

Participation du Maroc aux Chaînes de Valeur Mondiales et Implications sur le Commerce Extérieur

Morocco's Participation in Global Value Chains and Implications for Foreign Trade

Mourad Zenasni, (*Enseignant-chercheur*)

*Laboratoire de Recherche en Management Territorial, Intégré et Fonctionnel (LARMATIF)
Ecole Nationale de Commerce et de Gestion
Université Mohammed Premier, Oujda, Maroc*

Islam Jaafari, (*Doctorant*)

*Laboratoire de Recherche en Management Territorial, Intégré et Fonctionnel (LARMATIF)
Ecole Nationale de Commerce et de Gestion
Université Mohammed Premier, Oujda, Maroc*

Adresse de correspondance :

Ecole Nationale de Commerce et de Gestion
Complexe universitaire BP 658
Université Mohammed Premier
Maroc (Oujda)
60000
Téléphone +212536506989/fax +212536506984
jaafari.islam@gmail.com

Déclaration de divulgation :

Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.

Conflit d'intérêts :

Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.

Citer cet article

Jaafari, I., & Zenasni, M. (2021). Morocco's Participation in Global Value Chains and Implications for Foreign Trade . International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 2(1), 362-377. <https://doi.org/10.5281/zenodo.4474502>

DOI: 10.5281/zenodo.4474502
Published online: January 29, 2021

Copyright © 2021 – IJAFAME



Participation du Maroc aux Chaînes de Valeur Mondiales et Implications sur le Commerce Extérieur

Morocco's Participation in Global Value Chains and Implications for Foreign Trade

Résumé:

Dans le contexte de la mondialisation, les activités constituant la chaîne de valeur ont été fragmentées et dispersées sur des réseaux d'entreprises à l'échelle mondiale. La mondialisation de la chaîne de valeur a pour conséquence la participation de plusieurs pays à différents niveaux. Notre travail consiste à examiner le niveau de la participation du Maroc aux Chaînes de Valeur Mondiales (CVM) et les implications sur son commerce extérieur. Notre analyse montre que le pays améliore son taux de participation aux CVM qui dépasse le taux moyen de participation des pays en développement, mais cette participation est portée par des activités en amont plus que par des activités en aval. En effet, l'intégration en amont relève pour l'essentiel des exportations de matières premières et de certains produits intermédiaires. Notre analyse montre aussi que le Maroc, au cours de la période étudiée, se positionne de plus en plus en aval des CVM. La décomposition des exportations brutes du pays identifie les implications de cette participation sur le commerce extérieur mesuré en termes de valeur ajoutée (VA). En effet, les exportations brutes ont connu une forte augmentation au cours de la période étudiée. Cette évolution est portée par la croissance de la valeur ajoutée étrangère plus que celle de la valeur ajoutée locale.

Mots clés : Chaînes de valeur mondiales ; Maroc ; Participation en amont ; Participation en aval ; Positionnement.

Classification JEL : F12, F14

Type de l'article : Recherche appliquée.

Abstract:

In the context of globalization, the activity making up the value chain has been fragmented and dispersed across business networks around the world. Globalization of the value chain results in the participation of several countries at different levels. Our work is to examine the level of Morocco's participation in Global Value Chains (GVCs) and the implications for its foreign trade. Our analysis shows that the country is improving its participation rate in GVCs, which exceeds the average participation rate of developing countries, but this participation is driven by upstream rather than downstream activities. Indeed, upstream integration is mainly related to exports of raw materials and some intermediate products. Our analysis also shows that Morocco, during the period studied, is positioning increasingly downstream of GVCs. The decomposition of the country's gross exports identifies the implications of this participation in foreign trade measured in terms of value added (VA). Indeed, gross exports have experienced a sharp increase during the period studied. This evolution is driven by the growth of foreign value added more than that of domestic value added.

Keywords: Global Value Chains; Morocco; Backward Participation; Forward Participation; Positioning.

JEL Classification: F12, F14

Paper type: Empirical research.

1. Introduction

Depuis le début des années 90, de profonds changements dans la structure de l'économie mondiale ont transformé la production et les échanges mondiaux, modifiant l'organisation des industries et des économies nationales (Gereffi & Sturgeon, 2013). Ces changements ont été motivés par la concurrence internationale accrue résultant de la libéralisation du commerce et des améliorations apportées aux technologies des transports et des télécommunications. La reconfiguration des industries qui en a résulté a conduit à la fragmentation géographique de la production et à la spécialisation verticale accrue des activités de la chaîne de valeur par différentes entreprises aux niveaux national, régional et mondial. Ces changements ont commencé dans des industries à forte intensité de main-d'œuvre telles que l'habillement et l'électronique, mais ils ont été suivis de près par des secteurs manufacturiers plus avancés tels que l'aéronautique. Aujourd'hui, la plupart des grandes industries, y compris l'agriculture et les services, sont organisées en Chaînes de Valeur Mondiales (CVM) (UNCTAD, 2013a).

Les CVM sont constituées de réseaux transfrontaliers interentreprises qui mettent un bien ou un service sur le marché. L'analyse des CVM examine les intrants de main-d'œuvre, les technologies, les normes, les réglementations, les produits, les processus et les marchés dans des industries ou des pays spécifiques fournissant ainsi une vue globale des industries ou des économies. L'examen des CVM porte principalement sur la participation à ces chaînes, qui met l'accent sur les stratégies utilisées par les pays, les régions et les autres acteurs économiques pour maintenir ou améliorer leurs positions dans l'économie mondiale (Gereffi & Fernandez-Stark, 2016).

Ces changements bouleversés par les CVM nous amènent à nous poser la question suivante :

La participation du Maroc aux CVM a-t-elle un impact positif sur son commerce extérieur ?

Suivant cette problématique, notre travail consiste à analyser la participation du Maroc aux CVM d'un point de vue global et d'un point de vue sectoriel et les implications sur son commerce extérieur.

Nous commençons tout d'abord par une revue de la littérature sur le concept de CVM et les indicateurs de mesure de la participation et de la position d'un pays dans ces chaînes (première partie), avant d'analyser le cas du Maroc en se basant sur la base de données TiVA OCDE-OMC (deuxième partie).

2. Revue de littérature

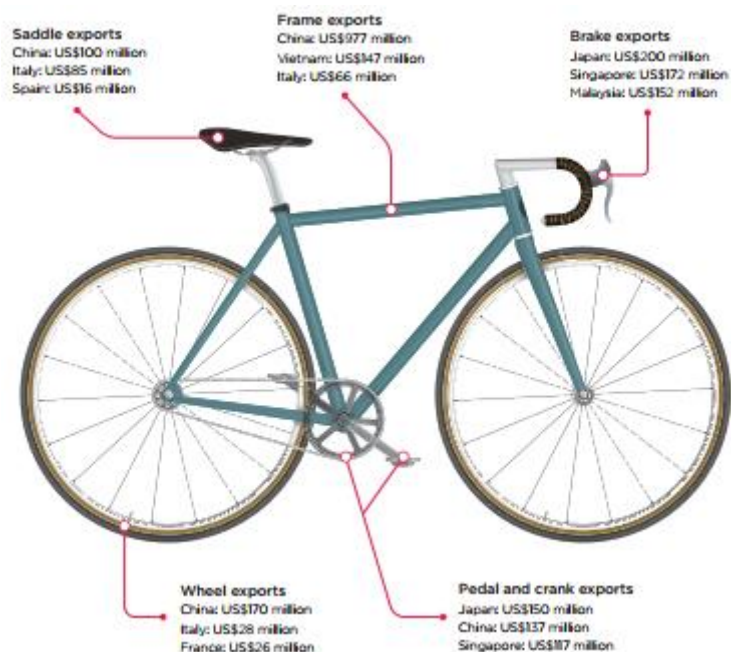
2.1. Concept de chaîne de valeur mondiale

La chaîne de valeur « décrit la gamme complète d'activités que les entreprises et les travailleurs exercent pour amener un produit de sa conception à l'utilisation finale, et au-delà. Cela comprend des activités telles que la conception, la production, la commercialisation, la distribution et l'assistance au consommateur final. Une chaîne de valeur peut être contenue dans un seul emplacement géographique ou même une seule entreprise. Une chaîne de valeur mondiale est divisée entre plusieurs entreprises et espaces géographiques ». (*Global Value Chains Initiative*). Cette définition permet de distinguer trois types de chaînes de valeur : la chaîne de valeur assurée en totalité par une entreprise ; la chaîne de valeur locale située dans un pays et la chaîne de valeur mondiale composée d'une série d'activités réparties entre plusieurs pays et plusieurs entreprises.

La figure 1 illustre la chaîne de valeur des bicyclettes qui sont assemblées à l'aide de pièces et de composants du monde entier, notamment d'Asie et d'Europe. Par exemple, l'entreprise « Bianchi » réalise tous ses travaux de conception, de prototypage et de conception en Italie, puis assemble la plupart de ses vélos à Taïwan, en utilisant des pièces et des composants de Chine, d'Italie, du Japon, de Malaisie et de nombreuses autres parties du monde. Chaque

fabricant de pièces possède une expertise de niche ce qui améliore l'efficacité et se traduit par un vélo moins cher et de meilleure qualité pour le consommateur (World Bank 2020).

Figure 1 : Représentation simplifiée d'une chaîne de valeur des bicyclettes



Source : World Bank (2020) p.16

Dans le contexte de la mondialisation, les activités constituant la chaîne de valeur ont été fragmentées et dispersées sur des réseaux d'entreprises à l'échelle mondiale. L'analyse des CVM donne une vue d'ensemble sur les valeurs intangibles (par exemple la valeur créée par la conception) et les valeurs tangibles (par exemple la valeur créée par la production) des séquences d'activités dans chaque industrie. Le sens de cette analyse peut être du haut vers le bas (par exemple, en examinant comment les entreprises leaders gouvernent leurs réseaux d'activités à l'échelle mondiale) ou du bas en haut (par exemple, en examinant la mise à niveau ou la montée en gamme des pays et des régions spécifiques).

Les chaînes de valeur mondiales sont omniprésentes dans tous les secteurs à commencer par les secteurs où les activités sont facilement fragmentées (l'habillement, la construction automobile, etc.) jusqu'aux activités plus complexes (l'aéronautique par exemple) y compris les services (UNCTAD, 2013b).

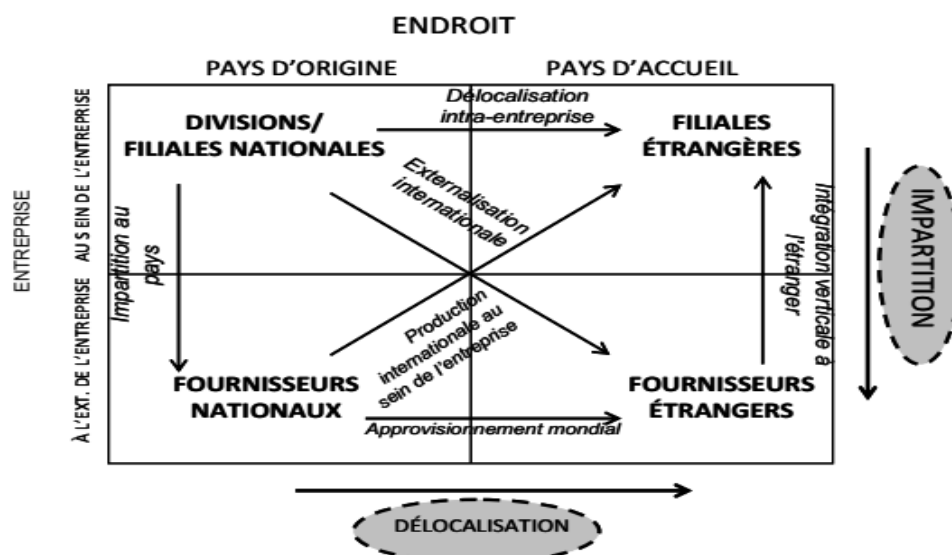
Selon l'OCDE (2018), 70 % du commerce international est destiné à la production dans les CVM, où les services, les matières premières, pièces et composants sont échangés entre les pays avant d'être incorporés en produits finis qui sont expédiés aux consommateurs du monde entier. Cette évolution a des implications pour la politique commerciale, car les barrières frontalières entraînent des coûts cumulés pour les entreprises, et les exportations nécessitent un accès aux importations. Les accords commerciaux doivent donc couvrir le plus grand nombre possible de dimensions des chaînes de valeur mondiales, des douanes les obstacles aux règles d'origine pour faciliter le commerce des services.

Dans la littérature économique, les CVM sont liées à divers concepts tels que le « partage de la production mondiale », la « fragmentation internationale », la « spécialisation verticale », la « sous-traitance », la « délocalisation » et l'« impartition » (De Backer & Yamano, 2011). Ces différents termes sont tous liés à l'importance croissante des chaînes de production verticales et du commerce vertical entre les pays, bien qu'il y ait quelques différences. Le concept de CVM est généralement interprété dans un sens plus large pour englober toutes les activités des chaînes de valeur y compris la production, la distribution, le marketing, la R&D, etc. Ainsi, des facteurs

autres que la réduction des coûts déterminent également l'évolution des CVM, comme l'entrée sur de nouveaux marchés émergents et l'accès des actifs stratégiques à des connaissances étrangères (OCDE, 2007).

Les entreprises tentent d'optimiser leurs processus de production en établissant différentes étapes de production en plusieurs endroits en fonction des facteurs de localisation optimale de chaque pays. Alors que la production était auparavant concentrée et intégrée en un seul lieu, les entreprises ont progressivement restructuré leurs activités internationales, notamment par l'impartition et la délocalisation. L'impartition implique généralement l'acquisition de biens et services intermédiaires auprès de fournisseurs externes spécialisés, tandis que la délocalisation désigne l'acquisition par les entreprises de biens et services intermédiaires auprès de fournisseurs étrangers ou le transfert de certaines tâches au sein de l'entreprise vers un ou plusieurs établissements à l'étranger (Figure 2). La délocalisation englobe donc à la fois l'externalisation internationale (lorsque les activités sont confiées à des tiers indépendants à l'étranger) et l'approvisionnement international interne (auprès des filiales étrangères de l'entreprise).

Figure 2 : Impartition et délocalisation



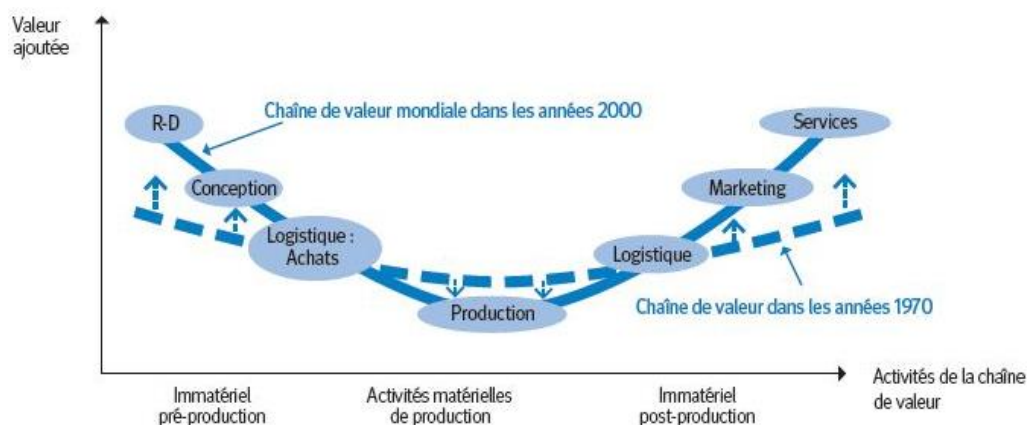
Source : De Backer & Yamano (2011), p.127

Les décisions concernant ces arbitrages sont dictées par la présence de coûts de transaction, la complexité des relations interentreprises et la spécificité des secteurs et des pays. Des recherches ont montré que les entreprises sont réticentes à se déplacer à l'extérieur pour des tâches plus complexes et à forte valeur ajoutée et qu'elles délocalisent souvent des activités de fabrication à grand volume qui nécessitent peu de compétences ou des techniques simples vers des fournisseurs externes qui peuvent disposer de moyens de production moins coûteux ou plus efficaces (De Backer & Yamano, 2011). Cela permet à l'entreprise de concentrer son attention sur des domaines d'activité où elle dispose d'un avantage comparatif, ou d'interagir dans de nouvelles activités qui ont toujours une forte valeur ajoutée.

Pour Baldwin (2013), la mondialisation de la chaîne de valeur a conduit à un changement dans la répartition de la valeur ajoutée. En effet, cette dernière semble s'éloigner, tout au long de la chaîne de valeur, des étapes de production délocalisées (souvent vers les pays émergents et les pays en développement). Cette observation est connue sous le nom de la « courbe du sourire » qui illustre la valeur ajoutée à chaque étape de la chaîne de valeur (Figure 3). Cette courbe affirme que la fabrication, en particulier l'assemblage final, crée moins de valeur ajoutée

dans les années 2000 par rapport aux années 1970 alors que les étapes en amont ou en aval concentrent plus de valeur ajoutée.

Figure 3 : Courbe du sourire : Etapes à forte et à faible valeur ajoutée



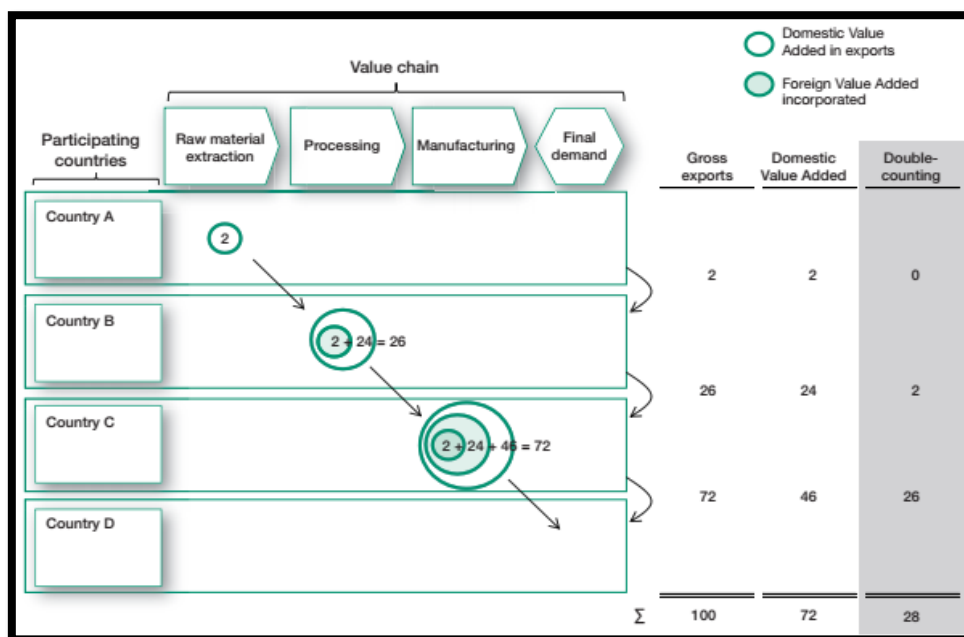
Source : OCDE (2014), p.237 basé sur Baldwin (2013)

2.2. L'approche CVM

L'émergence des CVM a suscité l'intérêt de plusieurs chercheurs issus de différents courants de pensée ; une situation qui a généré une diversité des approches d'analyse des CVM. Sur la base de la littérature économique et commerciale examinée, Jones et al. (2019) ont regroupé les approches analytiques des CVM dans les quatre grandes catégories suivantes : Supply Chain Management (SCM), Études de cas sur l'industrie ou les produits, Analyse basée sur les entrées-sorties et Autres approches analytiques (Applications des modèles d'équilibre général et partiel, ainsi que des modèles de gravité, pour l'analyse liée aux CVM).

L'approche analytique basée sur les entrées-sorties est celle exploitée par des institutions telles que l'OMC et l'OCDE pour élaborer des bases de données de mesure des CVM. Bien que les études de cas concernant des produits ou des secteurs d'activité fournissent des informations approfondies sur la configuration et les caractéristiques d'une chaîne de valeur spécifique, elles n'offrent pas une représentation complète, au niveau macro, de l'écart entre la valeur ajoutée et le commerce brut, ni de la participation d'une économie aux CVM (Koopman et al., 2014). En raison du problème du « double comptage » dans les statistiques conventionnelles du commerce brut, principalement dû au fait que les biens intermédiaires qui traversent les frontières à plusieurs reprises sont comptabilisés plusieurs fois dans les exportations mondiales (Figure 4) (alors qu'ils ne devraient l'être qu'une seule fois en tant que « valeur ajoutée dans le commerce ») (CNUCED, 2013), les approches basées sur ces statistiques risquent de surestimer la valeur ajoutée intérieure contenue dans les exportations brutes (Johnson & Noguera, 2012).

Figure 4 : Mesure des échanges en valeur ajoutée



Source : UNCTAD (2013c), p.123

Dans la figure 4, Les matières premières extraites dans le pays A sont exportées d'abord vers le pays B pour y être transformées, puis exportées à nouveau vers le pays C qui les transforme en produits finis et les exporte vers le pays D pour la consommation finale. La valeur des matières premières est comptabilisée plusieurs fois dans les exportations brutes mondiales. Les statistiques du commerce en valeur ajoutée visent à identifier ce double comptage dans les statistiques du commerce brut.

L'utilisation de Tableaux Internationaux des Entrées-Sorties (TIES) qui relie les processus de production dans et entre les pays a été reconnue comme l'approche la plus réalisable, cohérente et complète pour mesurer les Échanges en Valeur Ajoutée (ÉVA) au niveau mondial (Degain et al., 2014).

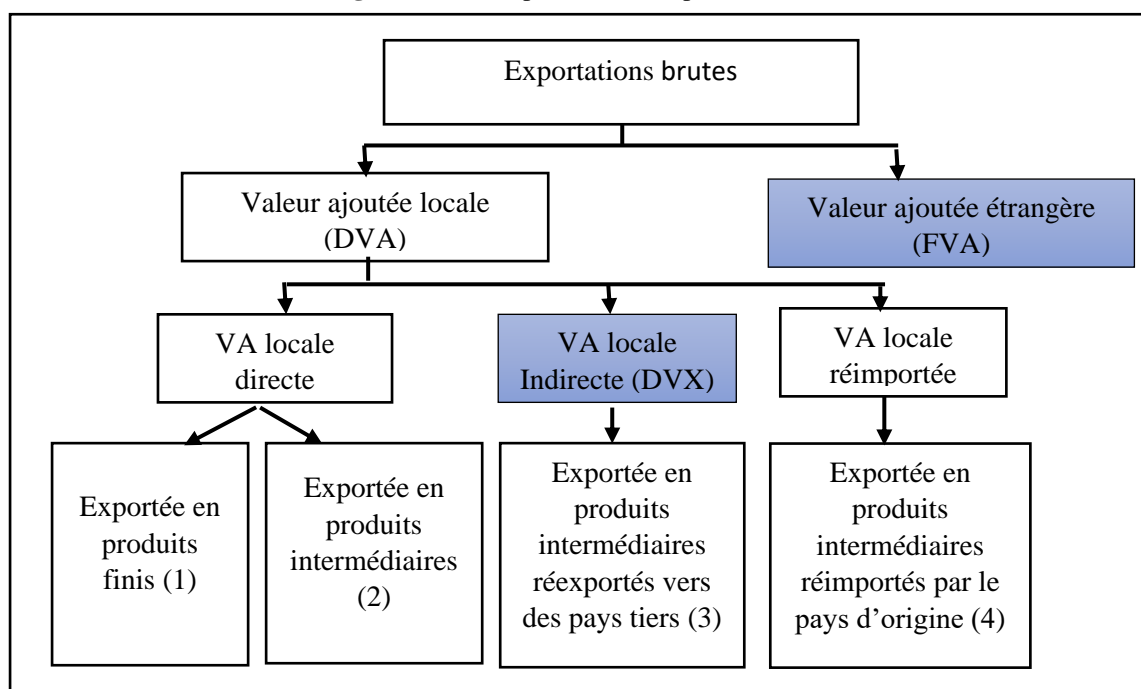
3. Méthodologie de recherche

Les mesures classiques du commerce international ne caractérisent pas avec précision l'étendue des CVM et la participation d'un pays à ces chaînes. En effet, ces mesures ne permettent pas d'évaluer dans quelle mesure les produits intermédiaires importés sont utilisés dans les exportations d'un pays par opposition à la production nationale. Koopman et al (2010 et 2014), en se basant sur les travaux de Hummels et al. (2001) et Johnson & Noguera (2012), ont proposé de décomposer les exportations brutes afin de distinguer la valeur ajoutée locale (DVA) de la valeur ajoutée étrangère (FVA)¹. La DVA peut être divisée en quatre composantes en fonction de l'utilisation ou de la destination : (1) exportée en produits finis, (2) exportée en produits intermédiaires, (3) exportée en produits intermédiaires réexportés vers des pays tiers (DVX)² et, (4) exportée en produits intermédiaires réimportés par le pays d'origine (Figure 5).

¹ DVA: Domestic Value Added; FVA: Foreign Value Added

² DVX: Indirect Value Added

Figure 5 : Décomposition des exportations brutes



Source : Adaptée de Koopman et al. (2010), p.34

La FVA en pourcentage des exportations brutes identifie la part des exportations d'un pays qui consistent en des intrants produits dans d'autres pays. Elle rend compte de la participation aux CVM en amont :

$$\text{Participation en amont} = \frac{FVA}{\text{Exportations brutes}}$$

La DVX en pourcentage des exportations brutes est la part de la valeur ajoutée locale incorporée dans les produits intermédiaires exportés, qui sont eux-mêmes utilisés par les entreprises d'autres pays pour produire leurs propres exportations. Elle indique la participation aux CVM en aval :

$$\text{Participation en aval} = \frac{DVX}{\text{Exportations brutes}}$$

Ces deux indicateurs déterminent alors l'indice de participation aux CVM défini par Koopman et al. (2010) comme suit :

$$\text{Indice de participation aux CVM} = \frac{FVA + DVX}{\text{Exportations brutes}}$$

L'indice de participation aux CVM donne une première indication de l'engagement global d'un pays dans les CVM (Plus le ratio est élevé, plus l'implication d'un pays dans les CVM est importante).

Koopman et al. (2010) définissent également un indice au niveau du secteur-pays pour la position dans la CVM comme le rapport logarithmique de l'offre d'un secteur-pays en produits intermédiaires utilisés dans les exportations d'autres pays sur l'utilisation d'intermédiaires importés dans sa propre production :

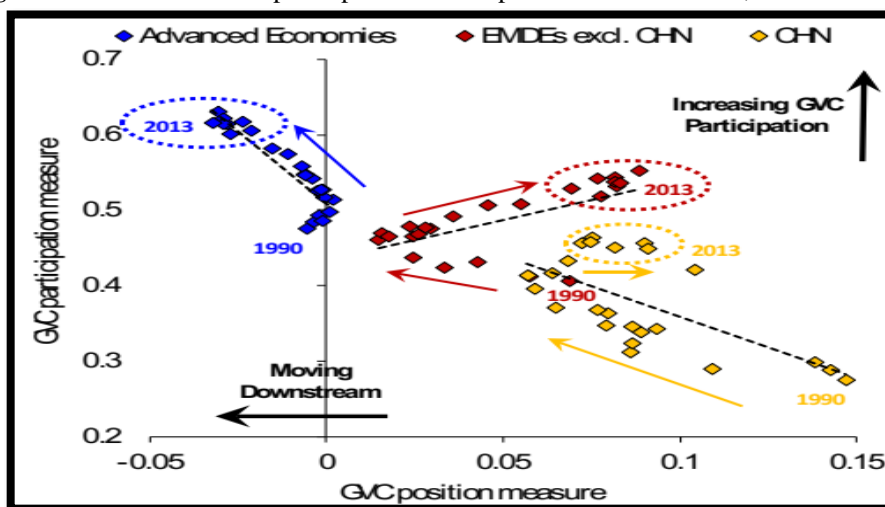
$$\text{Indice de position} = \ln\left(1 + \frac{DVX}{\text{Exp. brutes}}\right) - \ln\left(1 + \frac{FVA}{\text{Exp. brutes}}\right)$$

Les pays ayant un indice de position plus élevé sont relativement plus en amont, c'est-à-dire qu'ils contribuent davantage à la valeur ajoutée des exportations des autres pays que les autres pays ne contribuent aux leurs. Bien entendu, deux pays peuvent avoir des valeurs identiques de l'indice de position dans un secteur tout en ayant des degrés de participation très différents dans

les CVM. Par conséquent, l'indice de position doit être utilisé conjointement avec l'indice de participation, qui résume l'importance de la CVM pour ce pays (Aslam et al., 2017).

La figure 6 montre la relation entre la participation et la position dans les CVM des pays avancés (AE), des économies émergentes et en développement (EMDE) à l'exclusion de la Chine, et de la Chine. Aslam et al. (2017) constatent que les pays avancés et les économies émergentes et en développement à l'exclusion de la Chine ont en moyenne continué à améliorer leur participation dans les CVM au fil du temps. Toutefois, si les économies émergentes et en développement à l'exclusion de la Chine ont commencé à se déplacer davantage en amont, les pays avancés ont commencé à se déplacer davantage en aval. Dans le même temps, la participation de la Chine aux CVM semble également se stabiliser avant de se déplacer à nouveau en amont.

Figure 6 : L'évolution de la participation et de la position dans les CVM, 1990-2013



Source : Aslam et al. (2017), p. 18

4. Analyse de la participation du Maroc aux chaînes de valeur mondiales

Cette section consiste à analyser la situation actuelle du Maroc au niveau de son intégration dans les CVM en comparaison avec deux autres pays, à savoir la Tunisie et la Turquie. Le choix de ces deux pays est dû à leurs niveaux de participation comparables à celui du Maroc et à leurs liaisons aux chaînes de valeur européennes. Les statistiques des échanges en valeurs ajoutées fournis par la base de données TiVA³ de l'OCDE et l'OMC vont permettre de construire un ensemble d'indicateurs capables de fournir des réponses à ce niveau.

4.1. Indice de participation du Maroc aux CVM

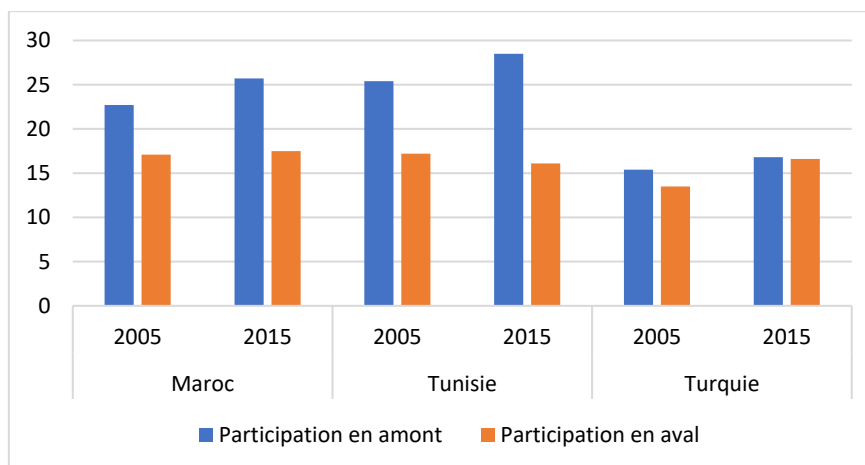
Deux indicateurs sont utilisés pour mesurer le degré de participation d'une économie aux CVM : la participation en amont qui se réfère à la part de la valeur ajoutée étrangère dans les exportations brutes du pays et la participation en aval qui se réfère à la part de la valeur ajoutée locale dans les exportations brutes étrangères.

La figure 7 montre que le Maroc et la Tunisie sont plus intégrés en amont des CVM plutôt qu'en aval, avec un taux supérieur à la moyenne des pays en développement (21,4%) alors que

³ L'édition 2018 couvre la période de 2005 à 2016. Elle comprend 64 pays ainsi que des régions ; y figurent notamment les pays de l'OCDE, de l'UE, du G20 et la plupart des économies de l'Asie orientale et du Sud-Est. Les indicateurs sont disponibles pour 36 activités économiques. La liste sectorielle est fondée sur la CITI Révision 4. https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2018_C1

la Turquie présente une participation en dessous de la moyenne des pays en développement. Les données reflètent aussi la tendance accélérée d'intégration en amont des CVM au Maroc et en Tunisie.

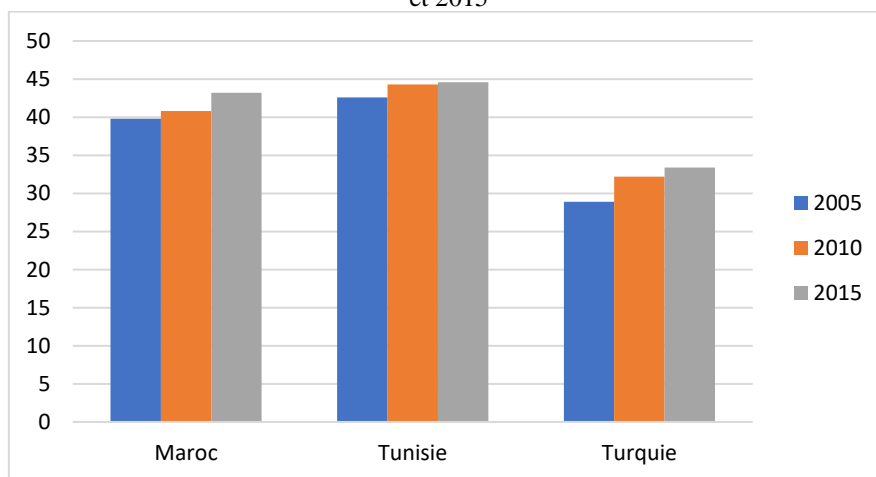
Figure 7 : Participation en amont et en aval au Maroc en comparaison avec la Tunisie et la Turquie, 2005-2015



Source : Auteurs. Base de données TiVA édition 2018

En combinant la participation en amont et la participation en aval, il devient possible de mesurer le degré de participation du Maroc aux CVM. La figure 8 représente l'indice de participation aux CVM du Maroc, de la Tunisie et de la Turquie. En 2015, la Tunisie affiche un taux de participation (44,6%) légèrement supérieur à celui du Maroc (43,2%). Ces deux pays restent bien situés par rapport à la moyenne des PED dont le taux de participation est de 41,4%. La Turquie demeure insuffisamment intégrée vu que son taux de participation ne dépasse pas (33,4%) mais son rythme d'intégration est le plus dynamique. En effet, entre 2005 et 2015, l'indice de participation de la Turquie a crû de 8,4% par an alors que celui du Maroc a augmenté de 6,1% (inférieur à la moyenne des PED : 6,5%) et de la Tunisie de 2%.

Figure 8 : Indice de participation aux CVM du Maroc en comparaison avec la Tunisie et la Turquie, entre 2005 et 2015

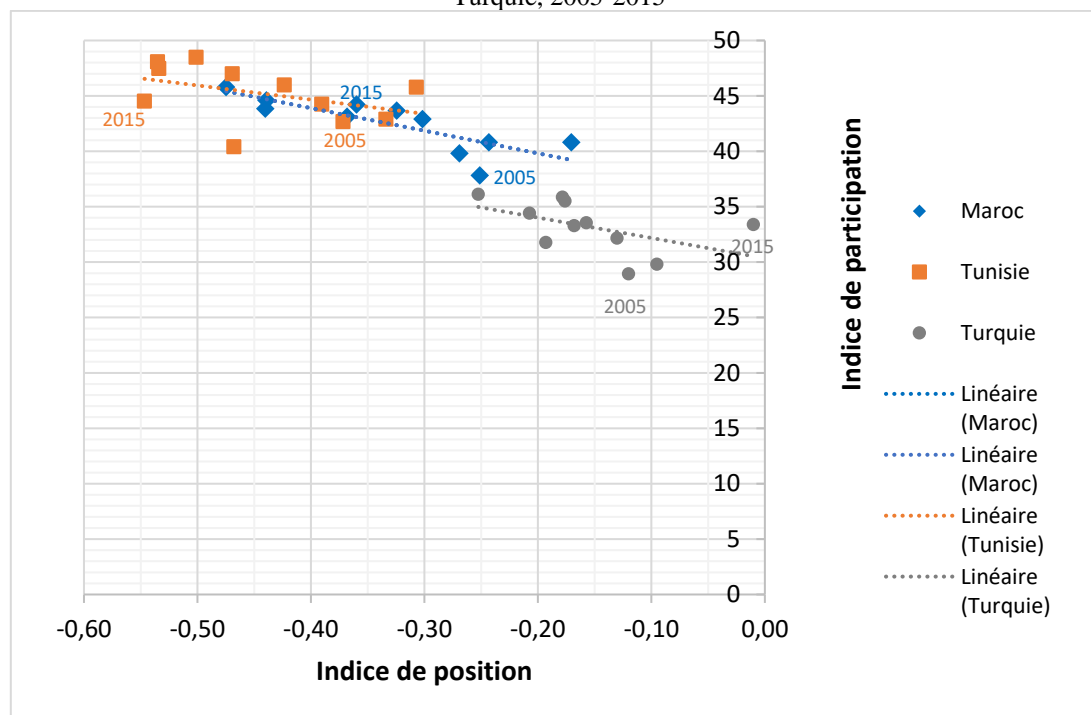


Source : Auteurs. Base de données TiVA édition 2018

4.2. Indice de position du Maroc aux CVM

Pour analyser les changements dans le processus d'intégration aux CVM, Koopman et al (2010) ont proposé l'indice de position pour vérifier si un pays a tendance à s'intégrer de plus en plus en amont ou en aval. En poursuivant la méthode de Aslam et al. (2017), nous avons combiné les résultats de l'indice de position avec ceux de l'indice de participation (Figure 9).

Figure 9 : Évolution de la participation et de la position aux CVM du Maroc en comparaison à la Tunisie et à la Turquie, 2005-2015



Source : Auteurs. Base de données TiVA édition 2018

La figure 9 permet de constater que les trois pays ont en moyenne continué à améliorer leur participation dans les CVM au fil du temps. Toutefois, si le Maroc et la Tunisie ont commencé à se déplacer davantage en aval, suivant ainsi la tendance des pays avancés (Cf. figure 6), la participation de la Turquie aux CVM semble se déplacer davantage en amont, suivant ainsi la tendance de la chine et des EMDE (Cf. figure 6). Ce constat signifie que le Maroc commence à importer plus de valeur ajoutée étrangère, la transformer en produits intermédiaires ou en produits finis et l'exporter à nouveau, c'est-à-dire qu'il lui incorpore une valeur ajoutée locale et l'exporte vers d'autres pays. Cette opération est au cœur du concept des CVM.

4.3. Implications pour les exportations marocaines

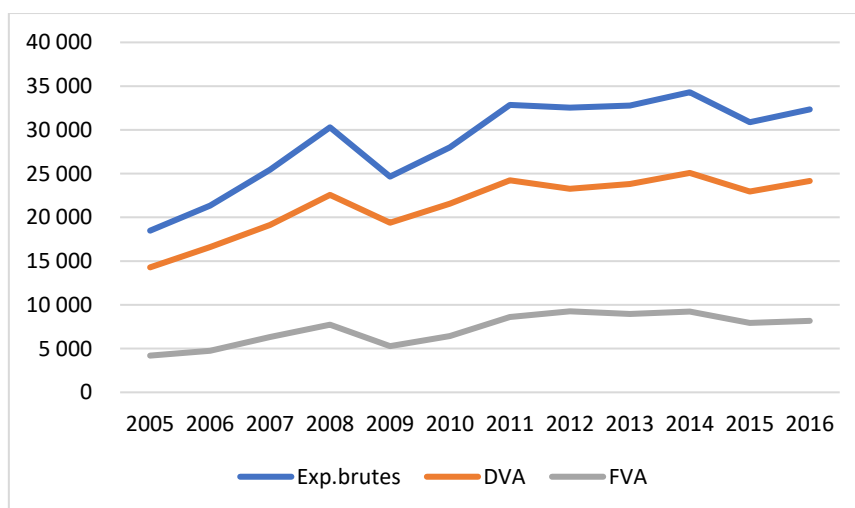
En ce qui concerne la décomposition de la valeur ajoutée incorporée dans les exportations marocaines, les données de la base de données TiVA suivent la décomposition proposée par Koopman et al. (2010 et 2014). Selon cette méthode, les exportations brutes peuvent être décomposées en valeur ajoutée locale contenue dans les exportations brutes (DVA) et valeur ajoutée étrangère contenue dans les exportations brutes (FVA).

La figure 10 trace l'évolution des exportations brutes marocaines et de ses deux composantes. Les exportations brutes ont passé de 18482,1 millions USD à 32339,3 millions USD entre 2005 et 2016 soit une augmentation de 75%. Cette évolution est due à l'augmentation de la FVA de 94,7% et à l'augmentation de la DVA de 69,2%. Cette situation montre que la FVA a gagné plus de parts dans les exportations brutes par rapport à la DVA (Cf. figure 11) ce qui veut dire que le Maroc s'intègre de plus en plus dans les CVM. En termes de valeur, la DVA s'est établie à 24168,7 millions USD en 2016 contre 14285,6 millions USD en 2005, alors que la FVA a atteint 8170,6 millions USD en 2016 contre 4196,5 millions USD en 2005. On note également une baisse des exportations en 2009 suite aux répercussions négatives de la crise financière mondiale de 2008.

Les exportations marocaines sont composées principalement de la DVA à hauteur de 74,7% ; la FVA ne représente que 25,3% du total des exportations. Cette situation marque les pays qui

se basent principalement sur l'exportation de produits de base (comme la Russie ou l'Arabie Saoudite) ou de produits intermédiaires simples (comme la Tunisie ou la Turquie). Ces exportations sont généralement à forte teneur en valeur ajoutée locale et nécessitent moins de valeur ajoutée étrangère pour leur production. Ces pays contribuent à alimenter les CVM en se positionnant en amont des processus de production (Ali & Msadfa, 2019). En termes de croissance, La DVA a connu une progression annuelle de l'ordre de 4,5% entre 2005 et 2016 contre une augmentation annuelle de la FVA de 5,7% au cours de la même période.

Figure 10 : Evolution des exportations brutes, de la VA locale et de la VA étrangère au Maroc, 2005-2016 (en millions USD)



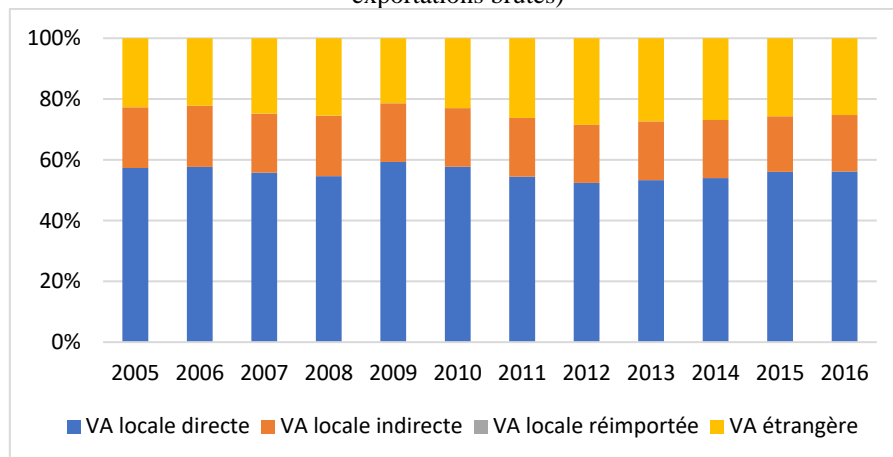
Source : Auteurs. Base de données TiVA édition 2018

La DVA se décompose de sa part en valeur ajoutée locale directe, valeur ajoutée locale indirecte (DVX) et valeur ajoutée locale réimportée. La figure 11 présente une ventilation détaillée des exportations marocaines. De cette figure, on constate que la DVA est constituée principalement de la valeur ajoutée directe, c'est-à-dire la VA générée par le secteur d'activité « i » situé dans un pays qui contribue à la production de biens ou services exportés par ce même secteur, qui représente environ les $\frac{3}{4}$ de la DVA (soit 56,1% des exportations totales en 2016) suivie de la DVX d'une part qui avoisine le $\frac{1}{4}$ de la DVA (soit 18,6% des exportations totales en 2016). La part VA locale réimportée reste marginale (0,03% de la DVA en 2016).

L'évolution de ces composantes demeure inférieure à celle des pays en développement et supérieure à celle des pays développés au cours de la période 2005-2015. D'une part, la DVX a augmenté de 5,5% par an au Maroc contre 7,1% par an aux pays en développement et 3,8% par an aux pays développés⁴. D'autre part, la FVA a augmenté de 6,6% par an au Maroc contre 6% aux pays en développement et 4,4% aux pays développés.

⁴ Voir le profil-pays de l'OMC : https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/miwi_f/countryprofiles_f.htm

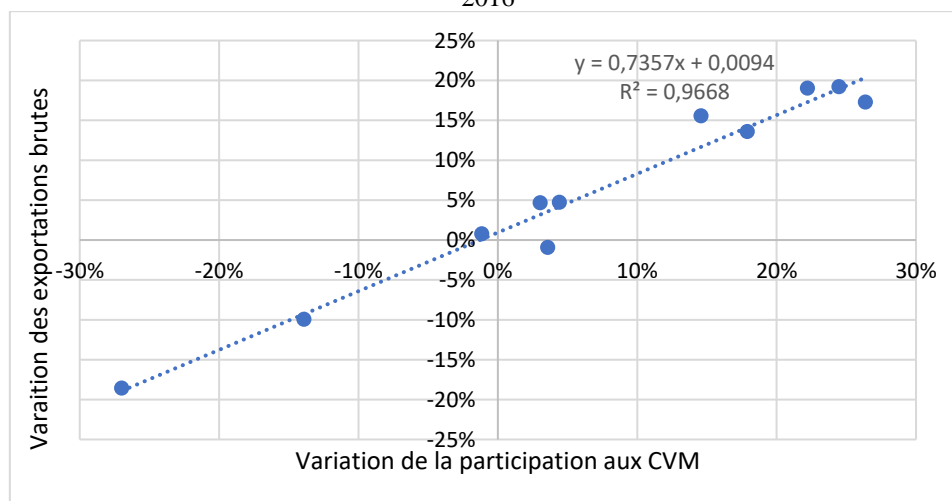
Figure 11 : Les composantes de la valeur ajoutée des exportations brutes du Maroc, 2005-2016 (en % des exportations brutes)



Source : Auteurs. Base de données TiVA édition 2018

L'intégration du Maroc aux CVM contribue à de meilleures performances commerciales. La montée en puissance des CVM a généré une expansion des exportations de biens et services du pays. La figure 12 montre une forte corrélation positive entre la variation annuelle de la participation aux CVM et la variation annuelle des exportations brutes au cours de la période 2005-2016. Le coefficient de corrélation est 0,97 pour le cas du Maroc. Ce résultat est supérieur à celui calculé par la Banque Mondiale pour un panel de pays qui s'élève à 0,73 (World Bank, 2020, p.69). Une telle situation signifie que le processus d'ouverture commerciale, de modernisation et d'attractivité des IDE a rendu le pays interrelié aux autres pays et ses exportations dépendantes des échanges liés aux CVM.

Figure 12 : La participation aux CVM est associée à l'accroissement des exportations brutes marocaines, 2005-2016



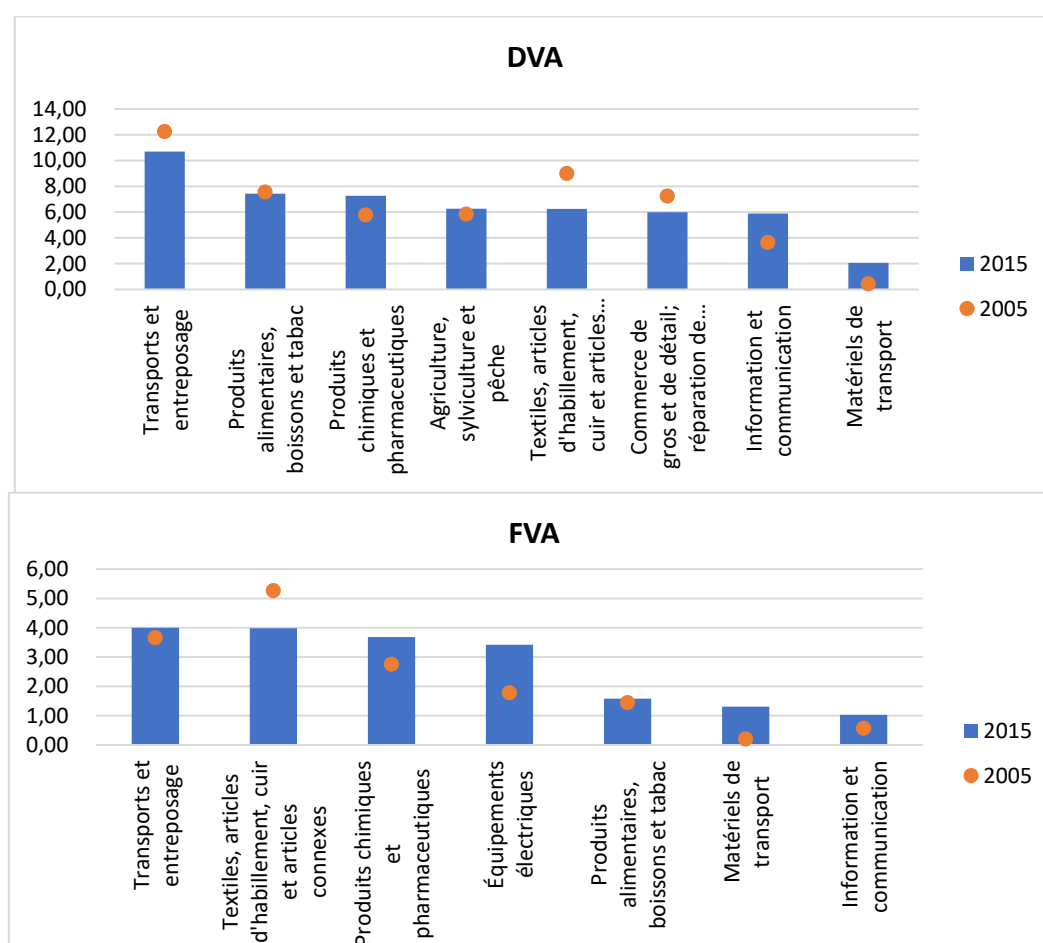
Source : Auteurs. Base de données TiVA édition 2018

La figure 13 représente la contribution des principaux secteurs exportateurs en termes de valeur ajoutée dans les exportations brutes. Au Maroc, parmi les principaux secteurs en termes de DVA se trouve le « Transport et entreposage », les « produits alimentaires » et les « produits chimiques et pharmaceutiques ». En effet, le secteur de transport et entreposage, en plus du secteur de l'information et communication, joue un rôle primordial dans les CVM vu qu'il permet de relier les différents segments de la chaîne répartis sur plusieurs zones géographiques. Les autres secteurs sont principalement composés d'activités exportatrices classiques de notre

économie. La figure montre aussi l'évolution remarquable de la valeur ajoutée locale du secteur de l'automobile dont la participation aux exportations a passé de 0,43% en 2005 à 2,07% en 2015, preuve du résultat positif du Plan d'Accélération Industrielle (PAI) et de l'implantation du groupe Renault au Maroc. Il est possible que cette proportion soit encore plus élevée surtout à partir de 2019 avec la mise en service effective de l'usine PSA à Kénitra.

En ce qui concerne la valeur ajoutée étrangère, le secteur du « Transport et entreposage » occupe toujours la première place, suivi du « Textile et habillement » et des « produits chimiques et pharmaceutiques ». Là encore, nous constatons l'augmentation de la part du secteur de l'automobile dans les exportations en termes de valeur ajoutée étrangère ce qui peut être expliqué par le positionnement du Maroc dans le segment de l'assemblage.

Figure 13 : Contribution sectorielle du contenu en valeur ajoutée locale et étrangère des exportations brutes du Maroc (en %)



Source : Auteurs. Base de données TiVA édition 2018

5. Conclusion

Dans ce travail, nous avons analysé l'intégration du Maroc dans les CVM. Nos résultats montrent que le pays affiche un taux de participation supérieur à la moyenne des PED. Cette participation est due principalement à une intégration en amont des CVM portées par des secteurs comme le « Transport et entreposage », les « produits chimiques et pharmaceutiques » et le « textile et habillement » et la progression positive de la contribution des secteurs de l'automobile et des équipements électriques dans les exportations brutes surtout en valeur ajoutée étrangère. Ils montrent aussi que le Maroc, au fil du temps, améliore sa participation aux CVM tout en se positionnant de plus en plus en aval. Cette amélioration de la participation a eu un impact positif sur ses exportations de biens et services.

Toutefois, ces résultats doivent être interprétés avec une certaine prudence vue que la participation aux CVM peut présenter des défis pour un pays en développement comme le Maroc. D'une part, la participation aux CVM offre un point d'accès au marché international sans pour autant contraindre l'économie nationale à développer des structures de production complètes. Mais, d'autre part, le Maroc risque de se retrouver piégé dans les activités à faible valeur ajoutée comme celle de l'assemblage.

De ce fait, le Maroc doit prendre en considération la nécessité de cartographier les segments des différentes CVM assurés sur le territoire national afin d'identifier les activités interreliées et les activités manquantes qui peuvent limiter le degré d'intégration locale et aggraver le déficit commercial sans pour autant créer une valeur ajoutée significative. En plus, cette cartographie permet d'identifier les différentes opportunités à saisir par les entreprises marocaines et surtout les PME qui peinent à accéder au marché international suite à leur taille limitée et donc la spécialisation à un segment de la chaîne peut être une voie à leur internationalisation. Un tissu de PME agiles constitue un élément essentiel pour consolider les acquis et garantir une pérennité des activités développées jusqu'à présent. Un tel réseau d'entreprises devrait jouer également un rôle clef dans la promotion d'une plus grande autonomie des filiales et des chaînes de valeur locales.

Au final, une participation fructueuse aux CVM doit être accompagnée d'une recherche constante de la montée en gamme. Le Maroc doit donc investir dans des domaines tels que la conception, la R&D ou le digital. Cette indispensable montée en gamme demande, toutefois, des talents et des fortes capacités d'innovation. La formation reste donc le facteur essentiel.

Références :

- (1) Ali, A. A., & Msadfa, Y. (2019). *La transformation structurelle au Maroc et Chaînes de Valeurs Mondiales : Une vulgarisation du débat*. Policy Paper 19/03. Policy Center for the New South.
- (2) Aslam, A., Novta, N., & Rodrigues-Bastos, F. (2017). *Calculating trade in value added*. International Monetary Fund.
- (3) Baldwin, R. (2013). Global supply chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going. In *Global value chains in a changing world* (Deborah K. Elms and Patrick Low, p. 13-59). WTO Secretariat.
- (4) CNUCED. (2013). *Les chaînes de valeur mondiales : L'investissement et le commerce au service du développement*. Rapport sur l'investissement dans le monde : vue d'ensemble. Nations Unies.
- (5) De Backer, K., & Yamano, N. (2011). Données internationales comparatives sur les chaînes de valeur mondiales. In *Les chaînes de valeurs : Impacts et implications*, publié sous la direction de Sydor Aaron.
- (6) Degain, C., Jones, L., Wang, Z., & Xin, L. (2014). *The Similarities and Differences among Three Major Inter-Country Input-Output Databases and their Implications for Trade in Value-Added Estimates*. USITC Working Paper 2014-12B.
- (7) Gereffi, G. and Sturgeon T. (2013). Global Value Chains and Industrial Policy: The Role of Emerging Economies. In D. K. Elms & P. Low (Eds.), *Global Value Chains in a Changing World*. Geneva: World Trade Organization, Fung Global Institute and Temasek Foundation Centre for Trade and Negotiations.
- (8) Gereffi, G and Fernandez-Stark, K. (2016). *Global Value Chain Analysis: A Primer*. Second Edition. Durham, North Carolina, USA: Duke University Center on Globalization, Governance & Competitiveness (Duke CGGC).
- (9) *Global Value Chains Initiative*, Duke university. Consulté le 5 juillet 2020 à l'adresse : <https://globalvaluechains.org/concept-tools>

- (10) Hummels, D., Ishii, J., & Yi, K. M. (2001). The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*, 54(1), 75-96.
- (11) Johnson, R. C., & Noguera, G. (2012). Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added. *Journal of International Economics*, 86(2), 224–236.
- (12) Jones, L., Demirkaya, M., & Bethmann, E. (2019). Global Value Chain Analysis: Concepts and Approaches. *Journal of International Commerce and Economics*. April. URL: <https://www.usitc.gov/journals>
- (13) Koopman, R., Powers, W., Wang, Z., & Wei, S.-J. (2010). *Give credit where credit is due: Tracing value added in global production chains*. National Bureau of Economic Research.
- (14) Koopman, R., Wang, Z., & Wei, S.-J. (2014). Tracing value-added and double counting in gross exports. *American Economic Review*, 104(2), 459–494.
- (15) OCDE. (2007). *Progresser le long de la chaîne de valeur : Rester compétitif dans l'économie mondiale*. OCDE.
- (16) OCDE. (2014). *Économies interconnectées : Comment tirer parti des chaînes de valeur mondiales*. Editions OCDE. Paris. URL : https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/economies-interconnectees_9789264201842-fr
- (17) OECD. (2018). *Trade policy implications of Global Value Chains* (Trade Policy Brief). OECD.
- (18) UNCTAD. (2013a). *Global Value chains and Development*. Geneva: UNCTAD.
- (19) UNCTAD. (2013b). *Global value chains: Investment and trade for development*. United Nations.
- (20) UNCTAD. (2013c). *Global value chains and development: Investment and value-added trade in the global economy*. United Nations.
- (21) World Bank. 2020. *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. Washington, DC: World Bank. doi:10.1596/978-1-4648-1457-0.