PN-ABQ-784

AGENCY FOR INTERNATIONAL
POL/CDIE/DI REPORT PROCESSING FORM

ENTER INFORMATION ONLY IF NOT INCLUDED ON COVER OR TITLE PAGE OF DOCUMENT

1. Project/Subproject Number: 940-0405*

2. Contract/Grant Number: PDC-0095-Z-00-9053-00

3. Publication Date: March 1994

4. Document Title/Translated Title: Incentives and Protection in Morocco's Industrial Sector in 1991.

5. Author(s)
1. Van de Wetering, Hylke
2. Belghazi, Saad
3. McDermott, Ann

6. Contributing Organization(s): Development Alternatives, Inc. (Subcontractor)
Harvard Institute for International Development (Contractor)

7. Pagination: 148

8. Report Number: CAER Disc. Paper #2

9. Sponsoring A.I.D. Office: G/EG/SMIE

10. Abstract (optional - 250 word limit)

Attached

11. Subject Keywords (optional)
1. Industrialization
2. Trade Liberalization
3. Export Development
4. Comparative Advantage
5. Tariff Protection
6. Morocco

12. Supplementary Notes

*Project No. was 930-0095 before FY1993.

13. Submitting Official: FOREST DUNCAN

14. Telephone Number: (202)663-2338

15. Date Submitted to CDIE: 3/25/94

DO NOT write below this line

16. DOCID

17. Document Disposition: DOCRD [] INV [] DUPLICATE []

AID 590-7 (10/91 rev)

ABSTRACT

Incentives and Protection in Morocco's Industrial Sector in 1991

by

Hylke Van de Wetering, Saad Belghazi and Ann McDermott

March 1994

The Moroccan Ministry of Commerce, Industry and Privatization requested this study to assess the impact of the last decade of economic policy reform in Morocco on the protection and incentives afforded local industry. Morocco's trade reform program betweem 1984 and 1991 tried to reduce the gap between local and world prices for inputs and final goods through a sustained real effective devaluation and a relatively comprehensive program of trade liberalization. The study estimates the extent to which this reduction has occurred, and the extent to which market incentives are in line with comparative advantage.

A study team surveyed more than two hundred medium and large formal sector manufacturing firms to obtain cost of production data on more than 130 products. These data were used to estimate two indicators -- the effective protection rate and domestic resource costs -- for insights on the protection and competitiveness of the industrial sector in 1991. A similar study conducted in 1978-1982 offered a pre-reform baseline for comparison.

The study found that substantial progress had been made to liberalize trade in manufactures and to promote exports, but other findings indicate that the reforms are partially complete. For example, the level of tariff protections still averaged 47.5 percent, and the structure of incentives can still ran counter to comparative advantage. The report will form the basis for further liberalization of Morocco's trade regime and for any needed adjustments to Morocco's tax system, investment incentive schemes, and related areas of industrial policy.

G/EG/SMIE:FDuncan:3/24/94:MORPROT.B54

b

PN-ABQ-784

Consulting
Assistance on
Economic Reform

CAER Discussion Papers

The aim of the Consulting Assistance on Economic Reform (CAER) project is to help developing nations design, implement, monitor, and evaluate economic policy reforms. The contract is with a consortium led by Harvard Institute for International Development (HIID). Funded by the U.S. Agency for International Development (Contract PDC-0095-Z-00-9053-00), it gives A.I.D.'s missions and Washington offices access to economists and other social scientists with extensive practical experience who are highly regarded within their professional disciplines. Some of the CAER work generates results of interest to a broad audience. The CAER Discussion Papers series provides a convenient and consistent form in which to share these results.

Incentives and Protection in Morocco's Industrial Sector in 1991

Hylke Van de Wetering
Saad Belghazi
Ann McDermott

CAER Discussion Paper No. 20, March 1994

The views and interpretations in these papers are those of the authors and should not be attributed to the Agency for International Development, the Harvard Institute for International Development, or CAER subcontractors.

For information contact:
CAER Project Administrator
Harvard Institute for International Development
One Eliot Street
Cambridge, MA 02138, USA
Tel: (617) 495-9776 FAX: (617) 495-0527

Incentives and Protection in Morocco's Industrial Sector in 1991

Prepared for the U.S. Agency for International Development under the Consulting Assistance for Economic Reform Project, contract number PDC-0095-Z-00-9053-00

Hylke Van de Wetering
Saâd Belghazi
Ann McDermott

September 1993

TABLE OF CONTENTS

	Page
ACKNOWLEDGMENTS	i
INTRODUCTION	1
THE STRUCTURE OF INCENTIVES AND PROTECTION IN THE INDUSTRIAL SECTOR IN 1978-1982	3
REFORM PROGRAM ADOPTED	4
Impact of the Reform Program	5
THE COLLECTION AND ANALYSIS OF SURVEY DATA	6
Note on Data Presentation	7
Weighting	8
PRINCIPAL RESULTS OF THE STUDY	8
A Small Reduction in the High Level of Tariff Protection on Domestic Protection	10
A High Level of Tariff Redundancy	11
Protection on Inputs Higher Than That on Outputs	13
A Moderate but Variable Local Effective Protection Rate	14
A Diminished Anti-Export Bias	16
Inconsistencies Between Incentives and Comparative Advantage	16
CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS	19
Tariff Policy	20
Promoting the Sectors with Comparative Advantage	20
Resolving the Anti-Export Bias	21
ANNEX A: METHODOLOGIE	**A-1**
ANNEX B: LISTE DES ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON	**B-1**
ANNEX C: INSTRUMENTS DE L'ENQUETE	**C-1**
ANNEX D: ENQUETE QUALITATIVE, RAPPORT DE SYNTHESE	**D-1**
ANNEX E: ESTIMATION DU TES 1990 ET DES COEFFICIENTS DE CONVERSION DES INTRANTS NON ECHANGEABLES	**E-1**

ANNEX F:	**COEFFICIENTS PRINCIPALES**	**F-1**
ANNEX G:	**EVOLUTION DE LA PROTECTION TARIFAIRE ET DU REGIME D'IMPORTATION DE L'ECHANTILLON DE PRODUITS ETUDIE**	**G-1**
ANNEX H:	**EVOLUTION DE LA PROTECTION TARIFAIRE ET DU REGIME D'IMPORTATION DE L'ECHANTILLON DE PRODUITS ETUDIE**	**H-1**

LIST OF TABLES

Table		Page
1	Definitions	2
2	Principal Results of the 1978-1982 Study	4
3	Principal Trends in Manufacturing, 1984-1991	6
4	Principal 1991 Sample Characteristics	7
5	Coverage of 1991 Sample in the Trends Analysis	7
6	Principal Comparative Results	9
7	Principal Results of the Survey	9
8	Products That Have Received an Increase in Tariff Protection Since 1986	11
9	Evolution of Tariff Redundancy	12
10	Tariff Redundancy in 1991	12
11	Nominal Protection in 1991	13
12	Nominal Protection of Nontraded Inputs	14
13	Effective Protection, 1991	15
14	Domestic Resource Costs	17
15	Comparative Advantage and Global Incentives	17
16	Low Competitiveness, High Incentives	18
17	High Competitiveness, Low Incentives	19

ACKNOWLEDGMENTS

This study is the product of an 18-month collaborative effort that brought together professionals from USAID/Rabat; Morocco's Ministry of Commerce, Industry, and Privatization (MCIP); and private Moroccan entrepreneurs and consultants too numerous to mention by name. The study team is particularly grateful to the 224 firms that committed their time and personnel to gathering data for our analysis. The study team benefited tremendously from the strong support and valuable input of Mark Kraczkiewicz, Program Economist, and Abderrahim Bouazza, Economist, at USAID. MCIP played a leadership role in the project, providing essential technical input to the analysis, in addition to a considerable amount of human and material resources. The team thanks Secretary General Mossadaq and Mssrs. Ben Omar, Ghannam, Faraj, Alami, Benchekroun, Chhoul, Helia, Jamali, and Nejjar and their staffs for their assistance. This study could not have been done without Azzeddine Ghissassi, our chief counterpart in MCIP. The survey data collectors worked hard to ensure the quality of this analysis. We thank Mssrs. Rahal, El Bernoussi, El Harrak, Alami, Asserma, Bengeloune, Bouazzaoui, Chakor, Cherradi, Jellal, and Loudiyi and Mmes. Boulid, El Yadari, Moumile, and Boucetta. Issame Bouzri assisted the study team in all aspects of data collection and analysis and developed software so that the next time around it will be easier. The staff at C.E.R.A.B. were uniformly welcoming and helpful. Professors Elliot Berg and Najib Ibn Abdeljalil of DAI provided valuable advice and guidance to the team on technical and theoretical issues throughout the life of the study.

INTRODUCTION

The objective of this study is to assess the impact of the last decade of economic policy reform in Morocco on the protection and incentives afforded local industry.

Two measures — effective protection and domestic resource costs — have been calculated using a survey database of 130 medium- to large-sized enterprises in the formal industrial sector. The indicators provide insights on the protection and competitiveness of the industrial sector in 1991. The study benefits from an earlier survey, conducted between 1978 and 1982, also under the auspices of the Ministry of Commerce, Industry, and Privatization (MCIP). The earlier analysis offers a pre-reform baseline for comparison.

The operating hypothesis of the study is that insights on the competitiveness of local industry — on both local and international markets — and the integration of the Moroccan market with world prices can be obtained by analyzing a series of indicators:

- Tariff protection rate;
- Nominal protection rate;
- Effective protection rate;
- Effective incentive rate; and
- Domestic resource costs.

These indicators are defined in Table 1.

The indicators are all derived from comparisons of domestic costs to international costs of production of a given locally manufactured good. If local prices are close to world prices, local producers receive clear indications of true relative prices, and will be attracted to sectors in which Morocco has a comparative advantage. If there is a significant gap between domestic and world prices, as measured by any of the above protection rates, resources can be misdirected toward inefficient uses. The measure of efficiency of resource use is the domestic resource costs.

Morocco's reform program has tried to reduce the gap between local and world prices for inputs and final goods through a sustained real effective devaluation and a relatively comprehensive program of trade liberalization. This study tries to calculate the extent to which this reduction has occurred, bringing market incentives in line with comparative advantage.

TABLE 1

DEFINITIONS

Tariff protection rate (TPR) indicates the protection accorded to a product by the government. In Morocco, tariff protection on the local market is equal to the customs duty (CD) plus the obligatory import tax (prélèvement fiscal à l'importation or PFI):

$$TPR = CD + PFI$$

Taxes or subsidies on exports can be classified as a type of tariff protection on exports, but in Morocco such taxes are negligible. This study does not take them into account in its calculations.

Nominal protection rate (NPR) indicates the actual protection on the finished good. For sales on the local market, it is the ratio between the local cost of a product and the duty-free landed price of a comparable imported good. A typical formula is the following:

$$NPR = \frac{P^{loc}}{P^{cif}} - 1$$

where P^{loc} is equal to the unit local price and P^{cif} is equal to the c.i.f. unit price of the equivalent imported good. We assume that the NPR on exports is zero.

A priori, there is no fixed relationship between the NPR and the TPR. One type of relationship that can exist between tariff and nominal protection is that of **tariff redundancy**. Tariff redundancy exists when nominal protection is less than tariff protection. The tariff redundancy rate (TRR) is measured as follows:

$$TRR = \frac{(TPR-NPR)}{TPR}$$

A reduction in the TPR will have no effect on the effective protection of the firm as long as the TPR remains greater than the NPR.

Effective protection rate (EPR) indicates the protection on the net value added of a product: salaries, interest, taxes, and net profit. The EPR is calculated for the local market, the export market, and as a global value (the weighted average of sales on the two markets). The EPR takes into account the impact of nominal protection on inputs and final goods on value added (VA) at local prices.

$$EPR = \frac{P_f^{cif}[(1+NPR_f)-\Sigma a_{if}(1+NPR_i)]}{P_f^{cif}(1-\Sigma a_{if})} - 1 = \frac{VA^{loc}}{VA^*} - 1$$

where Σa_{if} is equal to the sum of the shares of inputs i in the cost of the output f when costs are measured at world prices, NPR_i equals the nominal protection on inputs, and VA^{loc} and VA^* are the value added in product f in local prices and at world prices, respectively.

TABLE 1 (continued)

DEFINITIONS

Effective incentive rate (EIR) indicates total protection on value added, taking into account the value of benefits and incentives or disincentives offered to businesses by the government. In Morocco, the most important incentives are the benefits of the Investment and the Export codes.

$$EIR = EPR + \frac{I}{VA^*}$$

where I estimates the value of incentives received by the firm at world prices.

Domestic resource costs (DRC) shows the comparative advantage in the production of a given product. It is the ratio of the local resources consumed in the production of a good and the foreign exchange consumed or saved.

$$lDRC = \frac{VA^{nt}}{(P_f^{fob} - \Sigma a_{mf})} * E$$

where VA^{nt} is the value added from nontraded inputs, P_f^{fob} is the export price of f, Σa_{mf} is the sum of all imported inputs used to produce , and E is the exchange rate.

THE STRUCTURE OF INCENTIVES AND PROTECTION IN THE INDUSTRIAL SECTOR IN 1978-1982

An initial study on the structure of protection and incentives identified and quantified the importance of the distortions to which the Moroccan industrial sector was subject in the beginning of the 1980s. Notable among the factors that distorted and obstructed the development of the sector were the following:

- High and variable rates of **tariff protection**. Theoretical rates varied from 19 to 534 percent, with an unweighted average rate of between 45 and 50 percent.[1] Tariff protection on local production was frequently **redundant** (see Table 1 for definition).

- Substantial **nontariff protection**. On List B, showing the products requiring authorization prior to import, were 30.8 percent of tariff positions and 17.5 percent of imports. On List C, showing the products banned from import, were 1.6 percent of tariff positions. There were other important barriers to imports, including the costs connected to obtaining import authorizations and the high costs and delays at the ports.

[1] The formula to estimate tariff protection was [(customs duty (CD) + *taxe spéciale* (TS)) * (1 + domestic sales tax (DST)) * (1 + stamp duty (SD))] where the CD varied from 0 to 400 percent; the TS was 15 percent; the DST is estimated at 17 percent; and the SD was 10 percent.

- **Effective protection** rates varied from -55 percent to 870 percent, with an average rate of 25 percent for sales on the local market and -17 percent for exports.[2]

- A **macroeconomic environment** that constrained the competitiveness of the sector. The Moroccan dirham was overvalued, and the financing needs of the public sector were squeezing the private sector out of the credit markets.

Table 2 summarizes the findings of the predecessor study. The study drew attention to a paradox: although industrial sector incentives encouraged a strategy of import substitution and discouraged exports, export-oriented industries, frequently labor intensive, were the most efficient users of domestic resources.

TABLE 2

PRINCIPAL RESULTS OF THE 1978-1982 STUDY

SECTORAL AVERAGES	Noml. Prot.	Local Domest. Effec. Prot.	Export Effec. Prot.	Effec. Incen.	Res. Cost
Agro-Industry	0.18	0.12	-0.12	-0.05	0.92
Textiles and Leather	0.18	0.21	-0.12	0.15	1.13
Chemicals and Related Industries	0.21	0.22	-0.46	0.04	1.11
Metals and Machinery	0.28	0.25	-0.13	0.33	1.17
TOTAL:	0.21	0.25	-0.17	0.12	1.12

Source: Ministère de Commerce et de l'Industrie, Direction de l'Industrie. "Rapport de Synthèse Relatif à la Structure des Incitations dans le Secteur Industriel," December 21, 1982.

The principal recommendation of the study was to rationalize and harmonize the system of taxation and of protection through a reduction in both tariff and nontariff protection.

REFORM PROGRAM ADOPTED

Morocco's trade and industry policy reforms since 1984 fit into a larger structural adjustment effort aimed at reducing the current account and fiscal deficits, liberalizing capital markets, and controlling inflation.

Trade policy reforms adopted between 1984 and 1991 were sweeping:

- **Customs duties** were sharply reduced and substantially harmonized. In 1991, the maximum rate of tariff protection (customs duty plus PFI) was 57.5 percent, with an unweighted

[2] A negative rate of effective protection indicates that rather than being protected, a good is "taxed" by the existing system of protection and incentives. Negative effective protection occurs when protection on the final good is less than that on its inputs. Negative effective protection is relatively common for exports where there is no protection on the final product and positive protection on some or all inputs.

average rate of 37.6 percent and a trade-weighted average of 27.8 percent.[3] The weighted average broke down into 25 percent for intermediate goods and equipment, and 33 percent for consumer goods.

- **Nontariff protection** has also declined. List C has been eliminated, and the number of goods on List B has fallen from 1,943 to 460. Locally produced goods are still disproportionately represented on List B. In 1988, the List covered 12.7 percent of imports and some 40 percent of local production.[4]

- The **macroeconomic environment** for business has improved. Inflation has remained lower than 10 percent per year and the dirham has sustained the 15 percent devaluation carried out between 1985 and 1988.

Within this context of general progress, there have been some reversals:

- Since 1986, some local manufacturers have negotiated special increases in their tariff protection.

- A system of import **reference prices** has been put in place to protect products shifted off of List B. One in five products moved from List B to List A (showing goods freely imported) have an import reference price. This price serves as a floor price used in the calculation of duties owed. In 1990, the reference price exceeded the unit import price for one in three products. The "amplified" tariff for these goods averaged 96.2 percent.[5] One in four products subject to a reference price were not imported in 1990.

Impact of the Reform Program

Morocco's industrial sector has responded well to the reforms. Table 3 shows that the average real rate of growth of production between 1985 and 1991 was 5.0 percent. Investments grew even more rapidly, at 7.9 percent in real terms. Business creation far surpassed business failure. A good portion of the growth observed in the sector is concentrated in the export-oriented subsectors. Overall, the real average annual rate of growth of manufactured exports was 12.3 percent. The high rate of growth has meant that exports' share of industrial output has grown from 21.8 percent in 1984 to 31.6 percent in 1991.

At the same time that domestic producers increasingly looked overseas for markets, the domestic market has become much more open to imports. Imports as a share of consumption of manufactured goods increased from about one-third in 1984 to roughly one-half in 1991. Nearly one-half of manufactured imports are of equipment; consumer goods represent less than 16 percent of total imports. The sharp increase in imports is seen mostly in construction materials, processed metal products, and electrical material. Imports under the temporary admission scheme were fully 16 percent of the total in

---

[3] As of June 1993, the maximum tariff protection rate is 47.5 percent. No additional reductions are planned.

[4] Of the products in this sample, 30 percent are on List B.

[5] The amplified tariff equals the reference price divided by the average import price multiplied by the tariff rate. The estimates quoted come from Patrick Messerlin, "The Moroccan Reference Price System: An Overview," June 21, 1991.

TABLE 3

PRINCIPAL TRENDS IN MANUFACTURING, 1984-1991
(in millions of 1985 dirhams)

	1984	1988	1991	AVERAGE 1985-91	
PRODUCTION		49,699	66,742	74,197	5.0%
INVESTMENT		3,203	5,321	6,520	7.9%
FOREIGN TRADE					
Commercial Balance		(8,241)	(9,642)	(21,071)	-16.1%
Imports		19,062	27,553	44,542	13.8%
Exports		10,821	17,911	23,472	12.3%
Exports/Manufactured Products		21.8%	26.8%	31.6%	6.5%
Manufactured Exports/Total Exports		50.5%	61.5%	65.9%	4.2%
NUMBER OF FIRMS		3,542	4,710	5,535 /1	7.5%
EMPLOYMENT					
Permanent Employees		213,499	265,937	328,481	7.1%

/1 Data for 1990

Source: Data are from the analysis of the Canadian-financed CECI project.

1990,[6] although imports by beneficiaries of the various investment codes represented an additional 10 percent.

THE COLLECTION AND ANALYSIS OF SURVEY DATA

This study relies on data collected by the DAI study team and professionals from MCIP through a grant from the U.S. Agency for International Development. Annex A presents the methodology followed in the analysis.

The team contacted 224 firms for the study, of which 130 — 36 with more than one product — have been retained in the final sample. A total of 136 products are in the final sample. A list of all the firms contacted is presented in Annex B.

The main survey effort was between April and August 1992, with supplemental survey work in February and March 1993. All survey data are for financial year 1991.

The survey form was in two parts. A quantitative section focused on information necessary to calculate the costs of production of one or more products of the sample firm. The qualitative questionnaire aimed at obtaining entrepreneurs' appreciation of how the environment for their businesses has evolved since 1984 and what factors contribute to or constrain most strongly their competitiveness.

---

[6] The temporary admission scheme allows temporary duty-free import of materials used in the manufacture of exports.

The survey instruments can be found in Annex C. Annex D contains a summary report of the results from the qualitative survey.

Survey data are complemented by data from an updated estimate of the input-output table for Morocco for 1990. The table is used to estimate the nominal protection on nontraded inputs. Annex E presents the updated table and the methodology used to construct it.

The methodology presented in Annex A is similar to that used in the 1978-1982 study. This study uses the concepts of protection and comparative advantage developed by Balassa, Corden, and Bruno for its analysis.

Key characteristics of the survey sample are presented in Table 4. Sample firms are fairly evenly divided by sector and by market concentration.[7]

TABLE 4
PRINCIPAL 1991 SAMPLE CHARACTERISTICS

GENERAL:	
Number of firms:	130
Number of products:	136
Number of cases:	169

CRITERIA	SHARE
1 - CREATION DATE:	
- before 1985	71%
- since 1984	29%
2 - ZONE:	
- I	15%
- II	54%
- III	24%
- IV	8%
3 - CONCENTRATION:	
- oligopolistic	33%
- concentrated	34%
- de-concentrated	34%
4 - EXPORT RATE:	
- greater than 33%	32%
- less than 33%	68%
5 - SIZE:	
- SME	24%
- other	76%
6 - PUBLIC SECTOR SHARE:	
- greater than 33%	12%
- less than 33%	88%
7 - FOREIGN SHARE:	
- greater than 33%	28%
- less than 33%	72%
8 - SECTOR:	
- Agro-Industry	25%
- Textiles and Leather	24%
- Chemicals/Related Industries	24%
- Metals and Machinery	26%

Note on Data Presentation

The 1991 survey sample is larger and distributed differently than the survey for the 1978-1982 study. All data labelled as data for 1991 use the complete data set. The analyses that compare 1991 to the earlier work draw from the 53 products that make up the intersection of those two data sets (from a total of about 70 products in the first study and 136 in the actual database).

TABLE 5

COVERAGE OF 1991 SAMPLE IN THE TRENDS ANALYSIS

Sector	Products in Common	Rate of Coverage
Agro-Industry	4	15%
Textiles/Leather	13	52%
Chemicals/Related Ind.	15	50%
Metals/Machinery	21	68%

The intersection is not evenly distributed. Table 5 shows that, although the Textiles and Leather, Chemicals and Related Industries, and Metals and Machinery sectors are at least 50 percent covered by the intersection, only 15 percent of the Agro-Industry sector is covered.

[7] Zones I and II are the greater Casablanca area. Zone III includes most other major cities in Morocco. Zone IV is most rural areas, as well as the more geographically isolated cities, such as Ouarzazate.

The incomplete correspondence between the two samples results from several factors. One is the high drop-out rate in both studies; the initial samples resemble one another more than the final. In addition, the Agro-Industry sector is relatively thinly covered in the first study. The actual sample reflects more accurately that sector's importance to overall industrial performance. Finally, the composition of industrial output has changed somewhat over the last decade, and the 1991 sample is drawn to reflect the sector at that point in time.

Because of the small and skewed nature of the subsample of goods comparable to the 1978-1982 sample (referred to as the comparison subsample in the remainder of the text), product-specific comparisons are misleading. The study team has tried to replicate the methodological approach of the initial study, but there are likely some differences in interpretation. The estimates can be quite sensitive to adjustments in the formulas.[8] In addition, the comparison data set looks at products, not firms. Differences in the technical coefficients of individual firms will result in differing estimates in side-by-side comparisons.

The comparison database is sufficiently large that sector-level comparisons are probably fairly precise and indicative of the evolution of relative prices and incentives over the last 10 years.

Weighting

The choice of weights is crucial to this analysis. We have followed the most technically correct methodology weighting the estimates of tariff and nominal protection rates by the value of production at world prices. The NPR is weighted only with the value of sales on the local market, because it is a measure of protection on the local market. The estimates of effective protection, effective incentives, and domestic resource costs are weighted by the value of value added, measured at world prices, sold on the market in question — local, export, or global (total). Data for 1982 are weighted according to 1991 values.

PRINCIPAL RESULTS OF THE STUDY

Table 6 confronts the study data from 1978 to 1982 with the new data. An analysis of these data yields five principal conclusions:

- **Tariff protection of local industry has fallen since 1982.** But tariff protection of some products has increased since 1986.

- **Tariff redundancy — the gap between tariff protection and nominal protection — has also declined.**

- **There has been a fairly systematic reduction in effective protection rates.** Effective protection has declined in all but the Textiles and Leather sector.

---

[8] The 1991 study team was not able to read the data tape for the earlier work, so the team could not carry out a precise verification of the method used. We rely on the documentation offered in the earlier final report, as well as conversations with its principal author.

TABLE 6

PRINCIPAL COMPARATIVE RESULTS
(using comparison subsample)

SECTORAL AVERAGES	Tariff Protection 1982	Tariff Protection 1991	Nominal Protection 1982	Nominal Protection 1991	Local Export. Effec. Protec. 1982	Local Export. Effec. Protec. 1991	Domestic Effec. Protec. 1982	Domestic Effec. Protec. 1991	Res. Costs 1982	Res. Costs 1991
Agro-Industry	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Textile/Leath.	0.69	0.52	0.12	0.30	0.13	0.59	-0.08	-0.16	1.01	0.84
Chem./Rel.Ind.	0.38	0.44	0.24	0.26	0.54	0.22	-0.49	-0.19	1.62	1.55
Metals/Mach.	0.49	0.56	0.27	0.32	0.67	0.40	---	---	1.50	1.00
AVERAGE (1):		0.54	0.48	0.23	0.28	0.53	0.31	-0.14	-0.22	1.381.18

(1) The four products in the agro-industry sector are included in the global average.

Sources: Survey data and Ministère de Commerce et de l'Industrie, op. cit.

- **The anti-export bias — measured as the difference between effective protection on the local market and effective protection on exports — has lessened, but remains high.**

- **The overall competitiveness of the products studied has improved compared to the earlier study period.**

Table 7 presents the principal results of the analysis of the complete 1991 sample. Annex F presents the coefficient values for each product of the final sample. The situation in 1991 can be characterized as follows:

TABLE 7

PRINCIPAL RESULTS OF THE SURVEY
(complete 1991 sample)

SECTORAL AVERAGE	Tariff	Nom'l Prot.	Local Effec. Prot.	Export Effec. Prot.	Local Effec. Prot.	Export Effec. Incent.	Domest. Res. Incent. Costs
Agro-Industry	0.47	0.23	0.10	-0.25	0.25	-0.22	0.67
Textiles and Leather	0.52	0.28	0.49	-0.13	0.55	0.05	0.66
Chemicals and Related Ind.	0.32	0.14	0.04	-0.26	0.10	-0.05	0.84
Metals and Machinery	0.45	0.37	0.67	-0.26	0.78	-0.10	0.84
TOTAL:	0.37	0.22	0.22	-0.23	0.30	-0.05	0.80

- **Tariff protection remains high on the domestic market,** averaging 37 percent.[9] Nominal protection — that which is perceived by the firm — averages 22 percent.

- **Tariff redundancy is also high,** averaging 15 percentage points, approximately 40 percent of average tariff protection. Lingering tariff redundancy means that some part of tariff protection remains superfluous for some activities.

- **Nominal protection of inputs is on average greater than that on the outputs that make up the sample.**

- **Effective protection on sales to the local market is relatively moderate — at 22 percent — but it varies considerably from one sector to another.** It averages a high 67 percent in the Metals and Machinery sector and 49 percent in the Textiles and Leather sector, but only 10 percent in the Agro-Industry sector, and 4 percent in the Chemicals and Related Industries sector.

- **An anti-export bias lingers, but is substantially addressed by export- and investment-promotion policies.** Incentives to export, as captured in the EIR, reduce the effective "taxation" of exports from an average of -23 percent to -5 percent.

- **Incentives and protection correspond imperfectly with comparative advantage.** Ideally, incentives, as measured by the EIR, are greater in those sectors in which comparative advantage is higher. A DRC of less than or equal to one is judged to be competitive. But in Morocco's case, products with a DRC of less than 1.0 show a global effective incentive rate — the sales weighted sum of the EIRs on the local market and for exports — of 13 percent. For products with a DRC greater than 1.0, the global EIR is 37 percent.

Each of these conclusions is explained in more detail below.

A Small Reduction in the High Level of Tariff Protection on Domestic Protection

For the products falling into the comparison subsample, the average rate of tariff protection has fallen from 54 percent to 48 percent, even as a substantial number of goods were shifted from List B (products requiring authorization for import) to List A (free import). The average for the full 1991 sample is substantially less at 37 percent. This reduction was driven largely by the textile sector in which tariff protection has been pegged at or near the maximum rate, and has thus fallen with the maximum rate.

In 1991, average tariff rates were highest in the textile sector, averaging 51.7 percent, and lowest in the Chemicals and Related Industries sector, averaging 31.6 percent. The low average rate was due to relatively low tariffs on fertilizers and building materials.

Until 1991, the reduction in tariff protection was less than it might have been. Between 1986 and 1990, numerous locally produced goods received an **increase** in tariff protection. Of the 60 sample

---

[9] In the OECD countries, tariff protection on finished and semifinished manufactures is negligible, averaging 6 percent or less.

products for which a time series is available, 34 obtained an increase in tariff protection over that period.[10,11] Of these 34 increases, 18 can be explained as compensatory measures for goods moved from List B to List A between 1984 and 1990.

But six of the products for which tariff protection has increased have been on List B and 10 have been on List A since 1984. A priori, there is no reason for an increase in tariff protection for these goods. Table 8 presents some goods that fall into this latter group. The table shows that there is little relation between this increase in tariff protection and a lack of tariff redundancy. Tariff redundancy is at least as large for these products as for others in the sector. A table showing the evolution of tariff and nontariff protection of sample products is located in Annex G.

TABLE 8

PRODUCTS THAT HAVE RECEIVED AN INCREASE IN TARIFF PROTECTION SINCE 1986

	1986		1991		1991 NPR
Product	CD	List	CD	List	Adjusted/1
Raw sugar	0.075	A	0.100	A	-0.050
Verveine	0.200	A	0.275	A	-0.125
Min. water	0.400	B	0.425	B	0.335
Synth. thread	0.275	A	0.450	A	0.125
Cotton thread	0.200	A	0.450	A	0.125
Diazo paper	0.100	A	0.125	A	0.125
Phosph. acid	0.200	A	0.225	A	-0.125
Dispersions	0.150	A	0.425	A	0.135
Pharmac. prods.	0.125	B	0.150	B	0.045
Ploughs	0.100	B	0.125	B	-0.125
Relays	0.200	A	0.225	A	-0.125

/1 The adjusted NPR is the NPR less 12.5% for the PFI.

Source: Ministry of Foreign Trade.

Since 1991, the maximum tariff rate has dropped from 57.5 percent to 47.5 percent, either reducing or reversing most increases that occurred in the late 1980s.

Of the 136 products in the sample, only 6 are subject to an import reference price.

A High Level of Tariff Redundancy

Tariff redundancy, which indicates a tariff protection rate greater than a product's nominal protection rate, remains common in Morocco. Redundancy is most common in sectors, such as Textiles and Leather, in which tariff protection remains high. Fully 107 of 169 cases in the sample show some redundancy.

There has been a marked reduction in the degree of redundancy. Reductions in tariff protection, combined with some increase in nominal protection, have diminished the average share of tariff protection not used, from 57 percent to 42 percent, in addition to the frequency of tariff redundancy, from 67 percent to 63 percent of products in the comparison subsample. Table 9 shows that tariff redundancy has declined fairly strongly in the Textiles and Leather and the Metals and Machinery sectors, and very little in the Chemicals and Related Industries sector.

---

[10] The database provided by the Ministry of Foreign Trade does not contain tariff rates for those products not actually imported in a given year. Of the 136 products in the sample, 76 were not imported in 1986 or 1990, rendering further analysis impossible without supplemental research.

[11] Subsequent tariff reductions will have reversed some of the increases that occurred during the 1986-1990 period.

TABLE 9

EVOLUTION OF TARIFF REDUNDANCY
(using comparison subsample)

OF SECTOR REDUNDANCY	1991 AVG.	1991 AVG. TPR	1991 AVG. NPR	1991 RATE OF REDUNDANCY	1982 AVG. TPR	1982 AVG. NPR	1982 RATE OF REDUNDANCY
Agro-Industry	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
Textiles and Leather	0.52	0.30	42%	0.69	0.12	82%	
Chemicals and Related Industries	0.44	0.26	39%	0.38	0.24	37%	
Metals and Machinery	0.49	0.32	34%	0.56	0.27	52%	

Source: Survey data and Ministère de Commerce et de l'Industrie, op. cit.

For the sample as a whole, the average rate of redundancy is about the same — 40 percent. Incorporating the additional products does not change significantly the overall finding that redundancy remains a problem. The degree of redundancy is much less in the Metals and Machinery sector — averaging 3.9 percentage points compared to 23.9 points in the Agro-Industry sector and 24 points in the Textiles and Leather sector. Table 10 shows some examples of products with tariff redundancy, and some others in which there is no redundance.

Among the scenarios that can explain tariff redundancy are the following:

- There is strong competition among numerous domestic producers and there is no possibility of export. The result is a ceiling on the domestic market price. An example from the sample would be brick-making.

- There are relatively few local producers for a product, leading to some price coordination. Local producers lower their prices to dissuade potential overseas competitors from taking some of the market. In this case, local producers cede some part of the profits they could potentially collect with a given level of tariff protection. This is the case for beer, for example.

- Goods smuggled in compete directly with the local product, requiring the local producer to lower prices below the level indicated by the tariff rate.

TABLE 10

TARIFF REDUNDANCY IN 1991
(full sample)

	TPR	NPR
HIGH REDUNDANCE (TPR > NPR)		
Pasta	0.50	-0.59
Canned olives	0.58	-0.16
Canned apricots	0.58	0.00
Beer	0.58	0.16
Jean products	0.58	0.00
Bed covers	0.58	0.00
Various clothing	0.58	0.00
Bricks	0.58	0.00
Plastic sheeting	0.58	0.20
Plastic shoes	0.58	0.25
Aluminum piping	0.40	0.00
Cars	0.58	0.20
NO REDUNDANCE (TPR < NPR)		
Candy	0.58	0.58
Undyed synthetic cloth	0.58	1.00
Galvanized pipes	0.35	0.45
Electrical accumulators	0.50	0.99
Reinforced steel	0.28	0.44

This is the case for rice, clothing manufacture, household goods, and cars.

Tariff redundancy is much less pronounced in the sectors producing for import substitution. Products that are not exported have an average rate of redundancy of 30 percent, whereas for sectors with exports that exceed 5 percent of revenue, redundancy averages 90 percent.

The reduced magnitude of tariff redundancy shows that tariff protection increasingly commands nominal protection, and that the local market is more and more integrated with the world market.

Annex H explains the methods followed to estimate nominal protection rates, on a case-by-case basis for many of the sample products.

A Protection of Inputs Higher Than That on Outputs

Nominal protection on both traded and nontraded inputs is, on average, greater than that on the final goods examined.

The impact of the costs of nontraded inputs — water, electricity, transport, telephone, and other local services — on the competitiveness of local manufacturers is the object of an active debate in Morocco. Some business and government officials argue that industrial competitiveness is reduced by nontraded inputs that are both higher cost and lower quality than those found in competitor countries.

Effective protection analysis cannot shed much light on the important question of the quality of nontraded inputs. But the analysis can give some idea of which sectors are more affected by the costs of nontraded inputs.

Table 11 shows that, for products in this sample, the nominal "protection" on nontraded inputs averages 33 percent, higher than both the average protection on traded inputs — 23 percent — and that on final goods — 22 percent.[12]

TABLE 11

NOMINAL PROTECTION IN 1991

INPUTS	OUTPUTS		TRADEABLE INPUTS	NON-TRADED INPUTS
Sector	Tariff Protection Rate	Nominal Protection Rate	Nominal Protection Rate	Nominal Protection Rate
Agro-Industry	46,9%	23,0%	32,1%	29,8%
Textiles/Leather	51,7%	27,7%	20,0%	29,7%
Chemicals/Related Ind.	31,6%	13,7%	21,2%	35,1%
Metals/Machinery.	41,0%	37,1%	23,9%	30,6%
TOTAL	37,1%	22,4%	23,1%	33,1%

Because the nominal protection on traded and, in particular, nontraded

[12] The "nominal protection" on nontraded inputs indicates the gap between local costs and average world costs. The degree of distortion from world prices is identified using an input/output table estimated for 1990.

inputs exceeds that on final goods, on average, inputs reduce the effective protection on locally produced manufactures.

The impact of the cost of inputs is a function of their protection and of their share in production costs.

The impact of the high costs of nontraded inputs varies by sector. It is particularly high in the Chemicals and Related Industries sector, where average nominal protection on nontraded inputs is 35 percent whereas that on outputs averages 14 percent.

The Agro-Industry sector seems handicapped by its high dependence on relatively expensive local raw materials. The sector shows an average rate of protection on traded inputs of 32 percent, a rate much higher than those seen in the other sectors.

Table 12 shows the tariff equivalent for the major categories of nontraded input. Activities that have a high demand for commercial, building, or insurance services will have a high average rate of nontraded input protection. Other marketed services — for example, consultants or auditors — also have a high rate of protection.

TABLE 12

NOMINAL PROTECTION OF NONTRADED INPUTS

Sector	Tariff Equivalent
Petroleum Products	0.26
Electricity/Water	0.26
Construction	0.33
Commerce	0.40
Transport	0.23
Communications	0.28
Credit	0.16
Insurance	0.35
Other Market Services	0.36
Nonmarket Services	0.07

Source: Derived from the estimated 1990 Input/Output Table for Morocco.

A Moderate but Variable Local Effective Protection Rate

Although somewhat reduced from its levels in 1978-1982, effective protection of domestic manufacturing remains relatively high and variable. The EIR, which incorporates the value of export and investment incentives to firms, confirms and amplifies this finding.

Table 13 presents 1991 estimates of effective protection and of the rate of effective incentive by subsector and by market — local, export, and global. The table also shows quite clearly the positive impact of the benefits of the Investment and Export codes on protection.[13] Phosphoric acid alone represents fully 16 percent of value added in this sample, so we present overall averages both with and without this product.

The lowest global EPRs are found in the export-oriented subsectors: Other Food Industries, Clothing Manufacture, and Chemical Products.[14] The global EIRs show that the disincentive to export is largely addressed in the Clothing Manufacture subsector by the incentives of the Export and Investment codes. On the other hand, the Other Food Industries subsector — dominated by the traditional exports

[13] The benefits are largely fiscal, that is, reduced or eliminated business and income taxes and duty free import of some or all inputs and capital equipment (the PFI is generally paid). Benefits vary according to size of firm, share of exports in output, value of new investments, and location.

[14] Subsector titles are taken from Morocco's 18-branch industrial sector nomenclature.

of canned fruit, vegetables, and fish — remains strongly taxed under the incentive system. The difference appears to be a function of the low level of new investment of the food manufacturers and their greater reliance on local inputs that are higher cost.

TABLE 13

EFFECTIVE PROTECTION, 1991
(full sample)

SUBSECTOR	LOCAL EPR	LOCAL EIR	EXPORT EPR	EXPORT EIR	GLOBAL EPR	GLOBAL EIR
10 - Food Products	-0.06	0.07	---	---	-0.06	0.07
11 - Other Food Industries	0.12	0.19	-0.31	-0.23	-0.23	-0.15
12 - Beverages and Tobacco	0.23	0.41	-0.20	-0.02	0.23	0.41
13 - Textiles	0.41	0.56	-0.16	-0.04	0.14	0.28
14 - Clothing Manufacture	1.27	1.64	-0.10	0.09	-0.07	0.12
15 - Leather and Shoes	1.60	1.86	-0.22	-0.10	0.29	0.44
17 - Paper and Printing	0.54	0.69	-0.19	-0.04	0.24	0.39
18 - Mineral Products	0.16	0.30	-0.15	-0.05	0.16	0.29
19 - Basic Metals	1.40	1.76	---	---	1.40	1.76
20 - Metal Products	0.46	0.48	-0.12	-0.08	0.43	0.45
21 - Machinery and Equipment	0.69	0.76	---	---	0.56	0.63
22 - Transport Equipment	0.30	0.40	---	---	0.30	0.40
23 - Electrical/Electronic Equipment	0.68	0.63	-0.37	-0.27	0.43	0.43
25 - Chemical Products	-0.09	-0.03	-0.26	-0.08	-0.19	-0.06
26 - Rubber and Plastic	0.05	0.06	-0.16	-0.16	0.04	0.05
AVERAGE						
Full Sample	0.22	0.30	-0.24	-0.05	0.03	0.16
Without Phosphoric Acid	0.28	0.37	-0.20	-0.01	0.11	0.23

Source: Survey data.

Effective protection is particularly high in the Basic Metals, Metal Products, Machinery and Equipment, and Electrical and Electronic Equipment subsectors, all from the Metals and Machinery sector. With the exception of the Basic Metals subsector — dominated by a large new ironworks facility, incentives to these subsectors are relatively low because of a low level of new investment and a high concentration in Casablanca.

Protection on export markets is uniformly negative. The degree of negative protection ranges from -10 percent for Clothing Manufacture, the most export-oriented of all of the subsectors, to -37 percent in the Electrical and Electronic Equipment subsector, an area that holds some promise for future export growth. This finding is softened, but not reversed, when incentives are taken into account.

Overall, the incentive structure provided by the government has a positive impact on protection. In particular, it goes a long way toward reducing the disincentive to exports. On the local market, the EIR averages 32 percent as opposed to 22 percent for the EPR. For exports, the EPR averages -23 percent, meaning that the incentive structure "taxes" exports at an average rate of 23 percent. But when the benefits of the Export Code and the Investment Code are taken into account, the "tax" is reduced to 5 percent. The fiscal benefits offset 78 percent of the excess costs of local inputs.

Fiscal advantages vary considerably by subsector. The subsectors receiving the highest benefits, measured as the difference between global effective incentives and global effective protection, are clustered in the Textiles and Leather sector, as well as in the Chemical Products subsector.

The comparative data indicate that it is products in activities that are highly concentrated — the four largest firms account for more than 90 percent of sales (C4 > 90) — that have borne most of the reduction in effective protection since 1982. But, they remain the most protected of products. For this group, the average local EPR has dropped from 72 percent to 39 percent. For the firms in less-concentrated activities, EPR has risen from 3 percent to 26 percent.

Concentration has little explanatory power for the 1991 sample as a whole. In 1991, the most concentrated activities had an average local EPR of 22 percent, 34 percent if phosphoric acid is withheld from the average, whereas the less-concentrated sectors averaged 20 percent.

A Diminished Anti-Export Bias

The rapid increase of manufactured exports is a notable success of the reform period. The strong export performance appears to be linked to some reduction in the bias against exports. But sales to overseas markets are still penalized with respect to local sales.

This penalization stems from a nominal protection of zero on exports — exports are priced at the world price — and a nominal protection that generally is greater than zero on the local market. The bias is measured as the difference between effective protection on the local market and effective protection on exports (EPR^{loc} - EPR^{exp}).

Between 1978-1982 and 1991, according to the comparison subsample, the gap has decreased, from 66 points to a yet high 53 points.[15] The full 1991 sample indicates a smaller overall gap, 45 points. The Investment and Export codes reduce this bias further — to 35 points. The narrowing of the gap in the comparison subsample resulted from a drop in local effective protection that was greater than the increase in negative effective protection of exports.

The system of incentives appears to have a strong and positive impact for exporters. At the same time, the incentives are poorly targeted. The Investment Code incentives alone increase the already high protection levels seen for products sold on the local market. When phosphoric acid is held out of the average, the average EIR on the local market is 37 percent.

Inconsistencies Between Incentives and Comparative Advantage

Domestic resource costs measure the ratio of value added at local prices to value added at world prices. If the DRC is less than 1.0, local production is judged to be an efficient use of domestic resources. A DRC greater than 1.0 corresponds to an inefficient use of resources. The DRC estimate

[15] In 1982, the average EPR was 53 percent on the local market, and -13 percent on exports. In 1991, those rates were 31 percent and -22 percent, respectively.

does not take into account such factors as capacity utilization in the study year or the impact of monopoly prices on domestic price structures.[16]

Table 14 offers examples of some of the most-efficient and some of the least-efficient products, by sector. There has been a generalized decrease in DRCs in the industrial sector — that is, an increase in international competitiveness — between the 1978-1982 study and this study. The comparison subsample shows an overall reduction in DRCs from 1.38 to 1.18.

TABLE 14

DOMESTIC RESOURCE COSTS
(examples)

RELATIVELY MORE COMPETITIVE	LESS COMPETITIVE
Agro-Industry Sector	
canned fish (avg): 0.36	candy: 2.20
canned olives (avg): 0.46	hard wheat flour: 4.21
table wine (avg): 0.35	
Textiles and Leather Sector	
knitwear (avg): 0.50	tanned skins (avg): 2.09
clothing (avg): 0.61	knit fabric: 1.55
leather shoes (avg): 0.61	
Chemicals and Related Industries Sector	
cement (avg): 0.85	paper/packaging (avg): 2.61
fertilizer (avg): 0.52	caustic soda: 1.81
pharmaceutical prods (avg): 0.46	polyvinyle chloride: 5.83
bricks: 0.98	glass products (avg): 3.39
Metals and Machinery Sector	
ploughs: 0.28	electrical accumulators: 2.18
command consul: 0.39	hardware: 3.42
iron tubing: 0.34	nuts and bolts: 2.21
insulated cables: 0.70	

Source: Survey data.

Compared to the overall findings of the 1978-1982 study, this study finds some redistribution of comparative advantage. For the first study, products in the Agro-Industry sector had the lowest average DRC of any sector, with the other three sectors showing an average rate that was markedly higher. For the 1991 sample, products in the Textiles and Leather sector show average DRCs as low as that in the Agro-Industry sector, whereas those in the Chemical and Related Industries and the Metals and Machinery sectors remain substantially higher.

The 1991 data set can be broken down into five product groups:

- Products destined exclusively (more than 95 percent) for export;
- Products with an above-average global EIR and presenting some comparative advantage (DRC < 1);
- Products with an above-average incentive, but presenting no comparative advantage (DRC > 1);

[16] The question of how to treat profits in the DRC calculation is a delicate one. The issue is basically whether or not to keep exceptional profits in the calculation — on the presumption that excess profits are monopolistic profits that distort the fundamental efficiency of an activity. The more elevated the profit, the more elevated the DRC, and, hence, the lower the competitiveness. The solution adopted in this study is to apply an average profit rate for the activity in question as a proxy for "normal" profits.

- Products with a below-average global EIR and an apparent comparative advantage (DRC < 1); and

- Products with a below average global EIR and no apparent comparative advantage (DRC > 1).

Products Destined Exclusively for Export

Most products that are for export only show some comparative advantage. The only exceptions are provided by some firms in the Clothing Manufacture subsector. Effective incentives are usually low or negative. This group of products is made up of traditional manufactured exports — knitwear, clothing, canned fruits and vegetables, canned fish, electronic assembly, and phosphate derivatives.

TABLE 15

COMPARATIVE ADVANTAGE AND GLOBAL INCENTIVES

GLOBAL EFFECTIVE INCENTIVE	DOMESTIC RESOURCE COSTS		TOTA
	DRC < 1	DRC > 1	
Local Product EIR < average	49	15	64
Local Product EIR > average	45	30	75
Exported Product	26	3	29
TOTAL	120	48	168

Low DRC Products with High Global Effective Incentives

This group of products includes goods from all four industrial sectors, with the Metals and Machinery sector particularly well-represented. Among the diverse niches in which Morocco appears to have a comparative advantage that is well-protected by the incentive structure are thread, leather and plastic shoes, beverages, electrical material, metal products, and base metals.

Firms in this group export frequently, either directly (producers of such products as thread, shoes, fish flour, and cooking pots) or indirectly (some producers of paper packaging products).

One could argue that protection for this group of products is superfluous. However, for some of these products, entry into the export market is a recent phenomenon. It seems that some firms in question have followed the infant industry model, using the opportunity provided by their protected domestic market to master their production and then market their product overseas.

High DRC Products with High Global Effective Incentives

Thirty products in the sample enjoy an above-average rate of effective incentive, but appear to be a poor use of domestic resources. Again, the products are scattered through the four sectors, and again the Metals and Machinery sector is particularly well-represented. Products found in this group of products include cheese, tanned skins, paper and packaging products, industrial coachwork and vehicle assembly, electrical accumulators, and nuts and bolts. Table 16 shows some examples of this incoherence of the incentive structure.

There are few arguments for protecting this group of products. Maintaining a high rate of protection gives the firms little incentive to improve their productivity, at the same time that it provides rents on sales in the local market.

TABLE 16

LOW COMPETITIVENESS, HIGH INCENTIVES

Product	DRC	Global EIR
Cheese	4.84	0.77
Nuts and bolts	2.21	1.33
Coachwork	1.11	0.95
Polyvinyl chloride	5.83	0.67
Electrical accumulators	2.18	2.37

Low DRC Products with Low Global Effective Incentives

TABLE 17

HIGH COMPETITIVENESS, LOW INCENTIVES

Product	Global DRC	EIR
Pasta	0.08-	0.90
Table wine (average)	0.35-	0.15
Plows	0.28-	0.03
Canned fish (average)	0.36-	0.24
Fertilizer (average)	0.52-	0.01

The products in this group receive below-average protection, yet appear to be a good use of domestic resources. This group is dominated by products in the Agro-Industry and the Chemical and Related Industries sectors. As noted above, both sectors show high rates of protection on their traded and nontraded inputs and relatively low rates of nominal protection on output with the result that effective protection is reduced. Products in this group include such well-established products as table wines, concentrated citrus juice, and fertilizers.

One could argue that this group is doing well, so it does not need additional protection. It is competitive both locally and internationally. However, these products are handicapped relative to the incentives received by less-competitive goods. Additional resources would become available for these activities were the incentive structure better harmonized.

High DRC Products with Low Global Effective Protection

This small and varied group is made up largely of intermediate goods, such as glass products, reinforced iron, plywood, knitted material, wheat flour, and packing ice. Most of these products are indeed inefficiently manufactured and not competitive with imports. The low level of protection offered appears to be in line with the low interest in these products for the national economy.

CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

Morocco has made substantial progress in its program to liberalize trade in manufactures and to promote exports. Both exports and imports have risen more rapidly than production, indicating greater market openness. The sharp reduction of quotas and the reduction and harmonization of tariff rates have increased the transparency of protection and allowed a greater integration of local prices with world levels. Exports of manufactured goods have increased markedly because of a variety of factors, including, devaluation, the improved incentive structure, and reduced government intervention.

The reforms have benefitted consumers, through greater selection and lower prices. Producers have benefited from greater access to international technologies and intermediate inputs.

But the reforms are not yet fully realized:

- **Between 1984 and 1991, tariff protection on some local goods rose;**
- **Despite continued high tariff redundancy, there appears to be little energy to continue reducing tariffs to a level below their still high level of 47.5 percent.**
- **The structure of incentives can still run counter to comparative advantage.**
- **There has been some progress toward reducing the anti-export bias, but relative prices mean that firms are still encouraged to follow an import-substitution strategy.**
- **Nontraded inputs represent an important excess cost in Moroccan industrial production.**

Tariff Policy

Through 1991, the trend toward re-protection of industrial production was jeopardizing many of the benefits from the policy reform of the last decade. Through the decade, firms that have lobbied the hardest for increases in tariff protection have tended to be the less-efficient ones that already were enjoying high protection. More than one-half of the tariff increases seen in the sample are for products that already show tariff redundancy; technically, the supplemental tariff adds no additional protection. In this situation, decision makers must measure carefully the tradeoffs between appeasement of individual businesses and reduced credibility of the overall reform program.

Paper and Printing is an example of a subsector that has received increased tariff protection despite its inefficiency. Between 1986 and 1991, tariff protection has been increased for all of the principal paper products in the sample, from a range of 37.5 to 40.0 percent to 50.0 to 57.5 percent for final products. Relatively low tariffs on inputs, in particular paper pulp, yield high rates of effective incentive. For the products in our sample, the EIR averaged 62 percent on the local market in 1991. Investors may find the sector attractive, even though DRCs average 2.61. Since 1991, consumers have benefited from some reduction in tariff protection.

In general, the products with the lowest EPRs are those with the lowest NPRs. Bringing down the maximum rate should not affect them negatively.

Local businesses call for a crackdown on smuggling. Such a policy, in conjunction with some further tariff reduction, promises to limit the decrease in tariff revenue for the government and to reduce unfair competition on locally produced goods.

Promoting the Sectors with Comparative Advantage

The optimal industrial incentive structure is neutral. In that way, resources are attracted to their most efficient use. The Moroccan incentive structure is not neutral and too often operates counter to comparative advantage.

Of the 120 products with a DRC of less than 1.0, only 41 percent have a global EIR greater than the average rate of 16 percent. For the 48 products with a DRC greater than 1.0, 65 percent have an EIR greater than 16 percent.

In principle, this may be partly because of the protection of infant industries. Such a policy is generally accepted as a way of nurturing young industries that promise to be competitive in the future. As their efficiency increases, their tariff protection is reduced.

But this explanation has little validity for the firms studied here. The vast majority of new firms in the sample are in the Textiles and Leather sector, the most efficient of all of the sectors. Seventy-three percent of the firms showing a DRC greater than 1.0 had been in operation for six years or more by 1991.

Morocco appears to enjoy a comparative advantage that is not yet fully exploited in sectors that rely on the country's abundant labor endowment. Budding industries in electronic products, mechanical goods, and high quality clothing and leather goods offer promise. Further reduction and harmonization of tariff lines would encourage resources to flow toward these promising areas.

Resolving the Anti-Export Bias

The Government of Morocco provides a variety of fiscal incentives to promote exports by local manufacturers. Globally, these incentives reduce the disincentive to export by 78 percent. To reduce the disincentive further requires a two-pronged approach:

- Improve targeting of the benefits from the codes — toward exporters and away from import substitution firms; and

- Address those high costs of nontraded and traded inputs that stem from government intervention and market controls.

The high costs of some of the nontraded inputs are the result of public monopoly pricing policy. Government restrictions on transport, energy supply, and credit are particularly costly to businesses. For transport, a far greater liberalization of the market should be a priority. For energy, a good first step would be to encourage more widespread adoption of cogeneration technologies. Duty-free import of industrial generators is a measure widely called for by local businesses. From 1991 to 1993, interest rates were prohibitively high, severely compressing operating margins. There is now some effort to reduce rates.

In addition, the tax burden on local firms is relatively high. A number of suggestions — including accelerated depreciation, reduction of the General Revenue Tax (IGR) and the Business Tax (IS), and reduction or suppression of tariffs on capital equipment — are now adopted or are under debate.

In this study, locally produced traded inputs that appear to be an inefficient use of domestic resources include tanned skins, paper pulp and packaging products, some glass products, caustic soda, polyvinyl chloride, iron, and batteries. Manufactured goods that are inputs to consumer goods make up close to one-half of the sample. These goods are more likely to be inefficient uses of domestic resources — 36 percent have a DRC greater than 1.0 versus about 25 percent for the final goods. Tariff protection on inefficient locally produced inputs averages 45 percent, although that on the more efficient local inputs

averages 32 percent. In both cases, tariffs on traded inputs are high, and that cost is borne by local producers of consumer goods.

The high costs of certain locally produced and highly protected traded inputs introduces a nonrecoverable cost to local exporters. Even when tariff costs are recouped, high transport costs — particularly for high volume, low value inputs such as glass containers or paper packaging — reduce the competitiveness of exports. Exposing local producers of industrial inputs to greater competition from abroad could motivate them to push ahead with efforts to increase efficiency. In this way, local exporters would be better placed to increase their share of the international market.

ANNEXE A

METHODOLOGIE

METHODOLOGIE

CONCEPTS DE BASE

TAUX DE PROTECTION TARIFAIRE

La réforme d'un système de protection met l'accent sur la réforme du système tarifaire. Les tarifs sont les instruments à travers lesquels on peut modifier la protection nominale et effective. Dans le cas de Maroc, les taux de protection tarifaire sont définis par la formule suivante:

$$TPT = (DD + PFI)$$

où TPT = taux de protection tarifaire
DD = droit de douane
PFI = prélèvement fiscal à l'importation

Le PFI égale 12,5 pour cent. La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ne doit pas être prise en compte, car elle n'est pas spécifique aux marchandises importées. Dans le cas du Maroc, un changement dans le taux de protection tarifaire égale un changement dans le droit de douane ou le PFI.

TAUX DE PROTECTION NOMINALE

Intérêt et signification du coefficient de protection nominale

Lorsqu'un coefficient de protection tarifaire est pleinement efficace, les prix intérieurs s'ajustent en fonction des prix d'importation. Ils leur sont supérieurs exactement du montant du prélèvement constitué par les droits de douanes et le PFI.

Cette condition n'est que rarement réalisée. Les prix des produits locaux sont soit supérieurs, soit inférieurs au prix des produits importés augmenté des droits et taxes à l'importation.

Cette divergence peut provenir:

- de l'effet de restrictions quantitatives à la circulation des marchandises (régime restrictif d'autorisation des importations),
- de la protection naturelle des produits dont le voyage est techniquement difficile ou coûteux.
- des conditions de fonctionnement du marché intérieur — un régime du marché intérieur monopolistique ou concurrentiel, réglementé ou libre.

Pour toute ces raisons, le coefficient de protection nominale se révèle un indicateur synthétique qui permet de renseigner sur l'efficacité de la protection tarifaire.

La faiblesse intrinsèque des coefficients de protection nominale est leur incapacité à rendre compte complètement des différences de qualité.

Méthode utilisée pour l'estimation des prix de référence

La difficulté d'estimer le coefficient de protection nominale réside principalement dans l'identification du prix mondial de référence. Ce prix de référence doit refléter le coût d'opportunité du produit dont la protection est étudié.

D'une manière générale, le prix retenu comme prix de référence est le prix d'offre à l'étranger d'un produit de qualité équivalente au produit étudié. Ce prix d'offre peut être celui observé au niveau des statistiques du commerce extérieur. C'est la démarche que nous avons adopté le plus souvent.

Le schéma idéal suppose résolu le problème de la détermination de la qualité du produit. Il définit les modalités de choix du prix de référence en fonction de la situation du marché de chaque produit. Celle-ci dépend des conditions de la concurrence et de la politique du commerce extérieur.

Voici, en résumé, ces situations.

Taux de protection nominale a l'exportation:

Premier cas:

$$TPN^x = \frac{P_j^{dom}}{P_j^{fob}} - 1$$

Conditions d'application: l'entreprise est price taker. Des restrictions quantitatives font que le prix à l'exportation additionné des taxes douanières est supérieur au prix domestique; le prix P_j^{fob} à utiliser est celui déclaré par l'entreprise.

Deuxième cas:

$$TPN^x = 0$$

Conditions d'application: l'entreprise est price taker. Il n'existe pas de restrictions quantitatives à l'exportation, ou bien celles-ci ne sont pas effectives. Ou bien, l'entreprise est price setter.

L'équipe a retenu systématiquement le cas 2 pour les TPN des exportations

Coefficient de protection nominale a l'importation:

Premier cas:

Conditions d'application: l'entreprise est price taker. Des restrictions quantitatives suscitent un prix local supérieur au prix CAF multiplié par (1 + TPT), les quantités importées étant inférieures à leur niveau spontané.

$$TPN^d = \frac{P_j^{dom}}{P_j^{caf}} - 1$$

Deuxième cas:

$$TPN^d = TPT$$

Conditions d'application: L'entreprise est price taker et les importations sont nulles, les restrictions quantitatives étant sans effet ou inexistantes, ou l'entreprise est price setter; les importations sont positives et ne subissent l'incidence d'aucune restriction quantitative.

Troisième cas:

$$TPN^d = \frac{P_j^{dom}}{P_j^{fob}} - 1$$

Conditions d'application: l'entreprise est price taker; les importations sont positives et ne subissent l'incidence d'aucune restriction quantitative, le prix domestique étant égal au prix CAF additionné des droits et taxes à l'importation.

Quatrième cas:

$$TPN^d = \frac{P_j^{caf}}{P_j^{fob}} (1 + TPT) - 1$$

Conditions d'application: l'entreprise est price setter, (prix CAF * (1 + TPT) est supérieur au prix local). Les importations sont nulles, sans avoir subi aucune restriction quantitative.

Solutions pratiques

Dans la pratique, l'équipe a identifié les régimes de marché, aussi bien que les problèmes de qualité affectant les écarts de prix entre produits locaux et produits importés ou étrangers. Pour cela, elle s'est basé principalement sur les entretiens avec les gestionnaires d'entreprises.

Lorsque, ces entretiens ne lui permettaient pas de conclure à l'adoption d'un prix de référence, elle s'est référé aux valeurs unitaires données par les statistiques du commerce extérieur. Lorsque ces produits n'étaient pas importés par le Maroc, elle a utilisé les statistiques d'importations de la CEE. Lorsqu'il en ressortait des écarts de prix importants avec le prix local, elle a mené des entretiens de confirmation avec les dirigeants et procédé à des ajustements.

Dans de nombreux cas, les problèmes d'identification des produits - liés à la complexité des gammes, des matériaux, et/ou des procédés de transformation - étaient tellement important que le seul recours était de considérer le TPT comme indicatif du taux de protection nominal. C'est le cas, le plus fréquent, pour la plupart des produits étant en liste A, pour les produits à gammes complexes.

L'équipe a rencontré comme difficulté principale pour déterminer les prix de référence l'identification de produits de qualité équivalente: le détail le plus fin donné par les valeurs unitaires des statistiques du commerce extérieur — Nomenclature Générale des Produits à 6 positions — n'est pas toujours suffisant pour fixer le prix de référence.

La deuxième difficulté concernait les prix sujet à de fortes fluctuations et / ou de subventions à l'exportation. Dans les deux cas, l'équipe a adopté des moyennes mobiles et tenté de corriger le prix mondial de l'effet de la subvention.

TAUX DE PROTECTION EFFECTIVE

Définition

Le taux de protection effective représente le pourcentage d'accroissement de la valeur ajoutée par unité dans une activité économique rendu possible du fait de la structure de protection tarifaire et non tarifaire relativement à une situation caractérisée par l'absence cette protection, mais avec le même taux de change (Corden).

Il dépend non seulement du niveau de protection nominale du produit fini, mais aussi du niveau de protection des intrants utilisés pour la production du produit fini.

Considérons le cas simple d'un produit échangeable *j*, qui a seulement un seul intrant, lui aussi échangeable, *i*. Il n'y a ni taxes, ni subventions affectant *j* et *i* autre que le tarif à l'importation. Dans ce cas, le TPN égale le TPT. Soit,

VA_j = la valeur ajoutée par unité de *j* dans l'activité en l'absence de tarifs

VA^*_j = la valeur ajoutée par unité de *j* dans l'activité rendu possible par la structure tarifaire

TPE_j = taux de protection effective pour l'activité *j*

P_j = le prix unitaire à l'importation de *j* en l'absence de tarifs

a_{ij} = la part de *i* dans le coût de *j* en l'absence de tarifs [identifié comme coefficient input-output dans le texte]

TPN_j = protection nominale du *j*

TPN_i = protection nominale du *i*

La formule du taux de protection effective de l'activité produisant *j* est dérivé comme suit:

$$TPE_j = \frac{VA_j^* - VA_j}{VA_j}$$

Aussi par hypothèse,

$$VA_j = P_j (1 - a_{ij})$$

$$VA^*_j = P_j [(1 + TPN_j) - a_{ij}(1 + TPN_i)]$$

Après substitution.

$$TPE_j = \frac{TPN_j - a_{ij} TPN_i}{1 - a_{ij}}$$

Cette simple formule résume les implications principales des tarifs sur les produits finis et les intrants.

si $TPN_j = TPN_i$, alors $TPE_j = TPN_j = TPN_i$

si $TPN_j > TPN_i$, alors $TPE_j > TPN_j > TPN_i$

si $TPN_j < TPN_i$, alors $TPE_j < TPN_j < TPN_i$

si $TPN_j = 0$, alors $TPE_j = -TPN_i\, a_{ij} / (1-a_{ij}) \leq 0$

si $TPN_i = 0$, alors $TPE_j = TPN_j / (1-a_{ij}) \geq 0$

La réforme tarifaire modifie respectivement les valeurs numériques des tarifs TPN_j et TPN_i. Leurs effets sur le taux de protection effective sont saisis par les formules suivantes:

$$\triangle TPE_j / \triangle TPN_j = 1 / (1 - a_{ij}) > 0$$

$$\triangle TPE_j / \triangle TPN_i = - a_{ij} / (1 - a_{ij}) < 0$$

Le coefficient a_{ij} est représentatif de la technique qu'aurait utilisée l'entreprise en l'absence de tarifs. Ainsi, par hypothèse:

$$\triangle a_{ij} / \triangle TPN_i = 0$$

$$\triangle a_{ij} / \triangle TPN_j = 0$$

TABLEAU I

COMPOSITION DE LA VALEUR AJOUTEE

QU'EST-CE QUI EST PROTEGE?

Méthode simple: La valeur ajoutée par les facteurs primaires dans un produit échangeable.

Méthode complexe: L'assiette présentée ci-dessus plus la valeur ajoutée par les intrants non échangeables.

DEFINITION DES FACTEURS PRIMAIRES DE PRODUCTION

- d'après le Système de Comptabilité Nationale des Nations Unies

  - salaires et cotisations de la sécurité sociale (bruts)
  - revenus de la propriété
  - impôts indirects moins subventions sur les produits et services locaux
  - droits d'importation
  - amortissements décomposées
  - variations de stocks

DEFINITION DES INTRANTS NON ECHANGEABLES

- produits énergétiques
- sous-traitance
- entretiens/réparations
- redevances
- recherches techniques et autres services
- transport et fret
- frais divers de gestion
- frais financiers
- dotations aux comptes de provisions
- valeur locative des terrains aménagés
- amortissements des locaux de fabrication
- amortissements des locaux d'administration

Dans une étude temporelle, la variation des coefficients ne saurait pas être exclue. On peut admettre une troisième composante qui a un effet sur le TPE_j, quoique non directement liée aux variations des tarifs eux-mêmes:

$$\frac{\Delta TPE_j}{\Delta a_{ij}} = \frac{(TPN_j - TPN_i)}{(1-a_{ij})^2} >< 0$$

Avec un échantillon fixe d'entreprises, la comparaison des données de 1978-1982 et de 1991 pourrait donner des informations sur $\triangle TPN_j$, $\triangle TPN_i$, et $\triangle a_{ij}$.

Les formules ci-dessus s'appliquent aux produits finis 'échangeables' — importables ou exportables — utilisant des intrants échangeables. On doit se rappeler qu'une subvention à l'exportation accroît le prix domestique d'un produit fini. C'est un équivalent du tarif. De l'autre côté, une taxe à l'exportation est l'équivalent d'une subvention à l'importation.

Exercices élémentaires

Premier cas:

Supposons un produit fini sujet à ni taxe à l'importation ni subvention à l'exportation (TPN_j = 0). Son intrant est un bien importable assujetti à une tarif de 10 pour cent (TPN_i = 0,10). Si la part de cet intrant, au prix de libre-échange, dans le coût du produit fini est de 50 pour cent, alors le taux de protection effective pour ce produit est un chiffre négatif de 10 pour cent:

$$TPE_j = \frac{0 - (0{,}50 * 0{,}10)}{1{,}00 - 0{,}50} = -0{,}10$$

Deuxième cas:

Maintenant considérons un produit importable qui ne bénéficie pas d'un tarif, mais qui utilise comme intrant un bien exportable payant 25 pour cent de taxe. Supposons que la part de l'intrant, aux prix de libre-échange, dans le coût du produit fini égale 60 pour cent, alors le taux de protection effective du produit est positif 37,5 pour cent:

$$TPE_j = \frac{0 - (0{,}60 * (-0{,}25))}{1{,}00 - 0{,}60} = 0{,}375$$

Troisième cas:

Plus typique serait un produit fini échangeable qui est taxé à un tarif relativement élevé, disons 80 pour cent, et où les intrants échangeables sont taxés à un taux moins élevé, disons 40 pour cent. Dans un processus de fabrication typique, les biens échangeables achetés constituent une petite partie du coût de production, disons 15 pour cent. Ceci donne un taux de protection effective positif de 87 pour cent:

Le taux de protection effective sur le produit fini *j* de 87 pour cent révèle une hausse modérée positive par rapport au tarif nominal de 80 pour cent.

$$TPE_j = \frac{0{,}80 - (0{,}15 * 0{,}40)}{1{,}00 - 0{,}15} = 0{,}87$$

Quatrième cas:

Supposons maintenant que le produit fini *j* est taxé à 10 pour cent à l'export. Si le tarif sur l'intrant échangeable *i* reste à 40 pour cent et la part de cet intrant est égale à 15 pour cent:

$$TPE_j = \frac{-0{,}10 - (0{,}15 * 0{,}40)}{1{,}00 - 0{,}15} = -0{,}19$$

Le taux de protection effective sur le produit fini *j* — négatif de 19 pour cent — apparaît comme plus faible que le tarif nominal sur l'output *j*. Les activités ayant des taux de protection effective élevés attireront le travail et le capital, pendant que les activités dont les taux de protection effective sont négatifs en perdront. L'effet net sur la balance des paiements et sur le taux de change ne peut être déduit de cet exemple.

Mesurer le biais à l'exportation

La production locale du produit fini échangeable peut être vendue sur le marché local ou être exportée. En principe, la structure tarifaire sur le même produit peut différer selon sa destination. Par exemple, les intrants échangeables utilisés pour la production destinée à l'exportation peuvent être admis en franchise, alors que ceux utilisés pour la production destinée au marché local sont taxés à des quotités tarifaires positives.

De la même façon, un produit fini destiné au marché local peut être protégé par un tarif. Ce même produit, exporté, peut être sujet à une taxe. Il est par conséquent utile de calculer des TPE_j pour le produit fini *j* pour les marchés local et d'exportation:

$$TPE_j^d = \frac{TPN_j^d - a_{ij}TPN_i^d}{1 - a_{ij}}$$

$$TPE_j^x = \frac{TPN_j^x - a_{ij}TPN_i^x}{1 - a_{ij}}$$

Le taux de protection effective global pour cette entreprise est défini selon la formule suivante:

$$TPE_j^g = \frac{VA_j^d}{VA_j^d + VA_j^x} * TPE_j^d + \frac{VA_j^x}{VA_j^d + VA_j^x} * TPE_j^x$$

où les valeurs ajoutées VA_j^d et VA_j^x sont calculées à leur valeur en l'absence de tarifs.

Supposons que le produit fini vendu sur le marché local est protégé par un tarif $TPN_j^d = 0{,}80$, alors qu'il est soumis, lorsqu'il est exporté, à une taxe à l'exportation $TPN_j^x = -0{,}10$. Supposons, également, que les intrants utilisés pour la production exportée sont taxés au même taux que les intrants destiné au marché local c'est-à-dire $TPN_i^d = TPN_i^x = 0{,}40$. Une substitution donne:

$$TPE_j^d = \frac{0{,}80 - (0{,}15*0{,}40)}{1{,}00 - 0{,}15} = 0{,}87$$

$$TPE_j^x = \frac{-0{,}10 - (0{,}15*0{,}40)}{1{,}00 - 0{,}15} = -0{,}19$$

En raison de la structure tarifaire, la valeur ajoutée par unité produite destinée au marché local est de 87 pour cent plus élevée que celle qui existerait, si ni le produit fini ni l'intrant n'étaient taxés. De l'autre côté, étant donné la structure tarifaire ($TPN_j^x = -0{,}10$, $TPN_i^x = 0{,}40$), la valeur ajoutée par unité de production exportée serait de 19 pour cent inférieure à celle qui existerait si ni le produit fini, ni l'intrant n'étaient taxés.

On peut mesurer le biais contre ou en faveur des exportations en faisant la différence entre les taux de protection effective respectifs:

$$TPE_j^d - TPE_j^x = \frac{(TPN_j^d - TPN_j^x) - a_{ij}*(TPN_i^d - TPN_i^x)}{1 - a_{ij}} >< 0$$

Dans l'exemple ci-dessus, le biais contre la valeur ajoutée créée par la production exportée égale $(0{,}87) - (-0{,}19) = 1{,}06$

Supposons, maintenant, l'importation des intrants échangeables, utilisés pour la production de biens exportés, admise libre de droits de douane, c'est-à-dire $TPT_i^x = TPN_i^x = 0$. Ceci susciterait une baisse du biais contre la valeur ajoutée à l'exportation de 1,06 à 0,99. Cette légère baisse dans le biais contre l'exportation résulte de la petite part ($a_{ij} = 0{,}15$) des intrants échangeables dans la structure du coût du produit fini *j*.

Examinons maintenant l'hypothèse de la détaxation à l'importation du produit fini *j*, c'est-à-dire TPN_j^d égale 0. En maintenant nos hypothèses numériques antérieures, nous obtenons:

$$TPE_j^d = \frac{0 - (0{,}15*0{,}40)}{1{,}00 - 0{,}15} = -0{,}07$$

$$TPE_j^x = \frac{-0{,}10 - (0{,}15*0)}{1{,}00 - 0{,}15} = -0{,}11$$

$$TPE_j^d - TPE_j^x = -0{,}07 - (-0{,}11) = 0{,}04$$

Maintenant, les deux productions, celle destinée au marché local et celle destinée à l'exportation, présentent un taux de protection effective négatif. Néanmoins, le biais en faveur de la production destinée

au marché local a été fortement diminué. Cette diminution a été obtenue non pas en rendant plus rentable la production à l'exportation, mais en rendant moins rentable la production destinée au marché local.

Intrants intermédiaires non échangeables - les méthodes de Balassa et Corden pour le calcul de la protection effective

Nous avons calculé les coefficients de protection effective suivant les méthodes de Corden et de Balassa. Les deux méthodes définissent la valeur ajoutée au prix mondial comme la différence entre le produit exprimé au prix mondial et les charges exprimées aux prix mondiaux.

Toutefois, chacun des auteurs adopte une définition propre de la valeur ajoutée.

Corden intègre dans la valeur ajoutée la composante de valeur directement ajoutée par l'entreprise et la composante indirectement incorporée par l'entreprise, comprise dans les achats de biens et services non-échangeables. Le concept de valeur ajoutée de Corden décrit les revenus intérieurs générés par l'activité directement — ils sont perçus par les agents économiques directes — et indirectement — ils sont perçus par les fournisseurs de biens et services non-échangeables.

Balassa ne considère que la valeur ajoutée directement par l'entreprise. Ils considère les revenus payés par l'entreprise aux fournisseurs de biens et services non-échangeables comme un coût. Seuls les revenus perçus par les agents — ou facteurs primaires — capitalistes et travailleurs, sont retenus.

La valeur ajoutée selon le concept de Balassa est plus un indicateur d'incitation et plus directement en prise sur le comportement des agents économiques que celui de Corden. Le concept de valeur ajoutée de Balassa est complété naturellement par celui de bénéfice net d'exploitation, qui comprend les revenus des seuls propriétaires de l'entreprise.

Point commun des deux méthodes: seul l'incidence de la protection sur la composante en biens échangeables des biens non-échangeables est prise en compte dans le concept de valeur ajoutée au prix mondiaux. En d'autres termes, Balassa considère que le coefficient de protection effective de la composante en biens non échangeables des biens échangeables est nul.

Méthodes de Balassa simple et de Corden simple:

L'analyse ci-dessus est concentrée sur la production d'un seul bien échangeable qui est le seul bien intermédiaire hormis les facteurs de production primaires tels que le capital et le travail. En fait, tous les biens intermédiaires ne sont pas échangeables. Dans le cas du Maroc, une récente étude réalisée par le Ministère du Plan a identifié 12 secteurs non échangeable: produits pétroliers, électricité et eau, boissons et tabacs, produits issus de la transformation de minéraux de carrières, bâtiment et travaux publics, commerce, transport, communications, finances et crédits, assurances et les secteurs autres services marchands (ASM) et services non marchands (SNM). La dépense totale sur les intrants non échangeables peut être plus grande que cette sur les intrants échangeables.

Introduisons le coefficient n représentant l'intrant non échangeable et a_{nj}, représentant le coefficient technique de l'intrant non échangeable n utilisé dans la production du bien échangeable j. Le taux de protection effective est égal à:

$$TPE_j = \frac{VA_j^* - VA_j}{VA_j} = \frac{P_j - a_{ij}P_i - a_{nj}P_n}{\frac{P_j}{1+TPN_j} - \frac{a_{ij}P_i}{1+TPN_i} - \frac{a_{nj}P_n}{1+TPN_n}}$$

La définition ci-dessus reflète une importante hypothèse: nous traitons l'intrant non échangeable *n* comme si c'était un intrant échangeable. Dans les calculs, on met $TPN_n = 0$[1]. Selon Balassa, nous:

1) divisons le numérateur et le dénominateur par $P_j / (1 + TPN_j)$;

2) dérivons les coefficients intrants-produits finis en prix mondiaux en utilisant:

$$a_{ij}^{dom} = a_{ij}^{mon} [(1+TPN_j) / (1+TPN_i)]$$
$$a_{nj}^{dom} = a_{nj}^{mon} [(1+TPN_j) / (1+TPN_n)]$$

3) normalisons en termes de prix mondial, P_j.

Nous avons donc,

$$TPE_j = \frac{TPN_j - a_{ij}TPN_i - a_{nj}TPN_n}{1 - a_{ij} - a_{nj}}$$

Par exemple, supposons que la réforme tarifaire n'affectera pas la technologie de production, et que:

$a_{ij}^{mon} = a_{ij}^{dom} = 0,15$;
$a_{nj}^{mon} = a_{nj}^{dom} = 0,30$;
$TPN_j = 0,80$;
$TPN_i = 0,40$;
$TPN_n = 0$.

Par substitution, nous obtenons un taux de protection effective égal à 1,34. C'est-à-dire que l'introduction des non échangeables, avec $TPN_n = 0$, a fait passé le tarif nominal $t_j = 0,80$ à un tarif effectif de 1,34.

Dans la pratique, Corden simple traite aussi les intrants non échangeables avec un taux de droits de douane égal à zéro. C'est la même approche que celle utilisée dans la méthode simple de Balassa. Par conséquent, nous avons:

$$TPE_j^{Balassa\ simple} = TPE_j^{Corden\ simple}$$

[1] Alternativement, si les produits non-échangeables sont soumis à une système de tarification qui résulte dans une fourchette entre les prix locaux des non-échangeables et les prix pratiqués dans les pays concurrents, on peut estimer un valeur pour TPN_n. C'est à noter qu'un tel système, même si elle diminue la compétitivité des produits manufacturés à l'extérieur n'est pas une distorsion vraie, c'est-à-dire que les consommateurs et les producteurs sont soumis à le même prix.

Méthodes de Balassa complexe et de Corden complexe

Les méthodes complexes de Balassa and de Corden incorporent la décomposition des coûts des intrants. Une interprétation spécifique — tirée du tableau entrée-sortie de 1980 du Maroc — suit. La dépense sur les non échangeables induit des dépenses additionnelles sur les échangeables et les non échangeables à travers un processus de multiplicateur intersectoriel qui traite les dépenses induites sur les échangeables comme des fuites. C'est l'hypothèse de base de l'approche semi input-output (Correlisse, Kuyvenhoven). Le tableau 1 en annexe présente ces multiplicateurs ou coefficients calculés pour le Maroc en utilisant le TES 1980 pour 21 secteurs échangeables et 12 non échangeables.

Dans notre exemple, il n'y a qu'un seul intrant non échangeable, *n*. Supposons que la dépense sur cet intrant augmente d'un Dirham. L'augmentation nécessaire, à prix constant, de la dépense sur les échangeables r_{jn}, serait, en moyenne, égale à la somme de tous les éléments de la matrice en 21 lignes et 12 colonnes, divisés par 12 — c'est à dire 1/12 dirhams de dépense sur chacun des 12 secteurs non échangeables. Les coefficients r_{ij} sont égaux à 2,56/12 = 0,21. L'augmentation de la valeur ajoutée r_{wn} serait, en moyenne, égale à la somme des éléments apparaissant sur les lignes des salaires, charges sociales et le profit brut divisé par 12. Le coefficient r_{wn} serait égal à 7,11/12 = 0,59.

Balassa a calculé r_{jn} et r_{wn} à partir de l'hypothèse que leur somme est égale à l'unité. Selon cette hypothèse, les coefficients proportionnels estimés pour le Maroc en 1978 sont:

$$r_{jn} \text{ (égale 0,26)} + r_{wn} \text{ (égale 0,74)} = 1{,}00$$

La méthode complexe de Balassa et Corden ne peut être appliquée que si l'on a accès aux multiplicateurs intersectoriels semi-input-output, r_{in} et r_{wn}. Balassa redéfinit le taux de protection effective comme suit:

$$TPE_j^{Balassacomplex} = \frac{P_j - a_{ij}P_i - a_{nj}P_n}{\dfrac{P_j}{1+TPN_j} - \dfrac{a_{ij}P_i}{1+TPN_i} - \dfrac{a_{nj}P_n}{1+TPN_n} - \dfrac{a_{nj}P_j r_{jn}}{1+TPN_i} - \dfrac{a_{nj}P_j r_{wn}}{1+0}}$$

En utilisant la même transformation qu'auparavant, nous obtenons:

$$TPE_j^{Balassacomplex} = \frac{(1+TPN_j) - a_{ij}(1+TPN_i) - a_{nj}(1+TPN_n)}{1 - a_{ij} - a_{nj}[1 - \dfrac{(1+TPN_n)}{(1+TPN_i)} r_{jn} - \dfrac{(1+TPN_n)}{1} r_{wn}]} - 1$$

Supposons qu'il n'y a pas de droits de douane sur l'intrant non échangeables, $TPN_n = 0$, et comme auparavant, soit $a_{ij}^{mon} = a_{ij} = 0{,}15$; $a_{nj}^{mon} = a_{nj} = 0{,}30$; $TPN_j = 0{,}80$; et $TPN_i = 0{,}40$. Nous avons déjà calculé les multiplicateurs semi input-output estimés par Balassa, $r_{jn} = 0{,}26$ et $r_{wn} = 0{,}74$. Substituant dans la relation précédente, on retrouve $TPE_j = 3{,}72$. La comparaison de la méthode simple de Balassa avec la méthode complexe montre que la méthode simple sous-estime le taux de protection réel. Donc nous avons l'inégalité suivante:

$$TPE_j^{\text{Balassa simple}} < TPE_j^{\text{Balassa complexe}}$$

Bruno et Pearson argumentent que la définition de Balassa de la valeur ajoutée au prix intérieur n'est pas correcte. L'estimation implique l'insertion adéquate des dépenses induites sur les échangeables ($a_{nj}P_jr_{jn}$) et la valeur ajoutée ($a_{nj}P_jr_{wn}$) par l'augmentation de la dépense en non échangeables ($a_{nj}P_j$) dans le numérateur et le dénominateur.

Corden a proposé une autre méthode, qui ne demande pas des estimations des dépenses induites sur la valeur ajoutée:

$$TPE_j^{Cordencomplex} = \frac{P_j - a_{ij}P_i - a_{nj}P_n - a_{nj}P_jr_{jn}}{\frac{P_j}{1+TPN_j} - \frac{a_{ij}P_i}{1+TPN_i} - \frac{a_{nj}P_n}{1+TPN_n} - \frac{a_{nj}P_jr_{jn}}{1+TPN_i}}$$

Avec les mêmes principes de transformation indiqué auparavant, nous avons:

$$TPE_j^{Cordencomplex} = \frac{(1+TPN_j) - a_{ij}(1+TPN_i) - a_{nj}(1+TPN_n) - a_{nj}\frac{(1+TPN_n)}{(1+TPN_i)}r_{jn}}{1 - a_{ij} - a_{nj}(1 - \frac{(1+TPN_n)}{(1+TPN_i)}r_{jn})} - 1$$

En utilisant la même hypothèse numérique que précédemment nous obtenons $TPE_j = 1{,}50$. Avec un taux de protection effective positif, nous obtenons:

$$TPE_j^{\text{Balassa complexe}} > TPE_j^{\text{Corden complexe}} > 0$$

Avec un taux de protection effective négatif ces inégalités sont inversées.

Les calculs faits sur le Maroc en 1978-1982 par le Ministère de Commerce, de l'Industrie, et de la Privatisation sont basés sur la méthode complexe de Corden.

Différentiels de qualité

Les études antérieure et actuelle ont observé plusieurs situations où le prix intérieur du produit fini était inférieur au prix CAF d'importation augmenté du taux tarifaire TPN_j^{*d}. Ceci ouvre, d'un point de vue empirique, une importante perspective. Les inéquations observées sont-elles dues (1) à une discrimination par les prix entre les marchés local et extérieur, (2) à un taux d'échange sur-évalué, ou (3) à un différentiel de qualité systématique entre produit local et produit importé? Si nous retenons la dernière proposition, nous devons, alors, réestimer le prix CAF à l'importation de façon à ce que l'inéquation ci-dessus soit convertie en une équation:

$$P_j^{dom} = (1 + TPN_j^{*d})\, \alpha_j\, P_j^{caf}; \quad 0 < \alpha < 1$$

où α est un coefficient permettant de rendre comparable le produit importé au produit de fabrication locale. En principe, un tel ajustement de qualité doit aussi être effectué pour les intrants échangeables.

Nous calculons, maintenant, le taux de protection effective en ajustant les qualités selon la formule suivante:

$$TPE_j = \frac{\alpha_j TPN_j^* - a_{ij}\alpha_i TPN_i^*}{1 - a_{ij}}$$

En postulant l'uniformité du taux d'ajustement de la qualité $\alpha = \alpha_j = \alpha_i$, on observe que le taux de protection effective des produits de fabrication locale baisse. Notons que le besoin d'estimer les différentiels de qualité disparaît lorsque le prix d'un produit importé de la même qualité peut être obtenu.

Les intrants échangeables et non échangeables multiples

Typiquement, pour produire un seul produit l'entreprise devrait utiliser plusieurs intrants échangeables et non échangeables. Les formules pour calculer le taux de protection effective selon la méthode de Balassa et Corden sont les suivantes:

- la valeur ajoutée aux prix locaux est égale à :

$$VA_j^{*\text{Balassa simple}} = P_j - \Sigma_i a_{ij}P_i - \Sigma_n a_{nj}P_n$$

$$VA_j^{*\text{Balassa complexe}} = P_j - \Sigma_i a_{ij}P_i - \Sigma_n a_{nj}P_n$$

$$VA_j^{*\text{Corden complexe}} = P_j - \Sigma_i a_{ij}P_i - \Sigma_i\Sigma_n a_{nj}P_j r_{in}$$

- la valeur ajoutée aux prix mondiaux est égale à:

$$VA_j^{Balassasimple} = \frac{p_j}{1+TPN_j} - \frac{\sum_i a_{ij}P_i}{1+TPN_i} - \frac{\sum_n a_{nj}P_j}{1}$$

$$VA_j^{Balassacomplex} = \frac{P_j}{1+TPN_j} - \frac{\sum_i a_{ij}P_i}{1+TPN_i} - \frac{\sum_i \sum_n a_{nj}P_j r_\epsilon}{1+TPN_i} - \frac{\sum_w \sum_n a_{nj}P_j r_{wn}}{1}$$

$$VA_j^{Cordencomplex} = \frac{P_j}{1+TPN_j} - \frac{\sum_i a_{ij}P_i}{1+TPN_i} - \frac{\sum_i \sum_n a_{nj}P_j r_\epsilon}{1+TPN_i}$$

RELATION ENTRE TAUX DE PROTECTION NOMINALE, TAUX DE PROTECTION TARIFAIRE, ET TAUX DE PROTECTION EFFECTIVE

Le taux de protection nominale TPN_j pour le produit fini *j* n'entretient pas de relation nécessaire avec le taux de protection tarifaire TPT_j ou le taux de protection effective, TPE_j. Dans un marché compétitif, on devrait s'attendre $TPN_j = TPT_j$. Avec un quota sur les importations du produit *j*, utilisé au maximum, nous attendons à trouver $TPN_j > TPT_j$. Mais, on peut avoir le cas contraire, c'est-à-dire, $TPN_j < TPT_j$. Quand $TPN_j < TPT_j$, on dit que le tarif douanier présente une redondance par rapport au taux de protection nominale.

Ces différences peuvent résulter de plusieurs causes.

L'incidence de restrictions quantitatives

Avec un quota sur les importations du produit *j*, utilisé au maximum, nous nous attendons à trouver $TPN_j > TPT_j$.

L'existence de quotas, en induisant une raréfaction artificielle des produits importés, suscite un excédent de la demande sur l'offre et un prix d'équilibre du marché local plus élevé. Le taux de protection nominale induit par une telle mesure est plus élevé que le taux de protection tarifaire.

Le décalage existant entre niveau de protection tarifaire et niveau de protection nominale profite au producteur, au détriment du consommateur.

L'incidence d'une redondance tarifaire

$$TPT > TPN$$

La redondance tarifaire avec pour effet des taux de protection tarifaire plus élevés que des taux de protection nominale, s'explique dans les situations suivantes:

- Le nombre de producteurs dans la branche est élevé (la structure du marché est concurrentielle):

  - La production locale est suffisante pour satisfaire les besoins du marché intérieur; elle est de bonne qualité, mais les ressources disponibles sont insuffisantes pour permettre une exportation continue sur des marchés étrangers;

  - La production locale est suffisante; mais elle ne peut être exportée à cause de sa qualité médiocre, ou en raison du protectionnisme des pays étrangers;

- Le nombre de producteurs est assez réduit pour leur permettre d'établir leur prix de façon concertée (monopole ou oligopole stabilisé):

  - Les producteurs locaux baissent leurs prix pour dissuader les importateurs éventuels de leur prendre une plus grande part de marché. Ils produisent dans des conditions de qualité comparable à celle des importateurs. Dans ce cas, les importateurs cèdent une partie du bénéfice qu'ils pourraient retirer du niveau des tarifs de protection;

  - Les producteurs locaux optent pour une production de qualité inférieure, à celle des importations. Leur prix de revient est réduit du fait de la diminution de l'effort de qualité (matériaux de deuxième choix, faible contrôle sur la qualité, etc.).

- L'importance de la contrebande sur les marchés locaux rend le prix local plus bas que le prix CAF additionné des droits d'entrée.

La première étude a trouvé cette redondance pour 38 entreprises sur 78. En 1991, 107 des 151 cas étudiés ont une redondance. Pour ces entreprises,

$$0 < TPE_j < TPN_j < TPT_j$$

La séquence ci-dessus indique une échelle tarifaire inversée pour le produit fini *j*. Etant donné ces circonstances, nous pouvons interroger l'incidence sur le TPE_j d'une baisse dans TPT_j, c'est-à-dire une baisse des quotités tarifaires. En utilisant la règle de dérivation en chaîne, nous avons:

Avec une redondance tarifaire pour le produit fini *j*, la dérivée $\Delta TPN_j / \Delta TPT_j$ sera égale à zéro jusqu'à ce que $TPN_j = TPT_j$. C'est-à-dire que avant que le taux de protection tarifaire ne soit ramené au-dessous du taux de protection nominale, il n'y a pas de réduction du taux de protection effective sur

$$\frac{\Delta TPE_j}{\Delta TPN_j}\frac{\Delta TPN_j}{\Delta TPT_j} = \frac{1}{1-a_{ij}}\frac{\Delta TPN_j}{\Delta TPT_j}$$

le produit *j* et $\Delta TPE_j / \Delta TPT_j$ égale à zéro.

Le résultat est un peu différent dans le cas d'une réduction dans le tarif TPT_i sur l'intrant *i*:

$$\frac{\Delta TPE_j}{\Delta TPN_i}\frac{\Delta TPN_i}{\Delta TPT_i} = \frac{-a_{ij}}{1-a_{ij}}\frac{\Delta TPN_i}{\Delta TPT_i}$$

Dans ce cas, du fait que l'intrant *i* est vendu dans un marché compétitif — c'est-à-dire que $TPN_i = TPT_i$ — le taux de protection nominale, TPN_i, baissera autant que le taux de protection tarifaire, TPT_i. La baisse en TPT_i accroîtra donc le taux de protection effective sur le produit fini *j*. L'une des conséquences surprenant de la réforme tarifaire dans une situation de redondance tarifaire est que les entreprises donneuses de prix obtiennent une protection effective accrue, alors que les entreprises receveuses de prix éprouvent une protection moindre.

Après la réforme tarifaire et la suppression des quotas, des autorisations d'importation, et d'autres restrictions quantitatives, on devrait s'attendre à la convergence des deux taux, TPN_j et TPT_j.

Stratégie de réforme

Supposons que le TPN_j égale le TPT_j. Comment est-ce que l'impact d'une réforme tarifaire varie selon stratégie?

Premier cas - Réduction uniforme des tarifs:

Si toutes les quotités tarifaires sont réduites de *n* pour cent, alors,

$$TPN_j^{ex\ post} = (1 - n)TPN_j^{ex\ ante}$$

$$TPN_i^{ex\ post} = (1 - n)TPN_i^{ex\ ante}$$

La substitution ci-dessus donne

$$TPE_j^{ex\ post} = (1 - n)TPE_j^{ex\ ante}$$

La baisse uniforme du niveau de protection globale ne devrait pas modifier l'échelle de protection relative aux différents produits. Par exemple, pour un produit fini *m* la formule ci-dessus devrait s'écrire comme suit :

$$TPE_m^{ex\ post} = (1 - n)TPE_m^{ex\ ante}$$

Ce qui implique, après une division, que:

$$\frac{TPE_j^{ex\ post}}{TPE_j^{ex\ ante}} = \frac{TPE_m^{ex\ post}}{TPE_m^{ex\ ante}}$$

L'hypothèse classique dans la théorie de la protection effective est que les différences dans les taux de protection effective suscitent des distorsions dans l'allocation des ressources entre les produits. Une réduction tarifaire uniforme pour le secteur industriel laisserait inchangées les distorsions relatives entre les produits de ce secteur même en diminuant les distorsions absolues. Si la réduction uniforme du tarif comprend tous les secteurs — dont l'agriculture — alors les distorsions entre les entreprises de tous les secteurs resteront inchangées.

Deuxième cas - Harmonisation des quotités tarifaires:

Dans la pratique, on ne voit que rarement une réduction uniforme des tarifs. Plus commun est un processus de "plafonnement" qui résulte dans un harmonisation des tarifs. C'est le cas du Maroc. Avec une harmonisation des taux tarifaires et une baisse du taux plafond, on attend une baisse du TPE moyen et une réduction de la variabilité. L'impact sur un produit précis est difficile à prédire. L'impact sur la dispersion des taux de protection effective peut être exprimer comme suite:

$$\frac{t_j^{ex\ post} - a_{ij}t_i^{ex\ post}}{t_j^{ex\ ante} - a_{ij}t_i^{ex\ ante}} - \frac{t_m^{ex\ post} - b_{nm}t_n^{ex\ post}}{t_m^{ex\ ante} - b_{nm}t_n^{ex\ ante}} >< 0$$

On dispose de quatre quotités tarifaires TPN_j, TPN_i, TPN_m, TPN_n, pour réduire la différence des taux de protection effective des produits *j* et *m*. La disponibilité de quatre instruments d'intervention pour atteindre un objectif devrait suggérer une solution politiquement applicable. C'est ce qui arrive, dans la pratique, avec un processus continu de révisions tarifaires. Cependant, dans l'expression ci-dessus, les intrants *i* et *n*, sont aussi produits localement. Il s'ensuit que le taux de protection effective de ces produits doit également être pris en considération. Il est tout à fait possible que la réduction de la différence des TPE entre les produits *j* et *m*, augmente la différence entre les TPE des intrants *i* et *n*, et, évidemment entre *j* et *n* et *i* et *m*. La résolution partielle d'un problème en a peut-être suscité d'aussi graves par ailleurs. Pour éviter que cela ne se produise, il faut effectuer les modifications désirées des taux de protection effective pour l'ensemble des produits échangeables, non seulement pour le secteur industriel, mais aussi pour les autres secteurs, tels que l'agriculture.

Supposons que le nombre de produits égale n. Cela donne $(n^2 - n)/2$ différences dans les taux de protection effective des n produits. Pour chaque produit, il y aura deux instruments tarifaires, le taux

tarifaire local, t^d, et la taxe à l'exportation, t^x, donnant un maximum de 2n instruments. Nous devons exclure les tarifs et les taxes à l'exportation sur les intrants également considérés comme des produits finals. Si n = 10, ceci donne 45 différences envisageables entre les TPEs qui devraient être touchés à travers les variations discrétionnaires de 20 instruments. Evidemment, il n'existe aucune solution, à moins que le nombre d'instruments n'augmente. La raison en est que le terme dominant dans le nombre de différences augmente quadratiquement par rapport au nombre n des différences, alors que le nombre d'instruments augmente linéairement. Par conséquent, une réforme tarifaire non uniforme, quoique concernant un nombre limité d'objectifs préalablement spécifiés, devrait simultanément susciter des déséquilibres inattendus par ailleurs, soit au sein-même du secteur industriel, ou dans des autres secteurs tels que l'agriculture. Il n'y a pas dans ces conditions aucune garantie que la réforme tarifaire induise une amélioration dans l'allocation des ressources par rapport à la situation antérieure.

LE TAUX D'INCITATION EFFECTIVE

Le prix de revient d'un produit comprend les coûts des intrants échangeables et des intrants non-échangeables entrant dans la fabrication de ce produit. Le coefficient de protection effective exprime l'incidence de l'ensemble des mesures de protection affectant l'ensemble des revenus générés directement et indirectement sur le marché national par la production du produit. Il ne tient pas compte des effets de mesures d'encouragement aux investissement affectant les prix des facteurs non-échangeables: prix des terrains ou loyers, coût des emprunts, avantages fiscaux spécifiques.

L'estimation du taux de subvention effective repose sur une correction du taux de protection effective. Il suppose l'évaluation de la subvention nette résultant des conditions spécifiques de formation des prix des intrants non-échangeables qui affectent les revenus distribués aux facteurs primaires.

Le taux d'incitation effective est établi à partir du taux de protection effective. Il se présente sous la forme suivante:

TIE = TPE + (incitations/valeur ajoutée au prix de référence)

Les incitations prises en compte sont les incitations données par le code des investissements, le régime des exportations, et la politique des taux d'intérêt.

Incitations données par les codes des investissements

Exonération totale de l'I.S:

- Elle est applicable cinq années après la première année d'exportation au *pro rata* du chiffre d'affaires à l'exportation.
- Elle est appliquée aux entreprises situées en zone IV, pendant les cinq premières années de l'investissement.

Exonération partielle de l'I.S:

- Entreprises situées en zone IV et de la sixième à la dixième année après l'investissement d'extension et/ou la création,

- Entreprises situées en zone III,
- Entreprises, classées comme P.M.E., situées en zone II,
- Entreprises exportatrices après la cinquième année - 50 pour cent au *pro rata* du CA.

Exonération de la patente:

- **Bénéficiaires** : Tous les investisseurs dans les zones II à IV. **Hypothèses utilisées pour l'estimation de l'assiette** de la patente: 80 pour cent des amortissements des bâtiments et aménagements; 70 pour cent des amortissements de matériel.
- **Taux moyen d'imposition:** 11,6 pour cent

Exonération des droits d'importation:

Nous avons considéré que les entreprises bénéficiant de manière systématique de l'exonération des droits de douanes sur les biens d'équipement.

La seule exception est les entreprises des zones I et II. L'analyse estime qu'elles sont 'taxées' — incitation négative — par le paiement des droits de douanes sur le matériel d'équipement.

L'incitation a une valeur de - 20 pour cent des amortissements des M.O.B.

Nous avons estimé très grossièrement la remboursement du PFI sur le matériel d'équipement importé au prorata des exportations.

La valeur de l'incitation = (AMMOB*0,125)•(VENTX/VALCA)

où AMMOB égale les amortissements des équipements et des mobiliers de l'exercice, VENTX égale les exportations, et VALCA la valeur de la chiffre d'affaires de l'exercice.

Incitations données par la politique financière

Exonération sur taux d'intérêt sur les crédits à l'exportation:

Le taux d'intérêt moyen en 1991 est de 15 pour cent. Les exportateurs reçoivent un taux de 12 pour cent. L'incitation a été estimée à 3 pour cent de l'endettement des entreprises exportatrices au *pro rata* du chiffre d'affaire à l'exportation.

Incitation totale

L'incitation totale perçue par une entreprise égale la somme de:

- L'incitation sur le profit de l'investisseur ou de l'exportateur;
- L'incitation sur le taux d'intérêt pour l'exportateur;

- L'incitation à l'implantation locale qui assure:
  - Le bénéfice de l'impôt des patentes dans les zones II, III, et IV au PME et III et IV aux autres entreprises,
  - Une taxation sur les M.O.B importés pour les zones I et II,
- L'incitation à l'importation d'équipement pour les exportations.

Si les différentiels de taux d'intérêt et d'imposition sont positifs, on trouvera que les taux d'incitation effective seront plus grands que les taux de protection effective. Par conséquent:

$$TIE_j >= TPE_j$$

Les coûts de transactions à l'importation

Les coûts de transactions à l'importation, y compris la phase de livraison, ils devraient aussi être inclus dans le taux d'incitation effective. Ces coûts servent à augmenter la protection subis par le secteur industriel domestique.

Alors que les intrants échangeables forment une petite partie du coût de production attendu, l'omission des coûts de transaction conduirait à la sous-estimation du taux d'incitation sur un produit fini de fabrication locale. En excluant les charges portuaires, les coûts administratifs directs, et le coût d'opportunité des délais liés à la lourdeur des procédures d'importation, l'étude de MCIP de 1978-1982 a probablement fait cette sous-estimation. Si les coûts de transactions ont fortement baissé entre 1984 et 1990, alors ce taux devrait baisser beaucoup plus que cela ne ressort du simple examen du tarif douanier.

LA PROTECTION EFFECTIVE NETTE

Jusqu'à présent, nous avons considéré que le taux de change utilisé pour nos calculs correspondait aux conditions du libre-échange. Supposons que, dans le cadre d'une structure de protection existante, l'équilibre de la balance des paiements est maintenu à un taux de change plus bas que celui qui existerait en libre-échange. Quand la structure de protection est supprimée, une dévaluation du taux de change est nécessaire pour couvrir le déficit extérieur qui en résulte. L'objectif de l'estimation du taux de protection effective nette est d'intégrer l'effet de la surévaluation du taux de change prévalant dans le cadre des structures de protection par rapport à une situation de libre-échange.

Balassa présente deux approches alternatives pour tenir compte de cet ajustement. Une approche consiste à recalculer le taux de protection effective en exprimant les valeurs du marché mondial en prix locaux au taux de change de libre-échange. L'approche alternative, utilisée dans Balassa et alii, consiste à ajuster le taux de protection effective calculé au taux de change prévalant en régime de protection dans la mesure de la surévaluation de la monnaie nationale par rapport à une situation de libre-échange. Les formules nécessaires à l'estimation des taux de protection effective nette utilisent les symboles suivants:

$R =$	Taux de change actuel en régime de protection
$R^* =$	Taux de change de libre-échange
$P_j^{loc*} =$	Prix nominal de libre-échange pour une unité de j en monnaie locale

P_j^{mon} =	Prix du marché mondial exprimés en monnaies étrangères
$TPEN_j$ =	Taux de protection effective nette pour l'activité j
$TPNN_j$ =	Taux de protection nominale nette pour j
e_x =	Elasticité de l'offre d'exportations
e_s =	Elasticité des échanges extérieurs
n_x =	Elasticité de la demande d'exportations
n_m =	Elasticité de la demande d'importations
X =	Valeur courante des exportations (au taux de change courant)
M =	Valeur courante des importations (au taux de change courant)
TPN^{ex} =	Taux d'incitation à l'exportation
TPN^{loc} =	Taux de protection nominale à l'importation
D =	Déficit non planifié de la balance des paiements

En utilisant ces symboles, nous obtenons les formules suivantes:

$$(1)\quad TPNN_j = \frac{P_j^{loc}}{P_j^{loc*}} - 1 = (1 + TPN_j^{loc})\frac{R}{R^*} - 1$$

où:

$$P_j^{loc} = P_j^{mon}\, R\, (1 + TPN_j^{loc})$$

$$P_j^{loc*} = P_j^{mon}\, R^*$$

et

$$(2)\quad \frac{R^*}{R} = \frac{e_s X + n_m M + D}{\dfrac{e_s X}{1 + TPN^{ex}} + \dfrac{n_m M}{1 + TPN^{loc}}}$$

où:

$$e_s = \frac{e_x(n_x - 1)}{e_x + n_x}$$

La formule (1) représente la relation entre le taux de protection nominale nette ($TPNN_j$), le taux de protection nominale (TPN_j) et les taux de change dont les différences nous amènent à redresser TPN_j. La formule (2) est le taux de dévaluation nécessaire pour combler le déficit de la balance des paiements par les variations de la valeur des exportations (diminution, en raison d'un prix plus bas de la monnaie locale) et de la valeur des importations (hausse, car il faut plus d'une unité de monnaie locale pour une unité de monnaie étrangère) qui interviennent quand les mesures de protection sont éliminées. Si nous supposons que la balance des paiements est initialement en équilibre, alors D sera égal à zéro et cette valeur sera, dans ce cas, utilisée dans la formule (1), quoique, normalement, D soit un nombre positif.

La formule (2) montre la sensibilité du taux de dévaluation à la valeur supposée des différentes élasticités. L'incidence de la dévaluation dans un pays dépend des élasticités par rapport aux prix des importations et des exportations lorsque ces deux groupes de produits sont concernés. Pour cette raison, les incitations à l'exportation doivent être incluses dans la formule. Une fois qu'une estimation du taux

de dévaluation a été calculée, cette valeur est substituée dans la formule (1), ce qui donnera le taux de protection nominale nette à utiliser pour obtenir finalement le taux de protection effective nette.

Supposons que l'objet de la réforme tarifaire est de baisser le taux de protection effective. Comme observé plus haut, du fait de la pression accrue sur la balance des paiements, la monnaie nationale sera dépréciée. A partir de la formule 2, on peut voir que l'élasticité d'offre des exportations e_x joue un rôle crucial dans le détermination du niveau de dévaluation compensée. Par ailleurs, l'augmentation de compétitivité de prix à l'exportation augmenterait l'exportation des entreprises exportant de manière fréquente. Cela pourrait se produire pour les entreprises qui auraient été exclues marginalement d'une telle activité. Dernièrement, en tant que stratégie permanente, une dépréciation soutenue peut inciter les producteurs à étendre leur champ d'action au delà des frontières nationales.

L'élasticité du commerce extérieur est donc positive. Nous avons là une solution partielle à un problème complexe. La réduction du tarif sur les biens importés induit une dévaluation moins que proportionnelle de la devise nationale. Cette dévaluation entrain une partielle re-protection des industries d'import-substitution. Mais elle fournit également une incitation aux exportations.

Le résultat le plus certain est que les consommateurs sont gagnants. Il y aura certainement des producteurs qui perdront dans la transition à des structures de marché plus compétitives. L'expérience montre que les revenus à l'importation peuvent baisser aussi.

On juge que le taux de change est en équilibre en 1991, donc, la valeur nette des indicateurs (TPE, TPN) égale la valeur simple.

COÛT EN RESSOURCES DOMESTIQUES

Le coût économique réel des devises d'un produit *j* indique le rapport entre le coût d'opportunité des ressources locales consommées et les devises gagnés ou épargnés dans la production d'une unité du produit *j*. Le CRD mesure le coût d'opportunité réel en termes de la somme des ressources intérieures directes et indirectes pour produire (ou épargner) une unité marginale nette de devises (Bruno, 1972). En comparant cette mesure avec une mesure du taux de change "réel" ou "comptable" de l'économie, elle peut servir de critère d'investissement, tout comme le taux de rentabilité interne d'un projet est comparé à une certaine mesure du taux d'intérêt réel. Le rapport CRD a une étroite relation avec le rapport coûts-avantages habituel aux documents d'évaluation de projet.

Supposons que nous avons *x* groupes ou secteurs de produits et *y* facteurs primaires de production. Nous disposons de prix de marché observés (taxes comprises) pour les intrants, les produits finis, et les facteurs primaires. La rentabilité ex-post privée de l'activité j est alors mesurée comme suit:

$$PrB_j = \sum_{i=1}^{x} a_{ij}P_i + \sum_{n=1}^{y} a_{nj}P_n$$

L'avantage <u>économique</u>, par opposition à l'avantage privé, est obtenu en soustrayant les taxes et en ajoutant les subventions, ces dernières étant considérées comme des paiements de transfert. En conséquence,

$$EcB_j = \sum_{i=1}^{x} a_{ij}P_i^* + \sum_{n=1}^{y} a_{nj}P_n^*$$

où les prix accompagnés d'un astérisque sont exprimés en tant que valeur nette des taxes indirectes et subventions. Le taux de rentabilité interne peut être calculé en fonction de n'importe quel facteur primaire de production. Si le facteur primaire est le capital, le taux de rentabilité interne doit alors être comparé au taux d'intérêt du marché après déduction des taxes. Si le facteur premier de production est représenté par les devises, le taux de rentabilité interne (le coefficient CRD) doit être comparé au taux de change du marché ou taux de change officiel. A cette fin, réécrivons la formule (voir Bruno, 1972) comme suit:

$$EcB_j = (u_j - y_j)E + \sum_{i=1}^{x} a_{ij}P_i + \sum_{n=2}^{y} a_{nj} - P_j$$

où E est le taux de change officiel, u_j les recettes marginales en devises du produit *j* et m_j les coûts marginaux en devises pour la production du produit. Le coefficient d'importation m_j inclut les importations directes, mais aussi les dépenses en devises liées aux intrants échangeables d'origine intérieure.

Au Tableau I, nous décomposons les importations directes en leur équivalent prix caf et marge résiduelle des dépenses intérieures. Au même temps, nous décomposons les dépenses liées aux intrants échangeables d'origine intérieure en dépenses liées aux biens échangeables, dépenses liées aux biens non échangeables et facteurs primaires de production. Le premier de ces trois éléments est considéré comme faisant partie des besoins d'importation marginaux m_j. Les deux derniers sont ajoutés séparément à la deuxième et à la première composantes apparaissant au numérateur.

Le premier terme du numérateur mesure la valeur ajoutée hors-taxes. Les facteurs primaires qui constituent la valeur ajoutée sont ventilés en deux catégories: échangeables (équipement, outils et véhicules) et non échangeables (main-d'oeuvre, bâtiments, terrains). Les dépenses liées aux facteurs primaires des biens non échangeables sont ajoutées au coefficient d'importation marginal m_j. Les dépenses résiduelles liées aux facteurs primaires des biens non échangeables sont retenues dans le premier terme du numérateur. Il s'ensuit que le deuxième terme du numérateur mesure les dépenses liées aux intrants non échangeables. Nous avons montré précédemment que ces intrants peuvent être ventilés en valeur ajoutée et en composantes non échangeables. La formule ci-dessus suppose que le deuxième terme du numérateur mesure la valeur ajoutée des biens non échangeables uniquement. Il s'ensuit que l'équivalent de bien non échangeables en biens échangeables doit être ajouté au coefficient d'importation marginal m_j. Nous réécrivons maintenant la formule ci-dessus comme suit

Valeur ajoutée hors-taxes des facteurs primaires de production sur les biens non échangeables	+	Valeur ajoutée hors taxe des intrants inter-médiare non échangeables
Recettes marginales en devises de l'exportation (épargne) d'une unité du produit j	-	Besoins d'importation marginaux — directs et indirects — en devises par unité du produit j

Calculating the domestic resource cost of tradables using the information provided by the Enquête Quantitatif.

$$CRD = \frac{FSC + \Sigma\Sigma\, n.e.}{(\text{Prix Porte Usine} - \Sigma\Sigma\, e)}$$

FSC = Fact. Stand. de Conv = ratio des prix comptables par rapport resources dom.

	Item échangéable						Item non échangéable		Taxes payées				Subsidies recus				Structure des dépenses per item			
	origine nationale contenu		origine extérieur contenu		Importés directan. contenu		contenu		D.D.	TVA	PFI	Autr.	C. I.		Prêts					
	e	n.e.	e	n.e.	e	n.e.	e	n.e.					M.O.B.	Target	I.t.	c.t.	Σ e	Σne	Σ tax. - subs.	tot.
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)
Prix de revient: porte usine Dh/unité																				
Consommation des intrants																				
Intrants achetés localement																				
Matieres premieres et consommables	•	•	•	•																
Emballages	•	•	•	•						•										
Products énergétiques										•										
Services							•	•		•										
							•	•		•										
Intrants importés directament																				
Matieres premieres et consommables					•	•			•	•	•									
Emballages					•	•			•	•	•									
Services					•	•														
Frais de personnel																				
Cadres							•	•				•								
Autres employés permanents								•				•								
Saisonaler et occasionels								•												
Frais divers pour produit																				
Frêts et transport							•	•												
Frêts de gestion							•	•												
Impôts et taxes (excl. TVA)									•	•	•	•								
Frais financiers							•	•												
Dotations de provision							•	•												
Allocation des amortissements																				
Valeur locative du terrain																				
Amortissement bâtimentes							•	•												
Amortissement locaux administratifs							•	•												
Amortissements M.O.B.							•	•												
de fabrication nationale	•	•													•	•				
importé directamente ou ind.			•	•											•	•				
droit de douane et PFI									•		•									
avantages Code d'Investiss.													•							
Amortissement transport et autres																				
de fabrication locale	•	•																		
importé directamente ou ind.			•	•											•	•				
droit de douane et PFI									•		•				•	•				
avantages Code d'Investiss.														•						
Prix de référence (qualité equivalente)																				
Prix fob Casablanca $/unité [Prix caf produit importé]																				
Taux officielle de change																				
Prix fob Casablanca Dh/unité																				
Coûts de mise à fob																				
Prix porte usine Dh/unité								•	•											
																	ΣΣe	ΣΣne		
decomposition methodology	I-O sector t/n.t. struct.		use market margin		use freight + adm. costs		decompose into tradables + non-tradables		enquête several section line items		enq. lines 6.3 6.9		enquête lines 7.4.4 7.5.4		enquête lines 9.13 9.14					

Le pays aura un avantage comparatif dans les activités pour lesquelles

$$0 < CRD_j < E_o$$

où E_o est le taux de change officiel. Notons que le coefficient CRD sera négatif chaque fois que le dénominateur du rapport ci-dessus devient négatif. Ceci peut se produire lorsque les besoins d'importation marginaux directs et indirects sont plus grands que les devises extérieures entraînées par l'activité j. On observera aussi que

$$EcB_j > < 0, \text{ si } CRD_j > < E_o$$

Les activités liées aux avantages économiques positifs ex-post ont un coefficient CRD inférieur au taux de change officiel. Notons que les avantages économiques mesurés sont hors-taxes. Ils mesurent par conséquent la rentabilité sociale ex-post. Pour mesurer la rentabilité privée ou financière, les avantages économiques peuvent être mesurés aux prix du marché, c'est-à-dire taxes comprises.

PLAN DE COLLECTE DES INFORMATIONS

L'approche méthodologique est axée autour de la collecte et l'analyse des données à travers un enquête d'une échantillon de quelques deux cent entreprises. Ces entreprises ont été sélectionnés pour leur représentativité du secteur — mesurée en terme de chiffre d'affaires, répartition géographique, âge, et branche d'activité. Elles ont été enquêtées sur le terrain. Les données des entreprises ont été complétées à travers une analyse des tendances générales du secteur industriel au Maroc, telles que l'évolution des importations et des exportations, la concentration des marchés, la création et les fermetures d'entreprises, et le taux d'investissement dans le secteur.

Un élément fondamental dans le plan d'analyse est l'identification des prix de référence pour les produits finis et les intrants échangeables et non échangeables dans l'échantillon. Nous avons collecté ces informations à partir de quatre sources:

- Données de l'enquête. Dans la questionnaire quantitatif, les entreprises ont été invitées à estimer le prix c.a.f. d'un produit équivalent à l'importation aux produits finis et aux intrants échangeables de l'entreprise.

- Données de la douane. Avec les statistiques de l'Office des Changes pour l'année 1991, on a les prix c.a.f. moyens payés pour les importations des produits identifiés par les entreprises. On ajuste les prix pour prendre en compte les coûts portuaires.

- Estimation des experts sectoriels. L'estimation des prix c.a.f. moyens ont été ajustée pour refléter les différences de qualité dans l'échantillon.

- Sources à l'étranger. Pour les produits échangeables non importés au Maroc, on a collecté des informations sur les prix moyen des principaux fournisseurs européens des rapports annuels de l'OCDE sur les prix de principaux produits échangeables.

Les données de l'enquête sont saisies principalement au moyen de SPSS Pc et secondairement dans des fichiers Lotus 1-2-3.

METHODE D'ECHANTILLONNAGE[2]

L'équipe de projet a commencé son enquête avec un échantillon de 203 sociétés — sur la multitude des 5.500 sociétés environ du secteur formel en 1990. Les réponses valides d'environ 100 d'entre elles auraient comporté une erreur probable dans les 10 pour cent. Le nombre de sociétés dont les réponses ont véritablement été prises en compte a été 130.

L'équipe de projet a appliqué trois grands critères pour guider l'échantillonnage:

- Couverture de toutes les branches — l'échantillon couvre toutes les branches industrielles (références à deux chiffres conformément à la nomenclature nationale) et sous-branches (références à trois chiffres).

- Représentativité — l'échantillon est représentatif du secteur structuré de l'industrie de la transformation pour ce qui concerne (1) la distribution géographique, (2) la part des entreprises nouvelles — créées après 1984 — par activité, (3) l'orientation vers l'exportation et (4) la part de chaque activité dans les recettes globales du secteur.

- L'incorporation de l'échantillon de 1978-1982 — dans la mesure du possible, toutes les sociétés qui ont participé à l'étude précédente MCIP/Banque mondiale ont été incluses dans l'échantillon.

APERCU DU SECTEUR DE LA TRANSFORMATION

Le Tableau II présente les indicateurs clés de l'ensemble du secteur de l'industrie de transformation (structuré) en 1990. Plusieurs caractéristiques se dégagent de ce tableau:

- La moyenne modeste des recettes annuelles par société, se situant aux alentours de 20 millions de Dh ou 2,5 millions de dollars.

- La concentration sur l'exportation — les secteurs 11, 14 et 25 représentent ensemble les deux tiers des recettes d'exportation des produits de transformation.

- Dominance des secteurs de l'agro-industrie et des industries chimiques et parachimiques — soit en valeur ajoutée par société soit en recettes moyennes. Ces deux secteurs représentent ensemble environ les deux tiers de la production totale.

---

[2] Cette note fait référence à l'échantillon de l'étude initiale. Un second échantillon a été dressé en janvier 1993, qui se composait en grande partie, mais pas exclusivement, de produits provenant des données de l'échantillon initial. L'échantillon de l'étude finale présente un profil légèrement différent.

TABLEAU II

SECTEUR INDUSTRIEL AU MAROC - 1990

	Nombre d'Entreprises		Valeur Ajoutee		Chiffre d'Affaires		Exportations		Effectifs		VA/Ent	CA/Ent	Eff/Ent
Secteur Agro-Alimentaire													
10	948	17.2%	1,888	6.5%	12,318	10.9%	237	0.9%	27,350	6.6%	1,991	12,994	29
11	456	8.3%	3,102	10.6%	15,643	13.9%	4,960	19.3%	61,946	15.0%	6,804	34,304	136
12	32	0.6%	5,207	17.8%	7,683	6.8%	128	0.5%	9,974	2.4%	162,716	240,106	312
Total/secteur	1,436	26.0%	10,197	35.0%	35,644	31.7%	5,325	20.7%	99,270	24.0%	7,101	24,822	69
Secteur Textiles et Cuir													
13	622	11.3%	2,600	8.9%	9,610	8.5%	3,079	12.0%	66,519	16.1%	4,180	15,451	107
14	766	13.9%	1,881	6.4%	5,837	5.2%	5,088	19.8%	86,576	20.9%	2,456	7,620	113
15	310	5.6%	561	1.9%	2,266	2.0%	1,270	4.9%	15,663	3.8%	1,811	7,311	51
Total/secteur	1,698	30.8%	5,042	17.3%	17,713	15.7%	9,436	36.7%	168,758	40.8%	2,970	10,432	99
Secteur Chimie/Para-Chimie													
16	222	4.0%	651	2.2%	2,831	2.5%	450	1.7%	12,217	3.0%	2,932	12,754	55
17	375	6.8%	1,248	4.3%	5,514	4.9%	619	2.4%	14,591	3.5%	3,328	14,703	39
18	341	6.2%	2,922	10.0%	8,479	7.5%	172	0.7%	30,665	7.4%	8,568	24,865	90
25	302	5.5%	3,324	11.4%	17,713	15.7%	6,777	26.3%	25,758	6.2%	11,007	58,651	85
26	229	4.2%	821	2.8%	2,724	2.4%	213	0.8%	9,550	2.3%	3,586	11,897	42
27	29	0.5%	32	0.1%	115	0.1%	13	0.0%	680	0.2%	1,090	3,948	23
Total/secteur	1,498	27.2%	8,997	30.8%	37,375	33.2%	8,243	32.0%	93,461	22.6%	6,006	24,950	62
Secteur I.M.M.E.													
19	20	0.4%	746	2.6%	3,088	2.7%	449	1.7%	2,153	0.5%	37,275	154,405	108
20	368	6.7%	1,373	4.7%	6,711	6.0%	189	0.7%	19,926	4.8%	3,731	18,236	54
21	245	4.4%	522	1.8%	2,053	1.8%	7	0.0%	7,334	1.8%	2,129	8,381	30
22	99	1.8%	1,151	3.9%	5,117	4.5%	759	2.9%	10,042	2.4%	11,628	51,689	101
23	124	2.2%	1,085	3.7%	4,681	4.2%	1,332	5.2%	11,960	2.9%	8,752	37,752	96
24	29	0.5%	57	0.2%	209	0.2%	2	0.0%	1,208	0.3%	1,976	7,217	42
Total/secteur	885	16.0%	4,934	16.9%	21,860	19.4%	2,738	10.6%	52,623	12.7%	5,575	24,701	59
TOTAL	5,517		29,170		112,593		25,742		414,112		5,287	20,408	75

Une évaluation rapide des nouveaux démarrages entre 1985 et 1990 fait ressortir une croissance sensible dans tous les secteurs:

	Nombre sociétés 1985	Nombre sociétés 1990	Nombre sociétés Total
Agro-Industriel	1.159	1.496	23%
Textiles	1.025	1.778	42%
Chimie/Para-Chimie	1.135	1.548	27%
IMME	690	908	24%

TECHNIQUE D'ECHANTILLONNAGE

L'échantillon n'est pas aléatoire. Pour obtenir le nombre de critères exigés, il a fallu appliquer un processus de sélection guidée.

Une tentative préliminaire pour dresser un échantillon a été faite par des représentants des quatre divisions du Ministère du commerce, de l'industrie et de la privatisation. Sur le plan de la taille des sociétés et de la composition sectorielle, l'échantillon a été trop orienté vers les grandes société de Casablanca et il a accordé trop d'importance au secteur mécanique au dépens du secteur textile. Elément encore plus important, cet échantillon initial a été largement faussé par les sociétés nouvelles: les sociétés créées depuis 1984 représentaient juste 7,5 pour cent du total, par opposition à une moyenne nationale d'environ 30 pour cent.

L'équipe de projet a décidé de répéter l'exercice même d'échantillonnage des sociétés pour voir si un échantillon plus représentatif pouvait être conçu. Le Tableau III montre les caractéristiques de cet échantillon définitif.[3]

Si les recettes moyennes sont 40 pour cent inférieures à celles du premier échantillon, la taille moyenne des sociétés de l'échantillon reste sensiblement plus élevée que la taille des sociétés pour l'ensemble du secteur. Deux facteurs ont orienté l'échantillon vers les sociétés plus grandes. L'un est l'exclusion des sociétés réalisant des recettes annuelles inférieures à 1 million de dirhams. Les besoins de données de l'enquête sont trop exigeants pour des sociétés plus petites. L'autre facteur est le besoin d'incorporer les sociétés de l'étude précédente. Ces sociétés incluent un bon nombre des entreprises les plus grandes du secteur.

L'équipe de projet a réussi à réduire quelque peu la taille moyenne des sociétés en incorporant systématiquement des petites et moyennes entreprises. Sur l'échantillon de 203 entreprises, 49 ont enregistré des recettes annuelles inférieures à 10 millions de dirhams, 20 ont signalé des recettes annuelles de moins de 5 million de dirhams et au moins 65 ont 40 employés permanents ou moins.

D'après les autres critères — distribution géographique, entreprises nouvelles, orientation vers l'exportation et couverture sectorielle — l'échantillon semble traduire les caractéristiques générales de l'ensemble du secteur.

---

[3] Maroc Phosphore fait partie de notre échantillon, mais n'est pas pris en compte dans cette analyse en raison de l'énorme incidence de cette société sur les moyennes de l'échantillon, en particulier la distribution des exportations.

REFERENCES

1. Balassa, Bela and associates, The Structure of Protection in Developing countries, Baltimore: The Johns Hopkins Press for the International Bank of Reconstruction and Development and the Inter-American Development Bank, 1971.

2. Corden, W. M. "The Structure of a Tariff System and the Effective Protective Rate," The Journal of Political Economy, Vol. 74, No. 3, June 1966.

3. Corden, W. M. "The Theory of Protection". Oxford: Clarendon Press, 1971.

4. Little, Ian, Scitovsky, Tibor and Scott, Maurice. Industry and Trade in Some Developing Countries: A Comparative Study. London: Oxford University Press for the Development Centre of the Organization for Economic Co-operation and Development, 1970.

5. Robinson, Joan (1937). "The Foreign Exchange". In: Essays in the Theory of Development, edited by Joan Robinson. Oxford: Oxford University Press.

6. Stern, Robert M.; Francis, Jonathan; and Schumacher, Bruce (1970). Price Elasticities in International Trade. An annotated Bibliography. London: The Macmillan Press Ltd.

7. Tsiang, S.C. (1961). The Role of Money in Trade-Balance Stability: Synthesis of the Elasticity and Absorption Approaches. American Economic Review, Vol. 51, No. 5, December, pp. 912-936.

ANNEXE B

LISTE DES ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON

LISTE DES ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON

ACTIVITE	RAISON SOCIALE	ADRESSE	VILLE
1011	GRANDS MOULINS DE MOHAMMEDIA	BD HASSAN II	MOHAMMEDIA
1011	LEGUMINOR	Q.I BEN SOUDA	FES
1011	MANARA	ROUTE DE MEKNES	ERRACHIDIA
1011	MINOTERIE EL JAAFARIENNE	CHEMIN 1077 KM 9,300 BOUSKOURA	CASA AIN CHOCK
1011	MOULINS ANDALOUSIA	RUE NADOR Q.I DOKKARAT	FES
1011	MOULINS BAB GUISSA(NOUVEAUX...)	RUE NADOR Q.I DOKKARAT N°77	FES
1011	MOULINS EL FALAH	ZONE INDUSTRIELLE	SIDI SLIMANE
1012	MAROCER	AV MOHAMED V ANGLE RUE 21	KENITRA
1012	SCARI	ALLAL TAZI	ALLAL TAZI
1015	COPATES	ZONE INDUSTRIELLE BP 127	BERRECHID
1015	FAMO	12 BD HASSAN EL ALAOUI	CASA AIN SEBAA
1015	FAPACO	15 RUE DU DOCTEUR ROUX	CASA AIN SEBAA
1021	BOUL PAT SOUISSI	155 AV JOHN KENNEDY	RABAT
1021	BOULANGERIE MADAGASCAR	38 AV MADAGASCAR	RABAT
1022	BISCOLATY (EX.CIFALIM)	85 BD ZERKTOUNI	CASA ANFA
1022	BISCUITERIE DE MEKNES	ROUTE 110 KM	CASA AIN SEBA
1031	SUCRERIE DES DOUKKALA	BP 1	SIDI BENNOUR
1032	SUCRAFOR	BP 2 ZAID PAR NADOR	ZAID
1032	SUCRERIE DES ZEMAMRA	RTE PRINCIPALE DE SAFI	KHEMISS ZEMAMRA
1032	SUNACAS	ROUTE DE KENITRA BP 17	MECHRA BELKEIRI
1041	CONFISERIE PASTOR FRERES	45 RUE ENNASRINE	CASA AIN CHOCK
1111	CAMAR MARRAKECH	AV HASSAN II Q.I BP 515	MARRAKECH
1111	CONSERVERIE RHAMNA	ROUTE DE MEKNES KM 9.500 BP 840	MARRAKECH
1111	CONSERVES NORA	SEBAA AIOUN PAR MEKNES	SEBAA AIOUN
1111	MAROC NOUVEAU	ROUTE DE BENI MELLAL Q.I BP 67	KALLA SRAGHNA
1111	MARRAKECH TOP AGRO EXPORT	Z.I DE SIDI GHANEM LOT KM 5	MARRAKECH
1111	SOMIA	RUE EL IRAK Q.I	MARRAKECH
1111	SOUSS TOMATES	RUE MOUSSA IBN NOUSSAIR Q.I	AGADIR
1112	BISMA	ROUTE DAR EL AMRI	SIDI SLIMANE
1112	FRUMAT	45 AV DES FAR	CASA ANFA
1112	SICOR	ROUTE DE CHERRAA KM 2	BERKANE
1113	AGADIR FRUITS	AV AL MOUQUAOUAMA	AGADIR
1113	CONDITIONNEMENT MADAGH	54 RUE YACOUB EL MANSOUR	BARKANE
1113	PACK SOUSS	ROUTE D'ADMINE	AIT MELLOUL
1113	SOCOMA	Q.I AZLI LOT 83-84	MARRAKECH
1141	COLAIT EXTRALAIT	ROUTE DE TANGER KM 5,800 BP 128	KENITRA
1141	MAROC LAIT	53 RUE EMIR ABDELKADER	CASA AIN SEBAA
1141	YASMINA	56 ALLEE DES PRITCHARDIAS	CASA AIN SEBAA
1151	HUILERIE DE MEKNES	Q.I SIDI SAID	MEKNES
1152	CONSORTIUM INDUSTRIEL DE PECHE	QUARTIER INDUSTRIEL ANZA RUE G	AGADIR
1152	JANAZ & CIE	ROUTE DU DJORF EL YOUDI BP 129	SAFI
1163	COOP MAROCAINE DE LA CONSERVE	26 BD DE LA RESISTANCE	CASA ANFA
1163	MIDAV	ROUTE DE SIDI OUASSEL	SAFI
1163	SOMOFCO	ROUTE D'INEZGANE KM 4 VIA	AGADIR
1163	UNIMER	52 RUE DE PROVINS	CASA ANFA
1172	SOABIMEX	Q.I AZLI LOT 89 BIS	MARRAKECH
1173	SODECAF	5-7 RUE AL GUY	CASA AIN SEBAA
1174	SOGLAPAG	PORT DE PECHE	AGADIR
1174	SOMAPACO EX EL SULJ HAMZA	9 RUE SAINT EMILION	CASA EL FIDA
1181	ALF DOUKKALA	100 BD ABDELMOUMEN	CASA ANFA
1181	CIDALIM	ROUTE DE RABAT KM 9	CASA AIN SEBAA

LISTE DES ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON

ACTIVITE	RAISON SOCIALE	ADRESSE	VILLE
1211	BRASSERIES DE TANGER	ROUTE DE RABAT KM 6.400	TANGER
1211	BRASSERIES DU MAROC	AV PASTEUR BP 87	CASA AIN SEBAA
1221	DOMAINES DE CHAUDSOLEIL	RUE MICHEL DE L'HOSPITAL	CASA AIN SEBAA
1221	SODEVI	22 BIS RUE DE YOUGOUSLAVIE	MEKNES
1241	DULMES ETAT	163 BD YACOUB EL MANSOUR	CASA AIN CHOCK
1242	BOISSONS DE L'ORIENTALE	ROUTE DE MAGHNIA Z.I	OUJDA
1312	FILROC	AV HASSAN II BP 39	RABAT
1312	SELTEX	ZONE INDUSTRIELLE DE SELOUANE	NADOR
1322	ASAFIL	ROUTE DE SIDI OUASSEL	SAFI
1322	CHAFIL	ROUTE AIN SAYERNI R.S 103 Z.I	BERRECHID
1322	GROMATEX	Q.I SIDI MOUMEN SECTEUR 5	CASA AIN SEBAA
1322	ICOZ	9 RUE D'EPERNAY	CASA AIN SEBAA
1322	SETTAT FILATURE	9 RUE D'EPERNAY	CASA ANFA
1322	TURBOFIL	ROUTE DE TETOUAN Z.I	TANGER
1323	COTEF	Q.I SIDI BRAHIM BP 267	FES
1323	ICOMA	BD HASSAN II BP 102	MOHAMMEDIA
1323	OITEX	RUE SOLDAT RAPHAEL MARISCAL N°10-12	CASA AIN SEBAA
1323	SIMTEX	ROUTE DE TETOUAN Z.I LOT 121	TANGER
1332	BOGAFIL	ZONE INDUSTRIELLE MOGHOGHA	TANGER
1332	MOULITEX	AV A Q.I BP 2600	CASA AIN SEBAA
1351	BERJEANOU	73 BD MOULAY SLIMANE	CASA AIN SEBAA
1362	MAZAFIL	46 RUE DE CANTENAC	CASA AL FIDA
1362	PREDOR	RUE MARECHAL DES LOGIS AIME FERRAUD	CASA AIN SEBAA
1371	TAPIS TRADITIONNEL DE SALE	RO TE SIDI BRAHIM BOULAAJOUL KM 3	SALE
1381	IBOMA	BD GHANDI BP 5290	CASA AIN CHOCK
1381	MAGGIO	19 RUE ARRAIHANE	CASA AIN CHOCK
1381	PETIT POUSSIN	11 RUE SOCRATE	CASA ANFA
1381	REDATEX	CITE MAZOLA RUE 4 N° 28	CASA AIN CHOCK
1411	CONFECTION DEV	6 RUE AL YASMINE	CASA AIN CHOCK
1411	INDUSTRIE MODERNE FASSIE	RUE DE ZENATAS Q.I DOKKARAT N° 2	FES
1411	RAMITEX	DERB EL KABIR RUE 22 N°13	CASA EL FIDA
1412	ACTIVE WEAR	4 RUE HASSAN EL KOURT EX GIMINEZ	CASA AIN SEBAA
1412	INDUCOTEX	RUE SERGENT CHEF LOUIS FERRE N°32	CASA AIN SEBAA
1412	ITEX	ROUTE DE MEDIOUNA N° 341	CASA EL FIDA
1412	MARVO	63 BD DE LA GIRONDE	CASA EL FIDA
1421	MCE	ROUTE 110 KM 10,500	CASA AIN SEBAA
1421	GRAK	RUE JILALI GHAFIRI	CASA AIN SEBAA
1431	CASA MODE	ROUTE DE MEDIOUNA N° 680	CASA AEL FIDA
1431	ICOMAIL	RUE H Q.I EST AIN SEBAA	CASA AIN SEBAA
1431	INDIAN BLUE	4 RUE HASSAN EL KOURT EX GIMINEZ	CASA AIN SEBAA
1431	KIRANZO	6 RUE OMAR EL KHAYAM	CASA AIN SEBAA
1431	MABECO	28 RUE AL MABARA	TANGER
1431	MANIC	RUE J Q.I AIN SEBAA	CASA AIN SEBAA
1431	SADELCO	ROUTE DE L'AVIATION KM 1,450	TANGER
1431	SCIM	122 RUE CHEVALIER BAYARD	CASA ANFA
1431	TAKATEX	Z.I DOUAR DOUM	RABAT
1431	TATEX	ROUTE DE TETOUAN Z.I	TANGER
1431	TAZA MAROC CONFECTION	RTE DE TETOUAN Z.I	TANGER
1431	UNIVERSAL PROMOTION	43 RUE IBN JILALI TAJ EDDINE	CASA ANFA
1511	TANNERIE ANDRE BOUSKILA	42 RUE DES OUDAYAS	CASA AIN SEBAA
1511	TANVIL	68 RUE DES OUDAYAS	CASA AIN SEBAA

LISTE DES ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON

ACTIVITE	RAISON SOCIALE	ADRESSE	VILLE
1541	CHAUSSURES GILLIS	75 RUE EL FOURAT	CASA ANFA
1541	OUKA CHAUSSURES	RUE ABOU MOUSSA EL JAZOULI	CASA ANFA
1541	TREMOLEDE	5 RUE D'EPERNAY	CASA AIN SEBAA
1621	CEMA	SIDI MAAROUF III OULED HADDOU	CASA AIN CHOCK
1621	PANAF	RUE M Q.I AIN SEBAA LOT SERFA IV	CASA AIN SABAA
1651	PRIMARIOS	C.T 1015 ROUTE DE TIT MELLIL	CASA BEN MSIK.
1711	CELLULOSE DU MAROC	16 RUE ABOU INANE IMMEUBLE MAMDA	RABAT
1712	CMCP	QUARTIER INDUSTRIEL BP 94	KENITRA
1712	HELID TARIK	145 BD 11 JANVIER	CASA ANFA
1712	SAFRIPAC	ZONE INDUSTRIELLE MOGHOGHA	TANGER
1721	CARTONNERIE EMBALLAGE DU CENTRE	OULED BERHIL KM 28 RS 206	KENITRA
1721	OGDEN MAGHREB	AV A Q.I EST AIN SEBAA	CASA AIN SEBAA
1722	IMPRIMERIE MODERNE AIN SEBAA	68 BD MOULAY ISMAIL	CASA AIN SEBAA
1722	MAROC SACS	3 RUE MONTAIGNE	CASA ANFA
1731	FLEXIMAT	1 RUE JILALI GHAFIRI	CASA AIN SEBAA
1731	IMMACOF	16 RUE D'ESNES	CASA ANFA
1731	IMPRIMERIE POPULAIRE	3 RUE D'ESNES	CASA ANFA
1731	SONIR	34 RUE MOHAMED SMIHA	CASA ANFA
1812	CERAMICA DERSA CEDESA	ROUTE DE MARTIL Z.I	TETOUAN
1812	JACOB DELAFON MAROC	ROUTE DE TETOUAN Z.I	TANGER
1831	BRIQUETERIE NABILA	RTE DE TAZA Q.I AIN NOKBI KM 15	FES
1831	GRANDS BRIQUETERIE DU MAROC	QUARTIER INDUSTRIEL RTE 206 KM 1,7	KENITRA
1841	CIMENT DE TEMARA	AIN ATTIG	TEMARA
1841	CIMENTS BLANCS DU MAROC	53 RUE CHEVALIER BAYARD	CASA AIN SEBAA
1841	CIOR	2 RUE ABI CHOUAIB DOUKKALI	RABAT
1851	ENTALSA	ROUTE DE MELLILA KM 11	NADOR
1851	SOCEA BALENCY (SOBEA)	165 AV ALLAL BEN ABDALLAH	RABAT
1861	CARRIERES & MARBRES D'AFRIQUE	229 BD YACOUB EL MANSOUR	CASA AIN CHOCK
1861	SMDEA	RTE D'AZEMMOUR KM 2,500	CASA AIN CHOCK
1872	CARRELAGES DU DETROIT	9 RUE EL ANTAKI Z.I	TANGER
1873	HOUAR ENTREPRISE	1 BD MOULAY YOUSSEF	OUJDA
1912	ACIERIES & FONDERIES DE SKHIRAT	RTE DE LA PLAGE	SKHIRAT
1912	ENNOU BOUGHALEB	66 RUE ABI JABIR TABARI	TANGER
1912	ESMAFOR	ZONE INDUSTRIELLE	SALE
1912	FONDERIE ACIERIES DU MAROC	CHEMIN DES PIVOINES N°19	CASA AIN SEBAA
2013	AFRICA MAROC	Z.I DE BOUSKOURA	CASA AIN CHOCK
2021	STRAFOR MAROC	BD HASSAN II	MOHAMMEDIA
2031	MARQUAGES & SIGNALISATION	71 ALLEE DES CASUARINAS	CASA AIN SEBAA
2031	SOCAL	95 RUE BRAHIM NAKHAAI	CASA ANFA
2032	INDUSTUBE	ROUTE DE TETOUAN Z.I BP 360	TANGER
2032	MAGHREB TUBE	ALLEE DES MANDARINIERES ANGLE RABAT	CASA AIN SEBAA
2042	CARNAUD MAROC	83 BD BA HMAD	CASA AIN SEBAA
2042	METALGRAFIC	ROUTE DU DJORF EL YOUDI	SAFI
2051	OUKHIYAR	ZONE INDUSTRIELLE DE SELOUANE	NADOR
2051	RABAT METAL	23 AV AL FADILA Q.I	RABAT
2053	COMFERMA	RUE SOLDAT EMILE BRUNET	CASA AIN SEBAA
2053	SIDERURGIE DU NORD	5 RUE DE TETOUAN	NADOR
2073	MMA	RUE FATIMA ZAHRA	MOHAMMEDIA
2121	ATMAR	20 AV AL FADILA Q.I	RABAT
2121	JLM	ROUTE DE BIOUGRA Q.I BP 81	AIT MELLOUL
2162	AB MECANIQUE	BD DE LA GRANDE CEINTURE N°702	CASA AIN SEBAA

LISTE DES ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON

ACTIVITE	RAISON SOCIALE	ADRESSE	VILLE
2162	SIMG	RUE ABDELLAH BEN YACINE G.I	MARRAKECH
2171	MADISON	BD HASSAN II	MOHAMMEDIA
2172	CUIRECO	108 RUE IBNOU HABBOUS	CASA ANFA
2172	POLYVENT LAMEL MAROC	17 RUE COLMAR	CASA ANFA
2211	SOMACA	AUTOROUTE DE CASA-RABAT KM 12	CASA BEN MSIK
2212	CAPAUTO	6 RUE DES HELIOTROPES	CASA AIN SEBAA
2212	ROYAL JOINT	AV EL MAJD G.I N° 1	RABAT
2212	SOREMEX INTERNATIONAL	11 RUE CAPORAL BEAUX	CASA ANFA
2221	SAIDA STAR AUTO	AUTOROUTE DE CASA-RABAT	AIN HARROUDA
2222	SACMI	BD FERHAT HACHAD	MOHAMMEDIA
2222	SCANNER AUTO	67 BD DU CONTROLEUR CAILLAT	CASA AIN SEBAA
2223	NRF MAROC	215 AV AMBASSADEUR BEN AICHA	CASA AIN SEBAA
2231	DIMAC	273 BD MOHAMED V	CASA ANFA
2231	MOBYLETTE MAROC	42 BD EMILE ZOLA	CASA AIN SEBAA
2242	SCIF	ALLEE DES CACTUS BP 2604	CASA AIN SEBAA
2321	MAGE	2 RUE CASCADE D'OUZOUD	CASA AIN SEBAA
2321	SOMATEL	68 RUE MOHAMED DIOURI	CASA ANFA
2351	SADA ELECTRONIQUE	114 BD DE LA RESISTANCE	CASA ANFA
2356	INTERTRONIC MAROC	RUE ABOU BAKR EL WAHRANI	CASA AIN SEBAA
2371	CGE MAROC	68 BD DE LA RESISTANCE	CASA ANFA
2371	CGFE	BP 611 SALE TABRIQUET	SALE
2381	TECNA	BD HASSAN EL ALAOUI	CASA AIN SEBAA
2322	ELECTROCHIMIE AFRICAINE	ROUTE DE TETOUAN Z.I	TANGER
2512	MAROC PHOSPHORE	ROUTE DU DOORF EL YOUDI	SAFI
2512	SNEP	ROUTE COTIERE 111	MOHAMMEDIA
2521	CPCM	BD OUKAT BADIS	CASA AIN SEBAA
2521	SCE	ROUTE COTIERE 111 KM 6,500	CASA AIN SEBAA
2522	CHIMITECHNIC	RUE CAPITAINE BERTRANDON N° 5	CASA AIN SEBAA
2522	CIBA-GEGIY MAROC (EX SOMACHIM)	44 RUE MOHAMED SMIHA	CASA ANFA
2522	MARCHIME STE MNE	ROUTE DE BOUSKOURA KM 18.200	CASA AIN CHOCK
2531	AL MACHIMIE	Z.I DE BOUSKOURA BP 20	CASA AIN CHOCK
2531	HOECHST MAROC	ROUTE DE RABAT	AIN HARROUDA
2542	MONDIAL CHIMIE	AV A G.I AIN SEBAA	CASA AIN SEBAA
2542	SANDOZ MAROC	42 AV DES FAR	CASA ANFA
2552	LABO GALENICA	RUE JILALI GHAFIRI	CASA AIN SEBAA
2552	LABO MAPHAR	8 RUE IBN EL MOUATAZ	CASA AIN SEBAA
2552	NOVOPHARMA	47 RUE ARRAIHANE	CASA AIN CHOCK
2552	ROUSSEL DIAMANT MAROC	13 RUE ZOUBEIR BNOU EL AOUAM	CASA AIN SEBAA
2561	GALIOTE (ETS LA...)	32 RUE JACINTES ANGLE GDE CEINTURE	CASA AIN SEBAA
2561	INDUSTRIES MAROCAINES MODERNES	ANCIENNE ROUTE DE RABAT KM 10,400	CASA AIN SEBAA
2571	MAISON DE LA PHOTO	167 BD D'ALSACE	CASA ANFA
2571	SME	23 BD GENERAL GIRARDOT	CASA ANFA
2611	CAOUTCHOUC DU MAROC	197 BD MOULAY ISMAIL	CASA AIN SEBAA
2611	GOODYEAR MAROC	AUTOROUTE DE CASA-RABAT KM 11,600	AIN HARROUDA
2631	AGRIFILM	ROUTE DE TETOUAN Z.I	TANGER
2631	INDUPLAST	ROUTE DE TETOUAN Z.I	TANGER
2631	PLASTIMO	11 RUE SERGENT MAGINOT	CASA AIN SEBAA
2632	MARITAL SHOES	194 BD MOULAY ISMAIL	CASA AIN SEBAA
2632	RAHA PLASTIQUE	RTE 109 BOUSKOURA CENTRE	CASA AIN CHOCK
2632	SAPA ARBAH PLASTIQUE	1 RUE TABIB LAALAJ	CASA AIN SEBAA

NOMBRE DES ENTREPRISES : 203

NOMBRE D'ENTREPRISES PAR PROVINCE

PROVINCES	NOMBRES
AGADIR	7
EL JADIDA	2
EL KALAA SERAGHNA	1
RACHIDIA	1
FES	6
KENITRA	8
MARRAKECH	7
MEKNES	3
NADOR	5
OUJDA	4
SAFI	5
SETTAT	2
SIDI KACEM	1
TANGER	16
TETOUAN	1
CASA AIN CHOCK	15
CASA AIN SEBAA	59
CASA BEN MSIK	2
CASA EL FIDA	6
CASA ANFA	27
MOHAMMEDIA	10
RABAT	10
SALE	3
TEMARA SKHIRAT	2
TOTAL	203

ANNEXE C

INSTRUMENTS DE L'ENQUETE

ROYAUME DU MAROC
MINISTÈRE DU COMMERCE, DE L'INDUSTRIE ET DE LA PRIVATISATION
ADMINISTRATION DE L'INDUSTRIE
VISA DU C.O.C.O.E.S. N° 203924

ENQUETE SUR LA STRUCTURE DES INCITATIONS ET DE LA PROTECTION DES INDUSTRIES DE TRANSFORMATION AU MAROC

EXERCICE 1991

Cette enquête est régie par la Décret Royal portant loi n° 370-67 du 10 Joumada I (5 Août 1968) relatif aux études statistiques

PREMIERE PARTIE:

QUESTIONNAIRE QUANTITATIF

ADRESSE POUR LA CORRESPONDANCE

DIRECTION DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE
SECRETARIAT DE L'ÉTUDE SUR LA STRUCTURE
DES PRIX ET DES INCITATIONS
43, rue Oued Ziz - Rabat Agdal
Tél : 07.77.10.43 Fax : 07.77.38.89

Raison sociale: N° |_____|

Nom du correspondant:

Fonction:
Date:

C-4

I. INFORMATIONS SUR L'ENTREPRISE

IDENTIFICATION

Raison sociale:.....

Adresse:.....

Ville:.....

Téléphone:.....Fax:.....

Forme juridique:.....

Date de création:.....

Activités de l'entreprise:

- Principale:.....
- Secondaire:.....

Montant du capital social: en 1000 DH, dont:

. Part privée marocaine: %

. Part privée étrangère: %

. Part publique: %

I.1. PRINCIPAUX PRODUITS

Produits	Pourcentage du Ventes	Code du produit (à remplir par le MCI)
I.1.1.	%	
I.1.2.	%	
I.1.3.	%	
I.1.4.	%	

I.2. RESULTAT DE L'EXERCICE 1991

Précisez, S.V.P., si les valeurs sont données: ☐ Hors taxes ☐ T.T.C.

		MONTANT(1000 DH)
I.2.1.	Variation de stocks (stock final – stock initial)	
	dont : I.2.1.1 produits finis et en cours	
	: I.2.1.2 matières premières et marchandises	
I.2.2.	Ventes de produits finis	
I.2.3.	Autres produits	
I.2.4.	Travaux faits par l'entreprise pour elle-même	
I.2.5.	Travaux et charges non imputables à l'exercice	
I.2.6.	Primes et subventions d'exploitation	
I.2.7.	Achats de matières et marchandises:	
I.2.8.	Frais de personnel	
	dont : I.2.8.1 charges sociales	
	I.2.8.2 I.G.R.	
I.2.9.	Impôts et taxes (sauf IS et PSN):	
	dont : I.2.9.1 T.V.A.	
I.2.10	Travaux, fournitures et services extérieurs	
I.2.11.	Transport et déplacements	
	dont : I.2.11.1 Frêts et transports sur achats et ventes	
	I.2.11.2 Carburants et lubrifiants pour véhicules de transports	
I.2.12.	Frais divers de gestion:	
I.2.13.	Frais financiers:	
I.2.14.	Dotation de l'exercice aux comptes d'amortissements	
I.2.15.	Dotations de l'exercice aux comptes de provisions	
I.2.16.	Bénéfice (+) ou perte (–) d'exploitation	
I.2.17.	Compte T.V.A. (à servir lorsque l'entreprise comptabilise TVA non comprise)	
	I.2.17.1 T.V.A. perçue	
	I.2.17.2 T.V.A. payée sur achats	

I.3. BILAN DE L'ENTREPRISE

Précisez, S.V.P., si les valeurs sont données: |___| **Hors taxes** |___| **T.T.C.**

I.3.1. PASSIF

	MONTANT BRUT
I.3.1.1. Capitaux propres et réserves:	
I.3.1.2. Primes d'équipement et subventions:	
I.3.1.3. Provisions pour pertes et charges:	
I.3.1.4. Dettes à long ou moyen terme:	
I.3.1.5. Dettes à court terme:	
dont : I.3.1.6. Fournisseurs	
I.3.1.7. Autres créantiers	
I.3.1.8. Effets à payer	

I.3.2. ACTIF

	MONTANT BRUT	MONTANT NET
I.3.2.1. Immobilisations (en 1000 Dh):		
dont : I.3.2.2. Terrains:		
I.3.2.3. Constructions:		
I.3.2.4. Matériel et outillage:		
I.3.2.5. Matériel de transport:		
I.3.2.6. Autres valeurs immobilisées:		
I.3.2.7. Valeurs d'exploitation (en 1000 Dh)		
I.3.2.8. Valeurs réalisables à court terme ou disponibles (en 1000 Dh):		
dont : I.3.2.9. Clients		
I.3.2.10. Autres débiteurs		

II. INFORMATIONS SUR LE PRODUIT

. Caractéristiques techniques:

Désignation | Code NGP

_____ |_____|

_____

_____

II.1. VENTES DU PRODUIT

Précisez, S.V.P., si les valeurs sont données: |___| Hors taxes |___| T.T.C.

II.1.1. Chiffre d'affaires (en 1000 Dh) |_____|

II.1.2. Quantité vendue |_____|

II.1.3. Unité physique de mesure |_____|

II.1.4. Ventes sur le marché local

II.1.4.1. Valeur (en 1000 Dh) |_____|

dont : II.1.4.1.1. Autres taxes et impôts appliqués |_____|

II.1.4.2. Quantité vendue |_____|

II.1.4.3. Prix C.A.F. unitaire d'un produit équivalent à l'importation (en DH) |_____|

II.1.5. Ventes à l'exportation

II.1.5.1. Valeur F.O.B. (en 1000 Dh) |_____|

II.1.5.2. Quantité vendue |_____|

II.1.6. Variation de stock de produit fini et en cours (en 1000 Dh): |_____|

II.1.7. Variation de stock de matières premières et marchandises (en 1000 Dh): |_____|

II.1.8. Valeur des sous-produits vendus (en 1000 Dh): |_____|

II.2. UTILISATION DES CAPACITES DE PRODUCTION

II.2.1. Taux d'utilisation des capacités de production (en %) |_____|

II.3. CONSOMMATION DES INTRANTS

***** Consommation des intrants égale achats de l'exercice moins variations de stock *****

Précisez, S.V.P., si les valeurs sont données: |___| **Hors taxes** |___| **T.T.C.**

II.3.1. INTRANTS ACHETES LOCALEMENT

Désignation	Unité	Quantité	valeur en 1000 DH	Code NGP	Origine[1]	% EN AT
Matières premières et consommables						
II.3.1.1.						
II.3.1.2.						
II.3.1.3.						
II.3.1.4.						
II.3.1.5.						
II.3.1.6.						
II.3.1.7.						
II.3.1.8.						
II.3.1.9.						
II.3.1.10						
Emballages						
II.3.1.10.						
II.3.1.11.						
II.3.1.12.						
Produits énergétiques						
II.3.1.13.						
II.3.1.14.						
II.3.1.15.						
Travaux, fournitures et services extérieurs						
II.3.1.16.Redevances électricité						
II.3.1.17.Redevances eaux						
II.3.1.18.sous-traitance						
II.3.1.19.Entretien et réparations						
II.3.1.20.Autres services						
II.3.1.21. TOTAL						

II.3.2. INTRANTS IMPORTES

*** Consommation des intrants est égale aux achats de l'exercice moins la variation de stock ***

Précisez, S.V.P., si les valeurs sont données: |___| Hors taxes |___| T.T.C.

Désignation	Unité	Quantité	valeur CAF en 1000 Dh	Valeur rendu usine en 1000 Dh	CODE NGP	% EN AT
Matières premières et consommables						
II.3.2.1.						
II.3.2.2.						
II.3.2.3.						
II.3.2.4.						
II.3.2.5.						
II.3.2.6.						
II.3.2.7.						
II.3.2.8.						
II.3.2.9.						
II.3.2.10.						
Emballages						
II.3.2.11.						
II.3.2.12.						
II.3.2.13.						
II.3.2.14.						
Services						
II.3.2.15.						
II.3.2.16.						
II.3.2.17.						
II.3.2.18.						
II.3.2.19.						
TOTAL.						

ALLOCATION DE FRAIS GENERAUX POUR LE PRODUIT

Précisez, S.V.P., si les valeurs sont données: ☐ Hors taxes ☐ T.T.C.

II.3.3 FRAIS DE PERSONNEL POUR LE PRODUIT

dont : II.3.3.1 charges sociales

II.3.3.2 I.G.R.

II.3.4. Impôts et taxes (sauf IS et PSN):

dont : II.3.4.1 T.V.A.

II.3.5. Transport et déplacements

dont : II.3.5.1 Frêts et transports sur achats et ventes

II.3.5.2 Carburants et lubrifiants pour véhicules de transports

II.3.6. Frais divers de gestion:

II.3.7. Frais financiers:

II.3.8. Dotation de l'exercice aux comptes de provisions

II.3.9. Compte T.V.A. (à servir lorsque l'entreprise comptabilise TVA non comprise)

II.3.9.1 T.V.A. perçue

II.3.9.2 T.V.A. payée sur achats

II.4. AMORTISSEMENTS DE L'EXERCICE 1991 POUR LE PRODUIT

II.4.1. TERRAINS - Valeur locative annuelle (en 1000 Dh)

II.4.2. BATIMENTS ET CONSTRUCTIONS UTILISES POUR LA FABRICATION DU PRODUIT - Amortissement/ valeur locative annuelle (en 1000 Dh)

II.4.3. LOCAUX ADMINISTRATIFS - Amortissement/ valeur locative annuelle (en 1000 Dh)

II.4.4. MATERIELS, OUTILLAGES ET BIENS D'EQUIPEMENTS (M.O.B.)

Dotation aux amortissements (en 1000 Dh):

II.4.5. MATERIELS DE TRANSPORT ET AUTRES

Dotation aux amortissements (en 1000 Dh):

Royaume du Maroc

Ministère du Commerce et de l'Industrie
Administration de l'Industrie

ENQUETE SUR LA STRUCTURE DES INCITATIONS ET DE LA PROTECTION DES INDUSTRIES DE TRANSFORMATION AU MAROC

EXERCICE 1991

DEUXIEME PARTIE:

QUESTIONNAIRE QUALITATIF

version provisoire
le 24 février, 1992

RAISON SOCIALE:
Nom du correspondant:

Titre:

Date:

Renvoyer à l'attention:
Enquête sur la structure des incitations et de la protection
Ministère de Commerce et de l'Industrie
43, rue Ouad Ziz Rabat - Agdal

PERFORMANCES ET ENVIRONNEMENT DES ENTREPRISES ENTRE 1984 ET 1991

INDIQUEZ LES TENDANCES POUR LES FACTEURS SUIVANTS pour votre entreprise PENDANT LA PERIODE 1984 A 1991 en entourant un des chiffres allant de -2 à +2 qui correspondent à ce qui suit:

-2 = forte baisse
-1 = baisse modérée
0 = pas de changement
+1 = hausse modérée
+2 = forte hausse
SO = sans objet

1) PRODUCTION						
Quantité	-2	-1	0	+1	+2	SO
Nombre de produits						
- produits pour une consommation interne	-2	-1	0	+1	+2	SO
- produits finis	-2	-1	0	+1	+2	SO
2) EXPORTATIONS (quantité)	-2	-1	0	+1	+2	SO
3) SOUS-TRAITANCE DE LA PRODUCTION	-2	-1	0	+1	+2	SO
4) INVESTISSEMENT						
Capacités	-2	-1	0	+1	+2	SO
Modernisation	-2	-1	0	+1	+2	SO
5) UTILISATION DES CAPACITES DE PRODUCTION	-2	-1	0	+1	+2	SO
6) Rapport entre PRIX DE REVIENT et PRIX DE VENTE						
Sur le marché local	-2	-1	0	+1	+2	SO
A l'exportation	-2	-1	0	+1	+2	SO
7) NIVEAU DE QUALITÉ						
Standard des produits	-2	-1	0	+1	+2	SO
Qualité de la fabrication	-2	-1	0	+1	+2	SO
8) CONCURRENTES DOMESTIQUES sur le marché local	-2	-1	0	+1	+2	SO
9) IMPORTATIONS CONCURRENTES (quantité)	-2	-1	0	+1	+2	SO
dont Deuxième choix ou fin de saison	-2	-1	0	+1	+2	SO
10) LES MATIÈRES PREMIÈRES ET CONSOMMABLES						
Disponibilité: - produits importés	-2	-1	0	+1	+2	SO
- produits locaux	-2	-1	0	+1	+2	SO
Coût: - produits importés	-2	-1	0	+1	+2	SO
- produits locaux	-2	-1	0	+1	+2	SO

11) LA MAIN D'OEUVRE						
Disponibilité:						
- qualifiée	-2	-1	0	+1	+2	SO
- non-qualifiée	-2	-1	0	+1	+2	SO
- saisonnière ou occassionelle	-2	-1	0	+1	+2	SO
Salaire:						
- qualifiée	-2	-1	0	+1	+2	SO
- non-qualifiée	-2	-1	0	+1	+2	SO
- saisonnière ou occassionelle	-2	-1	0	+1	+2	SO
12) RAPPORT QUALITÉ/PRIX DES SERVICES LOCAUX						
Maintenance et réparation	-2	-1	0	+1	+2	SO
Laboratoires techniques	-2	-1	0	+1	+2	SO
Sous-traitance de production	-2	-1	0	+1	+2	SO
Assistance technique	-2	-1	0	+1	+2	SO
Information sur les marchés internationaux:	-2	-1	0	+1	+2	SO
13) SERVICES PUBLICS (eau, électricité, et énérgie)						
Disponibilité:	-2	-1	0	+1	+2	SO
Tarification:	-2	-1	0	+1	+2	SO
14) TERRAINS INDUSTRIELS AMÉNAGÉS						
Disponibilité:	-2	-1	0	+1	+2	SO
Coût:	-2	-1	0	+1	+2	SO
15) TRANSPORT						
Délais de livraison:						
International:	-2	-1	0	+1	+2	SO
Local:	-2	-1	0	+1	+2	SO
Coût:						
International:	-2	-1	0	+1	+2	SO
Local:	-2	-1	0	+1	+2	SO
16) LA PROTECTION TARIFAIRE						
Domestique:						
- Sur votre produit fini	-2	-1	0	+1	+2	SO
- Sur vos intrants	-2	-1	0	+1	+2	SO
A l'Extérieur						
- Sur votre produit fini	-2	-1	0	+1	+2	SO
17) FINANCEMENT						
Disponibilité:						
- Crédits à moyen terme et à long terme	-2	-1	0	+1	+2	SO
- Crédits à court terme	-2	-1	0	+1	+2	SO
Taux d'intéret						
- Crédits à moyen terme et à long terme	-2	-1	0	+1	+2	SO
- Crédits à court terme	-2	-1	0	+1	+2	SO
Accés à les dévises	-2	-1	0	+1	+2	SO

FACTEURS D'AVANTAGE COMPARATIF

INDIQUEZ L'INCIDENCE DES FACTEURS SUIVANTS SUR VOTRE COMPÉTITIVITÉ en entourant un des chiffres allant de -2 à +2 qui correspondent à ce qui suit:

-2 = fort impact négatif
-1 = impact négatif modéré
0 = neutre
+1 = impact positif modéré
+2 = fort impact positif
SO = sans objet

1) LES MATIÈRES PREMIÈRES ET CONSOMMABLES						
Disponibilité:						
- matières et consommables importés	-2	-1	0	+1	+2	SO
- matières et consommables locaux	-2	-1	0	+1	+2	SO
Coût:						
- matières et consommables importés	-2	-1	0	+1	+2	SO
- matières et consommables locaux	-2	-1	0	+1	+2	SO
2) LA MAIN D'OEUVRE						
Disponibilité:						
- qualifiée	-2	-1	0	+1	+2	SO
- non-qualifiée	-2	-1	0	+1	+2	SO
- saisonnière ou occasionnelle	-2	-1	0	+1	+2	SO
Salaires:						
- qualifiée	-2	-1	0	+1	+2	SO
- non-qualifiée	-2	-1	0	+1	+2	SO
- saisonnière ou occasionnelle	-2	-1	0	+1	+2	SO
Coût du licenciement:	-2	-1	0	+1	+2	SO
3) CONTRÔLE DE LA QUALITÉ DES PRODUITS FINIS	-2	-1	0	+1	+2	SO
4) EQUIPEMENT/TECHNOLOGIE DE TRANSFORMATION:	-2	-1	0	+1	+2	SO
5) SERVICES PUBLICS						
Disponibilité:						
- énergie	-2	-1	0	+1	+2	SO
- électricité	-2	-1	0	+1	+2	SO
Tarification:						
- énergie	-2	-1	0	+1	+2	SO
- électricité	-2	-1	0	+1	+2	SO
6) TERRAINS INDUSTRIELS AMÉNAGÉS						
Disponibilité:	-2	-1	0	+1	+2	SO
Coût:	-2	-1	0	+1	+2	SO

7) TRANSPORT						
Coût:						
International:						
- des intrants importées	-2	-1	0	+1	+2	SO
- des produits finis	-2	-1	0	+1	+2	SO
Local:	-2	-1	0	+1	+2	SO
Délais de livraison:						
International:						
- des intrants importées	-2	-1	0	+1	+2	SO
- des produits finis	-2	-1	0	+1	+2	SO
Local:						
- des intrants	-2	-1	0	+1	+2	SO
- des produits finis	-2	-1	0	+1	+2	SO
8) INFORMATION SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX:	-2	-1	0	+1	+2	SO
9) MARKETING						
Marché local	-2	-1	0	+1	+2	SO
Marché international	-2	-1	0	+1	+2	SO
10) LES INCITATIONS À L'INVESTISSEMENT:						
Exonération du droit d'importation	-2	-1	0	+1	+2	SO
Remboursement du PFI	-2	-1	0	+1	+2	SO
Exonération de la TVA	-2	-1	0	+1	+2	SO
Droit d'apport en société pur et simple	-2	-1	0	+1	+2	SO
Exonération des droits d'enregistrement	-2	-1	0	+1	+2	SO
Exonération de l'IGR ou de l'IS	-2	-1	0	+1	+2	SO
Amortissements accélérés	-2	-1	0	+1	+2	SO
Exonération de l'impôt des patentes	-2	-1	0	+1	+2	SO
Prime par emploi créé	-2	-1	0	+1	+2	SO
Subvention du terrain industriel	-2	-1	0	+1	+2	SO
Garantie de retransfert	-2	-1	0	+1	+2	SO
11) LES RÉGIMES ÉCONOMIQUES EN DOUANE						
Entrepôt de douane	-2	-1	0	+1	+2	SO
Admission temporaire	-2	-1	0	+1	+2	SO
Importation temporaire	-2	-1	0	+1	+2	SO
Trafic de perfectionnement à l'exportation	-2	-1	0	+1	+2	SO
Exportation temporaire	-2	-1	0	+1	+2	SO
Transit	-2	-1	0	+1	+2	SO
Drawback	-2	-1	0	+1	+2	SO
Dédouanement à domicile	-2	-1	0	+1	+2	SO

12) LE SYSTEME DE PROTECTION						
Tarifaire:						
- Sur votre produit fini	-2	-1	0	+1	+2	SO
- Sur vos intrants	-2	-1	0	+1	+2	SO
Autorisation (Liste B):						
- Sur votre produit fini	-2	-1	0	+1	+2	SO
- Sur vos intrants	-2	-1	0	+1	+2	SO
Prix de référence à l'importation						
- Sur votre produit fini	-2	-1	0	+1	+2	SO
- Sur vos intrants	-2	-1	0	+1	+2	SO
13) LE SYSTÈME FISCAL						
Impôt Général sur le Révenu	-2	-1	0	+1	+2	SO
Impôt sur les Sociétés	-2	-1	0	+1	+2	SO
Impôt des Patentes	-2	-1	0	+1	+2	SO
Taxe sur la Valeur Ajoutée	-2	-1	0	+1	+2	SO
Régime des ammortissements	-2	-1	0	+1	+2	SO
14) FINANCEMENT						
Disponibilité:						
- Crédits à moyen terme et à long terme	-2	-1	0	+1	+2	SO
- Crédits à court terme	-2	-1	0	+1	+2	SO
Taux d'intéret						
- Crédits à moyen terme et à long terme	-2	-1	0	+1	+2	SO
- Crédits à court terme	-2	-1	0	+1	+2	SO
Accés à les dévises	-2	-1	0	+1	+2	SO
15) LE SYSTÈME JURIDIQUE	-2	-1	0	+1	+2	SO
16) LE TAUX DE CHANGE						
pour les produits finis	-2	-1	0	+1	+2	SO
pour les intrants	-2	-1	0	+1	+2	SO

AUTRES COMMENTAIRES

ANNEXE D

ENQUETE QUALITATIVE
RAPPORT DE SYNTHESE

ENQUETE QUALITATIVE

SYNTHESE DES PRINCIPAUX RESULTATS

INTRODUCTION

Ce rapport préliminaire fait la synthèse des résultats de l'enquête qualitative menée en parallèle avec l'enquête quantitative sur la protection et les incitations du secteur industriel au Maroc. L'enquête sollicitait les perceptions des dirigeants des entreprises participantes sur deux questions:

- L'évolution de l'environnement de l'entreprise entre 1984 et 1991, et
- Les éléments contribuant ou entravant à l'avantage comparatif de l'entreprise.

Le questionnaire qualitatif approche ces deux questions sur la base d'une notation progressive, allant de - 2 à + 2, de plusieurs facteurs relatifs à la compétitivité de l'entreprise. Un exemplaire du questionnaire est joint dans l'Annexe I de ce rapport.

Les résultats présentés ne retracent que la perception des dirigeants des entreprises enquêtées. Aucune information supplémentaire — ni statistiques, ni explications détaillées — n'ont été demandées. En plus, les cinq positions du rang -2 à +2 ne permet pas une analyse fine. Les ambitions de ce rapport sont, donc, modestes.

LES CARACTERISTIQUES GLOBALES DE L'ECHANTILLON

L'échantillon comprend 143 entreprises.

Les entreprises sont classées selon neuf critères:

- **Date de création** : avant ou après 1984;
- **Zone** : zone I, II, III ou IV, suivant la classification du code des investissements industriel,
- **Concentration** : trois classifications - oligopoliste (la part des chiffres d'affaires des quatres entreprises les plus grandes de la sous-branche de l'entreprise (C4) dépasse 90 pour cent), concentré (C4 entre 50 et 90 pour cent des chiffres d'affaires de la sous-branche), et déconcentré (C4 moins que 50 pour cent).
- **Taux d'exportation** : les exportations sont supérieures ou inférieures à 33 pour cent du chiffre d'affaires de l'entreprise.
- **Taille de l'entreprise** : l'entreprise est une PMEI ou non.

- **Participation dans l'étude antérieure** : l'entreprise a ou n'a pas fait partie de l'échantillon de la première étude sur les incitations et la protection,

- **Part du secteur publique** : la part du secteur publique dans le capital de l'entreprise est inférieure ou supérieur à 33 pour cent.

- **Part des étrangers** : la part des étrangers dans le capital de l'entreprise est inférieure ou supérieure à 33 pour cent.

- **Secteur** : classification selon les quatre principaux secteurs : agro-alimentaire; textile et cuir; mécanique, électrique et électronique et chimie/para-chimie.

Le tableau I illustre la composition de l'échantillon de l'étude selon les caractéristiques ci-dessus.

TABLEAU I

CRITÈRES	ECHANTILLON
DATE DE CREATION:	
- avant 1984	29%
- depuis 1984	71%
ZONE:	
- I	15%
- II	54%
- III	24%
- IV	8%
CONCENTRATION:	
- oligopolistique	33%
- concentré	34%
- déconcentré	34%
TAUX D'EXPORTATION:	
- supérieure à 33 %	32%
- inférieure à 33 %	68%
TAILLE:	
- PME	24%
- autre	76%
PARTICIPATION DANS L'ETUDE ANTERIEURE:	
- oui	20%
- non	80%
PART DU SECTEUR PUBLIQUE:	
- supérieure à 33 %	12%
- inférieure à 33 %	88%
PART DES ETRANGERS:	
- supérieure à 33 %	28%
- inférieure à 33 %	72%
SECTEUR:	
- (1)Agro-alimentaire	25%
- (2)Textile et cuir	24%
- (3)IMME	26%
- (4)Chimie/para-chimie	24%

L'analyse utilisée est de type " régression multiple". Elle analyse les corrélations[1] entre les neuf critères et démontre quelques relations importantes. Le critère **concentration est fortement et négativement correlé avec les critères: exportation, région, et création depuis 1984**. C'est-à-dire que, parmi les entreprises enquêtées, celles du sous-branche déconcentrée sont plus souvent de nouvelles entreprises, orientées fortement vers les exportations, notamment dans les secteurs agro-alimentaire et textile/cuir; et sont situées à l'extérieur des zones I et II (régions de Casablanca-Anfa et de Mohammadia). **La corrélation est également importante (sens positif) entre le taux de concentration et la participation dans l'étude antérieure; et entre le taux d'exportation, la création depuis 1984 et la participation étrangère.**

TABLEAU II

Relations	Coefficient de corrélation (méthode Pearson)	Sig t < 0,10
Concentration /taux d'exportation	- 0,4510	0,0006
Concentration /secteur	- 0,4096	0,0038
Concentration /participation dans l'étude antérieure	+ 0,4045	0,0137
Concentration /création depuis 1984	- 0,3283	ND
Secteur /région	- 0,3455	0,0002
Concentration /PMEI	- 0,2911	ND
Taux d'exportation /participation étrangère	+ 0,2647	0,0008
Taux d'exportation /création depuis 1984	+ 0,2511	ND
Taux d'exportation /secteur	+ 0,2463	0,0813
PMEI /participation dans l'étude antérieure	- 0,2458	ND
Secteurs /participation dans l'étude antérieure	- 0,2457	ND
Faiblesse de la participation étrangère /secteur	< 0	0,0205
PMEI /région	> 0	0,0916

PRINCIPAUX RESULTATS SUR TENDANCES DEPUIS 1984

APPRECIATIONS GENERALES

En général, les entreprises enquêtées ont indiqué que la période 1984 - 1991 a vu d'importantes améliorations dans leur performance et dans la disponibilité de certains intrants échangeables et non échangeables. Les plus négatifs des perceptions centrent autour d'importantes augmentations dans les prix de matières premières et des services. Les entreprises ont noté une stagnation ou une baisse dans la protection du marché pour leurs produits finis, en combinaison avec une augmentation dans la

[1] la technique adoptée calcule le 'Pearson correlation coefficient for linear relations'

concurrence par produit importé. La plus forte baisse est perçue dans la protection contingentaire. Aucune réduction dans la protection sur les intrants n'est perçue.

La plupart des indicateurs ont une valeur comprise entre 0 et 1, indiquant, une légère amélioration. Les valeurs exceptionnelles sont les suivantes:

VALEURS SUPERIEURES A 1,0 (forte augmentation):

Production
- augmentation de capacité (1,08)
- modernisation (1,16)

Qualité
- qualité de fabrication (1,15)

Concurrence
- concurrence des importations (1,02), surtout deuxième choix (1,07)

Coûts
- coûts des matières premières importées (1,13) et locales (1,30)
- coûts des services publics (1,38), terrains aménagés (1,38), transport international (1,17) et local (1,12)
- salaires de la main d'oeuvre qualifiées (1,21)
- Taux d'intérêt des crédits à long et moyen terme (1,29), et à court terme (1,35)

Disponibilité de la main d'oeuvre
- disponibilité de la main d'oeuvre non qualifiée (1,15) et des saisonniers (1,26)

VALEURS MOINS DE 0,2 (stable ou en baisse):

Protection
- protection tarifaire (- 0,01)
- protection contingentaire (- 0,43)
- prix planchers des intrants (0,18)
- quota appliqué sur intrants (0,09)
- protection par les prix planchers des produits finis (0,20)

Rentabilité de l'entreprise
- prix de revient sur prix de vente sur le marché local (0,16)

Disponibilité des facteurs non échangeables
- disponibilité des terrains aménagés (0,10)

Rapport qualité/prix des services locaux
- laboratoires techniques (0,17)
- sous-traitance (0,14)

Les sections en-dessous présentent les résultats par facteur.

PRODUCTION ET INVESTISSEMENT EN HAUSSE

Il y a une forte correspondance entre croissance en production et zone de production. A mesure que la zone s'éloigne de Casablanca, la perception de l'augmentation en quantité produite devient plus prononcée (0,62 et 0,94 en zones I et II, et 1,13 et 1,45 en zones III et IV). Cette augmentation va en parallèle avec l'augmentation de l'utilisation de capacité (0,42 en zone I, allant jusqu'à 1,09 en zone IV). La sous-traitance de la production est importante surtout dans le zone III (0,86).

Parmi les participants dans l'étude antérieure enquêtée, on remarque une plus forte augmentation en capacité et en investissement pour la modernisation (1,19 et 1,46 contre 1,10 et 1,09 pour les autres entreprises enquêtées). Par contre, la production et l'utilisation des capacités de ce groupe sont indiquées avoir augmenter plus lentement que les autres (0,65 et 0,39 contre 1,06 et 0,82).

L'utilisation des capacités a vu une forte augmentation dans le secteur chimie/para-chimie (1,06 contre 0,68 pour agro-alimentaire en deuxième position).

La production des entreprises et l'augmentation des capacités de production sont indiquées avoir augmenter plus que l'utilisation des capacités (0,98 et 1,12 contre 0,74).

QUALITE EN HAUSSE

Le secteur IMME perçoit la plus forte augmentation en qualité dans leur secteur (1,35) et au sein de l'entreprise (1,48). Cette évaluation se situe à 0,94 et 1,13 au secteur textile, et à 0,77 et 1,0 au secteur chimie.

CONCURRENCE EN HAUSSE

La perception d'origine de la concurrence varie selon le marché ciblé par l'entreprise. Les non exportateurs sont beaucoup plus sensibles à la question de concurrence domestique par les importations (1,03), surtout pour les produits du deuxième choix (1,25).

Les exportateurs ont remarqué plus fréquemment une augmentation dans la protection à l'étranger contre le produit fini.

Une différence importante ressort selon la distribution du capitale de l'entreprise. Les entreprises publiques enquêtées remarquent une augmentation moins forte dans la concurrence des importations qu'est le cas les entreprises privées. La différence ressort plus fortement pour tout qui sont les importations du deuxième choix - en faible augmentation selon les entreprises publiques (0,50) et en forte augmentation (1,22) selon les entreprises privées.

Selon les zones, les entreprises de zone III sentent la plus forte augmentation de la concurrence par les importations.

PRIX ET COUTS EN HAUSSE

La location géographique semble influencer la perception des entrepreneurs enquêtés sur les tendances en coûts de matières premières et consommables importées. Ils sont remarqués avoir plus augmentés dans les zones III et IV (1,40 et 1,50) que dans les zones I et II (0,88 et 1,08).

En général, les entreprises publiques enquêtées semblent plus isolées de certains problèmes opérationnels rencontrés par les entreprises privées.

TABLEAU III

TENDANCE	ENTS. PUBLIQUES	ENTS. PRIVES
- coût de matières premières et consommables importées	0,64	1,21
- délais de livraison	0,0	0,54
- coût de terrains industriels	0,71	1,44
- taux d'intérêt		
- à court terme	0,85	1,43
- à moyen et long terme	0,77	1,39

Pour les matières premières locales, le secteur agro-alimentaire (fortement présenté dans la zone III) indique une stabilité dans la disponibilité de la matière première combinée avec une forte augmentation en prix (1,59). C'est surtout le secteur IMME qui trouve le coût des terrains industriels fortement augmenté (1,78), et sa disponibilité baissée (- 0,38). Par contre, le secteur chimie trouve une assez légère hausse de prix (0,70) et une augmentation en disponibilité (0,46)

DISPONIBILITÉ DE CERTAINS FACTEURS - la main d'oeuvre et les devises - EN HAUSSE

Dans l'ensemble, les entreprises enquêtées indiquent un manque relatif en main d'oeuvre qualifiée (augmentation légère de 0,31) **combinée avec une forte augmentation dans la disponibilité de la main d'oeuvre non qualifiée** (1,15) **et saisonnière** (1,26). Ce manque est reflété dans une augmentation des salaires pour les qualifiés relativement plus importante (1,21 contre 0,89 et 0,88 pour les non qualifiées et les saisonnières).

La perception de la disponibilité de la main d'oeuvre varie avec la taille de l'entreprise. Les entreprises PMEI rapportent une augmentation plus modeste que les plus grandes entreprises en disponibilité de la main d'oeuvre non qualifiée (1,30 contre 0,72).

Selon les entreprises enquêtées, **il a été constaté une augmentation en disponibilité des devises dans les zones III et IV** (1,46 et 1,20). Cette perception est moindre dans les zones I et II (0,32 et 0,89).

Les exportateurs identifient une plus grande augmentation dans leur accès aux devises que les non exportateurs (1,26 contre 0,78). Le secteur agro-alimentaire a vu une forte augmentation en accès aux devises (1,32), les autres secteurs voient une augmentation plus modeste (0,71 pour le secteur chimie, 0,79 pour textile, et 1,0 pour IMME)

PROTECTION SUR LE PRODUIT FINI EN BAISSE

Ce n'est que parmi les entreprises enquêtées de la zone II qu'il y a une perception d'une baisse de la protection tarifaire sur les produits finis. Les entreprises de cette zone notent une baisse de la protection tarifaire (- 0,38), tandis que dans les trois autres zones, il a été constaté une légère augmentation (0,38, 0,38, et 0,50). **Cette perception continue pour la protection par prix plancher et quota.** Pour les prix planchers, les entreprises des zones I et II estiment une légère baisse (- 0,09 et - 0,10) tandis que les entreprises des zones III et IV voient une assez forte augmentation (0,90 et 1,00). Pour les quotas, c'est - 0,14 et - 0,74 pour les zones I et II, et 0,0 pour les zones III et IV.

Une correspondance entre location et concentration est évidente ici. Les entreprises enquêtées en sous-branches oligopolistes et concentrées (plus souvent dans les zones I et II) notent une baisse dans la protection tarifaire et contingentaire, tandis que les entreprises de la sous-branche déconcentrée notent une augmentation (voir le Tableau IV).

TABLEAU IV

TENDANCES	OLIGOPOLISTE	CONCENTRE	DECONCENTRE
- protection tarifaire	- 0,19	- 0,27	0,65
- prix plancher	0,0	0,0	0,67
- quota	- 0,65	- 0,90	0,44

La structure des capitaux semble aussi jouer un rôle dans la perception de l'entreprise. Les entreprises publiques perçoivent une diminution de la protection contingentaire (- 1,33 contre - 0,35), combinée avec une baisse générale de la protection sur les intrants importés (protection tarifaire (- 0,50 contre 0,32 pour les entreprises privées), prix plancher (- 0,20 contre 0.21), contingentaire (- 0,67 contre 0,17)).

Finalement, le secteur IMME voit la baisse la plus importante de tous les secteurs en protection tarifaire, prix plancher et quota (- 0,36, - 0,18, - 0,67).

RENTABILITÉ DE L'ENTREPRISE - prix de revient sur prix de vente - STAGNE

Les entreprises enquêtées de la sous-branche oligopoliste indiquent qu'elles ont subi une légère baisse dans la marge à l'exportation de l'entreprise (- 0,09). Cette baisse n'a pas été identifiée par les entreprises en sous-branches concentrées (0,30) ni déconcentrées (0,50). Les entreprises publiques enquêtées — dont 53% sont dans la sous-branche oligopoliste - indiquent une augmentation dans la marge sur les exportations (0,78 contre 0,19 pour les entreprises privées). Donc, la diminution en marge vue par les entreprises privées en sous-branche oligopoliste semble importante.

Pour les ventes locales, les entreprises du secteur IMME sentent la plus forte diminution dans le rapport prix de revient/prix de vente .

DISPONIBILITÉ DES FACTEURS NON ÉCHANGEABLES STAGNE

Parmi les entreprises enquêtées, ce sont surtout les entreprises avec une importante participation étrangère qui constatent une baisse dans la disponibilité de terrains aménagés (- 0,44 contre 0,25 pour les entreprises marocaines).

Les PMEI enquêtées perçoivent une légère baisse en disponibilité des crédits à moyen et long terme, tandis que les entreprises les plus grandes voient une augmentation (- 0,13 contre 0,46).

RAPPORT QUALITÉ/PRIX DES SERVICES LOCAUX STAGNE

Ce sont surtout les nouvelles entreprises qui perçoivent une baisse dans le rapport qualité/prix des laboratoires techniques.

Les entreprises du secteur agro-alimentaire ont indiqué que la qualité des services de sous-traitance dans leur secteur a baissé.

PRINCIPAUX RESULTATS RELATIFS A L'INCIDENCE DES FACTEURS DANS L'AVANTAGE COMPARATIF DES ENTREPRISES

APPRECIATIONS GENERALES

L'évaluation des facteurs, qui donne aux entreprises enquêtées un avantage comparatif, est beaucoup plus modeste que celle sur leur performance durant ces huit dernières années. Les principaux avantages cités sont les exonérations fiscales offertes par les codes des investissements et des exportations et un niveau de qualité élevé. L'analyse des résultats de l'enquête indique que la plupart des facteurs, pouvant contribuer à l'avantage comparatif de l'entreprise, sont situés entre 0 et 1, avec un biais vers 0, sur une échelle de - 2 (forte contrainte) à + 2 (fort impact positif). La plus part des facteurs sont jugés avoir un impact négatif sur l'avantage comparatif de l'entreprise. Ces facteurs sont surtout les coûts des consommables et services et les régimes fiscaux et judiciaires. Les valeurs exceptionnelles sont les suivantes:

VALEURS SUPERIEURES A 1,0 (impact positif sur l'avantage comparatif)

Qualité
- contrôle de la qualité (1,12)
- équipement/technologie de transformation (1,19)

Code des Investissements
- exonération du droit de douane (1,17)
- exonération de la TVA (1,05)
- exonération de l' IGR/IS (1,13)

Régimes Economiques en Douane
- admission temporaire (1,33)

VALEURS INFERIEURES A 0,0 (impact négatif sur l'avantage comparatif)

Coûts
- coût des consommables importés (- 0,09) et locaux (- 0,09)
- tarif électricité (- 0,60) et téléphone (- 0,46)
- taux d'intérêt sur les crédits à long ou moyen terme (- 0,54) et taux d'intérêt sur les crédits à court terme (- 0,68)
- effet du taux de change sur le prix des intrants importés (- 0,55)

Régime Fiscal
- impôt général sur les revenus (- 0,33)
- impôt sur les sociétés (- 0,29)
- patente (- 0,23)
- taxe sur la valeur ajoutée (- 0,06)

Régime Contrat/Judiciaire
- coût de licenciement (- 0,47)
- régime contrat/Judiciaire (- 0,30)

Terrains Industriels
- coût de terrains industriels (- 0,07)
- disponibilité des terrains industriels (- 0,05)

Tous les indicateurs ayant traité les questions salariales indiquent que, **en contradiction avec la plupart des analyses du secteur, les entreprises enquêtées jugent que le facteur "salaire" n'a qu'un impact neutre sur la compétitivité de l'entreprise.** La disponibilité des employés saisonniers ou occasionnels est jugée assez positive.

La protection tarifaire et contingentaire sur produits finis et intrants et jugée comme facteur neutre ou légèrement positif par les entrepreneurs.

QUALITÉ : UN FACTEUR FORTEMENT POSITIF

Plus que 3 sur 4 des entreprises enquêtées trouvent que le contrôle de la qualité du produit fini et la technologie de transformation sont de facteurs importants dans leur avantage comparatif. Cette perception est extrêmement uniforme. Aucun groupe semble ne pas la garder.

CODE DES INVESTISSEMENTS : UN FACTEUR FORTEMENT POSITIF

Les entreprises sont largement d'accord sur l'intérêt de certains bénéfices du code des investissements sur l'avantage comparatif. Les bénéfices les plus appréciés sont les exonérations du droit de douane, du l'IGR, et de la TVA.

En général, **les entreprises créées avant 1984 sont plus positives sur les avantages du code des investissements que ne le sont les entreprises crées depuis 1984.**

TABLEAU V

BENEFICE DU CODE DES INVESTISSEMENTS	ENTREPRISES CREEES DEPUIS 1984	ENTREPRISES CREEES AVANT 1984
Remboursement du PFI	0,26	0,93
Exonération du IGR/IS	0,87	1,23
Amortissements accélérés	0,0	0,92
Exonération de la patente	0,41	0,94
Subvention sur terrain industriel	0,47	1,04
Garantie de retransfert	0,35	1,11
Prime par emploi crée	- 0,14	0,87

Les bénéfices du code des investissements préférés par les PMEI sont l'exonération de l'IGR/IS et la garantie de retransfert. Pour les entreprises les plus grandes, c'est l'exonération du droit de douane, suivi par l'exonération de la TVA.

Les avantages du code des investissements ayant le moins d'intérêt pour les entreprises enquêtées sont le droit d'apport en société, les amortissements accélérés, l'exonération de la patente, la prime par emploi crée, et l'entrepôt en douane.

LES REGIMES ECONOMIQUES EN DOUANE : UN FACTEUR FORTEMENT POSITIF

Il y a un fort consensus positif sur la valeur de l'admission temporaire aux entreprises. Autres régimes fréquemment citées positivement sont l'importation temporaire, le trafic de perfectionnement (surtout en secteur chimie), et le dédouanement à domicile (surtout en secteur agro-alimentaire).

Pour les entreprises privées, les régimes économiques en douane les plus appréciés sont l'admission temporaire et le trafic de perfectionnement. Pour les entreprises publiques, ce sont l'admission temporaire et l'importation temporaire.

Les préférences varient selon zone de l'entreprise, comme démontré dans le Tableau VI.

TABLEAU VI

REGIME	ZONE I	ZONE II	ZONE III	ZONE IV
Admission temporaire	1	1	1	2
Importation temporaire	2			
Trafic de perfectionnement		2		1
Dédouanement à domicile			2	

COUTS DES MATIERES PREMIERES, DES CONSOMMABLES ET DES SERVICES : UN FACTEUR NEGATIF

Les entreprises publiques enquêtées sont largement responsable pour la perception négative des coûts des matières premières et consommables, locales et importées sur l'avantage comparatif:

TABLEAU VII

INTRANTS	ENTREPRISES PUBLIQUES	ENTREPRISES PRIVEES.
Matières premières:		
- locales	- 0,40	0,22
- importées	- 0,58	0,10
Consommables:		
- locales	- 0,60	- 0,03
- importées	- 0,57	- 0,30

Les entreprises enquêtées dans la zone IV semblent rencontrer des difficultés non vues dans les autres zones. Contrairement à celles des zones I et II, les entreprises de la zone IV jugent les coûts de matières premières et consommables une forte contrainte (- 0,50 pour les matières premières et - 0,75 pour les consommables). Le coût de transport et les délais de livraison des intrants importés le sont également (- 0,88 et - 0,44). En plus, les coûts de l'électricité et du téléphone sont considérés pénalisant (- 1,09 et - 0,82).

Les entreprises enquêtées crées perçoivent moins de handicaps liées au taux d'intérêt que leurs consoeurs sont plus âgés. Les nouvelles jugent une faible contrainte (- 0,25 pour les crédits à moyen et long terme et - 0,19 pour les crédits à court terme); pendant que les entreprises plus âgées le donnent - 0,60 pour les crédits à moyen et long terme et - 0,80 pour les crédits à court terme.

Finalement, l'effet du taux de change sur la compétitivité du produit fini et ses intrants est jugé positif ou neutre par les entreprises de la sous-branche déconcentrée (0.61 pour le produit fini et - 0,07 pour les intrants), et neutre ou négatif pour les entreprises oligopolistes (0,03 et - 0,76) et concentrées (0,06 et - 0,69).

RÉGIME FISCAL : UN FACTEUR NEUTRE OU NEGATIF

Le système fiscal est jugé plus sévèrement par les entreprises des sous-branches oligopoliste et concentré que par les entreprises du sous-branche déconcentré:

TABLEAU VIII

TAXE	OLIGOPOLISTE	CONCENTRE	DECONCENTRE
Impôt Général sur les Revenus	- 0,47	- 0,66	0,10
Impôt sur les Sociétés	- 0,34	- 0,53	- 0,05
Patente	- 0,48	- 0,40	0,09
Taxe sur la Valeur Ajoutée	- 0,34	- 0,08	0,31

RÉGIME CONTRATS/JUDICIAIRE : UN FACTEUR NEGATIF

En générale, les entreprises marocaines trouvent le régime contractuel/judiciaire un facteur plus négatif sur l'avantage comparatif qu'est le cas pour les entreprises avec une importante participation étrangère. Et parmi les entreprise marocaines, les entreprises privées sont plus négatives que les entreprises publiques.

Parmi les entreprises enquêtées du zone IV, le coût de licenciement constitue une forte contrainte (- 1,0). Les entreprises agro-alimentaire partagent ce jugement (aussi -1,0) et ont l'appréciation la plus négative des secteurs de la régime judiciaire.

TERRAINS INDUSTRIELS : UN FACTEUR NEGATIF

Le coût de terrain industriel est jugé anti-compétitif par les entreprises des sous-branches oligopolistes et concentrés (- 0,43 et - 0,33) mais pas par les entreprises des sous-branches déconcentrés (0,52). Mais pas toutes les entreprises des sous-branches déconcentrés sont indifférentes. Les PMEI — dont la plupart sont dans les sous-branches déconcentrés - donne - 0,62 pour le facteur disponibilité des terrains industriels, contre 0,17 pour les entreprises plus grandes.

En zone IV, la disponibilité et coût des terrains aménagés sont jugés être un atout (0,78 et 0,67).

L'impact de la non disponibilité de certains services demandés par les entreprises semble être senti la plus fortement parmi les entreprises avec une importante financement étrangère. **Les entreprises étrangères enquêtées sont plus sévères que les entreprises marocaines dans leur jugement de l'impact de la disponibilité du téléphone, des services de régies de l'électricité et des terrains aménagés sur leur compétitivité** (- 0,34, - 0,03, et - 0,37 contre 0,48, 0,55, et 0,10).

ANNEXE E

ESTIMATION DU TES 1990 ET DES COEFFICIENTS DE CONVERSION DES INTRANTS NON ECHANGEABLES

ESTIMATION DU TES 1990 ET DES COEFFICIENTS DE CONVERSION DES INTRANTS NON ECHANGEABLES

INTRODUCTION

Le texte ci-dessous présente les procédures et étapes d'estimation du tableau entrées-sorties pour 1990. Il présente, également, les coefficients de conversion des biens non échangeables utilisés pour le calcul des taux de protection effective (TPE) et des indicateurs d'avantages comparatifs (CRD).

Ces coefficients traduisent l'impact de la protection nominale et tarifaire des secteurs échangeables sur la formation des prix dans les secteurs non-échangeables.

Visant à répondre au besoin pressant d'estimer les prix de référence des biens non-échangeables, et surtout à celui de fonder le calcul de ces coefficients sur des données actualisées reflétant les changements structurels ayant affecté l'appareil productif de l'économie marocaine depuis 1980, le TES pour l'année 1990 ne saurait, cependant, se substituer au travail d'une équipe de la comptabilité nationale qui pourra aller vers un degré de détail et de contrôle de la fiabilité des données de base plus élevé.

Ce travail a été effectué dans le cadre de l'étude sur la structures des incitations et de la protection menée par le Ministère du Commerce, de l'Industrie et de la Privatisation et financée par l'USAID-Maroc.

Il n'aurait pu être réalisé dans les délais impartis, si n'étaient disponible la base de données statistiques constituée au CERAB, pour les besoins du projet de recherche "Concurrence interne et compétitivité externe dans l'industrie marocaine", financé par le Centre de Recherche sur le Développement International d'Ottawa (Canada).

Dans un premier temps, sont présentées la démarche d'estimation du TES et les sources d'information utilisées et, dans un deuxième temps, présentés les résultats bruts et la méthodologie de calcul des coefficients de conversion des biens non-échangeables.

Le tableau Entrée-Sortie 1990 est donné en annexe.

METHODES D'ESTIMATION DU TES 1990 ET SOURCES D'INFORMATION UTILISEES

L'estimation effectuée s'est basée sur les comptes officiels de la Nation. Nous avons systématiquement calé toutes les estimations sur les évaluations de la Comptabilité Nationale, en respectant aussi strictement que possible la méthodologie d'élaboration du TES de 1980. Celui-ci comprend quatre sous-tableaux:

1-le sous-tableau "Ressources " I

2-Le sous-tableau "Emplois finaux" II

3-Le sous-tableau "Valeur ajoutée" III

4-Le sous-tableau "Consommations intermédiaires" IV

Les étapes adoptées pour leur estimation ont été les suivantes:

- Estimation des emplois finaux (sous-tableau II),
- Estimation des Ressources (sous-tableau I),
- Mise en cohérence des équilibres ressources emplois par branches selon les secteurs et le niveau de fiabilité des informations,
- Détermination de la valeur ajoutée et des consommations intermédiaires par branche,
- Le sous-tableau IV est calculé au moyen de la méthode RAS, sur la base de la connaissance des consommations intermédiaires en 1990 et du sous-tableau IV du TES de 1980.
- Mise en cohérence globale.

ESTIMATION DU CADRAN RESSOURCES DU TES DE 1990

L'estimation du cadran "Ressources" du TES pour l'année 1990 a été rendue possible par la disponibilité de plusieurs sources d'information sur les entreprises et les ménages établies de manière méthodique et fiable.

SOURCES D'INFORMATIONS RELATIVES A LA VALEUR DE LA PRODUCTION

Secteur agricole

Nous avons utilisé les quantités produites, telles qu'elles ressortent de l'enquête annuelle du M.A.R.A. sur les productions végétales et sur les productions animales. Les prix utilisés sont les prix de 1980, actualisés au moyen de l'indice des prix de gros.

Secteur de la pêche

Nous avons directement utilisé les valeurs fournies par l'Annuaire statistique du Maroc de 1990.

Secteur des mines, de l'énergie et de l'Eau Potable

Pour le secteur des mines et de l'énergie, nous nous sommes basés sur les statistiques données par le Ministère des Mines et de l'Energie, ainsi que sur les rapports de l'ONE, de l'ONEP et de l'OCP.

La production du secteur industriel

Les données utilisées proviennent de trois sources d'informations: l'enquête annuelle de l'industrie 1990, l'enquête de la Direction de la statistique de 1987-88 sur le secteur informel localisé et l'enquête sur l'emploi urbain de 1990 pour estimer par solde la population active employé dans le secteur informel non-localisé.

Le secteur de Commerce et des services (restauration finances, hôtellerie)

- Statistiques de la Centrale des Bilans (Direction de la Statistique 1988)
- Enquête sur le secteur non organisé localisé (1987-88)
- Rapport de l'ONPT et des organismes financiers et bancaires
- du secteur des administrations à partir des Statistiques du trésor.

Importations

La valeur des importations, est obtenue détaillée par secteurs d'origine (classification à 2 ou 3 chiffres d'après la nomenclature de la comptabilité Nationale pour les activités et produits). Ce travail a été fait dans le cadre du projet Compétitivité Extérieure et Concurrence Intérieure (CECI).

Les droits et taxes à l'importation sont estimés à partir des statistiques sur les importations mises à la consommation, bénéficiant du régimes des admissions temporaires avec paiement ou du bénéfice des avantages du code des investissements.

Les estimations détaillées selon le détail du TES prennent en compte l'existence de prix de référence en douane. Elles sont calées sur les recettes perçues et présentées en termes globales sur les statistiques du trésor.

Les subventions à l'importation

Les subventions à l'importation sont estimées à partir des données de:

- l'ONICL: montant du prélèvement sur les importations de céréales,
- La caisse de compensation: prélèvement sur le sucre brut, sur les huiles brutes alimentaires importées et sur les produits pétroliers.

La marge commerciale

La marge commerciale sur les produits est estimée à partir des valeurs ajoutées des branches commerciales; les comptes d'exploitation des entreprises commerciales sont estimés:

- pour les grandes entreprises, établies au régime du bénéfice réel, par la Centrale des bilans (Direction de la Statistique)

- pour les entreprises localisées non organisées, par les données de l'enquête sur le secteur non-organisé (Direction de la statistique).

Estimation du cadran emplois du TES-1990

Le cadran emploi du TES comprend cinq colonnes dont les totaux sont égaux aux postes correspondant sur le compte de biens et services publié par la Comptabilité Nationale:

- la consommation finale intérieure,
- la formation brute de capital fixe,
- les exportations,
- la variation des stocks,
- la consommation des administrations publiques.

Néanmoins, leurs répartition par branche appelle à des précisions sur les méthodes utilisée que nous présentons succinctement dans les points ci-après.

Le TES de 1980 n'a pas effectué une répartition inter-sectorielle des services produits par les Administrations publiques. Il a adopté l'hypothèse suivante que nous avons reproduit: les administrations publiques ont pour consommation les services non-marchands des administrations publiques uniquement. Nous avons estimé ces services par la valeur des dépenses publiques globales des administrations centrales et des collectivités locales. La source principale est les statistiques du trésor, le budget et les comptes des administrations publiques et des collectivités locales publiés par la Direction de la Statistique.

Les exportations sont évaluées à la valeur FOB. Elles sont disponibles détaillées selon la nomenclature à deux et trois chiffres de la comptabilité nationale. Cette évaluation est faite dans le cadre du projet CECI.

La consommation finale intérieure est estimée selon deux méthodes:

- La classification détaillée des produits consommés par les ménages donnée par l'Enquête Nationale sur les Niveaux de Vie (ENNV) et qui se prête aisément à une agrégation en fonction du découpage du TES de 1980. Ce regroupement est présenté sur le tableau donné en annexe.

- La classification des importations et des productions classées selon les différents secteurs d'activité par destinations techniques :biens intermédiaires, biens de consommation finale, biens d'investissements, biens à double destination.

Le problème des biens à double destination est résolu par le recours à l'estimation donnée par l'ENNV. En effet, une fois les exportations, la consommation finale et l'investissement déterminés, il ne reste plus qu'à déterminer la variation des stocks et la consommation intermédiaire.

La colonne des investissements a été estimée en affectant la FBCF des comptes de la nation par nature sauf pour le matériel et outillage qui est obtenue par agrégation des valeurs des importations et des productions classés comme biens de capital et réparti ensuite sur les différentes

branches. Cela suppose une ventilation des statistiques de la production nationale et du Commerce extérieur, par groupement d'utilisation et branche de la NCN (tableau ayant en ligne les branches de la NCN et en colonne les groupement d'utilisation). Cette ventilation a porté sur un découpage de la NCN à cinq chiffres ce qui a permis de les estimer avec plus de précision.

La variation des stocks est donnée par:

- La différence entre la production et le chiffre d'affaire dans le secteur industriel. Ces statistiques sont fournies par l'enquête annuelle réalisée par la Direction de l'Industrie (M.C.I.P.) auprès des entreprises de l'industrie,

- Les niveaux des stocks en 1989 et 1990 gérés par l'Office National Interprofessionnel des Céréales et des Légumineuses (O.N.I.C.L),

- La variation des stocks des phosphate sec et humides données dans le Compte d'Exploitation de l'Office Chérifien du Phosphate (O.C.P.) et la variation des stocks des différents minerais tirée des statistiques sur l'activité minière publiées dans l'annuaire de la Direction de la Statistique,

- Les soldes des équilibres ressources emplois des secteurs du pétrole brut et combustibles solides, et du raffinage de pétrole en quantités physiques qui sont évalués ensuite au prix du marché.

Concernant le secteur informel, il est supposé ne pas tenir de stocks. Cette hypothèses est justifiée par le caractère illégal de son activité.

Le total des consommations intermédiaires de chaque produit et service est déduit par solde entre la colonne total des ressources et le cumul des emplois finaux (consommation finale, exportations, investissements et variations des stocks)

ESTIMATION DU CADRAN STRUCTURE DE LA VALEUR AJOUTEE

Les valeurs ajoutés sont ceiles publiées dans les comptes de la nation par la Direction de la statistique. Celles des différentes branches de l'industrie manufacturière sont obtenues en appliquant la structure données par l'enquête industrielle pour ventiler la valeur ajoutée du secteur industriel donnée par les comptes de la nation.

Quatre agrégats sont nécessaires pour répartir les valeurs ajoutées: les salaires et les charges sociales, les impôts indirects nets de subventions d'exploitation, et l'excédent brut d'exploitation. En effets, faute d'informations fiables sur les charges sociales et les subventions d'exploitations par branche nous avons décidé de les mettre, respectivement, avec les salaires et les impôts indirects.

Les mêmes organismes qui gèrent l'information sur la production fournissent celles relatives à la structure de la valeur ajoutée à part les secteurs de Bâtiment et Travaux Publics et les services où nous avons eu recours aux statistiques de la Centrale des Bilans.
Les trois dernières lignes du cadran "valeur ajoutée" sont :

- Les productions effectives qui ne sont autres que les sommes des consommations intermédiaires achetées et les valeurs ajoutées réalisées par les différentes branches d'activités,

- Les transferts de productions qui sont les différences entre les productions effectives observées sur les comptes des unités économiques et les productions estimées dans le cadran "ressources", établies le plus souvent par la valorisation des physiques, et,

- Les productions distribuées obtenues en ligne par transposition de la colonne production du cadran des ressources.

ESTIMATION DU CADRAN CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES

Il est nécessaire pour estimer le cadran des consommations intermédiaires de disposer des marges de ce sous-tableau:

- en ligne, le total des consommations intermédiaires vendu et

- en colonne le total des consommations achetées par chaque branche d'activité.

La méthode RAS permet d'estimer ce tableau, en calant sur les marges de l'année courante sur celle de l'année de base et en répartissant le solde proportionnellement entre les lignes et les colonnes. L'ajustement du tableau se fait par itérations successives arrêtées en fonction de l'erreur-limites posée a priori.

Les cellules vides en 1980 restent vides. Celles qui sont pleines sont ajustées de façon à ce que la matrice A^{1980} soit corrigée par deux vecteurs R et S, tels que :

$$A^{1990} = R.A^{1980}.S.$$

Le système converge rapidement vers une matrice des inputs outputs qui aurait généré les marges verticale et horizontale, à savoir les consommations intermédiaires vendues et achetées par les différentes branches d'activité économique conformément à la nomenclature adoptée pour le TES de 1980.

L'algorithme de cette méthode, défini ici mathématiquement sous forme matricielle est organisé selon les étapes suivantes:

$$U^1=[A(0)][\hat{}X(1)]I,$$

$\hat{}X$ = la matrice diagonale du vecteur X des productions,

A(0) = la matrice des coefficients d'échanges interbranches de l'année 1980.

I = vecteur colonne dont tous les éléments sont égaux à un.

U^1 = un vecteur colonne dont les éléments sont les ventes des branches en tant que consommations intermédiaires à la première itération.

On a donc,

$$r^1_i=U_i(1)/U^1_i$$

quelque soit i, inférieur ou égal au nombre de lignes de la matrice.

C'est à dire,

$$R^1=[\hat{U}(1)](\hat{U}^1)^{-1},$$

$\hat{U}(1)$ est une matrice diagonale d'un vecteur colonne dont les éléments sont les ventes des branches en tant que consommations intermédiaires à l'année 1980. La première matrice ajustée est $A^1=R^1A(0)$; les éléments de R^1 nous assurent les égalités des sommes des lignes de $A^1\hat{}X(1)$ aux éléments de U^1.

$$V^1=I'[A^1X(1)]$$

est un vecteur ligne dont les éléments sont les achats des branches en consommations intermédiaires obtenu à la première itération. I' est le transposé du vecteur I. On calcule ensuite

$$S^1=[\hat{}V(1)](\hat{}V^1)^{-1}$$

une matrice diagonale.

$A^2=A^1S^1$ est la matrice obtenue à la deuxième itération.

La convergence n'est pas atteinte tant que les conditions suivantes sont satisfaites: $|U(1)-U^k| < \bar{}$ et $|V(1)-V^k| < \bar{}$. $\bar{}$ dépend de la précision que nous désirons obtenir.

TRAITEMENT DES INTRANTS NON-ECHANGEABLES

LOGIQUE DU TRAITEMENT DES INTRANTS NON-ECHANGEABLES

Le traitement des intrants non-échangeables est l'objet d'un important débat actuellement. Coût incompressible, les intrants non-échangeables apparaissent de plus en plus comme une source de compétitivité ou. a contrario, comme un handicap.

Dans quelle mesure, les méthodes Corden et Balassa restituent-elles au niveau de la mesure de la protection l'incidence du coût des intrants non-échangeables sur la protection effective?

Les deux méthodes suivent la même logique. Elles évaluent l'effet des prix des produits échangeables sur les prix des produits non échangeables. Elles ne prennent en compte que l'effet prix des intrants non-échangeables sur la protection, et n'intègrent à ce niveau aucune considération de performance ou d'efficacité des services rendus par ces intrants.

La méthode d'estimation de cet effet prix suppose de décomposer le prix de chaque intrant non-échangeable en deux parties: la composante en biens échangeables au prix local (CBEPL), au prix mondial (CBEPM) et la composante en biens non-échangeables au prix local (CBNEPL).

Méthode de calcul des CBEPM, CBEPL ET CBNEPL

Soient, en notation matricielle,

A, la matrice des besoins directs en consommations intermédiaires de composante aij (aij représentant les ventes de la branche i en ligne au secteur j en colonne) telle que :

$$\begin{bmatrix} A^{T} \\ A^{N} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} A^{TT} & A^{TN} \\ A^{N} & A^{NN} \end{bmatrix} = A$$

avec, respectivement,

$$A^{TN} et A^{NN}$$

les sous-matrices des besoins directs en intrants échangeables et en intrants non-échangeables nécessaires pour la productions des biens non-échangeables.

La matrice des besoins directs en intrants primaires

$$F = [F^{T} F^{N}]$$

avec, F^{N} la sous-matrice des besoins directs en intrants primaires pour la productions des biens non-échangeables.

La matrice H est composée de la sous-matrice A^{TN} et de la matrice F^{N}

$$H = \begin{bmatrix} A^{TN} \\ F^{N} \end{bmatrix}$$

telle que H exprime les **besoins directs en biens échangeables (dont les importations non-concurrentielles), et en facteurs primaires nécessaires à la production des biens non-échangeables,**

Nous pouvons exprimer **la matrice G des besoins directs et indirects en biens échangeables et en facteurs primaires des biens non-échangeables** par:

$$G = H.(I - A^{NN})^{-1}$$

Nous obtenons **la matrice B des besoins directs et indirects des biens non-échangeables exprimée au prix mondial** par le produit du vecteur des facteurs de conversion par la matrice G,

$$P^*.G=B$$

P^* est le vecteur des ratios de prix frontière pour les biens échangeables, les importations et les facteurs primaires. Nous avons, suivant l'hypothèse de Balassa, supposé que la valeur du ratio prix frontière pour les salaires, charges sociales, impôts, subventions d'exploitations et excédent brut d'exploitation égale à l'unité (hypothèse de protection effective nulle sur les facteurs primaires).

On obtient:

$CBEPL_n$ en sommant les besoins en intrants échangeables sur la matrice H;

$CBEPM_n$ en sommant les besoins en intrants échangeables sur la matrice B;

$CBNEPL_n$ les besoins en facteurs primaires non-échangeables par la formule:

$$CBNEPL_n = 1 - CBEPL_n$$

Le tableau I présente le résultat de l'estimation de l'effet de la protection sur le prix des intrants non-échangeables:

TABLEAU I
DECOMPOSITION DU COUT DES BIENS NON ECHANGEABLES ENTRE BIENS ECHANGEABLES ET VALEUR AJOUTEE

	PRIX MONDIAUX		PRIX LOCAUX	
	BIENS ECHANGES	VAL. AJ.	BIENS ECHANGES	VAL. AJ.
SECTEURS	CBEPM	CBNEPM	CBEPL	CBNEPL
7 PET RAF	0.395	0.400	0.553	0.447
8 ELEC EAU	0.077	0.714	0.111	0.889
29 BTP	0.286	0.463	0.430	0.570
31 COMMERCE	0.117	0.596	0.168	0.832
34/5 TRANS	0.119	0.694	0.155	0.845
36 COMMUN	0.047	0.731	0.066	0.934
37 CREDIT	0.141	0.724	0.201	0.799
28 ASSUR	0.317	0.425	0.447	0.553
ASM	0.282	0.455	0.408	0.592
SNM	0.117	0.817	0.166	0.834

L'incidence de la protection sur le prix des intrants non-échangeables établie sur la base de cette méthodologie, compte tenu de l'hypothèse évoquée plus haut, relative aux prix des facteurs primaires, peut se mesurer par un équivalent du coefficient de protection tarifaire applicable aux intrants non échangeables:

$$EQCPN = [\ ((CBEPL+CBNEPL/(CBEPM+CBNEPM)) - 1\ ]$$

Le Tableau II présente les équivalents des taux de protection nominale.

TABLEAU II

SECTEURS NON-ECHANGEABLES	EQUIVALENT DU TAUX DE PROTECTION NOMINALE	COEFFICIENTS DE CONVERSION AUX PRIX DE REFERENCE
7 PET RAF	0.259	0.795
8 ELEC EAU	0.264	0.791
29 BTP	0.334	0.749
31 COMMERCE	0.402	0.713
34/5 TRANS	0.231	0.812
36 COMMUN	0.284	0.779
37 CREDIT	0.156	0.865
28 ASSUR	0.349	0.742
ASM	0.357	0.737
SNM	0.071	0.934

TABLEAU I · CADRAN RESSOURCES

		PROD	IMPORT	D.DOUANE	SUB/IMP	M.COMM	TOTAL RESSOURCE
1	AGRICUL	51398.2	3197.1	686.1	0	11966.4	67247.8
4.1	PHOSPHATES	6808.8	0.0	0.0	0	0.0	6808.8
4.23	AUTRES MINERAUX NON METALLI	929.3	2604.3	847.4	0	0.0	4381.0
5	MINERAUX METALLIQUES	927.9	264.6	54.8	0	0.0	1247.3
6	COMBUSTIBLES SOLIDES	263.4	9120.4	4010.1	0	0.0	13393.9
7	PETROLE RAFFINE	15290.1	899.0	307.5	0	1569.3	18066.0
8	ELECTRICITE ET EAU	6833.3	0.0	0.0	0	0.0	6833.3
10	INDUS. ALIMENTAIRES	15574.4	764.6	575.0	-103.1	703.7	17514.6
11	AUT. INDUS. ALIM.	14271.1	1691.8	238.0	-13.4	2029.4	18216.9
12	BOISSONS ET TABACS	7739.5	481.3	249.3	0	1463.7	9933.7
13	TEXTILES ET BONNETERIE	14206.3	4533.6	1270.6	0	2702.6	22713.1
14	HABILLEMENT	8903.6	57.3	31.2	0	1445.1	10437.1
15	CUIRS ET CHAUSSURES	13615.8	351.1	48.8	0	191.3	14207.0
16	BOIS ET ARTICLES EN BOIS	4205.8	1640.7	587.4	0	1399.5	7833.5
17	PAPIER, CARTONS ET IMPRIMER	6283.6	1457.4	501.8	0	841.0	9083.9
18	MINERAUX DE CARRIERES	12156.8	850.1	441.6	0	768.9	14217.4
19	INDUSTRIE METALLIQUE DE BAS	3869.8	4340.9	1222.3	0	756.4	10189.4
20	OUVRAGES EN METAUX	8287.8	1524.1	755.8	0	1349.6	11917.2
21	MATERIEL D'EQUIPEMENT	1903.9	6509.8	1189.6	0	1455.1	11058.5
22	MATERIEL DE TRANSPORT	4981.8	6176.5	1727.6	0	1564.6	14450.4
23	MATERIEL ELECTRIQUE ET ELEC	4867.3	3878.4	1504.7	0	1248.7	11499.1
24	MACHINES DE BUREAUX ET DE M	112.0	1340.7	544.3	0	331.0	2328.1
25	CHIMIE ET PARACHIMIE	17758.9	6467.1	2095.5	-334.6	4634.7	30621.6
26	ART. CAOUTCH ET PLAST.	3008.5	967.8	477.7	0	782.8	5236.8
27	AUTRES INDUS. MANUFACT	675.3	284.4	224.0	0	599.1	1782.9
29	BATIMENTS ET TRAVAUX PUBLIC	29315.1	0.0	0.0	0	0	29315.1
34.5	TRANSPORTS	14646.8	538.2	0.0	0	0	15185.0
36	COMMUNICATIONS	3945.8	14.5	0.0	0	0	3960.3
37	INSTITUTIONS DE CREDITS	12836.0	0.0	0.0	0	0	12836.0
38	ASSURANCES	1811.9	36.5	0.0	0	0	1848.4
39	AUTRES SERVICES MARCHANDS	66555.9	1760.7	0.0	0	0	68316.6
40	SNM DES ADMINISTRATIONS	34513.8	0.0	0.0	0	0	34513.8
	TOTAL	388498.5	61752.9	19591.1	-451.1	37803.1	507194.5

PRODUIT INTERIEUR BRUT 213990.0
(P.I.B)

TABLEAU II - CADRAN EMPLOIS

		C.F.I	FBCF	EXPORT	V.STOCKS	A.PUB	EMPLOI
1	AGRICUL	43507.0	1560.6	5698.2	-3644.6	0.0	67247.8
4.1	PHOSPHATES	0.0	0.0	3644.2	-175.3	0.0	6808.8
4.23	AUTRES MINERAUX NON METALLI	0.0	0.0	296.5	117.7	0.0	4381.0
5	MINERAUX METALLIQUES	0.0	0.0	1220.3	23.0	0.0	1247.3
6	COMBUSTIBLES SOLIDES	745.2	0.0	0.0	272.8	0.0	13393.9
7	PETROLE RAFFINE	6574.8	0.0	1265.4	68.7	0.0	18066.0
8	ELECTRICITE ET EAU	3058.2	0.0	0.0	14.4	0.0	6833.3
10	INDUS. ALIMENTAIRES	13709.0	0.0	39.8	-242.5	0.0	17514.6
11	AUT. INDUS. ALIM.	12590.3	0.0	3903.6	287.6	0.0	18216.9
12	BOISSONS ET TABACS	3753.0	1.9	53.2	841.7	0.0	9933.7
13	TEXTILES ET BONNETERIE	1440.9	109.1	3675.9	652.4	0.0	22713.1
14	HABILLEMENT	6574.8	0.7	4086.0	-255.6	0.0	10437.1
15	CUIRS ET CHAUSSURES	2160.2	0.3	1016.8	1239.5	0.0	14207.0
16	BOIS ET ARTICLES EN BOIS	1419.8	292.8	354.9	139.1	0.0	7833.5
17	PAPIER, CARTONS ET IMPRIMER	1330.5	0.2	499.3	690.1	0.0	9083.9
18	MINERAUX DE CARRIERES	449.0	98.1	228.9	1056.4	0.0	14217.4
19	INDUSTRIE METALLIQUE DE BAS	0.0	361.1	265.1	484.5	0.0	10189.4
20	OUVRAGES EN METAUX	1252.9	601.2	137.0	886.9	0.0	11917.2
21	MATERIEL D'EQUIPEMENT	761.6	7931.5	107.3	18.3	0.0	11058.5
22	MATERIEL DE TRANSPORT	869.7	6452.2	365.6	398.1	0.0	14450.4
23	MATERIEL ELECTRIQUE ET ELEC	1824.1	4923.0	1280.4	98.9	0.0	11499.1
24	MACHINES DE BUREAUX ET DE M	258.6	1958.7	30.8	-82.0	0.0	2328.1
25	CHIMIE ET PARACHIMIE	7637.3	0.0	6920.1	-489.2	0.0	30621.6
26	ART. CAOUTCH ET PLAST.	453.7	1087.6	207.1	215.0	0.0	5236.8
27	AUTRES INDUS. MANUFACT	1062.5	483.4	52.3	-40.5	0.0	1782.9
29	BATIMENTS ET TRAVAUX PUBLIC	948.1	25142.1	0	0	0.0	29315.1
34.5	TRANSPORTS	3802.2	0.0	2831.1	0	0.0	15185.0
36	COMMUNICATIONS	898.4	0.0	25.9	0	0.0	3960.3
37	INSTITUTIONS DE CREDITS	356.5	0.0	0.0	0	0.0	12836.0
38	ASSURANCES	1081.2	0.0	88.9	0	0.0	1848.4
39	AUTRES SERVICES MARCHANDS	27878.4	0.0	2956.4	0	0.0	68316.6
40	SNM DES ADMINISTRATIONS	1537.8	0.0	0.0	0	32976.0	34513.8
	TOTAL	147935.6	51004.4	41251.1	2575.5	32976.0	507194.5

TABLEAU III · DETAIL DES COMPOSANTES DE LA VALEUR AJOUTEE

		1 VA	2 SAL.	3 IMPOTS	4 EBE	5 PROD. EFF.	6 TRANSF	7 P. DIST
1	AGRICUL	35870.1	9623.7	1780.0	24466.4	53394.1	-1995.9	
4.1	PHOSPHATES	4494.9	1489.3	310.0	2695.6	7296.4	-487.6	51398.2
4.23	AUTRES MINERAUX NON METALLI	203.6	67.5	14.0	122.1	808.5	120.7	6808.8
5	MINERAUX METALLIQUES	656.9	478.1	40.2	138.7	1004.0	-76.2	929.3
6	COMBUSTIBLES SOLIDES	304.0	202.6	4.3	97.1	573.1	-309.7	927.9
7	PETROLE RAFFINE	6678.6	179.5	184.4	6314.7	16924.5	-1634.3	263.4
8	ELECTRICITE ET EAU	6086.3	1582.4	1217.3	3286.6	7819.3	-986.1	15290.1
10	INDUS. ALIMENTAIRES	1595.3	913.0	303.0	379.3	15935.1	-360.7	6833.3
11	AUT. INDUS. ALIM.	3234.9	1851.3	614.4	769.2	15043.4	-772.3	15574.4
12	BOISSONS ET TABACS	5324.9	619.2	4003.0	702.7	8289.7	-550.2	14271.1
13	TEXTILES ET BONNETERIE	2905.0	1306.7	429.7	1168.6	14948.8	-742.5	7739.5
14	HABILLEMENT	3770.8	2255.4	173.3	1342.2	8841.8	61.7	14206.3
15	CUIRS ET CHAUSSURES	7401.5	4257.0	1242.1	1902.5	15820.0	-2204.2	8903.6
16	BOIS ET ARTICLES EN BOIS	1687.7	826.7	333.8	527.2	4246.9	-41.1	13615.8
17	PAPIER, CARTONS ET IMPRIMER	1312.3	612.3	249.4	450.6	6705.4	-421.8	4205.8
18	MINERAUX DE CARRIERES	3272.7	929.4	948.4	1394.9	12517.6	-360.7	6283.6
19	INDUSTRIE METALLIQUE DE BAS	761.9	489.6	179.8	92.5	3029.1	840.6	12156.8
20	OUVRAGES EN METAUX	1669.1	666.1	324.3	678.7	8646.8	-359.0	3869.8
21	MATERIEL D'EQUIPEMENT	533.8	318.9	99.6	115.3	1992.7	-88.8	8287.8
22	MATERIEL DE TRANSPORT	1177.1	479.7	379.5	317.8	5571.6	-589.7	1903.9
23	MATERIEL ELECTRIQUE ET ELEC	1109.6	502.4	249.8	357.4	5086.9	-219.7	4981.8
24	MACHINES DE BUREAUX ET DE M	58.3	32.1	13.0	13.2	98.0	14.0	4867.3
25	CHIMIE ET PARACHIMIE	3441.9	1611.7	673.7	1156.5	18696.0	-937.2	112.0
26	ART. CAOUTCH ET PLAST.	861.5	375.3	216.3	269.9	2892.5	116.1	17758.9
27	AUTRES INDUS. MANUFACT	155.5	88.1	18.8	48.5	680.0	-4 7	3008.5
29	BATIMENTS ET TRAVAUX PUBLIC	11489.5	7391.7	2160.9	1937.0	22406.0	6909.2	675.3
31	COMMERCE	24095.0	9536.3	7473.8	7084.9	36999.3	803.8	29315.1
34.5	TRANSPORTS	10553.4	5276.7	1899.6	3377.100	13661.6	985.2	37803.09
36	COMMUNICATIONS	3574.8	1107.0	784.6	1683.2	4103.9	-158.1	14646.8
37	INSTITUTIONS DE CREDITS	6896.5	2895.7	292.2	3708.6	13089.9	-253.9	3945.8
38	ASSURANCES	33.5	253.2	37.6	-257.3	1992.2	-180.3	12836.0
39	AUTRES SERVICES MARCHANDS	25199.3	13999.6	6108.9	5090.8	62977.5	3578.3	1811.9
40	SNM DES ADMINISTRATIONS	25341.0	25279.0	14.0	48.0	34209.0	304.8	66555.9
	B.fictive	-6901.0	0.0	0.0	-6901.0	0.0	0.0	34513.8
	TOTAL	194850.0	97497.2	32773.5	64579.3	426301.6	-0.0	0.0

LIBELLES DES COLONNES:

1 VA	Valeurs ajoutees
2 SAL.	Salaires et charges sociales
3 IMPOTS	Impots nets de subventions
4 EBE	Excedents Bruts d'Exploitation
5 PROD. EFF.	Production effective
6 TRANSF	Transferts de productions
7 P. DIST.	Productions distribuees

TABLEAU IV - MATRICE DES CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES

SOUS-TABLEAU (1 / 4)

SECTEURS	1 AGRI	4.1 PHOS	4/2.3 MI	5 MIN ME	6 COMBUS	7 PET RA	8 ELEC E	10 ALI	11AUT AL	12BOIS.
1 AGRICUL	5740.6	26.1	0.0	3.1	0.0	0.0	0.0	7177.2	5858.8	237.6
4.1 PHOSPHATES	0.0	12.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
4.23 AUTRES MINERAUX NON METALLI	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.2	3.7	0.0
5 MINERAUX METALLIQUES	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
6 COMBUSTIBLES SOLIDES	0.0	0.0	0.0	0.0	5.9	9184.6	252.9	286.2	6.6	0.0
7 PETROLE RAFFINE	2466.5	441.9	21.8	20.0	3.8	451.2	487.7	744.6	231.7	90.7
8 ELECTRICITE ET EAU	319.6	107.5	6.7	16.6	26.9	25.6	594.9	310.7	90.0	28.8
10 INDUS. ALIMENTAIRES	318.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2796.9	40.7	103.8
11 AUT. INDUS. ALIM.	308.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	122.9	585.7	76.6
12 BOISSONS ET TABACS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1017.5
13 TEXTILES ET BONNETERIE	601.7	0.0	0.0	0.5	0.0	4.8	0.0	82.7	3.6	0.0
14 HABILLEMENT	0.0	3.0	0.0	0.2	0.1	0.1	0.1	1.0	0.6	0.1
15 CUIRS ET CHAUSSURES	477.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
16 BOIS ET ARTICLES EN BOIS	68.0	73.6	1.7	9.3	39.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
17 PAPIER, CARTONS ET IMPRIMER	160.3	11.9	1.8	2.9	0.9	1.4	10.1	148.4	50.1	178.9
18 MINERAUX DE CARRIERES	0.0	22.3	95.4	6.8	3.6	1.6	85.9	53.1	27.2	306.6
19 INDUSTRIE METALLIQUE DE BAS	0.0	37.5	12.3	15.1	63.2	0.0	4.1	0.0	29.6	0.0
20 OUVRAGES EN METAUX	991.9	25.6	38.8	80.3	0.0	115.1	22.4	0.0	1026.2	128.0
21 MATERIEL D'EQUIPEMENT	493.3	54.9	8.1	6.9	1.9	7.0	3.4	75.6	0.9	0.0
22 MATERIEL DE TRANSPORT	423.3	25.9	10.4	5.9	19.9	7.0	4.5	25.7	71.5	26.2
23 MATERIEL ELECTRIQUE ET ELEC	65.1	37.6	3.6	11.7	5.6	1.5	30.8	0.0	0.0	0.0
24 MACHINES DE BUREAUX ET DE M	0.0	12.3	0.0	14.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
25 CHIMIE ET PARACHIMIE	2767.1	73.0	36.0	52.1	9.1	78.5	61.0	209.1	727.6	85.2
26 ART. CAOUTCH ET PLAST.	358.0	176.1	22.6	11.4	20.3	0.0	0.0	0.0	900.9	3.6
27 AUTRES INDUS. MANUFACT	0.0	3.5	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0
29 BATIMENTS ET TRAVAUX PUBLIC	151.1	1.5	0.7	2.4	0.0	6.8	17.3	41.3	34.2	13.1
34.5 TRANSPORTS	633.7	526.8	127.8	52.8	36.0	115.4	18.7	320.3	361.3	106.0
36 COMMUNICATIONS	68.3	14.6	4.9	1.9	2.0	4.0	14.7	32.0	28.0	31.4
37 INSTITUTIONS DE CREDITS	623.7	351.7	37.4	8.0	12.8	190.1	24.6	629.7	698.1	98.8
38 ASSURANCES	19.5	0.1	0.3	0.2	0.0	1.1	0.2	4.0	2.4	2.3
39 AUTRES SERVICES MARCHANDS	467.5	761.7	149.7	24.7	17.8	49.6	99.8	1271.1	1029.1	429.5
40 SNM DES ADMINISTRATIONS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
TOTAL	17524.0	2801.5	604.9	347.1	269.1	10245.9	1733.0	14339.8	11808.5	2964.8

TABLEAU IV - MATRICE DES CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES

SOUS-TABLEAU (2 / 4)

SECTEURS	13 TEXT	14 HABIL	15 CUIRS	16 BOIS	17 PAPIE	18 MIN C	19 MET B	20 OUV M
1 AGRICUL	346.8	0.4	0.4	83.2	0.6	3.6	0.0	0.0
4.1 PHOSPHATES	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
4.23 AUTRES MINERAUX NON METALLI	0.0	0.0	0.0	0.0	2.1	811.7	3.1	0.0
5 MINERAUX METALLIQUES	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	3.7	0.0
6 COMBUSTIBLES SOLIDES	0.0	0.0	0.0	0.0	2.5	1.9	18.2	14.6
7 PETROLE RAFFINE	89.9	1.6	2.5	10.3	226.4	1107.8	150.5	55.0
8 ELECTRICITE ET EAU	108.7	28.8	7.5	8.0	165.3	242.3	19.0	38.3
10 INDUS. ALIMENTAIRES	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
11 AUT. INDUS. ALIM.	3.4	0.2	18.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
12 BOISSONS ET TABACS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
13 TEXTILES ET BONNETERIE	9631.9	4778.6	82.2	320.6	22.8	6.4	0.0	20.0
14 HABILLEMENT	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
15 CUIRS ET CHAUSSURES	9.5	55.5	8073.2	118.0	0.0	0.0	0.0	0.0
16 BOIS ET ARTICLES EN BOIS	1.1	0.0	6.7	1147.8	190.1	81.8	0.0	46.9
17 PAPIER, CARTONS ET IMPRIMER	40.3	27.9	19.9	4.5	2719.2	13.0	2.7	107.6
18 MINERAUX DE CARRIERES	7.1	0.0	4.9	29.7	5.4	3999.0	94.7	156.2
19 INDUSTRIE METALLIQUE DE BAS	18.3	1.0	3.6	193.9	3.6	428.4	982.6	3918.7
20 OUVRAGES EN METAUX	30.6	40.4	7.0	326.1	44.4	100.1	465.7	1379.3
21 MATERIEL D'EQUIPEMENT	0.4	0.3	0.0	0.0	0.2	4.1	0.0	0.0
22 MATERIEL DE TRANSPORT	4.1	0.0	0.0	3.2	4.8	15.9	18.8	28.1
23 MATERIEL ELECTRIQUE ET ELEC	0.0	0.0	0.0	0.0	9.0	31.8	0.0	0.5
24 MACHINES DE BUREAUX ET DE M	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	9.4
25 CHIMIE ET PARACHIMIE	464.9	10.6	63.7	88.6	630.6	151.4	3.0	220.6
26 ART. CAOUTCH ET PLAST.	18.0	0.0	22.4	12.7	0.9	4.8	0.0	12.4
27 AUTRES INDUS. MANUFACT	0.0	4.1	0.0	0.0	2.4	0.0	0.0	0.0
29 BATIMENTS ET TRAVAUX PUBLIC	17.0	1.8	1.6	2.4	20.1	24.6	4.5	6.7
34.5 TRANSPORTS	92.2	20.0	8.2	30.1	150.5	192.5	135.2	115.6
36 COMMUNICATIONS	10.8	2.2	1.8	2.0	14.5	20.8	4.4	16.0
37 INSTITUTIONS DE CREDITS	499.0	39.9	30.4	52.6	673.9	1007.3	177.3	516.4
38 ASSURANCES	1.4	0.1	0.1	0.3	1.3	2.1	0.2	1.2
39 AUTRES SERVICES MARCHANDS	648.2	57.5	64.2	125.2	502.4	993.6	183.8	314.3
40 SNM DES ADMINISTRATIONS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
TOTAL	12043.8	5071.0	8418.5	2559.2	5393.1	9244.9	2267.3	6977.7

TABLEAU IV - MATRICE DES CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES

SOUS-TABLEAU (3 / 4)

SECTEURS	21 MAT E	22 MAT T	23 MAT E	24 MACH	25 CHIMI	26 CAOUT	27 AUT M	29 BTP	31COMME	34/5 TRA
1 AGRICUL	0.0	0.0	0.0	0.0	11.3	26.7	0.0	0.0	1.5	0.0
4.1 PHOSPHATES	0.0	0.0	0.0	0.0	3278.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
4.23 AUTRES MINERAUX NON METALLI	0.0	0.0	0.0	0.0	2569.7	0.0	0.0	464.5	0.0	4.4
5 MINERAUX METALLIQUES	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
6 COMBUSTIBLES SOLIDES	2.3	3.9	13.7	0.0	1.2	0.0	0.0	2.9	0.0	4.4
7 PETROLE RAFFINE	12.6	25.3	21.8	0.0	319.1	17.2	1.9	294.6	122.5	696.9
8 ELECTRICITE ET EAU	4.8	9.1	18.1	0.1	280.1	27.2	0.5	15.8	38.6	32.7
10 INDUS. ALIMENTAIRES	0.0	0.0	1.4	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
11 AUT. INDUS. ALIM.	0.0	0.0	0.0	0.0	19.1	0.0	0.0	0.0	0.0	3.3
12 BOISSONS ET TABACS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	74.5
13 TEXTILES ET BONNETERIE	6.6	3.0	0.0	0.0	16.6	340.8	4.3	0.0	150.5	0.0
14 HABILLEMENT	0.0	0.1	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	1.8
15 CUIRS ET CHAUSSURES	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	46.8	0.0	0.0	0.0	20.2
16 BOIS ET ARTICLES EN BOIS	0.8	29.3	94.5	0.2	29.9	0.0	3.0	667.5	960.0	4.1
17 PAPIER, CARTONS ET IMPRIMER	6.5	14.1	58.1	0.1	272.0	11.8	2.6	14.3	383.8	24.3
18 MINERAUX DE CARRIERES	56.3	78.6	84.5	7.1	351.4	12.0	14.4	5182.7	0.0	51.2
19 INDUSTRIE METALLIQUE DE BAS	676.2	141.3	839.1	3.6	12.2	9.7	325.2	898.9	0.0	16.8
20 OUVRAGES EN METAUX	141.2	250.5	122.6	0.8	199.4	17.9	2.6	917.6	1059.1	20.9
21 MATERIEL D'EQUIPEMENT	107.1	64.8	28.6	0.0	1.8	0.9	0.0	50.3	13.8	3.2
22 MATERIEL DE TRANSPORT	27.1	3160.5	4.8	0.0	31.8	0.0	0.0	22.7	237.0	234.7
23 MATERIEL ELECTRIQUE ET ELEC	5.1	11.6	1515.5	0.0	0.0	0.4	0.0	381.2	17.5	6.4
24 MACHINES DE BUREAUX ET DE M	5.2	0.0	5.7	19.9	0.0	0.3	0.0	25.9	6.3	10.1
25 CHIMIE ET PARACHIMIE	45.2	53.6	338.8	0.0	4572.3	1114.6	14.4	205.9	18.6	26.8
26 ART. CAOUTCH ET PLAST.	29.0	229.6	184.8	0.0	123.0	54.5	150.1	61.2	311.8	272.3
27 AUTRES INDUS. MANUFACT	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.8
29 BATIMENTS ET TRAVAUX PUBLIC	4.7	4.8	10.0	0.0	63.2	8.1	0.0	496.3	172.1	57.8
34.5 TRANSPORTS	29.4	30.5	69.4	0.5	1036.0	27.1	1.0	303.2	1970.7	348.7
36 COMMUNICATIONS	4.6	16.0	13.6	0.2	45.7	7.6	0.0	28.9	143.3	84.7
37 INSTITUTIONS DE CREDITS	144.7	159.3	235.9	5.0	487.0	131.0	0.0	223.5	1832.3	230.5
38 ASSURANCES	0.3	1.1	0.7	0.0	15.6	0.9	0.0	3.3	15.9	8.3
39 AUTRES SERVICES MARCHANDS	149.2	107.6	315.6	2.1	1517.2	175.7	4.2	655.3	5449.1	868.4
40 SNM DES ADMINISTRATIONS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
TOTAL	1458.9	4394.5	3977.4	39.7	15254.1	2031.0	524.5	10916.5	12904.3	3108.2

TABLEAU IV - MATRICE DES CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES

SOUS-TABLEAU (4 / 4)

	SECTEURS	36 COMMU	37 CREDI	28 ASSUR	ASM	SNM	B.fictive	TOTAL CI
1	AGRICUL	0.0	0.0	0.0	454.1	27.2	0.0	20126.7
4.1	PHOSPHATES	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3339.8
4.23	AUTRES MINERAUX NON METALLI	0.0	0.0	0.0	3.0	12.1	0.0	3966.8
5	MINERAUX METALLIQUES	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.9
6	COMBUSTIBLES SOLIDES	0.0	0.0	0.0	163.1	22.1	0.0	12375.9
7	PETROLE RAFFINE	72.6	153.6	25.3	999.3	598.9	0.0	10157.2
8	ELECTRICITE ET EAU	20.7	231.1	13.3	632.0	136.0	0.0	3760.6
10	INDUS. ALIMENTAIRES	0.0	0.0	0.0	701.5	13.2	0.0	4008.4
11	AUT. INDUS. ALIM.	0.0	0.0	0.0	270.8	8.9	0.0	1435.4
12	BOISSONS ET TABACS	0.0	0.0	0.0	4019.8	30.6	0.0	5283.9
13	TEXTILES ET BONNETERIE	0.0	0.0	0.0	336.2	62.7	0.0	16834.8
14	HABILLEMENT	2.2	4.8	0.0	1.4	14.8	0.0	31.3
15	CUIRS ET CHAUSSURES	0.0	0.0	0.0	0.0	371.0	0.0	9790.2
16	BOIS ET ARTICLES EN BOIS	0.0	0.0	0.0	1796.7	151.6	0.0	5626.8
17	PAPIER, CARTONS ET IMPRIMER	35.2	1027.9	135.7	713.8	231.7	0.0	6563.9
18	MINERAUX DE CARRIERES	33.6	0.0	0.0	844.1	603.5	0.0	12385.0
19	INDUSTRIE METALLIQUE DE BAS	0.0	0.0	0.0	127.9	0.0	0.0	9078.6
20	OUVRAGES EN METAUX	1.7	0.0	127.2	500.0	730.1	0.0	9039.2
21	MATERIEL D'EQUIPEMENT	0.0	0.0	0.0	472.9	807.0	0.0	2239.8
22	MATERIEL DE TRANSPORT	33.7	0.0	0.0	1646.7	151.8	0.0	6364.7
23	MATERIEL ELECTRIQUE ET ELEC	0.0	0.0	0.0	929.5	287.5	0.0	3372.7
24	MACHINES DE BUREAUX ET DE M	12.6	0.0	0.0	18.9	33.6	0.0	162.0
25	CHIMIE ET PARACHIMIE	0.0	0.0	0.0	3921.3	176.9	0.0	16553.4
26	ART. CAOUTCH ET PLAST.	0.0	0.0	0.0	44.4	202.2	0.0	3273.5
27	AUTRES INDUS. MANUFACT	0.5	105.3	10.7	73.5	17.8	0.0	225.2
29	BATIMENTS ET TRAVAUX PUBLIC	38.2	201.2	42.6	861.0	879.0	0.0	3224.9
34.5	TRANSPORTS	102.8	226.9	88.5	629.1	446.4	0.0	8551.
36	COMMUNICATIONS	3.5	850.8	151.4	1146.6	195.7	0.0	3036.
37	INSTITUTIONS DE CREDITS	29.8	849.5	184.7	1260.4	798.6	6901.0	12479.
38	ASSURANCES	1.5	6.1	514.7	62.0	3.2	0.0	678.
39	AUTRES SERVICES MARCHANDS	140.4	2536.2	664.7	15148.1	1853.2	0.0	37481.
40	SNM DES ADMINISTRATIONS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.
	TOTAL	529.1	6193.4	1958.7	37778.2	8868.0	6901.0	231451.

ANNEXE F

COEFFICIENTS PRINCIPALES

COEFFICIENTS PRINCIPALES

TABLEAUX RESUMES PAR BRANCHE ET DETAILLES PAR OBSERVATION

CLES POUR LA LECTURE DES TABLEAUX

Les notes ci-dessous présente le contenu des colonnes.

TPT: Taux de protection tarifaire sur le produit fini

TPN: Taux de protection nominale sur le produit fini

TPNNE: Taux équivalent du taux de protection nominale sur les intrants non échangeables du produit fini.

TPNE: Taux de protection nominbale sur les intrants échangeables - qu'elles soient effectivement importées ou achetées sur le marché local.

TPEL: Taux de protection effective sur le marché local

TPEX: Taux de protection effective à l'exportation

TPEG: Taux de protection effective globale — la moyenne pondérée du TPEL et du TPEX

TIEL: Taux d'incitation effective sur le marché local

TIEX: Taux d'incitation effective à l'exportation

TIEG: Taux d'incitation effective globale — la moyenne pondérée du TIEL et du TIEX

CRD: Coût en ressources domestiques

COEFFICIENTS PRINCIPALES

SECTEUR AGRO–ALIMENTAIRE

PRODUIT	TPT	TPN	TPNNE	TPNE	TPEL	TPEX	TPEG	TIEL	TIEX	TIEG	CRD
BRANCHE 10 – INDUSTRIES ALIMENTAIRES											
FARINE DE BLE TENDRE	50.0	20.0	26.8	15.2	−104.4		−104.4	−104.4		−104.4	
FARINE DE BLE TENDRE	50.0	20.0	30.2	15.2	−45.8		−45.8	−45.8		−45.8	
FARINE DE BLE DUR	50.0	20.0	27.3	15.2	92.6		92.6	124.4		124.4	420.3
RIZ BLANCHI PELE,POLI OU GLACE	45.0	35.0	31.6	37.8	26.8		26.8	39.8		39.8	119.1
RIZ BLANCHI PELE,POLI OU GLACE	45.0	35.0	29.0	25.7	49.8		49.8	67.6		67.6	69.7
PATES ALIMENTAIRES	50.0	−59.0	30.9	50.2	−90.0		−90.0	−90.2		−90.2	8.2
COUSCOUS	50.0	18.0	30.1	50.5	−30.5		−30.5	−30.5		−30.5	70.7
PAIN	40.0	0.0	30.4	49.1	−41.7		−41.7	−36.0		−36.0	76.1
SUCRE BRUT A RAFFINER	22.5	27.0	30.2	30.1	23.1		23.1	42.4		42.4	95.2
SUCRE BRUT A RAFFINER	22.5	7.0	28.3	30.1	−21.5		−21.5	−6.2		−6.2	98.3
SUCRE RAFFINE EN PAINS	25.0	9.0	28.7	28.5	−7.4		−7.4	1.8		1.8	74.9
CHOCOLATS DIVERS	57.5	44.0	29.4	33.6	62.1		62.1	62.1		62.1	85.5
SUCRERIES DIVERSES	57.5	58.0	29.2	45.6	96.2		96.2	96.2		96.2	220.2
MOYENNE (BRANCHE 10)	**33.7**	**15.8**	**29.0**	**27.3**	**−6.0**		**−6.0**	**7.0**		**7.0**	**89.9**
BRANCHE 11 – AUTRES INDUSTRIES ALIMENTAIRES											
CONSERVES DE TOMATE EN BOITES	57.5	30.0	28.8	42.4	19.6		19.6	38.6		38.6	94.8
OLIVES VERTES EN BOITES	57.5					−55.1	−55.1		−46.6	−46.6	44.4
OLIVES VERTES EN BOITES	57.5	−16.0	31.0	52.7	−72.9	−61.1	−61.9	−72.9	−62.0	−62.8	35.2
OLIVES NOIRES EN FUTS	57.5	−16.0	37.2	55.9	−64.7	−51.7	−53.1	−64.5	−38.4	−41.2	69.4
OLIVES VERTES EN BOITES	57.5					−48.8	−48.8	364.0	−34.0	−33.6	49.1
CONSERVES D'ABRICOT	57.5	0.0	30.8	38.1	−33.0	−33.0	−33.0	−31.6	−16.8	−20.2	33.0
CONCENTRE D'AGRUMES	57.5	30.0	31.8	40.1	26.3	−14.3	−7.7	26.3	−5.7	−0.5	58.0
JUS D'AGRUMES	57.5	30.0	31.1	22.3	37.9	−23.9	−15.2	37.9	−9.2	−2.6	75.2
FROMAGES A PATE MOLLE	50.0	13.0	32.6	34.4	−13.4		−13.4	−14.7		−14.7	41.9
FROMAGE A PATE PRESSEE	50.0	42.0	30.5	34.6	77.7		77.7	76.9		76.9	484.4
FARINE DE POISSON	25.0	18.0	27.6	57.5	16.8	−1.5	8.0	24.0	34.5	29.0	35.1
FARINE DE POISSON	25.0	18.0	30.3	56.5	−1.4		−1.4	8.6		8.6	94.1
CONSERVES DE SARDINES	57.5							−30.8	−32.0	−32.0	
CONSERVES DE SARDINES	57.5	−2.0	31.1	43.0	−27.3	−24.9	−25.0	−24.1	−0.1	−1.3	37.9
CONSERVES D'ANCHOIS	57.5					−27.2	−27.2		0.5	0.5	23.6
CONSERVES DE MAQUEREAUX	57.5					−38.3	−38.3		−21.7	−21.7	44.7
CAFE TORREFIE	57.5	40.0	34.5	40.2	39.7		39.7	39.5		39.5	4.8
THE EN EMBALLAGES	40.0					−30.7	−30.7		−21.8	−21.8	48.7
GLACE EN PAILLE	35.0	0.0	27.6	29.5	−8.9		−8.9	14.4		14.4	142.1
ALIMENTS DE BETAIL	30.0	16.0	31.6	19.6	−1.0		−1.0	−1.0		−1.0	105.8
MOYENNE (BRANCHE 11)	**51.2**	**21.8**	**31.6**	**31.0**	**12.3**	**−30.9**	**−22.6**	**14.2**	**−22.2**	**−15.2**	**48.5**
BRANCHE 12 – BOISSONS ET TABACS											
BIERE	57.5	16.0	32.3	39.6	−5.0		−5.0	10.1		10.1	115.0
VIN EN VRAC	57.5	0.0	33.8	55.8	−22.5		−22.5	−22.5		−22.5	34.7
VIN EN BOUTEILLE	57.5	0.0	33.0	36.0	−17.9		−17.9	−17.9		−17.9	27.1
VIN EN VRAC	57.5	0.0	33.9	40.9	−20.1	−20.1	−20.1	−12.5	17.5	−2.1	73.9
EAU MINERALE NATURELLE	55.0	46.0	32.0	53.9	43.1		43.1	43.1		43.1	69.4
LIMONADES	57.5	57.5	32.0	39.1	79.6		79.6	122.5		122.5	51.4
MOYENNE (BRANCHE 12)	**57.2**	**31.1**	**32.3**	**41.9**	**23.0**	**−20.1**	**22.7**	**41.1**	**17.5**	**40.9**	**72.7**
MOYENNE SECTEUR AGRO–ALIMENTAIRE	**46.9**	**23.0**	**29.8**	**32.1**	**10.4**	**−24.6**	**−1.3**	**24.6**	**−21.9**	**9.1**	**67.3**

COEFFICIENTS PRINCIPALES

SECTEUR TEXTILES ET CUIR

PRODUIT	TPT	TPN	TPNNE	TPNE	TPEL	TPEX	TPEG	TIEL	TIEX	TIEG	CRD
BRANCHE 13 – TEXTILES											
FIL DE FIBRE SYNTH ACRYLIQUE	25.0	25.0	28.6	23.2	34.9	−14.2	30.1	49.3	14.0	45.8	8.6
FIL SYNT PL 85% DIVERS POIDS	57.5	25.0	30.9	16.7	32.7	−16.4	25.8	55.2	24.2	50.8	47.1
DECHET FIBRE SYNT D'ACRYLIQUE	17.5	15.0	32.6	19.9	7.4		7.4	26.4		26.4	57.9
FIL SYNTHETIQUE, AVEC COTON	57.5	25.0	28.7	26.6	36.5	−22.2	22.5	36.5	−12.5	24.8	234.3
FIL DE COTON,SIMPLE,ECRU	57.5	25.0	28.8	12.7	56.1	−29.0	−2.4	10.5	−30.3	−17.5	89.9
FIL DE COTON,SIMPLE,ECRU	57.5	25.0	28.7	19.2	30.1	−18.2	−1.8	30.1	−3.7	7.8	89.7
TISSU SYNT COULEUR, AVEC COTON	57.5	15.0	27.3	23.4	6.0	−15.9	4.3	13.0	3.1	12.2	115.8
ETOFFE DE BONNETERIE DE COTON	57.5	25.5	30.9	54.0	−22.1		−22.1	−26.9		−26.9	154.7
TISSU ECRU M85% COTON MELANGE	57.5	100.0	27.6	26.1	320.3	−16.6	95.4	335.9	−1.8	110.5	90.6
TISSU SYNT COULEUR, AVEC COTON	57.5	15.0	31.5	56.7	−4.2	−22.1	−7.5	−4.2	−6.2	−4.6	63.6
TISSU MELANGE FIBRE SYNT TEINT	57.5	29.0	28.7	47.0	21.3		21.3	26.8		26.8	83.3
FIL FIBRE SYNTHETIQUE POLYESTER	57.5	22.0	29.6	55.2	−9.8	−37.2	−13.4	1.4	−13.6	−0.6	26.6
FIL FIBRE SYNST DE POLYAMIDE	25.0	15.0	30.6	28.0	−16.1	−43.2	−27.2	−16.1	−42.7	−27.0	107.1
VETEMENTS DIVERS DE COTON	57.5					−4.1	−1.8	−5.1	22.6	6.8	43.4
RIDEAUX EN AUTRES MATS TEXTILES	57.5	57.5	31.9	48.3	73.0	−21.6	5.4	50.9	−16.2	1.5	110.4
COUVERTURE DE FIBRE TEXTILE SYN	57.5	0.0	32.4	28.6	−29.1		−29.1	−25.2		−25.2	59.3
SACS DIVERS EN AUTRE TEXTILE	57.5					−4.1	−4.1		25.7	25.7	0.0
ARTICLES DE BONNETERIE	57.5					−8.6	−8.6		−1.1	−1.1	40.8
ARTICLES DE BONNETERIE	57.5					−3.1	−3.1		13.0	13.0	63.7
MOYENNE (BRANCHE 13)	**49.0**	**31.6**	**28.9**	**25.0**	**41.3**	**−16.3**	**13.7**	**47.5**	**0.7**	**25.3**	**66.9**
BRANCHE 14 – HABILLEMENT											
CHEMISES EN COTON	57.5	42.0	33.7	20.5	123.8	−23.9	37.5	123.8	−5.9	49.5	77.9
CHEMISES EN AUTRE TEXTILE	57.5					−17.3	−17.3		6.0	6.0	79.0
JOGGINGS	57.5					−6.3	−6.3		30.4	30.4	27.1
JOGGINGS	57.5					−42.4	−42.4		−33.7	−33.7	47.5
PARKAS, ANORAKS	57.5					−1.9	−1.9		22.7	22.7	39.3
CHEMISES EN COTON	57.5					−21.6	−21.6		−8.7	−8.7	55.4
PANTALONS	57.5	14.0	33.8	2.9	38.9	−11.2	−6.8	38.9	−5.2	−1.4	61.0
PANTALONS	57.5					−7.6	−7.6		18.8	18.8	122.6
PRODUITS JEANS	57.5					−22.9	−22.9		−2.6	−2.6	83.8
PANTALONS	57.5					−30.4	−30.4		−1.2	−1.2	100.0
VESTES	57.5					−4.9	−4.9		12.0	12.0	61.7
COSTUMES DE FIBRE SYNTHETIQUE	57.5	48.0	29.1	0.3	170.5	−2.0	11.2	170.5	17.7	29.4	41.3
VETEMENTS DIVERS	57.5					−4.6	−4.6		10.5	10.5	110.5
VESTES	57.5					−5.7	−5.7		11.4	11.4	115.7
CHEMISES EN FIBRES SYNTH	57.5					−7.6	−7.6		16.8	16.8	28.8
PARKAS, ANORAKS	57.5					−6.2	−6.2		3.0	3.0	73.8
JUPES EN TISSUS DIVERS	57.5					−4.9	−4.9		12.0	12.0	61.6
JUPES EN TISSUS DIVERS	57.5					3.3	3.3		72.0	72.0	
CHEMISIER POUR FEMME	57.5					1.7	1.7		71.3	71.3	
MOYENNE (BRANCHE 14)	**57.5**	**37.4**	**33.3**	**1.5**	**127.2**	**−10.2**	**−7.1**	**127.2**	**9.2**	**11.9**	**61.4**
BRANCHE 15 – CUIR ET CHAUSSURES											
PEAUX TANNEES	30.0	20.0	26.6	17.0	23.5		23.5	23.5		23.5	209.1
PEAUX TANNEES	30.0	20.0	30.8	16.6	41.8	−49.1	−7.6	41.8	−42.9	−4.3	209.3
CHAUSSURES DE TRAVAIL	57.5	33.0	33.3	40.2	28.9	−15.6	20.5	70.4	24.6	61.7	45.0
CHAUSSURES EN CUIR	57.5	57.5	35.4	15.7	335.0	−20.8	51.0	335.1	−11.0	58.9	71.4
CHAUSSURES EN CUIR	57.5					−7.8	−7.8		20.0	20.0	25.8
MOYENNE (BRANCHE 15)	**47.4**	**41.4**	**33.2**	**16.7**	**159.8**	**−21.6**	**28.6**	**164.5**	**−8.0**	**39.8**	**94.2**
MOYENNE SECTEUR TEXTILES ET CUIR	**51.7**	**27.7**	**29.7**	**20.0**	**49.1**	**−13.3**	**6.6**	**55.4**	**4.9**	**20.9**	**66.3**

COEFFICIENTS PRINCIPALES

SECTEUR CHIMIE ET PARA-CHIMIE

PRODUIT	TPT	TPN	TPNNE	TPNE	TPEL	TPEX	TPEG	TIEL	TIEX	TIEG	CRD
BRANCHE 16 – BOIS ET ARTICLES EN BOIS											
BOIS CONTRE-PLAQUES	45.0	15.8	32.7	25.0	0.1	−28.0	−0.6	0.1	−18.4	−0.4	107.2
PANNEAU CELLULAIRE EN BOIS	35.0	35.0	33.8	18.7	63.0		63.0	61.4		61.4	80.7
MOYENNE (BRANCHE 16)	**43.9**	**18.0**	**32.8**	**24.3**	**6.4**	**−28.0**	**5.6**	**6.2**	**−18.4**	**5.6**	**104.6**
BRANCHE 17 – PAPIERS ET CARTON											
PATES A PAPIER	30.0	30.0	29.4	5.2	70.3	−17.1	4.5	74.5	4.5	21.8	152.6
CAISSES EN PAPIER,CARTON OND	57.5	30.0	31.6	29.8	27.8		27.8	50.9		50.9	446.5
CAISSES EN PAPIER,CARTON OND	57.5	50.0	31.5	57.1	43.7		43.7	50.7		50.7	131.2
CAISSES EN PAPIER,CARTON OND	57.5	46.0	31.5	21.8	152.6	−29.4	33.8	152.6	−19.9	40.0	48.2
PAPIER KRAFT MI-BLANCHI,COLORE	50.0	40.0	28.5	34.3	61.8		61.8	77.3		77.3	1034.7
PAPIER ET CARTON DIVERS	57.5	40.0	29.7	36.2	43.4		43.4	64.2		64.2	81.3
PAPIER ET CARTON DIVERS	57.5	40.0	28.9	25.3	52.9		52.9	64.1		64.1	260.3
PAPIER SENSIBILISE POUR IMAGE	25.0	25.0	26.4	27.6	17.2		17.2	17.2		17.2	50.9
CAHIERS	57.5	25.0	31.6	34.0	−26.9		−26.9	−26.9		−26.9	148.5
PAPIER PR IMPRESSION,ECRITURE	35.0	0.0	31.4	36.6	−16.7		−16.7	−16.7		−16.7	55.1
MOYENNE (BRANCHE 17)	**43.8**	**36.7**	**29.7**	**25.0**	**53.6**	**−19.2**	**23.8**	**61.7**	**0.3**	**36.6**	**261.1**
BRANCHE 18 (MATERIAUX DE CONSTRUCTION)											
BAIGNOIRES,LAVABOS EN GRES	45.0	45.0	29.6	18.2	85.9	−15.0	57.3	105.5	10.0	78.4	50.9
CARREAUX EN FAIENCE	57.5	20.0	28.0	26.4	13.2	−15.5	13.1	13.2	0.4	13.2	83.4
BOUTEILLES EN VERRE	57.5	13.0	31.4	26.1	−3.0		−3.0	−3.0		−3.0	367.7
BONBONNES,FLACONS EN VERRE	57.5	18.0	32.7	19.4	10.1	−15.3	6.6	10.1	7.0	9.7	330.4
BRIQUES EN TERRE	57.5	0.0	30.5	14.9	−3.5		−3.5	4.1		4.1	98.3
CIMENT PORTLAND SAUF BLANC	27.0	24.0	29.6	38.3	18.2		18.2	34.7		34.7	84.6
CIMENT PORTLAND SAUF BLANC	27.0	24.0	27.3	41.8	16.1		16.1	33.2		33.2	85.8
CAILLOUX, GRAVIERS	25.0	13.0	31.0	31.7	4.9	−10.4	0.6	44.8	45.9	45.1	164.5
MOYENNE (BRANCHE 18)	**36.2**	**22.9**	**28.8**	**34.9**	**16.2**	**−14.7**	**15.5**	**29.1**	**11.9**	**28.7**	**117.6**
BRANCHE 25 – CHIMIE											
ACIDE PHOSPHORIQUE	35.0	0.0	27.9	11.7	−34.4	−34.4	−34.4	−32.8	−16.0	−22.1	53.5
SOUDE CAUSTIQUE EN SOLUTION	57.5	32.0	27.8	38.3	30.0		30.0	30.0		30.0	180.9
PHOSPHATE D'AMMONIUM	15.0	0.0	28.8	14.3	−19.4	−19.4	−19.4	−19.3	3.5	3.3	48.7
ENGRAIS – AZOTE,PHOSPH.,POTAS.	15.0	0.0	32.8	33.4	−33.3		−33.3	−15.5		−15.5	51.4
ENGRAIS – AZOTE,PHOSPH.,POTAS.	15.0	0.0	30.1	0.0	−2.3		−2.3	−2.3		−2.3	30.9
ENGRAIS – AZOTE,PHOSPH.,POTAS.	15.0	0.0	29.0	6.7	−12.9		−12.9	−4.3		−4.3	66.0
SUPERPHOSPHATES TRIPLES	15.0	0.0	27.5	14.1	−23.7	−23.7	−23.7	−23.2	−1.1	−2.2	58.4
SUPERPHOSPHATES DIVERS	15.0	0.0	31.4	22.4	−26.9		−26.9	−26.9		−26.9	54.5
INSECTICIDES	25.0	25.0	36.2	0.5	110.8		110.8	151.0		151.0	98.1
PREPARATION POUR LESSIVE DIVERS	45.0	45.0	37.5	21.9	273.0		273.0	273.0		273.0	189.6
POLYMERE ACRYLIQUE,EN FEUILLES	55.0	26.0	34.3	2.8	46.8	−3.4	40.8	23.0	29.8	23.8	39.9
CHLORURE DE POLYVINYLE	47.5	40.0	27.5	20.7	66.8		66.8	66.8		66.8	583.4
RESINE UREIQUE	30.0	14.0	34.8	35.7	10.0	−5.7	8.5	65.9	35.1	63.0	34.7
PEINTURE ET VERNIS A L'HUILE	57.5	18.0	28.3	25.6	9.4		9.4	9.4		9.4	52.3
PRODUITS PHARMACEUTIQUES	27.0	17.0	33.5	22.9	11.4	−14.6	1.6	11.4	16.3	13.2	26.3
PRODUITS PHARMACEUTIQUES	27.0	17.0	35.5	22.3	11.5		11.5	11.5		11.5	51.6
PRODUITS PHARMACEUTIQUES	27.0	17.0	34.7	31.7	5.0		5.0	5.0		5.0	39.0
DEVELOPEMENT DES FILMES	45.0	0.0	29.2	25.0	−10.8		−10.8	−10.9		−10.9	28.4
MOYENNE (BRANCHE 25)	**28.4**	**2.6**	**28.9**	**14.3**	**−9.3**	**−26.1**	**−19.1**	**−7.6**	**−5.1**	**−6.1**	**58.1**
BRANCHE 26 – CAOUTCHOUC ET PLASTIQUE											
PNEUS NEUFS, POIDS > 70KG	40.0	11.0	31.1	16.8	4.8	−12.6	3.8	4.8	2.1	4.6	70.6
PNEUS NEUFS, POIDS >15KG,<70KG	57.5	11.7	31.1	16.8	6.0	−12.6	4.9	6.0	2.1	5.8	71.5
PNEUS NEUFS, POIDS <15KG	57.5	12.9	31.1	16.8	8.1	−12.6	6.9	8.1	1.8	7.7	73.2
CHAMBRES A AIR POUR VOITURES	57.5	16.0	31.0	21.1	9.9	−16.3	9.3	9.9	−8.3	9.5	94.2
TAPIS EN POLYPROPYLENE	57.5	20.0	27.3	20.0	18.4		18.4	32.3		32.3	15.2
RACCORD COUDE	57.5	20.0	28.7	39.2	2.6		2.6	2.6		2.6	51.9
FILM AGRICOLE	57.5	0.0	32.2	30.0	−54.1		−54.1	−51.2		−51.2	40.5
SANDALES EN MATIERE PLASTIQUE	57.5	25.0	32.1	34.0	19.3		19.3	19.3		19.3	61.3
CHAUSSURES DIV EN PLASTIQUE	57.5	25.0	28.9	6.7	31.2		31.2	30.5		30.5	165.9
CHAUSSURES DIV EN PLASTIQUE	57.5	25.0	31.9	19.6	118.0	−23.6	47.4	89.0	−22.2	33.5	94.2
MOYENNE (BRANCHE 26)	**56.8**	**13.3**	**31.1**	**21.0**	**5.0**	**−15.6**	**3.8**	**4.9**	**−4.6**	**4.3**	**68.5**
MOYENNE SECTEUR CHIMIE ET PARA-CHIMIE											

COEFFICIENTS PRINCIPALES

SECTEUR DES INDUSTRIES METALLIQUES, METALURGIQUES, ELECTRIQUES, ET ELECTRONIQUES

PRODUIT	TPT	TPN	TPNNE	TPNE	TPEL	TPEX	TPEG	TIEL	TIEX	TIEG	CRD
BRANCHE 19 – TRANSFORMATION DES METAUX											
OUVRAGES DIVERS EN ACIER	45.0	45.0	32.7	20.4	54.4		54.4	54.4		54.4	204.4
FER A BETON CRENELE OBTENU A CH	27.5	39.9	28.6	43.7	13.7		13.7	13.7		13.7	816.3
FER A BETON SAUF CRENELE	27.5	44.0	28.6	15.2	152.4		152.4	193.0		193.0	58.5
BOULETS FORGES	45.0	32.0	28.8	37.4	26.3		26.3	26.3		26.3	98.3
MOYENNE (BRANCHE 19)	**27.9**	**43.7**	**28.7**	**17.2**	**140.2**		**140.2**	**176.4**		**176.4**	**93.7**
BRANCHE 20 – OUVRAGE EN METAUX											
QUINCAILLERIE DIVERS	57.5	57.5	33.4	29.9	100.9		100.9	100.9		100.9	342.6
ACCESSOIRES DE TUYAUTERIE EN AL	40.0	0.0	35.8	16.7	−26.8		−26.8	−27.3		−27.3	47.0
MEUBLES DE BUREAUX EN FER,ACIEF	57.5	57.5	34.3	39.2	74.8		74.8	74.8		74.8	114.8
TUBES NOIRS ET GALVANISES	35.0	45.0	28.4	18.1	89.1	−11.5	73.8	89.1	14.6	77.8	33.9
TOLES DE FER,ACIER,AUTREMENT ZIN	30.0	30.0	29.9	15.1	43.9	−9.9	38.4	43.9	18.7	41.3	23.1
BOITES DE CONSERVES TOLE DE FER	40.0	5.0	29.1	5.8	−0.6		−0.6	−0.6		−0.6	65.7
FEUILLE MOINS 0,15MM,ALUMINIUM	50.0	50.0	32.7	28.1	78.7	−17.9	71.3	78.7	−3.8	72.4	87.8
VIS,BOULONS EN FER, ACIER	57.5	56.1	29.1	21.2	132.7		132.7	132.7		132.7	221.5
ROBINETTERIE SANITAIRE	57.5	16.0	23.9	22.0	10.6		10.6	10.6		10.6	92.2
COCOTTE MINUTE	57.5	57.5	29.8	16.7	103.3	−10.0	55.1	103.3	15.0	65.7	28.4
COCOTTE MINUTE	57.5	57.5	32.6	18.9	142.7		142.7	142.7		142.7	138.0
MOYENNE (BRANCHE 20)	**41.5**	**27.9**	**30.2**	**15.1**	**45.9**	**−11.5**	**42.6**	**45.9**	**13.9**	**44.1**	**63.6**
BRANCHE 21 – MATERIEL D'EQUIPEMENT											
MOTEURS A COMBUSTION	35.0	35.0	31.2	37.1	33.0		33.0	29.2		29.2	103.3
COVER-CROPS	25.0	0.0	30.1	19.7	−16.3		−16.3	−3.0		−3.0	27.6
BETONNIERES	42.5	42.5	33.2	13.7	59.4		59.4	87.2		87.2	39.4
POMPES A INJECTION	30.0	30.0	31.1	33.9	25.0		25.0	21.5		21.5	97.5
REFREGERATEURS A USAGE DOMEST	57.5	30.0	31.6	27.5	32.4		32.4	32.4		32.4	96.6
CUISINIERES PR.EQUIPEMENT HOTEL	45.0	57.5	36.8	20.8	135.4		135.4	135.4		135.4	73.2
CUISINIERES A GAZ	57.5	57.5	33.2	23.5	100.5	−14.7	65.8	105.9	−0.9	73.7	90.8
MOYENNE (BRANCHE 21)	**52.5**	**44.9**	**33.0**	**23.7**	**68.8**	**−14.7**	**55.8**	**74.4**	**−0.9**	**62.7**	**82.4**
BRANCHE 22 – MATERIEL DE TRANSPORT											
MONTAGE VEHICULES < 1800 CM3	57.5	20.0	29.8	43.1	−1.1		−1.1	−3.2		−3.2	98.8
VOITURES PARTIC NEUVES CYL < 180	57.5	20.0	30.5	24.3	−2.9		−2.9	−5.2		−5.2	95.8
JOINTS METALLOPLASTIQUES	50.0	50.0	29.7	19.9	82.1	−12.6	74.6	84.7	−8.0	77.4	139.6
VOITURES NEUVES TRANSPORT > 30(	47.5	47.5	34.0	44.5	57.1		57.1	89.9		89.9	104.5
CARROSS. PR VOITURE TRNSPRT MAF	50.0	50.0	34.4	21.4	95.2		95.2	94.7		94.7	113.3
CARROSS. PR VOITURE TRNSPRT MAF	50.0	50.0	36.5	24.3	95.2		95.2	93.9		93.9	108.2
CYCLOMOTEURS	50.0	45.0	38.1	20.8	88.3		88.3	88.3		88.3	76.1
CYCLOMOTEURS	50.0	45.0	28.3	31.9	120.6		120.6	120.6		120.6	189.8
MOYENNE (BRANCHE 22)	**52.2**	**35.4**	**32.2**	**38.9**	**30.1**	**−12.6**	**30.0**	**40.5**	**−8.0**	**40.4**	**102.4**
BRANCHE 23 – MATERIEL ELECTRIQUE ET ELECTRONIQUE											
MOTEURS ELECTRIQUES DIVERS	30.0	9.0	34.0	19.9	0.2	−12.3	−0.6	−1.2	9.4	−0.5	74.7
INTERRUPTEURS ET COMMUTATEURS	50.0	25.0	32.9	20.5	28.8		28.8	28.8		28.8	103.1
TABLEAUX DE COMMANDE,USAGE INI	35.0	34.0	36.2	40.9	36.2		36.2	36.2		36.2	38.7
TRANSFORMATEURS DIVERS	45.0	45.0	32.3	19.3	61.2		61.2	61.2		61.2	57.7
TRANSFORMATEURS DIVERS	45.0	35.0	28.8	40.4	59.1		59.1	59.1		59.1	24.2
RELAIS D'APPLICATION INDUSTRIELLE	35.0					0.4	0.4		50.1	50.1	21.1
CABLES MUNIS PIECES CONNEXION I	55.0	35.0	32.1	40.7	26.0	−37.6	−28.1	26.0	−25.2	−17.5	70.2
ACCUMULATEURS ELECTRIQUES	50.0	99.0	31.0	30.1	236.9		236.9	236.9		236.9	217.9
PILES SECHES	57.5	29.0	34.0	27.2	35.3		35.3	37.3		37.3	204.0
MOYENNE (BRANCHE 23)	**49.4**	**40.8**	**32.4**	**32.1**	**68.2**	**−37.3**	**42.8**	**61.8**	**−24.7**	**42.5**	**81.9**
SECTEUR DES I.M.M.E	**54.7**	**22.2**	**31.6**	**23.2**	**21.7**	**−23.0**	**3.5**	**29.8**	**−4.8**	**15.7**	**79.6**

ANNEXE G

EVOLUTION DE LA PROTECTION TARIFAIRE ET DU REGIME D'IMPORTATION DEL'ECHANTILLON DE PRODUITS ETUDIE

EVOLUTION DE LA PROTECTION TARIFAIRE ET DU REGIME D'IMPORTATION DE L'ECHANTILLON DE PRODUITS ETUDIE

PRESENTATION DU TABLEAU

Le tableau ci-dessous présente l'information disponible relative à l'évolution des tarifs douanier et au régime d'importation de chaque produit de l'échantillon. Les produits libres sont classés en liste A et les produits contrôlés sont classés en liste B.

Les donnés relatives aux tarifs et au régime d'importation ne sont disponibles en intégralité que pour les années 1991 et 1992. Les séries n'ont pu être reconstituées de 1980 à 1990 que lorsque les produits étaient importés. En effet, nous disposons de ces informations pour tous les produits importés sur les fichiers informatiques fournis par l'Office des Changes.

Le présent tableau est destiné à illustrer l'évolution de la protection tarifaire. Il montre que pour de nombreux produits, tous marqués d'un astérisque dans la colonne "augm. 86-91 ", la protection tarifaire a connu une augmentation.

EVOLUTION DE LA PROTECTION TARIFAIRE

LIBELLE	NGP	Augm. '86-91	1980		1984		1986		1990		1991		1992	
			DD	LST	DD	LST	DD	LST	DD	LST	DD	LST	DD	LST
FROMAGE A PATE PRESS	040411		100.0	B	0.0		0.0		45.0	B	37.5	B	40.0	B
FROMAGES A PATE MOLL	040492		0.0		0.0		0.0		45.0	B	37.5	B	40.0	B
AGRUMES FRAIS DIVERS	080290		0.0		0.0		0.0		0.0		27.5	B	27.5	B
CAFE TORREFIE NON DE	090115		0.0		100.0	A	60.0	A	45.0	A	45.0	A	40.0	A
THE EN EMBALLAGES DE	090210	*	20.0	A	20.0	A	20.0	A	27.5	A	27.5	A	27.5	A
RIZ BLANCHI PELE,POL	100635	*	0.0		30.0	B	0.0		32.5	A	32.5	A	32.5	A
FARINE DE BLE DUR	110121	*	0.0		0.0		35.0	B	0.0		37.5	B	40.0	B
CONSERVES DE SARDINE	160450		0.0		0.0		0.0		0.0		45.0	A	40.0	B
CONSERVES DE MAQUERE	160475		0.0		0.0		0.0		0.0		45.0	A	40.0	B
CONSERVES D'ANCHOIS	160478		0.0		0.0		0.0		0.0		45.0	A	40.0	B
SUCRE BRUT A RAFFINE	170110	*	7.2	A	7.2	A	7.2	A	10.0	A	10.0	A	10.0	A
SUCRE RAFFINE EN PAI	170135		0.0		0.0		0.0		0.0		12.5	A	12.5	A
SUCRERIES DIVERSES S	170490		0.0		0.0		0.0		45.0	B	45.0	B	40.0	B
CHOCOLATS NON FOURRE	180670		0.0		0.0		60.0	A	45.0	A	45.0	A	40.0	A
PATES ALIMENTAIRES P	190310		0.0		0.0		0.0		37.5	B	37.5	B	40.0	B
COUSCOUS.....	190320		0.0		0.0		0.0		0.0		37.5	B	40.0	B
CONSERVES DE TOMATE	200226		0.0		120.0	B	0.0		0.0		45.0	B	45.0	B
OLIVES VERTES EN BOI	200251		0.0		0.0		0.0		0.0		45.0	B	40.0	B
OLIVES NOIRES EN FUT	200257		0.0		0.0		0.0		0.0		45.0	B	40.0	B
ABRICOTS AVEC SUCRE	200638		0.0		0.0		0.0		0.0		45.0	B	40.0	B
JUS D'AGRUMES SANS S	200714		0.0		0.0		0.0		0.0		45.0	B	45.0	B
JUS D'AGRUME DIV DEN	200738		0.0		0.0		0.0		0.0		45.0	B	45.0	B
EAU MINERALE NATUREL	220110	*	40.0	C	0.0		40.0	B	42.5	B	42.5	B	40.0	B
GLACE ET NEIGE.....	220191		0.0		0.0		0.0		0.0		22.5	B	22.5	B
LIMONADES ADDITIONNE	220205		0.0		80.0	C	80.0	B	45.0	A	45.0	A	40.0	B
BIERES PRESENTEES EN	220310		0.0		200.0	C	200.0	B	45.0	A	45.0	A	40.0	A
VINS DE RAISINS EN B	220519		60.0	B	60.0	B	60.0	B	45.0	B	45.0	B	40.0	B
VINS EN RECIPIENT CO	220525		0.0		0.0		0.0		0.0		45.0	B	40.0	B
VINS DE RAISIN TITRA	220531		120.0	B	0.0		0.0		45.0	B	45.0	B	40.0	B
FARINE DE POISSON SA	230130	*	0.0		0.0		10.0	B	0.0		12.5	A	12.5	B
CAILLOUX,GRAVIERS PO	251710		0.0		10.0	C	0.0		0.0		12.5	A	12.5	A
CIMENT PORTLAND SAUF	252330		15.0	B	0.0		15.0	B	14.5	A	14.5	A	12.5	B
ACIDE PHOSPHORIQUE	281020	*	20.0	A	20.0	A	20.0	A	22.5	A	22.5	A	22.5	A
SOUDE CAUSTIQUE EN S	281719	*	20.0	B	20.0	B	20.0	A	45.0	A	45.0	A	40.0	A
MEDICAMENT CONDITION	300399	*	12.0	B	12.0	B	12.0	B	14.5	B	14.5	B	12.5	B
SUPERPHOSPHATES SIMP	310330		0.0		0.0		0.0		0.0		2.5	A	0.0	A
SUPERPHOSPHATES TRIP	310340		0.0		0.0		0.0		0.0		2.5	A	0.0	A
ENGRAIS CONTENANT AZ	310510	*	0.0	B	0.0	A	0.0	A	0.0	A	2.5	A	0.0	A
PHOSPHATE D'AMMONIUM	310521	*	0.0	B	0.0	A	0.0	A	0.0	A	2.5	A	0.0	A
PREPARATION PR LESSI	340299	*	30.0	A	30.0	A	30.0	A	32.5	A	32.5	A	32.5	A
PAPIER SENSIBILISE P	370399	*	10.0	A	10.0	A	10.0	A	12.5	A	12.5	A	12.5	A
INSECTICIDES.....	381192	*	10.0	B	10.0	B	10.0	A	12.5	A	12.5	A	12.5	A
SOLVANT ET DILUANT C	381890	*	20.0	A	20.0	A	20.0	A	22.5	A	22.5	A	22.5	A
RESINE UREIQUE EN GR	390126	*	0.0	A	0.0	A	0.0	A	17.5	A	17.5	A	17.5	A
CHLORURE DE POLYVINY	390246		40.0	B	40.0	B	40.0	A	35.0	A	35.0	A	27.5	A
POLYMERE ACRYLIQUE,E	390287	*	15.0	A	15.0	A	15.0	A	42.5	A	42.5	A	40.0	A
SAC,SACHETS,EMBALLAG	390795		47.5	A	47.5	A	47.5	A	45.0	A	45.0	A	40.0	A
ARTICLES DIVERS EN M	390799		47.5	A	47.5	A	47.5	A	45.0	A	45.0	A	40.0	A
PEAUX TANNEES D AUTR	410539		0.0		0.0		0.0		0.0		17.5	A	17.5	A
PANNEAU CELLULAIRE E	441600		0.0		0.0		0.0		22.5	A	22.5	A	22.5	A
PATES A PAPIER DE BO	470103	*	0.0		0.0		15.0	A	17.5	A	17.5	A	17.5	A
PAPIER KRAFT MI-BLAN	480176	*	25.0	B	25.0	B	25.0	A	37.5	A	37.5	A	32.5	A
PAPIER POUR IMPRESSI	480751	*	20.0	B	20.0	B	20.0	A	0.0		22.5	A	0.0	
PAPIER ET CARTON DIV	480799	*	20.0	B	20.0	B	20.0	A	45.0	A	45.0	A	40.0	A

113

EVOLUTION DE LA PROTECTION TARIFAIRE

LIBELLE	NGP	Augm. '86-91	1980		1984		1986		1990		1991		1992	
			DD	LST	DD	LST	DD	LST	DD	LST	DD	LST	DD	LST
CAISSES PLANTES EN	481611	*	27.5	B	27.5	B	27.5	A	45.0	A	45.0	A	40.0	A
CAHIERS.....	481830		0.0		0.0		70.0	A	45.0	A	45.0	A	40.0	A
FIL FIBRE SYNTHETIQU	510113	*	40.0	B	40.0	B	40.0	A	45.0	A	45.0	A	40.0	A
FIL DE FIBRE SYNTHET	510144		10.0	A	0.0		0.0		12.5	A	12.5	A	12.5	A
FIL DE COTON, SIMPLE,	550541	*	20.0	B	20.0	B	20.0	A	45.0	A	45.0	A	40.0	A
TISSU ECRU M85% COTO	550978		50.0	B	50.0	B	50.0	B	45.0	B	45.0	B	40.0	B
DECHET FIBRE TEXTILE	560315	*	0.0	A	0.0	A	0.0	A	5.0	A	5.0	A	7.5	A
FIL SYNT PL 85% DIVE	560518	*	27.5	B	27.5	B	27.5	A	45.0	A	45.0	A	40.0	A
FIL SYNT MOINS 85%,A	560552	*	27.5	B	27.5	B	27.5	A	45.0	A	45.0	A	40.0	A
TISSU SYNT M85% COUL	560729		75.0	B	75.0	B	75.0	B	45.0	B	45.0	B	40.0	B
TISSU 85% MELANGE FI	560737		75.0	B	75.0	B	75.0	B	45.0	B	45.0	B	40.0	B
ETOFFE DE BONNETERIE	600191		57.5	B	57.5	B	57.5	B	45.0	B	45.0	B	40.0	B
VESTE,PULL DE LAINE,	600527		80.0	C	0.0		0.0		45.0	B	45.0	B	40.0	B
JUPES D AUTRES MATIE	600558		80.0	C	0.0		0.0		45.0	B	45.0	B	40.0	B
VESTE,VESTON,AUTRE T	610138		77.5	C	0.0		77.5	B	45.0	B	45.0	B	40.0	B
PANTALON,FIBRE TEXTI	610174		77.5	C	0.0		77.5	B	0.0		45.0	B	40.0	B
PANTALONS DE COTON P	610176		77.5	C	77.5	B	77.5	B	45.0	B	45.0	B	40.0	B
VETEMENTS DE SPORTS,	610181		0.0		0.0		0.0		0.0		45.0	B	40.0	A
PARKAS,ANORAK EN FIB	610225		80.0	C	80.0	B	0.0		0.0		45.0	B	40.0	B
VESTE DE FIBRE TEXTI	610232		0.0		0.0		80.0	B	45.0	B	45.0	B	40.0	B
CHEMISIER EN FIBRE T	610278		80.0	C	0.0		80.0	B	45.0	B	45.0	B	40.0	B
VETEMENTS DIVERS DE	610292		80.0	C	80.0	B	80.0	B	45.0	B	45.0	B	40.0	B
CHEMISE,CHEMISETTE E	610315		80.0	C	80.0	B	80.0	B	45.0	B	45.0	B	40.0	B
CHEMISE EN AUTRE TEX	610319		80.0	C	0.0		0.0		45.0	B	45.0	B	40.0	B
COUVERTURE DE FIBRE	620193		0.0		0.0		0.0		0.0		45.0	B	40.0	B
RIDEAUX EN AUTRES MA	620285		0.0		0.0		0.0		45.0	B	45.0	B	40.0	B
SANDALES EN MATIERE	640170		0.0		0.0		0.0		0.0		45.0	A	40.0	B
CHAUSSURES DIVERSES	640190		0.0		0.0		0.0		45.0	A	45.0	A	40.0	B
CHAUSSURES DE TRAVAI	640220		100.0	C	100.0	B	100.0	B	45.0	B	45.0	B	40.0	B
CHAUSSURES,CUIR,HOMM	640255		0.0		100.0	B	100.0	B	45.0	B	45.0	B	40.0	B
CHAUSSURES EN CUIR,P	640257		0.0		0.0		0.0		45.0	B	45.0	B	40.0	B
BRIQUES EN TERRE PLE	690411		0.0		0.0		0.0		0.0		45.0	A	40.0	A
FER A BETON CRENELE	731023	*	0.0		12.5	B	12.5	B	15.0	A	15.0	A	40.0	B
FER A BETON SF CRENE	731027	*	0.0		0.0	B	0.0	B	15.0	A	15.0	A	40.0	B
TOLES DE FER,ACIER L	731316	*	0.0	A	0.0	A	0.0	A	2.5	A	2.5	A	2.5	A
TOLES DE FER,ACIER,A	731345	*	5.0	A	5.0	A	5.0	A	17.5	A	17.5	A	17.5	A
TUBE SOUDE,FER,ACIER	731836	*	0.0		0.0	B	0.0	A	22.5	A	22.5	A	22.5	A
BOITES DE CONSERVES	732350	*	25.0	B	25.0	B	25.0	A	27.5	A	27.5	A	27.5	A
POINTES EN FER,FONTE	733111	*	35.0	A	35.0	A	35.0	A	37.5	A	37.5	A	40.0	A
VIS,BOULONS A METAUX	733280		110.0	A	110.0	A	110.0	A	45.0	A	45.0	A	40.0	A
CUISINIERES A GAZ	733611		30.0	B	0.0		0.0		45.0	A	45.0	A	40.0	A
CUISINIERES PR.EQUIP	733612	*	0.0		0.0	B	0.0	A	0.0		45.0	A	0.0	
BILLES,BOULETS POUR	734084	*	30.0	B	30.0	B	30.0	B	32.5	A	32.5	A	40.0	A
OUVRAGES DIVERS EN A	734094	*	30.0	B	30.0	B	30.0	A	32.5	A	32.5	A	32.5	A
FEUILLE MOINS 0,15MM	760419		40.0	B	40.0	B	40.0	A	37.5	A	37.5	A	40.0	A
ACCESSOIRES DE TUYAU	760700	*	25.0	B	25.0	A	25.0	A	27.5	A	27.5	A	27.5	A
COCOTTE MINUTE DIVER	761523	*	0.0		0.0	B	0.0	A	45.0	A	45.0	A	40.0	A
PIOCHES ET PICS DIVE	820129	*	20.0	B	20.0	B	20.0	B	22.5	A	22.5	A	32.5	A
SERRURES,CADENAS DIV	830139	*	20.0	B	20.0	B	20.0	A	45.0	A	45.0	A	40.0	A
MOTEURS A COMBUSTION	840673	*	20.0	B	20.0	B	20.0	B	22.5	B	22.5	B	22.5	B
POMPES A INJECTION P	841042	*	0.0		0.0	A	0.0	A	17.5	A	17.5	A	22.5	A
REFREGERATEURS A USA	841533	*	0.0		0.0	B	0.0	B	45.0	A	45.0	A	32.5	A
GROUPES FRIGORIFIQUE	841535	*	15.0	B	15.0	B	15.0	B	45.0	A	45.0	A	32.5	A
CHARRUES A DISQUES M	842446	*	10.0	C	10.0	B	10.0	B	12.5	B	12.5	B	12.5	B
BETONNIERES.....	845610	*	15.0	B	15.0	B	15.0	B	30.0	A	30.0	A	32.5	A
JOINTS METALLOPLASTI	846410	*	15.0	A	15.0	B	15.0	B	37.5	A	37.5	A	40.0	A
TRANSFORMATEURS DE P	850149	*	25.0	B	25.0	B	25.0	B	32.5	A	32.5	A	32.5	A
TRANSFORMATEURS DIVE	850155	*	15.0	B	15.0	B	15.0	B	32.5	A	32.5	A	32.5	A
ACCUMULATEURS ELECTR	850411	*	35.0	B	35.0	B	35.0	B	37.5	A	37.5	A	40.0	A
RELAIS D'APPLICATION	851924	*	20.0	A	20.0	A	20.0	A	22.5	A	22.5	A	22.5	A
TABLEAUX DE COMMANDE	851996	*	20.0	B	20.0	B	20.0	A	22.5	A	22.5	A	22.5	A
CABLES SANS PIECE CO	852351	*	25.0	B	25.0	B	25.0	B	42.5	A	42.5	A	40.0	A
VOITURES PARTIC NEUV	870238		100.0	C	0.0		100.0	B	45.0	A	45.0	A	40.0	A
VOITURES NEUVES TRAN	870257	*	32.5	B	32.5	B	32.5	B	35.0	A	35.0	A	40.0	B
CARROSSERIES PR VOIT	870594		0.0		0.0		0.0		37.5	A	37.5	A	40.0	B
CEINTURES DE SECURIT	[illegible]	*	0.0		0.0	B	0.0	B	17.5	A	17.5	A	17.5	A

114

ANNEXE H

DEMARCHE D'ESTIMATION DES TAUX DE PROTECTION NOMINALE

DEMARCHE D'ESTIMATION DES TAUX DE PROTECTION NOMINALE

INTRODUCTION

Cette annexe a pour objectifs de montrer les résultats et la démarche adoptée pour l'estimation des taux de protection nominale sur les produits finis dans le marché local.

SECTEUR DES INDUSTRIES AGRICOLES ET ALIMENTAIRES

BRANCHE 10: INDUSTRIES ALIMENTAIRES

Riz blanchi (NGP: 100635): TPN = 35 pour cent

Le TPN pour le travail du riz retenu est de 35 pour cent. Ce taux a été donné suite à un entretien très soutenu. La tonne vendue sur le marché local l'est à environ 5.700 Dh. Le prix du riz importé de qualité équivalente gravite autour de 4.000 Dh la tonne, pouvant descendre nettement jusqu'à 3.500 Dh. Ce prix nous donne un TPN de 35 pour cent.

Pâtes alimentaires (NGP: 190310): TPN = - 59 pour cent

Le prix de vente déclaré par la société FAPACO est de 4.335 Dh la tonne. La même société nous a confirmé un prix à l'importation de 7.000 à 8.000 Dh la tonne, très proche donc du prix révélé par les statistiques de la CEE. Ce prix nous donne un TPN négatif de -59 pour cent.

Couscous (NGP: 190320): TPN = 18 pour cent

Le prix FOB du couscous est 5,3 Dh/Kg. Le prix de vente local moyen est de 6,10 Dh/Kg. Ceci laisse un TPN de 18 pour cent.

Pain frais: TPN = 0 pour cent

Le TPN retenu est 0 pour cent. Le pain frais est quasiment un bien non-échangeable. La distribution constitue une grande partie des frais. En outre, c'est un bien périssable. Il perd les caractéristiques demandées lorsqu'il est stocké. Il n'y a pas de pain stockable demandé actuellement au Maroc.

Sucre (NGP: 170110 (brut) et 170135 (raffiné)):

SUCRERIE DES DOUKKALA - **TPN = 7 pour cent**
SUNACAS **TPN = 27 pour cent**

SUCRAFOR **TPN = 49 pour cent**

Deux sucreries font le brut — SUCRERIE des DOUKKALAS et SUNACAS — une autre fait du blanc — SUCRAFOR. Le prix de référence international du sucre brut et du sucre blanc a été arrêté par le gouvernement marocain en accord avec la Banque Mondiale selon les règles suivantes.

Le prix de référence est une moyenne mobile sur le 21 ans, déflaté par l'indice G-5 MUV (base t-1 = 100) établi par la Banque Mondiale. Les prix de référence du brut et du blanc sont établis livré-usine.

Les frais de transport et de déchargement représentent 12,38 pour cent de la valeur de la moyenne mobile.

Le prix de référence du sucre blanc rendu-usine égale le prix du brut (moyenne mobile) augmenté de la marge de raffinage (11,62 pour cent) de la moyenne mobile et des frais de transport et d'approche (17,73 pour cent) de la moyenne mobile du prix FOB.

En 1991, la confrontation du prix optimisé du sucre brut et blanc sur le marché national aux prix de référence décrits ci-dessus révèle "un taux d'adéquation" ou équivalent de protection tarifaire de 9 pour cent.

Pour le calcul du taux de protection nominale, nous nous sommes basés sur le prix de référence et le prix sortie -usine. Ceci donne pour la SUCRERIE des DOUKKALAS un TPN de 7 pour cent, c'est-à-dire inférieur au taux d'adéquation; pour la SUNACAS, le TPN retenu est de 27 pour cent, alors que pour SUCRAFOR le TPN retenu est de 49,3 pour cent.

Le prix de livraison de SUCRAFOR est de 7.070 Dh/T, alors que le prix de référence du sucre blanc est de 4.350 Dh/T.

Le prix de livraison du brut par la SUCRERIE des DOUKKALAS est 4.150 Dh/T, et celui de SUNACAS est de 4.040 Dh/T, alors que le prix de référence est de 3.891 Dh/T.

Confiserie (NGP: 170490): TPN = 57,5 pour cent

L'entreprise est protégée par la liste B. Toutefois, son prix est inférieur au prix d'importation CEE. Le prix d'import local ne peut servir de référence; seuls sont autorisés à l'importation les produits de luxe. Le TPT semble la moins mauvaise approximation en l'absence de prix de référence observable.

Chocolaterie (NGP: 180670): TPN = 44 pour cent

Les importations sont libres; la contrebande active explique que la branche ne "capture pas" toute la protection tarifaire (TPT = 57,5 pour cent).

BRANCHE 11: AUTRES INDUSTRIES ALIMENTAIRES

Conserves de tomates (NGP: 200226): TPN = 30 pour cent

Le prix local est de 8,33 Dh/Kg. Le prix moyen à l'export est de 6,4 Dh/Kg. Les entreprises pratiquent une politique de prix discriminant. Le TPN retenu prend, comme prix de référence, le prix à l'exportation. Le TPN est de 30 pour cent.

Conserves d'olives (NGP: 200257): TPN = -16 pour cent

Une très faible partie de la production locale est écoulée sur le marché intérieur. Le prix de vente sur le marché local est inférieur au prix à l'export. Un écart de 16 pour cent, i.e. un TPN négatif, a été retenu. Cet écart correspond au fait que la production de l'industrie est concurrencée par la fabrication artisanale et domestique. La demande locale pour le produit industriel est faible.

Conserves d'abricots (NGP: 200638): TPN = 0

La société enquêtée exporte de l'oreillon d'abricot. Le prix de vente local des oreillons d'abricots est très faible (50 pour cent du prix f.o.b.) parce que la société n'écoule sur le marché local que les rebuts et les déchets. Le marché local d'oreillons d'abricots est peu significatif. Les mesures de protection de ce marché restent toutefois importantes - liste B et droit de douane maximal.

Jus d'orange (concentré) (NGP: 200738): TPN = 30 pour cent

Le prix moyen à l'exportation est de 9,3 Dh/Kg. Le prix sur la France, qui représente 69 pour cent du marché, est de 8,1 Dh/Kg. Le marché intérieur absorbe 18 pour cent de la production du concentré et de jus. La société (FRUMAT) écoule sur le marché intérieur une boisson à l'orange (Miami) et un jus pur (Marrakech).

Le prix local **du concentré** est de 16,64 Dh le litre en 1991. Le prix moyen de référence se situe autour de 1.500 $ la tonne. Le taux de protection nominale retenu est de 30 pour cent.

Le prix à l'export du jus d'orange est de 5,0 Dh le litre. Son prix de vente local est de 6,50 Dh le litre. Le taux de protection nominale retenu est de 30 pour cent. Les importations de jus d'agrumes sont soumises à l'autorisation. La FRUMAT est de fait un monopole d'état. Elle bénéficie, en outre, d'une protection tarifaire maximale.

Fromage: (NGP: 040411 et 040492): TPN camembert = 42 pour cent
TPN gruyère = 13 pour cent

Les fromages bénéficient d'une protection contingentaire et d'une protection tarifaire maximale.

Le prix de vente local moyen du camembert est de 54 Dh/Kg (HT). L'entreprise a déclaré un prix CAF d'un produit équivalent à l'import de 38 Dh/Kg. Ceci laisse un TPN de 42 pour cent; proche du TPT (45 pour cent).

Le prix de vente H.T. du gruyère fondu est de 51,5 Dh/Kg; le prix import moyen est de 45 Dh. Ceci laisse un TPN de 13 pour cent.

Farine de poisson (NGP: 230130): tpn = 18 pour cent

Le prix de vente local est de 3,3 Dh/Kg. Le prix de référence import proposé par la COIP (Consortium Industriel de Pêche) est de 2,8 Dh. Le TPN, 18 pour cent, apparait nettement supérieur au TPT (12,5 pour cent).

Conserves de sardines, d'anchois, et de maquereaux (NGP: 160450, 160475, 160478): TPN = - 2 pour cent

Le prix de vente local est le prix à l'export. Les prélèvements effectués par l'Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations est de 2 pour cent environ. Le TPN retenu est de - 2 pour cent; il est légèrement inférieur au TPT 0 pour cent.

Café torréfié (NGP: 090115): TPN = 40 pour cent

Les producteurs de café torréfié ne profitent pas de la totalité de la protection tarifaire qui leur est accordée. Le TPN de 40 pour cent a été retenu après un entretien avec le dirigeant de la société SODECAF.

Le prix d'importation moyen en 1991 est de 125,4 Dh/Kg. Le prix moyen de Colombie serait de 189,9 Dh. Le prix moyen du café torréfié provenant directement de France (46 pour cent des importations) serait de 49 Dh/Kg.

Le prix moyen du café vendu par SODECAF est de 61 Dh/Kg, prix du marché marocain hors taxes. Le prix d'un produit équivalent importé est de 44 Dh/Kg.

Verveine - tisane (NGP: 090210): TPN = 0 pour cent

La verveine est un produit de fabrication artisanale. La société enquêtée ne l'écoule pas sur le marché marocain. Son prix local, au demeurant, est très faible. Le TPN retenu est de 0 pour cent.

Glace en paille (NGP: 220191): TPN = 0 pour cent

La glace en paille est un bien quasi non-échangeable. Le TPN retenu est de 0 pour cent.

BRANCHE 12: BOISSONS ET TABACS

Bières (NGP: 220310): TPN = 16 pour cent

Les importations des bières sont libres. Le prix, au litre, égale à 13,30 Dh. La TVA étant de 30 pour cent et la TIC de 2,00 Dh/L, le prix perçu par le producteur est de 8,23 Dh/L. Le prix d'un produit équivalent à l'importation est de 7,1 Dh/L.

Vin (NGP: 220525 (vin en vrac) et 220519 (vin en bouteille)): TPN = 0 pour cent

Le taux de protection nominale retenu est nul. Le prix de vente hors taxes (TVA et TIC) est inférieur au prix d'exportation FOB.

Le prix d'achat du vin en vrac par la SINCOMAR est de 423 Dh/Hl. Le prix f.o.b. du vrac est de 524,00 Dh/Hl.

Le prix d'une bouteille de vin fin exporté, niveau FOB, est de 14,98 Dh. La même bouteille est vendue sur le marché local à 15,20 Dh, dont 2,25 Dh d'impôts. Le producteur ne reçoit donc que 12,95 Dh par bouteille.

L'explication donnée à ce phénomène est que le consommateur marocain réduit énormément sa consommation face à une hausse du prix. En 1991, pourtant, les vins étaient protégés par le programme d'importation et par le tarif maximum. Les seules importations portaient sur des produits de luxe. Le niveau élevé des tarifs a une portée surtout fiscale.

Eaux minérales (NGP: 220110): TPN = 46 pour cent

Le prix de vente TTC de l'eau minérale est de 3,55 Dh sortie- usine. Une fois retirées la TVA (19,0 pour cent) et la TIC (0,20 Dh/L), le prix perçu par le producteur est de 2,78 Dh/L. Le prix à l'export du même produit est de 1,9 Dh/L. Les prix des produits équivalents à l'importation sont très élevés (6,6 Dh/L). Le TPN retenu est de 46 pour cent. Le TPT est de 55 pour cent. De plus, les importations d'eaux minérales sont soumises à autorisation.

Le marché est monopolistique. Deux sociétés vendent l'eau minérale marocaine: la SOTHERMA et OULMES-ETAT. La demande est certainement assez élastique (élasticité > 1); ce qui explique la redondance tarifaire.

Limonades (NGP: 220205): TPN = 57,5 pour cent

Les limonades ne sont pas soumises à contingent. Le marché des limonades est relativement oligopolistique. Nous pouvons considérer, qu'étant donné la différenciation des produits, le prix local moyen a peu de signification. Nous retenons un TPN égal au TPT = 57,5 pour cent.

SECTEUR DES INDUSTRIES TEXTILE ET CUIR

BRANCHE 13: TEXTILES

Fil acrylique (NGP: 510144): TPN = 25 pour cent

Le TPN a été établi en rapportant le prix de vente local (50.000 Dh/T) au prix moyen d'importation de la CEE. Le taux de protection tarifaire est de 25 pour cent. Les importations sont libres.

Fibre textile synthétique: (NGP: 560315): TPN = 15 pour cent

La fibre textile désignée ici correspond à une fibre obtenue à partir de l'effilochage de friperie. Elle est utilisée pour la fabrication des couvertures.

Le TPN retenu est de 15 pour cent. Il est légèrement inférieur au TPT de 17,5 pour cent.

Fibre textile, avec une teneur en coton < 85 pour cent (NGP: 560315): TPN = 25 pour cent

Le prix local hors taxes est de 35 Dh/Kg. Le prix d'import d'un produit équivalent est de 28 Dh/Kg. Un entretien avec le Directeur Général de la société enquêtée a fait ressortir un taux de protection nominale de 25 pour cent.

Fil de coton blanchi (NGP: 550541): TPN = 25 pour cent

Le prix de référence choisi pour le fil de coton blanchi est le prix d'importation moyen de la CEE 31.500 Dh/T.

Le prix de vente local varie entre 39.000 Dh/T et 43.400 Dh/T. Le TPN retenu est de 25 pour cent. Le prix local de référence est celui d'ICOZ.

Tissu de bonneterie (NGP: 600191): TPN = 25,5 pour cent

La société de référence est la société OITEX. Le prix sortie-usine moyen du tissu de bonneterie de l'entreprise est de 61,34 Dh/Kg. Les prix des produits équivalents importés varient de 41 à 99 Dh/Kg, selon les dirigeants de la société.

Nous avons retenu, sur la base d'un entretien avec un dirigeant de l'entreprise un TPN de 25,5 pour cent.

Ce TPN révèle une redondance tarifaire importante. Le TPT est de 57,5 pour cent. Les importations de ce produit sont, en outre, assujetties au régime des autorisations.

Tissu synthétique avec coton (NGP: 560729): TPN = 15 pour cent

Le prix de vente moyen est de 80.000 Dh/T pour le marché local et de 69.700 Dh/T sur le marché mondial (prix moyen d'importation CEE).

Tissu coton (tissus écrus coton, plus 85 pour cent coton, moins de 200 g/m², long. moins de 115 cm) (NGP: 550978): TPN = 100 pour cent

COTEF écoule sur le marché local un produit répondant aux habitudes de consommation locale. Le tissu vendu, principalement dans les souks marocains, a moins de 90 cm de large. Ses bords sont neutres.

On trouve rarement un produit équivalent sur le marché international où sont échangés surtout des tissus de largeur supérieure à 135 cm.

Une très faible quantité du même type de tissu que celui produit par COTEF a été introduite en AT sur le marché local à un prix voisin de 4 Dh/ M².

La COTEF pourrait bénéficier d'une prime due aux habitudes de consommation locale. Sa demande de ce produit sera certainement sensible à l'offre des produits concurrents vendus à meilleur prix.

Le produit de COTEF est protégé non seulement par le tarif maximum (45 pour cent DD et 12,5 PFI en 1991), mais aussi par le système des autorisations d'importations. Or, ne sont autorisés à l'import que les produits dont le prix est nettement plus élevé que le prix local.

Le prix de vente local de COTEF est de 8 Dh/M². La demande locale est peu sensible au prix (sous réserve que des produits de substitution ne soient pas offerts). Elle varie surtout en fonction du retenu disponible à la consommation, variable en fonction du niveau de la récolte.

Le produit vendu par COTEF sur le marché local est deux fois plus cher que son équivalent au prix CAF à l'import.

Tissu acrylique (NGP: 560737): TPN = 29 pour cent

Le prix local est de 180.000 Dh/T. Le prix d'import donné par l'entreprise est de 139.500 Dh/T.

Fil polyester (NGP: 510113): TPN = 22,0 pour cent

Le prix moyen local est de 39,72 Dh/Kg; alors que le prix du produit importé est de 32,6 Dh/Kg. Le TPN serait égal à 22 pour cent. Il révèle une redondance. Le fil polyester est soumis au tarif maximal. Ses importations sont libres.

Rideaux en tissu synthétique (NGP: 620285): TPN = 57,5 pour cent

Suite à l'entretien mentionné plus haut, nous retenons un TPN équivalent du TPT. L'entreprise bénéficie de la protection maximale (57,5 pour cent) et de la soumission des importations à l'autorisation.

Couverture en fibre synthétique (NGP: 620193): TPN = 0 pour cent

Les couvertures fabriquées par l'entreprise enquêtée sont de la plus mauvaise qualité. Il est difficile de trouver des produits et donc un prix équivalent sur le marché mondial. Nous avons adopté un TPN de 0 pour cent, considérant pour des raisons de qualité le bien comme non échangeable.

BRANCHE 14: HABILLEMENT

Le secteur de la confection au Maroc, est à la fois très concurrentiel et très protégé. Il bénéficie du système de l'autorisation des importations (voire annexe).

Ce système permet de contrôler à la fois les prix et les qualités importées. La plupart des entreprises enquêtées du secteur vende exclusivement sur le marché export, et, donc, n'ont pas une estimation pour le taux de protection nominal.

Chemises (NGP: 600441): TPN = 42 pour cent

RAMITEX écoule 52 pour cent de sa production sur le marché local au prix moyen de 45 Dh l'unité. Elle exporte au prix moyen de 45,12 Dh.

Nous pensons, toutefois, qu'il existe un forte redondance tarifaire: les grossistes exercent une pression à la baisse sur le marché, notamment en tentant de répercuter les charges financières de leur stock sur les fabricants.

Avec l'hypothèse d'une charge égale à 15 pour cent, correspondant aux frais financiers, le TPN serait de 42 pour cent.

Costumes de fibre synthétique (NGP: 600527 et 610174): TPN = 48 pour cent

La société ICOMAIL, en 1991, a exporté des costumes à 635 Dh. (pantalons à 318 Dh et vestes à 317 Dh). Les mêmes costumes ont été vendus sur le marché local à 945 Dh (pantalons à 361 Dh et vestes à 584 Dh). Ces rapports de prix correspondent à un TPN de 48 pour cent pour les costumes.

Le pantalon est, sur le marché marocain, un produit difficile pour lequel existe une forte concurrence. La société ICOMAIL fait une marge plus élevée sur les vestes vendues sur le marché local.

BRANCHE 15: CUIR ET CHAUSSURES

Peaux tannées (NGP: 410539): TPN = 30 pour cent

Les tanneurs Marocains ne bénéficient de protection que pour la production destinée au marché intérieur. Celle-ci est équivalente au TPT de 30 pour cent.

Chaussures de travail (NGP: 640220): TPN = 33 pour cent

L'entreprise OUKA CHAUSSURES a proposé une estimation du prix de référence d'un produit équivalent à l'importation: 189,5 Dh la paire. Le prix d'importation en fait est de 200,7 Dh la paire. Le prix d'exportation est de 158 Dh la paire. Le prix d'importation est biaisé par le fait que le produit importé n'est autorisé à entrer sur le territoire national que si son prix dépasse un certain seuil.

Aussi, pour tenir compte du contrôle quantitatif, du contrôle des prix, et de la protection tarifaire (57,5 pour cent), utiliserons nous comme référence le prix d'exportation. En le rapportant au prix moyen de vente local 210 Dh/paire, nous trouvons un TPN de 33 pour cent.

SECTEURS DES INDUSTRIES CHIMIQUES ET PARACHIMIE

BRANCHE 17: PAPIERS ET CARTON

Pâtes à papier (NGP: 470103): TPN = 30 pour cent

La CELLULOSE DU MAROC est la seule à fabriquer la pâte à papier au Maroc. En 1991, le prix de vente local était de 6.101 Dh/T. Le prix moyen d'importation de pâte à papier était de 4.400 Dh/T. Cet écart révèle une protection nominale équivalente à la protection tarifaire de 30 pour cent.

Papier emballage (NGP: 480145): TPN = 50 pour cent

Cette catégorie de papiers est caractérisé par une grande diversité, au niveau du grammage, des caractéristiques techniques et des matières premières qui les composent. Six entreprises produisent cette catégorie de papiers. Trois d'entre elles assurent 80 pour cent de la production locale.

La production locale ne couvre que 50 pour cent des besoins. Les producteurs locaux réussissent à être compétitifs pour certains "gammes" — par exemple, "bleu primeur" — avec les produits étrangers et réussissent à conquérir des parts de marché.

La CMCP vend ces papiers pour environ 7.700 Dh la tonne, alors que le prix d'importation moyen voisin de 5.200 Dh la tonne pour le Kraftliner et 4.300 Dh la tonne pour le cannelure ou papier fluting. Avec un TPN de 48 pour cent à 58 pour cent, la CMCP bénéficie de la quasi totalité de la protection tarifaire (TPT = 50 pour cent). SAFRIPAC, l'autre entreprise, vend la plus grande partie de sa production en A.T.

Caisses de carton ondulé (NGP: 480410): TPN = 46 pour cent

Deux entreprises de notre échantillon fabriquent des caisses de carton ondulé, la CMCP et OGDEN MAGHREB.

Les caisses de carton ondulé sont utilisées pour les huiles, le thé, le tabac, les boissons, et à l'exportation pour les agrumes, les primeurs, les textiles, et les conserves.

La CMCP écoule sur le marché local sa production au prix de 9.700 Dh la tonne environ, alors que le prix d'importation est d'environ 6.500 Dh la tonne. Le taux de protection nominale (46 pour cent) est très proche du taux de protection tarifaire (50 pour cent).

Papier diazo (NGP: 370399): TPN = 25 pour cent

La seule société procédant à la sensibilité du papier diazoïque, HELIO TARIK, bénéficie d'un TPN égale au TPT.

Les importations libres se montent à 4 millions de Dh environ.

Cahiers (NGP: 481830): TPN = 57,5 pour cent

La société enquêtée, IMPRIMERIE MODERNE D'AIN SEBAA, imprime des cahiers scolaires. Elle bénéficie d'une protection nominale égale à la protection tarifaire.

L'IMPRIMERIE MODERNE D'AIN SEBAA est une entreprise marginale dans la production de cahiers.

Impression des journaux: TPN = pour cent

Le secteur de l'impression des journaux pour l'information est exonéré de droit des douanes en vertu d'une convention internationale.

BRANCHE 18: MATERIAUX DE CONSTRUCTION

Briques en terre cuite ou perforées (NGP: 690411): TPN = 0 pour cent

Le prix de vente local hors taxe est sensiblement égal au prix CAF. La protection tarifaire est nulle (DD = PFI = TVA = 0).

Les importations en 1991 sont nulles. Les briques en terre cuite ou perforées sont, de ce fait, un bien non-échangeable.

Ciment de portland (NGP: 252330): TPN = 24 pour cent

L'industrie cimentière est, au début des années 90, entrée dans une phase de croissance rapide.

Actuellement, les capacités existantes suffisent pour le marché local. La plupart des équipements existants sont largement amortis. Un partage du marché, suivant les aires de rayonnement, est effectué. Le prix local est stabilisé. En dépit de sa structure oligopolistique, les prix pratiqués restent compétitifs compte tenu d'une protection relativement modeste: 27 pour cent.

Il est difficile de déterminer un prix de référence au moment où le marché international est devenu structurellement excédentaire.

Le prix du ciment est voisin de 520 Dh/T au moment où on peut considérer le prix d'importation moyen comme égale à 420 Dh/T. L'industrie cimentière bénéficie donc d'une protection nominale de 24 pour cent, contre une protection tarifaire de 27 pour cent.

Il y avait donc une faible redondance tarifaire jusqu'en 1992 où le droit de douane a été porté de 14,5 pour cent à 32,5 pour cent.

Graviers (NGP: 251710): TPN = 0 pour cent

Le secteur de production du gravier peut être aussi considéré comme non échangeable. Le prix local est sensiblement égal au prix f.o.b..

BRANCHE 25: CHIMIE

Acide phosphorique (NGP: 281020): TPN = 0 pour cent
Phosphate diammonique (NGP: 310521): TPN = 0 pour cent

La production du groupe MAROC - PHOSPHORE est à 95 pour cent exportée. Nous admettons que le TPN de l'acide phosphorique et du phosphate diammonique égal à 0 pour cent.

Soude liquide (NGP: 281719): TPN = 32 pour cent

La production de soude liquide est assurée par deux entreprises locales. Une part non négligeable est importée. Le prix de vente moyen sur le marché local est de 4.000 Dh la tonne. Le prix moyen à l'import est voisin de 3.100 Dh.

Cette situation laisse un TPN de 32 pour cent environ, nettement inférieur au TPT = 57,5 pour cent.

Chlorure de polyvinyle (NGP: 390246): TPN = 40 pour cent

En 1991, la SNEP a vendu le chlorure de polyvinyle en poudre, grumeaux ou flocons au prix moyen de 10.400 Dh la tonne.

12

Les importations de France (52 pour cent du total) arrivent le prix CAF au prix moyen de 7.800 Dh la tonne; celles en provenance d'URSS (19 pour cent du total) au prix de 5.800 Dh la tonne. Le taux de protection tarifaire est de 47,5 pour cent.

En pratique, on peut retenir un taux de protection nominale de 40 pour cent.

Superphosphate triple (NGP: 310340): TPN = 3,5 pour cent.

Ce produit est fabriquée par MAROC - CHIMIE. Le prix de vente local est de 1.240 Dh/T. Le prix à l'export est de 1.200 Dh. Le TPN serait de 3,5 pour cent en 1991. La compensation en faveur des engrais a été suspendue en 1991.

Superphosphate simple ou double (NGP: 310330): TPN = 0 pour cent

Ce produit est fabriquée par la SCE et CPCM. Il est écoulé sur le marché local au prix d'exportation.

Engrais composé ternaire (NGP: 310510): TPN = 0 pour cent

Ce produit est fabriquée par la SCE et par MAROC - CHIMIE. Le prix de vente locale égal le prix à l'export.

Dispersion de styrène acrylique (NGP: 390287): TPN = 16 pour cent

Fabriqué par la société HOESCHT, le prix à l'import est de 8.700 Dh/T, alors que le prix local serait de 9.804 Dh/T. Le TPN serait de 16 pour cent.

Résines (NGP: 390126): TPN = 14 pour cent

Fabriqué par la société HOESCHT, avec un TPT = 30 pour cent.

Produits pharmaceutiques et vétérinaires (NGP: 300399): 17 pour cent

Nous avons retenu un taux uniforme de protection de 17 pour cent pour l'ensemble des industries pharmaceutiques, après consultation avec la MCIP, qui vient d'effectuer une étude approfondie de la branche.

La complexité de la gamme des produits rend, par ailleurs, tout à fait impossible d'évaluer un TPN dans le cadre d'une étude de structure. Pour des renseignements plus détaillés, sur la procédure administrative de fixation des prix des produits pharmaceutiques voir: 'JAMALI, Jamal Eddine, "L'industrie pharmaceutique au Maroc — Bilan et perspectives," avril 1992, p 63 à 65.

Solvants et détergents (NGP: 381890): TPN = 35 pour cent

Ce secteur représenté par la société CHIMITECHNIC est un importateur net. Les importations concurrentes ne sont soumises à aucune restriction quantitative. Nous retenons un TPN égal au TPT.

Insecticide liquide (NGP: 381192): TPN = 25 pour cent

Mêmes caractéristiques que le secteur ci-dessus.

BRANCHE 26: CAOUTCHOUCS ET PLASTIQUES

Tapis en polypropylène (NGP: 390799): TPN = 20 pour cent

Ce TPN a été obtenu après un entretien avec l'entreprise confirmant la redondance tarifaire.

Raccord coude en plastique (NGP: 390799): TPN = 25 pour cent

Il existe une forte concurrence sur le marché. Certaines sociétés utilisent des matières premières de récupération qui ont induit une baisse du prix.

Le raccord coudé n'est pratiquement plus du tout importé, même si le produit fabriqué à partir d'un PVC de récupération est moins résistant que celui utilisant de PVC neuf.

Chaussures en plastique (NGP: 640170): TPN = 25 pour cent

D'après la société SAPA ARBAH PLASTIQUE, le prix de ses chaussures local est de 23,35 Dh. Le prix d'un produit équivalent est à l'importation serait de 18,05 Dh. Ceci laisse un TPN de 25 pour cent.

Il existe une forte concurrence sur le marché. Plusieurs entreprises font des produits de bas de gamme.

SECTEUR DES INDUSTRIES METALLIQUES, METALLURGIQUES, ELECTRIQUES ET ELECTRONIQUES

BRANCHE 19: TRANSFORMATION DES METAUX

Produits de fonderie (NGP: 734094): TPN = 45 pour cent

La société FAM est protégée par un TPT de 45 pour cent.

12

Aciers ronds à béton (NGP: 731027): TPN = 44 pour cent

Le marché national du rond à béton est dominé par la SONASID. SOMETAL ne produit que des quantités marginales.

La SONASID pratiquent des prix qui désarment les importations, restant à l'abri des tarifs élevés. Jusqu'en septembre 1990, la protection tarifaire accordée au béton de fabrication locale était de 27,5 pour cent. Elle s'est avérée insuffisante. Pour restaurer la marge bénéficiaire de SONASID, l'administration a porté le droit de douane à 40 pour cent.

Actuellement, la SONASID écoule le béton au prix moyen HT de 3.900 Dh la tonne. Les produits d'importation sont sujets à un prix de référence de 3.200 Dh la tonne. Le prix international de la tonne de fer rond à béton est de 310 $ US environ, soit 2.700 Dh/T.

Astreints à des droits d'importation calculés sur la base du prix de référence, les produits importés n'accèdent au marché local qu'au prix de 4.800 Dh/T.

Boulets forgés (NGP: 734084): TPN = 32 pour cent

Les boulets forgés sont produits par les FONDERIES ET ACIERS DU MAROC. Ils sont destinés au broyeurs des cimenteries principalement. La production de FAM, est effectuée au moyen d'un mini-four électrique, à partir de ferailles. Le boulet forgé est vendu localement à 9 Dh/Kg.

Les importations d'Espagne et de Turquie sont effectuées à 6,6 Dh/Kg et 6,8 Dh/Kg respectivement. Le prix moyen des importations de billes, boulets pour broyeurs en fer, acier est de 11,5 Dh/Kg.

Nous prendrons comme référence les produits en provenance de Turquie pour fixer le prix de référence. Ceci nous laisse un TPN de 32 pour cent environ.

L'entreprise a donné un taux de protection négatif en présentant un prix moyen import de référence de 10 Dh.

BRANCHE 20: OUVRAGES EN METAUX

Articles de quincaillerie: (NGP: 830139): TPN = 57,5 pour cent

Le TPN égal au TPT = 57,5 pour cent. Le produit de AFRICA MAROC est complexe. Il comprend des joints d'étanchéité en PVC, de la quincaillerie en aluminium, et des articles en acier. Plusieurs de ces articles sont soumis au système des prix de référence au prix moyen de 50 Dh/Kg.

Nous avons retenu un TPN égal au TPT, c'est à dire 57,5 pour cent.

Appareils ménagers (NGP: 761523): TPN = 57,5 pour cent

Mêmes remarques que pour le mobilier de bureau

Mobilier de bureau (NGP: 940341): TPN = 57,5 pour cent

L'entreprise enquêtée est STRAFOR MAROC, filiale des forges de Strasbourg. Elle fabrique des produits de qualité et bénéficie en conséquence d'un avantage au niveau des prix et utilise pleinement la prime permise par la protection.

Les importations de mobilier de bureau sont significatives. Il n'existe pas d'autre protection que tarifaire.

Tubes noirs et galvanisés (NGP: 731836): TPN = 45 pour cent

Les tubes sont protégés par des prix de référence et par un TPT de 45 pour cent.

Le prix de référence est de 11 Dh/Kg. Le prix moyen d'importation est de 16 Dh. Nous avons retenu le TPT comme indicateur du TPN.

Bobines et tôles (NGP: 731345): TPN = 30 pour cent

MAGHREB TUBE vend des bobines et des tôles d'acier zinguées au prix moyen de 9,6 Dh/Kg. Le prix d'importation correspondant est de 7,4 Dh/Kg. Le TPT égal exactement le TPN.

Boîtes en fer blanc (NGP: 732350): TPN = 40 pour cent

La société CARNAUD MAROC vend la plupart de ses produits à des exportateurs. Il semble que ces prix sont alignés sur les standards mondiaux. Le TPT pour la vente destiné au marché local (20 pour cent de sa production) est de 40 pour cent.

Feuille mince en aluminium (NGP: 760419): TPN = 50 pour cent

La M.M.A. vendrait les feuilles minces en aluminium à peu près 92 Dh/Kg. Les importations se situent au voisinage de 60 Dh/Kg. Le TPN serait voisin du TPT.

Articles de ménage en aluminium (NGP: 761523): TPN = 57,5 pour cent

Nous retenons pour la M.M.A. un TPN égal au TPT et de 57,5 pour cent.

BRANCHE 21: MATERIEL D'EQUIPEMENT

Rénovation moteur (NGP: 840673): TPN = 35 pour cent

L'activité de rénovation est un service. Toutefois le moteur rénové est en concurrence directement avec le neuf importé. La protection tarifaire correspond en fait à la protection nominale.

Mise au point de pompe (NGP: 841042): TPN = 30 pour cent

Idem.

Cover - crops (NGP: 842446): TPN = 0 pour cent

Le cover-crop, pour l'agriculture marocaine, est un produit de consommation de masse. Il n'est soumis à aucune base. Il bénéficie de subvention. Le TPN retenu est donc 0 pour cent.

Bétonnerie (NGP: 845610): TPN = 42,5 pour cent.

Les bétonnières sont importées en quantités importantes, les deux tiers du marché local environ. La moitié des importations bénéficient des avantages du code des investissements et ne paient donc que 12,5 pour cent de droits. Le TPT normal est de 42,5 pour cent. Nous avons le TPN égal au TPT.

La prise en compte des effets du code des investissements devra se faire au niveau du calcul des taux d'incitation effective.

Réfrigérateurs à usage domestique (NGP: 841533): TPN = 30 pour cent

Les réfrigérateurs à usage domestique sont assujettis au système des prix de référence.

Celui-ci est établi par le mètre cube extérieur de réfrigérateur à 3.000 Dh. Il s'agit en fait de la quasi-totalité des appareils domestiques. Le prix de vente local de Madison est de 2.850 Dh/T.

Les principaux pays d'importations sont l'Espagne (24 pour cent du marché au prix moyen de 2 685 Dh), l'URSS (au prix moyen de 1.252 Dh et de 23 pour cent du marché), la France (avec 13 pour cent du marché et 1.577 Dh/l'unité). Le prix du kilogramme de réfrigérateur Français est le plus élevé (7[illegible] h), le plus bas est le Soviétique (19 Dh).

Le montant de la base par réfrigérateur de petite taille (< m^3) est de 1.725 Dh.

Le prix moyen dédouané le plus bas, est le prix du réfrigérateur d'URSS: 2.977 Dh, légèrement supérieur au prix moyen de vente de la société MADISON. Le réfrigérateur Espagnol, au prix CAF de 2.454 Dh (à 37 Dh/Kg), ne peut être vendu qu'à 4.179 Dh. Le réfrigérateur ne peut l'être qu'au prix de 3.300 Dh. Le prix de référence en douane augmente sensiblement la protection.

Nous avons retenu comme prix indicatif pour le TPN, un prix médian entre le prix moyen Français (1.577 Dh) et le prix moyen Espagnol (2.454 Dh): 2.100 Dh.

Le TPN retenu est de 30 pour cent. Celui-ci corresponde en fait à une redondance tarifaire limitée du fait de l'incidence du système des prix de référence en douane.

Matériel inox cuisine (NGP: 733612): TPN = 57,5 pour cent

BRANCHE 22: MATERIEL DE TRANSPORT

Montage de voiture - véhicule particulier (NGP: 870238): TPN = 20 pour cent

La SOMACA monte des véhicules dont la grande majorité est de moyenne cylindre inférieure à 1.800 cm^3.

Le prix moyen à l'importation de cette catégorie de cylindre est 107.334 Dh. Celle en provenance du Japon ont un prix moyen de 81.700 Dh (50 pour cent des importations de neuf). Celle en provenance d'URSS ont un prix moyen de 43.500 Dh (4 pour cent des importations).

Le prix moyen des véhicules importés d'Allemagne est de 146.000 Dh l'unité (39 pour cent des importations).

La comparaison direct des prix pratiqués sur certaines catégories en France (Fiat - Regata - Uno - Renault 4) nous conforte dans le choix d'un taux de protection nominale sur les véhicules particuliers de 20 pour cent, en dépit du fait que le TPT est très élevé: 57,5 pour cent.

Joints pour auto (NGP: 846410): TPN = 50 pour cent

Véhicules utilitaires montés (NGP: 870257): TPN = 47,5 pour cent

La société SAIDA STAR AUTO monte des camions et des autocars de marque.

Le prix unitaire des véhicules vendu sur le marché local est de 286.600 Dh. Le prix unitaire d'une véhicule identique à l'importation donné par l'entreprise de 138.000 Dh environ.

Nous avons retenu un TPN égal au TPT.

Carrosserie industrielles et microcar (NGP: 870594): TPN = 50 pour cent

Activité d'équipements de carrosserie de petits autocars de transport en commun. Nous avons considéré cette activité comme protégée par les droits d'importations tarifaires.

Cyclomoteurs (NGP: 870190): TPN = 50 pour cent

L'examen des prix locaux et des prix d'importation a confirmé que les entreprises fixant les prix de façon à bénéficier de la totalité de la protection tarifaire.

BRANCHE 23: MATERIEL ELECTRIQUE ET ELECTRONIQUE

Equipement électrique (NGP: 851996): TPN = 35 pour cent

Le TPN retenu est le TPT.

Accumulateurs électriques (NGP: 850411): TPN = 99 pour cent

L'entreprise TECNA écoule des accumulateurs au plomb au prix HT de 378,5 Dh.

Elle exporte une petite quantité de sa production au prix de 190 Dh. Elle avance que le même produit peut être importé au prix CAF de 179 Dh l'unité. Le TPN de cette entreprise serait de 99 pour cent.