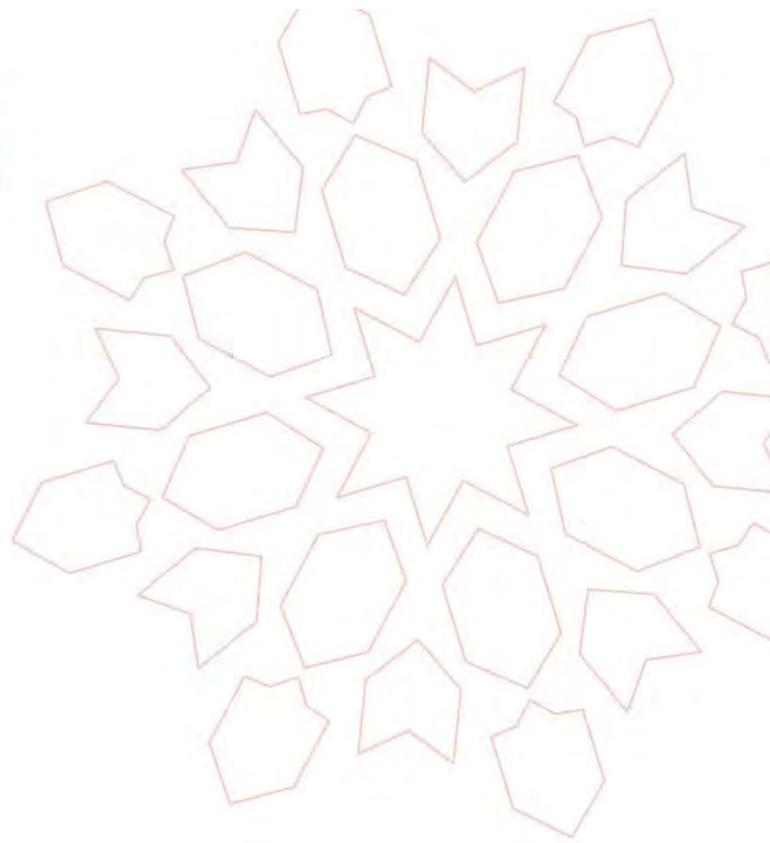




USAID | **MAROC**
DU PEUPLE AMERICAIN



Amélioration du Climat
des Affaires au Maroc

Réglementation et promotion des investissements

Qualité de la réglementation et compétitivité au Maroc

Avril 2008

Cette publication a été développée pour revue par l'Agence Américaine pour le Développement International (USAID). Elle a été préparée par le Programme d'amélioration du climat des affaires au Maroc, mis en oeuvre par Development Alternatives, Inc.

Rapport ACAM 04/07

Les opinions émises par l'auteur de ce rapport n'engagent en rien ni l'Agence Américaine pour le Développement International ni le gouvernement américain.

Remerciements

Ce rapport a été réalisé grâce au soutien de l'Agence américaine pour le Développement International (USAID), au titre du Contrat N° GEG-I-00-04-00001, Ordre N° GEG-I-02-04-00001.

Rick Ernst est l'auteur principal de ce rapport. L'équipe du Programme tient à remercier tout particulièrement Mme Nadia Amrani, Chargée de Programme au Département de la Croissance Economique de l'USAID « Amélioration de l'environnement des affaires au Maroc », pour son appui.

SOMMAIRE EXECUTIF

Vue d'ensemble

Le Maroc déploie actuellement des efforts visant à favoriser l'intégration de son économie aux marchés mondiaux, ainsi que la modernisation de son économie et l'attraction de l'investissement étranger direct (IED). Les mesures visant à promouvoir le climat des affaires prennent, par conséquent, un nouveau caractère d'urgence. Par ailleurs, les autorités ont démontré leur ferme volonté d'entreprendre des réformes structurelles d'envergure, lesquelles s'inscrivent dans le cadre des engagements pris par le Maroc à travers son adhésion à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), l'Accord de Libre échange conclu avec les Etats-unis, l'Accord d'Association avec l'Union européenne (qui fraie la voie à son entrée à la zone EuroMed), ainsi qu'à d'autres accords commerciaux.

Le but du présent rapport est d'examiner un état des lieux de l'économie marocaine au début de l'année 2007. Il sert, en outre, de base générale aux actions destinées à améliorer le climat des affaires dans le pays. Il comprend trois sections principales :

- Un bref aperçu de certains aspects sélectifs de la récente performance macroéconomique.
- Une évaluation comparative du classement du climat des affaires au Maroc par rapport au reste du monde.
- Un résumé des actions entreprises pour relier la qualité de la réglementation et les réformes réglementaires à la performance en matière de croissance économique, et l'impact de ces facteurs sur la réforme structurelle au Maroc.

La performance macroéconomique

Les indicateurs macroéconomiques sont encourageants, bien qu'il reste encore un long chemin à parcourir. En termes d'indices macroéconomiques généraux, le PIB hors agriculture a poursuivi sa croissance à un taux constant de 5 pourcent au cours de ces dernières années. La fluctuation du PIB global est due aux conditions climatiques qui affectent le secteur principal de l'économie, à savoir, l'agriculture. L'inflation est maîtrisée et la gestion du budget enregistre des progrès.

Les données récentes font part de certains progrès au cours de l'année quant au plus grand défi socioéconomique auquel le Royaume est confronté, à savoir, le chômage des jeunes. Sur le plan de l'IED, la part acquise par le Maroc est relativement satisfaisante et son stock en IED continue à croître comparée au reste de la région et de l'Afrique, en général.

Au final, une analyse d'ensemble démontre que les principales exportations marocaines, orientées vers les deux marchés que sont l'Union européenne (UE) et les Etats-Unis?, se concentrent, en fait, sur des marchés existants en expansion ??, et ce, soit comme une conséquence d'une stratégie délibérée ou mécaniquement grâce à la dynamique du marché ??. Or dans la plupart de ces marchés, les exportateurs marocains se satisfont de défendre leur part du marché, pour ne pas la perdre. S'agissant de l'UE, les gains réalisés en termes de part de marché procèdent de groupes de produits qui reflètent la délocalisation des entreprises européennes plutôt que le résultat des chaînes de valeur intégrées. Aux Etats-Unis, l'huile d'olive et les chaussures se placent parmi les produits qui gagnent sur la part des marchés en expansion.

Tendances en matière de qualité de la réglementation

Si la performance macroéconomique met en évidence les potentialités de l'économie marocaine, les comparaisons internationales en termes d'indicateurs du climat actuel des affaires laissent, par contre, supposer une économie en difficulté. Et quand bien même des progrès auraient été enregistrés, les concurrents du Maroc reforment aussi vite, sinon plus.

Selon l'Institut de la Banque mondiale (IBM), une mesure composite de la qualité de la réglementation (basée sur le classement de quelques dix différentes sources) indique une régression progressive de la position relative du Maroc. La tendance est la même pour d'autres indicateurs - l'efficacité du gouvernement, la règle de droit et le contrôle de la corruption - mais c'est en matière de réglementation (textes et application des textes) qu'elle est la plus marquée.

Selon les indicateurs *Doing Business* de la Banque mondiale, le classement général du Maroc s'est légèrement amélioré, passant du rang 117 au rang 115 (sur un classement total de 175 pays), bien que cette amélioration soit essentiellement due à un seul et unique changement enregistré dans l'un des sous-indicateurs, à savoir le capital minimum nécessaire pour démarrer une entreprise. Les autres indicateurs restent, en effet, inchangés, et tandis que les autres pays vont de l'avant, la position du Maroc accuse un léger recul dans d'autres domaines.

Le Rapport sur la Compétitivité mondiale, publié par le Forum économique mondial de Davos, indique qu'entre 2004 et 2005, le Maroc a connu la baisse la plus défavorable dans le classement, passant de la 43^{ème} à la 65^{ème} place dans l'Indice de compétitivité mondiale. La raison principale de cette régression est imputée à l'aggravation apparente en matière de corruption. Bien qu'il ait regagné un peu de terrain en 2006, le Maroc n'a pas retrouvé le niveau qu'il occupait en 2004, devant se contenter de la 56^{ème} place. Cette chute a été suscitée, d'une part, par la critique plus acerbe des représentants du monde des affaires quant au niveau de corruption et, d'autre part, par les déficiences apparentes en matière d'enseignement et de formation. La plupart des gains dans les notations moyennes dénotent de la capacité de l'économie à avancer sur le plan technologique.

De la bureaucratie à la réglementation judicieuse

Il devient de plus en plus évident que la réduction des lourdeurs administratives et l'application d'une réglementation judicieuse est de nature à profiter tant à l'économie qu'à la société. Les insuffisances en matière de réglementation (textes et application des textes) empêchent l'économie de mettre en œuvre tout son potentiel. Il ressort d'une étude sur les sources de productivité de la main d'œuvre immigrante des Etats-Unis, qu'un écart total de 55 pourcent était imputé à l'environnement institutionnel, qui comprend le cadre juridique, réglementaire et administratif.

La réforme réglementaire n'est pas la même chose que la déréglementation. Bien au contraire, elle vise à mettre en place et à consolider les mécanismes de marché, et à établir des structures susceptibles de soutenir et non de brider l'esprit concurrentiel de l'entreprise privée. La notion de réglementation judicieuse ne se confine certes pas aux seuls pays en développement, mais c'est là qu'elle a le plus à gagner.

Une part essentielle de ce processus consiste à établir des mécanismes permettant de promouvoir la transparence réglementaire et, partant, de mieux appréhender les incidences sur les règlements (et lois) proposés ou en vigueur. L'importance de ces dispositions est clairement démontrée tant dans les engagements OMC que dans les accords de libre échange. L'Accord de libre échange avec les Etats-Unis (US ALE), par exemple, considère la transparence dans les réglementations générales et techniques comme un engagement majeur. Aussi les efforts visant à remplir ces engagements doivent-ils bénéficier d'une certaine forme de soutien de la part du gouvernement central.

Table des matières

Sommaire exécutif	i
Vue d'ensemble	i
La performance macroéconomique.....	i
Tendances en matière de qualité de la réglementation	ii
De la bureaucratie à la réglementation judiciaire.....	ii
Liste des abréviations	a
La quête pour la transformation économique	1
Partie I : Aspects sélectifs de la récente performance macroéconomique	3
Équilibres macroéconomiques	3
Les récents résultats à l'exportation.....	4
Le défi du chômage.....	8
L'investissement étranger direct.....	12
Partie II : Position du Maroc dans les comparaisons internationales sur le climat des affaires	14
Une multitude de notations	14
Les indicateurs de gouvernance mondiale de l'Institut de la Banque mondiale.....	15
Les indicateurs du <i>Doing Business</i> (Banque mondiale/SFI)	16
Le Rapport sur la Compétitivité mondiale du Forum économique mondial	21
Le « Baromètre d'attractivité » de Ernst & Young	26
Récente évaluation de la conformité à l'ALE avec les États-Unis	28
Enquête de la Chambre américaine du Commerce au Maroc	28
Partie III : De la bureaucratie à la réglementation judiciaire	29
Évolution de la chaîne des valeurs et le cadre juridique et réglementaire.....	29
Le chômage, le déclin du secteur informel et la facilité à réaliser des affaires.....	33
Détermination des impacts de la réglementation au niveau microéconomique.....	34
Les implications de la réforme structurelle au Maroc	35
Annexe A : Éléments de l'Indicateur de l'Institut de la Banque mondiale sur la qualité de la réglementation	38
Annexe B : Notations des questions RCM 2004-2006	44

LISTE DES ABREVIATIONS

ALE	Accord de Libre échange
AmCham	Chambre américaine de Commerce au Maroc
BIT	Bureau International du Travail
BRIC	Brésil, Russie, Inde et Chine
CLDP	<i>Commercial Law Development Program</i>
CNPI	Comité National des Procédures liées à l'Investissement
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
CRI	Centres Régionaux d'Investissements
EIR	Etude d'Impact de la Réglementation
EU	Etats-Unis
FMI	Fond Monétaire International
IBM	Institut de la Banque Mondiale
ICA	Indice de Compétitivité des Affaires
ICP	Indice de la Compétitivité Provinciale
IED	Investissement Étranger Direct
IMANOR	Institut Marocain de Normalisation
MCA	<i>Millennium Challenge Account</i>
MENA	Moyen Orient et de l'Afrique du Nord
NEI	Nouvelle Économie Institutionnelle
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Économiques
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OMPIC	Office Marocaine de la Propriété Industrielle et Commerciale
OTC	Obstacles Techniques au Commerce
PIB	Produit Intérieur Brut
R&D	Recherche et Développement
RCM	Rapport sur la Compétitivité Mondiale
RNB	Revenu National Brut
SCIE	Service de Conseil en Investissements Etrangers
SFI	Société Financière Internationale
SH	Système Harmonisé
SNIMA	Service de Normalisation Industrielle Marocaine
TPE	Très Petites Entreprises
UE	Union Européenne
USAID	Agence Américaine pour le Développement International

LA QUETE POUR LA TRANSFORMATION ECONOMIQUE

L'économie marocaine subit une pression concurrentielle grandissante. En effet, la libéralisation du commerce mondial, sous les auspices de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), a permis l'accès aux marchés nationaux. Certains accords commerciaux bilatéraux ont réduit les barrières aux importations tout en créant de nouvelles opportunités pour les pays partenaires. L'entrée en vigueur de l'Accord de Libre échange avec les Etats-Unis (ALE) date de plus d'un an, depuis le 1^{er} janvier 2006. A cela s'ajoute le fait que l'économie marocaine prépare son entrée à la Zone euro-méditerranéenne de libre échange, prévue en 2010.¹ Or, dans cet environnement en mouvement rapide, la performance récente de l'économie marocaine est mitigée. D'une part, il existe, en terme d'agrégat macroéconomique, certains signes encourageants, tels la tendance vers une courbe de croissance plus stable, l'attrait de l'investissement étranger direct et l'amélioration de la situation de l'emploi. De l'autre, et en comparaison avec d'autres pays, le Maroc reste à la traîne dans la plupart des évaluations relatives au climat des affaires. Les déficiences dans l'environnement des affaires freinent l'investissement productif et ralentissent la croissance. Or, compte tenu de ses potentialités, il y a lieu d'impulser l'économie à un degré plus élevé de croissance durable, pour peu que ces déficiences soient corrigées. L'économie a le potentiel de relancer la croissance de la productivité et de frayer la voie à la compétitivité et la prospérité, dans la mesure où le climat des affaires devient plus favorable. Le Maroc tient, à sa portée, les facteurs nécessaires à la croissance rapide du revenu et de l'emploi.

Au cours de la dernière décennie, le Maroc a fait de grands pas dans la modernisation de son économie et l'instauration d'un environnement plus favorable aux affaires. Un plus grand engagement en matière de réforme réglementaire façonne actuellement la politique. Cet engagement est mis en évidence dans les relations économiques internationales, à travers les obligations auxquelles le pays s'engage dans le cadre de son adhésion à l'OMC, de l'Accord d'Association avec l'UE, les accords de libre échange conclus avec d'autres pays de la région et, tout particulièrement, l'Accord de Libre échange avec les Etats-Unis. Nonobstant, les progrès enregistrés sont encore relativement lents. Si les investisseurs reconnaissent certains des avantages concurrentiels du pays, la qualité de son climat d'affaires n'en reste pas moins mal perçue.

La Banque mondiale, dans sa dernière édition des comparaisons d'une sélection de caractéristiques sur le climat des affaires, en l'occurrence le *Doing Business 2007*, le Maroc se classe au 115^{ème} rang sur les 175 pays couverts par l'étude (position virtuellement inchangée par rapport à l'année d'avant). Dans le classement du *Rapport sur la Compétitivité mondiale* du Forum économique mondial, la position du Maroc s'est très sensiblement détériorée entre 2004 et 2005 ; en 2005, le pays a enregistré la baisse la plus spectaculaire de tous les pays classés. Selon l'Indice de compétitivité mondiale,² le Maroc a chuté du 43^{ème} au 65^{ème} pourcentile³ ; pour l'Indice de compétitivité des entreprises, la baisse porte le Maroc de la 45^{ème} à la 67^{ème} place (toujours en pourcentiles). En 2006, le pays a regagné un peu de terrain, remontant au 56^{ème} rang dans l'Indice de compétitivité mondiale, et au 54^{ème} dans l'Indice de compétitivité des entreprises (tout en

¹ Signé le 26 février 1996, l'Accord d'Association avec l'Union européenne est entré en vigueur le 1^{er} mars 2000.

² Le Rapport sur la Compétitivité mondiale recourt à trios différents indices pour le classement des pays : l'Indice de la compétitivité de la croissance, graduellement abandonné, l'Indice de compétitivité mondiale et l'Indice de compétitivité des entreprises. Ces indices sont examinés en détail plus loin dans le texte.

³ Le nombre de pays classés s'agrandit d'année en année. Ce nombre varie, cependant, entre l'Indice sur la compétitivité mondiale et l'Indice sur la compétitivité des entreprises. Aussi la discussion ici fait-elle référence aux pourcentiles ; en d'autres termes, le nombre total de pays a été standardisé à 100 ; le nombre total de pays dans l'Indice de compétitivité mondiale était de 104 en 2004, 117 en 2005 et 125 en 2006. Pour l'Indice de compétitivité des entreprises les chiffres sont respectivement de 100, 113 et 121 pour ces trois années.

pourcentiles). Or même avec cette relance, le Maroc continue d'accuser du retard par rapport à ses « concurrents » régionaux, comme la Tunisie (24^{ème} pourcentile dans l'Indice de compétitivité mondiale en 2006, et 21^{ème} pourcentile dans l'Indice de compétitivité des entreprises), la Jordanie (respectivement 42^{ème} et 38^{ème}), ou encore la Turquie (respectivement 47^{ème} et 42^{ème}). Il reste donc beaucoup à faire avant que le Maroc ne débouche sur une économie de marché susceptible de rivaliser plus efficacement, sur le marché mondial.

Le présent rapport s'inscrit dans le cadre des activités réalisées au titre du Programme « Amélioration du Climat des Affaires au Maroc » de l'USAID. Il a été élaboré dans l'intention d'ébaucher quelques uns des principaux traits de l'économie marocaine, de son environnement d'affaires et de ses réformes prioritaires en ce début de l'année 2007. Le rapport comprend trois parties ; à savoir :

- Les points saillants de la performance macroéconomique récente du Maroc par rapport à la croissance, aux exportations, à l'investissement et à l'emploi ;
- Une évaluation composite de la position du Maroc par rapport à la qualité de son environnement d'affaires dans les comparaisons internationales, notamment la série « *Doing Business* » de la Banque mondiale, le Rapport sur la Compétitivité mondiale et les indicateurs mondiaux de gouvernance, y compris ceux portant sur la qualité de la réglementation que l'Institut de la Banque mondiale considère comme faisant partie de sa (désormais) publication annuelle ; et
- Un récapitulatif des conclusions relatives au lien entre, d'une part, les efforts entrepris pour rehausser la qualité de la réglementation, la croissance économique et la création d'emploi et, d'autre part, les implications pour la politique économique du Maroc.

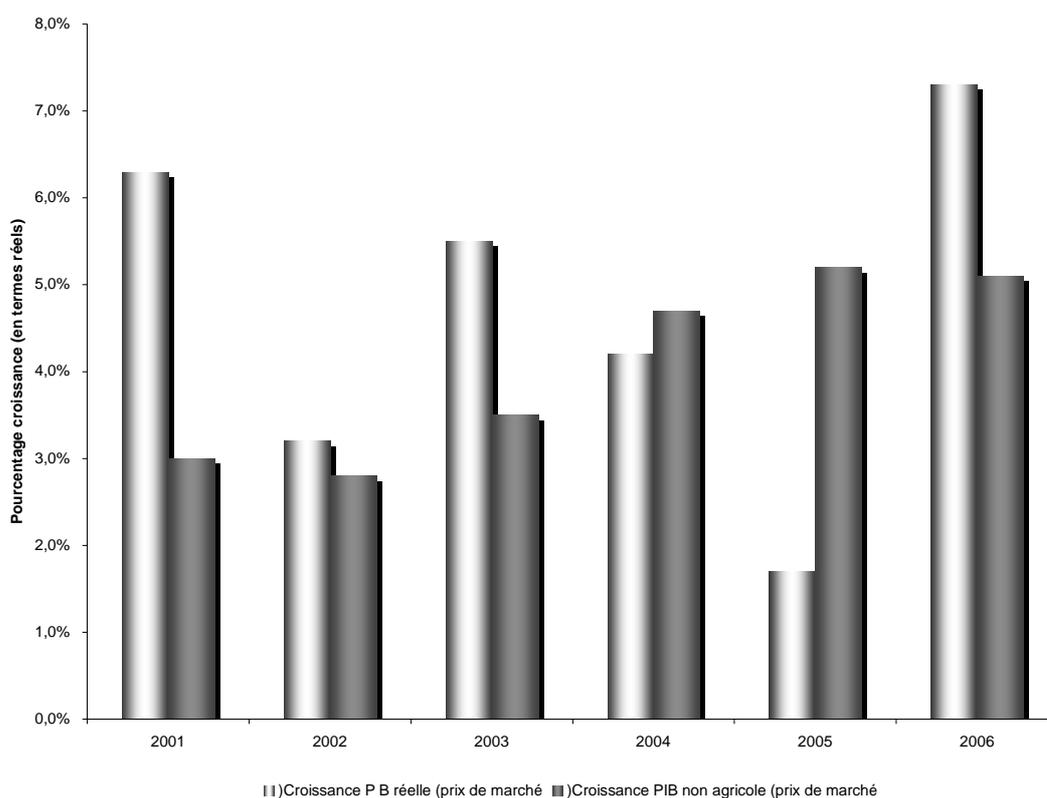
L'analyse qui suit sert à compléter et à renforcer d'autres récentes contributions au débat sur les priorités de la politique économique, tel le Mémorandum sur l'économie du pays, élaboré par les économistes de la Banque mondiale. Il sert de guide aux initiatives visant à renforcer la position concurrentielle de l'économie marocaine sur le marché mondial. Cette analyse détermine également les mesures prioritaires à prendre en vue de promouvoir l'investissement productif dans le pays.

PARTIE I : ASPECTS SELECTIFS DE LA RECENTE PERFORMANCE MACROECONOMIQUE

Équilibres macroéconomiques⁴

Sur le plan macroéconomique, le Maroc donne certains signes encourageants. En effet, les indicateurs macroéconomiques suggèrent une reprise en 2006, après le ralentissement enregistré en 2005, dû principalement à des conditions climatiques défavorables (qui affectent l'agriculture, considérée toujours comme le secteur dominant). Le Graphique 1 présente un aperçu des récents schémas de croissance en termes de PIB réel au prix du marché. La performance de croissance, en termes de PIB total - colonnes blanches du Graphique 1 - a fait l'objet de fluctuations en raison de la dépendance continue de l'économie vis-à-vis de l'agriculture et, donc, du climat. Par contre, le PIB non agricole s'est accru à un rythme plus stable pendant la période 2001-2006, avec un taux de croissance annuel avoisinant les 5 pourcent pour les trois dernières années. En dépit des importations énergétiques croissantes, le compte courant externe a enregistré un excédent, le sixième dans une rangée, grâce aux recettes du tourisme, aux transferts des ouvriers et la reprise dans le compte d'exportation des textiles. Les réserves externes brutes sont estimées à environ 18,8 milliards \$US.

Graphique 1: Taux de croissance du PIB réel pour la période 2001-2006



Note : Les chiffres pour 2005 sont préliminaires ; les taux de croissance pour 2006 sont une projection.

⁴ Cette section s'appuie sur les données présentées dans le mémorandum concernant l'Article IV Consultation avec le Maroc du FMI, octobre 2006.

Le déficit budgétaire de 2006 devrait s'élever à 4,1 pourcent du PIB, soit un taux inférieur à celui de 2005, qui atteignait 5,9 pourcent. Le gouvernement cible, pour les prochaines années, un déficit budgétaire de 3 pourcent du PIB. En outre, les autorités comptent réduire à 60 pourcent le rapport de la dette publique au PIB, prévu à 66,8 pourcent en 2006. Une bonne part de ce déficit est imputée aux subventions continues des produits pétroliers (1,6 pourcent du PIB) et alimentaires (0,8%). Le succès de la campagne de retraite volontaire anticipée des fonctionnaires, lancée en 2005, a permis de comprimer la masse salariale du secteur public.

Depuis 2001, l'inflation a été maintenue à un niveau modéré. Les changements dans l'indice des prix à la consommation ont varié entre 0,6 pourcent (2001) et 2,8 pourcent (2002), avec des taux annuels vacillant autour de ces taux. Le taux d'inflation prévu en 2006 est de l'ordre de 2,5 pourcent. La récente performance macroéconomique du Maroc dénote d'un plus grand potentiel pour une croissance accélérée, en particulier du PIB non agricole. Il est, cependant, essentiel d'atteindre des taux de croissance durables. Et bien qu'un taux de croissance de 5 pourcent du PIB non agricole semble respectable, il n'en reste pas moins insuffisant pour créer de nouveaux emplois à un taux permettant d'absorber le flux croissant des demandeurs d'emplois.

Les récents résultats à l'exportation

Les résultats à l'exportation constituent l'un des principaux indicateurs permettant de mesurer la compétitivité d'une économie. Le Rapport sur la Compétitivité mondiale du Forum économique mondial classe le Maroc comme une économie fondée sur les facteurs, et les résultats à l'exportation correspondent à cette classification, bien qu'il existe de signes apparents d'un déplacement vers une exportation axée sur la connaissance. Pour donner une idée sur la structure des résultats à l'exportation, l'analyse met l'accent sur deux principaux marchés, l'UE et, en second lieu, les Etats-Unis. Il est évident que l'Union européenne (UE 25) se présente comme le marché naturel des exportations pour le Maroc, en termes de volume, de proximité et d'importance relative. Au cours de la période 2000-2005, le Maroc a exporté annuellement l'équivalent d'environ 8,7 milliards \$US à l'UE 25, soit 6,7 % de l'ensemble des importations UE.⁵ Quant aux exportations aux Etats-Unis, elles se situent annuellement aux alentours de 523 millions \$US seulement, soit 0,3 % du total des importations américaines. En outre, les exportations totales du Maroc à l'UE continuent de croître à raison de 14,6 pourcent par an, tandis que les exportations vers les Etats-Unis restent virtuellement inchangées, avec un taux de croissance annuel de 0,1 pourcent pendant la période 2000-2005. En conséquence, si les importations provenant de tous les pays à destination de l'UE 25 se sont accrues de 9,9 pourcent par an pendant cette période, la part qui revient au Maroc de l'ensemble des importations du marché européen est bien plus grande. S'agissant des Etats-Unis, où les importations totales augmentent au rythme de 6,6 pourcent, le Maroc perd sa part de marché à un taux significatif.

Quels sont, cependant, les produits qui stimulent la performance, en termes d'exportation de marchandises? L'on peut aborder cette question par le biais de la matrice Boston, un instrument utile qui permet, sur ses deux axes, de relier les forces dynamiques qui sous-tendent l'expansion du marché et la conquête d'autres marchés.⁶ Les marchés d'exportation sont définis selon la

⁵ Les données utilisées dans la présente analyse proviennent du *Global Trade Atlas* (Atlas du commerce mondial), une base de données privée sur le commerce international, constamment mise à jour pour intégrer les changements survenus dans les taux des échanges. Elle fournit également d'autres services de contrôle de qualité. Cette base de données est considérée généralement comme la collection la plus fiable de renseignements sur le commerce international.

⁶ Cet instrument a été initialement utilisé par le Boston Consulting Group comme un outil stratégique d'évaluation, d'où son nom. En matière de stratégie commerciale, son utilisation met l'accent sur les marchés auxquels les produits ou services d'une entreprise sont destinés, et son interprétation ressemble à celle de l'analyse commerciale.

nomenclature du Système harmonisé (SH) - allant des deux chiffres identifiant le chapitre jusqu'à 10 chiffres identifiant avec précision les catégories - utilisé pour suivre la circulation des marchandises entre pays. La matrice Boston indique, sur l'axe des abscisses, l'expansion du marché dans le pays importateur (l'UE ou les Etats-Unis) et, sur l'axe des ordonnées, le taux de croissance de la part de marché du pays exportateur, en l'occurrence le Maroc. L'expansion du marché est déterminée par le taux annuel moyen de changement enregistré au niveau de l'ensemble des importations dans la catégorie SH concernée au cours d'une période donnée, la part du marché étant tout simplement le rapport entre les importations provenant du pays exportateur et les importations totales dans la catégorie du produit en considération. Les forces dynamiques sous-tendant les résultats à l'exportation, pour chaque catégorie de produit SH, peuvent être décrites comme une combinaison de l'expansion totale du marché et de la croissance dans la part de marché. Le volume des exportations dans cette catégorie peut être alors représenté par la taille du point de données - une bulle - pour cette combinaison particulière.

En effet, la matrice Boston définit quatre quadrants. Au coin supérieur à droite, nous trouvons les « étoiles montantes », définies par un marché en expansion et une part croissante de marché. Au coin inférieur à droite se trouvent les « opportunités manquées » ou « étoiles filantes », où la part du pays exportateur régresse dans un marché en expansion. Quant au quadrant supérieur à gauche, il représente les « étoiles descendantes », là où le marché se contracte alors que la part de marché du pays est en expansion.⁷ Dans le quadrant inférieur à gauche, enfin, les marchés sont des « étoiles sombres », où la taille du marché baisse tout autant que la part de marché.

Pour assurer la cohérence, combler les données manquantes, éviter les problèmes de rapprochement⁸ et utiliser des informations actualisées, l'on s'appuie généralement sur les statistiques du pays importateur, en l'occurrence l'UE 25 et les États-Unis. La couverture de leurs partenaires commerciaux s'effectue par le biais de données « miroir ». L'analyse, dans ce cas de figure, vise à donner un aperçu sommaire, en se concentrant sur les catégories les plus générales, définies en termes de chapitres SH à 2 chiffres.⁹

Les résultats du Maroc à l'exportation, tels qu'ils se dégagent dans les deux sélections de marchés d'exportation, peuvent être déterminés dans la matrice Boston selon les Graphiques 2 et 3. Ces graphiques doivent, cependant, être interprétés avec précaution. En effet, les bulles, qui sont proportionnelles aux exportations de 2005, *ne sont pas* visuellement comparables par leur taille. A titre d'exemple, le volume des exportations de machines électriques (SH 85) est sensiblement le même pour les deux marchés d'exportation, respectivement 117 millions \$US pour l'UE et 108 millions \$US pour les États-Unis, mais dans les deux graphiques la taille des bulles varie.¹⁰ Les deux graphiques font, cependant, ressortir une même caractéristique générale, à savoir que les principaux produits se concentrent dans des marchés florissants, tant pour l'UE 25 que pour les

⁷ Dans la littérature relative à la stratégie de l'entreprise, ces marchés de produits - stagnants ou en recul, avec une part stable ou croissante de marché - sont considérés comme des « vaches à lait » : puisque la taille du marché se rétrécit, les concurrents ne sont plus incités à y entrer, offrant ainsi une sécurité (relative) à l'entreprise qui n'a plus besoin d'investir davantage pour défendre sa position. Dans le commerce international, un exportateur pourrait trouver judicieux de cibler un marché en recul.

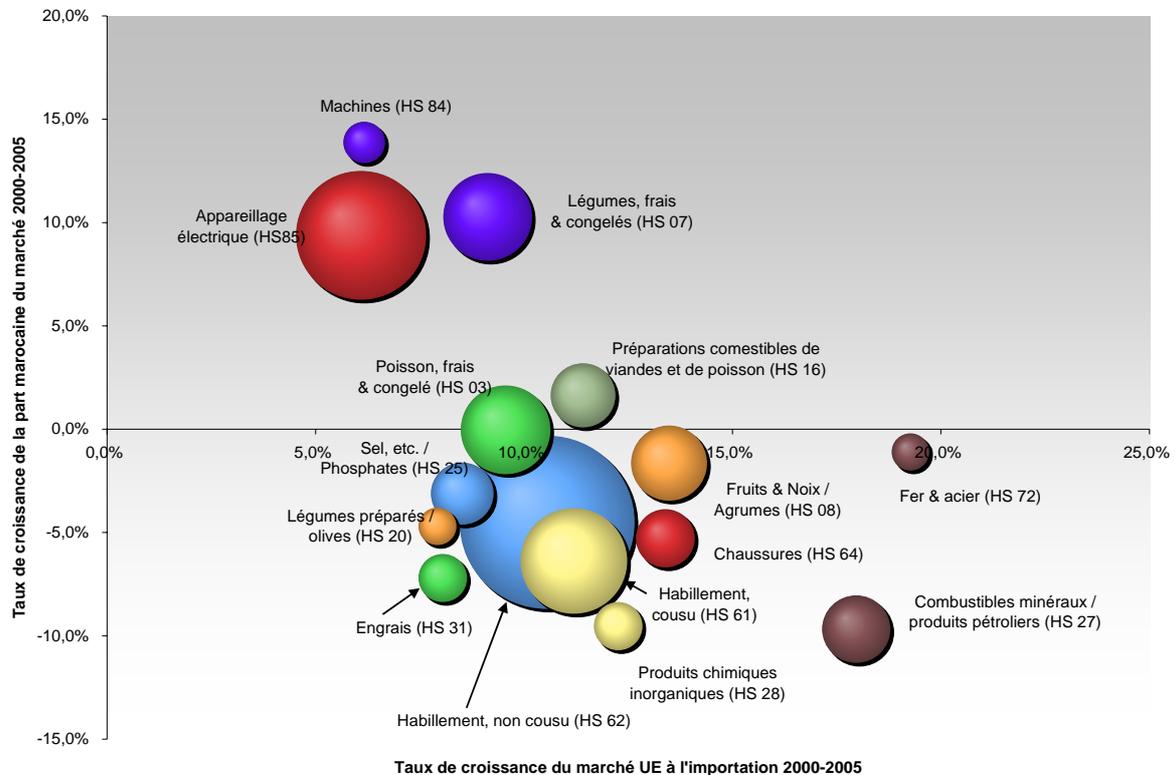
⁸ En général, les exportations enregistrées dans un pays ne sont pas les mêmes que les importations enregistrées par le pays récipiendaire, et pas seulement à cause des différences fob et caf. Un pays A peut enregistrer un chargement selon la destination finale, à savoir le pays B, tout en le faisant transiter à travers un pays C. Le pays B peut alors l'enregistrer comme importation provenant de pays C. Ces différences rendent difficile tout rapprochement des statistiques commerciales entre les deux pays.

⁹ Pour une analyse plus stratégique, il serait utile de considérer une segmentation catégorielle plus rigoureuse du marché, avec un SH d'au moins 4 chiffres, assortie d'une évaluation des performances des pays concurrents dans ces marchés. Il est très possible que le comportement des sous-marchés diffère sensiblement de la performance cumulative du marché.

¹⁰ Pour des raisons pratiques, l'analyse ici se base sur un certain seuil d'importations. Le seuil d'inclusion dans les graphiques a été limité à 5 millions \$US pour les Etats-Unis, et presque 20 fois plus, soit 95 millions \$US, pour l'UE 25.

États-Unis. A un niveau SH minimum de 2 chiffres, il n'y a pas d'étoiles descendantes ou sombres parmi les principales exportations marocaines vers ces deux marchés.

Graphique 2 : Résultats du Maroc à l'exportation vers l'UE 25, 2000-2005



Source : Atlas du commerce mondial, calculs de l'auteur.

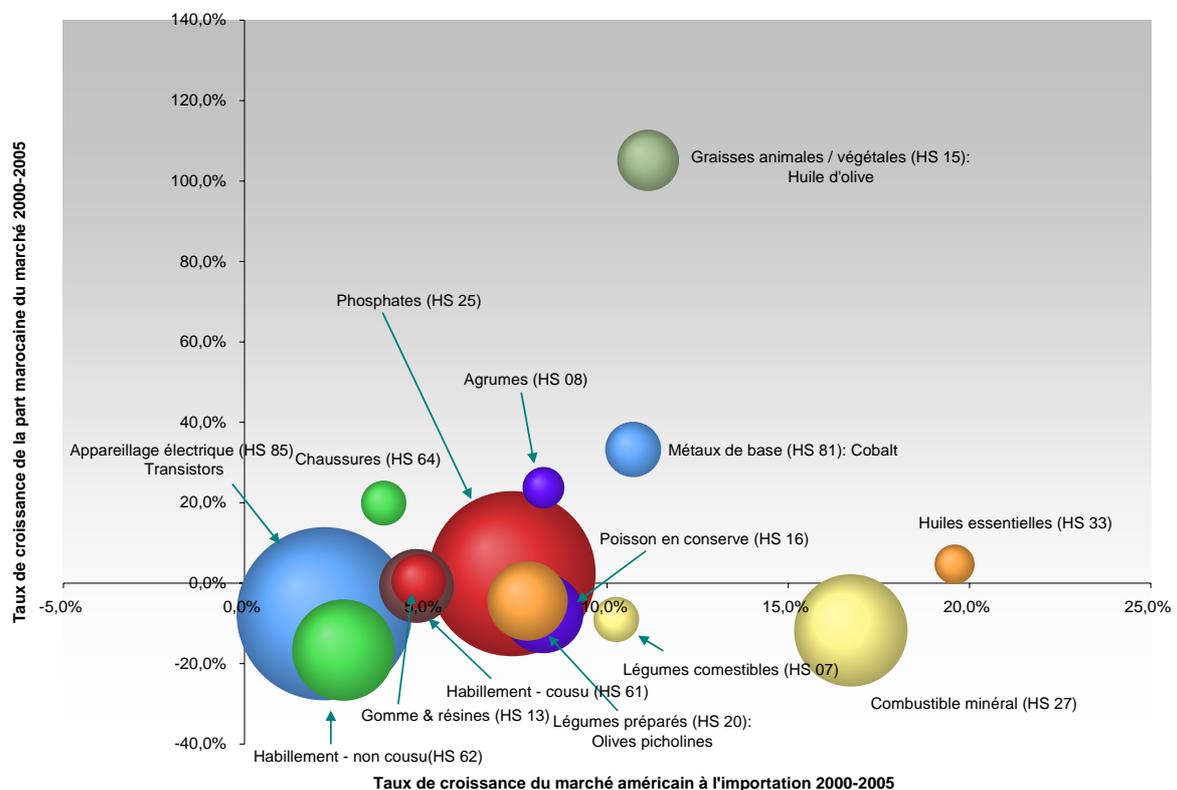
Pour l'UE 25, les étoiles montantes du Maroc comprennent l'appareillage électrique (SH 85) et autres appareils (SH 84), et dans une grande mesure les pièces de rechange produites en sous-traitance. Les légumes et le poisson (frais, congelé ou en conserve) peuvent également être considérés comme étoiles montantes.

Mais en termes d'exportation à l'UE 25 des autres produits de tête, la part du Maroc continue de régresser dans les marchés en plein essor. Ces produits comprennent les deux types d'habillement (SH 61, cousu, et SH 62, non cousu), mais aussi les phosphates (SH 25), les engrais (SH 31), les produits chimiques inorganiques (SH 24), les fruits et les noix (SH 08, en particulier les agrumes), les légumes préparés (SH 20, surtout les olives en conserve), et les chaussures (SH 64).¹¹ Ces opportunités manquées, à défaut de tirer avantage d'un marché en plein essor, suggèrent que des efforts spécifiques doivent être entrepris pour progresser surtout dans les marchés moins traditionnels. Il est donc primordial de procéder à une analyse stratégique, assortie d'une décomposition plus précise des marchés d'exportation, par catégories de produits SH à 6 chiffres au moins, et d'une évaluation minutieuse des concurrents majeurs, afin de déterminer les causes de la perte de la part de marché et, donc de concevoir les mesures correctives.

¹¹ Le graphique fait exclusion de « l'aéronautique », qui constituait en 2005 un article majeur dû à des transactions individuelles. Ces réserves s'appliquent également à l'interprétation du fer & acier (SH 72) et des combustibles minéraux (SH 27)

Pour les États-Unis, l'huile d'olive constitue la principale « étoile montante », le marché pour ce produit enregistrant une croissance annuelle supérieure à 10 pourcent pendant la période 2000-2005, avec une part de marché pour le Maroc croissant annuellement à un rythme fulgurant avoisinant les 150 pourcent. Mais c'est l'appareillage électrique (SH 85) qui représente le volume le plus important des exportations aux États-Unis, principalement les transistors fabriqués par un investisseur principal (ST Microelectronics). Cependant, les exportations de transistors, qui l'emportent même sur les exportations des phosphates, ne semblent pas suffisantes pour maintenir la part de marché dans un marché croissant. Les exportations des phosphates, en effet, arrivent à se maintenir, en ce sens qu'il n'y a pas eu de changement dans leur part de marché au cours des six dernières années. Les autres étoiles montantes comprennent les chaussures (SH 64), les métaux de base (SH 81, principalement le cobalt), les agrumes (SH 08) et les huiles essentielles (SH 33). Ce dernier, qui ne se prévalait cependant que d'une modeste part de 5,6 millions \$US en 2005, cible aux États-Unis un marché d'importation croissant à un taux annuel avoisinant les 20%. L'habillement cousu (SH 61) et les gommes et résines (SH 13, lequel comprend également le mucilage et l'agar-agar) tiennent également une certaine part dans un marché en expansion.

Graphique 3: Les résultats du Maroc à l'exportation vers les Etats-Unis, 2000-2005



Il convient de citer également, au titre des opportunités manquées, l'habillement non cousu (SH 62). Les exportateurs marocains perdent en outre leur part dans d'autres marchés en expansion, à savoir, le poisson en conserve (SH 16), et autres légumes (SH 07). Cette catégorie comprend aussi le combustible minéral (SH 27) qui est, comme c'est généralement le cas, une question à part. En fait, la livraison des produits raffinés, qui n'ont pratiquement rien à faire avec la compétitivité et résultent principalement de l'organisation mondiale du marché pétrolier, en a fait du Maroc un fournisseur des États-Unis.

Si l'on prend ces conclusions au pied de la lettre en partant de l'hypothèse que les sous-marchés (distinctions SH plus précises) sont, eux aussi, en expansion et que les parts de marché du Maroc

se comporteront de la même manière que s'ils étaient dans les marchés cumulatifs,¹² la stratégie des exportateurs marocains apparaîtrait alors comme une démarche sensée. Ces conclusions peuvent être le résultat d'un ciblage délibéré ou la conséquence de la dynamique de marché. Quoiqu'il en soit, il serait plus approprié de se concentrer sur les marchés en expansion plutôt que d'essayer à faire de la concurrence dans des marchés stagnants ou en décroissance, et dans lesquels certains acteurs connus sont généralement bien implantés.¹³ Les exportateurs marocains perdent néanmoins leurs parts de marché dans des marchés en expansion, tant dans l'Union européenne qu'aux Etats-Unis. En d'autres termes, ils n'exploitent pas pleinement les opportunités que ces marchés leur offrent. Concernant le marché UE, par exemple, la plupart des gains procédant de la part de marché semblent provenir de la production en sous-traitance de pièces de rechange, sans entraînement significatif en amont avec le reste de l'économie. Or ces schémas reflètent davantage l'initiative des investisseurs européens plutôt que des gains intrinsèques à l'économie marocaine.

L'accroissement des exportations des légumes frais et congelés (associées à une part de marché en expansion) est susceptible d'impulser la transformation de l'économie en raison de son entraînement économique, principalement par rapport aux activités en amont. D'un point de vue stratégique, selon ce raisonnement, les efforts devront s'articuler autour de l'acquisition d'une plus grande part du marché des fruits, des légumes préparés et des produits de la pêche ou des chaussures. Mais une telle stratégie implique également des entraînements en amont. Il est peu probable cependant que les efforts visant à pallier la perte apparente de la part du marché de l'habillement, qui tend là aussi à prendre la forme de sous-traitance, aient un effet « attractif » sur les autres secteurs de l'économie.

S'agissant du marché des Etats-Unis, l'huile d'olive et la chaussure présentent des opportunités manifestes, et toutes deux sont ciblées actuellement par les programmes d'assistance de l'USAID. Mais là encore, les efforts des exportateurs marocains devront s'articuler autour de produits plus fortement liés au reste de l'économie, y compris les huiles essentielles et les légumes (préparés et « comestibles »), pour peu qu'ils visent à maintenir ou à élargir leur part de marché.

Il est des signes manifestes, tant dans les marchés de l'UE que des EU, qui étayent les principaux arguments du présent rapport. Dans les principaux marchés d'exportation, l'économie marocaine montre certains indices de force. Nonobstant, il convient de consolider la compétitivité dans les domaines clés afin de tirer tous les avantages de cette force et accroître la part de marché, en concurrence avec d'autres pays exportateurs.

Le défi du chômage

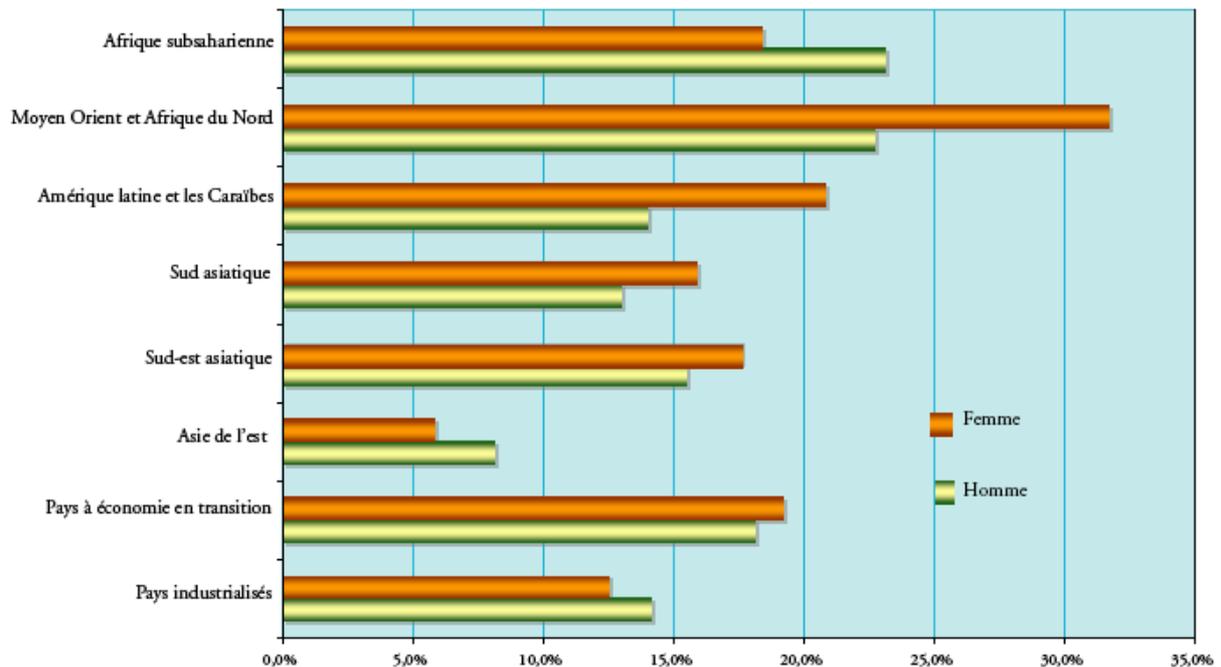
Le niveau et la nature du chômage parmi les jeunes, en particulier les mieux instruits, constituent le plus grand défi au développement du Maroc, tant au plan politique que socio-économique. De façon générale, la crise du chômage des jeunes vient au premier plan des préoccupations de tous les pays du Moyen Orient et de l'Afrique du Nord (MENA). Selon les comparaisons internationales, le chômage des jeunes, en particulier les femmes, est le plus élevé dans la région du MENA, comme l'indique le Graphique 4 qui s'appuie sur les données du rapport 2003 du

¹² J'ai effectué, par mesure de substitution, d'autres analyses avec une décomposition plus affinée du sous-marché (au niveau SH 6 et plus). Les résultats suggèrent que les sous-marchés concernés seront, eux aussi, en expansion.

¹³ Tout porte à croire que les économies les plus compétitives du monde, telles qu'elles sont mesurées par le Rapport sur la Compétitivité mondiale, par exemple, tendent à se concentrer dans les marchés stagnants ou en recul à travers le monde. D'une perspective stratégique, il s'agit là des « vaches à lait » de la matrice Boston initiale. La question de savoir si la protection contre les nouveaux entrants attise la complaisance ou suscite l'innovation dans d'autres marchés n'a pas été empiriquement étudiée, du moins pas à ma connaissance.

Bureau international du Travail (BIT). Les barres rouges (couleur sombre) font référence aux taux de chômages parmi les jeunes femmes, et les jaunes (couleur claire) aux jeunes hommes. Pour le Moyen Orient et l'Afrique du Nord, le chômage parmi les jeunes femmes s'élève à plus de 30 pourcent, alors que celui des hommes gravite autour de 25 pourcent, presque identique à celui de l'Afrique subsaharienne.

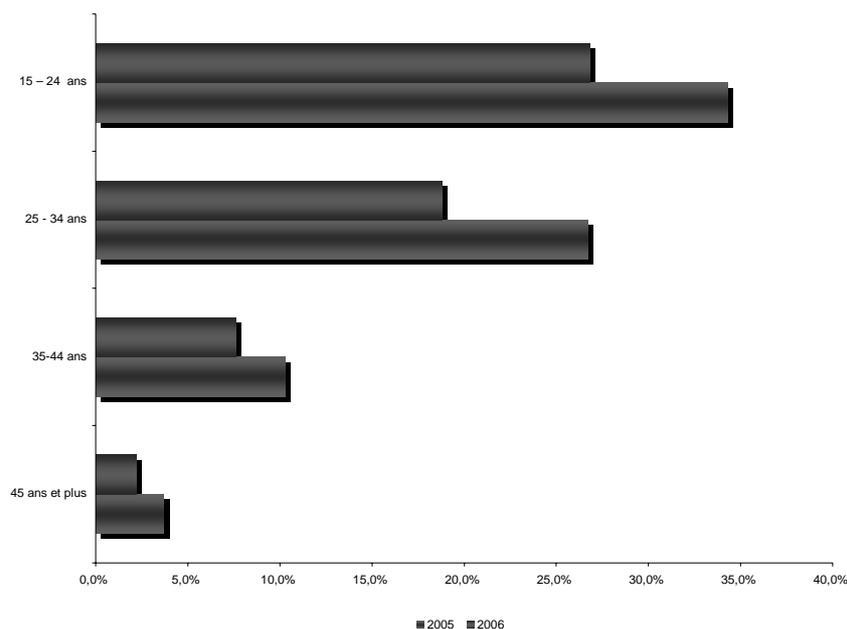
Graphique 4 : Le défi mondial du chômage des jeunes



Source : BIT. Tendances de l'emploi des jeunes dans le monde, 2004.

Cette crise régionale prend une ampleur encore plus marquée lorsqu'on prend en compte les différences dans les taux de participation des jeunes au marché du travail. Le taux de participation des jeunes dans la région MENA est l'un des plus bas. Si la différence entre le taux actuel de participation au marché du travail dans la région et la moyenne des autres pays est traité comme une question de « travailleurs découragés » ayant cessé de chercher un emploi, le taux effectif de chômage des jeunes passe alors le cap des 45 % pour la région.

Graphique 5 : Taux de chômage urbain au Maroc par tranche d'âge, 2005 et 2006



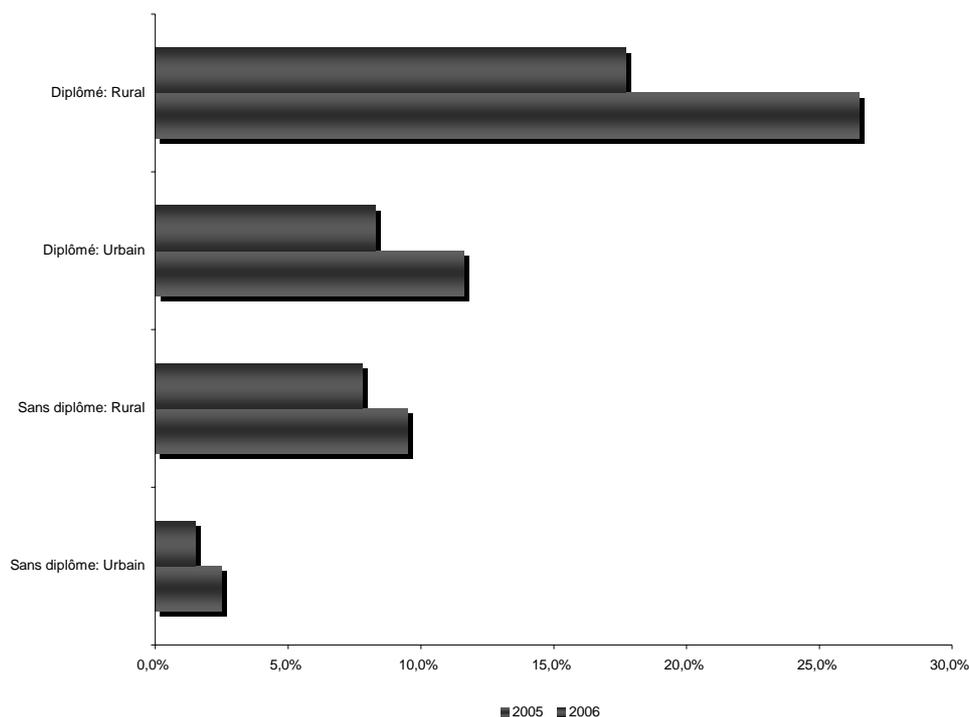
Source : HCP, Enquête nationale sur l'emploi, 2006 ; les taux de chômage ci-dessus concernent le deuxième trimestre.

Bien que ce problème demeure crucial, les données récentes semblent indiquer, cependant, que le Maroc a réalisé certains progrès en la matière. D'après les données réunies et publiées par le Haut commissariat au Plan, le taux global du chômage, tous âges confondus, a régressé de plus de 30 pourcent (ou de 2,4 pourcent points), passant de 11,1 pourcent pour le deuxième trimestre de 2005 à 7,7 pourcent pour le deuxième trimestre de 2006. Cette baisse est particulièrement marquée dans les zones urbaines, descendant de 18,4 pourcent (2005) à 13,0 pourcent (2006). Mais le chômage n'en reste pas moins un très sérieux problème, en particulier dans les zones urbaines, comme l'illustre le Graphique 5. Le taux de chômage pour la tranche d'âge 15-24 ans a régressé de 35 pourcent (barre verte) à 27 pourcent (barre rouge) - ce qui signifie encore que sur chaque quatre jeunes gens, il y en a un qui cherche sans succès du travail.¹⁴ Il n'est évidemment pas possible de conclure si ces changements seront durables, car la tendance ne peut être établie avec seulement deux points. Pour ce faire, il faut se pencher sur d'autres données statistiques.

Le niveau de l'enseignement supérieur des jeunes chômeurs complique encore davantage le dilemme du chômage. Le Graphique 6 illustre ce schéma comparatif des titulaires de diplômes par rapport aux « sans diplômes », dans toutes les tranches d'âge. En 2006, le niveau du chômage parmi les groupes mieux instruits dans les zones urbaines était plus que le double par rapport aux ouvriers avec des qualifications moyennes, et encore le double de celui-ci pour les diplômés en milieu rural.¹⁵ Même en termes relatifs, la diminution dans les taux de chômeurs était la plus prononcée pour les diplômés urbains entre 2005 et 2006, faisant ainsi l'écho de l'évolution des taux de chômage parmi les jeunes. (Les données du *Haut Commissariat* ne comprennent pas la décomposition selon l'âge et le niveau d'études).

¹⁴ Le taux de participation au marché du travail a également marqué une légère baisse, mais celle-ci n'affecte pas significativement les changements signalés dans les taux de chômage.

¹⁵ Les taux du chômage en milieu rural sont quelque peu difficiles à interpréter du fait qu'ici seulement la moitié des employés reçoivent un salaire.

Graphique 6 : Taux de chômage par niveau d'études, 2005 et 2006 (deuxième trimestre)

Source : Haut Commissariat au Plan, Enquête nationale sur l'emploi, 2006

Pourquoi le chômage des jeunes est-il aussi élevé au Maroc (tout comme pour les autres pays MENA) ? A cette question, nous avons peu d'explications empiriques. L'on s'attend, normalement, à ce que des compétences rares fassent l'objet d'une attention prioritaire. Mais alors que le Maroc dépense actuellement plus de 6 pourcent de son PIB sur l'enseignement, seulement 9 pourcent des marocains actifs ont achevé leurs études secondaires - ce qui doit supposer qu'ils seront sollicités par les entreprises. Les études sur le rendement économique de l'enseignement au Maroc révèlent des taux relativement bas, plus bas encore que ceux des pays comparés. Or, si l'investissement dans le capital humain devrait susciter une croissance accélérée, le rendement de l'enseignement reste, tout compte fait, dépendant de la croissance.¹⁶ Aussi longtemps que ce rendement reste faible, les diplômés continueront à chercher du travail ailleurs. Et l'exode des cerveaux qui en découle est indéniablement perçu par le monde des affaires comme un problème majeur (voir plus loin). Mais le fait que cela arrive semble, cependant, réfuter l'argument que c'est la qualité de l'enseignement qui en est la cause.

Or, même si la qualité de l'enseignement est compétitive, son contenu ne répond peut-être pas aux besoins actuels de l'économie marocaine. Il existe, cependant, des preuves empiriques qui font état de la férocité de la concurrence pour un petit nombre de lauréats des écoles d'ingénierie. Mais il n'existe pas de preuves statistiques sur une quelconque discordance entre l'enseignement et les compétences. D'autres facteurs peuvent intervenir, notamment la rigidité du marché du travail, identifiée par le *Doing business* de 2007 (ainsi que des années antérieures) comme étant le point le plus faible du climat des affaires au Maroc. En tout cas, il se dégage du Mémorandum de

¹⁶ Les investissements dans l'enseignement supérieur des pays BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine) ont eu le mérite de créer des perspectives de croissance plus élevée.

la Banque mondiale sur l'économie du pays que « ... la *demande* pour la main d'œuvre hautement qualifiée n'existe tout simplement pas », et le marché rigide du travail accroît le risque pour les employeurs, en particulier les jeunes ayant une longue carrière devant eux. Les enquêtes semblent, en fait, indiquer que les employeurs cherchent des solutions alternatives pour combler leurs besoins en personnel en fonction des affaires plutôt que d'ajouter régulièrement du personnel à leurs livres de paie.

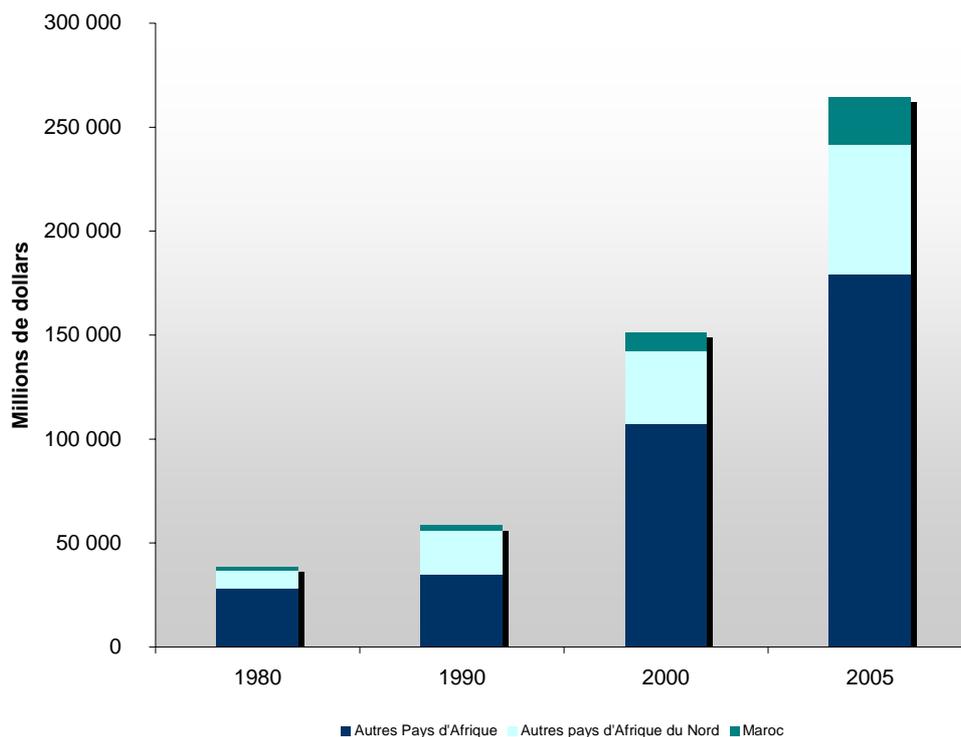
Les autorités marocaines ont lancé un certain nombre de programmes ciblant, en particulier, les jeunes chômeurs adultes ayant un meilleur niveau d'éducation, tel le programme Mokawalati destiné à promouvoir la création de très petites entreprises (TPE). Ce programme se distingue par son caractère décentralisé : une commission régionale examine et approuve (ou rejette) les demandes. Une étude ciblant une sélection de régions au Maroc et menée dans le cadre du Programme d'Amélioration du Climat des Affaires au Maroc, en coopération avec le Forum économique mondial, a abouti à la conclusion que le degré de décentralisation perçu par les chefs d'entreprise est indissociable du niveau de satisfaction éprouvée par les investisseurs avec les autres éléments de compétitivité. Même si les mesures objectives prises ne permettent pas d'entrevoir réellement la décentralisation de la prise de décision économique, les Centres régionaux d'investissements (CRI) sont profondément impliqués dans l'effort de création d'entreprise, fournissant les services essentiels, y compris la mise en place de banques de projet, au profit d'un groupe cible de jeunes éduqués sans emploi (en majorité du milieu urbain). C'est dans le cadre de cette attention accordée à la création d'entreprises qu'il y a eu la décision de réduire le capital minimum exigé pour le lancement d'entreprise - mesure qui est à l'origine de l'amélioration majeure induite dans le classement du *Doing Business* de la Banque mondiale en matière de « Démarrage d'une entreprise », comme on le verra dans la deuxième partie.

L'investissement étranger direct

Physionomies récentes

Le dernier Rapport sur l'Investissement mondial, 2006, offre une perspective détaillée sur l'investissement étranger direct (IED) et son incidence sur les pays récepteurs. Dans bien des cas, le flux des investissements étrangers tend à fluctuer considérablement d'une année à l'autre. Ils reflètent parfois des transactions individuelles, comme celles liées à la privatisation. A titre d'exemple, entre 2003 et 2005, la part du Maroc dans le flux total d'IED en Afrique du Nord est tombé de 45 pourcent (2003) à 18 pourcent (2004) avant de remonter à 23 pourcent (2005).

Pour se faire une meilleure idée des tendances en la matière, il convient d'examiner les tendances du stock IED dans l'économie. Le Graphique 7 donne un aperçu des tendances récentes pour le continent africain. Entre 2000 et 2005, le stock IED total pour l'ensemble de l'Afrique a augmenté de 75 pourcent. Pour le Maroc, la marge de l'augmentation est beaucoup plus prononcée, passant à 162 pourcent, qui est supérieure même au niveau 2000. Depuis 1990, la part totale du Maroc des stocks IED étrangers pour l'Afrique a doublé, passant de 4,3 à 8,6 pourcent.

Graphique 7 : Tendances des stocks IED pour l'Afrique, l'Afrique du Nord et le Maroc

Source : CNUCED, Rapport sur l'Investissement mondial, 2006.

En 2005, les télécommunications étaient les principaux promoteurs des flux IED (comprenant notamment l'acquisition de 16 pourcent de Maroc Télécom par Vivendi), suivies par le tourisme (stimulé par le Plan Azur), les lotissements résidentiels, les activités industrielles (en particulier les pièces pour véhicules automobiles et aéronautiques) et l'assurance. Ce flux représente 22 pourcent de la formation brute de capital fixe en 2005, identique à 2003 après une forte baisse jusqu'à 9 pourcent en 2004.

La performance économique visant à attirer (et retenir) l'investissement étranger direct a été encourageante, mais le résultat est en grande partie attribuable aux privatisations. Il est permis de penser que les stocks IED du Maroc se sont accrus pour des raisons autres qu'un environnement favorable aux affaires, stimulés davantage par sa position et sa proximité de l'Europe.

L'on estime que le faible rendement des investissements est principalement dû à la carence du climat des affaires. Et comme les IED constituent une importante source de transfert de technologie (comme on le verra plus loin), la réaction en chaîne induite par la structure actuelle sera relativement insignifiante. L'on ne peut efficacement miser sur les IED pour la croissance que si des efforts intenses sont déployés en vue d'améliorer le climat des affaires, de manière à faciliter et promouvoir l'évolution des chaînes de valeur qui influencent tant l'IED que l'investissement national, nécessaires à une croissance à large assise. Les récentes comparaisons internationales semblent indiquer que, même avec les réformes structurelles actuelles, le Maroc n'avance pas aussi vite et aussi efficacement qu'il le devrait.

PARTIE II : POSITION DU MAROC DANS LES COMPARAISONS INTERNATIONALES SUR LE CLIMAT DES AFFAIRES

Une multitude de notations

Au cours de ces dernières années, de nombreuses organisations et institutions se sont attelées à l'établissement de comparaisons sur le climat des affaires des pays et régions, soit de manière exhaustive utilisant tout un éventail d'indicateurs, soit pour certains aspects sélectifs. Ces initiatives comprennent, à titre d'exemple, un classement par un groupe d'analystes de la solvabilité du pays, tels le classement de la solvabilité du pays effectué semestriellement par *l'Institutional Investor*, l'évaluation de l'ouverture du pays au commerce (*The Heritage Foundation*), ou des comparaisons en termes d'indices de corruption (*Transparency International*).

Trois de ces initiatives pour comparer le climat des affaires entre pays sont généralement respectées et considérées comme étant les plus complètes. Il s'agit, en l'occurrence :

- Des indicateurs de gouvernance mondiale élaborés par une équipe de l'Institut de la Banque mondiale sous la direction de Daniel Kaufmann ; cinq des six indicateurs, publiés annuellement¹⁷ figurent parmi les 16 critères d'éligibilité au financement au titre du *Millennium Challenge Account* (MCA) (Compte des défis du Millenium) ;
- De la série annuelle du *Doing Business* réalisée par une équipe de la Banque mondiale/SFI, qui a couvert quelques 175 pays dans sa dernière édition, *Doing Business 2007* ; et
- Du Rapport sur la Compétitivité mondiale publié annuellement par le Forum économique mondial, visant à vérifier l'opinion des chefs d'entreprise sur les facteurs influençant la compétitivité, et établir un classement des pays en alliant lesdites opinions aux « données objectives ». Dans sa dernière édition, ce rapport couvrait 125 pays.

L'examen sommaire des dernières conclusions sur lesquelles ont débouché les efforts de classement des pays, donne un aperçu des dimensions prépondérantes du climat des affaires au Maroc. Le Programme « Amélioration du Climat des Affaires au Maroc » de l'USAID a, en fait, recouru à certains desdits instruments pour évaluer le climat des affaires et les facteurs de compétitivité dans les différentes régions du Maroc. Le Programme a employé le *Executive Opinion Survey* (Sondage d'opinion des cadres supérieurs) du Forum économique mondial, tout en recueillant des données sur une sélection d'indicateurs auprès de l'équipe *Doing Business* afin d'identifier les variations éventuelles et les priorités pour des régions sélectionnées du Royaume. Ces évaluations pourraient servir à encourager et soutenir d'autres efforts de réforme. Les résultats de ces deux enquêtes seront publiés séparément pour les sept régions.

L'analyse se penche brièvement aussi sur trois autres évaluations - une appréciation de l'attractivité du Maroc pour 2006, élaborée par Ernst & Young pour le compte de la Direction des Investissements, une évaluation de la conformité du pays avec les dispositions de l'ALE avec les États-Unis, établies par le Programme de Développement du Droit Commercial du Département américain du Commerce et, enfin, une enquête quelque peu désuète mise au point en 2003 par la Chambre américaine du Commerce au Maroc. Ensemble, ces sources offrent un riche canevas pour comprendre les points forts et faibles du climat des affaires dans le pays.

¹⁷ Jusqu'en 2004, le IBM publiait semestriellement les indicateurs sur la gouvernance mondiale. En 2006, elle a opté pour un mode de publication annuel dudit rapport, fournissant des données sur 2005 ainsi que sur 2003, et ce, afin de compléter les indicateurs déjà publiés pour 2004.

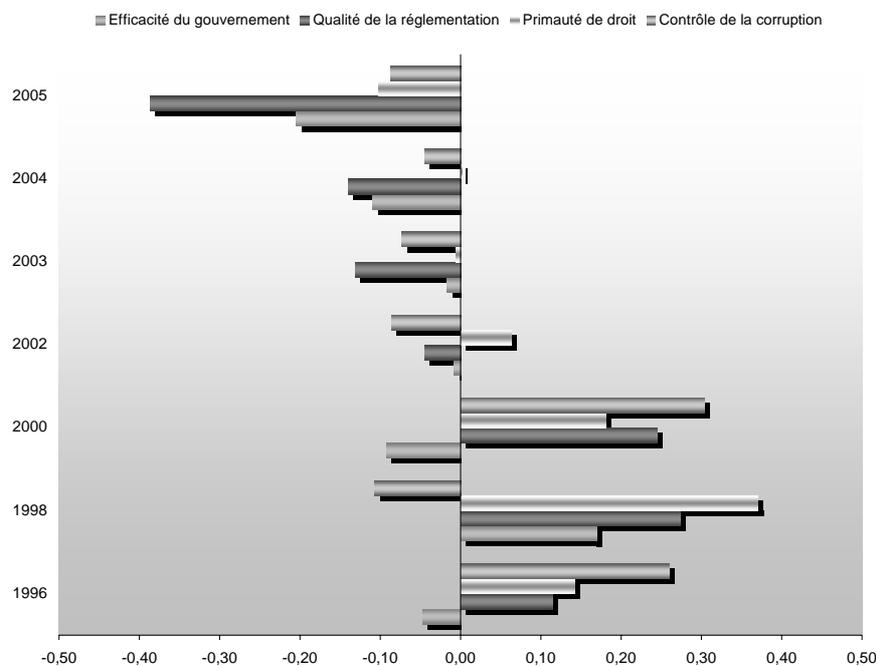
Les indicateurs de gouvernance mondiale de l'Institut de la Banque mondiale

L'idée qui sous-tend les indicateurs de gouvernance mondiale de l'Institut de la Banque mondiale (IBM) est plutôt simple. Compte tenu du grand nombre croissant d'évaluations établies par tout un éventail d'institutions et d'organisations, la question est de savoir s'il était possible de créer une espèce de mesure sommaire pour certains éléments particuliers qui reflèterait en quelque sorte l'unanimité des organismes de classement. La démarche commence par la définition d'une série de descripteurs sommaires définissant l'étendue politico-économique de la gouvernance mondiale, à savoir :

- la transparence ;
- la stabilité politique ;
- l'efficacité gouvernementale ;
- la qualité de la réglementation ;
- la primauté du droit ; et
- le contrôle de la corruption.

L'on peut supposer raisonnablement que tous les classements et notations effectués par les différents observateurs et institutions, selon ces six critères, cherchent à définir le même phénomène, quoique d'un angle et optique différents. En combinant des mesures de même ordre mais de différentes sources, on peut démêler la mesure « réelle » sous-jacente avec une certaine marge d'erreur (statistique). L'équipe IBM s'appuie sur une technique économétrique, la *Unobserved components model* (UCM) (modèle des composants latents), en vue d'établir des estimations ponctuelles pour les six phénomènes sous-jacents, normalisées sur une échelle allant de -2,5 à +2,5.

Graphique 8 : Quelques indicateurs de gouvernance mondiale pour le Maroc



Source : Institut de la Banque Mondiale

Le Graphique 8 illustre l'évolution de quatre des six indicateurs de gouvernance mondiale pour le Maroc, à savoir, le contrôle de la corruption, la primauté du droit, la qualité de la réglementation et l'efficacité du gouvernement. Les données disponibles couvrent la période allant de 1996 (bas du graphique) à 2005, avec des données par période de deux ans jusqu'en 2002, suivies par des données annuelles. Les barres à droite indiquent, pour le Maroc, des notes supérieures à la moyenne ; à gauche, elles soulignent une dégradation de la performance cotée. La comparaison, étalée dans le temps, semble supposer que la notation s'empirait, du moins par rapport à la moyenne. Il est important de constater, cependant, que la pire tendance, qu'elle soit absolue ou relative, est celle relative à « l'indicateur de la qualité de la réglementation », barre orange (ou troisième barre à partir du sommet). L'Annexe A illustre les sources qui interviennent dans l'estimation de l'indice de qualité de la réglementation.

Il faut, cependant, être prudent dans l'interprétation de ces tendances apparentes pour les trois raisons suivantes. Primo, la notation de la performance est relative. Les barres orientées à gauche n'indiquent pas nécessairement que les choses s'empirent dans un sens absolu : elles peuvent signifier que le Maroc perd du terrain par rapport à d'autres pays dont les réformes sont plus rapides. Deuzio, les changements étalés dans le temps peuvent refléter, d'une part, les changements dans la mesure sous-jacente (latente) du climat des affaires et, d'autre part, les changements dans la composition et la grandeur des sources consultées pour l'estimation de l'indicateur IBM.¹⁸ Pour ces dernières années, toutefois, le nombre de sources sous-jacentes (ou notations) pour le Maroc est resté assez stable pour les quatre indicateurs en question, variant de 8 à 15, ce qui suppose que les variations dans les sources ont un effet limité.

Tercio, et à certains égards le plus important, les techniques économétriques de l'IBM génèrent non seulement des estimations ponctuelles des indicateurs, mais aussi des erreurs types. Par exemple, l'ajout d'une erreur type à une estimation ponctuelle des données de 2005 pourrait déboucher sur une note positive pour deux des indicateurs - la primauté de droit et le contrôle de la corruption. En considérant l'estimation ponctuelle comme un critère véritable, comme c'est le cas dans le classement des pays aux fins d'éligibilité à l'assistance, en vertu du *Millennium Challenge Account* (MCA), on évite les subtilités statistiques et les questions de fond.

Les indicateurs du *Doing Business* (Banque mondiale/SFI)

Classements généraux

La publication annuelle des indicateurs du *Doing Business*, lancée en 2004, tente de mesurer le coût transactionnel de la mise en œuvre de certains processus administratifs, tels le démarrage et la fermeture d'une entreprise, et l'application des conditions des contrats d'une façon standardisée permettant la comparaison entre les pays.¹⁹ La méthode de base consisterait à produire un cas « standard » particulier, tel que la construction et la mise en service d'un dépôt, en passant par toutes les procédures administratives et autres formalités connexes que requiert un

¹⁸ A titre d'exemple, certains indicateurs de l'IBM utilisés en 2002 pour déterminer l'éligibilité d'un certain pays étaient basés sur une source unique fournissant les notations sous-jacentes, empêchant ainsi ce pays de bénéficier du financement MCA. L'ajout d'une seconde source, en 2004, a eu pour conséquence de rehausser le pays au-dessus du niveau moyen et, ainsi, de l'habilitier à participer au programme MCA.

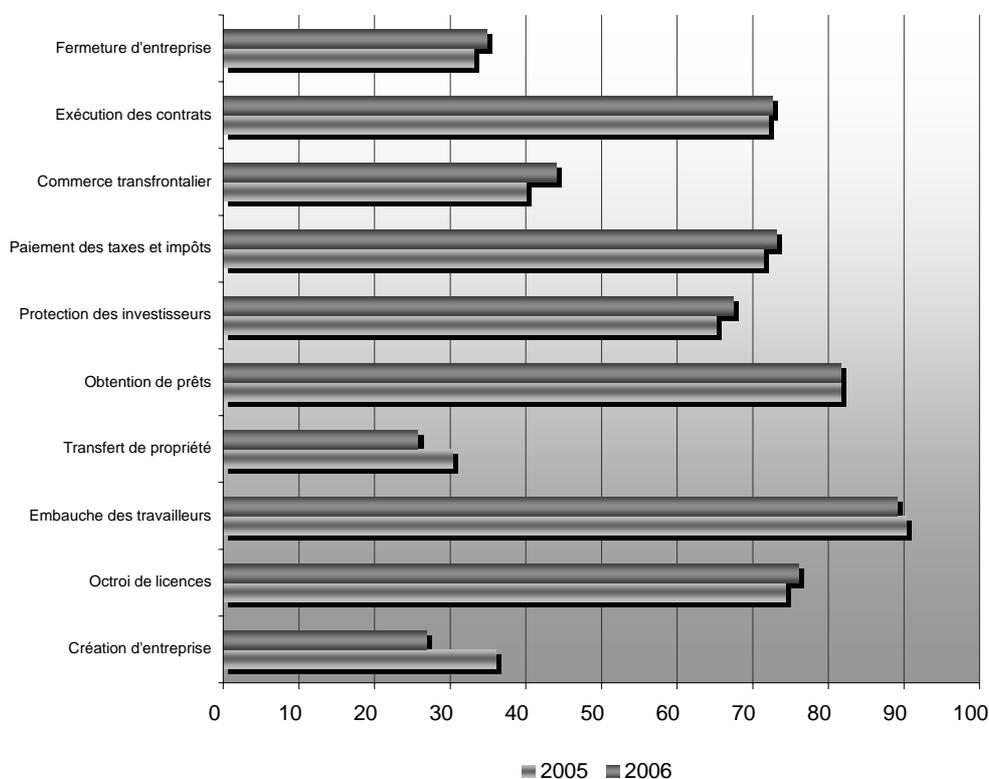
¹⁹ La Banque mondiale tient également une base de données sur des enquêtes d'entreprises (www.enterprisesurveys.org) qui porte sur un total de 77 pays, dont le Maroc. Les données de l'enquête relative au Maroc sont fondées sur une enquête effectuée en 2004 auprès de quelque 850 entreprises. Il est, cependant, difficile de concilier les résultats de cette enquête avec les données d'autres sources ; des efforts considérables seront donc nécessaires pour concilier ces données avec celles d'autres sources. Nous ne savons pas non plus très bien selon quels critères les entreprises enquêtées ont été sélectionnées. Par exemple, l'enquête a trouvé qu'environ 56 pourcent des entreprises sont impliquées directement dans l'exportation.

environnement spécifique. Les estimations peuvent être obtenues en discutant avec les experts, en fonction de leurs compétences respectives (avocats, notaires publics, architectes, etc.).

Pour ce qui est des indicateurs du *Doing business*, il faut garder présent à l'esprit deux points. Le premier est que ces indicateurs ne sont pas basés sur une enquête réelle. En effet, la méthodologie appliquée consiste à faire l'estimation du nombre de procédures, du temps nécessaire, et ainsi de suite, en s'entretenant tout simplement avec les spécialistes ou intervenants dans les différents domaines. Cette démarche permet d'effectuer des estimations à partir d'un certain nombre restreint de personnes, surtout à des fins de vérification ou de « triangulation ».

Le second point est lié à l'interprétation des résultats. Pour la présentation et l'examen, la série *Doing business* utilise souvent des descriptions abrégées. Il est donc indispensable de revenir aux définitions originelles des indicateurs et des sous-indicateurs pour en comprendre les implications. A titre d'exemple, l'indicateur « octroi de licences » reflète non seulement le temps et le coût qu'implique l'obtention des permis et autorisations nécessaires, mais aussi le temps que nécessite le branchement aux différents réseaux (eau, électricité, etc.). Il en est de même pour l'indicateur « création d'entreprise » qui combine le temps et le coût impliqués, ainsi que le capital exigé. Dans le cas du Maroc, les autorités ont réduit radicalement, entre 2005 et 2006, le capital minimum exigible, qui passe désormais de 700 pourcent du revenu par habitant à seulement 67 pourcent. La notation générale de cette mesure s'est donc considérablement améliorée (comme l'indique le bas du Graphique 9). Il n'empêche que la durée nécessaire au démarrage d'une entreprise reste inchangée alors que son coût décroît. Quoiqu'il en soit, les deux sous-indicateurs perdaient du terrain en comparaison avec d'autres pays.

Graphique 9: Les notations *Doing Business*, 2005 et 2006



Source : Site web du *Doing Business* ; les données indiquent les pourcentiles, c'est-à-dire le nombre de pays standardisé à 100.

De façon générale, la position du Maroc entre 2005 et 2006 a virtuellement peu changé pour toutes les notations, comme l'indique le Graphique 9. Sur les 175 pays couverts, le classement du pays est passé de la 117^{ème} à la 115^{ème} place, principalement en raison des améliorations apportées à l'indicateur « création d'entreprise ». Les notations les plus mauvaises - où le Maroc est au plus bas - concernent « l'embauche des travailleurs » et « l'obtention de prêts », bien que les notations relatives au « octroi de licences », « exécution des contrats » et « le paiement des impôts » placent le Maroc dans le tiers du rang inférieur des pays objet du classement.

Comparaison des sous-indicateurs

Dans l'interprétation des résultats des évaluations comparatives, c'est toujours le détail qui est source d'ennuis. Or, s'il est intéressant de découvrir la position d'un pays dans le classement, il est beaucoup plus important de connaître l'état du pays selon les sous-indicateurs individuels, en particulier par rapport aux « pays de référence », en l'occurrence, les notations moyennes des pays de la région MENA. Il est, en outre, utile de comparer les notations par rapport à la moyenne des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Le Tableau 1 montre les valeurs des sous-indicateurs afférents aux dix principaux indicateurs utilisés dans les classements du Maroc au titre des années 2005 et 2006. Il présente également des données comparatives pour la région et les pays de l'OCDE, pour l'année 2006. Le tableau comprend également quelques brèves définitions des sous-indications afin d'en clarifier l'interprétation.

Tableau 1 : Comparaison des sous-indicateurs du *Doing Business*, 2005 et 2006, par rapport aux pays de référence

	<i>Doing Business</i> 2006	<i>Doing Business</i> 2007		
	Maroc	Maroc	Région	OCDE
Création d'entreprise				
Les sous-indicateurs font référence au nombre de procédures que les entrepreneurs doivent suivre pour créer une entreprise, la durée que cela prend en moyenne, le coût et capital minimum requis en tant que pourcentage du revenu national brut (RNB) par habitant.				
Procédures (nombre)	6.0	6.0	10.3	6.2
Durée (jours)	12.0	12.0	40.9	16.6
Coût (% du revenu par habitant)	13.4	12.7	74.5	5.3
Capital minimum (% du revenu par habitant)	700.3	66.7	744.5	36.1
Octroi des licences				
Les sous-indicateurs font référence au nombre de procédures, à la durée et aux coûts afférents à la construction d'un entrepôt dans la capitale économique, y compris l'obtention des permis et autorisations nécessaires, l'établissement des notifications et inspections et le branchement aux différents réseaux.				
Procédures (nombre)	21.0	21.0	19.9	14.0
Durée (jours)	217.0	217.0	206.9	149.5
Coût (% du revenu par habitant)	269.2	264.9	499.9	72.0
Embauche des travailleurs				
Les trois premiers sous-indicateurs attribuent des valeurs entre 0 et 100, les valeurs élevées représentant des réglementations plus rigoureuses. L'indice de Rigidité de l'Emploi est une moyenne des trois sous-indicateurs précédents				
Indice de difficulté d'embauche	100.0	100.0	29.7	27.0
Indice de rigidité des horaires	40.0	40.0	44.7	45.2
Indice de difficulté de licenciement	50.0	50.0	32.9	27.4
Indice de rigidité de l'emploi	63.0	63.0	35.8	33.3
Coûts des avantages extra-salariaux (% du salaire)	17.7	17.7	15.6	21.4
Coûts de licenciement (salaire hebdomadaire)	85.1	85.1	56.9	31.3

	<i>Doing Business</i> 2006		<i>Doing Business</i> 2007	
Transfert de propriété				
Les sous-indicateurs mesurent la facilité avec laquelle les entreprises peuvent obtenir des droits de propriété. Ils comprennent le nombre de procédures, la durée et le coût que l'enregistrement implique.				
Procédures (nombre)	4.0	4.0	6.6	4.7
Durée (jours)	46.0	46.0	49.4	31.8
Coût (pourcentage de la valeur de la propriété)	7.0	4.4	6.9	4.3
Obtention de prêts				
L'Indice des droits légaux va de 0 à 10, les notations élevées indiquant que les lois sont conçues de manière à faciliter l'accès au crédit. L'Indice de divulgation d'information sur le crédit mesure l'étendue, l'accès et la qualité des renseignements de solvabilité disponibles auprès des bureaux d'enregistrement publics ou privés. Cet indice varie de 0 à 6, les valeurs plus élevées indiquant une plus grande disponibilité de renseignements de solvabilité auprès des registres publics ou privés.				
Indice des droits légaux	3.0	3.0	3.9	6.3
Indice de divulgation d'information sur le crédit	1.0	1.0	2.4	5.0
Couverture par les registres publics (% adulte)	2.0	2.3	3.2	8.4
Couverture par des bureaux privés (% adultes)	0.0	0.0	7.6	60.8
Protection des investisseurs				
Les sous-indicateurs décrivent quatre dimensions pour la protection de l'investisseur : transparence des transactions (étendue de l'Indice de divulgation), responsabilité pour les transactions privées (étendue de l'Indice de la responsabilité du directeur), et la capacité des actionnaires à suivre en justice les fonctionnaires et les directeurs pour mauvaise conduite (Indice de pouvoir des actionnaires) et l'Indice du niveau de protection de l'investisseur. Ces sous-indicateurs varient de 0 à 10, les valeurs plus élevées indiquant respectivement un niveau plus important de divulgation, une plus grande responsabilité des directeurs, une capacité accrue des actionnaires à contester une transaction et une meilleure protection de l'investisseur.				
Indice de divulgation des informations	6.0	6.0	5.8	6.3
Indice de la responsabilité du directeur	6.0	6.0	4.6	5.0
Indice de pouvoir des actionnaires	1.0	1.0	3.5	6.6
Indice de protection des investisseurs	4.3	4.3	4.6	6.0
Païement des impôts				
Les sous-indicateurs indiquent les taxes et impôts qu'une entreprise moyenne doit verser ou retenir dans une année déterminée, et le fardeau administratif relatif à leur règlement. Les mesures comprennent le nombre de versements qu'un entrepreneur doit effectuer ; le nombre d'heures nécessaires à la préparation, au dépôt des dossiers et au règlement ; et le pourcentage du profit que l'entrepreneur doit verser au titre des taxes et impôts.				
Païement (nombre)	28.0	28.0	29.6	15.3
Durée (heures)	468.0	468.0	236.6	202.9
Taux d'imposition totale (en pourcentage des bénéfices)	52.7	52.7	40.8	47.8
Commerces transfrontaliers				
Les sous-indicateurs font référence aux coûts et procédures impliquées dans l'importation et l'exportation d'un chargement standardisé de marchandises. Chacune des étapes officielles est enregistrée - à commencer par l'accord contractuel définitif entre les deux parties jusqu'à la livraison finale des marchandises.				
Documents pour l'export (nombre)	6.0	6.0	7.1	4.8
Durée pour l'export (jours)	18.0	18.0	27.1	105.
Coûts à l'export (\$US/conteneur)	n/d	700.0	924.0	811.0
Documents pour l'import (nombre)	11.0	11.0	10.3	5.9
Durée pour l'import (jours)	30.0	30.0	35.4	12.2
Coûts à l'import (\$US/conteneur)	n/d	1,500.0	1183.0	883.0

	<i>Doing Business</i> 2006		<i>Doing Business</i> 2007	
Exécution des contrats				
Les sous-indicateurs font référence à l'évolution d'un paiement litigieux et la durée, le coût et le nombre de procédures impliqués entre le moment le plaignant a déposé une action en justice et le règlement réel.				
Procédures (nombre)	42.0	42.0	41.6	22.2
Durée (jours)	615.0	615.0	606.1	351.2
Coût (% de la dette)	16.5	16.5	17.7	11.2
Fermeture d'entreprise				
Les sous-indicateurs mesurent le temps et le coût nécessaires au règlement des faillites. Les données identifient les insuffisances de la loi actuelle sur les faillites et les goulots d'étranglement procéduraux et administratifs dans le processus de mise en faillite. Le taux de recouvrement mesure le nombre de cents par dollar que les requérants récupèrent de l'entreprise insolvable.				
Durée (année)	1.8	1.8	3.1	1.4
Coût (% du patrimoine, propriété ou bien)	18.0	18.0	12.1	7.1
Taux de recouvrement (cents par dollar)	35.1	35.1	25.7	74.0

Source : *Doing Business*.

Cette analyse détaillée des différents sous-indicateurs suppose que le climat des affaires a très peu changé au Maroc. La comparaison des sous-indicateurs entre les deux années montre que la plupart des mesures sont plutôt « rigides ». Des 36 sous-indicateurs pour lesquels nous disposons des données sur les deux années (les deux relatifs aux commerces transfrontaliers ont été introduits en 2006), seulement cinq indiquent un quelconque changement, et seulement deux - le coût minimum de capital nécessaire au démarrage d'une entreprise et le coût d'enregistrement du patrimoine - ont enregistré des changements significatifs. Tout changement dans le classement des autres, tels que la fermeture d'une entreprise, signifie que les choses sont restées les mêmes pour le Maroc, alors qu'elles s'amélioreraient pour les autres pays.²⁰ Le Tableau 1 donne également un sens au dépassement constaté dans les normes de la région, mais aussi à quel niveau ce dépassement se situe par rapport aux normes établies par les pays de l'OCDE.

Par rapport à la région et en termes de sous-indicateurs, le Maroc vient nettement en tête pour ce qui est de création d'entreprise. Pour cette mesure, il dépasse même la moyenne de l'OCDE en termes de nombre de procédures et de durée. Pour ce qui est de l'octroi des licences, il dépasse la moyenne régionale par rapport au nombre de procédures et de durée, mais le coût est d'environ la moitié de la valeur comparative régionale. Pour ce qui est de la mesure OCDE, le Maroc et la région n'en restent pas moins à l'arrière. Pour l'enregistrement des biens, tous les indicateurs sont en dessous des mesures pour la région, mais les notations du Maroc s'avèrent favorables, comparées aux moyennes de l'OCDE pour ce qui est du nombre des procédures et du coût.

Le Maroc est à la traîne par rapport à la région (et des pays OCDE) en termes d'obtention de prêts, mais est en meilleure position pour ce qui est de la fermeture des entreprises. Les autres indicateurs offrent une image mitigée.

²⁰ La « rigidité » des estimations peut également refléter une caractéristique propre à la méthode de collecte de données, laquelle s'appuie principalement sur des experts familiers avec les cas et techniques d'estimation adoptés par *Doing Business*, et qui peuvent être contactés pour les éditions successives du *Doing Business*.

Atteindre le niveau régional

Les notations et classements nationaux reflètent manifestement les conditions juridiques et les pratiques administratives. Dans ce contexte, l'enquête régionale *Doing Business* permettra d'identifier les meilleures pratiques et les opportunités d'amélioration dans ce contexte.

Le Rapport sur la Compétitivité mondiale du Forum économique mondial

Essentiellement une autoévaluation de la compétitivité

Chaque année, le Forum économique mondial de Davos publie le Rapport sur la Compétitivité mondiale (RCM).²¹ Le RCM indique un classement des pays (125 dans sa dernière édition) basé sur la perception des chefs d'entreprises d'un éventail de facteurs liés à la compétitivité et sur une série de « données objectives », tels que les déficits budgétaires, l'incidence des maladies, ou les descripteurs des infrastructures de développement, en particulier les communications. Les points de vues des chefs d'entreprises sont recueillis dans le cadre d'une enquête, en l'occurrence, le Executive Opinion Survey (EOS). La taille moyenne requise pour les besoins du EOS dans chaque pays est de l'ordre de 85.

- Pour le calcul de l'Indice de compétitivité mondiale, on mélange les résultats de l'enquête et les données objectives. Cet indice a été intégré à l'édition 2005-2006 du RCM en tant qu'alternative plus détaillée à l'indice de compétitivité de la croissance, plus restrictif, utilisé antérieurement. L'indice de compétitivité mondiale se base sur neuf « piliers » - institutions, infrastructure, macroéconomie (défini presque entièrement comme une « donnée objective »), santé et enseignement primaire, enseignement supérieur et formation, efficacité de marché (qui englobe les marchés de l'emploi), disponibilité technologique, complexité des affaires, et innovation.
- Le RCM présente, en outre, l'Indice de compétitivité des affaires (ICA), fondé intégralement sur les résultats du EOS, c'est-à-dire sans recours aux données objectives. Pour l'ICA, ces résultats sont groupés en deux sous-ensembles, les opérations et stratégie de l'entreprise, d'une part, et l'environnement national des affaires de l'autre. Ces deux critères sont ensuite combinés sur la base des poids dérivés au moyen d'une analyse de régression utilisant le PID par habitant comme variable dépendante, les poids étant respectivement 0,116 pour les opérations et stratégie de l'entreprise, et 0,834 pour l'environnement national des affaires.

Les facteurs les plus critiques pour les affaires

Ces indices de compétitivité sont ensuite utilisés pour « classer » les pays. Il est évident que le classement général des pays selon le RCM revêt un certain intérêt, mais d'un point de vue stratégie ce sont les points forts et faibles, entre autres critères, qui comptent le plus. Le tableau 2 indique les facteurs les plus critiques pour la réalisation des affaires signalés par les personnes enquêtées en 2004, 2005 et 2006 au Maroc. Certains changements sont certes intervenus au cours de ces trois années, mais le schéma général reste le même.

²¹ Le Centre de compétitivité mondiale de l'IMD, à Lausanne, publie un guide annuel sur la compétitivité mondiale (GCM), qui constitue, sous certains rapports, un dérivé préliminaire du travail du RCM. Le RCM établit le classement de 61 pays et régions économiques entre pays. Le Maroc ne figure malheureusement pas parmi ces pays.

Tableau 2 : Le facteur le plus critique pour les affaires au Maroc (RCM)

Rapport sur la compétitivité mondiale 2004-2005		Rapport sur la compétitivité mondiale 2005-2006		Rapport sur la compétitivité mondiale 2006-2007	
Facteur critique	% des réponses	Facteur critique	% des réponses	Facteur critique	% des réponses
Accès au financement	19	Accès au financement	21	Accès au financement	20
Bureaucratie inefficace	13	Corruption	16	Taux d'imposition	14
Infrastructure inadéquate	13	Règlements sur les impôts	11	Corruption	13
Corruption	11	Fourniture inadéquate d'infrastructures	11	Règlements sur les impôts	12
Règlements sur les impôts	10	Bureaucratie gouvernementale inefficace	10	Fourniture inadéquate d'infrastructures	10
Code de travail restrictif	8	Taux d'imposition	10	Main d'œuvre non qualifiée	6
Main d'œuvre non qualifiée	7	Main d'œuvre non qualifiée	7	Bureaucratie inefficace	6
Taux d'imposition	6	Éthique de travail médiocre	4	Éthique de travail médiocre	5
Éthique de travail médiocre	5	Code de travail restrictif	3	Règlements sur les devises étrangères	4
Instabilité politique	3	Instabilité politique	2	Code de travail restrictif	4

Suivi de la position compétitive du Maroc dans le temps

Comme indiqué précédemment, le Maroc a sévèrement régressé dans le classement du Rapport sur la Compétitivité mondiale entre 2004 et 2005. Là encore, le pays glisse, en termes d'Indice de Compétitivité mondiale, du 43^{ème} au 65^{ème} rang, et du 45^{ème} au 67^{ème} rang dans l'Indice de Compétitivité des affaires.²² Mais à quoi cette baisse est-elle due ? Pour appréhender les causes, il convient de comprendre plus en détail la manière dont les enquêtes sont menées et comment les questions sont posées. Un échantillon d'environ 85 unités affecte la fiabilité de l'estimation de la moyenne « véritable » de l'ensemble de la population, en fonction de l'écart type déclaré. A titre d'exemple, dans l'échantillon de 2005 pour le Maroc (publié par le Rapport sur la Compétitivité mondiale 2005-2006), la moyenne pour la question concernant la complexité du processus de production²³ était de 2,9, avec un écart type de 1,2. Cela signifie que, même à un niveau de confiance inférieur à 70 pourcent, il est pratiquement certain que la moyenne véritable pour la population se situera entre 1,7 et 4,1. Les classements impliquent, par conséquent, un degré considérable d'incertitude.

²² En 2006, il a récupéré un peu du terrain perdu, comme le reflète le classement 56 pour l'Indice de Compétitivité mondiale et 54 pour l'Indice de Compétitivité des affaires, le nombre des pays étant standardisé à 100.

²³ « Pour les procédés de production on utilise (1 = méthodes à forte intensité de main d'œuvre ou générations antérieures de la technologie des procédés, 7 = la meilleure technologie des procédés et la plus efficace dans le monde) ».

L'autre aspect est la manière dont ces questions sont posées et notées. Les questionnaires du Executive Opinion Survey demandent principalement, à peu d'exceptions près, aux enquêtés de classer la performance d'un facteur selon une échelle allant de 1 (pire) à 7 (meilleur) ; et les données « objectives » utilisées ne suivent nullement ce schéma (mais sont alors converties à l'échelle 1-7). L'un des problèmes majeurs du EOS se traduit donc par le fait que les réponses dépendent de l'estimation ou des attentes de l'enquêté sur ce qui devrait déterminer une performance notée '7'. Par exemple, une question demande à l'enquêté de noter la performance des institutions R&D du pays par rapport aux « normes de classement mondial ». Et pour peu que l'enquêté possède une vague idée de ce que représentent les « normes de classement mondial », la notation de la performance peut s'élever bien au-dessus du niveau qu'aurait déterminé un enquêté ayant une bonne notion de la question - et malgré tout, les réponses servent à noter les pays sur cette question particulière. En conséquence, un bon nombre des notations du pays sur des questions spécifiques peuvent cacher un effet de surprise.

La comparaison des réponses dans le temps se complique encore davantage du fait que le EOS change d'année en année. Des questions sont ajoutées, d'autres supprimées, et même l'organisation générale s'en trouve modifiée. La comparaison des réponses dans le temps n'est valable que pour les questions posées dans des enquêtes successives (et nécessitent de ce fait un suivi au cas par cas). Pour le sondage de 2006, nous disposons de données sur le pays (collectées principalement à Casablanca) et pour sept régions du Maroc, utilisant des questionnaires fournis par le Forum économique mondial.²⁴ La chronologie et la séquence des questions dans le EOS régional ne sont pas les mêmes que pour le Rapport sur la Compétitivité mondiale.²⁵ Il était donc nécessaire de concilier les questions de 2004, 2005 et 2006 (tant pour les enquêtes nationales que régionales). Nous avons découvert que 98 questions étaient invariablement posées tout au long de ces enquêtes. L'analyse d'aspects sélectifs des changements dans le temps était limitée à ces 98 questions. L'Annexe B présente une vue d'ensemble des différences dans les notations appliquées, dans les quatre enquêtes, à l'ensemble des 98 questions.

Causes principales de la régression des notations

Les résultats reflètent, pour ces 98 questions, les conclusions générales. Entre le RCM 2004-2005 et RCM 2005-2006, la notation moyenne a chuté de 0,6 points, soit 10 pourcent pour la fourchette 1-7. Avec le RCM 2006-2007, le Maroc a rattrapé une moyenne de 0,3 points dans les 98 questions, mais reste encore inférieur de 0,3 points au RCM 2004-2005.

Quelles sont les questions qui ont enregistré la baisse la plus significative entre 2004 et 2006 et, inversement, où les gains majeurs se sont-ils produits ? Le Graphique 10 montre les dix questions responsables du glissement le plus fort entre 2004 et 2006.²⁶ Il est évident que le scepticisme accru vis-à-vis de la corruption est à l'origine d'une bonne part de cette régression dans le classement. La perception quant à l'impact des versements irréguliers sur les décisions judiciaires et ceux relatifs aux services publics est la cause de la plus forte baisse. Il convient de noter que ces derniers sont, en moyenne, mieux perçus dans l'enquête régionale (la barre marron, troisième

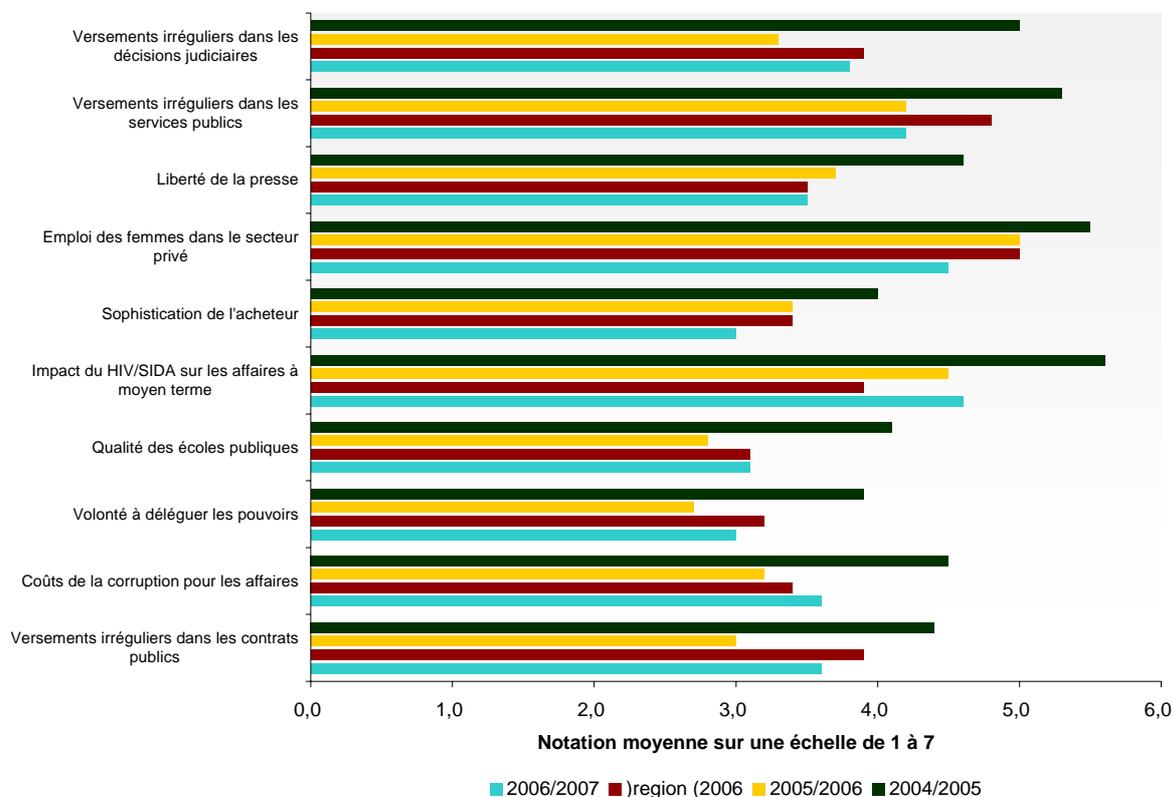
²⁴ La mise en œuvre de l'EOS dans une sélection de sept régions du Maroc a été rendue possible grâce à une subvention accordée par l'USAID (Washington) au Forum économique mondial, qui a fourni les questionnaires du sondage pour leur utilisation par leur partenaire local, Professeur Fouzi Mourji, de l'Université Hassan II.

²⁵ Forum économique mondial, *Rapport sur la Compétitivité mondiale, 2006-2007. Instauration d'un environnement amélioré pour les affaires*. Houndmills/New York: Palgrave Macmillan, 2006.

²⁶ Le système de numérotation pour le RCM (de même que pour les enquêtes du Doing Business) est de tendance prospective. Le RCM 2004-2005 fait référence aux données de 2004 et le RCM 2006-2007 aux données relatives au premier semestre 2006.

du sommet pour chaque question). La deuxième baisse fait référence à la liberté de la presse, où la notation nationale (Casablanca) et la moyenne de l'enquête régionale sont les mêmes.

Graphique 10 : Notations RCM avec la plus importante baisse entre 2004 et 2006

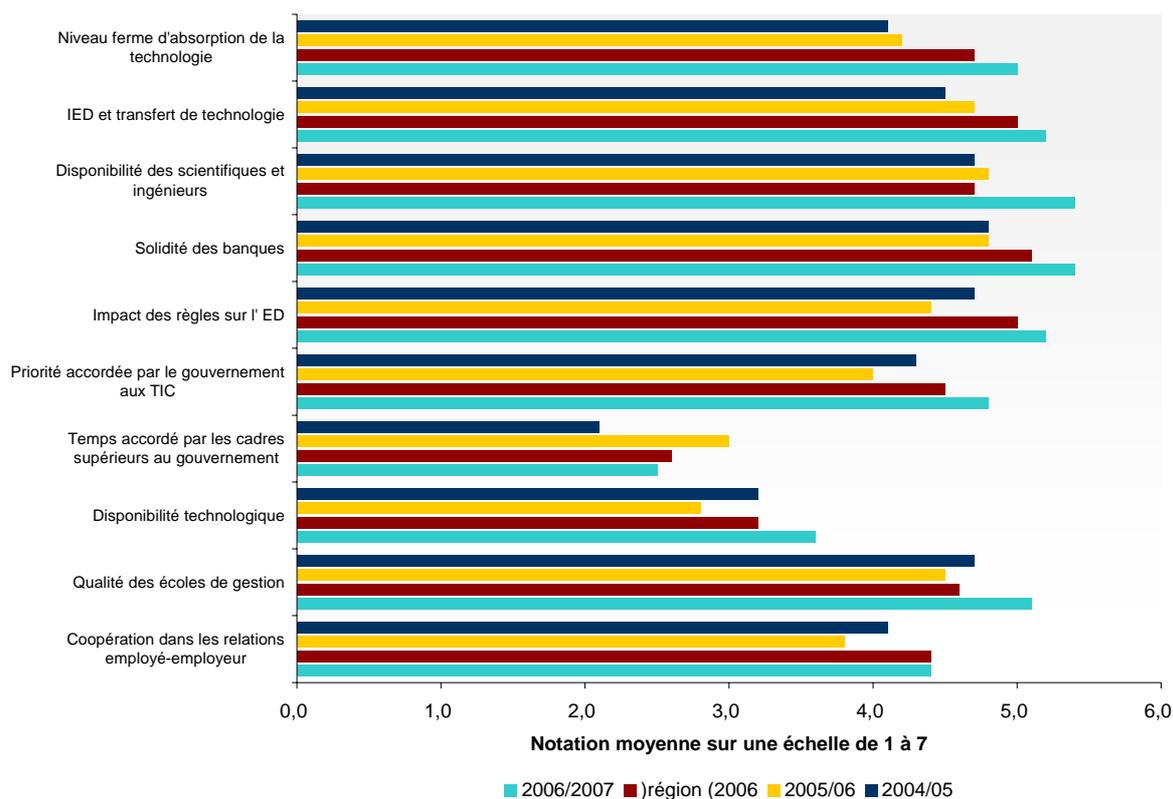


Il est difficile, en raison de la nature même du EOS, d'affirmer que ces réponses reflètent une attitude de plus en plus critique face à la corruption et un niveau de liberté de presse souhaitable, ou si elles indiquent une détérioration « objective » de la situation. Il en est de même pour les autres questions figurant ici. Pour ce qui est de la qualité des écoles publiques, les attentes devront jouer un rôle déterminant, car il est invraisemblable que les écoles se détériorent de quelque 32 pourcent (baisse dans les notations) en seulement une année ou deux.

Aux bonnes nouvelles maintenant : Les principaux gains

Le Graphique 11 indique les éléments où le Maroc a enregistré des gains dans la perception des facteurs de compétitivité. Si dans le Graphique 10 les régressions se concentrent principalement sur des problèmes systémiques - seulement deux facteurs, l'emploi des femmes dans le secteur privé et la volonté de déléguer des pouvoirs, sont sous le propre « contrôle » du monde des affaires. S'agissant des gains, l'accent semble s'articuler autour de la réceptivité de l'économie envers l'innovation technologique. Les gains touchent également la perception sur l'intégrité des banques.

Il y a lieu de penser que si le Maroc a chuté dans les classements de 2004 et 2005, il n'a pas tardé à reprendre un peu du terrain perdu. Et c'est principalement le niveau perçu de corruption - qui vient en quatrième place en 2004, deuxième en 2005 et troisième en 2006 parmi les facteurs les plus critiques pour la réalisation des affaires - qui est mis en cause, bien que d'autres facteurs interviennent. Mais ce qui est remarquable c'est la conviction que le Maroc devient plus compétitif grâce à l'acquisition des nouvelles technologies.

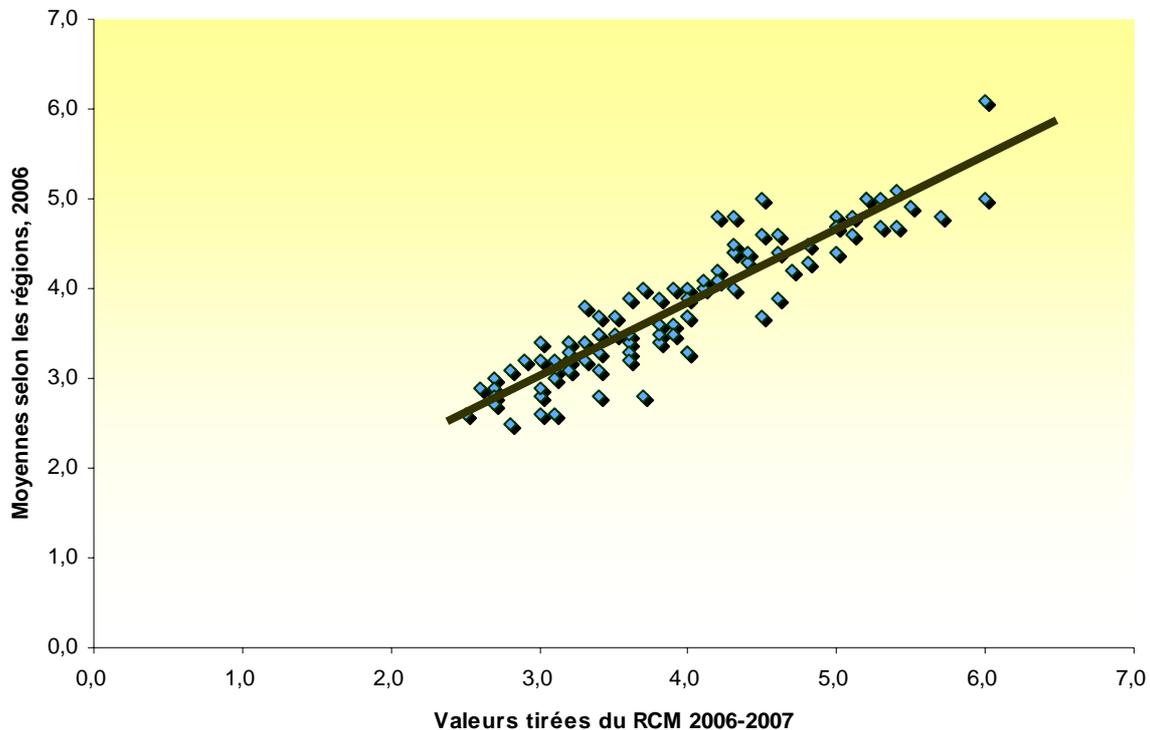
Graphique 11 : Les notations RCM avec les gains les plus élevés entre 2004 et 2006

Opinions plus modérées concernant les facteurs de compétitivité dans la région ?

Avec l'appui de l'USAID (Washington), le Forum économique mondial a mené une enquête sur l'opinion des cadres (Executive Opinion Survey) à grande échelle dans sept régions du Maroc pour le compte du Programme « Amélioration du climat des affaires au Maroc ». Il s'agit de sept régions qui s'identifient par leurs chefs-lieux respectifs ; à savoir : Agadir, Marrakech, Settat, Meknès, Kénitra, Tanger et Oujda. Les résultats de cette enquête feront l'objet d'un rapport séparé, conjointement avec les résultats d'une évaluation d'une sélection d'indicateurs du *Doing Business* pour les sept régions concernées. Mais la comparaison question-à-question (pour l'ensemble des 98 questions) permet de comparer les notations moyennes du EOS régional par rapport au EOS national, lequel s'articule essentiellement autour de Casablanca, comme l'indiquent les Graphiques 10 et 11, ainsi que l'Annexe B.

Mais qu'en est-il de la relation entre la moyenne des notations régionales et les résultats nationaux ? Le Graphique 12 retrace les réponses des deux séries de données (pour les 98 questions). En effet, on constate que les moyennes régionales suivent pratiquement le même tracé que le rapport national. Il est, cependant, intéressant de noter que les enquêtés du EOS régional semblent plus modérés dans leur appréciation de la compétitivité de l'économie. En se basant sur une simple régression (moyenne des notations régionales = $0,6116 + 0,8119 * \text{notation nationale}$, exprimée par la ligne continue dans le Graphique 12), pour une notation nationale de 2,5, la moyenne régionale correspondante se situerait autour d'environ 2,64. Pour une notation nationale de 6,5, la moyenne régionale correspondante serait d'environ 5,89. En d'autres termes, lorsqu'il est question de juger les hauts et les bas des facteurs de compétitivité du Maroc, le groupe d'enquêtés du EOS régional tend à être « d'humeur égale ». Il est évidemment très vraisemblable que les enquêtés de Casablanca soient enclins à avoir des opinions moins nuancées.

Graphique 12 : Notations RCM pour 2006, comparaison des moyennes nationales et régionales



Le « Baromètre d'attractivité » de Ernst & Young

Les tendances apparentes d'IED examinées dans la première partie, concordent avec le « baromètre d'attractivité », élaboré par Ernst & Young, pour le compte de la Direction des Investissements, pour les besoins de la conférence sur les Intégrales de l'Investissement 2006.²⁷ Cette évaluation s'appuie sur une enquête portant sur plus de 200 investisseurs, dont une majorité des pays européens (77 pourcent du nombre total d'enquêtés). La taille de l'échantillon implique que la marge d'erreur pour une quelconque question est de ± 7 pourcent points. Aussi les points de comparaison entre 2005 (qui a la même taille d'échantillon) et 2006 doivent-ils être interprétés avec une certaine prudence. Un peu moins que le tiers des enquêtés, soit 38 pourcent, opèrent déjà au Maroc.

En fait, l'objectif de l'enquête est de déterminer comment le Maroc, en tant que cible des investisseurs, se comporte vis-à-vis des concurrents. Les groupes de comparaison ont tendance à changer avec les questions individuelles. Dans l'ensemble, 46 pourcent des enquêtés considèrent que le Maroc est plus attirant que l'année d'avant. Ce pourcentage est presque comparable à celui du Portugal mais en deçà du pourcentage de l'Europe méridionale (Grèce, Roumanie, Bulgarie et Turquie) : 63 pourcent des enquêtés estiment que ce groupe de pays est plus attractif que l'année d'avant, en partie probablement en raison de l'entrée de la Roumanie et de la Bulgarie dans l'Union européenne. Nonobstant, le pourcentage des enquêtés souhaitant amorcer ou étendre leurs activités avec le Maroc (39 pourcent) est plus élevé que pour l'Europe méridionale (33 pourcent). Ce

²⁷ Ernst & Young, *Baromètre d'attractivité Maroc 2006. Vers la première division économique* (Résultats de l'étude Ernst & Young sur l'attractivité du Maroc pour les investisseurs étrangers). Décembre 2006.

pourcentage comprend, cependant, des entreprises déjà actives au Maroc (38 pourcent du nombre total des enquêtés), et le pourcentage des « intentions » comprend ces mêmes entreprises.

Les coûts de la main d'œuvre (57 pourcent), la disponibilité et les prix des terrains (47 pourcent), les charges financières (41 pourcent), et le soutien du secteur public (33 pourcent), sont parmi les facteurs que les investisseurs internationaux recherchent au titre de la compétitivité. Les trois premiers facteurs sont apparemment devenus moins significatifs alors que le soutien du secteur public gagne du terrain. Pour le Maroc lui-même, les facteurs prépondérants comprennent la proximité des marchés européens et un climat social stable (67 pourcent pour les deux), suivis par la sécurité personnelle et de la propriété, les compétences linguistiques, l'infrastructure des télécommunications, un environnement politique et législatif clair et stable, une force ouvrière qualifiée, ainsi que l'infrastructure des transports et de la logistique.

L'amélioration de la perception à l'égard du Maroc a rehaussé la position de celui-ci qui s'élève du niveau d'un petit marché à faible prix de revient à un niveau supérieur en termes de taille de marché et d'attrait pour l'investissement. Quelque 50 pourcent des enquêtés s'attendent à ce que la situation au Maroc s'améliore au cours des trois prochaines années, bien que les taux correspondant à la Roumanie et la Bulgarie soient sensiblement plus élevés (respectivement 68 et 62 pourcent). Pour le Maroc, les améliorations attendues portent, notamment, sur l'infrastructure, l'enseignement et la formation, son image internationale et les procédures administratives.

S'agissant de l'enseignement et de la formation, les enquêtés (39 pourcent) ont attiré l'attention sur l'amélioration des compétences linguistiques (la mise en place de centres d'appel au Maroc est apparemment limitée par le manque de personnes qualifiées maîtrisant la langue française). L'établissement de meilleurs liens entre le monde des affaires et les universités revêt un caractère prioritaire pour 30 pourcent des enquêtés. Dans l'Executive Opinion Survey du Forum économique mondial, les liens universités/affaires sont perçus comme un problème : la notation moyenne dans l'enquête nationale est de 3.0 dans l'édition 2006/2007 (sensiblement inférieure à la moyenne générale de 4.0), et dans l'enquête régionale, la notation moyenne est encore moindre, 2,6 par rapport à une moyenne générale de 3.8. Les autres priorités citées dans le baromètre d'Ernst & Young comprennent une meilleure formation professionnelle et de gestion appliquée.

S'agissant du lieu d'installation éventuel dans le pays, pour 63 pourcent des enquêtés, Casablanca demeure la région la plus attrayante, suivie par Tanger (46 pourcent), Marrakech (25 pourcent) et Rabat (24 pourcent). Ces régions ont toutes perdu, cependant, du terrain depuis 2001 en termes d'attractivité. D'autres régions, telles que Fès et Oujda, semblent devenir plus attrayantes.

Pour ce qui est des perspectives d'ensemble, 23 pourcent des enquêtés considèrent que le Maroc est le plus attrayant pour la mise en place d'installations industrielles. Pour les entreprises opérant au Maroc, ce pourcentage passe au double, 47 pourcent. Il est suivi par l'Europe de l'Est et l'Asie du Sud-est, avec respectivement 10 et 9 pourcents des enquêtés.

Pour les services de soutien et les centres d'appel, 19 pourcent des enquêtés trouvent le Maroc plus attrayant, contre 10 pourcent pour l'Espagne et seulement 2 pourcent pour la Tunisie. Quant à l'installation de siège d'entreprises, le Maroc est considéré comme le plus attrayant par 27 pourcent des enquêtés, contre seulement 7 pourcent pour la Tunisie ou l'Égypte. Pour ce qui est de la création de centres Recherche et Développement (R&D), le pourcentage pour le Maroc s'est accru, passant de 4 à 9 pourcent des enquêtés.

L'enquête de Ernst & Young s'achève par une évaluation des attentes et préférences des investisseurs des différentes régions. Dans l'ensemble, elle met l'accent sur le développement des infrastructures, de l'enseignement et de la formation. Le tourisme, les télécommunications et les

développements commerciaux et immobiliers représentent les facteurs les plus attrayants pour les investisseurs. Les autres fonctions pour l'avenir comprennent la promotion des centres d'appel et les options pour la mise en place de sièges en Afrique.

L'enquête Ernst & Young fournit quelques informations sur la perception et les préoccupations des investisseurs internationaux à l'égard du Maroc. Les chiffres présentés sont, dans l'ensemble, encourageants, mais les résultats mettent également en exergue quelques uns de ces mêmes problèmes, identifiés dans les évaluations de la compétitivité précitées, à savoir, le développement de l'infrastructure et les améliorations majeures en matière d'enseignement et de formation, et ce, afin de mieux exploiter les opportunités que le Maroc offre.

Récente évaluation de la conformité à l'ALE avec les États-Unis

Le Maroc a, en fait, dressé un programme détaillé de réformes réglementaires, dans le cadre de ses engagements avec l'OMC, son Accord d'Association avec l'Union européenne, ainsi que d'une série de trois accords commerciaux, en particulier le récent Accord de Libre échange avec les États-Unis.²⁸ En 2005, le Programme d'établissement des lois commerciales du Département américain du Commerce (*Commercial Law Development Program - CLDP*) a élaboré une étude sur l'état de conformité des engagements du Maroc par rapport à l'Accord ALE. Le sommaire examine en détail chacun des 17 importants chapitres.²⁹ Cette étude a débouché sur la conclusion générale que la loi habilitante et les règlements d'exécution sont, pour la plupart, en place ou considérés comme « en cours ». Il reste donc, principalement, à promouvoir les capacités institutionnelles nécessaires à la mise en œuvre de ces lois et règlements d'une manière équitable et cohérente. Le rapport identifie les services marocains de douanes comme étant l'une des cibles prioritaires du soutien à ces initiatives. En effet, le service de douanes est appelé à jouer un rôle plus énergique dans la mise en application des restrictions réglementaires aux frontières, en particulier pour la protection des droits de propriété intellectuelle.

L'étude affirme également que les principaux organismes de réglementation, tel l'Office marocain de la Propriété industrielle et commerciale (OMPIC) devra bénéficier de l'assistance technique et de la formation afin de renforcer leurs capacités décisionnelles et éviter aux différentes parties concernées le recours aux actions en justice. Ces efforts sont nécessaires pour alléger le fardeau des tribunaux de commerce.

L'étude CLDP laisse également entendre qu'il est impératif d'améliorer la qualité des infrastructures au Maroc - normes, examens et certifications - si l'on veut pallier les obstacles techniques au commerce (OTC). Le Service de Normalisation industrielle marocaine (SNIMA) du Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à niveau de l'Économie est le principal organisme chargé de ce secteur. Le Programme « Amélioration du Climat des Affaires au Maroc » s'attelle à fournir de l'appui au SNIMA, pressenti pour devenir un organisme indépendant sous l'appellation « Institut marocain de Normalisation » (IMANOR).

Enquête de la Chambre américaine du Commerce au Maroc

La Chambre américaine de commerce au Maroc (AmCham) menait, dans le passé, sa propre enquête relative à la perception des chefs d'entreprises sur les affaires et l'investissement au

²⁸ Le pays s'applique également à la mise au point et la poursuite d'un Programme national de Réforme de l'Investissement, dans le cadre du programme OCDE.

²⁹ Chapitres 2-18 ; Le Chapitre 1 est une introduction, et les Chapitres 19-22 font référence aux aspects administratifs.

Maroc. Cette enquête a été interrompue ces dernières années pour diverses raisons, les derniers résultats se rapportant à 2003. L'enquête indiquait, en général, une perception très positive de l'environnement marocain des affaires. Elle laissait entrevoir, cependant, ce que l'on appelle le « paradoxe marocain » - la tendance des enquêtés à donner des réponses relativement négatives à des questions spécifiques tout en étant généralement satisfaits de leurs décisions d'investissement. Il n'empêche que ce paradoxe marocain était beaucoup moins marqué en 2003 qu'il n'était dans l'enquête de 2001.

Les enquêtés d'AmCham ont exprimé une satisfaction générale avec le régime commercial et les accords actuels de libre échange, confirmant ainsi les conclusions du Executive Opinion Survey du Forum économique mondial. L'attention des enquêtés était axée sur l'Accord d'Association avec l'UE. Ils ont également souligné le progrès considérable dans leur interaction avec les organismes gouvernementaux, en particulier les douanes. Le problème des taxes et impôts s'avère autrement plus sérieux que dans l'enquête de 2001. La fiscalité revêt «... l'aspect de l'environnement des affaires ayant la notation la plus défavorable. Les enquêtés font état d'un fardeau fiscal excessif, le régime fiscal étant considéré comme un facteur majeur de dissuasion en matière d'embauche » (Enquête AmCham 2003). Cette préoccupation coïncide également avec les principaux achoppements exprimés par les enquêtés de l'EOS où les taux d'imposition et les règlements fiscaux se classent parmi les quatre principaux facteurs critiques qui sapent l'investissement productif au Maroc.

PARTIE III : DE LA BUREAUCRATIE A LA REGLEMENTATION JUDICIEUSE

Évolution de la chaîne des valeurs et le cadre juridique et réglementaire

L'opinion qu'un cadre juridique et réglementaire archaïque e - qui s'appuie fortement sur la paperasserie et dont les services publics ne permettent pas à l'économie de marché de fonctionner efficacement - retarde la croissance, repose principalement sur un raisonnement rationnel et non empirique. Par exemple, l'approche des indicateurs du *Doing Business* et ses nombreuses variantes est fondée sur l'hypothèse (entièrement raisonnable) que l'augmentation des coûts ou risques des activités qui comptent pour les affaires nuit à la compétitivité. La réduction de ces coûts transactionnels rehausse la position compétitive des entreprises, toutes catégories confondues, et partant, leur permet de prospérer dans des marchés de plus en plus mondialisés. Mais la réduction du volume de paperasserie n'est qu'un aspect du problème. La « réglementation judiciaire » est tout aussi cruciale pour l'instauration des conditions nécessaires au bon fonctionnement des marchés, destinés aux produits et services, aux facteurs de production et aux services fournis en amont.

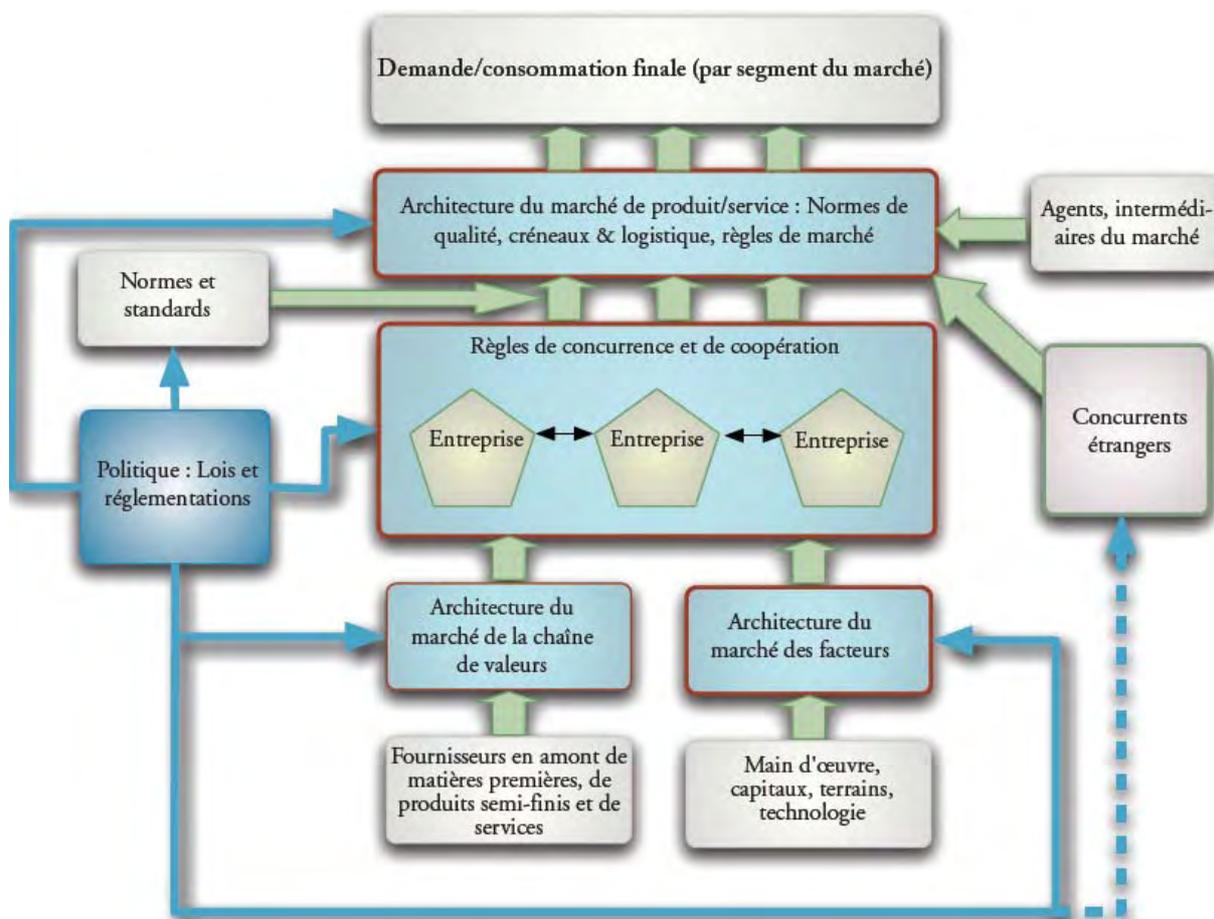
Depuis Adam Smith, nous savons que la spécialisation est la source d'accroissement de la productivité. Le corollaire actuel de cet argument est la théorie de la chaîne d'évolution de Clayton Christenson (qui emprunte bon nombre d'arguments de la théorie du *New Institutional Economics* sur « la décision de faire ou faire faire »). Mais pour que la spécialisation puisse fonctionner dans un contexte de marché, le cadre juridique et réglementaire doit veiller à ce que les échanges soient menés d'une manière loyale et à faible risque, que les producteurs appliquent les normes communes, que les contrats soient exécutés, que l'accès et la sortie soient faciles, que la concurrence et la coopération soient protégées, et que les marchés des terrains, des capitaux, de la main d'œuvre et de la technologie fonctionnent sans restrictions et avec peu de risques.

« Prouver » que la réglementation judiciaire, c'est-à-dire celle dont la qualité de réglementation répond à des normes supérieures, accroît la productivité générale nécessite que nous déterminions les multiples effets des règles et des normes sur toute l'économie, mais aussi leur contrôle et leur mise en application. En effet, le cadre juridique et réglementaire définit ce qu'on peut appeler l'architecture qui établit les règles pour tous les échanges dans un marché. La tâche consistant à

déterminer ces effets est une véritable gageure, en ce sens qu'elle doit prendre en compte tout un éventail de marchés et d'échanges commerciaux. Le Graphique 13 illustre le cadre d'une telle tâche. Cette présentation schématique identifie trois types majeurs de marché - pour les biens et services (la partie supérieure du graphique), décomposés en segments de marché, y compris pour les exportations ; le marché pour les services d'amont dans le contexte de la chaîne de valeur ; et le marché de facteurs, portant sur les terrains, la main d'œuvre, les capitaux et la technologie.

Dans ce contexte, la politique s'exprime par le biais des lois, règlements et, surtout, des structures et procédures administratives. En fait, et jusqu'à ce jour, la question de savoir dans quelle mesure les politiques, lois, règlements et pratiques administratives actuels (ou proposés) contribuent au fonctionnement efficace des marchés, ou l'entrave, n'a été examinée qu'au coup par coup et sans véritable plan d'ensemble. Mais si l'analyse du *Doing Business* s'est concentrée en grande partie sur les coûts administratifs qu'exige la conformité avec les règlements et à faire face aux risques de l'incertitude, la tâche finale est bien plus importante. Il est certain que les règles afférentes au rendement efficace du marché doivent respecter et refléter la culture et les coutumes. Mais elles doivent les transcender, si nécessaire, afin de créer une économie de marché efficace et équitable susceptible de générer la prospérité et la partager à grande échelle.

Graphique 13: Création d'architectures de marché adaptables



Il n'est cependant pas facile de délimiter empiriquement les liens au niveau microéconomique. Cela implique, par ailleurs, que les prescriptions relatives à la réforme réglementaire aient un

pouvoir persuasif, qui est souvent déficient. Minogue (2005)³⁰ met l'accent sur l'un des effets auxquels on se heurte dans la pratique actuelle :

« Les organismes de développement ont toujours tendance à présenter des modèles basés sur les conditions et pratiques des pays à revenu élevé, et se sentent frustrés lorsque ces modèles ne s'appliquent plus à une situation donnée ou sont accueillis avec une politesse diplomatique. Or, il existe un écart réel entre les idées des donateurs sur les meilleures pratiques et les processus juridiques, administratifs, politiques et économiques qui existent dans les pays à revenu faible ou moyen ».

Des efforts sont actuellement déployés en vue de faire face aux défis et délimiter les effets de la réglementation sur l'infrastructure du marché et son rendement au niveau microéconomique. L'*Institut Ronald Coase* a réalisé une enquête sur l'évaluation des coûts transactionnels, avec une certaine référence aux chaînes de valeur. Le *Foreign Investment Advisory Service* - FIAS (Service de Conseil en Investissements étrangers (SCIE) de la Banque mondiale/SFI) - a élaboré un cadre conceptuel et pratique pour l'analyse des chaînes de valeur, bien que l'impact des réglementations ne semblent pas jouer un rôle important dans cette analyse. Comme indiqué précédemment, des partisans de la Nouvelle économie institutionnelle (NEI) se penchent actuellement sur l'examen des différents facteurs influençant la décision de « faire ou faire faire » qui sous-tend l'émergence des chaînes de valeur. Par ailleurs, l'USAID/ Washington a commandité une étude relative à la mise au point de mécanismes pour l'évaluation de l'impact du régime réglementaire sur la chaîne de valeur du développement et de la performance, lesquels influencent, à leur tour, la productivité globale. L'une des démarches vise à déterminer les effets de l'environnement institutionnel sur la productivité de la main d'œuvre, tout en tenant compte d'autres facteurs, tels les aptitudes (capital humain), ou capital par travailleur. Mais une grande partie du vaste travail empirique s'est articulée autour des associations macroéconomiques combinant la qualité de la réglementation et la performance économique. La présente discussion examine brièvement ces deux approches.

Les effets de l'environnement institutionnel sur la productivité du travail

Le principe de ce type d'enquête est d'examiner les différences de productivité d'une main d'œuvre comparable mais dans des environnements différents, et de déterminer les effets de la mobilité de la main d'œuvre. Les chercheurs s'emploient à comparer, spécifiquement, la productivité des immigrants dans l'économie des pays développés par rapport aux niveaux de productivité d'une main d'œuvre comparable dans les pays d'origine. L'hypothèse fondamentale est que si l'on employait ces ouvriers dans les pays d'origine des immigrants en tant que groupes de contrôle, on constaterait que les écarts de productivités sont attribués en partie aux procédés de production à fort coefficient de capital dans les pays développés et, en partie, à « l'environnement institutionnel ». Or ce dernier est une fonction principale du cadre juridique, réglementaire et administratif en vigueur.

Cette démarche est illustrée dans un article de Lutz Hendricks, publié dans l'*American Economic Review* en 2002.³¹ Hendricks, a tenté de contribuer au débat concernant les explications possibles sur les différences de productivité constatée - dotations différentes en capital humain par opposition à l'argument sur le « facteur de productivité totale » qui met l'accent sur

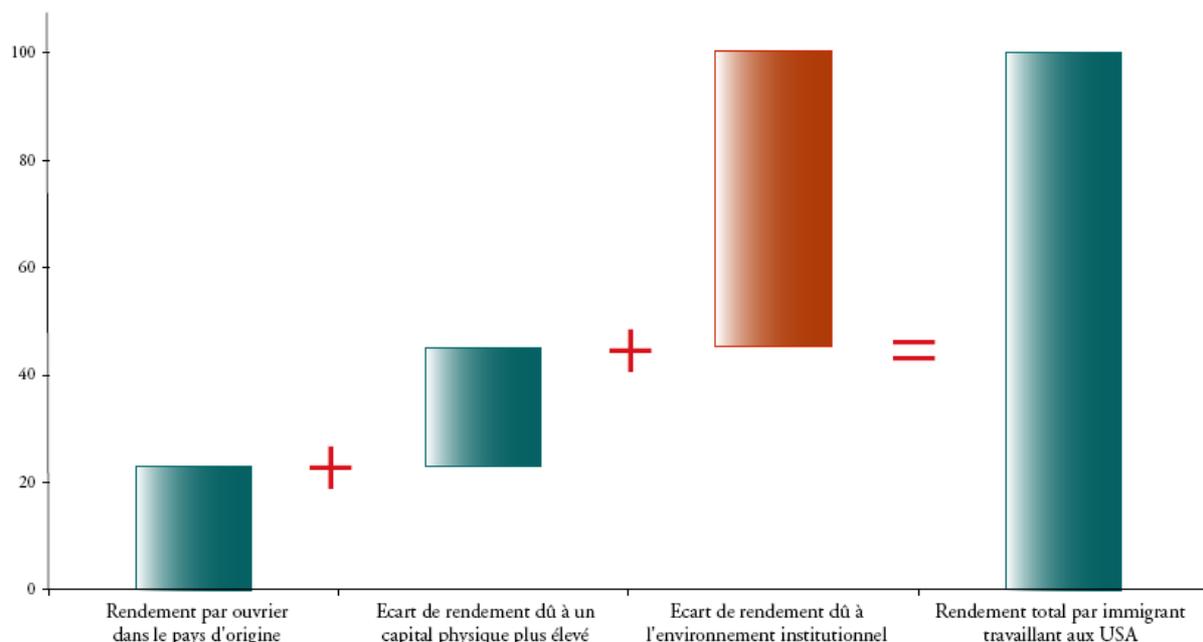
³⁰ Minogue, Martin, « Qu'est-ce qui relie la gouvernance de la réglementation à la pauvreté ? » (Document de travail n° 118), juin 2005, Centre de réglementation et de concurrence.

³¹ Lutz Hendricks, « Quelle est l'importance du capital humain par rapport au développement ? Justification des revenus des immigrants, » *American Economic Review*, 2002, 92(1) : pp. 198-219.

l'environnement institutionnel, au sens plus large. En bref, l'approche se concentre sur les sources de productivité de la main d'œuvre immigrante aux Etats-Unis.

Les arguments et les conclusions présentés dans ledit article sont quelque peu difficiles à cerner. Michael Klein, de la Banque mondiale, résume cependant les résultats dans un surprenant diagramme, le Graphique 14 ci-après. Le diagramme subdivise la productivité totale d'un ouvrier immigré en trois composantes : (1) la productivité « innée » de l'ouvrier dans son pays d'origine, sans doute une expression de l'impact de productivité du capital humain, (2) l'effet de productivité d'un rapport capital-travail plus élevé aux Etats-Unis, et (3) l'effet des écarts que Klein appelle les conditions institutionnelles, c'est-à-dire le facteur de productivité totale attribuable aux écarts dans l'évolution de la chaîne des valeurs (spécialisation), incitatifs, risques, pratiques et culture. Dans cette présentation de l'argument principal, la productivité innée et le rapport capital-travail plus élevé expliquent, quelque part, environ 45 pourcent de la productivité du travail de l'ouvrier immigré. Les différences dans les conditions institutionnelles assument la part du lion dans l'écart de productivité, soit environ 55 pourcent du total. Cet exemple particulier donne une idée frappante de l'effet des écarts dans l'environnement des affaires par rapport au facteur de productivité totale.³²

Graphique 14 : Façonnage institutionnel de la productivité



Mais si cette analyse n'identifie pas la contribution des structures juridiques, réglementaires et administratives aux écarts de productivité, celles-ci n'en assument pas moins une part majeure dans la détermination du niveau global de productivité. Des efforts supplémentaires sont, cependant, nécessaires pour identifier les différents impacts de l'évolution de la chaîne des valeurs par rapport aux facteurs plus généraux que sont les incitatifs et l'atténuation du risque.

³² Ce type d'analyse est commun en économie, et remonte à l'époque de l'analyse des sources de croissance des pays. L'une des contributions de Robert Solow est de démontrer que la croissance économique ne peut être expliquée par la seule croissance combinée de la main d'œuvre et du capital. Le reste, appelé le résidu Solow, est attribué principalement aux progrès technologiques. Visiblement, il combine les progrès technologiques et la mise en place d'institutions économiques pour la relance du marché. Dans les études de la productivité auprès des entreprises, le résidu Solow reflète également les différences au niveau des incitatifs - il s'accroît parallèlement à l'accroissement du nombre d'entreprises privées.

L'association statistique

La macroanalyse vise à établir le rapport entre les écarts de performance économique des différents pays et les mesures de la qualité de la réglementation, et ce, par le biais d'une certaine forme d'analyse de régression. Les problèmes associés à ce type d'analyse sont bien connus. Or, si l'analyse de régression démontre l'association, elle ne détermine pas nécessairement la causalité. Il existe des techniques statistiques permettant de déterminer la direction potentielle de la causalité au-delà de tout argument légitime, mais la question reste la même. Une meilleure performance économique contribuera-t-elle à l'amélioration de la qualité de la réglementation, ou est-ce que la qualité améliorée de la réglementation est une condition *sine qua non* pour stimuler la croissance économique ?

En définitive, la réponse à cette question repose sur une logique intrinsèque. Il est possible d'attribuer des coûts transactionnels plus élevés à des structures réglementaires et administratives déficientes, impliquant un coût plus élevé par valeur de produit, ou un niveau inférieur de productivité (facteur total de productivité). La thèse selon laquelle l'amélioration de la performance économique est susceptible de susciter un changement dans les règlements et les pratiques administratives est un argument peu solide. Il n'en reste pas moins que c'est cette logique qui a façonné l'analyse statistique de la relation entre la qualité de la réglementation et la performance économique.

Simeon Djankov et ses collègues³³ ont trouvé un rapport significatif entre les réglementations plus en harmonie avec les affaires et les taux plus élevés de croissance. Jalilian et al. (2003) ont identifié, dans un certain nombre d'articles, l'effet causal d'une gouvernance améliorée sur les revenus plus élevés par habitant.³⁴ Ils ont recouru, dans leur analyse, à un modèle économétrique de l'Institut de la Banque mondiale pour relier la croissance PIB par habitant au double critère de qualité de la réglementation et d'efficacité de la gouvernance, ainsi qu'à d'autres variables explicatives. La valeur explicative de ces équations est relativement acceptable, mais une fois que des variables nominales régionales (pour les continents) sont ajoutées, le R² des équations de régression augmente de plus de 0,55. Dans une autre étude, Kirkpatrick et Parker (2005) trouvent qu'un changement d'une unité dans une variable combinant la qualité et l'efficacité de la réglementation est, en moyenne, associé à une augmentation d'environ 0,6 à 0,7 pourcent de la croissance économique.³⁵

Une autre tentative a été entreprise par un projet financé par l'USAID au Vietnam (mis en œuvre par Development Alternatives, Inc.), pour la réalisation d'un Indice de la Compétitivité provinciale (ICP). Ayant pris en compte les principaux facteurs économiques, y compris le lieu et l'infrastructure, l'ajout de l'ICP à l'analyse statistique a débouché sur de modestes améliorations au pouvoir des équations utilisées pour expliquer le comportement des principales mesures disponibles de la performance économique au niveau des provinces.

Le chômage, le déclin du secteur informel et la facilité à réaliser des affaires

Deux exemples également de l'édition 2006 du *Doing Business* démontrent, d'une part la relation entre l'emploi et la prévalence du secteur informel et, d'autre part, les coûts transactionnels

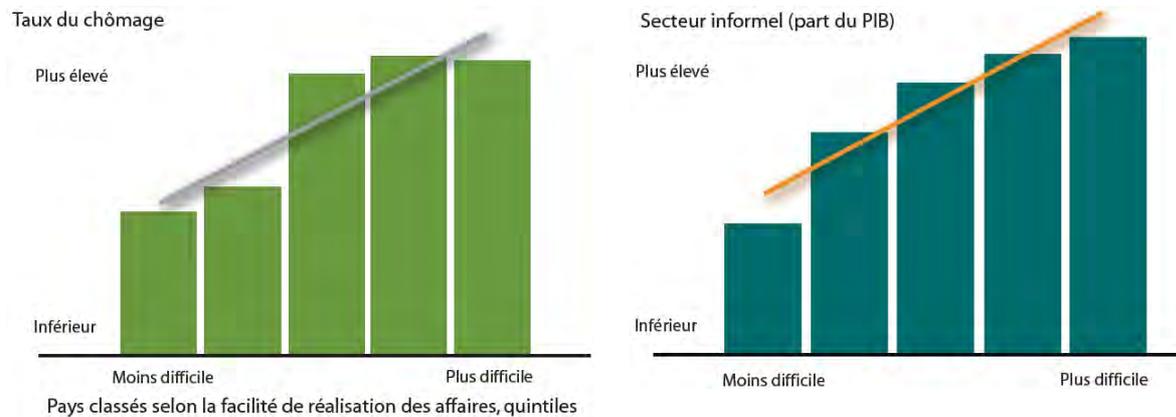
³³ Simeon Djankov, D. Caralee McLiesh et Rita Ramalho, "Regulation and Growth", 17 mars 2006.

³⁴ Hossein Jalilian, Colin Kirkpatrick et David Parker, "Creating the conditions for international business expansion: The impact of regulation on economic growth in developing countries—A cross-country analysis", juillet 2003, Centre on Regulation and Competition, Université de Manchester, Royaume Uni.

³⁵ Colin Kirkpatrick et David Parker, "Towards better regulation? Assessing the impact of regulatory reform in developing countries," document préparé pour présentation à un atelier, 22-24 juin 2005, Université de Manchester.

inférieurs pour les entreprises - facilité à réaliser des affaires (l'inverse du coût de réalisation des affaires). Les deux rapports figurant au Graphique 15 illustrent que lorsque le coût de réalisation des affaires augmente, le taux du chômage grimpe et la part du secteur informel dans le PIB s'élargie. En d'autres termes, les barrières réglementaires et administratives s'accroissent.

Graphique 15 : Impacts de la facilité à réaliser des affaires



Détermination des impacts de la réglementation au niveau microéconomique

Une approche prometteuse à l'examen de la question de la contribution de la qualité de la réglementation à la performance économique au niveau microéconomique emprunte quelques unes des techniques de l'Etude d'impact de la réglementation (EIR). « L'étalon-or » de l'EIR est celui qui consiste à recourir à une analyse séparée des coûts-avantages de l'incidence nette d'une réglementation spécifique, qu'elle soit proposée ou en vigueur.

Même les réglementations qui semblent être économiquement justifiées - où l'échec du marché n'est pas seulement présenté comme une justification « après coup » mais avec un motif valable - doivent toujours faire l'objet d'une analyse minutieuse avant promulgation. Leur efficacité (rapport coûts-avantages) et l'impact de ces coûts et avantages - qui doivent inclure les impacts sociaux et environnementaux - doivent être évalués systématiquement, selon le même critère que tous les autres domaines de réglementation. Cette étude d'impact de la réglementation est nécessaire tant pour l'élaboration de nouvelles législations que pour l'évaluation continue des réglementations en vigueur. Traditionnellement, les autorités de réglementation dans les pays en développement et les pays en transition imputent les coûts aux entreprises, quand bien même les gains en risque (protection du consommateur) sont insignifiants. Si des risques sont associés à certains facteurs, tels les coûts externes, l'EIR doit également inclure des scénarios alternatifs pour le partage de ces risques entre les différentes parties. Il en est, de même, pour l'emprise sur le marché dont l'importance croissante peut être acceptée par certaines autorités de réglementation dans la mesure où cette emprise est bénéfique au consommateur, alors que d'autres autorités s'efforcent à la freiner afin de mieux garantir la compétitivité.³⁶ Il est manifeste que tout changement procédant de cet examen continu aura des implications institutionnelles : les autorités de réglementation requièrent autant de motivation que de capacités à gérer cet arsenal de règlements remaniés.

³⁶ Ceci, en un mot, décrit les différentes approches des Etats-Unis et de l'UE pour aborder les réclamations concernant l'emprise de Microsoft sur le marché.

En outre, nous assistons à un bouleversement majeur en matière d'information pour ce qui est de l'élaboration, de l'interprétation, de la mise en œuvre et de l'application de ces règlements. La technologie de l'information joue un rôle décisif, en ce sens qu'elle assure l'accès aux textes pertinents, aide dans l'examen des projets de règlements et concourt à faire en sorte que toute situation ait une solution - mise en œuvre d'une méthode fiable axée sur les règles pour l'application de l'ensemble des règlements en vigueur. Si l'on peut relever ce défi institutionnel et aboutir à ce point, les coûts et risques administratifs associés à la conformité avec ces règlements peuvent être considérablement réduits.³⁷

L'insistance sur l'analyse - à quelque niveau que ce soit - et les opportunités suscitées par une mise en place soigneuse des outils de la technologie de l'information constituent, ensemble, un terrain permettant d'impliquer les acteurs économiques concernés. En leur donnant l'occasion de commenter et de proposer des améliorations, on génère une transparence qui contribuera à la mise en place d'un cadre réglementaire où les besoins du marché sont pris en compte, équilibrant ainsi les avantages et les coûts tout en instaurant un environnement favorable à la croissance de l'entreprise.

Les implications de la réforme structurelle au Maroc

Si le principe de réforme réglementaire fait l'objet d'une ferveur grandissante, les instruments et programmes requis pour y parvenir sont encore mal compris. Ce décalage entre la connaissance de ce qui constitue un climat favorable aux affaires et ce qu'il convient de faire pour y parvenir perdure encore, malgré le succès de bon nombre d'expériences. Ces expériences vont du simple travail de retouches à travers les efforts visant à réduire les coûts administratifs, jusqu'à la consolidation des fonctions administratives des entreprises - le principe du « guichet unique » - voire même aux méthodes radicales. Il existe à présent tout un arsenal d'expériences susceptibles d'orienter les décideurs et leurs conseillers afin qu'ils se concentrent sur la recherche des politiques réglementaires judicieuses.

Il ne faut aucun doute que la réduction des coûts transactionnels des entreprises contribuera à l'accélération de la croissance. Cette conviction sous-tend les réformes réglementaires et administratives instituées par l'ensemble des pays en développement. Mais les preuves disponibles ne sont pas suffisantes pour guider les choix et priorités stratégiques. Les efforts portant sur les réformes réglementaires devront, par conséquent, avoir une portée relativement grande. L'une des méthodes à adopter dans ce sens consiste à concentrer les efforts sur la « culture » en matière d'élaboration des règlements et de l'application administrative des lois et règlements en vigueur. La transition vers la réglementation judicieuse dépend en définitive, et dans une grande mesure, de la participation d'acteurs économiques de différents horizons.

Notre analyse suppose ici que le Maroc bénéficie de sa position géographique ainsi que d'autres avantages qui commencent à mettre en lumière l'énorme potentiel économique du pays. La croissance, en particulier du PIB non agricole, de l'IED et (apparemment) de l'emploi, s'est améliorée au cours des cinq dernières années. Les investisseurs voient le Maroc d'un bon œil, et ce, en dépit - et non à cause - de la qualité de son climat des affaires. Les comparaisons internationales examinées dans le présent rapport donnent à penser qu'en matière de climat des affaires, le Maroc ne prend pas le pas sur ses concurrents. Les efforts visant à avancer dans la réforme structurelle et à devenir les défenseurs de la réforme, non seulement dans la région mais

³⁷ Cf. Ulrich Ernst, "From e-government to e-governance: Deploying information technology to advance regulatory reform," *Breaking the rules that bind*, Developing Alternatives, Volume 11, numéro 1, printemps 2006.

aussi sur la scène mondiale, seront décisifs pour soutenir le type de politique industrielle proactive énoncée dans le Programme d'Émergence du pays, annoncé en novembre 2005.

L'un des enseignements retenus en matière de réforme réglementaire fructueuse est l'importance que revêt le leadership central.³⁸ C'est en fait la réforme réglementaire qui bénéficie le plus du soutien, comme l'illustre le discours de SM le Roi Mohammed VI au Parlement, en 2004 :

Nous exhortons également le gouvernement à persévérer et intensifier ses efforts pour lever tous les obstacles qui entravent l'investissement productif dont le pays a instamment besoin, et empêchent l'utilisation optimale de toutes les possibilités et potentialités qui s'offrent à nous, tant à l'intérieur du pays qu'à l'extérieur.

Beaucoup d'autres efforts sont en cours. Le Comité national des Procédures liées à l'Investissement (CNPI) s'active à la simplification des procédures d'enregistrement et d'obtention des approbations pour les projets d'investissement. Le Programme « Amélioration du Climat des Affaires au Maroc » apporte tout son soutien à ces efforts. Des organismes individuels contribuent aux efforts visant à améliorer la transparence du processus réglementaire et à réduire les coûts qu'exige la conformité avec les procédures administratives. Des comités interministériels seront chargés du contrôle desdits efforts. Mais il sera vraisemblablement très difficile à un observateur étranger de localiser les responsables qui gèrent le processus de réforme.

Le Programme Émergence propose une stratégie d'ensemble pour la politique industrielle du Maroc visant à (a) attirer de nouveaux investissements, (b) mettre au point des produits plus compétitifs, et (c) mettre davantage l'accent sur des marchés extérieurs susceptibles de s'agrandir. Les premières mesures du Programme Émergence se focalisent sur le problème de l'accès au crédit, facteur qui vient en tête des obstacles au développement des affaires au Maroc, tels qu'ils ont été identifiés par l'Executive Opinion Survey. Ces mesures se sont articulées autour de l'accès amélioré au Fonds de mise à niveau, et la création d'un fonds de garantie destiné à faciliter l'octroi des emprunts par les banques commerciales. Elles comprennent également une assistance technique aux entreprises bénéficiant de ces emprunts.

La présente analyse sommaire fait ressortir plusieurs priorités, dont certaines sont, dans une certaine mesure, déjà ciblées. D'après les indicateurs du *Doing Business*, ce sont « l'embauche des travailleurs » et « l'obtention des prêts » qui se distinguent le plus. Avec la nouvelle loi bancaire qui autorise Bank Al-Maghrib à mettre au point des systèmes d'enregistrement des crédits et à déléguer cette responsabilité, il est prévu dans ce secteur un réel progrès qui sera probablement pris en compte dans les indicateurs de l'année prochaine. S'agissant de la catégorie ouvrière, la Banque mondiale, dans son Mémoire économique sur le pays exprime un certain scepticisme, probablement justifié : « Bien que la réforme de l'encadrement du travail soit nécessaire, elle pourrait cependant être politiquement difficile à réaliser dans le court terme et ne serait de toute manière pas suffisante » (p. 79). Le Mémoire économique sur le pays suppose que la libéralisation du commerce et la modernisation fiscale sont les deux réformes qui seront le plus vraisemblablement adoptées par le secteur public.

Pour finir, des efforts sont en cours pour simplifier les procédures administratives et réduire le niveau de bureaucratie, associés aux initiatives visant à améliorer la transparence réglementaire, en particulier dans le domaine de la réglementation technique. Dans le premier cas, le Comité national des Procédures liées à l'Investissement est désormais officiellement désigné comme

³⁸ Voir Scott Jacobs, "Freeing the economy : Lessons learned", *Breaking the rules that bind*, Developing Alternatives, Vol. 11, Numéro 1, Printemps 2006.

l'organisme chef de file. Pour le deuxième cas, et en raison de l'absence de toute coordination centrale, les organismes administratifs semblent avoir institué eux-mêmes leurs propres méthodes et spécifications. Il serait nécessaire, à ce propos, qu'un cahier de charges permettant de garantir la cohésion et la compatibilité des systèmes soit mis au point par un organisme central, tel que le Secrétariat général du Gouvernement, qui en assurera la promotion.

**ANNEXE A : ÉLÉMENTS DE L'INDICATEUR DE L'INSTITUT
DE LA BANQUE MONDIALE SUR LA QUALITE DE LA REGLEMENTATION**

Institution Indicateurs clés

Sources représentatives

DRI	A15	<p><i>Réglementation -- Exportations</i> : Une réduction de 2 % dans le volume des exportations résultant de la détérioration de la réglementation de l'exportation ou des restrictions (telle que la limitation des exportations) durant une quelconque période de 12 mois, par rapport au niveau connu à la date de l'évaluation.</p> <p><i>Réglementation -- Importations</i> : Une réduction de 2 % dans le volume des importations résultant de la détérioration de la réglementation de l'importation ou des restrictions (telles les contingents d'importation) durant une quelconque période de 12 mois, par rapport au niveau connu à la date de l'évaluation.</p> <p><i>Réglementation -- Autres affaires</i> : Une augmentation dans d'autres fardeaux de la réglementation, par rapport au niveau connu à la date de l'évaluation, qui réduit de 10% l'investissement total en termes de LCU réels.</p> <p><i>Possession d'entreprises par les non résidents</i> : Ajout de 1 point sur une échelle de '0' à '10' relative aux restrictions juridiques en matière de possession d'entreprises par les non résidents durant une quelconque période de 12 mois.</p> <p><i>Possession d'actions par les non résidents</i> : Ajout de 1 point sur une échelle de '0' à '10' relative aux restrictions juridiques en matière de possession d'actions par les non résidents durant une quelconque période de 12 mois.</p>
EIU	A9	<p>Pratiques de la concurrence déloyale</p> <p>Contrôle des prix</p> <p>Tarifs discriminatoires</p> <p>Protection excessive</p>
GCS	A30	<p>Règlements administratifs coûteux</p> <p>Système fiscal perturbateur</p> <p>Barrières à l'importation entravant la croissance</p> <p>Concurrence limitée dans le marché local</p> <p>Il est facile de démarrer une entreprise</p> <p>Politique anti-monopole laxiste et inefficace</p> <p>Grappes d'entreprises sont fréquentes</p>

		Règlements sur l'environnement nuisent à la concurrence
		Coût des tarifs imposés aux entreprises
		Subventions gouvernementales maintiennent artificiellement en vie les industries non concurrentielles
HER	A16	Réglementation
		Intervention du gouvernement
		Rémunérations/Prix
		Commerce
		Investissement étranger
		Activités bancaires
MIG	A21	<i>Concurrence déloyale.</i> En accédant à un marché étranger, l'entreprise peut s'apercevoir que les acteurs et concurrents établis recourent parfois à des moyens illicites et contraires à la déontologie pour freiner ses performances.
		Dans la pratique des affaires, les règles diffèrent d'un marché à l'autre, de même que les voies suivies par les entreprises pour réussir. Le degré de connaissance des concurrents nationaux et internationaux est déterminant pour l'entreprise dans l'évaluation du risque de concurrence déloyale. Autres questions opportunes à examiner : le comportement du concurrent ; les liens du concurrent ; la sécurité de l'information ; les implications politiques dans le secteur ; et la transparence.
		<i>Commerce déloyal.</i> Dans certaines régions du monde, les intérêts des entreprises et des gouvernements sont si enchevêtrés au point de devenir indistincts. Les chefs de ces entreprises, dont certains sont des hauts responsables de gouvernement, se servent de leurs positions pour s'engager dans un commerce déloyal et entraver l'action des entreprises étrangères afin de conserver leur domination du marché. Ces activités débordent parfois le cadre légal lorsque la législation du pays est délibérément amendée afin de favoriser les affaires intérieures, et/ou les organismes d'exécution font de l'obstructionnisme délibéré afin de s'assurer que les affaires intérieures réussissent aux dépens de l'investisseur étranger.
PRS	A23	<i>Profil de l'investissement.</i> Celui-ci comprend le risque lié aux opérations (noté de 0 à 4, croissant avec le risque) ; la fiscalité (notée de 0 à 3) ; le rapatriement (noté de 0 à 3) ; et les coûts de la main-d'œuvre (notés de 0 à 2). Ils tiennent tous compte de l'attitude du gouvernement à l'égard de l'investissement.
WMO	A31	<i>Efficacité de la fiscalité :</i> Le degré d'efficacité du système de perception des taxes et impôts dans le pays. Les règles peuvent être claires et transparentes, mais la question est de savoir si elles sont appliquées de

façon constante. Ce facteur se penche également sur l'efficacité relative de l'entreprise et sur l'impôt personnel, indirect et direct.

Législation : Une évaluation de la mise en place des lois commerciales nécessaires et de l'existence d'éventuelles lacunes. Ce point examine dans quelle mesure la législation du pays est compatible avec les systèmes juridiques des autres pays et qu'elle est respectée par ces derniers.

Sources non représentatives

ADB	A1	Politique commerciale Environnement compétitif Politique du marché de travail
AGI	A27	Attractivité des politiques d'investissement Politiques fiscales pro-investissement Efficacité/corruption du système fiscal
ASD	A3	Politique commerciale et régime des changes Marchés de facteurs et de produits, et prix Environnement favorable au développement du secteur privé
BPS	A5	Informations sur les lois et règlements faciles à obtenir Interprétation des lois et règlements cohérente et prévisible Changement imprévisible des règlements Dans quelle mesure les règlements du travail sont-ils problématiques pour la croissance de votre entreprise ? Dans quelle mesure les règlements fiscaux sont-ils problématiques pour la croissance de votre entreprise ? Dans quelle mesure les règlements douaniers et commerciaux sont-ils problématiques pour la croissance de votre entreprise ?
BTI	A4	Concurrence Stabilité des prix
CPIA	A8	Environnement compétitif Marchés de facteurs et de produits Politique commerciale
EBRD	A10	Libéralisation des prix

		Système d'échanges commerciaux et étrangers
		Politique de la concurrence
WCY	A18	Les marchés financiers (étrangers et nationaux) sont facilement accessibles
		Facilité à faire des affaires
		La réglementation bancaire n'entrave pas la compétitivité
		La législation sur la concurrence dans votre pays n'empêche pas la concurrence déloyale
		Les autorités douanières ne facilitent pas le transit efficace des marchandises
		Transparence des institutions financières peu développée dans votre pays
		Facilité à démarrer une entreprise
		Les investisseurs étrangers peuvent librement avoir le contrôle d'entreprises nationales
		Normes juridiques des institutions financières inadéquates pour la stabilité financière
		Le contrôle des prix affecte la détermination des prix des produits dans la plupart des industries
		Les contrats du secteur public sont suffisamment ouverts aux soumissionnaires étrangers
		L'imposition réelle des sociétés ne donne pas lieu à des distorsions
		L'imposition personnelle réelle ne donne pas lieu à des distorsions
		La politique sur les taux de change dans votre pays entrave la compétitivité des entreprises
		Le cadre juridique est préjudiciable à la compétitivité de votre pays
		Le protectionnisme dans votre pays affecte négativement la réalisation des affaires
		Les règlements sur le travail entravent les activités économiques
		La nouvelle législation restreint la compétitivité
		Les subventions freinent le développement économique

Liste des institutions

- A1 Banque africaine de Développement (BAD)
- A2 Afrobarometer (AFR)
- A3 Banque asiatique de Développement (BAsD)
- A4 Bertelsmann Foundation (BTI)
- A5 Enquête sur l'environnement des affaires et la performance des entreprises (BPS)
- A6 Business Environment Risk Intelligence (BRI, QLM)
- A7 Enquête de la Columbia University sur les capacités de l'Etat (CUD)
- A8 Politique nationale & Evaluation institutionnelle (CPIA)
- A9 Economist Intelligence Unit (EIU)
- A10 Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD)
- A11 Freedom House (FRH, FNT, CCR)
- A12 Indice Furnar sur la transparence du budget (LAI)
- A13 Gallup International (GAL, GLP, GMS)
- A14 Gouvernement électronique mondial (EGV)
- A15 Global Insight (DRI)
- A16 Heritage Foundation/Wall Street Journal (HER)
- A17 IJET Travel Intelligence (IJT)
- A18 Institute for Management Development (WCY)
- A19 International Research & Exchanges Board (MSI)
- A20 Latinobarometro (LOB)
- A21 Merchant International Group (MIG)
- A22 Political Economic Risk Consultancy (PRC)
- A23 Political Risk Services (PRS)
- A24 PriceWaterhouseCoopers (OPF)
- A25 Reporters sans frontières (RSF)
- A26 Département d'Etat / Amnesty International (HUM / PTS)

- A27 Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (ECA)
- A28 USAID / Université Vanderbilt (USD)
- A29 Enquête sur l'environnement des affaires dans le monde (WBS, WDR)
- A30 Forum économique mondial (GCS, GCSA)
- A31 Marchés mondiaux en ligne (WMO)

ANNEXE B : NOTATIONS DES QUESTIONS RCM 2004-2006

#	Problème / question	Maroc 2006-07	Maroc 2006 (région)	Maroc 2005-06	Maroc 2004-05
1	Versements irréguliers pour décisions juridiques	3.8	3.9	3.3	5.0
2	Versements irréguliers aux services publics	4.2	4.8	4.2	5.3
3	Liberté de la presse	3.5	3.5	3.7	4.6
4	Emploi des femmes par le secteur privé	4.5	5.0	5.0	5.5
5	Sophistication de l'acheteur	3.0	3.4	3.4	4.0
6	Impact du HIV/SIDA sur les affaires à moyen terme	4.6	3.9	4.5	5.6
7	Qualité des écoles publiques	3.1	3.1	2.8	4.1
8	Volonté à déléguer les pouvoirs	3.0	3.2	2.7	3.9
9	Coûts de la corruption pour les entreprises	3.6	3.4	3.2	4.5
10	Versements irréguliers dans les contrats publics	3.6	3.9	3.0	4.4
11	Indépendance judiciaire	3.4	3.5	3.1	4.2
12	Présence de la chaîne des valeurs	3.4	3.5	3.6	4.2
13	Comportement éthique des entreprises	3.7	4.0	3.6	4.5
14	Capacités d'innovation	2.7	3.0	2.7	3.5
15	Niveau de formation du personnel	3.2	3.1	3.2	4.0
16	Développement des infrastructures ferroviaires	3.1	2.6	3.1	3.9
17	Qualité du système d'enseignement	2.9	3.2	2.7	3.6
18	Détournement des fonds publics	3.3	3.4	2.6	4.0
19	Disponibilité du capital-risque	2.7	2.9	2.5	3.4
20	Sophistication du marché financier	3.2	3.4	3.1	3.9
21	Favoritisme dans les décisions des responsables gouvernementaux	3.2	3.4	3.3	3.9
22	Dépendance de la gestion professionnelle	3.6	3.3	3.3	4.3
23	Accès au marché national des actions	4.3	4.8	4.5	4.9
24	Niveau d'orientation du client	4.1	4.0	4.1	4.7
25	Contrôle de la distribution internationale	3.8	3.6	4.1	4.4
26	Qualité des infrastructures portuaires	3.8	3.4	3.4	4.4
27	Coûts de la politique agricole	3.3	3.8	3.4	3.9
28	Étendue des compensations incitatives	3.4	3.7	3.2	4.0
29	Présence de normes exigeantes d'application de la réglementation	3.6	3.5	3.6	4.2
30	Étendue de domination du marché	3.5	3.7	3.6	4.1
31	Confiance accordée par le public aux politiciens	2.7	2.8	2.4	3.3
32	Lois relatives aux TIC	3.2	3.2	2.9	3.8
33	Fiabilité des services de police	5.0	4.8	5.1	5.6
34	Importance de la commercialisation	4.0	3.7	3.8	4.6
35	Disponibilité nationale des équipements de transformation	2.6	2.9	2.8	3.1
36	Versements irréguliers à l'exportation et à l'importation	4.3	4.4	3.6	4.8

#	Problème / question	Maroc 2006-07	Maroc 2006 (région)	Maroc 2005-06	Maroc 2004-05
37	Facilité d'obtention des emprunts	2.7	2.7	2.4	3.2
40	Envergure des marchés internationaux	3.2	3.2	3.4	3.7
41	Paie et productivité	4.3	4.0	3.8	4.8
42	Prévisibilité de la récession	4.3	4.4	3.9	4.7
43	Récemment accès au crédit	4.1	4.1	3.6	4.5
44	Efficacité des conseils d'administration des sociétés	4.0	3.9	4.0	4.4
45	Qualité de la distribution de l'électricité	5.0	4.7	4.7	5.4
46	Sophistication des procédés de production	3.2	3.3	2.9	3.6
47	Clarté et stabilité des règlements	3.1	3.1	2.8	3.5
48	Centralisation du processus décisionnel économique	2.8	3.1	2.8	3.1
49	Rigueur des règlements sur l'environnement	3.3	3.4	2.9	3.6
50	Qualité des fournisseurs nationaux	3.9	4.0	3.8	4.2
51	Efficacité des instances législatives	3.3	3.2	3.1	3.6
52	Versements irréguliers dans la perception fiscale	4.2	4.2	3.1	4.5
53	Efficacité du cadre juridique	4.0	3.7	3.6	4.3
54	Prévalence des barrières commerciales	4.0	3.3	3.5	4.3
55	Protection de la propriété intellectuelle	3.8	3.5	3.1	4.0
56	Coûts du crime et de la violence pour les affaires	5.0	4.4	4.2	5.2
57	Crime organisé	5.3	4.7	4.6	5.5
58	Nature de l'avantage concurrentiel	3.1	3.0	3.2	3.3
59	Efficacité de la politique anti-monopoliste	3.9	3.6	3.6	4.1
60	Droits de propriété	4.8	4.3	4.1	4.9
61	Disponibilité locale de services spécialisés de recherche et de formation	3.9	3.5	3.8	4.0
62	Accès des écoles à l'Internet	3.4	2.8	3.2	3.5
63	Qualité de l'infrastructure du téléphone/fax	6.0	6.1	6.1	6.1
64	Étendue et effets de la fiscalité	3.2	3.1	2.5	3.3
65	Protection des intérêts des actionnaires minoritaires	4.4	4.3	3.9	4.5
66	Impact à moyen terme de la tuberculose sur les affaires	5.7	4.8	4.7	5.8
67	Nombre de fournisseurs locaux	4.6	4.6	4.8	4.6
68	Acquisition par le gouvernement de produits technologiques avancés	3.8	3.6	3.4	3.8
69	Secteur informel	3.0	2.8	1.6	3.0
70	Restrictions aux droits des étrangers à la propriété	5.3	5.0	5.1	5.3
71	Collaboration entre l'université/industrie pour la recherche	3.0	2.6	2.0	3.0
72	Qualité de l'infrastructure des transports aériens	4.5	3.7	3.9	4.5
73	Exode des cerveaux	2.8	2.5	2.2	2.7
75	Gaspillage dans les dépenses gouvernementales	3.4	3.3	3.2	3.3
76	Dépenses de l'entreprise sur R&D	3.0	2.9	2.9	2.9
77	Qualité des institutions de recherche scientifique	3.4	3.1	3.1	3.3
78	Volume des ventes régionales	4.0	3.3	4.0	3.9

#	Problème / question	Maroc 2006-07	Maroc 2006 (région)	Maroc 2005-06	Maroc 2004-05
79	Qualité globale de l'infrastructure	3.7	2.8	3.0	3.6
80	Qualité de l'enseignement mathématique et scientifique	4.4	4.3	3.7	4.3
81	Succès du gouvernement dans la promotion des TIC	4.5	4.6	4.0	4.3
82	Méthodes d'embauche et de licenciement	4.2	4.1	3.7	4.0
83	Flexibilité de la fixation des salaires	5.5	4.9	5.1	5.3
84	Impact de la malaria sur les affaires à moyen terme	6.0	5.0	5.0	5.8
85	Prédominance d'octroi des licences de technologie étrangère	4.3	4.5	4.4	4.0
86	Intensité de la concurrence nationale	4.6	4.4	4.3	4.3
87	Facilité de recrutement de la main d'oeuvre étrangère	5.1	4.8	4.4	4.8
88	Coûts du terrorisme pour les affaires	4.7	4.2	4.1	4.4
89	Coopération dans les relations employés/employeurs	4.4	4.4	3.8	4.1
90	Qualité des écoles de gestion	5.1	4.6	4.5	4.7
91	Temps consacré par les cadres supérieurs au gouvernement	2.5	2.6	3.0	2.1
92	Disponibilité de la technologie	3.6	3.2	2.8	3.2
93	Impact des règlements sur l'IED	5.2	5.0	4.4	4.7
94	Priorité accordée par le gouvernement aux TIC	4.8	4.5	4.0	4.3
95	Solidité des banques	5.4	5.1	4.8	4.8
96	IED et transfert de technologie	5.2	5.0	4.7	4.5
97	Disponibilité des scientifiques et ingénieurs	5.4	4.7	4.8	4.7
98	Absorption de la technologie au niveau de l'entreprise	5.0	4.7	4.2	4.1