

Libre-échange Versus Libre accès : Focus sur les exportations marocaines

Free Trade Versus Open Access: A Focus on Moroccan Exports

Hajar GHAFIR, (Doctorante)

*Laboratoire de recherche en économie sociale et solidaire, gouvernance et développement
 (LARESSGD)*

*Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales de Marrakech
 Université Cadi Ayyad de Marrakech, Maroc*

Abdelkader ELKHIDER, (Enseignant chercheur)

*Laboratoire de recherche en économie sociale et solidaire, gouvernance et développement
 (LARESSGD)*

*Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales de Marrakech
 Université Cadi Ayyad de Marrakech, Maroc*

Adresse de correspondance :	Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales – BP 2380, Daoudiate – Marrakech Université Cadi Ayyad, Maroc -Marrakech 40000
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	GHAFIR, H., & ELKHIDER, A. (2024). Libre-échange Versus Libre accès : Focus sur les exportations marocaines. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 5(5), 183-197. https://doi.org/10.5281/zenodo.11154542
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: January 15, 2024

Accepted: May 14, 2024

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 5, Issue 5 (2024)

Libre-échange Versus Libre accès : Focus sur les exportations marocaines

Résumé

Le débat entre le libre-échange et le libre accès dans le contexte des exportations marocaines soulève des questions cruciales. Alors que le libre-échange favorise la croissance économique grâce à la suppression des barrières commerciales, le libre accès met l'accent sur la disponibilité générale des ressources. Dans le cas du Maroc, cette dichotomie prend une dimension particulière en raison de l'importance de ses divers secteurs.

Les partisans du libre-échange mettent en avant la compétitivité accrue sur les marchés internationaux, tandis que les défenseurs du libre accès soulignent l'importance de garantir l'accès aux produits locaux pour tous. En examinant de près ces deux approches, il devient essentiel de trouver un équilibre qui favorise à la fois le développement économique et l'autosuffisance nationale.

Le Maroc a établi des accords de libre-échange (ALE) stratégiques avec plusieurs partenaires mondiaux, tels que l'Union européenne, les États-Unis, la Turquie, et des pays de la région MENA. Ces accords visent à promouvoir la libre circulation des biens et des services, favorisant ainsi la croissance économique en ouvrant de nouveaux débouchés commerciaux. Grâce à ces partenariats, le Maroc a diversifié ses marchés d'exportation, renforçant sa position dans l'économie mondiale et stimulant des secteurs clés tels que l'agriculture, l'industrie et les services.

Pour analyser l'impact de ces ALE sur le libre accès des exportations marocaines, on va procéder à une vérification empirique par un modèle gravitaire pour pouvoir comprendre l'impact de ces accords sur l'offre exportable marocaine.

Mots clés : Libre-échange, Libre accès, Exportations, Accords de libre-échange, modèle gravitaire.

Classification JEL : F10, F13, F14, F50, O13, O24.

Type de l'article : article empirique.

Abstract

The debate between free trade and open access in the context of Moroccan exports raises crucial questions. While free trade promotes economic growth by eliminating trade barriers, open access emphasizes the overall availability of resources. In the case of Morocco, this dichotomy takes on a particular dimension due to the significance of its diverse sectors. Advocates for free trade highlight increased competitiveness in international markets, while proponents of open access emphasize the importance of ensuring access to local products for everyone. Examining these two approaches closely, it becomes essential to find a balance that promotes both economic development and national self-sufficiency. Morocco has established strategic free trade agreements (FTAs) with several global partners, including the European Union, the United States, Turkey, and countries in the MENA region. These agreements aim to promote the free movement of goods and services, fostering economic growth by opening new trade opportunities. Through these partnerships, Morocco has diversified its export markets, strengthening its position in the global economy and boosting key sectors such as agriculture, industry, and services.

To analyze the impact of these FTAs on the open access of Moroccan exports, we will conduct an empirical verification using a gravity model to understand the influence of these agreements on Morocco's exportable supply.

Keywords : Free Trade, Open access, Exports, Free trade agreement, Gravity model.

JEL Classification : F10, F13, F14, F50, O13, O24.

Paper type : Empirical Research

1. Introduction

Les exportations jouent un rôle vital dans l'économie du Maroc, contribuant à la croissance économique, à la création d'emplois et à la stabilité financière du pays. Cependant, malgré les efforts déployés pour promouvoir les exportations, le Maroc est confronté à divers défis et problèmes qui entravent son potentiel sur les marchés internationaux.

Le pays exporte une variété de produits, notamment des produits agricoles, des produits manufacturés, des produits chimiques, des textiles, des vêtements, des produits électroniques et des services comme le tourisme et les technologies de l'information.

Les exportations sont essentielles pour diversifier l'économie marocaine et améliorer sa compétitivité mondiale. Cependant, elles rencontrent des défis tels que la dépendance à certains secteurs, les obstacles commerciaux, les contraintes logistiques et les normes de qualité.

Dans un monde où les frontières économiques s'estompent de plus en plus, les termes "libre-échange" et "libre accès" résonnent comme des principes fondamentaux gouvernant les échanges internationaux. Pourtant, derrière ces concepts se cachent des nuances importantes qui déterminent les destins économiques des nations.

L'étude comparative entre le libre-échange et le libre accès révèle des dynamiques complexes et souvent méconnues qui influent sur les performances commerciales des pays, notamment dans le contexte des exportations.

Le Maroc, carrefour entre l'Afrique et l'Europe, se trouve au cœur de ces débats économiques. En tant qu'acteur majeur sur la scène commerciale internationale, il est crucial de comprendre comment les choix politiques et les accords commerciaux impactent ses exportations.

Cet article se propose donc d'explorer les défis et les opportunités que le Maroc rencontre dans son engagement avec le libre-échange et le libre accès, en mettant en lumière les enjeux spécifiques qui façonnent son économie exportatrice.

Le Royaume s'illustre par sa participation active dans le commerce international, caractérisée par la signature d'accords avec des partenaires clés tels que l'Union européenne et divers pays africains. Ces accords témoignent de la volonté du Maroc d'intensifier ses relations économiques à l'échelle mondiale, favorisant ainsi le développement d'une économie plus diversifiée.

Membre actif de diverses organisations régionales et internationales, le Maroc renforce ses liens diplomatiques et économiques à travers ces plateformes.

En somme, la sphère économique du Maroc au niveau international se caractérise par une ouverture stratégique, une diversification audacieuse et une participation proactive dans les débats et initiatives mondiales.

Le Maroc s'est trouvé au cœur d'un débat crucial entre deux modèles économiques majeurs : le libre-échange et le libre accès. Cette dichotomie complexe, influençant directement le secteur agricole du pays, soulève des questions fondamentales quant à la voie à suivre pour stimuler la croissance économique tout en garantissant la sécurité alimentaire nationale.

Notre problématique se situe à l'intersection des enjeux politiques et économiques. En effet, malgré les efforts déployés pour accéder aux marchés internationaux, le Maroc est confronté à divers obstacles qui entravent la pleine exploitation de son potentiel exportateur. Ce sujet suscite un vif intérêt, justifiant ainsi notre décision de formuler la problématique suivante : **A quel niveau les accords de libre-échange sont profitables au commerce extérieur marocain ?**

Dans cet article, nous plongerons dans l'analyse comparative du libre-échange et du libre accès, en mettant en lumière les implications spécifiques sur les exportations marocaines. Cette exploration approfondie vise à éclairer les avantages, les défis et les synergies potentielles entre ces deux approches, dans le contexte d'un Maroc résolument engagé sur la scène économique mondiale.

Enfin, nous aborderons les implications politiques et économiques des choix stratégiques du Maroc en matière de commerce international, en mettant en évidence les opportunités à saisir et les défis à relever pour stimuler sa compétitivité sur les marchés mondiaux. Dans un contexte où les accords de libre-échange se multiplient et où les partenariats régionaux gagnent en importance, le Maroc doit naviguer avec prudence pour maximiser les avantages de son intégration économique tout en préservant ses intérêts nationaux et son développement durable.

2. Les Exportations Agricoles à l'Ère du Libre-Échange

Les exportations marocaines se redessinent dans l'ère du libre-échange, tissant un paysage économique dynamique, complexe et se caractérisant par une concurrence accrue.

Cette concurrence, au cœur des enjeux internationaux, navigue entre les opportunités croissantes et les défis émergents.

2.1. Les exportations marocaines en chiffres

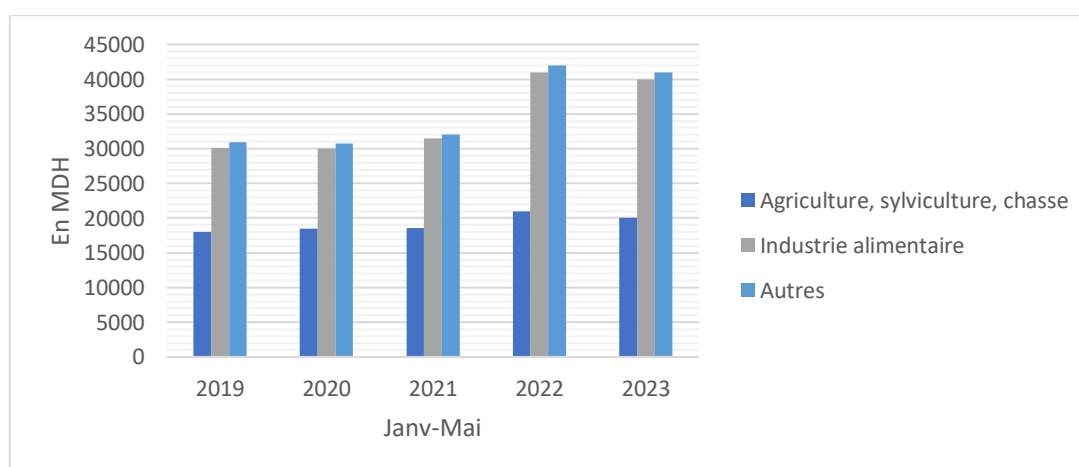
Le Maroc s'est solidement établi en tant que principal fournisseur mondial de divers produits, dont les produits agricoles, avec une forte demande sur le marché international pour ses fruits et légumes.

L'année 2022 a été caractérisée par une expansion notable des exportations agricoles et agroalimentaires au Maroc, culminant à 83,2 milliards de dirhams à la fin de décembre 2022, en comparaison avec les 69,9 milliards enregistrés l'année précédente¹.

En dépit d'un contexte international et climatique difficile, les exportations des produits alimentaires agricoles et maritimes ont connu une excellente performance en 2022. Occupant désormais la 3ème place parmi les secteurs marocains d'exportation, leur valeur a dépassé pour la première fois les 80 milliards de MAD au cours de cette année, enregistrant une hausse remarquable de près de 20% par rapport à 2021².

Les exportations de fruits et légumes frais ont connu une croissance annuelle de 10%, totalisant un volume de 2,3 millions de tonnes en 2022. Cette tendance à la croissance s'est étendue à toutes les catégories de produits et à toutes les destinations. Plus spécifiquement, les exportations de fruits rouges ont augmenté de 20%, atteignant un volume de 131 900 tonnes. Une croissance particulièrement significative a également été observée dans les exportations d'agrumes vers le marché américain, multipliant par 2,2 leurs volumes en 2022.

Graphique N° 1 : Exportations du secteur d'agriculture et agroalimentaire



Source : Office des changes : Indicateurs mensuels des échanges extérieurs mai 2023.

¹ Statistiques de l'office des changes, 2022.

² Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural et des Eaux et Forêts

Le graphique ci-dessus illustre l'évolution des exportations annuelles du secteur d'agriculture, sylviculture, chasse, aussi de l'industrie alimentaire et autres au cours des années de 2019 à 2023.

Le graphique révèle une variation significative des exportations au fil des années, offrant une perspective approfondie de la performance de l'offre exportable du Maroc. Les exportations du secteur agricole demeurent constantes à hauteur de 42.061 millions de dirhams (42.013 millions de dirhams à la fin du mois de mai 2022).

2.2. Partenariats commerciaux du Maroc : une lecture des accords de libre-échange :

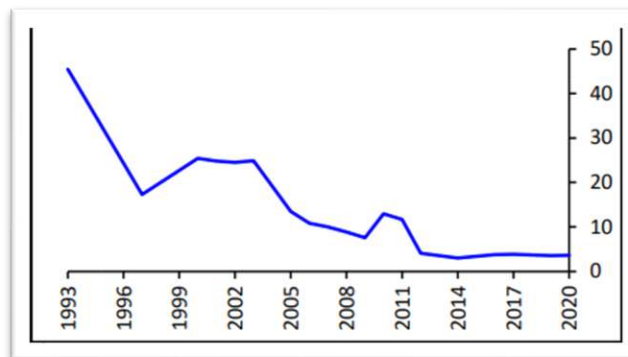
Le Maroc a signé neuf accords commerciaux entre 1988 et 2023 (Tableau 1 en annexe). L'accord le plus important, avec l'Union européenne, a été signé en 1996 et est entré en vigueur en 2000, couvrant près de 70 % des exportations totales du Maroc.

Les taux moyens des droits de douane ont considérablement diminué, et l'ouverture commerciale (mesurée comme la somme des importations et des exportations en pourcentage du PIB) a augmenté de manière significative après la mise en œuvre de ces accords commerciaux.

Le taux moyen des droits de douane au Maroc est passé de 45,4 % en 1993 à 3,61 % en 2020 (Graphique N° 2).

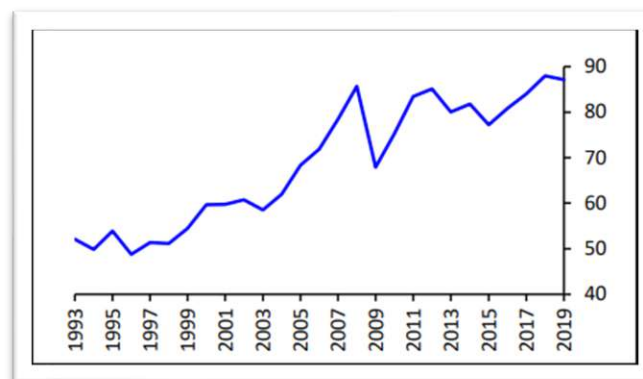
Parallèlement, l'ouverture commerciale est passée de 52,10 % en 1993 à 87,14 % en 2019, suivant une tendance constante à la hausse, à l'exception de la période suivant la crise de 2008 (Graphique N°3). Après l'entrée en vigueur de l'accord avec l'UE en particulier, le commerce en pourcentage du PIB marocain est passé de 59,1 % (26,8 % d'exportations et 32,3 % d'importations) en 2000 à 87,1 % (39,1 % d'exportations et 48 % d'importations) (WITS, 2022).

Graphique N° 2 : Les taux de droits de douane marocains pour l'ensemble des produits en pourcentage.



Source: UN Food and Agriculture Organizations (FAO)

Graphique N°3 : Le total des échanges en pourcentage du PIB.



Source: UN Food and Agriculture Organizations (FAO)

L'engagement du Maroc dans des accords de libre-échange suscite un mélange de perspectives, marquant à la fois des succès notables et des défis à relever.

Ces accords ont engendré plusieurs aspects positifs, contribuant significativement à la croissance économique et à l'intégration du pays dans l'économie mondiale. Les exportations, en particulier avec l'UE et les États-Unis, ont favorisé la diversification des exportations marocaines.

Le pays a pu élargir sa gamme de produits exportés, réduisant sa dépendance à l'égard de certains secteurs. Ceci a aussi contribué à stimuler et à attirer des investissements étrangers en créant un environnement commercial favorable. Les partenariats économiques renforcés ont ouvert de nouvelles opportunités d'affaires et ont favorisé une intégration plus poussée dans l'économie mondiale.

L'adhésion aux accords de libre-échange régionaux et continentaux témoigne de l'engagement du Maroc envers la coopération régionale et continentale en Afrique. Cela renforce les liens avec d'autres nations africaines et peut potentiellement stimuler le commerce intra-africain.

Malgré ces réalisations, il est crucial d'examiner également les aspects critiques et les défis inhérents à ces accords.

Le secteur de l'agriculture, a été plus durement touché par la concurrence étrangère, soulevant des inquiétudes concernant les disparités sectorielles. Les agriculteurs locaux peuvent être confrontés à des défis en raison de la concurrence avec des produits importés. La mise en œuvre pratique de ces accords peut être complexe et exigeante.

Des défis tels que la conformité réglementaire, la logistique et l'harmonisation des normes peuvent entraver la pleine exploitation des avantages potentiels.

Une évaluation continue des impacts économiques, sociaux et environnementaux des accords de libre-échange est essentielle. Il est crucial de s'assurer que ces accords bénéficient à l'ensemble de la population et ne contribuent pas à des inégalités croissantes.

3. Libre-échange Versus Libre accès : quelle réalité ?

Avant de commencer tout travail, il est primordial de définir les mots clés du sujet à analyser. Comme l'a défini Milton Friedman, "Le libre-échange est le moyen le plus efficace de favoriser la prospérité et d'accroître la richesse des nations. En éliminant les obstacles au commerce, il permet aux nations de se spécialiser dans ce qu'elles font le mieux, encourageant ainsi une allocation optimale des ressources et une croissance économique soutenue."

Le libre-échange est un concept économique qui fait référence à la politique commerciale où les pays suppriment ou réduisent significativement les barrières commerciales telles que les droits de douane, les quotas et les restrictions, facilitant ainsi la circulation des biens et services entre eux.

L'objectif est de stimuler le commerce international, d'encourager la spécialisation économique, d'accroître l'efficacité économique et de favoriser la croissance mutuelle des économies participantes.

Quant au libre accès, dans le contexte des échanges commerciaux, sa définition fait référence à la possibilité d'accéder à un marché sans entraves excessives ou restrictions comme le mentionne bien Paul Krugman "Un marché véritablement ouvert, où chaque acteur a un libre accès sans discrimination, crée un environnement propice à l'innovation, à la concurrence loyale et à une allocation efficace des ressources." Cela peut inclure la facilitation des procédures douanières, la réduction des barrières non tarifaires et d'autres mesures qui garantissent une ouverture et une accessibilité optimales aux marchés.

Dans le contexte des échanges commerciaux, la relation entre le libre-échange et le libre accès est étroite. Le libre-échange, en supprimant les barrières commerciales, crée un environnement propice au libre accès des biens et services sur les marchés internationaux. La réduction des

droits de douane et des restrictions facilite l'entrée des produits étrangers, favorise la concurrence, et permet aux acteurs économiques d'accéder plus librement à un éventail de marchés.

Ainsi, le libre accès peut être considéré comme une composante intégrante du processus plus vaste de promotion du libre-échange, contribuant à une circulation plus fluide des échanges commerciaux à l'échelle mondiale.

Dans le cas du Maroc, cette dichotomie prend une dimension. Les partisans du libre-échange mettent en avant la compétitivité accrue sur les marchés internationaux, tandis que les défenseurs du libre accès soulignent l'importance de garantir l'accès aux produits locaux pour tous.

En examinant de près ces deux approches, il devient essentiel de trouver un équilibre qui favorise à la fois le développement économique et l'autosuffisance nationale.

L'analyse de la rentabilité du Maroc à la suite de la signature de ses accords de libre-échange (ALE) peut être examinée sous plusieurs angles, en tenant compte des avantages économiques, des impacts sur les secteurs clés, et des défis potentiels. On a jugé utile de synthétiser les aspects de la rentabilité liés aux accords de libre-échange du Maroc sous forme d'un tableau (Tableau N°2).

Tableau N° 2 : Avantages, défis et considération des ALE du Maroc

Avantages Économiques :	Défis Potentiels et Considérations :
Stimulation des Échanges Commerciaux : - Les accords de libre-échange ont ouvert de nouveaux marchés pour les exportations marocaines, favorisant la croissance des échanges commerciaux avec des partenaires clés tels que l'Union européenne, les États-Unis et d'autres pays de la région MENA.	Compétition Internationale : - Une plus grande ouverture aux marchés mondiaux expose les industries nationales à une concurrence plus intense, nécessitant une adaptation rapide pour rester compétitives.
Diversification des Marchés : - La signature de multiples accords a permis au Maroc de diversifier ses partenariats commerciaux, réduisant sa dépendance envers certains marchés spécifiques et atténuant les risques associés à la volatilité économique mondiale.	Ajustements Structurels : - Certains secteurs peuvent nécessiter des ajustements structurels pour tirer pleinement parti des opportunités offertes par les accords de libre-échange, ce qui peut entraîner des coûts et des perturbations temporaires.
Stimulus pour les Secteurs Clés : - Certains secteurs économiques, tels que l'agriculture, l'industrie pharmaceutique, et les services, ont bénéficié de l'accès facilité à des marchés étrangers, entraînant une augmentation de la demande et des opportunités d'investissement.	Impact sur les Petits Agriculteurs : - Dans le secteur agricole, l'ouverture aux importations peut présenter des défis pour les petits agriculteurs locaux, qui pourraient être confrontés à une concurrence accrue avec des produits étrangers.
Attractivité pour les Investisseurs : - Les accords de libre-échange renforcent l'attractivité du Maroc en tant que destination pour les investissements étrangers, offrant aux entreprises étrangères un accès privilégié à un marché plus vaste grâce à la proximité avec l'Europe et d'autres régions.	Dépendance Sectorielle : - La rentabilité à long terme dépendra de la capacité du Maroc à diversifier son économie et à éviter une dépendance excessive à certains secteurs spécifiques.

Source : Auteurs

Dans l'ensemble, la signature d'accords de libre-échange a été globalement bénéfique pour le Maroc, stimulant la croissance économique, diversifiant les partenariats commerciaux et renforçant l'attractivité pour les investisseurs. Cependant, une gestion prudente des ajustements nécessaires et une attention particulière aux secteurs vulnérables seront essentielles pour maximiser les avantages à long terme et atténuer les défis potentiels.

Dans la section suivante, nous allons procéder à une vérification empirique via un modèle gravitaire pour apporter une réponse à notre problématique : « **A quel niveau les accords de libre-échange sont profitables au commerce extérieur marocain ?** », pour ce faire, on pose une hypothèse de recherche qui guidera notre travail :

H1 : L'offre exportable du Maroc profite des signatures des accords de libre-échange.

4. Méthodologie de recherche

Généralement, le modèle de gravité est l'outil par excellence le plus utilisé ces dernières années pour étudier les échanges commerciaux. Cet outil de modélisation dérivant des sciences physiques nous permet d'appréhender les facteurs susceptibles d'influencer les transactions observées entre pays, au sein des blocs ou entre les blocs de pays.

4.1. Justification du modèle utilisé

Le modèle de gravité de commerce est devenu au cours des deux dernières décennies un outil standard de modélisation du commerce international (Fontagné et al., 1999).

Ce modèle permet d'analyser les conséquences de la libéralisation des échanges, les effets de création et diversion de commerce associé aux zones de libre-échange, et l'incidence de la distance et d'autres variables sur le volume du commerce.

Les premiers auteurs à avoir appliqué l'équation de gravité pour analyser les flux commerciaux internationaux sont (Tinbergen, 1962), (Pöyhönen, 1963), (Martinez-Zarzoso et Nowak-Lehmann, 2003). Leur modèle est issu de la théorie de la gravitation de Newton et a été adapté aux fins de l'économie du commerce. Depuis lors, les équations de gravité ont dominé les études empiriques sur le commerce international.

Différents types de modèles émergents dans la littérature en fonction de la nature des données et des méthodes d'estimation. Par exemple, le modèle de gravité dynamique est proposé en présence de données de panel (Olivero et Yotov, 2012).

De plus (Head et Mayer, 2015) ont étudié les procédures d'estimation, les questions techniques et les interprétations théoriques du modèle de gravité et ont décrit le succès du modèle de gravité comme "cheval de bataille, boîte à outils et livre de recettes". (Anderson et Yotov, 2017) ; (Anderson, 2004) ; (Anderson et van Wincoop, 2004) ; (Feenstra, Markusen et Rose, 2001) ; (Helpman, Melitz et Rubinstein, 2008) ; (Bergstrand 1985).

4.2. Modèle économétrique

Dans sa forme de base, le montant des échanges entre les pays est supposé augmenter en fonction de leur taille, mesurée par le revenu national des pays, et diminuer en fonction des coûts de transport entre eux (Cheng et Wall, 2005). Par conséquent, la forme de base de l'équation de gravité est exprimée comme suit :

$$T_{ij} = \beta_0 \frac{Y_i^{\beta_1} Y_j^{\beta_2}}{D_{ij}^{\beta_3}}$$

D'où T_{ij} indique le commerce bilatéral entre le pays i et le pays j ; Y_i et Y_j indiquent la taille économique de i et de j mesurée par le PIB ; D_{ij} indique la distance entre les deux pays, β_n sont les paramètres du modèle souvent estimés dans reformulation log-linéaire.

Les coûts commerciaux peuvent inclure toute une gamme de variables, y compris les accords commerciaux bilatéraux, multilatéraux et régionaux. Comparer le changement dans le

commerce après la mise en œuvre d'un accord commercial particulier est une façon d'estimer soit l'efficacité des accords commerciaux, soit l'importance relative des politiques et des coûts commerciaux non inclus dans un accord (Chaney, 2018).

La méthode la plus courante dans l'estimation du modèle de gravité pendant de nombreuses années consiste à appliquer la méthode des moindres carrés ordinaires (OLS) à une forme log-linéaire du modèle de gravité.

Plus récemment, les avancées académiques se concentrent sur les biais possibles dans les paramètres OLS, la présence d'hétéroscédasticité, et le fait que de nombreuses paires de pays n'échangent pas du tout, suscitant des préoccupations autour de cette méthode. Les nouveaux modèles de gravité ont intégré l'estimateur de vraisemblance maximale pseudo-Poisson (PPML) pour traiter l'hétéroscédasticité lorsque de nombreuses valeurs zéro sont présentes dans la variable dépendante.

La comparaison des méthodes de vraisemblance maximale pseudo-Poisson (PPML) et de vraisemblance maximale pseudo-Gamma (GPML) révèle que l'estimateur PPML est généralement fiable, même dans des scénarios où la variable dépendante contient un nombre significatif de zéros (Silva et Tenreyro, 2011).

Les modèles de gravité s'utilisent également pour comparer le niveau de commerce entre les pays membres d'un accord commercial et les pays non membres avant et après la mise en œuvre de l'accord commercial.

La question que nous analysons dans cet article est de savoir si le changement dans le commerce du Maroc après la signature d'un accord commercial est plus important ou plus petit que le changement dans le commerce que d'autres pays connaissent après la signature d'un accord commercial.

Cette question est très pertinente, car plusieurs études constatent une large variation dans les effets des accords commerciaux sur le commerce (Abreha et Robertson, 2023). Pour estimer les effets des accords commerciaux individuels, nous adoptons une approche de type pseudo-jackknife pour les accords de libre-échange.

Cette approche estime une équation de gravité distincte pour chaque accord individuel tout en incluant une variable pour tous les autres accords.

En itérant sur l'ensemble des accords, nous obtenons un ensemble d'estimations des coefficients des accords commerciaux qui nous permettent de montrer dans quelle mesure le commerce du Maroc change par rapport à tous les autres.

Nous estimons chaque équation de gravité en utilisant l'estimateur de vraisemblance maximale pseudo-Poisson avec effets fixes de grande dimension (PPML EFGD) proposée par (Correa, Guimarães et Zylkin, 2020), qui produit des résultats robustes aux problèmes des disparités statistiques et de convergence.

Pour être plus précis, nous estimons l'équation suivante pour chaque accord individuel k :

$$y_{i,j,t} = \beta_{RTA}^m RTA_{i,j,k,t} + \beta_{RTA}^d RTA_{i,j,l,t} + \mu_{i,j} + \tau_{i,j} + \delta_{i,j} + \varepsilon_{i,j} \quad (1)$$

Où :

$y_{i,j,t}$: Échanges bilatéraux entre le pays i et le pays j à l'instant t

$\beta_{RTA}^m RTA_{i,j,k,t}$: Le changement estimé dans le commerce total suite à un accord m .

$\beta_{RTA}^d RTA_{i,j,l,t}$: Effet moyen de tous les autres accords commerciaux, excluant l'accord spécifique m .

Le reste des variables sont les tendances temporelles spécifiques à chaque pays et des effets fixes des paires de pays.

4.3. Source des données :

Étant donné que les effets fixes des paires de pays et les tendances temporelles des importateurs et des exportateurs absorbent la variation des variables de gravité "habituelles" (distance, produit intérieur brut, et d'autres caractéristiques des paires de pays telles que la langue commune, la frontière commune, etc.), nos données se composent de flux commerciaux bilatéraux et d'indicateurs d'accords commerciaux provenant de la base de données du CEPII (Abreha et Robertson, 2023).

Le jeu de données comprend plus d'un million d'observations couvrant 232 exportateurs, 179 importateurs, 262 accords commerciaux régionaux s'étendent sur une période de 1990 à 2016. Pour cet article spécifique, les résultats rapportés concernent uniquement les sept accords commerciaux régionaux auxquels le Maroc participe et pour lesquels les données décrites sont disponibles.

5. Résultats et discussions :

Le tableau (3) ci-dessous contient les résultats du modèle de gravité de référence. Chaque ligne représente un accord commercial individuel. Les coefficients β_m représentent l'effet sur les flux commerciaux de chaque accord répertorié. Les coefficients β_d représentent l'effet moyen de tous les autres accords commerciaux régionaux dans les flux commerciaux totaux, en excluant l'accord mentionné dans la ligne donnée.

Tableau N° 3 : Estimations de la gravité PPML EFGD des accords commerciaux du Maroc et du commerce total.

Variable	Coefficient (β_m)	Std Error (β_m)	Coefficient (β_d)	Std Error (β_d)
Accord d'agadir	0.35	0.3145***	0.57	0.2263**
AELE	0.14	0.12033**	0.58	0.3564***
Maroc-EU	0.19	0.42069*	0.52	0.2476**
ZLEPA	0.38	0.2432***	0.48	0.2975***
Maroc-Turquie	0.5	0.1598***	1.2	0.1256*
Maorc-Etats Unis	0.17	0.2987**	0.54	0.1489***
SGPCPD	-0.08	0.02348**	0.3	0.0354**

*** $p < 0.01$ ** $p < 0.05$ * $p < 0.10$

Estimations calculées à l'aide des données de la base de données UN Comtrade, des Solutions commerciales intégrées mondiales (WITS) et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Source : Auteurs

Les estimations (β_m) sont des coefficients et des erreurs-types qui ont subi une correction de biais³ comme l'ont montré (Correia et al., 2019). Les estimations (β_d) indiquent la valeur estimée de l'effet moyen comme décrit à l'équation 1.

Les estimations de l'effet moyen des accords sont fondamentalement identiques dans la plupart des accords parce que les accords individuels du Maroc ont peu d'influence sur l'estimation moyenne des 262 autres.

Deux conclusions principales se dégagent du tableau N° 3. La première est que des accords commerciaux individuels sont associés à une large gamme de changements estimés dans les flux commerciaux.

³ Cela fait référence à l'ajustement de données ou de modèles pour tenir compte des erreurs systématiques ou des inexactitudes. Les techniques spécifiques de correction de biais peuvent varier en fonction du domaine d'application, mais l'idée générale est de minimiser ou d'éliminer les biais dans les données ou les modèles.

Cette hétérogénéité a été notée dans plusieurs études antérieures, mais peu d'études se concentrent sur la variation que les pays individuels connaissent à travers les accords.

Deuxièmement, les changements dans le commerce que le Maroc a connus après ses accords commerciaux sont légèrement plus importants que ceux suivant l'accord "à effet moyen", mais sans différence statistiquement significative.

Cela suggère que les accords commerciaux du Maroc ont des effets positifs, mais ne sont pas nécessairement plus productifs que l'accord à effet moyen en termes d'augmentation des flux commerciaux.

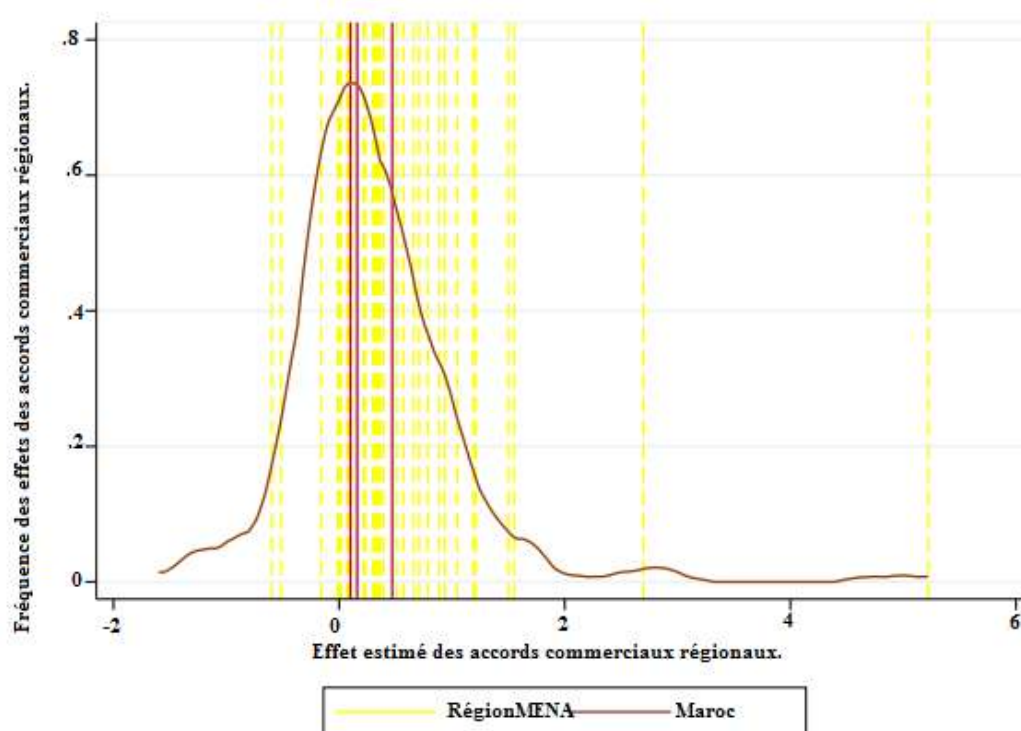
De manière notable, les résultats pour "Système global de préférences commerciales entre pays en développement" (SGPCPD) sont négatifs, indiquant une baisse d'environ 8 % des flux commerciaux après l'entrée en vigueur par rapport à d'autres accords.

L'accord commercial avec l'Union européenne, qui représente la majeure partie des exportations marocaines, est positive et a un effet bénéfique d'environ 19 % sur les flux commerciaux, légèrement supérieurs, mais sans différence statistiquement significative, par rapport à l'effet moyen d'environ 14 % pour tous les autres accords.

Il est également important de noter que le commerce entre les pays signataires d'accords commerciaux géographiquement les plus proches du Maroc a doublé (Accord d'Agadir et ZLEPA) et même triplé (Turquie - Maroc) par rapport à l'estimation d'augmentation du commerce de l'accord commercial "moyen".

La Figure N° 1 fournie un benchmark sous forme de graphique à ces résultats en illustrant les effets estimés de 35 autres accords, y compris ceux avec des pays de la région MENA.

Figure N° 1 : Estimations de la Gravité PPML EFGD pour l'ensemble des accords commerciaux et le commerce total.



Le graphique de densité du noyau montre la distribution des relations commerciales des accords commerciaux régionaux (RTA) à partir d'équations estimées séparément par PPML EFGD pour chaque RTA enregistré auprès de l'Organisation mondiale du commerce.

Source : Auteurs sur la base des données de l'OMC

Les lignes verticales pleines représentent les trois accords du Maroc : ZLEPA – Maroc, Türkiye – Maroc et États-Unis – Maroc. Les lignes verticales en pointillés représentent 35 accords incluant des membres de la région MENA tels que l'Algérie, Israël, la Jordanie, le Liban, Oman, l'Autorité palestinienne, la Turquie, la Tunisie et la Syrie.

Les estimations sont calculées à l'aide de données provenant de la base de données UN Comtrade, de la solution intégrée au commerce mondial (WITS) et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

6. Conclusion

Pour renforcer sa compétitivité sur la scène internationale et développer une offre exportable plus robuste, le Maroc doit entreprendre plusieurs actions stratégiques. Tout d'abord, la diversification des produits exportés est essentielle pour réduire la dépendance à l'égard de secteurs spécifiques et minimiser les risques liés à la volatilité des marchés.

Parallèlement, des investissements significatifs dans la recherche et le développement stimuleront l'innovation, permettant au Maroc de proposer des produits et services de haute qualité.

En pesant à combiner la big data, internet et intelligence artificielle (IA), tous les secteurs connaîtront un bouleversement remarquable sur la scène internationale.

Le renforcement des compétences de la main-d'œuvre via des programmes de formation et d'éducation est crucial pour maintenir une production compétitive.

L'amélioration des infrastructures logistiques, comprenant les ports, les routes et les liaisons ferroviaires, facilitera le transport des marchandises, réduisant ainsi les coûts associés aux exportations. Un soutien accru aux petites et moyennes entreprises (PME) encouragera l'entrepreneuriat et favorisera la diversification de l'offre exportable.

L'intégration de pratiques durables dans la production renforcera l'attractivité des produits marocains sur des marchés de plus en plus sensibles à la durabilité.

La poursuite des négociations et l'élargissement des accords de libre-échange avec des partenaires clés permettront au Maroc d'accéder à de nouveaux marchés et d'intensifier ses échanges commerciaux.

L'encouragement à l'innovation technologique et l'adoption de technologies avancées dans la production amélioreront la productivité et la compétitivité.

Ajoutant à cela l'élimination des barrières administratives, la simplification des procédures douanières et la réduction des délais faciliteront les transactions commerciales.

Enfin, le Maroc doit rester agile et réactif aux évolutions du marché mondial, adaptant rapidement ses stratégies pour répondre aux nouvelles tendances et aux exigences changeantes des consommateurs.

En mettant en œuvre ces mesures, le Maroc pourra non seulement renforcer sa compétitivité, mais aussi créer des opportunités durables pour la croissance de ses exportations.

Références:

- (1). Abreha, Kaleb and Robertson, Raymond, *Revisiting the Effects of Regional Trade Agreements Using Staggered Adoption Designs* (May 12, 2023).
- (2). Agence Nationale de Statistiques (ANS). (2022). Statistiques de l'exportation marocaine. Rabat: ANS. Retrieved from <http://ans.gov.ma/statistics/economy/trade/exports>
- (3). Benhmade, A (2014). Le libre-échange, mythe ou réalité : cas d'un éventuel accord de libre-échange entre le Canada et le Maroc.

- (4). Bennani, F., & Bouziane, N. (2017). Intellectual property rights and access to medicines in Morocco. *Journal of Law and Policy (JLP)*, 25(2), 153–172. <https://doi.org/10.1080/09691995.2017.1348094>
- (5). Cadot, J Gourdon, and F van Tongeren, estimating ad valorem equivalents of non-tariff measures: combining price-based and quantity-based approaches, OECD Publishing, Paris, 2018b. OECD Trade Policy Papers, No. 215,
- (6). Chaney, Thomas, (2018), *The Gravity Equation in International Trade: An Explanation*, *Journal of Political Economy*, 126, issue 1, p. 150 - 177,
- (7). Correia, S., Guimaraes, P., & Zylkin, T. (2019). *Ppml-hdfe: Fast Poisson Estimation with High-Dimensional Fixed Effects*.
- (8). El Hajjami, M., & Lahlimi, S. (2018). The impact of the EU-Morocco Association Agreement on Moroccan exports to the European Union. *Eurasian Geography and Economics*, 59(6), 673–692. <https://doi.org/10.2747/1538-7216.59.6.673>
- (9). Fontagné L., Freudenberg M., (1999) « *Marché unique et développement des échanges* », *Economie et statistique*, 326-327 / pp :31-52
- (10). <https://www.oc.gov.ma/fr/actualites/indicateurs-des-echanges-exterieurs-a-fin-2022#:~:text=Au%20titre%20de%20l'ann%C3%A9e,4%25%20ou%20%2B96.696MDH.>
- (11). I-Hui Cheng & Howard J. Wall, 2005. "Controlling for heterogeneity in gravity models of trade and integration," *Review*, Federal Reserve Bank of St. Louis, vol. 87(Jan), pages 49-63.
- (12). Martinez-Zarzoso, I. and Nowak-Lehmann, F. (2003) *Augmented Gravity Model: An Empirical Application to MERCOSUR-EU Trade Flows*. *Journal of Applied Economics*, 6, 291-316.
- (13). Ministère de la Santé Publique. (2019). Loi portant organisation de la protection de la propriété industrielle et commerciale et de la propriété intellectuelle. Rabat : Ministère de la Santé Publique. Retrieved from [http://santepublicquemaroc.net/uploads/files/loi%20organisation%20protection%20propiete%20industrielle%20commerce%20propriet%C3%A9%20intellectuelle.pdf](http://santepublicquemaroc.net/uploads/files/loi%20organisation%20protection%20propriete%20industrielle%20commerce%20propriet%C3%A9%20intellectuelle.pdf)
- (14). Niu, Z., Liu, C., Gunessee, S., & Milner, C. (2018). Non-tariff and overall protection: evidence across countries and over time. *Review of World Economics*, 154(4), 675-703.
- (15). Office National des Actions Commerciales Extérieures (ONACEX). (2020). Accords de libre-échange du Maroc. Rabat : ONACEX. Retrieved from http://onacex.ma/index.php?option=com_content&view=article&id=106&Itemid=151
- (16). Olper, A. and Raimondi, V. 'Explaining national border effects in the QUAD food trade', *Journal of Agricultural Economics*, Vol. 59(3), (2008) pp. 436–462.
- (17). Otsuki, T., Wilson, J. S., & Sewadeh, M. (2001). What price precaution? European harmonisation of aflatoxin regulations and African groundnut exports. *European Review of Agricultural Economics*, 28(3), 263-284.
- (18). Ould Ahmed, I. (2019). Balancing free trade agreements and open innovation policies for sustainable development in North Africa. In R. Kuziemko, J.-P. Platteau, & P. Verhoeven (Eds.), *Open Innovation Policies for Development: Perspectives from Developing Countries* (pp. 191–210). Cham : Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-03130-7_11
- (19). Poyhonen, P. (1963) *A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries*. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 90, 93-100
- (20). Rapport de la : *The World Integrated Trade Solution (WITS)* pour l'année 2022.
- (21). Salvatici, L., Matthews, A. and Scoppola, M. Trade Impacts of Agricultural Support in the EU. IATRC Commissioned Paper No. (938-2016-74528) 2017. Available at: iatrcweb.org/ (last accessed 1 February 2018).

- (22). Santeramo, F.G. and Shabnam, N. 'The income-elasticity of calories, macro-and micro-nutrients: What is the literature telling us?', Food Research International, Vol. 76, (2015) pp. 932-937.
- (23). Santos Silva, J.M.C. & Tenreiro, Silvana, 2011. "Further simulation evidence on the performance of the Poisson pseudo-maximum likelihood estimator," Economics Letters, Elsevier, vol. 112(2), pages 220-222, August
- (24). Schlueter, S.W., Wieck, C. and Heckelei, T. 'Regulatory policies in meat trade: is there evidence for least trade-distorting sanitary regulations?', American Journal of Agricultural Economics, Vol. 91(5), (2009) pp. 1484-1490.
- (25). Schott, P. K. (2004). Across-product versus within-product specialization in international trade. The Quarterly Journal of Economics, 119(2), 647-678.
- (26). Sergio Correia & Paulo Guimarães & Tom Zylkin, 2020. "Fast Poisson estimation with high-dimensional fixed effects," Stata Journal, StataCorp LP, vol. 20(1), pages 95-115, March
- (27). Serlenga, L. and Shin, Y. (2007), Gravity models of intra-EU trade: application of the CCEP-HT estimation in heterogeneous panels with unobserved common time-specific factors. J. Appl. Econ., 22: 361-381.
- (28). Shalini A. Neeliah, Harris Neeliah, Daya Goburdhun, Assessing the relevance of EU SPS measures to the food export sector: Evidence from a developing agro-food exporting country, Food Policy, Volume 41, 2013, Pages 53-62, ISSN 0306-9192,
- (29). Sheldon, I. 'North-South trade and standards: what can general equilibrium analysis tell us?', World Trade Review, Vol. 11(3), (2012) pp. 376-389.
- (30). Sheldon, I. 'Trade and environmental policy: A race to the bottom?', Journal of Agricultural Economics, Vol. 57(3), (2006) pp. 365-392.
- (31). Shepherd, B. and Wilson, N.L. 'Product standards and developing country agricultural exports: The case of the European Union', Food Policy, Vol. 42, (2013) pp. 1-10.
- (32). Statistiques de l'office des changes, 2022
- (33). Tinbergen, J. (1962) *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. The Twentieth Century Fund, New York.
- (34). World Bank Group. (2021). The World Bank in Morocco. Washington D.C.: The World Bank. Retrieved from <http://www.worldbank.org/en/country/morocco/overview>
- (35). World Bank. (2023). World development indicators. DataBank. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

Annexes

Tableau 1 : Accords commerciaux signés au cours des dernières décennies.

Nom de l'Accord	Couverture	Signature	Entrée en vigueur	Partenaires
Système global de préférences commerciales entre pays en développement" (SGPCPD)	Marchandises	13/04/1988	19/04/1989	Voici la liste des pays ⁴
Zone de libre-échange panarabe" (ZLEPA)	Marchandises	19/02/1997	01/01/1998	MENA
Accord de l'AELE" (Association européenne de libre-échange).	Marchandises	19/06/1997	01/12/1999	Islande, Liechtenstein, Norvège, Suisse, Maroc
Maroc-UE	Marchandises	26/02/1996	01/03/2000	Maroc, Union Européenne
Maroc-Emirats arabes unis	Marchandises	25/05/2001	09/07/2003	Maroc, Emirats arabes unis
Maroc-Turquie	Marchandises	07/04/2004	01/01/2006	Maroc, Turquie
Maroc-Etats-unis	Marchandises	15/06/2004	01/01/2006	Maroc, Etats-Unis
Accord d'Agadir	Marchandises	25/02/2004	27/03/2007	République arabe d'Égypte, Jordanie, Maroc, Tunisie
Maroc-Royaume-Uni	Marchandises	26/10/2019	01/01/2021	Maroc, Royaume-Uni

Source : Organisation Mondiale du Commerce (OMC)
(https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/morocco_e.htm)

⁴ Voici la liste des pays partenaires : Algérie ; Argentine ; Bangladesh ; Bénin ; Bolivie, État plurinational de ; Brésil ; Cameroun ; Chili ; Colombie ; Cuba ; Équateur ; Égypte ; Ghana ; Guinée ; Guyana ; Inde ; Indonésie ; Iran ; Irak ; Corée, République populaire démocratique de ; Corée, République de ; Libye ; Malaisie ; Mexique ; Maroc ; Mozambique ; Myanmar ; Nicaragua ; Nigéria ; Pakistan ; Pérou ; Philippines ; Singapour ; Sri Lanka ; Soudan ; Tanzanie ; Thaïlande ; Trinité-et-Tobago ; Tunisie ; Venezuela, République bolivarienne du ; Viêt Nam ; Zimbabwe.