithmétique simple des taux des droits de douane NPF a baissé de 13,2% et se situe actuellement à 20,2 %. À souligner que le taux modal (le plus fréquent) est de 7,5% et s'applique à environ 5 028 lignes tarifaires.

Une réforme qui a débuté en 2009 est à même de consolider la voie vers l'abaissement des droits de douane. Ainsi, à compter du 1er janvier 2010, les quotités du droit d'importation applicables aux produits industriels seront remplacées et réduites à quatre à compter de 2012 (Voir tableau ci-dessus). Cette réforme sous-tend également la réduction de l'écart entre les droits de douane préférentiels et ceux de droit commun pour aboutir en 2012 à un droit de douane maximum de 25%, ce qui aura pour conséquence de prévenir les détournements entre les origines préférentielles et entre ces dernières et l'origine de droit commun. Cette réforme renferme également la réduction des pics tarifaires sur les produits industriels, limitant ainsi la fraude et atténuant la concentration du commerce extérieur avec l'UE. Elle sous-tend aussi la réduction des tarifs appliqués aux intrants qui grèvent le coût de production (textile, chimie et parachimie, agroalimentaire, mécanique et électrique).

Tableau 5 : Quotités et tarifs des droits de douane applicables aux produits non agricoles

Quotité du droit d'importation: applicables au 31 décembre 2008	Janv. 2009	Janv. 2010	Janv. 2011	Janv. 2012
10,0%	7,5%	5,0%	2,5%	2,5%
15,3%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
17,5%	10%	5%	2,5%	2,5%
21,9%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
25%	20%	17,5%	10%	10%
32,5%	27,5%	27,5%	25%	17,5%
40%	35%	35%	30%	25%

Source : ADII

Amélioration de l'environnement des affaires, libéralisation des prix et propriété intellectuelle : Au même niveau, le Maroc a renforcé son arsenal juridique pour améliorer son environnement des affaires, à la faveur notamment des opérateurs du commerce extérieur

Maroc Export Plus

Le Ministère du Commerce Extérieur a lancé, en juillet dernier, une étude pour la définition et la mise en œuvre d'une stratégie concertée pour le développement et la promotion des exportations. Ce travail, élaboré avec la contribution des autres départements ministériels concernés et du secteur privé, constitue un complément indispensable aux stratégies sectorielles (Emergence, Maroc Vert, Vision 2015 de l'artisanat, stratégie énergétique...) déjà enclenchées ou celles qui sont en cours de finalisation (Secteur de la pêche, plan logistique...).

Maroc Export Plus définit les principales actions à travers lesquelles l'Etat marocain peut appuyer les entreprises marocaines à mieux s'attaquer aux marchés internationaux des biens et services.

Les objectifs de Maroc Export Plus

"Maroc Export Plus" cherche à définir une feuille de route pour canaliser l'effort public en matière de promotion des exportations ciblant des secteurs prioritaires et des marchés préalablement identifiés.

Cette stratégie se fixe comme objectif de tripler nos exportations de biens et services hors phosphates et dérivées en Dix ans, entre 2008 et 2018, avec un doublement à l'horizon 2015.

Compte tenu de la conjugaison des différents plans mis en œuvre, ces exportations devraient passer de 114 Milliards de Dirhams en 2008 à 327 milliards en 2018;

Une approche basée sur le ciblage de couples produits-marchés préalablement identifiés

Le plan "Maroc Export Plus", cible progressivement un ensemble de "marchés prioritaires". Ces marchés recevront l'essentiel de nos produits exportables et concentreront, de ce fait, 60 à 65% de nos efforts promotionnels. Le reste sera réservé aux "marchés adjacents" qui sont des marchés ayant une proximité géographique et/ou culturelle des marchés stratégiques;; ainsi que les "marchés de niche" (sur lesquels, dans un premier temps, nous ne promouvons qu'un nombre limité de produits).

Les secteurs ciblés sont constitués des métiers mondiaux du Maroc (Textile & cuir, industries agro-alimentaires, transformation des produits de la mer, industries électriques et électroniques, automobile, aéronautique, l'offshoring et les TIC); des produits agricoles développés dans le cadre du Plan Maroc Vert ainsi que le mobilier de maison et certains produits chimiques et pharmaceutiques et les services BTP.

Trois catégories de mesures; sectorielles, transversales et organisationnelles

La démarche envisagée pour le déploiement de cette stratégie est basée sur des actions sectorielles, des actions transversales et des mesures organisationnelles.

- Les mesures sectorielles sont spécifiques aux secteurs à fort potentiel à l'export, elles concernent essentiellement les exportateurs confirmés et ont pour objectif de faciliter l'acte d'exporter, en amont ou sur le marché cible, et de promouvoir globalement le secteur sur les marchés ciblés. 68 mesures sont ainsi prévues pour les différents secteurs visés.
- Les actions transversales consistent à encourager les entreprises à présenter et à réaliser des plans ambitieux de développement des exportations quelque en soit le secteur d'activité. Elles visent aussi à identifier des entreprises potentiellement exportatrices, toutes tailles confondues et à les accompagner dans leur démarche de développement à l'international. Elles ont 3 objectifs Fournir une couverture pour les produits et marchés non couverts par les mesures sectorielles
- Encourager les entreprises non exportatrices ou les exportateurs irréguliers à devenir des exportateurs à part entière
- Inciter les entreprises exportatrices à accélérer leur plan de développement à l'export
- Les initiatives organisationnelles visent les organismes directement impliqués dans la politique publique de promotion des exportations des secteurs précités. Ils ont pour objectif de :
- Clarifier les rôles et les responsabilités et de coordonner les actions des différents organes directement impliqués dans la promotion des exportations;
- Définir une nouvelle organisation pour le Ministère et les organismes sous tutelle.

Ces mesures se basent essentiellement sur le professionnalisme et la spécialisation des acteurs.

Conclusion

Si l'exemple de nombreux PVD atteste que la spécialisation et l'ouverture internationale constituent des facteurs de croissance économique importants, il apparaît également que les mécanismes de la croissance sont plurifactoriels et que l'apport du libre-échange en la matière est à

nuancer. D'une part, parce que toutes les spécialisations ne mènent pas tous les PVD à la croissance, d'autre part parce que le succès des NPI ne doit pas tout au libre-échange.

Au-delà de ces considérations centrées sur l'impact du libre-échange sur la croissance des PVD, il convient d'ouvrir l'analyse à un champ de réflexion plus large, le développement. Cette dernière notion conduit alors à s'interroger sur le partage des fruits de la croissance dans les PVD, ce qui conduirait certainement à relativiser certains succès évoqués précédemment.

Bibliographie :

- Libre-échange et développement : des gains partagés ? Nina PAVCNIK
- Le libre-échange et les pays sous-développés : stimulant ou frein de la croissance économique , Charles André
- Mondialisation, gagnants et perdants - Le monde diplomatique
- studyrama.com
- www.wto.org
- <http://unctad.org>
- <http://www.persee.fr>
- <http://www.oecd.org>
- La mondialisation , Gérard baconnier , Bruno Benoit ,Gérard Monteil
- Les mutations de l'économie mondiale Roland Saussac
- Rapport "commerce extérieur du maroc" office de change edition 2010
- Rapport "Performance commerciale du Maroc sur le marché de l'Afrique

Subsaharienne" Direction des Etudes et des Prévisions Financières édition 2012

-Rapport "Positionnement mondial du Maroc en matière de facilitation du Commerce extérieur" Forum Economique Mondial janvier 2010

-Rapport "stratégie de développement du climat des affaires" OCDE Edition 2010

-Rapport "Maroc trade info" Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies N°31 octobre 2012

-RAPPORT "commerce extérieur du maroc", Edition provisoire 2011

-www.marocexport.ma

-www.lavieeco.com