



Conseil de la Concurrence  
Rapport annuel 2013



## Article 166 de la Constitution :

Le Conseil de la Concurrence est une institution indépendante chargée, dans le cadre de l'organisation d'une concurrence libre et loyale, d'assurer la transparence et l'équité dans les relations économiques, notamment à travers l'analyse et la régulation de la concurrence sur les marchés, le contrôle des pratiques anticoncurrentielles, des pratiques commerciales déloyales et des opérations de concentration économique et monopole.



Sa Majesté le Roi Mohammed VI

Conseil de la Concurrence  
Rapport annuel 2013



## Mot du Président



Depuis sa relance en 2008, le Conseil de la Concurrence a bâti un positionnement original mêlant soutien à la modernisation et la compétitivité du tissu économique national dans un monde globalisé à la nécessité de réguler le marché et de lutter contre les pratiques anti-concurrentielles.

A ce titre, les membres du Conseil et l'équipe de son administration se devaient d'accomplir un travail pionnier de mise en place et d'édification d'une institution nationale de régulation ayant pour vocation de mettre sur les rails l'application de la législation actuelle en matière de concurrence, mais également de réfléchir sur une réforme profonde de ses textes de manière à le positionner correctement sur l'échiquier national.

C'est en construction neuve et toujours en terrain nouvellement défriché que notre Conseil se devait de se frayer le chemin de sa nouvelle dynamique ; une dynamique de construction, d'édification et de clarification des prérogatives conformes aux standards internationaux sacralisés par les efforts de clarification et les rapprochements doctrinaux entre autorités de la concurrence de par le monde.

En se concentrant autant sur la mise en place d'un processus de sensibilisation à la culture de la concurrence que sur la qualité d'élaboration des avis demandés et des études menées, le Conseil a su élargir son rayonnement pour pouvoir se développer dans ses principales missions et se préparer à travers la réforme à prendre une part active à la surveillance des marchés et réfléchir sur les meilleurs moyens pour les rendre concurrentiels.

L'action du Conseil se devait donc de répondre ainsi à deux grands enjeux : celui de la rénovation-actualisation des modalités de mise en application du droit de la concurrence (prérogatives, indépendance, efficacité) et celui de la mise en place des structures d'investigation, de délibération et d'administration. Les structures du Conseil étant sur place et les amendements à la loi 06-99 en cours d'adoption sur fond des exigences de l'article 166 de la constitution, la phase de relance se clôt et ouvre grandes les promesses d'une nouvelle étape.

**Abdelali Benamour**

# SOMMAIRE

<b>AXE 1 : Quelques enseignements de La Phase de Relance du Conseil.....</b>	<b>10</b>
<b>AXE 2 : Fonctionnement du Conseil.....</b>	<b>20</b>
2.1 - Sessions du Conseil tenues en 2013.....	21
2.2 - Ressources humaines et budget .....	23
2.3 - Activités nationales.....	27
2.4 - Activités à l'international.....	29
<b>AXE 3 : Récapitulatifs des avis émis en 2013.....</b>	<b>32</b>
3.1 - Avis relatif à la libéralisation des prix des produits pharmaceutiques vétérinaires.....	34
3.2 - Avis relatif à la passation des marchés des métrés et travaux des projets de Barid El Maghrib.....	38
3.3 - Synthèse de la décision relative à la saisine du Syndicat des Pilotes Maritimes (II).....	41
3.4 - Avis relatif au projet d'acquisition par le Fonds Stratégique d'Investissement de 6% du capital de CMA CGM par souscription d'obligations remboursables en actions.....	42
3.5 - Avis relatif à l'acquisition par la Société China Merchants de 49% des actions et droits de vote de la société Terminal Link.....	45
3.6 - Décision relative à la demande d'avis de la société JK Hôtels.....	47
3.7 - Avis relatif à la saisine de la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de Marrakech au sujet de la concurrence déloyale de la grande distribution au petit commerce.....	49
3.8 - Avis relatif à la concurrence dans les activités de distribution et d'exploitation du secteur cinématographique à Marrakech.....	50
3.9 - Avis relatif au différentiel du droit de douane appliqué à l'importation de voitures de tourisme neuves d'origine asiatique.....	52
3.10 - Avis relatif à la concurrence dans le secteur du lait.....	54
3.11 - Avis relatif à la saisine présentée par les associations régionales des agences de voyages de Casablanca et de Rabat et Région contre la compagnie Royal Air Maroc au sujet du marché de vente de la billetterie d'avion.....	57
3.12 - Décision relative à la saisine émanant de l'Association Marocaine pour la Gouvernance des Professionnels de la Sécurité Privée.....	62
3.13 - Décision relative à la saisine émanant de l'Association du Conseil et de l'Ingénierie en Technologies de l'Information (ACITI) concernant l'ouverture d'une enquête pour concurrence déloyale.....	62
<b>AXE 4 : Synthèses des études réalisées par le Conseil en 2013.....</b>	<b>63</b>
4.1 - Le secteur bancaire.....	64
4.2 - Les aides d'Etat.....	117
4.3 - Les professions réglementées.....	137
4.4 - La concurrentiabilité du Secteur de la Communication Télévisuelle et Radiophonique.....	151





**AXE 1**

**Enseignements  
de la Phase  
de Relance**

La réflexion sur les acquis de l'expérience est un exercice qui permet à toute institution, quels que soient le domaine et la durée de son action, son statut ou les spécificités de son contexte, de pouvoir capitaliser et donc d'enrichir l'action en perspective.

Bien que très récente, l'expérience de la relance du Conseil de la concurrence au Maroc regorge de déductions nécessaires et d'intuitions fructueuses pour la poursuite de l'action d'un conseil rénové. Toutefois, elle ne peut comporter d'enseignements valables que si on replace les résultats de cette relance dans son environnement historique et socio-économique. Ce qu'elle a de positif tout autant que ce qu'elle affiche comme limites n'est ni un résultat "absolu" ni encore une fatalité ancrée. Il serait édifiant de réexaminer ce qui est accompli et en cours de l'être comme ce qui reste à faire, à la lumière de ce qu'autorisait la logique générale du mode de régulation de la concurrence, adoptée au Maroc.

La principale orientation qui récapitule, sommes toutes, la quintessence de cette relance, réside dans le fait que le Conseil a fait siennes et dès le départ, la nécessité de travailler au mieux avec le texte actuel malgré ses limites et l'impératif d'une réforme des textes en matière de concurrence. L'expérience vécue est allée dans le sens de conforter intensément cette double orientation.

Partant de là, sept grands enseignements peuvent être tirés de cette phase de transition : difficultés dues au caractère consultatif du Conseil dans le cadre de la loi 06-99 ; limites dues à la composition du Conseil, difficultés résultant de la nécessité légale de recruter les rapporteurs auprès de l'administration ; imprécision des relations avec les régulateurs sectoriels ainsi qu'avec l'administration de tutelle ; difficultés d'essaimage de la culture concurrentielle ; résistances face à la réforme des statuts du Conseil.

**1.1-** La plateforme qui a initié l'élaboration de la loi 06.99 relative à la liberté des prix et de la concurrence était, sans aucun doute, orientée par la volonté d'une révision profonde de l'arsenal des lois économiques au Maroc. La constitution marocaine de 1996 ayant consacré solennellement le principe de la liberté économique a confirmé le droit d'accéder à n'importe quel secteur ou marché sans entraves et déclaré illégales les pratiques discriminatoires dans l'exercice du commerce et des affaires.

Cette orientation avait avec un objectif précis : frayer la voie pour que les règles de la concurrence deviennent l'une des modalités d'application des principes de la démocratie et

de l'état de droit dans l'ensemble de l'espace économique du Royaume. Elle consacrait la pleine garantie à toute personne du droit d'accès aux marchés et d'offre des produits et services en toute liberté : le dernier mot devant revenir au consommateur et à l'utilisateur qui a toute latitude pour choisir le produit ou le service qui lui convient, tant sur le plan du prix que sur celui de la qualité. Ce faisant, les dispositions la loi 06-99 se mettent en pleine conformité avec la nouvelle orientation des relations économiques extérieures du pays. Elles s'inscrivent dans l'esprit de l'accord de partenariat conclu entre le Royaume du Maroc et l'Union Européenne dans le sens notamment, du respect des principes de la transparence, de la loyauté et de la juste compétition dans les transactions, adoptés dans le cadre des recommandations de l'Organisation Mondiale du Commerce et de la CNUCED.

Sur cette base, la promulgation de la loi relative à la liberté des prix et de la concurrence entendait se situer dans le contexte des réformes de l'environnement institutionnel de l'économie marocaine. Elle était censée constituer l'un des facteurs de la mise à niveau de l'environnement des affaires et de l'affermissement de son aptitude à la compétition en vue de la réalisation d'un développement durable et de la création des conditions de viabilité de l'insertion dans un paysage économique international caractérisé par la mondialisation et la globalisation. Dans ce sens, cette loi promettait de révéler et de traduire une conviction : l'ordre concurrentiel reste la meilleure voie pour l'emploi optimal des ressources et le chemin le plus efficace pour garantir la créativité, l'innovation et l'amélioration de la répartition des revenus grâce à la dynamique de la compétition entre les producteurs et aux effets de la concurrence à l'intérieur des marchés. Le règne de prix « naturellement » concurrentiels constitue pour le consommateur le moyen le plus adéquat pour exercer une pression tangible pour se prémunir contre toute tentative d'augmentation artificielle ou intempestive des prix et partant la meilleure formule du rapport prix/quantité.

**1.2 -** Au regard des principes relatifs au système des valeurs telles qu'elles sont reconnues et approuvées sur le plan international en matière de concurrence, la loi 06-99 n'est nullement lacunaire. C'est au niveau d'un certain nombre de restrictions dans sa mise en application que réside toute une panoplie d'insuffisances. Celles-ci apparaissent au moins à sept niveaux :

- En premier lieu, l'étroitesse de la sphère des instances habilitées à saisir le Conseil de la concurrence. La concurrence se pose avant

tout entre entreprises. L'exclusion des entreprises et des diverses associations de protection du consommateur d'une part, et le non élargissement du domaine d'application de la loi relative à la liberté des prix et de la concurrence pour y inclure les personnes publiques chargées des fonctions de gestion et de supervision de services publics à caractère industriel et commercial, et qui exercent leurs activités dans un marché concurrentiel de façon à garantir l'égalité devant les règles de la concurrence entre les personnes publiques et les personnes privées, d'autre part, ont grandement rétréci le nombre de doléances et de saisines en matière de pratiques anticoncurrentielles devant le Conseil.

Comme l'ont montré, du reste, les rapports annuels depuis la relance du Conseil, les cas d'irrecevabilité se sont avérés substantiels, dans leur nombre et leur genre comme dans leurs répercussions. Ils ont malencontreusement induit des réflexes de rétention dans les rangs des éventuelles parties saisissantes. La propension à saisir le Conseil s'en est trouvée réduite et il en a résulté un manque à gagner sur le plan de l'enrichissement de la jurisprudence concurrentielle.

	2009	2010	2011	2012	2013
Cas d'irrecevabilité prononcés par le Conseil	05	02	-	02	03
Cas de contacts restés au stade du prétraitement	06	11	07	06	05

L'évolution des cas jugés irrecevables, suite aux délibérations du Conseil, pour des raisons relevant du rétrécissement de la sphère des instances habilitées de par la loi 06-99, démontre l'inadéquation du pré-requis pour engager valablement la procédure devant le Conseil de la concurrence. Si ce dernier est appelé à examiner en premier la recevabilité de la saisine, il n'est nullement tenu de la scruter en termes de conditions d'exercice de la concurrence sur le ou les marchés concernés. Les dispositions de l'article 15 de la loi sur la liberté des prix et de la concurrence excluent toute initiative « solitaire » d'une entreprise lésée ou "offusquée" par les pratiques anticoncurrentielles. Très curieusement, c'est toute la profession représentée par "son" association professionnelle reconnue qui est seule qualifiée pour interjeter des saisines sur les manquements aux règles de la concurrence. Fort étonnamment, l'article 15 stipule, pour l'entreprise, un acquiescement qui notifie un consensus voire une unanimité proclamée au sein d'un chromosome associatif qui réunit les ou le détracteur à côté du ou des prétendus violeurs de la déontologie et du droit de la concurrence. De la sorte ni la demande d'une partie à un jeu concurrentiel, ni la force et l'objectivité des faits énoncés dans la lettre de saisine, ni même les qualifications mentionnées et corroborées des actes anticoncurrentiels, ni encore les suspicions, voire les faits qui planent dans la presse

économique sur le fonctionnement du marché en question, ne pouvaient autoriser le Conseil de la concurrence à déclarer la recevabilité d'une doléance émanant d'une entreprise, en tant que telle.

La loi 06-99 s'est ainsi fourvoyée dans un sentier qui inhibe les conditions de recevabilité objective. En octroyant l'exclusivité de la saisine du Conseil au seul groupement ou association professionnelle, la dénonciation du manquement aux règles de la concurrence se trouve hypothéquée. En matière de concurrence, l'intérêt d'agir ne peut être conditionné par l'assentiment des concurrents.

- Sur un autre plan, l'hésitation ou le retard enregistré dans l'institution d'une autorité unique de la concurrence qui bénéficie de l'autonomie intégrale et de la compétence générale, va se révéler un facteur non facilitateur de la marche escomptée vers une économie amplement concurrentielle. L'option prise dès le départ pour l'institution d'une instance foncièrement consultative, dépourvue d'initiative propre et dépendante des saisines d'organismes divers témoigne certes des réserves de l'époque quant à l'adoption d'un organisme à part entière en matière de concurrence et d'organisation des marchés. Mais elle traduit aussi les tergiversations inhérentes à un contexte où les pressions, externes et internes, en faveur de l'ouverture

de l'économie buttaient sur les déficiences en matière de préparation du climat propice à la diffusion de la culture de la concurrence. De la sorte, l'hésitation constatée dans la transformation du Conseil en autorité à caractère décisionnel, autonome par rapport aux sphères de la décision administrative, politique et économique, aussi bien dans sa composition que dans ses prérogatives d'autosaisine et d'enquête, n'a pas permis d'opérer la mue nécessaire au règne des règles de la concurrence.

- Au titre des principales lacunes ou insuffisances constatées, il y a lieu aussi d'ajouter en guise d'illustration, la question du recours à l'encontre des avis et décisions de l'autorité de la concurrence.

Le choix du recours contre les décisions du premier ministre/chef du gouvernement devant la juridiction administrative compétente (article 40- loi 06-99) n'a pas connu et nourri de cas de jurisprudence en raison du peu ou pas de suite donnée aux "aspects pratiques" (recommandations de poursuite) des avis du Conseil.

Le Conseil de la concurrence a été conçu pour disposer d'un pouvoir consultatif lui permettant de rendre des avis sur toute question de concurrence à la suite d'une saisine du gouvernement, des collectivités territoriales, des chambres et organisations professionnelles, des syndicats, des seules associations de consommateurs reconnues d'utilité publique et des juridictions compétentes pour les pratiques anti concurrentielles. Le Conseil n'étant qu'un prolongement de l'autorité de la concurrence qu'est le premier ministre/chef du gouvernement, la question du recours contre les décisions de l'autorité de la concurrence est restée en suspens. La loi 06-99 l'ayant négligé ou escamotée, cette problématique n'a pas gagné en clarifications faute d'être posée depuis l'existence du Conseil.

Le règne de l'esprit de l'état de droit devrait aller dans le sens de conforter les garanties du recours pour excès de pouvoir. Si l'autorité de la concurrence fait siennes les conclusions et recommandations des avis émis par le Conseil, elle ne peut échapper à l'émergence d'un contentieux consécutif à toute contestation de ces avis. Autrement dit, s'il est loisible au conseil de la concurrence de préconiser des issues ou solutions à des questions ou litiges de concurrence qu'analysent les délibérations qu'il adresse au premier ministre/chef du gouvernement et aux ministères, aux opérateurs économiques, aux associations professionnelles et syndicales, la

nature des prises de position qu'il suggère ou formule doit recevoir un statut précis : s'agit-il ou non de décisions faisant grief et doivent-elles avoir et susciter les suites qui s'imposent?

En l'état actuel des choses et selon les dispositions de la loi 06-99, le premier ministre/chef du gouvernement reste libre d'adopter ou de passer outre les préconisations du conseil de la concurrence. Mais en tant qu'autorité de la concurrence au Maroc, le chef du gouvernement ne peut que répondre de ses options et se retourner éventuellement contre les bases de l'analyse adoptées par le conseil. Si les recommandations liées à la définition du marché, à la qualification de ses structures et à la constatation des pratiques et des comportements en son sein ne confèrent pas aux avis formulés par le Conseil le caractère d'appréciation de nature à emporter des effets de droit, celles ayant valeur de dispositions générales et impératives ou de prescriptions individuelles pour les acteurs économiques ont ou vont avoir des effets de droit.

L'expérience marocaine n'a pas donné lieu à des traitements de cas devant la justice pour savoir comment les analyses du Conseil de la Concurrence seraient interprétées d'une part, et jusqu'à présent il n'y a pas eu d'exécution faisant grief à la suite de quoi une partie a intenté un recours pour excès de pouvoir. Ce faisant, le statut du « pouvoir consultatif » du Conseil de la concurrence lui permettant de formuler librement des recommandations n'a guère été éprouvé par le risque du recours pour excès de pouvoir.

Le recours en appel manque donc à l'affiche des principes généraux de la procédure juridictionnelle. Les avis du conseil n'ayant pas l'autorité de la chose jugée et ne sont pas revêtus de la formule exécutoire en raison de leur statut purement consultatif. Ils dépendent de la suite que leur réservera le chef du gouvernement. Du reste, seul le courrier normal constitue la courroie de transmission avec "les services du premier ministre/chef du gouvernement" et l'expérience a bien montré le sens unique de la transmission et l'absence d'échanges une fois les procès verbaux des sessions contenant les avis envoyés au premier ministre/ chef du gouvernement.

- Le quatrième enseignement de cette phase ou expérience concerne l'architecture du système de régulation de la concurrence. Celle adoptée au Maroc a opté pour une logique de bicéphalisme se basant sur la croyance en les vertus d'une dualité qui traduirait la volonté de la limitation ou de la non immixtion du judiciaire dans les "questions de l'administration" et vice versa.

C'est ce que révèle, en premier lieu, le choix de l'adoption de deux organes d'intervention : la Direction de la Concurrence et des Prix(DCP)/ Conseil de la Concurrence, avec une certaine conception de répartition des tâches dans un sens de complémentarité.

Sur cette question, il y a lieu de méditer les fondements historiques de l'idée de séparation entre " ordre de juridiction administrative" et " ordre judiciaire". Cette séparation, faut-il le rappeler, traduit la volonté expresse de séparer les prérogatives de l'exécutif prolongé par son bras administratif de celle de l'activité juridictionnelle, une fois saisie pour trancher une question relevant de la manière de traiter les réalités sur le terrain de l'application d'une politique de la concurrence.

Dans le cas du Maroc, on peut relever certes l'empreinte d'une certaine inspiration du modèle français de l'Ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986, mais il y a aussi, faut-il le rappeler, toutes les péripéties du contexte qui a entouré la promulgation de la loi 06-99. Il semblerait ainsi qu'on ait opté pour une certaine forme de séparation des fonctions d'instruction, d'enquête et de décision pour des raisons liées à la prudence qui a animé l'adoption de la loi sur la liberté des prix et de la concurrence. L'option pour un conseil de la concurrence purement consultatif entendait s'inscrire dans le sens d'une étanchéité complète entre phase d'instruction et d'investigation couronnée par des avis et des recommandations et phase de décision se soldant le cas échéant, par des poursuites et des sanctions.

En toute vraisemblance, l'option de création d'une « quasi-juridiction » n'était pas de mise dans un contexte qui nourrissait énormément de réticences à l'égard de tout spectre de pénalisation du droit des affaires. On tenait ainsi à ne pas assimiler le conseil à une juridiction surtout que l'essaimage de la culture de la concurrence et des dispositions juridiques et réglementaires qui encadrent le fonctionnement concurrentiel des marchés demeurait embryonnaire. Au départ, le droit de la concurrence ne passait pas pour un droit de la régulation surtout lorsque celle-ci était synonyme d'interventionnisme et d'encadrement étatique des marchés. Les règles de concurrence, qui pouvaient être imposées aux entreprises pour modifier leur comportement, voire sanctionner les gains-rentes et profits indus, risquaient ainsi d'être perçues comme relevant de l'accusation pénale.

Toutefois, le modèle faisant du premier ministre/ chef du gouvernement l'autorité de la concurrence avec une instance consultative et une instance d'enquête, toutes les deux censées collaborer ensemble pour préparer les

décisions et injonctions renforçant l'édification de l'ordre concurrentiel, est un modèle qui n'a pas fonctionné à plein régime tant que les mécanismes de mise en relation et de garantie de collaboration n'ont pas été fructifiés. En tout et pour tout, le **peu de** dossiers qui pouvaient animer, fructifier et consolider les modalités de collaboration entre la DCP et le Conseil de la Concurrence n'a pas trouvé les chemins de l'effectivité. Trois exemples pour l'illustrer :

**Marché du livre scolaire** : suite à une enquête diligentée par la DCP (Ministère des Affaires Economiques et Générales), le Chef du gouvernement a recueilli l'avis du Conseil sur l'état de la concurrence. L'avis rendu par le Conseil dans le cas d'espèce a relevé, entre autres, l'existence de forts indices d'une entente sur les marges de distribution entre plusieurs maisons d'édition, imprimeurs et libraires. N'étant pas investi du pouvoir d'enquête, le Conseil a sollicité des services administratifs compétents de mener une enquête sous autorisation judiciaire pour entériner ces indices. Cette demande demeure sans suite.

**Marché du beurre importé** : la saisine émanant du chef du gouvernement demande l'avis du conseil sur l'existence d'éventuelles pratiques anticoncurrentielles dans le marché de l'importation du beurre. L'instruction du dossier a révélé que les pièces du dossier (pv d'audition) laissent présager l'existence d'une entente anticoncurrentielle entre les différents importateurs du beurre.

Suite à ces fortes présomptions, le Conseil a fait une requête au Chef du gouvernement afin de diligenter une enquête sous autorisation judiciaire pour confirmer ou infirmer l'existence de telles pratiques. A ce jour, aucune suite n'a été donnée à cette demande qui avait une répercussion sur les modalités d'application et de perception des droits de douane.

**Marché public de l'Insuline** : de par la saisine émanant de la Chambre de Commerce d'Industrie et des Services de Casablanca, une société pharmaceutique se plaignait des "agissements auxquels recourrait une multinationale pour l'écarter du marché public de l'Insuline. Les investigations du Conseil de la concurrence avaient établi l'absence de position dominante individuelle de la multinationale mais avaient réuni tout un ensemble de faisceaux d'indices concordants sur l'existence d'une position dominante collective de deux sociétés qui aurait pour

résultat l'éviction d'une société concurrente. En conséquence de quoi le Conseil avait sollicité du chef du gouvernement d'ordonner de mener une enquête pour s'assurer de la véracité des indices en question. Le rapport de ces services a affirmé l'inexistence de position dominante collective des sociétés parties à la plainte.

Certainement, la multiplication des signes de synergie contribuerait à conforter le rayonnement des règles de la concurrence au sein du tissu économique au Maroc. La concurrence n'étant pas une fin en soi mais un moyen pour atteindre des objectifs complexes de croissance, de stabilité économique et sociale... et qui ne sont pas automatiquement ni spontanément atteints même lorsque les marchés sont imprimés de l'ordre concurrentiel.

C'est ainsi qu'a émergé un besoin de réforme consistant en l'existence d'une seule instance faisant fonction d'autorité de la concurrence destinée à rendre compte aux pouvoirs publics nationaux. C'est très solennellement le sens qui s'impose avec la constitutionnalisation du Conseil de la concurrence parmi les instances de la gouvernance économique du Royaume. Mais ça devrait être aussi le point de départ de la clarification du statut du Conseil indépendant en tant qu'expert et référence première en matière de régulation de la concurrence. Avec des responsabilités institutionnelles nationales consacrées et croissantes, le Conseil de la concurrence devrait mieux s'articuler à toute la panoplie de régulation sectorielle existante.

- Un cinquième point utile à souligner concerne la composition du Conseil. Bien entendu, toute composition d'une instance telle que le Conseil ne manquerait pas d'avoir des répercussions sur ses modalités de fonctionnement, sur l'approche adoptée et la nature des recommandations formulées. D'habitude, l'évocation de la question de la composition du Conseil se pose principalement en termes de degré d'indépendance ou d'autonomie. Mais elle se pose également en termes de disponibilité des membres pour les travaux du Conseil et du temps qu'ils peuvent consacrer ardemment aux commissions et aux sessions du Conseil.

L'expérience a montré lors de cette phase de réactivation du Conseil que les charges de travail dévolues à une instance consultative telle que le Conseil de la Concurrence sont des charges de taille. En plus des critères d'indépendance, la composition du Conseil requiert une disponibilité parfaite d'autant que le champ de délibération va s'élargir avec l'autosaisine et le droit d'enquête.

- Un sixième point primordial et nécessaire à relater en guise d'enseignement peut être rattaché aux mécanismes ou principes directeurs de la coopération et d'articulation entre instances chargées de la régulation. Ceux-ci devaient être revus et réajustés comme conséquence du peu d'impact enregistré sur le plan des possibilités et formules de collaboration entre partenaires de l'œuvre de régulation de nature économique. Mais c'est pratiquement les conséquences de la portée fort infime des protocoles de coopération proposés par le Conseil de la concurrence dès sa relance aux différents régulateurs sectoriels (ANP ; ANRT ; CDVM, BAM, ONDA, ONE, ONEP, ..... ) qu'il s'agit d'analyser et de méditer.

Tenant compte de son statut consultatif et du caractère ancien ou récent des prérogatives de régulation sectorielle, le Conseil de la concurrence avait imaginé toute une série de plateformes de rapprochement avec les régulateurs sectoriels. L'importance des secteurs concernés dans le fonctionnement global de l'ordre concurrentiel au Maroc a constitué la principale motivation de cette recherche de collaboration. Les actes notifiés de propositions de coopération individualisées avec les régulateurs sectoriels ont été suivis de prises de contacts directs avec les directions concernées. Mais force est de constater que le stade des bonnes intentions n'a guère été franchi.

En effet, tout porte à croire que l'ancrage de l'esprit de citadelle ne facilitait pas les chemins de la coopération d'une part, et que l'ambiguïté, oublis ou lacunes de la loi 06-99 en matière de coordination et de mise en œuvre des dispositions du droit de la concurrence buttaient sur la diversité de mise en œuvre des mesures de régulation sectorielle et des hautes autorités désignées, de l'autre. Bien plus, la période de mise en veilleuse du Conseil s'est soldée par la codification de prérogatives particulières et sectorielles en matière de régulation économique et juridique de la concurrence.

Ce pan de la réforme de la loi 06-99 n'étant pas de nature technique, il n'intéresse pas exclusivement les seules instances chargées de la régulation de la concurrence. Son importance pour les consommateurs et les entreprises est cruciale puisque l'objectif des règles de concurrence est de garantir le bien être des consommateurs en incitant les acteurs économiques à améliorer leur productivité et compétitivité et en les dissuadant de tout abus de pouvoir sur le marché. L'édification d'un conseil de la concurrence, viable et efficient, constitue un pilier de bonne gouvernance économique et sociale et un gage pour l'effectivité du suivi et de la surveillance des marchés.

- Le septième point méritant d'être relevé concerne l'essaimage de la culture de la concurrence. Un premier constat de l'expérience de la régulation de la concurrence au Maroc pointerait l'antériorité de la régulation sectorielle par rapport à la régulation horizontale et les difficultés de démarrage puis de mise en veilleuse de la première mouture du Conseil de la Concurrence.

En effet et sans revenir sur les facteurs qui ont conduit à la relance du Conseil en 2009, il est à souligner le Maroc s'est vu privé des bénéfices de ce premier essai de vulgarisation et de mise en application des règles de la concurrence. Au moment où le processus d'ouverture des marchés des télécom et de l'audiovisuel offrait une occasion pour féconder les outils juridiques et techniques de la régulation, des pans entiers de l'économie nationale souffraient de l'absence des rudiments de la régulation de la concurrence dans un contexte regorgeant d'indices d'incompréhension entre le système judiciaire et le monde des affaires. Différents facteurs vont se conjuguer pour imposer des limites à une expérience qui aurait pu avoir un premier impact sur la culture de la concurrence.

L'inconsistance ou portée limitée des prérogatives du conseil de la concurrence, la très faible propension à le saisir de la part des parties légalement et obligatoirement habilitées à le saisir, les appréhensions de la communauté des affaires et les pesanteurs sociologiques au sein des métiers et professions et en somme le faible ancrage de la culture de la concurrence dans le fonctionnement des marchés ...vont imposer de revendiquer des amendements à la loi de façon à rendre le Conseil plus opérationnel et plus en phase avec ses tâches de régulation de la concurrence.

C'est la raison qui a gouverné le choix de placer la revendication d'une réforme en tête des préoccupations de la présidence du Conseil

d'une part, et l'initiative de préparation du projet, de sa présentation et de son suivi, de l'autre. Une réforme qui se profile dans un contexte de formation et d'élargissement des marchés et d'extension des espaces de la concurrence aux industries de réseau (énergie, ferroviaires...) mais aussi de mise en cause de la persistance des structures oligopolistiques et des séquelles de l'économie de rente.

- Le huitième et dernier point à relever concerne les difficultés résultant de la nécessité légale de recruter obligatoirement les rapporteurs auprès des administrations parmi les fonctionnaires. Cette procédure a certes permis au Conseil de se doter d'une équipe assez performante constituée de juristes et d'économistes qualifiés, néanmoins elle demeure inadaptée et contraignante dans la mesure où elle place la possibilité pour le Conseil de se doter des ressources humaines nécessaires à la discrétion de l'administration qui demeure libre de détacher ou non ses cadres auprès du Conseil.

Pour remédier à cette situation, le projet de réforme du statut du Conseil de la Concurrence a ouvert la transports possibilité pour le Conseil de recruter directement et selon ses besoins les cadres et rapporteurs dont il aurait besoin pour assurer ses nouvelles missions.

**1-3** A plus d'un titre, le bilan global de la phase de relance est triplement positif. Le résultat est particulièrement évident en matière de traitement des demandes d'avis et des saisines adressées au Conseil de la concurrence. Conformément à l'article 15 de la loi 06-99, cette activité principale a été remplie positivement et a contribué à jeter les bases de la formation progressive d'une doctrine.

Dans ce domaine, une meilleure disponibilité des éléments d'information et données nécessaires à la phase d'instruction d'une part, le renforcement du pouvoir d'enquête et des moyens humains, matériels et logistiques du Conseil en second lieu ainsi que le renouvellement de la composition du Conseil, constituent le meilleur levier pour l'avenir.

	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Nombre de Saisines Enregistrées</b>	<b>11</b>	<b>13</b>	<b>09</b>	<b>15</b>	<b>16</b>
<b>Nombre de Sessions</b>	<b>05</b>	<b>06</b>	<b>06</b>	<b>06</b>	<b>04</b>
<b>Nombre d'Avis Rendus</b>	<b>08</b>	<b>05</b>	<b>05</b>	<b>11</b>	<b>13</b>

Source : Registre des Saisines et Procès verbaux des Sessions

Le résultat paraît aussi probant sur le plan de la constitution d'une équipe chargée des tâches d'administration et de communication et des fonctions d'investigation. En la matière,

le programme de recrutement est exécuté conformément aux perspectives d'évolution du Conseil.

Mais c'est sur le champ de la vulgarisation des règles la concurrence et de l'essaimage de la culture de la concurrence au sein des composantes de l'économie marocaine que peut être objectivement apprécié le travail du Conseil depuis 2009. En effet, et via toute la panoplie des canaux de communication disponibles, le Conseil de la concurrence a fait entendre et porter sa voix un peu partout au sein du tissu économique et social.

En prenant en considération ces difficultés ou ces handicaps et dans le but de se mettre à l'écoute des mutations du contexte international et des normes qu'il diffuse sur le plan institutionnel, le débat au sein du Conseil a tout naturellement débouché sur la nécessité de proposer d'apporter à la loi sur la liberté des prix et de la concurrence un certain nombre d'amendements avec l'élaboration d'un projet de texte lui permettant de travailler dans les règles de l'art conformément aux normes internationales en la matière. Il va sans dire que l'option pour une réforme globale et profonde a pris le pas sur l'introduction d'amendements circonscrits.

**1-4** Les deux projets de loi actuellement en phase d'adoption sont destinés à faire sortir la régulation de la concurrence d'une zone d'inconfort. Tout présage du fait que la réforme sera approuvée courant 2014. En attendant, tout l'espoir est permis afin d'établir la cohérence d'ensemble du corpus juridique de la régulation de la concurrence avec l'esprit de la nouvelle constitution.

La constitutionnalisation du Conseil de la Concurrence constitue en soi une clarification des responsabilités premières en matière de régulation de la concurrence et donc du design institutionnel de l'ensemble des instances de régulation existantes ou à créer. L'acte de constitutionnalisation du Conseil de la concurrence resitue ou redéfinit la place du droit de la concurrence comme boussole de fonctionnement de l'économie au Maroc et reconfigure par la même les nouveaux rapports entre le Conseil de la Concurrence, épine dorsale de l'ordre concurrentiel, et les instances de la régulation sectorielle. C'est cette toile de fond qui permet de circonscrire les effets de cet acte de constitutionnalisation :

- ◆ Centralité des règles du droit de la concurrence dans l'édification et la mise à niveau d'un système juridique de régulation de l'économie ;

- ◆ Précision de la hiérarchie et de la place des instances responsables de la régulation

économique qui relève du particulier (ex post) et du général (ex ante) et où l'ex post s'affirme comme bras armé de l'ex ante ;

- ◆ Appel à une redéfinition des missions des "Hautes Autorités" de régulation sectorielle conformément à la loi suprême du pays...

La structure des marchés régulés ayant considérablement évolué depuis le lancement du processus de libéralisation et de privatisation, il en va assurément de même de la façon d'appréhender et de féconder les missions de régulation sectorielle à l'heure de la constitutionnalisation du mode de gouvernance économique. L'objectif de création d'un marché concurrentiel était censé reposer sur une forme de régulation "asymétrique", destinée à imposer des obligations aux seuls grands opérateurs. Si celle-ci paraissait une étape nécessaire, elle s'est avérée insuffisante et appelée à être complétée par une régulation "symétrique" définissant les obligations s'appliquant à un marché donné de façon à offrir aux consommateurs toutes les garanties inhérentes au jeu de la concurrence (information, qualité, fluidité...). Le corollaire de l'allègement de la régulation "asymétrique" réside dans le renforcement de la régulation "symétrique" extra économique (technique ou technologique) d'une part et surtout dans l'application des règles générales de « la concurrence libre et loyale » et de « la régulation de la concurrence sur les marchés » que stipule l'article 166 de la constitution.

Désormais, l'article 166 de la nouvelle constitution fait partie du champ des normes constitutionnelles. La supériorité de celles-ci par rapport aux normes dites ordinaires est une évidence. La stabilité de la norme constitutionnelle est assurée du fait qu'elle ne peut être modifiée qu'en suivant une procédure spéciale. Les nouvelles normes constitutionnelles en matière de droits économiques et sociaux, de gouvernance et de régulation encadrent la production des normes ordinaires et sont un instrument de jugement de leur validité.

La constitutionnalisation du Conseil de la Concurrence n'aura de portée tangible que si elle conduit à renforcer le processus par lequel cette norme acquiert la supériorité et la stabilité propre à une norme constitutionnelle dans l'ensemble juridique en place en général et dans l'architecture du système de régulation de l'économie, en particulier. La notification du statut constitutionnel ne confère-t-elle pas au droit de la concurrence la latitude de revendiquer et d'imposer un processus par lequel des règles du droit des marchés ( publics et privés) et de la

concurrency vont graduellement acquérir une valeur constitutionnelle, c'est-à-dire une autorité particulière parmi les principes et les normes

de gouvernance de l'économie marocaine, soucieuse d'une meilleure intégration dans l'économie globalisée.

## Récapitulatif des Principaux axes de la Réforme de la loi 06-99

Axes de la réforme	Contenu proposé
<b>Elargissement du champ d'application de la loi 06-99</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Application des dispositions de la loi sur la concurrence aux personnes publiques qui assurent une mission de service public à caractère économique.</li> </ul>
<b>Mise en place d'une Autorité de la Concurrence aux pouvoirs élargis et à compétence générale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consécration de l'indépendance de la future autorité de la concurrence sur un socle de neutralité parfaite vis-à-vis des pouvoirs publics, économiques et politiques.</li> <li>• Doter l'Autorité de la Concurrence d'une compétence générale en matière de mise en œuvre des règles du droit de la concurrence.</li> <li>• Révision de la composition des membres du conseil de la concurrence et des modalités de prise de décisions au sein de la future autorité de la concurrence.</li> <li>• Reconnaissance à la future Autorité de Concurrence de la faculté de s'autosaisir chaque fois qu'elle constate des dysfonctionnements sur les marchés ou qu'elle estime que son intervention est cruciale pour promouvoir la concurrence dans un secteur économique déterminé (advocacy).</li> </ul>
<b>Renforcement des mécanismes de contrôle de l'Autorité de la Concurrence</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'obligation faite à l'Autorité de la Concurrence de rendre compte de ses activités au parlement.</li> <li>• Les recours contre les décisions de l'Autorité de la Concurrence se feront devant une chambre spécialisée de la Cour d'Appel de Rabat de Rabat en matière de PAC alors qu'elle se feront devant la Cour de Cassation pour ce qui est des décisions administratives liées aux opérations de concentrations.</li> </ul>
<b>Entités habilitées à saisir l'Autorité de la Concurrence</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elargissement de la sphère des entités qui peuvent saisir la future Autorité de la Concurrence aux entreprises à titre individuel.</li> </ul>
<b>Coopération entre Le Conseil de la concurrence et les régulateurs sectoriels</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prévoir et codifier des mécanismes de consultation réciproques entre l'Autorité de la concurrence et les autorités de régulation sectorielle.</li> </ul>
<b>Renforcement ou consolidation des pouvoirs des services d'instruction de l'Autorité de la Concurrence</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Doter les services d'instruction de la future Autorité de Concurrence du pouvoir d'enquête.</li> <li>• Faire de l'accès aux documents et éléments de preuve nécessaires à l'instruction des dossiers une obligation légale pour les entreprises.</li> </ul>

Axes de la réforme	Contenu proposé
<b>Révision de la procédure de contrôle des opérations de concentration économique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soumission des projets de concentration qui dépassent les seuils prévus par la loi à l'autorisation de l'autorité de la concurrence.</li> <li>• Nullité de plein droit des opérations de concentration réalisées au mépris de l'obligation de notification à l'Autorité de la Concurrence.</li> <li>• Modification du seuil de contrôlabilité des opérations de concentration économique en introduisant le critère du chiffre d'affaires parallèlement à celui des parts de marché.</li> <li>• Conférer au Chef du Gouvernement un droit d'évocation, dûment motivé et publié, sur les décisions d'interdiction des projets de concentration prises par la future Autorité de Concurrence, lui permettant ainsi de faire à la fois le bilan économique et le bilan concurrentiel des cas qui lui sont soumis .</li> </ul>
<b>Sanctions</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permettre au conseil de la Concurrence de prononcer des sanctions pécuniaires en cas de contravention à la loi sur la concurrence et de transmettre les faits qui lui paraissent de nature à justifier l'application de sanctions pénales au tribunal.</li> <li>• Imposer des astreintes en cas de non respect des mesures conservatoires, injonction, engagements, et demandes d'information.</li> </ul>
<b>Les procédures négociées</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introduire la procédure d'engagement et de non contestation des griefs.</li> <li>• Introduire la procédure de clémence.</li> </ul>
<b>les pratiques commerciales déloyales (PCD)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• l'article 166 de la nouvelle constitution ayant étendu ces compétences à deux nouveaux domaines, à savoir la lutte contre les pratiques commerciales déloyales et le contrôle des monopoles tout en accordant une importance centrale à la fonction d'advocacy (plaidoyer), il y a lieu d'ériger les pratiques commerciales déloyales en une infraction supplémentaire qui s'ajouterait aux ententes et abus de pouvoirs économiques. Le projet de réforme de la loi 06-99 est resté complètement silencieux sur les pratiques commerciales déloyales</li> </ul>
<b>le contrôle des monopoles</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Renforcement des prérogatives décisionnaires du conseil de la concurrence en matière d'abus de position dominante, en y incluant le cas de l'exploitation abusive d'une situation de monopole (modification de l'article 7 de la loi 06.99).</li> <li>• Renforcement du rôle d'advocacy en permettant au Conseil de la concurrence de prendre l'initiative de donner son avis ou entreprendre toute étude concernant la concurrence et recommander à l'administration de mettre en œuvre les mesures nécessaires à l'ouverture des monopoles de fait ou de droit à la concurrence et à l'amélioration du fonctionnement concurrentiel des marchés...</li> </ul>
<b>le renforcement du rôle de plaidoyer</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cette fonction, déjà prévue par le projet de loi, a été non seulement consacrée par l'article 166 de la Constitution, mais renforcée dans la mesure où le Conseil de la concurrence, en tant qu'institution indépendante, devra assurer la transparence et l'équité des relations économiques à travers notamment l'analyse et la régulation des marchés.</li> </ul>



**AXE II**

**Activités  
du Conseil**

## 2.1- Sessions du Conseil en 2013

L'année 2013 ne constitue pas formellement une année complète de fonctionnement du Conseil en tant qu'instance délibérante. Pour des raisons de durée de mandat, celui du Conseil est arrivé à terme le 13 octobre 2013. Toutefois et conformément au règlement intérieur, le Conseil de la Concurrence a tenu quatre sessions lors de cette cinquième ou dernière année du mandat. Celles-ci ont été consacrées à l'examen d'ordres du jour variés, liés aux questions ayant trait au fonctionnement et aux pratiques au sein des marchés.

Les avis du Conseil condensent la quintessence de sa pratique et la présentation de leur synthèse dans les rapports annuels a pour vocation d'illustrer les faits et les références sur lesquels se construit une doctrine en matière de définition des marchés et de leur fonctionnement, sur le plan du suivi et du contrôle des pratiques anticoncurrentielles et de l'examen de la portée

et impacts des opérations de concentration.

Le Conseil a émis durant cet exercice 13 avis et décisions. Les sources des saisines demeurent les mêmes. Il s'agit principalement et par ordre de fréquence pour l'année 2013 :

- ▶ Associations professionnelles 09 ;
- ▶ Gouvernement 03 ;
- ▶ Syndicats 01.

Concernant la typologie par secteurs des saisines, l'année 2013 fait ressortir une grande diversité des secteurs examinés. On remarquera toutefois, une nette appartenance des dossiers traités au secteur des services (transport maritime et aérien, tourisme, commerce...).

Le contenu des délibérations des sessions de 2013 peut ainsi être récapitulé :

24<sup>ème</sup> session  
25 Février 2013

- Examen du dossier émanant de l'A.N.P.V au sujet de la libéralisation des prix des produits vétérinaires. Le Conseil a recommandé la concrétisation de cette libéralisation et le retrait des prix des produits de la liste dont les prix sont fixés par l'administration.
- Tout en soulignant le maintien du dispositif législatif et réglementaire régissant le contrôle sanitaire et le contrôle de la qualité des produits pharmaceutiques vétérinaires au niveau de toute la chaîne de production, de distribution, de stockage et d'administration des médicaments vétérinaires, l'étude a montré que la libération des prix serait favorable à la concurrence, qu'elle ne devrait pas se répercuter sur la qualité des médicaments, leur innocuité ou leur disponibilité et qu'elle favoriserait la transparence sur le marché.
- Etude de la demande d'avis relative au marché de « Barid Al-Maghrib » du mètreur vérificateur.
- Le Conseil a considéré que cette institution doit veiller au respect des critères d'évaluation des offres, une fois arrêtées et publiées. Il est tenu de ne pas les modifier afin d'assurer une meilleure mise en concurrence entre les différents soumissionnaires et garantir par la même l'amélioration des conditions d'accès aux marchés.
- Déclaration de l'irrecevabilité de la saisine émanant du syndicat national des pilotes maritimes au sujet de l'appel d'offres lancé par l'Agence Nationale des Ports pour l'octroi d'une autorisation d'exercer le pilotage maritime au niveau des ports de Casa et de Jorf Lasfar.
- Le Conseil de la Concurrence a déclaré la saisine irrecevable conformément à l'article 27 § 1 de la loi 06-99 en raison de son incompétence pour statuer sur les décisions d'une autorité de régulation comme l'ANP lorsqu'elle agit dans le cadre de l'exercice de prérogative de puissance publique ou des missions de service public.

25<sup>ème</sup> session

28 Mai 2013

- Recommandation au chef du gouvernement d'autoriser la demande de concentration économique dans le secteur du transport maritime entre le Fonds d'Investissement Stratégique Français et le groupe international CMA/CGM.
- L'analyse économique et concurrentielle de cette opération a montré qu'elle n'est pas de nature à renforcer les pouvoirs sur les marchés des parties à la concentration, En revêtant le caractère d'une restructuration financière, elle pourrait se traduire par des effets économiques positifs pour le groupe CMA-CGM et le développement de nouveaux investissements générateurs de productivité et d'emplois au Maroc.
- Examen du dossier de concentration économique dans le secteur de la manutention dans les ports entre la Société Terminal Link filiale du groupe international CMA/CGM et le groupe chinois CMHI. L'analyse des effets horizontaux du projet de concentration sur le marché de la manutention portuaire des marchandises conteneurisées et celle des marchandises non conteneurisées a permis de constater l'absence d'une atteinte à la concurrence par création ou renforcement d'une position dominante. En vertu de quoi le Conseil a recommandé au Chef du gouvernement d'autoriser cette demande de concentration économique.
- Etude du dossier relatif à l'assertion de pratiques anticoncurrentielles dans le marché de l'hôtellerie de luxe à Marrakech. Le Conseil a considéré que les parties concernées n'ont pu produire les preuves de leurs allégations et que, par conséquent, il n'y a pas lieu d'appliquer les dispositions des articles 6 et 7 de la loi 06-99.
- L'investigation ayant par ailleurs montré que la résiliation du Contrat de gestion de la nouvelle unité hôtelière n'a pas eu d'impact négatif sur la concurrence et relevé l'inexistence d'un abus de dépendance économique entre JKH et Mandarin Oriental.
- Examen de la demande d'avis de la Chambre de Commerce d'Industrie et des Services de Marrakech relative aux pratiques des grandes surfaces à l'encontre des commerçants de gros. L'investive est relative aux pratiques de vente en gros de la part du détaillant et vice versa. Le Conseil a déclaré le dossier irrecevable pour vice de forme, en raison de non fourniture des éléments d'enquête et d'information demandés aux parties.

26<sup>ème</sup> session

26 Juin 2013

- Examen du dossier relatif à la concurrence dans le secteur de distribution des films cinématographiques par la société MEGARAMA. La recommandation formulée par le Conseil est allée dans le sens de procéder à l'étude des prix de cession des films à projeter en première vision, en coordination avec le Centre Cinématographique Marocain en sa qualité de régulateur sectoriel.
- Etude de la demande d'avis relative à la situation de la concurrence dans le secteur des véhicules importés d'origine asiatique. Le Conseil a considéré, après délibération, que le gouvernement demeure habilité à octroyer (ou non) un tarif douanier préférentiel en faveur des véhicules neufs d'origine asiatique, et ce dans le cadre des orientations générales de sa politique économique et industrielle.
- Rappel des remarques et suggestions afférentes au projet de loi 20.13 relatif au Conseil de la Concurrence, et au projet de loi 104.12 relatif à la liberté des prix et de la concurrence.

- Examen du dossier de « l'abus de position dominante exercé par le RAM » dans le marché de la billetterie électronique. Le Conseil a émis un avis considérant que ladite société n'a pas exercé d'abus de position dominante, du fait du nombre très réduit des billets commercialisés.
- Etude du dossier relatif à la demande émanant du gouvernement pour l'examen de la hausse des prix du lait et sa conformité aux dispositions de la loi sur la liberté des prix et de la concurrence ; en recommandant au chef du gouvernement de procéder à une enquête supplémentaire à ce sujet et la création des conditions propices au développement de la rentabilité et de la productivité de cette activité économique.
- Examen de la demande d'avis afférente aux « pratiques de la Société Nationale du Tabac a l'encontre des vendeurs du tabac en détail ». Le Conseil a décidé de transmettre le rapport aux parties prenantes pour émettre leurs observations dans un délai de 2 mois conformément aux dispositions des articles 30 et 31 de la loi 06-99.
- Etude des résultats du rapport du Ministère délégué chargé des affaires générales et de la gouvernance au sujet de la concurrence dans le secteur de l'insuline. Après avoir analysé les aspects économiques et juridiques du dossier et ses éventuelles répercussions, le Conseil a recommandé dans une première phase d'approfondir l'examen des résultats de ladite enquête avant d'émettre son avis à ce sujet.
- Etude des « pratiques anticoncurrentielles dans le marché des avis des appels d'offres publics par le biais des sites électroniques ». Considérant que les parties prenantes n'ont pas transmis au Conseil les documents et preuves nécessaires pour justifier les dites pratiques anticoncurrentielles, le Conseil a déclaré cette saisine irrecevable.
- Examen du dossier afférent au marché du « gardiennage privé au Maroc ». L'association en question n'ayant pas pu prouver son existence juridique (reçu de dépôt), elle n'est par conséquent pas habilitée à demander l'avis du conseil conformément à l'article 15 de la loi 06-99.
- La saisine a été déclarée irrecevable par le Conseil.

## 2.2- Ressources humaines et Budget

Depuis la relance du Conseil de la Concurrence de 2009, aucun dépassement de budget alloué n'a été observé. L'excédent dégagé aurait permis au Conseil de disposer des moyens pour réaliser son projet de siège approprié et permanent. Celui-ci lui constitue un équipement nécessaire à l'exercice de ses fonctions d'une manière plus efficace, aussi bien pour redéployer ses nouveaux départements que pour se doter d'un espace propice pour abriter les séances de prise de contact et les réunions dédiées au rayonnement de la culture de la concurrence.

Sur le plan pratique, le Conseil a organisé des rencontres au niveau local, régional et national. Il a organisé et animé des manifestations scientifiques auprès des différents milieux professionnels dans toutes les régions du pays, et spécialement dans les grandes villes. Dans ce contexte de préparation d'une réforme du

droit de la concurrence, le Conseil a programmé plusieurs réunions à l'échelon central et local pour faire connaître et expliquer le contenu de la révision de la loi 06-99 relative à la liberté des prix et de la concurrence à la lumière de la nouvelle constitution du Royaume.

En matière de support institutionnel, le Conseil de la Concurrence a veillé à l'amélioration de ses compétences en ressources humaines et à tirer le meilleur profit de son budget.

### ► Les Ressources Humaines :

Le programme de recrutement établi par le Conseil entendait mobiliser quatre nouveaux rapporteurs par détachement d'un certain nombre de départements ministériels. L'objectif visé consiste à adapter l'effectif de la Direction des Instructions au rythme et à la charge grandissants des travaux du Conseil. Toutefois, au cours de l'année 2013 et face aux réticences ou refus de certaines administrations, un seul

rapporteur a bénéficié d'un détachement auprès de cette Direction. L'obstacle le plus important et qui devient de plus en plus insurmontable pour permettre au Conseil de constituer une équipe suffisante et à formation appropriée, réside dans la condition de l'appartenance des rapporteurs à la fonction publique.

S'il est à noter que la nouvelle loi relative au Conseil de la concurrence annule cette disposition, il importe également de souligner que le statut de rapporteur auprès du Conseil de la concurrence mérite une meilleure définition et gagnerait à être gouverné par un mode de contractualisation approprié à même de faire ressortir et garantir les profils les mieux indiqués.

L'année 2013 a été marquée par le départ d'un rapporteur nommé en 2011 suite à l'impossibilité de finaliser la procédure de son détachement et il convient de souligner également qu'un autre cadre a rejoint l'équipe du secrétariat général afin de se consacrer aux tâches du Service des Ressources Humaines et Gestion des Carrières.

Le Conseil dispose au total de 23 cadres de différentes formations, en particulier, des juristes et des économistes, faisant fonction principalement de Rapporteurs ou de tâches diverses au secrétariat général ou auprès de la Direction des Etudes et de l'Information.

L'effectif du Conseil a évolué en 2013 :

#### Effectif Total du Conseil

	2009	2010	2011	2012	2013
Mise à disposition et détachements enregistrés annuellement	11	6	3	0	2
Les recrutements par voie de contrat	9	0	3	0	0
Départs enregistrés annuellement	1	3	2	0	1
Effectif total 2009 - 2013	19	22	26	26	27

#### Evolution des postes budgétaires alloués

2009	2010	2011	2012	2013
10	5	5	5	5

#### Mises à disposition et détachements

	2009	2010	2011	2012	2013
Mise à disposition et détachements annuels	11	6	3	0	2
Départs annuels	9	3	2	0	1
Effectif total	10	13	14	14	15

► **Le Budget :**

Le montant global du Budget affecté au Conseil de la Concurrence pour l'année 2013 est de 14 250 000 DHS. Le total des engagements payés au titre de cette année a été de 5 231 039.24 DHS, ce qui représente 36% du Budget. Les dépenses effectuées peuvent être ventilées ainsi :

- ❖ Un montant de 6 740 000 DHS du budget de 2013 a été attribué pour réaliser les études sur la situation de la concurrence au sein de secteurs importants ou jugés prioritaires. Mais seul un montant de 722 040 DHS a été versé au titre des études réalisées et qui ont fait l'objet de présentations sous forme de workshops et d'ateliers de travail. Il convient de noter que le Conseil s'oriente vers la réalisation d'études en interne dont se chargent ses propres cadres, et ce pour mieux se doter des outils et indicateurs nécessaires au suivi des marchés d'une part, et afin de préparer des bases robustes d'instruction et de documentation aux futures demandes d'avis adressées au Conseil, de l'autre.
- ❖ En matière de frais d'organisation des conférences et des séminaires, leur montant global a atteint 154 140 DHS. Ces dépenses sont destinées à conforter la politique de sensibilisation suivie par le Conseil concernant les règles de la concurrence et les bienfaits du règne de l'ordre concurrentiel. Mais, l'année 2013 a été principalement marquée par la mobilisation axée sur les préparatifs de la

rencontre annuelle du Réseau International de la Concurrence (ICN) programmée courant Avril 2014. Cette manifestation internationale constitue un événement notoire qui consacre la portée et l'évolution des relations extérieures du Conseil et son rayonnement au sein de la famille des autorités de la concurrence de par le monde.

- ❖ En ce qui concerne les dépenses de soutien des missions, le montant payé s'élève à 4 354 859 DHS sur les 6 561 000 DHS alloués, soit 66%. Cette somme concerne toutes les autres dépenses liées aux charges immobilières (1 382 958 DHS), les frais de location du Conseil (960 000 DHS), les taxes et redevances, les redevances d'eau, d'électricité, de télécommunication et de postes (568 000 DHS), les dépenses de mobilier, matériel et fournitures de bureau (472 559 DHS), le parc-auto (338 661 DHS), les frais de transport, déplacement et indemnités de mission (486 875 DHS), et enfin les dépenses diverses (1 105 805 DHS) et qui regroupent essentiellement les frais de sécurité, de surveillance, de gardiennage et de nettoyage, les frais d'abonnement et de documentation, ainsi que les frais d'impression du rapport annuel du Conseil. Cette publication qui synthétise le fonctionnement et les travaux d'instruction d'études et de délibérations, est largement distribuée sous format électronique et papier aux différents acteurs économiques et sociaux.

**Budget & Engagements payés 2009-2013**

Paragraphes	2009	2010	2011	2012	2013
Budget alloué (en millions Dhs)	15,00	15,00	19,34	14,25	14,25
Soutien des missions	2.479.775,11	399.4601, 58	3.262.296,06	3.744.070,67	4.354.859
Organisation de conférences et de séminaires	6.694.01, 60	759.122,36	934.287,59	535.750,00	154.140
Etudes, Recherches et expertises	0,00	1.231.200,00	2910120,00	1.729.056,00	722.040
Construction du Siège	0,00	0,00	5.089.375,00	0,00	0,00
Total des engagements payés	3.149.176,71	5.984.923,94	12.196.078,65	6.008.876,67	5.231.039,24

Source : S.G Département Chargé des Affaires Administratives et Financières

Il est à noter que l'année 2013 reste marquée essentiellement par la réalisation des études techniques préliminaires en vue de la construction du futur siège social du Conseil, dans l'attente de l'allocation supplémentaire d'un budget d'investissement afin d'entamer les travaux de construction. Ce travail préliminaire a été conduit par le Président sur la base d'une estimation des besoins en espaces de bureaux et de réunions. Différents scénarios ont servi de base d'évaluation et de projection. En veillant à un agencement avec la surface du terrain acquis par le Conseil en 2012 d'une part, et en tenant compte des normes en vigueur en matière d'édifices publics de l'autre, le Conseil dispose désormais d'une étude technique complète qui rendrait plus aisé le passage à la phase de réalisation du siège du Conseil à Hay Ryad.

Le Conseil a participé pour la seconde fois, aux côtés du Conseil National des Droits de l'Homme (CNDH) et de l'Instance Centrale de Prévention de la Corruption (ICPC) et à l'édition 2013 du Salon International de l'Édition et du Livre (SIEL).

Aussi, et tenant compte de la nature des relations économiques du Maroc avec ses partenaires à l'étranger, le Conseil a animé et participé à plusieurs rencontres avec les autorités de concurrence à travers le monde. Par ailleurs, le Conseil a veillé à être régulièrement représenté dans les différentes manifestations des organisations internationales tenues en 2013 sur les sujets ayant trait à la concurrence, notamment par les Nations Unies (CNUCED), le Réseau International de Concurrence (ICN), ainsi que celles tenues par l'organisation des pays des BRICS, la rencontre annuelle de la Fédération Générale des Conseils de la Compétitivité (GFCC), l'organisation Islamique du Commerce (OIC) et le Forum Euro Méditerranéen de la Concurrence (FEMC).

#### ► La formation :

La formation au profit des rapporteurs et cadres supérieurs du Conseil de la Concurrence en vue du renforcement de leurs aptitudes demeure une grande préoccupation. Car, si le rapporteur éclaire les membres du Conseil sur la nature de la saisine et sur les enjeux du dossier et sur les déductions, projets de conclusions et recommandations qui lui paraissent souhaitables, il s'adresse aussi aux parties. Son travail de préparation des délibérations du Conseil couronné par un rapport offre au Conseil réuni en session la possibilité de s'assurer que tous les arguments objectifs - mais eux seuls - seront pris en considération pour la

formation d'un avis et les membres du Conseil sont ainsi mis à même de réagir avant de statuer sur les conclusions et recommandations.

Le rapporteur doit donc parfaire constamment ses connaissances et ses outils d'investigation et d'approche. Outre sa formation de base, son degré de compréhension et de maîtrise du dossier traité dépend de la disponibilité d'une information factuelle robuste et exhaustive apte à conforter les outils d'analyse des comportements et des positions sur le marché en question. C'est pourquoi le Conseil veille à l'actualisation et à l'enrichissement d'un vaste programme de formation des rapporteurs en particulier et des cadres en général. L'idée d'un budget dédié à la formation et à la formation continue se trouve ainsi confortée.

Autre aspect primordial du rôle du rapporteur, fondamental pour ceux qui viennent à l'audition ou qui vont lire et déchiffrer son argumentation à travers les avis formulés lors des sessions: parce qu'il divulgue un mode de raisonnement et d'analyse sur le fonctionnement de la concurrence et parce qu'il fait connaître publiquement l'état de la jurisprudence et l'évolution prévisible ou espérée de celle-ci, il favorise ainsi l'accès au droit de la concurrence et nourrit la réflexion du conseil et imprègne les positions et les stratégies des acteurs économiques.

Lors de l'exercice 2013, la formation a été axée sur l'apprentissage de l'anglais. Le but est d'améliorer les capacités linguistiques des cadres de l'institution, afin de leur permettre de contribuer efficacement aux rencontres internationales sur le droit et l'économie de la concurrence et de pouvoir se documenter auprès des principales sources en matière de doctrine et de jurisprudence concurrentielle.

Sur le plan externe, les rapporteurs ont bénéficié de trois actions de formation :

a) Formation auprès de l'Autorité de la Concurrence autrichienne au profit de trois cadres du Conseil, dans le cadre de la coopération entre le Conseil de la Concurrence du Maroc et celui de l'Autriche. Les principaux axes de cette formation d'une durée de 3 jours ont porté principalement sur les thématiques suivantes :

- Abus de position dominante ;
- Programmes de clémence ;
- Inspections inopinées.

b) Voyage de formation au profit de trois cadres du Conseil de la Concurrence chez l'autorité de la Concurrence polonaise en vue de développer leurs compétences en matière de traitement des saisines et de procédures, concernant quelques cas d'abus de position dominante, de concentrations et d'aides d'Etat (3 jours).

c) Dans le cadre du programme TAEIX, un expert de l'Autorité de la concurrence française a dispensé une formation sur le contrôle des concentrations. Cette action a eu pour objectif de prendre connaissance des modalités pratiques de traitement et du contrôle des concentrations sous forme de cas pratiques et d'exemples notoires. (Trois jours).

► **La stratégie de communication :**

Durant l'année 2013, en matière d'actions de communication, la Conseil de la Concurrence a poursuivi sa campagne de sensibilisation et d'information destinée à divulguer et à faire rayonner la culture de la concurrence au sein des différents milieux de l'activité économique et des

médias en vue d'asseoir son image et renforcer sa légitimité.

En outre et aussitôt sa constitutionnalisation énoncée, le Conseil de la Concurrence a adopté une approche concertée auprès des leaders d'opinion et des décideurs politiques, en vue d'accélérer le processus de réforme de la loi sur la concurrence suscitant ainsi leur adhésion à l'impératif de la réforme de la loi 06-99.

Pour ce faire, un plan d'action a été mis en place visant toutes les parties concernées par ce chantier. Ce plan s'est matérialisé en une série de rencontres et de manifestations scientifiques. En présence des acteurs concernés, des problématiques de nature institutionnelle ou en relation avec des questions liées au droit et à l'économie de la concurrence ont fait l'objet d'échanges fructueux.

Il convient de noter que le Conseil de la concurrence depuis son installation a fait le choix d'associer les médias à toutes ses actions de sensibilisation, afin qu'ils constituent un véritable relais de communication vis-à-vis de l'opinion publique.

**Principales actions Médias**

Type d'actions média	Points ou conférences de presse du Président	Interviews accordées par le Président à la presse	Nombres d'articles traitant de l'actualité du Conseil	Emissions Télévisées ou radiophoniques du Président	Bulletins d'information
<b>Nombre</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>155</b>	<b>3</b>	<b>20</b>

Source : Direction des Etudes et de l'Information – Département de la communication et de la formation

**2.1- Activités nationales**

Le Conseil a organisé une série de rencontres et d'activités nationales ayant pour but principal de faire connaître le Conseil, ses prérogatives ainsi que ses perspectives d'avenir. Le Conseil a également contribué aux différentes manifestations nationales auxquelles il a été convié et a participé activement aux séminaires et rencontres organisés par les différents départements ministériels ou par les milieux professionnels et associatifs.

► **Rencontres organisées par le Conseil de la Concurrence :**

- ◆ **22 janvier 2013 :** Table ronde autour de l'Article 166 de la constitution érigeant le Conseil de la Concurrence en institution constitutionnelle indépendante de gouvernance» à l'occasion

du 4<sup>ème</sup> anniversaire de l'installation du Conseil de la Concurrence.

- ◆ **20 février 2013:** Workshop de présentation des résultats de l'étude sur **la concurrence dans les professions libérales réglementées**.
- ◆ **25 février 2013:** Point de presse à l'occasion de la 24<sup>ème</sup> session du Conseil de la Concurrence.
- ◆ **04 mars 2013 :** Workshop de présentation des résultats de l'étude sur **la concurrence dans le secteur bancaire**, réalisée par un cabinet d'étude spécialisé.
- ◆ **28 mai 2013:** Point de presse à l'occasion de la 25<sup>ème</sup> session du Conseil.

- ◆ **28 juin 2013:** Point de presse à l'occasion de la 26<sup>ème</sup> session du Conseil de la Concurrence.
- ◆ **24 septembre 2013:** workshop de présentation des résultats de l'étude sur **la concurrence dans le secteur de la communication audiovisuelle.**
- ◆ **10 octobre 2013:** Point de presse à l'occasion de la 27<sup>ème</sup> session du Conseil de la Concurrence.

► **Participation aux manifestations nationales :**

- ◆ **17 janvier 2013 :** Conférence sur le thème : « Rôle et mission du Conseil de la Concurrence » animée par le Président du Conseil, à la Faculté des Sciences Juridiques et Economiques et Sociales –Agdal-.
- ◆ **31 janvier 2013 :** Participation du Conseil de la Concurrence au colloque national sur la réforme du secteur du transport routier public, organisé par le ministère de l'Equipement et du Transport.
- ◆ **01 février :** Conférence organisée par le Ministère de la Justice et des Libertés, sur le thème : « **Réhabilitation de la justice des Affaires** », à Tanger.
- ◆ **02 février :** Participation du Conseil de la Concurrence aux travaux de la rencontre sur le thème : « **La sécurité et la démocratie dans la région du Maghreb Arabe** », organisée par des groupes parlementaires marocains, à Marrakech.
- ◆ **05 février :** Participation du Président du Conseil de la Concurrence à la journée d'études sur le thème : « **L'entreprise et les droits de l'Homme au Maroc** », organisée par le CNDH en partenariat avec la CGEM.
- ◆ **05 février 2013 :** Journée sur la réforme du système de la compensation, organisée par les groupes parlementaires de la majorité au sein de la chambre des représentants.
- ◆ **12 et 13 février 2013:** 1<sup>er</sup> colloque national sur la gouvernance, organisé par le Ministère des Affaires Générales et de la Gouvernance.
- ◆ **Du 11 au 15 mars 2013 :** Journées nationales pour le consommateur, organisées par le ministère de l'Industrie et du Commerce et de la Nouvelle Technologie.
- ◆ **15 mars 2013** Journée mondiale pour le consommateur sur le thème : « **Liberté des prix, quel système de concurrence** », organisée par l'Association Marocaine des Consommateurs de Fès.
- ◆ **Du 29 mars au 07 avril :** 19<sup>ème</sup> Edition du Salon International de l'Edition et du livre de Casablanca, par trois conférences sur les thèmes suivants :
  - ◆ **30 mars :** Conseil de la Concurrence: « **du statut consultatif à la régulation** » .
  - ◆ **03 avril :** Présentation des résultats de l'étude sur les produits subventionnés dans le cadre du système de compensation.
  - ◆ **07 avril :** Conférence sur le thème : « **Concurrence dans le secteur des assurances et bien-être du consommateur** » .
- ◆ **30 mars 2013 :** Conférence nationale, organisée par l'observatoire national des droits de l'électeur et en partenariat avec la Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et sociales – Souissi – Rabat, sur le thème : « **Vers une vision globale de la réforme du système de compensation** ».
- ◆ **03 avril:** Rencontre organisée par l'Association Marocaine des Sciences Economiques à la Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales –Agdal-, sur le thème : « **Conseil de la Concurrence, du statut consultatif et des études à la régulation** ».
- ◆ **19 avril 2013 :** Rencontre d'étude sur le projet de loi relatif au droit à l'information, organisée par le Réseau Marocain pour le droit d'Accès à l'Information.
- ◆ **29 et 30 avril 2013 :** 2<sup>ème</sup> colloque national sur la fiscalité, organisé par le ministère de l'Economie et des finances.
- ◆ **06 juin 2013:** Séminaire méthodologique, organisé par l'Institut Royal des Etudes Stratégiques, sur le thème: « **L'opérationnalisation de la constitution : impact sur la gouvernance des politiques au Maroc** ».
- ◆ **13 juin 2013:** Colloque national sous le thème « **le droit d'accéder à l'information: levier pour une démocratie participative** ».
- ◆ **13 septembre 2013:** Atelier de formation sur « **le développement des compétences de leadership dans le domaine des enquêtes**».

- ◆ **12 septembre 2013:** Séminaire de présentation du projet de rapport sur les Objectifs du Millénaire pour le Développement 2012, organisé par le Haut-Commissariat au Plan.
- ◆ **13 et 14 septembre 2013:** Septième édition du Colloque International sur les finances publiques sous le thème: « **Quel pilotage des réformes en finances publiques au Maroc et en France ?** », organisée par le Ministère de l'Economie et des Finances, en partenariat avec l'Association pour la Fondation Internationale de Finances Publiques(FONDAFIP).
- ◆ **21 septembre 2013:** A l'occasion de la journée mondiale pour le droit d'accès à l'information, le CC a participé à la journée d'étude organisée par le Syndicat National de la Presse Marocaine, l'Organisation des libertés de l'information et d'expression et l'Association marocaine pour la lutte contre la corruption, sous le thème: « **Pour une loi efficiente sur le droit d'accès à l'information et des modalités effectives pour son application** ».
- ◆ **27 et 28 septembre 2013:** Colloque international sous le thème: « **les juridictions constitutionnelles en Méditerranée** », organisé par l'Ecole Nationale d'Administration, avec l'appui du Ministère des Affaires Etrangères et de la coopération, du Conseil Constitutionnel, du Conseil National des Droits de l'Homme, la Fondation Hans Seidel et de l'Association Marocaine du Droit Constitutionnel.
- ◆ **07 et 08 octobre 2013:** Séminaire sous le thème: « **la consommation et le consommateur dans les médias arabes** », organisé par le Forum Marocain pour le Consommateur.
- ◆ **03 décembre 2013:** Comité de pilotage de l'initiative **MENA-OCDE (Moyen-Orient et Afrique du Nord- Organisation de Coopération et de Développement Economique)** pour la gouvernance et l'investissement à l'appui du développement sous le thème : « **Intensifier les actions régionales et nationales pour renforcer la confiance dans les institutions et développer la croissance** ».
- ◆ **Du 03 au 05 décembre 2013 à Marrakech:** 5<sup>ème</sup> conférence du dialogue fiscale international (ITD), sous le thème : « **Fiscalité et relations intergouvernementales** ».
- ◆ **06 décembre 2013:** Rencontre nationale, organisée par l'Institut Juridique Marocain, sous le thème: « **L'impact du nouveau dispositif**

**de protection des consommateurs sur le droit et la pratique du crédit immobilier ».**

## 2.2-Activités à l'international

### A - Le Réseau International de la Concurrence (ICN)

Dans le cadre de ses actions à l'international, le Conseil de la Concurrence a principalement focalisé ses efforts sur le Réseau International de la Concurrence (ICN) étant donné que le Maroc est pays hôte de la rencontre annuelle de celui-ci ; elle aura lieu du 22 au 25 avril 2014 à Marrakech.

Il convient alors de noter que la rencontre annuelle de l'ICN constitue l'une des principales rencontres des experts du droit et de l'économie de la concurrence si ce n'est la plus importante et regroupe près de six cents participants.

En sus de l'aspect logistique -non pas des moindres- étant donné l'envergure de la rencontre, de la création d'un site électronique spécial événement, le Conseil de la Concurrence contribue à l'élaboration du programme scientifique de cette prestigieuse rencontre et joue le rôle de coordinateur entre les différents co-présidents des cinq groupes de travail du réseau à savoir :

- ▶ l'advocacy
- ▶ le contrôle des concentrations
- ▶ les abus de position dominante
- ▶ Les ententes
- ▶ L'efficience des autorités de la concurrence

En outre, la coutume souhaite que le pays hôte choisisse, en outre des thématiques retenues par les cinq groupes de travail du réseau, une thématique qui fait office de vitrine de la rencontre et qui a le nom de projet spécial de l'année. Le Conseil de la Concurrence a choisi de traiter « Les entreprises publiques et le droit de la concurrence ». Il convient de noter que ce choix a été vivement approuvé à l'unanimité par le comité directeur de l'ICN lors de la présentation du projet par le Conseil en février 2013 à Paris.

En effet, la question de l'application du droit de la concurrence aux entreprises publiques est un sujet d'actualité dans les économies en développement en raison de la libéralisation des marchés, ce qui peut conduire à la révocation d'exemptions pour certaines entreprises publiques. Ceci constitue un intérêt particulier pour tous les membres du réseau.

Le projet se limite aux entreprises publiques créées pour veiller à ce que un produit (ou service), jugé nécessaire soit universellement accessible.

La réalisation de ce projet s'est basée en premier lieu sur une analyse documentaire de recherches existantes relatives à la question, (en particulier des outputs de l'OCDE, la CNUCED et l'ICN...) puis sur un questionnaire visant toutes les autorités de la concurrence membres du réseau.

Tout ceci afin de répondre aux questions qui interpellent le Conseil quant à l'application du droit de la concurrence aux entreprises publiques notamment :

- ❖ Peut-on parler d'une spécificité des entreprises publiques face aux règles du droit de la concurrence ?
- ❖ Quel est le mode de régulation adéquat pour assurer une application efficiente des règles de la concurrence aux entreprises du secteur public ?
- ❖ Quelles situations justifient la reconnaissance d'exemptions en faveur des entreprises publiques ?
- ❖ Quelles sont les expériences des différents pays en la matière à travers la jurisprudence et la pratique des autorités de la concurrence en matière d'application du droit de la concurrence et d'advocacy ?

Les résultats de cette recherche seront présentés à Marrakech le 23 avril 2014.

C'est dans ce contexte que le conseil a été convié au workshop « L'Advocacy vecteur de changement » organisé par l'ICN en décembre 2013 à Rome. La contribution du Conseil a porté sur l'expérience marocaine en la matière.

Il est à rappeler par ailleurs, que la rencontre annuelle du réseau de 2013 a été organisée par l'autorité de la concurrence polonaise en avril à Varsovie. Ce fut l'occasion pour le Conseil de la Concurrence, en tant qu'organisateur de la rencontre annuelle de 2014, pour présenter son film institutionnel, et pour le Président de faire une allocution lors de la cérémonie de clôture.

### **B - L'Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE) et la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED)**

A l'instar des années précédentes, le Conseil de la Concurrence a participé aux travaux du Forum

Global de Concurrence organisé par l'OCDE à Paris en février 2013. La contribution du Conseil sur la thématique « Concurrence et Pauvreté » a été retenue et publiée sur le site électronique de l'OCDE.

Il a également suivi les travaux de la 13<sup>ème</sup> session du Groupe intergouvernemental d'experts du droit et de la politique de la concurrence, organisé à Genève par la CNUCED en juillet 2013. Les travaux de cette rencontre ont porté cette année sur la thématique : « La politique de la concurrence dans le programme de développement mondial ».

### **C - Forum Méditerranéen de la Concurrence (FMC)**

Le Conseil de la Concurrence en tant que membre fondateur du FMC a participé à l'organisation des deux ateliers organisés par le forum cette année.

C'est ainsi que le premier atelier a été organisé en marge de la 13<sup>ème</sup> session du Groupe intergouvernemental d'experts du droit et de la politique de la concurrence, organisé à Genève par la CNUCED en juillet 2013 sur la thématique « Advocacy, défis de la concurrence dans les pays en développement et émergents en mettant l'accent sur le rôle des médias ». Au cours de celui-ci ont été débattues autour de deux tables rondes les problématiques suivantes :

- ❖ Advocacy envers les entreprises privées.
- ❖ Advocacy envers les législateurs, les décideurs et les régulateurs sectoriels.

Le deuxième atelier a été organisé à Tunis en novembre 2013 avec le concours de l'autorité de la concurrence tunisienne autour des « relations entre autorités de la concurrence et régulateurs sectoriels ».

### **D - Conférences internationales**

Au cours de l'année 2013, le Conseil de la concurrence a contribué aux travaux de nombreuses rencontres. Nous pouvons les énumérer dans ce qui suit.

- ❖ Conférence internationale sur la concurrence, organisée par le Bundeskartellamt, autorité allemande de la concurrence, à Berlin (mars 2013).
- ❖ Séminaire international sur la concurrence, organisé par l'autorité pakistanaise de la concurrence à Islamabad (mai 2013).

- ❖ Conférence internationale sur la concurrence organisée par les pays du BRICS ( Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud ) à New Delhi (novembre 2013).
- ❖ Conférence sur la concurrence dans les pays africains organisée par le Global Forum on Competition à Cap Town (décembre 2013).
- ❖ Conférence sur le droit et la politique de la concurrence dans les pays membres de l'Organisation Islamique du Commerce (décembre 2013).

### **E - Partenariats**

Le Conseil de la concurrence a entamé en janvier 2013 l'élaboration d'une plateforme de coopération avec la Federal Trade Commission, autorité de la concurrence américaine, via l'ambassade Etats-Unis d'Amérique à Rabat. C'est dans ce cadre que le conseil de la concurrence a été convié à prendre part au programme d'échange avec les Etats-Unis d'Amérique, sous le thème: « Commerce et investissements », (mi-mai – mi juin 2013).



**AXE III**

**Résumés  
des avis émis en  
2013**

**3.1-** Synthèse de l'avis relatif à la libéralisation des prix des produits pharmaceutiques vétérinaires.

**3.2-** Synthèse de l'avis relatif à la passation des marchés des métrés et travaux des projets de Barid Al Maghrib.

**3.3-** Synthèse de la décision relative à la saisine du Syndicat des Pilotes Maritimes (II).

**3.4-** Synthèse de l'avis relatif au projet d'acquisition par le Fonds Stratégique d'Investissement de 6% du capital de CMA CGM par souscription d'obligations remboursables en actions.

**3.5-** Synthèse de l'avis relatif à l'acquisition par la société China Merchants de 49% des actions et droits de vote de la société Terminal Link.

**3.6-** Synthèse de la décision relative à la demande d'avis de la société JK hôtel.

**3.7-** Synthèse de l'avis relatif à la saisine de la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de Marrakech au sujet de la concurrence déloyale de la grande distribution au petit commerce.

**3.8-** Synthèse de l'avis relatif à la concurrence dans les activités de distribution et d'exploitation du secteur cinématographique à Marrakech.

**3.9-** Synthèse de l'avis relatif au différentiel du droit de douane appliqué à l'importation de voitures de tourisme neuves d'origine asiatique.

**3.10-** Synthèse de l'avis relatif à la concurrence dans le secteur du lait.

**3.11-** Synthèse de l'avis relatif à la saisine présentée par les associations régionales des agences de voyages de Casablanca et de Rabat et Région contre la compagnie Royal Air Maroc au sujet du marché de vente de la billetterie d'avion.

**3.12-** Synthèse de la décision relative à la saisine émanant de l'Association Marocaine pour la Gouvernance des Professionnels de la Sécurité Privée.

**3.13-** Synthèse de la décision relative à la saisine émanant de l'Association du Conseil et de l'Ingénierie en Technologies de l'Information (ACITI) concernant l'ouverture d'une enquête pour concurrence déloyale.

### 3.1- Synthèse de l'avis relatif à la libéralisation des prix des produits pharmaceutiques vétérinaires



#### Introduction

Le Conseil de la Concurrence a été sollicité par l'Association Nationale des Sociétés Pharmaceutiques Vétérinaires (ANPV) afin d'émettre son avis sur la libération des prix des médicaments vétérinaires et ce, conformément aux dispositions de la Loi 06-99 sur la liberté des prix et de la concurrence. Selon la partie saisissante, cette loi prévoyait le maintien de la réglementation des prix de certains produits et services, dont les médicaments vétérinaires, pour une période transitoire de 5 ans après la promulgation de la Loi susvisée par le Dahir N°1-00-225 du 5 juin 2000. Toutefois, la décision de libéraliser les prix des médicaments vétérinaires notamment a été reportée sans cesse par les pouvoirs publics. Par ailleurs, l'ANPV considère que la libération des prix permettrait d'adapter la législation à la réalité du terrain, puisque les prix des médicaments vétérinaires sont négociés librement sur le marché.

La liberté des prix étant une question de principe de base pour la concurrence dans le secteur du médicament vétérinaire, le traitement de cette demande d'avis s'inscrit par conséquent dans le cadre de l'article 15§3 précité. L'ANPV, partie demanderesse, ayant la qualité et l'intérêt d'agir, la demande a été considérée recevable.

#### I. L'analyse du marché du médicament vétérinaire

Il s'agira de définir le marché pertinent, son fonctionnement et sa structure en termes d'offre et de demande pour apprécier le niveau de concurrence sur ce marché.

##### 1. Le marché de référence

Le médicament vétérinaire est défini par la Loi N°21-80 relative à l'exercice, à titre privé, de la médecine, de la chirurgie et de la pharmacie vétérinaires, comme étant « toute substance,

composition, préparation extemporanée ou spécialité, présentées comme possédant des propriétés curatives ou préventives à l'égard des maladies animales ainsi que tout produit pouvant être administré à l'animal en vue d'établir un diagnostic médical ou de restaurer, corriger ou modifier ses fonctions organiques ».

Les médicaments vétérinaires commercialisés au Maroc sont issus de la production locale ou de l'importation. Le marché de produits pertinent dans cette demande d'avis concerne ainsi tous les produits pharmaceutiques vétérinaires, tels que définis par la Loi, qu'ils soient issus de la production locale ou de l'importation.

S'agissant du marché géographique pertinent, la question de concurrence examinée est celle de la fixation des prix des produits pharmaceutiques vétérinaires qui concerne de manière globale tous les produits vendus sur l'ensemble du territoire national. Par conséquent, le marché géographique pertinent est le marché national.

##### 2. Le fonctionnement du marché du médicament vétérinaire

Le fonctionnement du marché du médicament vétérinaire comprend plusieurs phases :

- ◆ L'homologation, qui aboutit à l'autorisation de mise sur le marché ou AMM, conjointement par le Ministère de la Santé et le Ministère de l'Agriculture, à travers l'Office National de Sécurité Sanitaire des Aliments (ONSSA) et à la fixation du prix public marocain ou PPM par le Département de la Santé.
- ◆ La seconde phase est celle de la fabrication ou de l'importation des médicaments vétérinaires, et qui est le fait de 22 sociétés pharmaceutiques vétérinaires.
- ◆ La distribution via la vente en gros, à travers le réseau des grossistes, ou la vente au détail par le biais des ayants droit définis par la loi :
  - Les grossistes, tenus d'être pharmaciens, assurent la distribution de près de 30% des médicaments vétérinaires (en termes de valeur), dont 15% à travers les pharmacies et 15% via les vétérinaires.
  - Les ayants droit autorisés pour la distribution du médicament vétérinaire selon la Loi 21-80 précitée, et qui sont les pharmaciens d'officine, qui distribuent

15% des médicaments vétérinaires, les docteurs vétérinaires, qui assurent 70% de la distribution des médicaments, les services techniques et organismes soumis à la tutelle du ministère de l'agriculture et les départements vétérinaires de l'Institut agronomique et vétérinaire Hassan II.

### 3. L'offre du marché

L'offre en médicaments vétérinaires est assurée par la production locale et l'importation de médicaments essentiellement de l'Union Européenne. Cette offre est assurée par 22 entreprises, dont 9 sont des fabricants et 21 interviennent dans l'importation et la distribution. Le nombre de sociétés intervenant dans la fabrication ou l'importation était de 4 seulement en 1990 ; leur augmentation est liée à la hausse de la demande liée au développement des élevages au Maroc, notamment avicoles.

Cependant, quatre sociétés réalisent à elles seules plus de 55% du chiffre d'affaires du secteur, en lien essentiellement avec leur contribution à la production et la distribution de vaccins qui sont les produits les plus onéreux. Ces entreprises sont aussi les plus anciennes opérant sur le marché.

Le chiffre d'affaires global réalisé par le secteur est de 619 millions de dirhams, en augmentation de 15% sur la période 2006-2009, essentiellement grâce au développement de la production locale de plus de 23%, alors que les importations n'ont progressé que de 9%. La production locale contribue ainsi à près de 45% au chiffre d'affaires du secteur.

L'offre est constituée de 1472 spécialités pharmaceutiques vétérinaires (contre 185 en 1986) appartenant aux différentes classes thérapeutiques et aux diverses catégories d'animaux à traiter. Ces spécialités sont, hormis les vaccins, généralement produits ou distribués par la plupart des SPV présentes sur le marché. Ainsi, pour chaque principe actif, il existe entre 4 et 30 spécialités pharmaceutiques similaires auprès des 22 laboratoires opérant sur le marché. Selon l'ONSSA les 22 entreprises commercialisent à plus de 80% les mêmes gammes de médicaments, ce qui constitue une offre diversifiée de produits substituables pour l'éleveur, consommateur principal.

Concernant les vaccins, la production et la distribution nécessitent des investissements et des équipements spécifiques. La production de vaccins est restée longtemps un monopole de fait de Biopharma, entreprise publique développée pour produire les vaccins destinés à la lutte contre

les maladies réputées légalement contagieuses, mais qui produit également en sous traitance pour d'autres laboratoires. Le développement de la demande a favorisé l'entrée sur le marché de nouveaux opérateurs sur ce segment.

### 4. La demande

La demande en produits pharmaceutiques vétérinaires est fortement liée au secteur de l'élevage de rente, principale source de cette demande, puisqu'il consomme près de 80% des médicaments vétérinaires. L'aviculture représente à elle seule plus de 45% de la consommation de médicaments vétérinaires. Le Plan Maroc Vert a donné une dimension encore plus importante à ce secteur appelé à répondre à une demande intérieure croissante en produits d'origine animale.

La demande nationale en médicaments vétérinaires est couverte à 75% en termes de volume et à 37% seulement en termes de chiffre d'affaires par la production nationale. Mais la croissance plus importante de la part de la production locale (26% entre 2006 et 2009) dans la consommation globale (+15% entre 2006 et 2009) traduit une orientation vers le développement de l'industrie locale, ce qui représente un potentiel d'augmentation des investissements et des emplois dans ce secteur.

## II. La problématique de la réglementation du prix du médicament vétérinaire

Les médicaments vétérinaires font partie de la liste des produits et services dont les prix sont réglementés selon les dispositions de la Loi 06-99 sur la liberté des prix et de la concurrence, telle que modifiée par la Loi 30-08. Leur prix (PPM) est fixé, à l'instar du médicament à usage humain, par l'administration conformément aux dispositions de la Loi 17-04.

### 2.1. Le non respect du prix réglementé sur le marché

D'après les affirmations des différentes parties auditionnées, le PPM n'est pas respecté sur le marché : en effet, le médicament vétérinaire est considéré comme un intrant dans les élevages, son prix obéit à la loi de l'offre et de la demande.

Le marché étant caractérisé par une offre diversifiée et substituable, la concurrence incite les entreprises à accorder des réductions sur le PPM par le biais de gratuités pour maintenir ou développer leurs parts de marché.

Ainsi, si selon les dispositions réglementaires, les marges de distribution des grossistes sont de 10% et celles des détaillants de 30%, ce qui ramène le

prix de cession réglementaire par les entreprises à 63% du PPM, les prix réels de cession sont moins élevés. En accordant des gratuités en quantités variables selon la nature et la provenance des médicaments, ce prix de cession est ramené dans certains cas à 25,2% du PPM pour les médicaments fabriqués localement et à 45% du PPM pour les médicaments importés.

Ces réductions sont répercutées auprès des éleveurs qui bénéficient d'un prix d'achat auprès des vétérinaires variant entre 60% et 90% du PPM. Les marges de distribution réalisées par les vétérinaires, et incluant l'ensemble des frais et des actes médicaux, varient entre 7,5% et 64,8% du PPM selon les médicaments et leur provenance.

Ainsi, le PPM n'est globalement pas respecté. Il représente davantage un prix de référence ou une base de négociation entre d'une part, les sociétés pharmaceutiques vétérinaires et les vétérinaires praticiens, et d'autre part, entre ces praticiens et les éleveurs.

## **2.2. Position des différents acteurs concernant la demande de l'ANPV**

Les auditions des différents opérateurs du secteur ont permis de dégager les positions des différentes parties concernant la libération des prix des médicaments vétérinaires.

Tout d'abord, celle de la partie saisissante, l'ANPV, qui a appuyé sa demande d'avis au Conseil de la Concurrence par plusieurs arguments :

- ◆ Le dépassement de la période transitoire pour le maintien de la réglementation des prix de cinq ans prévue par la Loi 06-99 à sa publication depuis 2006 ;
- ◆ La différence entre le médicament vétérinaire, intrant dans les élevages, et le médicament à usage humain, ce qui nécessiterait la séparation des dispositifs réglementaires régissant les deux types de médicaments ;
- ◆ La lourdeur administrative liée aux demandes de PPM qui ne permet pas de répondre rapidement et efficacement aux besoins des éleveurs ;
- ◆ Le système actuel aboutit à la fixation de PPM à des niveaux élevés par rapport aux pays limitrophes, favorisant les trafics et les risques qui y sont liés ;
- ◆ La libération des prix des médicaments vétérinaires permettrait d'adapter la

législation à la réalité du terrain, où les prix sont fixés selon la loi de l'offre et de la demande ; ceci permettrait d'améliorer la relation éleveur – vétérinaire prescripteur dans le sens où le « marchandage » ne serait plus un critère de choix du vétérinaire traitant.

Quant au Département de l'Agriculture, il s'est positionné dès 2004 en faveur de la libération des prix du médicament vétérinaire et en avait fait la demande auprès de la commission interministérielle des prix. En 2010, ce Département a réalisé une étude sur la question dont les conclusions étaient favorables à la libération des prix des médicaments vétérinaires qui devrait favoriser les investissements et la créativité, renforcer la concurrence entre les opérateurs, améliorer la relation entre vétérinaires et éleveurs et contribuer à renforcer le contrôle et la traçabilité des médicaments..

Pour le Directeur du Médicament et de la Pharmacie au Ministère de la Santé, la libération du prix des médicaments vétérinaires pourrait impacter la traçabilité de ces produits dans le système de distribution actuel ouvert aux vétérinaires praticiens. La libération pourrait concerner les marges de distribution immédiatement, alors que celle des prix nécessiterait des systèmes de contrôle renforcés pour assurer la bonne utilisation et la préservation de la qualité tant des médicaments que des produits issus de l'élevage pour la consommation humaine.

S'agissant du Conseil National de l'Ordre National des Vétérinaires, il s'est déclaré favorable à la libération des prix des médicaments vétérinaires, à condition de respecter certaines mesures d'accompagnement, et ce au regard de la spécificité du médicament vétérinaire. Il s'agirait de la mise en place de prix de référence à établir de concert avec l'Administration et à afficher sur les emballages des médicaments et l'établissement de factures détaillées lors des transactions et enfin l'instauration d'un Conseil de suivi de la nouvelle politique des prix du médicament vétérinaire qui serait en charge de l'évaluation de la nouvelle politique des prix et de sa cohérence avec les dispositions liées à la concurrence.

Coté éleveurs, principaux consommateurs des médicaments vétérinaires, deux catégories d'éleveurs ont répondu à nos sollicitations sur le sujet, les aviculteurs et les éleveurs d'ovins et de caprins, par l'intermédiaire de leurs représentations sectorielles.

- ◆ Pour les aviculteurs, les médicaments vétérinaires représentent entre 3 et 6% du prix de revient de la production ; la libération des prix serait un facteur de productivité par la réduction des coûts et l'amélioration de l'offre et de la relation entre l'éleveur et le vétérinaire praticien et permettrait de lutter contre le marché parallèle des médicaments.
- ◆ Dans les élevages ovins et caprins, souvent l'éleveur ne peut supporter des coûts de traitement élevés et dans le cas des élevages non intensifs, le pouvoir de négociation des éleveurs face aux vétérinaires est limité, particulièrement pour les petits éleveurs. L'ANOC, qui représente les éleveurs de ce secteur, est ainsi en faveur de la libération des prix des médicaments vétérinaires qui va entériner légalement la situation actuelle et contribuer à l'amélioration de l'offre potentielle et la réduction des prix au profit de tous les éleveurs.

Le Ministère des Affaires Générales et de la Gouvernance qui compte, parmi ses attributions, la fixation des prix des produits et services réglementés ainsi que la présidence et le secrétariat de la Commission Interministérielle des Prix, a traité à deux reprises de la problématique de libération des prix des médicaments vétérinaires. La première fois en 2006, après saisine de l'Association Nationale des Sociétés Pharmaceutiques Vétérinaires, partie saisissante dans la présente demande d'avis, les services en charge de la question avaient réuni les principaux acteurs concernés qui s'étaient montrés favorables à la libération. Le Ministère de la Santé n'ayant pas formalisé sa position, aucune suite n'a été donnée. Une nouvelle demande a été faite par le Département de l'Agriculture en 2010, et est toujours en cours d'examen.

### III. Conclusions

L'analyse des données du marché permet de dégager les conclusions suivantes :

- ◆ Le marché des médicaments vétérinaires peut être considéré comme concurrentiel : le nombre d'opérateurs est important et croissant, l'offre de produits diversifiée et substituable. La suppression du système de fixation des prix ne devrait pas se traduire par une hausse des prix.
- ◆ Le système de réglementation des prix n'est pas effectif sur le marché, le PPM constitue davantage un prix de référence pour les négociations des prix qui obéissent à la loi de l'offre et de la demande. Cette situation

aboutit à des prix significativement inférieurs aux PPM, mais peut également être une source de sous déclarations fiscales, les gratuités n'étant pas facturées.

- ◆ Le mode de fixation des prix a des impacts négatifs sur l'offre : basé sur des estimations de la structure des prix de revient ou sur des bases comparatives, il aboutit en général à des prix surestimés par rapport aux prix internationaux, ce qui favorise le marché parallèle qui échappe à tout contrôle et limite l'innovation. De plus, la lenteur des procédures d'obtention du PPM réduit la propension des sociétés pharmaceutiques à diversifier davantage l'offre de médicaments vétérinaires.
- ◆ La libération des prix est indépendante des systèmes de contrôle sanitaire et de qualité des médicaments vétérinaires qui sont régis par des dispositifs réglementaires et organisationnels spécifiques. Une libération des prix ne devrait pas se traduire par une réduction de la qualité des médicaments ou des abus dans leur utilisation.

### IV. Recommandation

Vu que la libération des prix serait favorable à la concurrence, qu'elle ne devrait pas se répercuter sur la qualité des médicaments, leur innocuité ou leur disponibilité, qu'elle favoriserait la transparence sur le marché, et tout en rappelant que le dispositif législatif et réglementaire régissant le contrôle sanitaire et le contrôle de la qualité des produits pharmaceutiques vétérinaires au niveau de toute la chaîne de production, de distribution, de stockage et d'administration des médicaments vétérinaires, doit être maintenu,

**Le Conseil de la Concurrence recommande la libération des prix des médicaments vétérinaires et leur retrait de la liste des produits et services dont les prix sont réglementés telle que définie par l'Arrêté du Ministre délégué auprès du Premier Ministre chargé des Affaires Economiques et Générales N°2043-10 du 13 juillet 2010.**

## 3.2- Synthèse de l'avis relatif à la passation des marchés des métrés et travaux des projets de Barid Al Maghrib

### I. Cadre juridique de la saisine

Par lettre datée du 22/02/2012, le Conseil de la Concurrence a été saisi par l'Association Régionale du Conseil et de l'Ingénierie dans la Région du Tensift (A.R.C.I) sur demande du Bureau d'Etudes Techniques et de contrôle « Euro-Ingénierie ». Cette demande d'avis concerne les conditions de passation des marchés par Barid Al Maghrib relative à la désignation d'un métreur vérificateur pour ses travaux de construction et d'aménagement.

Ainsi, l'association A.R.C.I. a sollicité l'avis du Conseil au sujet de '' l'abus dont la société Euro-Ingénierie aurait fait l'objet de la part de Barid Al Maghrib à l'occasion de l'attribution d'un marché relatif à l'exécution de prestation de métré''.

**Sur la recevabilité de la demande de cette association**, le Conseil a conclu qu'elle est recevable puisqu'elle répond aux conditions de recevabilité énumérées dans l'article 15 de la loi 06-99 sur la liberté des prix et de la concurrence, à savoir la qualité et l'intérêt d'agir. Toutefois, le Conseil a précisé qu'en lançant un marché pour l'exercice de prestations à son profit, Barid Al Maghrib ne se trouve pas dans la situation d'exercer une activité de production ou de distribution de service, mais plutôt dans l'exercice d'un acte de gestion. De ce fait, cette demande d'avis ne peut être approchée ou examinée qu'au niveau du principe conformément aux dispositions de l'article 15 §3 de la loi 06-99.

**Sur la question de la délimitation du marché pertinent**, le Conseil de la concurrence a considéré que le marché de référence est l'appel d'offres relatif aux travaux de métrés demandée par les services de Barid Al Maghrib, le demandeur c'est Barid Al Maghrib et les offreurs sont les sociétés en compétition qui ont soumissionné aux appels d'offres en question .

**Pour ce qui est des parties concernées par la saisine, elles sont au nombre de trois:**

**L'Association Régionale du Conseil et de l'Ingénierie dans la région de Tensift (ARCI -Tensift)**, qui est une association professionnelle sans but lucratif régie par le dahir du 15 Novembre 1958. A travers son statut l'ARCI- Tensift se fixe l'objectif de défendre les intérêts communs de ses membres ; d'assurer leur représentation auprès des pouvoirs publics et privé ; d'organiser et de gérer tous

services d'intérêt commun... etc. C'est dans ce cadre qu'elle défend la société Euro-Ingénierie.

**Euro-Ingénierie** est une société anonyme créée en 2007. Elle a pour activité la réalisation d'études Techniques et de Contrôle (Contrôle et Optimisation – Etudes techniques suivi, Métré – OPC –Audit et Evaluation –Consulting et Assistance Technique - Médiation et Arbitrage – Expertises).

**Barid AL Maghrib** : société anonyme régie par les dispositions de la législation relative aux sociétés anonymes et aussi par la loi n°07-08, portant transformation de Barid Al Maghrib en société anonyme. L'article 2 de cette loi fixe les principaux objectifs que la société Barid Al Maghrib doit atteindre, entre autres l'émission, pour le compte de l'Etat, de timbres -postaux ainsi que toutes marques d'affranchissement ; l'exercice des activités parallèles au monopole de l'Etat en matière du service du courrier sous toutes ses formes.

### II- L'analyse concurrentielle des appels d'offres

L'analyse concurrentielle des appels d'offres lancés par Barid Al Maghrib pour la réalisation des travaux de métré de bâtiments construits a permis au Conseil de soulever les points qui ont eu un impact sur la concurrence au sein dudit marché.

#### A. Présentation analytique des appels d'offres :

Barid Al Maghrib a lancé un appel d'offres ouvert n°15/2011 DAL du 08 /06 /2011 relatif à la désignation d'un métreur vérificateur expert des travaux de réaménagement, construction et rénovation des agences de Barid Al Maghrib. Cet appel d'offres a été annulé et relancé sous le n°43/2011/DAL le 07/09/2011.

#### 1. L'Appel d'Offres Ouvert n°15/2011 :

Barid Al Maghrib a lancé un appel d'offres n°15/2011, en Juin 2011 relatif à la désignation d'un métreur vérificateur des travaux de réaménagement, construction et rénovation des agences de BAM.

En lançant l'appel d'offres, Barid AL Maghrib a exigé au niveau du dossier technique les conditions suivantes :

Les soumissionnaires devaient être des experts judiciaires justifiant leurs capacités de mètreur vérificateur en ayant la qualité d'expert assermenté auprès des tribunaux au niveau national. Pour ce faire, ils devaient présenter des attestations délivrées par le ministre de la justice ou une photocopie certifiée conforme des bulletins officiels justifiant qu'ils sont assermentés et inscrits sur la liste nationale des experts judiciaires du Maroc.

Lors de cet appel d'offres, 3 soumissionnaires ont été retenus pour quatre lots différents. Les trois soumissionnaires ont formulé leurs propositions en pourcentage des engagements prévus pour chaque lot. Euro- Ingénierie était classé ex æquo avec le cabinet SAFA- Etudes en ce qui concerne le lot 1. Euro- ingénierie a été le moins disant pour les trois autres lots 2,3 et 4. La commission a décidé sur la base des propositions des soumissionnaires d'attribuer le lot 1 à SAFA-Etudes, le lot 3 à Euro-ingénierie ; le lot 4 au Cabinet –Hilmi. Pour ce qui est du lot 2, il a été déclaré infructueux et serait par conséquent relancé.

Après quoi, le maître d'ouvrage a décidé d'annuler l'appel d'offres n° 15/2011 et par conséquent les résultats de soumission qui en découlent et ce, pour trois raisons : d'abord en raison d'un vice de procédure, ensuite à cause des réclamations des concurrents, et enfin pour non-conformité d'Euro-ingénierie aux critères exigés au CPS.

L'analyse du Conseil s'est focalisée sur ces trois motifs :

❖ **Pour ce qui est du vice de procédure :**

D'après le règlement de Barid Al Maghrib, si vice de procédure il y a, il devrait être signalé et proclamé au cours de la séance publique d'ouverture des plis de l'appel d'offres précité du 08/06/2011. Or, il a été constaté que le procès-verbal, qui a été fourni au Conseil par Barid Al Maghrib, ne comporte aucune remarque sur la procédure.

❖ **Pour ce qui est des réclamations des concurrents :**

Le règlement de Barid A Maghrib lui confère la latitude d'annuler un appel d'offres en cas de réclamation fondée d'un concurrent s'il constate que l'une des règles de la procédure de passation des marchés, n'a pas été respectée.

Le conseil a remarqué que, les réclamations portaient sur « la non- conformité d'un soumissionnaire au critère de sélection » et non

sur la procédure proprement dite, comme il est spécifié par le règlement de passation des marchés de Barid Al Maghrib ;et que l'un des adjudicateurs - le Cabinet Hilmi, ne répondait pas au critère d'« expert national », pour l'année 2011, date du lancement de l'appel d'offres parce qu'il n'y était pas inscrit et pourtant aucun concurrent n'a formulé une quelconque contestation à l'encontre de sa participation à l'appel d'offres.

❖ **Pour ce qui est des documents justificatifs de la capacité d'Euro-ingénierie d'exercer des tâches de mètreur vérificateur :**

Barid Al Maghrib a estimé qu'«Euro-ingénierie n'a pas produit les documents exigés par le cahier des prescriptions spéciales et a voulu faire valoir ses capacités en génie civil et non en métré ». La partie plaignante, la société Euro-ingénierie, a déclaré quant à elle avoir envoyé les documents justifiant sa capacité de mètreur- vérificateur, ce qui a eu comme résultat l'acceptation par la commission de l'appel d'offres des documents attestant la capacité de mètreur vérificateur en le déclarant attributaire du lot n°3 parmi les 4 lots de l'appel d'offres.

**2. l'Appel d'offres n°43/2011**

Après l'annulation de l'appel d'offres n°15/2011, un autre appel d'offres n°43/2011 a été lancé pour le même objet, c'est-à-dire la désignation d'un mètreur vérificateur expert en travaux de réaménagement, construction et rénovation des projets de Barid AL MAGhrib. Cependant, le Conseil a remarqué que deux éléments ont changé dans cet appel d'offres, à savoir le nombre des lots et les critères de soumission.

*Sur la nouvelle répartition géographique des lots :* le premier appel d'offres n°15/2011 comprenait initialement 4 lots, seulement l'appel d'offres n°43/2011 n'en compte plus que deux. Le lot n°1 : Zone Nord et le lot n°2 : Zone Sud.

*Les conditions et critères de participation :* La qualité d'expert national assermenté exigée auparavant est remplacée par une seule condition sine-qua-none à savoir la qualité de mètreur-vérificateur en précisant que toutes autres qualités d'expert, autres que mètreur vérificateur, ne seront pas acceptées. L'objectif étant de faire appel, d'après Barid Al Maghrib, à un intervenant indépendant expert en métré, reconnu légalement en tant que tel et assermenté auprès des tribunaux.

Suite à la réduction des lots concernés par l'appel d'offres, seules trois sociétés ont soumissionné. Euro- ingénierie qui était attributaire du lot n°3

lors de l'appel d'offres annulé n°15 /2011, n'a pu soumissionner que pour le lot 2 du deuxième appel d'offres. Cependant son offre a été évincé, les seules attributaires des deux lots de l'appel d'offres 43/2011 sont la société Safa-Etudes et Cabinet- Hilmi.

## B. Atteintes à la concurrence découlant de l'analyse des appels d'offres

La passation des marchés doit obéir aux principes de liberté d'accès à la commande publique, d'égalité de traitement des concurrents et de transparence dans les choix du maître d'ouvrage. Cependant, dans la passation de ce marché, ces principes ne semblent pas être intégralement respectés.

### 1. Les constats : un accès limité par les critères de sélection

Le conseil a fait rappeler tout d'abord que, les conditions et les critères de soumission dans un appel d'offres sont déterminés dans un cahier des charges.

Le cahier des charges est un document essentiel à la réalisation d'un projet. Il sert à formaliser les besoins et à les expliquer. Il permet notamment de cadrer la ou les missions des acteurs impliqués. Il sert ensuite à sélectionner le prestataire ou soumissionnaire (dans le cas d'un appel d'offres), et à organiser la relation tout au long du projet.

Ceci dit, les critères choisis par le maître d'ouvrage peuvent dans certains cas être considérés comme des barrières à l'entrée. Ils peuvent limiter l'accès de plusieurs concurrents soit de façon délibérée, soit de façon détournée.

Concernant les critères prescrits par Barid Al Maghrib pour les travaux de réaménagement, le Conseil a soulevé les constats suivants :

**1<sup>er</sup> constat :** le changement de critère de sélection entre l'appel d'offres 15/2011 et l'appel d'offres 43/2011, a conduit à la restriction d'accès au marché pertinent et transforme donc la nature des appels d'offres :

En effet, le CPS de l'appel d'offres n° 15/2011 exige que les soumissionnaires « Justifient leur capacité de métreur vérificateur. Ayant la qualité d'expert assermenté auprès des tribunaux au niveau national ». Au terme de ce critère, les architectes et les ingénieurs en génie civil par exemple, s'ils sont inscrits auprès des tribunaux au niveau national entant qu'experts et s'ils justifient leur capacité de métreur, peuvent répondre à ce critère.

Le CPS de l'appel d'offres n° 43/2011 précise que : « Ayant la qualité d'expert assermenté en métreur vérificateur auprès des tribunaux au niveau national (autres qualités d'expert ne seront pas acceptées) ». Ne peuvent répondre à ce critère que les métreurs vérificateurs experts inscrits entant que tels auprès des tribunaux au niveau national.

**2<sup>ème</sup> constat :** Cabinet Hilmi a bénéficié dans les deux appels d'offres d'un lot, même s'il n'a pas la qualité d'un expert national.

**3<sup>ème</sup> constat:** il a été démontré que le critère choisi par le maître d'ouvrage « métreur vérificateur national » ne favorise pas l'accès à plusieurs concurrents :

L'instruction a montré que pour l'année 2009, il n'y avait aucun expert inscrit au niveau national en métrés. Pour l'année 2010 la liste des experts nationaux n'est pas publiée au bulletin officiel. Pour 2011 et 2012, il n'y avait que 3 experts nationaux en métré. Le critère « assermenté national » ne pouvait être rempli que par trois experts en 2011. Ce nombre aurait pu passer de 3 à 29 métreurs vérificateurs si Barid Al Maghrib avait élargi la participation aux métreurs vérificateurs assermentés auprès des Cours d'appels pour l'année 2011.

### 2- Conséquences : une situation peu propice à la concurrence

En droit de la concurrence, l'analyse historique du marché et la similitude des attributaires constituent des indices pour analyser le niveau de concurrence du marché pertinent, notamment dans les appels d'offres. En effet, le fait que les sociétés attributaires des marchés soient toujours les mêmes sur une longue période de temps, ainsi que l'existence d'un nombre peu élevé d'offres par lot, dénote un contexte peu propice à la concurrence. Dans le cas qui nous intéresse, nous avons constaté que pour les années 2008, 2009 et 2011, les bureaux d'études Safa-Etudes et Cabinet Hilmi ont été les seuls attributaires des travaux de métrés lancés par Barid AL Maghrib.

## IV. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS DU CONSEIL

### A. Conclusions

L'examen des procédures de sélection des soumissionnaires dans les appels d'offres des marchés de métré lancés par Barid Al Maghrib a permis de soulever un certain nombre de questions liées à des préoccupations concurrentielles. En effet, le choix du critère d'experts nationaux en métré assermentés inscrits sur une liste nationale

et publiée au bulletin officiel, même justifié par Barid Al Maghrib, a suscité un certain nombre d'interrogations :

1. Les experts judiciaires assermentés auprès des tribunaux sont en fait des auxiliaires de la justice qui permettent au juge d'asseoir ses décisions, en lui apportant des éclairages et précisions généralement d'ordre technique sur tel ou tel litige opposant les justiciables ;
2. Les conditions et les procédures d'inscription sur les listes des experts judiciaires sont fixées pour l'ensemble des experts par la loi 45-00 du 22 juin 2001 relative aux experts judiciaires, sans aucune distinction entre les différents corps de métiers (architectes, médecins, comptables, ...).

En outre, il n'existe pas de texte de loi ou de règlement définissant les conditions d'exercice du métreur vérificateur ;

3. Dans ces conditions, il est difficile d'expliquer le recours d'une entreprise publique à ce critère de choix utilisé par le juge, alors qu'elle est tenue de s'assurer en premier lieu de la

qualité des prestations qui lui seront rendues ;

4. A ce titre, il y'a lieu de préciser que les capacités techniques et scientifiques d'un expert découlent d'abord de la valeur et de la qualité des ressources humaines et matérielles qu'il peut mobiliser, et ensuite des expériences qu'il a pu accumuler à travers les travaux qu'il a réalisés.

### B. Recommandations du Conseil

Compte tenu de ce qui précède, le Conseil de la Concurrence a formulé deux types de recommandations à Barid Al Maghrib, société d'Etat chargée d'une mission extrêmement sensible et importante pour le pays :

- ❖ De veiller au respect des critères d'évaluation des offres une fois arrêtés et de ne pas les modifier, afin d'assurer une meilleure concurrence entre les différentes soumissionnaires ;
- ❖ De veiller à l'amélioration des conditions d'accès à ces marchés en vue de les rendre plus concurrentiels ;

## 3.3-Synthèse de la décision relative à la saisine du Syndicat des Pilotes Maritimes



Le syndicat professionnel des pilotes maritimes affilié à l'Union Nationale des Travailleurs Marocains (UNTM), a introduit le 18 juin 2012, (*pour le compte de la société des Pilotes Maritimes Réunies*), auprès du Conseil de la Concurrence une demande d'avis portant sur l'appel d'offres lancé par l'Agence nationale des ports (ANP) pour l'octroi d'une autorisation d'exercice de l'activité de pilotage maritime dans le port de Casablanca et de Jorf Lasfar.

Rappelons que ce syndicat avait introduit, le 8 janvier 2009, auprès du Conseil de la concurrence une demande d'avis portant sur l'accès de ses adhérents au service du pilotage maritime dans le cadre du régime de l'autorisation prévu par la loi n° 15-02 relative aux ports et portant création de la Société d'exploitation des ports.

Le syndicat des pilotes maritimes reprochait principalement à l'ANP de n'avoir pas mis en œuvre la procédure d'attribution de l'autorisation du service du pilotage, telle que prévue par les articles 12 et 13 de la loi 15-02 relative aux ports.

A cet effet, le Conseil de la Concurrence a recommandé, dans son avis n°6/09 du 7 septembre 2009, la mise en œuvre par l'Agence Nationale des Ports des procédures d'attribution de l'autorisation du service du pilotage en faisant appel à la concurrence.

Mais, il a fallu attendre mai 2012 pour que l'ANP lance un appel à la concurrence pour l'octroi de l'autorisation d'exercice de l'activité de pilotage maritime dans le port de Casablanca et de Jorf Lasfar. Deux soumissionnaires ont déposé leur offre:

- ❖ *Pour le port de Casablanca: la société Pilotes maritimes réunies (Pilmar) et la Société de pilotage au port de Casablanca (Casa Pilot).*
- ❖ *Pour le port de JorfLasfar: la société Pilotes maritimes réunies (Pilmar) et la Société de pilotage au port de Jorf lasfar (Jorf Pilot).*

Le syndicat des pilotes maritimes conteste les conditions exigées dans l'appel d'offres lancé par l'ANP et plus particulièrement l'article 13 du document cadre de l'autorisation, qui exige en plus de la caution provisoire et définitive, une caution de bonne exécution d'un montant d'un million cinq cents milles dirhams (1.500.000,00dhs) garantissant la réalisation par le permissionnaire des investissements et moyens prévus par le document cadre (article 13 du document cadre).

Ladite caution est perçue par le syndicat comme une barrière à l'entrée au service du pilotage maritime dans la mesure où elle génère des frais supplémentaires à la charge du nouvel entrant, en l'occurrence la société PILMAR qui a besoin d'un fonds pour investir dans l'achat des vedettes de pilotage.

Le syndicat considère que l'article 13 précité révèle un certain favoritisme de la part de l'ANP qui souhaite confier la prestation à la station de pilotage de Casablanca qui est le seul fournisseur du service du pilotage maritime dans le Port de Casablanca et de Jorf Lasfar et qui dispose déjà des équipements susvisés.

Suite à l'instruction, le Conseil de la Concurrence a déclaré la saisine irrecevable conformément à l'article 27 § 1 de la loi 06-99 en raison de son incompétence pour statuer sur les décisions d'une autorité de régulation comme l'ANP lorsqu'elle agit dans le cadre de l'exercice de prérogative de puissance publique ou des missions de service public.

A cet effet, le Conseil de la concurrence a rappelé sa position énoncée dans son avis n°6/09 du 7 septembre 2009 et qui prévoit qu' : « Il y a lieu de distinguer: d'une part, les mesures prises par l'Agence Nationale des Ports dans l'exercice de ses fonctions en tant qu'autorité publique. La légalité de ces mesures, notamment leur conformité avec le droit de la concurrence

ne peut être évaluée que par la juridiction administrative. D'autre part, l'évaluation par le Conseil de la Concurrence de la légalité des activités de l'Agence Nationale en tant qu'acteur économique, du point de vue des pratiques anticoncurrentielles».

Parallèlement, le Conseil a rappelé que l'incompétence du Conseil pour se prononcer sur les actes de gestion de service public des organismes publics comme l'ANP ne l'empêche pas de formuler des recommandations sur toute question de concurrence afin d'améliorer le fonctionnement de la concurrence sur les marchés.

Ainsi, le Conseil a précisé que l'ANP, en tant que déléguant, est tenue en application de l'article 5 de la loi n° 54-05 relative à la gestion déléguée des services publics, de renforcer les règles encourageant le libre jeu de la concurrence en favorisant une compétition plus large entre les soumissionnaires et en respectant le principe d'égalité de traitement des soumissionnaires.

Enfin, le Conseil a apporté des clarifications aux missions dévolues à l'ANP et au Conseil de la concurrence. Il a ainsi rappelé que si la loi 15-02 relative aux ports a habilité l'ANP à veiller au libre jeu de la concurrence, la loi 06-99, droit commun de la concurrence, a reconnu au Conseil de la concurrence une compétence transversale puisqu'il peut statuer sur toute question de concurrence ou toute pratique contraire au libre jeu de la concurrence soulevée dans les activités de production, de distribution et de services.

Afin d'éviter tout chevauchement de compétences, l'avis du Conseil a souligné que l'ANP s'est déclarée favorable à l'établissement de relations de coordination et de collaboration avec le Conseil de la Concurrence afin de garantir une meilleure coordination des compétences et procédures mises en place par les deux autorités.

### 3.4 Synthèse de l'avis relatif au projet d'acquisition par le Fonds Stratégique d'Investissement de 6% du capital de CMA-CGM par souscription d'obligations remboursables en actions

#### Introduction

Le présent avis fait suite à la demande du Chef du Gouvernement par laquelle il a sollicité l'avis du Conseil de la Concurrence au sujet du projet de concentration consistant en l'acquisition par le Fonds Stratégique d'Investissement (FSI) de 6% du capital de CMA-CGM par souscription d'obligations remboursables en actions.

Ce projet de concentration est concomitant à un deuxième projet notifié également au Chef du Gouvernement et soumis à l'avis du Conseil de la Concurrence. Il s'agit du projet de cession de 49% du capital d'une filiale de CMA-CGM opérant dans le secteur de la manutention portuaire, Terminal Link, au groupe chinois China Merchant Holding International.

La présente demande d'avis s'inscrit dans le cadre de la compétence consultative du Conseil de la Concurrence en matière d'opérations de concentration économique telle que prévue dans le titre IV de la loi 06-99, ainsi que des articles 42, 44 et 45 de ladite loi.

## I. L'opération de concentration

### 1. Les parties à la concentration

L'entreprise cédante, CMA-CGM, est une société anonyme de droit français opérant dans le secteur du transport maritime de marchandises, la manutention portuaire et la logistique terrestre. CMA-CGM est contrôlée actuellement par Merit Corporation SAL, société de droit libanais appartenant à Jacques SAADE et sa famille, qui détient 78,32% du capital, et par Yildirim Holding S.A. du groupe turc Yildirim qui détient 20% du capital.

Au Maroc, CMA-CGM agit par l'intermédiaire de sa filiale Terminal Link dans le transport maritime de marchandises via Comanav, et dans la manutention portuaire via Somaport dans le port de Casablanca et via Eurogate Tanger dans le port de Tanger Med.

Le groupe CMA-CGM, confronté à des difficultés financières, est contraint à une restructuration pour réduire le niveau de son endettement (qui a atteint 5 milliards US \$) et améliorer sa trésorerie dans la perspective de l'introduction du groupe en bourse. Le projet de concentration CMA-CGM – FSI s'inscrit dans le cadre de mise en œuvre de cette stratégie.

Quant à l'acquéreur, le FSI, il s'agit d'un fonds d'investissement souverain contrôlé par la Caisse de Dépôts et de Consignations à 51% du capital et par l'Etat français qui détient les 49% restants. Le FSI acquiert des participations minoritaires dans des sociétés de divers secteurs, qui présentent un fort potentiel de croissance pour les revendre par la suite moyennant des plus-values. Ni le FSI, ni la CDC ne détiennent de participation dans aucune entreprise opérant dans le secteur maritime au Maroc, que ce soit dans le transport ou la manutention portuaire.

### 2. Description de l'opération de concentration

Le projet de concentration consiste en l'acquisition par le FSI de 6% du capital de CMA-CGM par souscription d'obligations remboursables en actions (ORA) d'un montant de cent cinquante millions et onze US\$ et cinquante cents (150.000.011,50 US\$). Ces obligations seront rémunérées à 12% par an.

Le remboursement des ORA en actions interviendra lors de l'introduction en bourse d'une partie du capital de CMA-CGM, c'est-à-dire normalement en 2014 ou 2015 et au plus tard le 30 juin 2017. Cela étant, si les conditions de marché ne permettaient pas une introduction en bourse d'une partie du capital de CMA-CGM dans des conditions satisfaisantes à ces horizons cibles, le FSI conserverait ses ORA jusqu'à leur échéance au 31 décembre 2020.

Jusqu'au remboursement de ses ORA, le FSI disposera principalement du droit de désigner un représentant au conseil d'administration de CMA-CGM (qui compte treize membres), ainsi que du droit de veto sur l'adoption au conseil d'administration du budget annuel, du business plan et de toute décision d'investissement et de création / modification d'un endettement du groupe d'un montant supérieur à 75 millions US\$.

L'entrée dans le capital du FSI, qui se fera simultanément avec l'augmentation de la participation de Yildirim dans le capital modifiera la structure du groupe CMA-CGM. Ainsi, dans la situation actuelle, CMA-CGM appartient à 78,32% à Merit Corporation et à 20% à Yildirim Holding, propriété de la famille Yildirim.

Si l'opération de restructuration aboutit, la part de Merit Corporation devrait baisser de 10 points au profit de Yildirim Holding (+4 points) et du FSI (6 points).

## II. Analyse concurrentielle

### 1. Définition des marchés pertinents et parts de marché

L'acquéreur, le FSI, ne disposant d'aucune activité dans le secteur maritime au Maroc, la définition des marchés pertinents concernera les marchés sur lesquels le cédant CMA-CGM et ses filiales au Maroc, est actif à savoir :

- ◆ Le marché du transport maritime de marchandises conteneurisées, qui compte plusieurs opérateurs et dans lequel CMA-CGM détient 16,2% de parts de marché en 2012 ;
- ◆ Le marché du transport de marchandises par transbordement roulier, dont CMA-CGM détient 12,8% de parts de marché ;
- ◆ Les marchés de la manutention portuaire : en raison des limites des capacités d'accueil de chaque site et de l'investissement nécessaire pour assurer la rentabilité de telles activités,

ce marché est caractérisé par un nombre d'opérateurs limité.

- ❖ Au niveau du port de Casablanca : ce marché compte deux principaux opérateurs dans la manutention portuaire, SOMAPORT, qui est une filiale de Terminal Link elle-même jusque là détenue à 100% par CMA-CGM mais objet d'un projet de cession de 49% à un nouvel opérateur sur le Maroc, et Marsa Maroc, entreprise publique d'exploitation de terminaux portuaires offrant, au niveau de 9 ports marocains, des services de manutention, de stockage et de logistique portuaire.

Le port de Casablanca comprend également des terminaux spécifiques, dédiés à la pêche, au traitement des phosphates et aux céréales et gérés par des opérateurs sectoriels, notamment l'OCP et Mass céréales.

L'analyse des parts de marché des deux principaux concurrents sur les marchés pertinents de la manutention montre que CMA-CGM détient une part de marché nulle ou inférieure à 2% sur les marchés du vrac solide et liquide et du Roll-on Roll-off. Concernant le marché de la manutention des conteneurs, la part de CMA-CGM via Somaport est de 37,8% en 2012 mais devrait baisser au profit de Marsa Maroc qui a obtenu la gestion d'un nouveau terminal à conteneurs.

La manutention des marchandises diverses est le seul marché pertinent de services pour lequel Somaport, filiale de CMA-CGM, détenant une part de 48,75% en 2012, dépasse le seuil de notification des projets de concentration fixé à 40% par la loi 06-99, relative à la liberté des prix et de la concurrence.

- ❖ Au niveau de Tanger Med, la manutention portuaire de conteneurs est le fait de deux opérateurs : CMA-CGM, à travers la participation de sa filiale Terminal Link dans le capital d'Eurogate Tanger, et APM Terminals. Eurogate Tanger ne détient que 32% des parts de ce marché en 2012, contre près de 43% en 2011.

## 2. Effets attendus de l'opération de concentration

Les parts de marché détenues par le groupe CMA-CGM au Maroc ne dépassent le seuil légal de notification des opérations de concentration que dans l'activité de manutention de marchandises

diverses. Sur ce marché, CMA-CGM détient, via sa filiale Terminal Link qui contrôle intégralement Somaport, 48,75% du marché en 2012.

Mais étant donné que le FSI n'est pas actif sur le marché de la manutention portuaire, l'opération de concentration envisagée ne pourrait entraîner une addition de parts de marché et donc ne pourrait modifier la structure concurrentielle de ce marché.

## III. Analyse économique du projet de concentration

Le projet de concentration repose sur des motivations financières, le groupe cédant étant confronté à des difficultés qui pourraient altérer sa compétitivité et sa capacité d'investissement.

CMA-CGM a ainsi adopté, en concertation avec ses créanciers, un plan de restructuration pour renforcer ses fonds propres. Ce plan de restructuration comprend, outre la cession de 6% du capital du groupe au FSI, l'investissement additionnel de Yildirim pour un montant 100 millions US\$ et la cession par CMA-CGM d'une participation minoritaire dans Terminal Link (opération également notifiée aux autorités marocaines). La réalisation de ces trois opérations est considérée essentielle afin de doter CMA-CGM d'une structure financière plus solide et de préserver sa compétitivité, tant au niveau mondial qu'au Maroc.

Par ailleurs, le Groupe CMA-CGM a confirmé sa volonté de continuer ses activités au Maroc et compte même développer des projets d'investissement au Maroc à moyen terme, au niveau des ports de Tanger Med, Agadir ou Casablanca, par le biais du renforcement de ses capacités financières.

## IV. Conclusions et recommandation

Le Fonds Stratégique d'Investissement n'étant actif sur aucun des marchés pertinents définis dans cette analyse, le projet de concentration examiné ne pourrait se traduire, en l'état actuel des choses, par une addition de parts de marché pouvant modifier la structure concurrentielle des activités dans lesquelles CMA-CGM est actif au Maroc.

Par ailleurs, le projet de concentration entre le groupe CMA CGM et le FSI fait partie des mesures prévues par le plan de restructuration du groupe qui vise à renforcer ses capacités financières pour préserver sa compétitivité et ses investissements.

La finalisation de cette restructuration pourrait ainsi se traduire par des effets économiques positifs pour le groupe CMA-CGM, notamment par la préservation, voire l'amélioration de

sa compétitivité et par le développement de nouveaux investissements générateurs de productivité et d'emplois. Ainsi, cette opération n'est pas de nature à renforcer les pouvoirs sur les marchés des parties

à la concentration.

**Le Conseil de la Concurrence recommande à Monsieur le Chef du Gouvernement d'autoriser cette opération de concentration.**

### 3.5- Synthèse de l'avis relatif à l'acquisition par la société China Merchants de 49% des actions et droits de vote de la société Terminal Link

Par sa lettre enregistrée au Secrétariat Général du Conseil de la Concurrence sous le n° 51/S/13 en date du 12 mars 2013, le Chef du Gouvernement a saisi, en application des dispositions de l'article 10 de la loi 06-99 sur la liberté des prix et la concurrence, le Conseil de la concurrence pour avis sur le projet de concentration portant sur le service manutention portuaire qui lui a été notifié par «China Merchants Holding».

L'opération notifiée porte sur l'acquisition par la société China Merchants (*ci-après «CML»*), une société luxembourgeoise créée spécialement pour l'opération par China Merchants Holdings (International) Company Limited (*ci-après «CMHI»*), de 49% des actions et droits de vote de la société Terminal Link SAS, filiale de CMA Terminals Holding, filiale à 100% de CMA-CGM.

Cette opération de concentration est contrôlable au regard de la notion de concentration au sens de l'article 11 de la loi n° 06-99.

La détention de 49% de Terminal Link permettra à CMHI d'exercer un contrôle au sens du droit de la concurrence. CMHI exercera, par l'intermédiaire de CML une influence déterminante sur Terminal Link.

De même, cette concentration est contrôlable également au regard du critère de franchissement des seuils de parts de marché prévu par l'article 10 de la loi n° 06-99 .

En effet, CMA-CGM et l'entité cible à savoir Terminal Link détiennent, par l'intermédiaire de leur filiale marocaine Somaport, une part de marché légèrement supérieure à 40% sur le marché des services de manutention portuaire des marchandises diverses dans le port Casablanca.

Au terme de cette opération dénommée BYBLOS, Terminal Link sera détenue à 51% par CMA Terminals Holding (CMA TH) et 49% par China Merchants Luxembourg (CML).

Cette opération représente la première pierre d'un partenariat stratégique pour les deux parties à la concentration qui bénéficient chacune d'une expérience et d'un savoir-faire complémentaire

en matière d'opérations portuaires.

Elle permettra d'une part, à CMHI d'investir dans des terminaux portuaires à conteneurs disposant d'un portefeuille géographique diversifié et de fortes perspectives de croissance et d'autre part, à Terminal Link de renforcer sa situation financière et partant sa réputation sur les marchés internationaux de capitaux dans l'optique d'une future introduction en bourse. Cette opération permettra en outre de renforcer la présence du groupe sur le marché chinois et de bénéficier ainsi des relations de CMHI avec les banques chinoises pour d'éventuels financements de projets.

#### I. Les parties à la concentration

**1- CMHI :** Société de droit hongkongais, CMHI est une filiale détenue majoritairement par China Merchants Group Limited qui est l'une des sociétés étatiques les plus importantes de Chine. A travers ses filiales, CMHI détient des participations dans des terminaux portuaires en Chine, au Nigéria et au Sri Lanka. En revanche, elle n'a aucune présence au Maroc

#### 2- CMA-CGM -- CMA TH :

**CMA TH :** CMA TH est la société holding du groupe CMA-CGM qui n'exerce pas d'activité économique propre et dont l'unique objet consiste en la gestion de ses participations. CMA TH n'a actuellement aucune activité au Maroc.

**CMA-CGM :** CMA-CGM est aujourd'hui le troisième groupe mondial de transport maritime par conteneurs et le numéro 1 français. Au Maroc, CMA-CGM est active au Maroc dans le secteur du transport maritime de marchandises directement et par l'intermédiaire de sa filiale Comanav, ancienne entreprise publique marocaine, dont elle a acquis le contrôle exclusif en 2007 dans le cadre d'une opération de privatisation.

Concernant l'activité de manutention, objet de l'opération de concentration, il convient de préciser que CMA-CGM a détenu via COMANAV jusqu'à une date récente, des participations dans deux sociétés ayant une activité de manutention portuaire.

Dans le port de Casablanca, Comanav détenait à 100% Somaport jusqu'au 22 décembre 2012, date du transfert de Somaport à Terminal Link. Dans le port de Tanger Med, Comanav détenait 20% d'Eurogate jusqu'au 8 mai 2013 date de transfert de ses actions à Terminal Link.

### 3- Entité cible: Terminal Link :

Créée en 2001, Terminal Link est spécialisée dans la gestion de terminaux portuaires à conteneurs. Elle détient des participations dans plusieurs terminaux portuaires dans le monde. Suite à la restructuration interne du groupe CMA-CGM, Terminal Link est détentrice depuis décembre 2012 des participations dans Somaport et depuis mai 2013 dans Eurogate Tanger.

Dès lors que CMHI et Terminal Link ne sont pas actives sur le marché du transport maritime des marchandises, le marché concerné par l'opération de concentration est le marché de la manutention portuaire dans le port de Casablanca et dans le port de Tanger Med.

## II. Les opérateurs présents sur le marché de la manutention portuaire

Afin de doter les ports du Royaume des moyens nécessaires pour améliorer leur compétitivité, pourvoir les opérateurs économiques en infrastructures; encourager et développer l'intervention progressive du secteur privé dans l'exploitation portuaire, le Maroc a entrepris une réforme portuaire. Celle-ci a donné lieu à la promulgation de la loi 15-02 du 23 novembre 2005 relative aux ports.

La mise en œuvre de cette réforme en matière de manutention s'est traduite par l'instauration de l'unicité de la manutention à travers la réalisation, par le même opérateur portuaire, de l'ensemble des opérations de chargement et de déchargement à bord et à quai, permettant ainsi de mettre fin au monopole des dockers de l'Assamat.

Ainsi, plusieurs concessions ont été octroyées. Dans le port de Casablanca, l'activité de manutention est assurée par *Marsa Maroc* concessionnaire du premier quai à conteneurs et *Somaport* concessionnaire du deuxième quai à conteneurs. Dans le port de Tanger-Med, elle est assurée par *APM Tangier* concessionnaire du premier quai à conteneurs et *Eurogate Tanger* concessionnaire du deuxième quai à conteneurs.

## III. Analyse concurrentielle du marché de la manutention portuaire

La manutention portuaire est l'une des

activités de la chaîne logistique d'importation/d'exportation des biens transitant par les ports. Elle est composée de l'ensemble des opérations, à bord des navires et à quai, d'embarquement et de débarquement des marchandises (*art 9 de la loi 15-02*).

Dans la pratique décisionnelle des autorités de la concurrence, deux activités ont été identifiées: l'activité de manutention portuaire de marchandises conteneurisées (*manutention pour le transbordement et manutention pour l'hinterland* :) et l'activité de manutention portuaire de marchandises non conteneurisées (*les vracs liquides comme les produits pétroliers, les vracs solides comme les engrais, les autres marchandises dites conventionnelles c'est-à-dire les marchandises qui ne sont pas transportées par conteneur mais conditionnées en sacs*).

L'analyse des effets horizontaux du projet de concentration sur le marché de la manutention portuaire des marchandises conteneurisées et celle des marchandises non conteneurisées a permis de constater l'absence d'une atteinte à la concurrence par création ou renforcement d'une position dominante.

### 1- Marché de la manutention portuaire des marchandises conteneurisées

L'opération n'est pas de nature à modifier la structure du marché préexistante dans le port de Casablanca et de Tanger Med.

◆ **Dans le port de Casablanca** : En effet, l'opération n'entraînera aucune addition de parts de marché dans la mesure où CMHI, n'est pas active sur le marché de la manutention portuaire dans le port de Casablanca et n'exploite aucun autre terminal dans les autres ports. Au regard de l'impact prévisible de l'opération de concentration sur le marché de manutention conteneurisé, Terminal Link pourra faire face à la concurrence de Marsa Maroc en raison de ses parts de marché (62,2% en 2012 en comparaison avec les parts de somaport 37,8%), la capacité physique des terminaux et du nombre des concessions accordées.

◆ **Dans le port de Tanger Med** L'opération n'entraînera aucune addition de parts de marché dans la mesure où CMHI n'est pas active sur le marché de la manutention portuaire dans le port de Tanger Med et n'exploitent aucun autre terminal portuaire. Au regard de l'impact prévisible de l'opération de concentration sur le marché, Terminal Link pourra faire face à la concurrence de la

société AMPT en termes de parts de marché (68% en 2012 en comparaison avec Eurogate 32%), capacité physique des terminaux et du nombre des concessions accordées.

## 2- Marché de la manutention portuaire des marchandises non conteneurisées

L'opération n'est pas de nature à modifier la structure du marché préexistante dans le port de Casablanca.

**Sur le segment des marchandises dites conventionnelles.** Bien que la part de marché de Somaport, filiale de Terminal Link se soit élevée à 49.35% en 2012, l'opération n'est pas de nature à modifier la structure du marché préexistante sur le port de Casablanca.

En premier lieu, l'opération n'entraînera aucune addition de parts de marché dans la mesure où CMHI, n'est pas active sur le marché de la manutention portuaire dans le port de Casablanca et n'exploite aucun autre terminal dans les autres ports.

En deuxième lieu, Marsa Maroc exploite le principal terminal à marchandises diverses du port de Casablanca d'une superficie de 30 ha. Sa part s'est élevée à 51% en 2012.

**Sur le segment des autres marchandises non conteneurisées.** L'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur le segment du vrac solide et du vrac liquide. La part de marché de Somaport sur le segment du vrac solide est très minime soit 1,1% en comparaison avec celle détenue par Marsa Maroc soit 25%.

## VI- Bilan économique du projet de concentration

Au regard du bilan économique tel que présenté par les parties à la concentration et les régulateurs portuaires (ANP, TMSA), ce projet de concentration est de nature à générer des gains

d'efficacité pour la compétitivité de l'activité portuaire et particulièrement la manutention portuaire.

Ces gains portent sur la mise des opérateurs portuaires en situation concurrentielle, ce qui se traduira par une baisse des coûts de la manutention et une amélioration de la qualité du service. L'opération engendrera également une amélioration dans la performance des terminaux par la mise à niveau des équipements portuaires, l'optimisation des ressources, un meilleur accompagnement du secteur portuaire, le développement de nouvelles connections maritimes et la croissance des volumes de trafic entre le Maroc et l'Asie.

Au final, le Conseil de la Concurrence a émis, le 28 mai 2013, un avis favorable compte tenu des éléments d'appréciation ci-après :

- i. CMHI n'a pas d'activité sur le marché de la manutention portuaire au Maroc;
- ii. En l'état actuel, le projet de concentration n'a pas pour conséquence une addition de parts de marché;
- iii. le projet de concentration n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence par le biais des effets horizontaux sur le marché précité;
- iv. le projet de concentration n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence par la création ou le renforcement d'une position dominante sur le marché précité ;
- v. le projet de concentration est de nature à générer un bilan économique positif;
- vi. le projet de concentration converge avec les objectifs de la loi 15-02 relative aux ports et la stratégie d'aménagement portuaire à l'horizon 2030.

## 3.6- Synthèse de la décision relative à la demande d'avis de la société JK Hôtels

Le Conseil de la Concurrence a été destinataire d'une lettre n° 19/DA/2012 du 13 février 2012 émanant de la Chambre de Commerce, d'Industrie et des Services de la Wilaya de Marrakech par laquelle elle demande l'avis du Conseil de la Concurrence sur une requête de la société JK Hôtels S.A, ci-après « JKH » qui prétend être victime de pratiques anticoncurrentielles livrées par les sociétés du groupe Mandarin Oriental, ci-après « M.O » après que ce dernier

ait décidé de résilier quelques jours avant la date prévue d'ouverture de l'hôtel au public, tous les contrats de gestion en cours portant sur la construction et la gestion sous enseigne Mandarin d'un projet hôtelier et résidentiel à Marrakech.

S'agissant de la recevabilité de la saisine au niveau e la forme, le Conseil a d'abord précisé que vu l'objet et le contenu de l'acte de saisine, cette dernière s'inscrit dans le cadre de la

compétence contentieuse du Conseil telle que définie par l'article 24 de la loi 06-99. Il a par conséquent conclu que la présente saisine est recevable au niveau de la forme étant donné que la partie saisissante dispose de la qualité et de l'intérêt pour agir devant le Conseil.

Par rapport à la position des parties, JKH considère qu'elle a été intrinsèquement dépendante du groupe MO pour la réalisation du projet sur les plans financier et technique. Par ailleurs, JKH prétend que cette résiliation inattendue des contrats intervient suite au refus de JKH de donner une suite favorable à l'offre verbale d'achat de l'hôtel faite par les représentants (du groupe M.O pour un prix de quatre-vingt-cinq millions d'Euros (€85.000.000). JKH prétend également que le groupe M.O a poussé le directeur de l'hôtel -qu'elle a nommé- à démissionner. Cette décision a provoqué une dispute violente entre le PDG de JKH et ledit directeur, conduisant ainsi à la résiliation des contrats en cours.

Dans son mémoire de défense, le groupe M.O considère que les allégations de JKH au sujet de la volonté du groupe MO d'acheter l'hôtel à « vil prix » sont dépourvues de tout fondement et qu'il n'a jamais été question pour MO de racheter l'hôtel puisque sa vocation principale c'est la gestion des hôtels sous son enseigne.

Pour ce qui est de la résiliation des contrats hôteliers, le groupe M.O a affirmé que la résiliation des contrats en février 2011 n'est que l'aboutissement d'un long processus de désaccords entre les parties. Selon les représentants du groupe M.O, deux motifs de résiliation peuvent être avancés : Primo, les retards cumulés dans l'ouverture de l'hôtel, qui selon les termes des contrats de gestion, devrait ouvrir ses portes le 4 décembre 2009 ; Secundo, l'ingérence continue du propriétaire (JKH) dans la gestion de l'hôtel avec comme point culminant selon M.O « l'agression verbale et physique » perpétrée selon M.O à l'égard du directeur de l'hôtel. Le représentant du groupe M.O a également souligné qu'une notice de résiliation des contrats a été déjà notifiée dans ce sens à JKH en 2009 pour les mêmes motifs liés à l'immixtion du propriétaire dans la gestion de l'hôtel en contravention avec les termes des contrats conclus.

Dans sa définition des marchés pertinents concernés par cette affaire, le conseil a considéré que se sont les marchés de l'hôtellerie de luxe et des villas résidentielles de luxe dans la ville de Marrakech.

Dans sa requête, la société JKH a évoqué deux

griefs à l'égard du groupe M.O. Elle a ainsi accusé les sociétés filiales de ce groupe d'avoir mis en œuvre une entente anticoncurrentielle qui a pour objet de restreindre la concurrence dans le marché (1). Elle prétend également être victime d'un abus de dépendance économique vis-à-vis du groupe M.O (2).

### **1) Sur le grief relatif à l'existence d'une entente anticoncurrentielle :**

Le Conseil a rappelé sa jurisprudence antérieure selon laquelle la qualification de l'entente anticoncurrentielle suppose préalablement que les entités en cause soient considérées comme des « entreprises » au sens du droit de la concurrence, c'est-à-dire des entités exerçant une activité économique et disposant d'une indépendance décisionnelle au niveau économique, quelque soit leur statut ou forme juridiques. Le conseil a considéré dans le cas d'espèce qu'en raison de la détention de la totalité du capital des filiales mises en cause par le groupe M.O, ainsi que l'existence des mêmes dirigeants à la tête desdites filiales, ces dernières ne peuvent être considérées comme des entités économiquement autonomes. Elles ne constituent pas des entreprises au sens du droit de la concurrence. Par conséquent, les dispositions de l'article 6 de la loi 06-99 évoquée ne leur sont pas applicables.

### **2) Sur le grief relatif à l'existence d'un abus de dépendance économique :**

Le Conseil a estimé que, selon les dispositions de l'article 7 de la loi 06-99, ainsi qu'à partir de la pratique jurisprudentielle des autorités comparées, l'existence d'un abus de dépendance économique nécessite la réunion à titre cumulatif de cinq éléments constitutifs: a) l'existence d'une relation client fournisseur, b) l'existence d'une situation de dépendance économique, c) l'absence de solution alternative, d) l'exploitation abusive de cette situation de dépendance économique, e) la pratique doit avoir pour objet ou peut avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence.

**a) Sur l'existence d'une relation client fournisseur:** Le Conseil a rappelé que le bénéfice de la dépendance économique ne peut être invoqué que dans les rapports entre distributeurs et fournisseurs. Dans le cas d'espèce, le Conseil a conclu que les différents contrats conclus entre les parties (contrat de gestion, contrat d'enseigne, contrat de services techniques, contrat de prêt) peuvent être qualifiés par extension comme des rapports fournisseurs clients.

**b) L'existence d'une situation de dépendance économique:** A ce niveau, le conseil a rappelé que quatre éléments sont à retenir pour qualifier une situation de dépendance économique: la notoriété de la marque du fournisseur(1), l'importance de la part de marché du fournisseur (2), l'importance de la part du fournisseur dans le chiffre d'affaires du revendeur (3), la dépendance ne doit pas résulter d'un choix délibéré de politique commerciale (4). Dans le cas d'espèce, le Conseil a relevé que, mis à part le premier critère lié à la notoriété de l'enseigne Mandarin mondialement connue, les autres sous critères indiqués ci haut ne sont pas remplis dans cette affaire. Le Conseil en déduit pas conséquent qu'il n'est pas établi que JKH était en situation dépendance économique vis-à-vis du groupe.

**c) L'absence de solution équivalente:** il s'agit de vérifier si JKH a pu trouver d'autres alternatives substituables au groupe M.O. Le conseil a considéré que:

- JKH a pu, dans un temps relativement rapide (trois jours seulement après l'expiration de la période de préavis de résiliation) trouver une alternative équivalente au groupe M.O ;

- JKH avait le choix entre plusieurs offreurs. Ainsi, parmi les groupes qui ont postulé pour le projet on trouve les groupes: Raffles, Viceroy, Rotana, Taj, et Ritz-Carlton ;

- JKH a pu trouver une alternative équivalente au groupe M.O puisque le groupe Taj a constitué une alternative crédible pour JKH.

De ce point de vu, le Conseil a estimé que JKH n'était pas économiquement dépendant du groupe M.O.

**d) L'exploitation abusive de cette situation de dépendance économique:** le Conseil a considéré qu'à l'exception des déclarations de JKH qui allèguent que la résiliation des contrats en cours était justifiée par son refus de vendre l'hôtel suite à l'offre verbale l'achat faite par les représentants de M.O le 24 janvier 2013, aucun

élément du dossier ne permet d'attester du caractère abusif de la résiliation des contrats conclus selon JKH. Devant le déni du groupe M.O et en l'absence de tout autre élément suffisamment probant sur l'existence d'une telle offre, le Conseil a conclu que l'existence d'une pratique abusive dans le cas d'espèce ne peut être établie.

**e) L'effet des pratiques en cause sur la concurrence dans le marché:** le Conseil a rappelé dans son analyse que la prohibition d'une pratique d'abus de dépendance économique est substantiellement liée à l'existence d'une restriction sensible de la concurrence sur le marché. Autrement dit, il faut que cette pratique touche par son objet et effet le fonctionnement général du marché considéré et non pas seulement les intérêts des opérateurs en cause.

Dans le cas d'espèce, le conseil a conclu que cette résiliation n'a pas eu d'impact négatif sur la concurrence. Au contraire, il est constaté que cette résiliation a eu un effet pro-concurrentiel dans le sens où elle va augmenter l'offre sur le marché de l'hôtellerie de luxe et des villas résidentielles touristiques. Outre le projet hôtelier et résidentiel litigieux, le groupe M.O est engagé dans un autre projet hôtelier et résidentiel dans la ville de Marrakech sous enseigne Mandarin, ce qui ramène le nombre des opérateurs dans le marché de l'hôtellerie de luxe à 11 opérateurs au lieu de 10 qui existaient avant la résiliation des contrats litigieux, ce qui aura pour conséquence de développer la concurrence sur les marchés en cause.

Par rapport au grief lié à l'existence d'un abus de dépendance économique, le Conseil a conclu que les éléments d'une telle qualification, tels que prévus dans l'article 7 de la loi 06-99, ne se trouvent pas réunis.

A partir de ce qui précède, le Conseil considère que les pratiques soulevées par JKH ne sont pas établies et que les articles 6 et 7 de la loi 06-99 précitée ne sont pas applicables au cas d'espèce.

### 3.7- Synthèse de l'avis relatif à la saisine de la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de Marrakech au sujet de la concurrence déloyale de la grande distribution au petit commerce

Le Président de la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de Marrakech (CCIS) a saisi le Conseil de la Concurrence, au sujet des requêtes des commerçants grossistes et détaillants relatives à la concurrence déloyale de la grande distribution au petit commerce.

D'après la partie demanderesse, les grandes surfaces « Marjane » et « Métro » pratiquent une concurrence déloyale par la vente en gros pour le premier et la vente en détail pour le second. Elle a considéré que ces pratiques constituent « une atteinte à la spécialité commerciale »

reconnue aux différents acteurs du secteur et auraient un impact sur le petit commerce qui se trouve devant une concurrence déloyale de ces enseignes.

#### Sur la recevabilité de la saisine :

##### A- Sur la forme :

L'article 15 de la loi 06-99 sur la liberté des prix et de la concurrence, stipule que le Conseil de la Concurrence peut être saisi par les Conseils de Régions, les Communautés Urbaines, les Chambres de Commerce, d'Industrie et de Services, les Chambres d'Agriculture, les Chambres d'Artisanat, les Chambres de Pêches Maritimes, les Organisations Syndicales et Professionnelles ou les Associations de Consommateurs reconnues d'utilité publique, dans la limite des intérêts dont ils ont la charge et ce, sur toute question de principe concernant la concurrence.

Conformément aux dispositions de cet article, la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de Marrakech, tenant compte de son rôle et de ses missions, a la qualité et l'intérêt pour agir.

##### B- Sur le fond :

Dans sa saisine, la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de Marrakech énonce que les sociétés « Marjane » et « Métro » pratiquent une concurrence déloyale par la vente en gros pour le premier et la vente en détail pour le deuxième ; et a demandé au Conseil de la Concurrence

d'intervenir pour corriger cette situation sans préciser s'il s'agit de formuler un simple avis de principe sur la concurrence entre la grande distribution et le petit commerce ou de pratiques anticoncurrentielles. Cette précision de l'objet de la demande est cruciale pour la nature de la procédure à adopter dans l'examen de cette saisine.

Partant de là, le Conseil de la Concurrence a tenu une réunion avec le président du collège du commerce de la chambre et son adjoint, lors de laquelle une présentation des missions du conseil a été faite ainsi qu'un éclairage sur la procédure à suivre. Il a demandé aux représentants de la CCIS de Marrakech de reformuler l'objet de la demande afin de permettre au Conseil de s'en saisir et de poursuivre les investigations.

Toutefois et suite à plusieurs rappels, le Conseil de la Concurrence n'a pas reçu de demande rectificative de la chambre.

Considérant que le Conseil n'est pas en mesure d'examiner la saisine de la CCIS de Marrakech, conformément aux dispositions de l'article 15 de la loi 06-99 vu que l'objet de la saisine n'a pas été précisé.

Au vu de ce qui précède, la demande de la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de Marrakech est déclarée irrecevable.

Cet avis a été émis par le Conseil de la Concurrence réuni sous la présidence de Monsieur Abdelali BENAMOUR.

### 3.8- Synthèse de l'avis relatif à la concurrence dans les activités de distribution et d'exploitation du secteur cinématographique à Marrakech



#### I. Présentation de la demande d'avis

La Chambre de Commerce, d'Industrie et des Services de Marrakech (CCIS) a sollicité l'avis du Conseil de la Concurrence, au sujet d'une demande qu'elle a reçu de la part de la Société Marrakech Spectacles (Cinéma Le Colisée) concernant la concurrence déloyale qui serait pratiquée par le MEGARAMA au niveau de la distribution et de l'exploitation des films.

**Au niveau de la distribution**, le cinéma Colisée estime, que la situation de position dominante du MEGARAMA au niveau de la distribution des films occidentaux, empêche l'accès des autres salles à ces films en les gardant à l'affiche 8 à 12 semaines pour elle-même avant de les diffuser.

De ce fait, l'activité du cinéma Colisée aurait été sérieusement affectée, étant donné que cette situation engendre une perte de son public habitué aux films occidentaux.

**Au niveau de l'exploitation des films**, le MEGARAMA, en tant qu'exploitant, exercerait des pressions sur les distributeurs de films marocains et égyptiens en leur imposant de lui accorder l'exclusivité de la projection des films en première vision. Ce comportement du MEGARAMA, qui occuperait également une position dominante au niveau de l'activité d'exploitation, obligerait les distributeurs à s'incliner face à de telles exigences, étant donné que la rentabilisation des films en question s'avérerait difficile en l'absence de leur programmation par le MEGARAMA.

## II. L'Analyse du marché

### 1. Le marché de référence

Dans le cadre de la présente saisine, il y a lieu d'opérer une première distinction entre le marché de l'exploitation et le marché de la distribution.

De surcroît, une deuxième distinction est à opérer en fonction de l'origine du film. Celle-ci découle de la tendance des distributeurs ainsi que des exploitants à opter pour une origine particulière (occident, Inde, Egypte, Maroc) en fonction des préférences du public du cinéma, du coût du film et des prix affichés par les salles de cinéma. Partant du fait que la demande d'avis concerne MEGARAMA qui détiendrait une position dominante dans le segment des films occidentaux, l'analyse portera essentiellement sur le marché du film "occidental".

Ainsi, et au vu de ce qui précède, les marchés en cause qui seront analysés au niveau de cette saisine sont les suivants :

- ◆ le marché de distribution du film par origine, en particulier les segments du film occidental et du film marocain, au niveau de la ville de Marrakech ;
- ◆ le marché d'exploitation du film par origine, en particulier les segments du film occidental et du film marocain, au niveau de la ville de Marrakech;

### III. Principales caractéristiques du marché

Depuis le début des années 90, le secteur du cinéma au Maroc a entamé une longue période de détérioration. Celle-ci s'est traduite en termes de nombre de salles, de fréquentations

et de recettes due essentiellement au manque d'introduction de nouveaux films par les distributeurs et à la dégradation de l'état des salles de cinéma. Elle découle aussi de l'apparition d'autres moyens d'accès aux films, notamment les cassettes vidéos, les chaînes satellitaires, les DVD et l'internet.

C'est dans ce contexte que le MEGARAMA a pénétré le marché marocain en adoptant une stratégie basée sur la présentation de films nouveaux et récents et en assurant leur projection en 1ère vision le même jour qu'en France. A travers cette stratégie, MEGARAMA a réussi à ressusciter l'intérêt d'une large frange du public pour les salles de cinéma par le biais d'une offre adaptée aux attentes des consommateurs aussi bien en termes de qualité que de date de sortie des films, tout en adoptant des niveaux de prix relativement élevés par rapport à la concurrence. On peut conclure qu'à ce titre, le MEGARAMA joue un rôle de champion national et de leader en la matière.

Parallèlement à l'activité d'exploitation des salles de cinéma dont MEGARAMA constitue l'un des pôles importants, cette dernière a développé également une activité d'importation/ distribution des films où elle joue un rôle de leader notamment pour les films occidentaux par rapport à d'autres concurrents.

Cette orientation a permis à MEGARAMA de consolider progressivement sa position sur le marché de la distribution des films occidentaux et d'exploitation des salles de cinéma en aboutissant à une position dominante sur le marché au niveau national dont la ville de Marrakech évidemment.

### IV. L'analyse concurrentielle

Au niveau de la distribution, la partie demanderesse affirme que les salles de cinéma implantées dans la ville de Marrakech ne peuvent avoir accès aux derniers films, que plusieurs semaines, voire des mois après avoir été définitivement décrochés de toutes les salles du Multiplexe Megarama. Cette situation diminue leur attractivité pour les spectateurs qui, pour la plupart d'entre eux, auraient déjà eu l'occasion de visualiser lesdits films soit dans les salles de MEGARAMA soit à travers les DVD.

De même, au niveau de l'exploitation des salles de cinéma, le MEGARAMA serait également privilégié par les autres distributeurs (toutes origines de films confondues) quand il s'agit de nouveaux films, ce qui lui permettrait d'échapper, à travers de tels comportements, à toute concurrence de la part des autres salles de la ville et de ne pas se conformer ainsi au droit de la concurrence.

Partant de ces données, l'analyse menée du marché de la distribution a permis de constater que le MEGARAMA occupe effectivement une position dominante dans le segment de distribution des films occidentaux. Concernant les nouveaux films notamment, il en détient 74% de parts de marché, ce qui n'est nullement interdit par le droit de la concurrence puisque c'est l'abus de position dominante qui est prohibé.

L'analyse a démontré qu'au niveau de l'importation/distribution MEGARAMA dispose d'une exclusivité pour les films occidentaux, ce qui n'est pas interdit en soi par le droit de la concurrence. Cependant, le fait de ne céder les nouveaux films qu'après une période déterminée aux autres exploitants de salles de cinéma peut être considéré jusqu'à une certaine mesure comme un abus de position dominante. En effet, si l'observation des faits semble aller dans ce sens, il y a une exception qui étaye le fait que MEGARAMA ne refuse pas toujours la vente en première vision puisqu'il le fait déjà avec le cinéma I-MAX à Casablanca. A ce niveau, intervient un autre élément explicatif de cette situation mitigée et qui est due au fait que pour des considérations commerciales, MEGARAMA semble pratiquer le refus de vente des films en première vision à certaines salles de cinéma.

## V. Recommandations

En principe, tout importateur/distributeur de films est tenu, indépendamment des considérations

d'ordre commercial qui justifieraient le refus de vente, de céder à tout exploitant de salle de cinéma au prix du marché, les films qu'ils souhaitent acquérir, notamment ceux demandés pour la projection en première vision. Evidemment, comme il s'agit d'un cas d'exclusivité qui constitue un monopole de fait, il est recommandé que le prix de cession des films à projeter en première vision soit examiné avec le régulateur sectoriel, en l'occurrence le Centre Cinématographique Marocain.

Etant donné que le MEGARAMA joue le rôle de "champion national" en la matière et qu'il est amené à réaliser des investissements importants pour le développement du secteur, et tout en rappelant que le prix de cession précédemment mentionné couvre également les amortissements des investissements en question, il semblerait normal de prévoir une exception en terme de timing avant la distribution des nouveaux films aux autres exploitants de cinéma afin de tenir compte des investissements réalisés dans le secteur. En termes pratiques, ceci signifie que pour les salles où le MEGARAMA a eu le temps d'amortir ses investissements, la vente directe aux distributeurs des films à projeter en première vision s'impose. Par contre, lorsque l'opérateur en question s'installe pour la première fois dans une ville, on peut admettre un délai à convenir avec le Centre Cinématographique Marocain avant de pouvoir céder le film à projeter en première vision aux autres exploitants de salles de cinéma.

### 3.9- Synthèse de l'avis relatif au différentiel du droit de douane appliqué à l'importation de voitures de tourisme neuves d'origine asiatique

#### I. Présentation de la demande d'avis

Le Groupement des Importateurs de Véhicules pour l'Equité Tarifaire (GIVET) a sollicité l'avis du Conseil de la Concurrence, au sujet de la situation anticoncurrentielle dont feraient l'objet les marques automobiles non européennes au Maroc, du fait de l'application d'un droit de douane différencié selon l'origine des véhicules importés et ce, compte tenu de l'Accord d'Association conclu avec l'Union Européenne (UE).

Ainsi, et suite à un premier avis rendu par le Conseil de la Concurrence à ce sujet portant sur la période s'étalant de 2003 à 2009, le GIVET a demandé au Conseil de la concurrence d'intégrer les évolutions survenues dans le marché de l'automobile en 2010 et 2012.

A cet égard, le GIVET estime que la baisse des

parts de marché qu'a connue l'origine asiatique concernant les ventes de véhicules au niveau du marché marocain, en 2010 et 2011, est principalement due au différentiel appliqué au niveau des droits de douane entre les origines européenne et asiatique.

Il convient de rappeler que les principales conclusions du premier Avis du Conseil n° 11/10 rendu sur cette question peuvent être synthétisées comme suit :

- ◆ Malgré le démantèlement tarifaire appliqué en faveur des véhicules en provenance de l'UE à partir de 2003, les importations d'origine asiatique ont progressé entre 2002 et 2008 à raison de 73% en moyenne annuelle en volume, tandis que les importations en provenance de l'UE n'ont progressé que de 25% au même titre que les véhicules produits localement (CKD).

- ◆ En termes de parts dans les importations, l'origine asiatique est passée de 7% en 2002 à 36% en 2008. Quant à l'origine européenne elle a connu une baisse de 37% à 30% durant la même période. Concernant les véhicules (CKD), leurs parts de marché sont passées de 41% à 31%.
- ◆ La concurrence est plus nette entre les véhicules d'origine asiatique et ceux produits localement.

## II. Analyse du marché

### 1. Le marché de référence

Le marché de produit considéré dans le présent avis concerne les véhicules de tourisme importés à l'état neuf (CBU) ou montés localement (CKD). Aussi, pour des besoins d'une analyse concurrentielle plus pointue, ce marché peut être ventilé en plusieurs segments. Au Maroc, les professionnels de l'industrie automobile distinguent 11 segments qu'ils considèrent différents. Il s'agit des voitures dites Citadine Sedan, Citadine, Compacte, Coupée cabriolet, Ludospace, Luxe, Microcitadine, Monospace, Moyenne Routière et 4 x 4.

De même, et compte tenu du fait que la structure des ventes des voitures asiatiques est majoritairement constituée de voitures dites microcitadines, citadines, compactes et 4 X 4, l'analyse concurrentielle se focalisera en particulier sur ces quatre segments.

### 2. Principales tendances sur le marché

Les ventes de véhicules neufs au Maroc ont connu une évolution moyenne de l'ordre de 13,8% entre 2010 et 2012. Cette hausse du volume des ventes est caractérisée par un recul en 2010 par rapport à l'année 2009 puis une reprise des ventes à partir de 2011.

Selon l'origine, le volume des ventes des voitures de marques européennes a connu un taux d'évolution moyen de 20% entre 2010 et 2012. Au cours de la même période, les marques d'origine asiatique ont connu une croissance moins importante du volume des ventes, selon un taux moyen de 1,7%.

Les ventes des voitures de marques asiatiques ont marqué une baisse de 13,9% en 2010 et de 7,7% en 2011. Toutefois, en 2012, les ventes des voitures de marques asiatiques ont enregistré une hausse de l'ordre de 11,2%, par rapport à l'année 2011.

Ces évolutions sur le marché marocain de l'automobile ont entraîné une dégradation des parts de marché détenues par les marques de véhicules asiatiques qui sont passées de 26,8% en 2009 à 18,8% en 2012.

En termes de droits de douanes, le droit commun est passé de 27,5% en 2010 à 17,5% en 2012, et par conséquent, les voitures en provenance de l'Asie ont bénéficié d'une baisse de 10 points. D'autre part, on constate que, pendant la même période, le droit de douanes sur les voitures en provenance de l'Union Européenne est passé de 7,7% à 0% concernant les véhicules d'une cylindrée inférieure à 2200 cm<sup>3</sup> pour les moteurs diesel et d'une cylindrée inférieure ou égale à 1800 cm<sup>3</sup> pour les moteurs à essence, et de 5,5% à 0% pour les autres voitures. Ainsi, depuis l'année 2010, le différentiel en termes de droits de douane varie, selon le type de motorisation, de 2,3 points à 4,5 points, au profit de l'origine asiatique.

### III. Analyse concurrentielle

Les principaux facteurs de la concurrence qui ressortent de l'analyse concurrentielle peuvent ainsi soulignés :

- ◆ Une percée remarquable de la marque Dacia sur le marché marocain. Celle-ci s'est arrogé 35% de parts de marché en 2012 dans le segment des voitures 4X4 à travers son modèle Dacia Duster et ce, en offrant des prix très compétitifs avec une entrée de gamme à partir de 135.000DH.
- ◆ Le lancement de la voiture locale Dacia Sandero a fortement concurrencé les modèles asiatiques à faibles prix.
- ◆ La baisse des ventes de voitures asiatiques au niveau du segment des microcitadines n'a pas été entraînée par la concurrence des voitures européennes, mais plutôt par une baisse de l'intérêt accordé par le consommateur à ce type de véhicule.
- ◆ L'introduction de nouveaux modèles sur le marché constitue un facteur important de développement des ventes. En effet, à travers 186 nouveaux modèles d'origine européenne introduits sur le marché marocain à partir de 2009, les marques européennes ont renforcé leur position en commercialisant 9952 de ces nouvelles unités en 2009, 21311 en 2010, 30214 en 2011 et 44524 en 2012. En revanche, depuis 2009, les marques d'origine asiatique n'ont introduit que 59 nouveaux modèles sur le marché marocain, à travers lesquels elles ont réalisé des ventes supplémentaires de l'ordre de 927 véhicules en 2009, 3764 véhicules en

2010, 6284 véhicules en 2011 et 8641 véhicules en 2012.

- ◆ les voitures asiatiques d'entrée de gamme sont, en général, plus accessibles en termes de prix que les voitures européennes. Celles-ci, affichent des prix qui sont beaucoup plus élevés. Ce sont les voitures de marque Dacia qui ont sérieusement affecté les ventes de voitures asiatiques, en termes de prix.
- ◆ les prix moyens pondérés par le volume des ventes de chaque modèle sont en général plus élevés dans le cas des marques d'origine européenne. En effet, la demande adressée aux marques européennes n'a pas évolué en fonction de la diminution des prix mais plutôt en raison d'une plus grande diversification des modèles. Ainsi, la concurrence n'est pas particulièrement basée sur les prix.
- ◆ les concessionnaires européens n'ont pas affiché d'importantes baisses des prix et les modèles ayant connu des baisses des prix n'ont pas contribué d'une manière significative dans la tendance à l'accroissement des ventes des voitures européennes.
- ◆ Les prix des voitures d'origine asiatique n'ont pas enregistré de baisses particulières malgré qu'elles aient bénéficié d'une baisse du droit de douane qui est passé de 32,5% en 2008 à 17,5% en 2012.

#### IV: Conclusions

A partir de ce qui précède, les principales conclusions pouvant ressortir de l'analyse effectuée au sujet de l'impact du différentiel du droit de douane sur les voitures en fonction de leur origine, sont les suivantes :

1. Il est tout d'abord évident que le différentiel de 17,5% de droit de douane appliqué en 2012 aux prix des voitures neuves d'origine asiatique importées confère un avantage concurrentiel certain aux voitures neuves importées d'origine européenne qui sont soumises à un taux égal à zéro ;
2. Toutefois, l'analyse concurrentielle à laquelle il a été procédé a démontré que la perte en termes de parts de marché des voitures asiatiques au Maroc durant la période de 2010 à 2012 en passant de 23,7% à 18,8% ne s'est pas traduite par une chute brutale des ventes des voitures d'origine asiatiques, sachant par ailleurs que certaines marques ont pu, malgré cette situation, améliorer leur positionnement, ce qui signifie que la dimension marketing joue un rôle dans cette évolution. Précisons d'autre part que ces pertes de parts de marché ont été aggravées par l'introduction et le développement des voitures dites « low cost » fabriquées localement ;
3. Il n'en demeure pas moins que la préférence tarifaire en faveur de l'Union Européenne est accordée en vertu des dispositions de l'Accord d'Association signé entre le Maroc et l'UE qui prévoient également la réciprocité du traitement, notamment à travers un accès en franchise de droit de douane de tous les produits industriels d'origine marocaine au marché de l'UE, ce qui n'est pas le cas des pays asiatiques avec qui le Maroc n'a signé aucun accord de libre change.
4. Enfin, il y a lieu de préciser que dans cette conjoncture, c'est aux seuls Gouvernements, dans le cadre de leurs politiques économiques et industrielles, de décider d'accorder ou non un taux de douanes préférentiel réduit aux voitures d'origine asiatique.

### 3.10- Synthèse de l'avis relatif à la concurrence dans le secteur du lait



Suite à la hausse du prix du lait survenue sur le marché à partir du 15 août 2013, le Ministère des Affaires Générales et de la Gouvernance a saisi le Conseil de la Concurrence pour lui demander de procéder à une étude du secteur en vue s'assurer de la conformité de cette augmentation des prix avec les dispositions de la Loi 06-99 relative aux prix et à la concurrence.

#### I. analyse du marché

Cette partie sera consacrée à la définition du marché pertinent et à l'analyse des éléments de l'offre et de la demande.

## 1. Le marché pertinent

La demande d'avis concerne le lait frais de vache dont les prix ont enregistré une hausse en août 2013. Il s'agit du lait frais pasteurisé commercialisé après transformation et conditionnement.

S'agissant du marché géographique, il est défini comme étant le territoire sur lequel sont confrontées l'offre et la demande en lait, soit le marché national.

Mais étant donné que le marché du lait transformé est lié à l'amont de la filière de la production laitière, il s'avère nécessaire d'examiner la concurrence sur le **marché connexe du lait cru**.

Par ailleurs, pour les besoins de l'analyse, nous avons également considéré le **marché du lait stérilisé longue durée**, traité en ultra haute température (UHT), qui constitue un marché distinct compte tenu de l'écart important de prix entre le lait pasteurisé et le lait UHT et du fait que les goûts et la durée de conservation des deux produits sont différents.

Est exclu de cette demande d'avis le lait autoconsommé par les producteurs de l'amont agricole ou distribué à certains consommateurs en dehors du circuit de transformation et de conditionnement (colportage).

## 2. Analyse du marché

La filière de production du lait revêt une importance capitale, tant économique que sociale. L'amont agricole assurant la production laitière est constitué d'un cheptel national de 1,65 million de vaches laitières et compte environ 400.000 éleveurs. Cependant, près de 95% de la production est assurée par les producteurs ayant moins de 10 vaches et 85% des éleveurs disposent de 3 vaches laitières ou moins.

Les investissements dans la filière laitière et les efforts des opérateurs et des pouvoirs publics ont contribué à la hausse de la production nationale de lait qui est passée de 1,15 milliard de litres en 2000 à 2,5 milliards en 2012, soit une croissance moyenne annuelle de 9,8% sur cette période.

La transformation est assurée par 82 entités réparties dans les principales zones de production en amont. Cependant, malgré le nombre important d'intervenants dans la transformation du lait, 3 opérateurs détiennent à eux seuls 81,7% du marché du lait pasteurisé et 96% du marché du lait UHT. Il s'agit de Centrale Laitière, Copag et Safilait.

La production de lait conditionné connaît une progression continue au Maroc du fait du développement de la demande. Entre 2009 et 2012, la production a ainsi augmenté globalement de 11%. La hausse est plus importante pour le lait UHT, dont l'intégration est relativement récente dans le comportement alimentaire national, avec 15% d'augmentation sur la période, contre 10% pour le lait pasteurisé.

En 2012, la production de lait pasteurisé a atteint 716,5 millions de litres et celle de lait UHT près de 148 millions de litres.

L'analyse du fonctionnement du marché relève des dysfonctionnements dont les plus importants sont :

### Dysfonctionnements au niveau de l'amont laitier

En premier lieu et malgré l'amélioration continue de la production globale de lait de vache au niveau national, cette activité connaît encore des retards en termes de productivité due notamment au morcellement des terres agricoles, aux contraintes climatiques, et à la prépondérance des élevages réduits qui ne permet pas d'optimiser les coûts de production.

En second lieu, il est à noter que plus de 30% de la production de lait cru échappe au circuit de transformation et est commercialisée via le colportage, interdit par la loi.

Cette configuration du marché aboutit à une offre insuffisante qui ne couvre environ que 90% des besoins, le reste étant comblé par des importations, essentiellement sous forme de poudre de lait destinée aux produits laitiers dérivés.

Par ailleurs, le marché est caractérisé par une prépondérance de petits exploitants, très peu ou pas du tout organisés. Ces derniers n'intègrent pas le coût de la main d'œuvre familiale dans le prix de vente de leur production aux entités de transformation, ce qui tend à tirer les prix du lait cru vers le bas. Cette situation est de nature à décourager les investissements dans des exploitations modernes plus productives et susceptibles d'offrir un lait de meilleure qualité.

### Concentration du marché en aval

Le secteur de transformation de lait, qui compte 82 entités, se caractérise par une dominance de Centrale Laitière, qui détient 55% des parts sur le marché du lait pasteurisé. Précisons que Copag et Safilait, qui constituent le deuxième et le troisième opérateur, ne détiennent respectivement que 20% et 7% des parts de marché du lait pasteurisé.

Cette situation confère à Centrale Laitière un pouvoir de marché relativement important au niveau de la collecte du lait en amont.

## II. Conclusions de l'analyse concurrentielle

Absence de concurrence par les prix au profit du consommateur

Dans le contexte du marché de lait pasteurisé caractérisé par un niveau élevé de concentration qui octroie un pouvoir de marché très important à la Centrale Laitière, les opérateurs concurrents n'ont aucun intérêt à aller vers la concurrence par les prix pour les raisons suivantes :

- ◆ L'augmentation des prix par Centrale Laitière seule lui conférerait une plus forte capacité de rémunération du lait cru et lui permettrait de collecter une plus grande part de lait cru, ce qui ferait perdre aux autres opérateurs concurrents des parts de marché ;
- ◆ Les commerçants appliquent automatiquement les prix du lait de Centrale Laitière aux autres marques, ce qui pousserait les opérateurs concurrents du leader sur le marché à « récupérer » cette augmentation qui profiterait uniquement aux commerçants ;

Cette situation est évidemment négative pour le consommateur. Par conséquent, les concurrents se sont résignés au suivisme en matière des prix, qu'ils alignent automatiquement sur ceux de Centrale Laitière.

Cette situation s'est tellement ancrée au niveau de la distribution du lait que le point de vente répercute automatiquement les augmentations des prix de Centrale Laitière aux produits de ses concurrents.

La hausse des cours mondiaux de la poudre de lait serait-elle une des causes de la hausse du prix du lait à la consommation ?

Si l'ensemble des opérateurs justifie la hausse des prix en août 2013 par le renchérissement des charges afférents à la production du lait, l'analyse a montré que le lien direct entre ces deux éléments n'existe pas dans la mesure où les prix des intrants n'ont pas augmenté en 2013, contrairement à ce qui s'est passé durant les années précédentes.

Par contre, on constate que cette hausse des prix du lait pasteurisé a coïncidé avec la hausse du prix à l'importation du lait en poudre qui ne rentre pas dans la fabrication du lait pasteurisé mais plutôt dans celle des dérivés laitiers.

Ne peut-on alors poser la question suivante : n'y aurait-il pas dans les faits une péréquation entre le prix des produits dérivés qui n'ont pas changé et le prix du lait pasteurisé ?

### Existence d'indices concordants d'une entente sur les prix

Du fait que le Conseil de la Concurrence ne dispose pas de pouvoir d'enquête, nous n'avons pas pu démontrer la volonté explicite d'une entente sur les prix entre les opérateurs.

Ceci dit, certains indices laisseraient supposer l'existence d'une telle pratique :

- ◆ la rapidité de l'alignement du 2<sup>ème</sup> et du 3<sup>ème</sup> opérateur sur le marché, à savoir Copag et Safilait, sur les nouveaux prix de Centrale Laitière, leader sur le marché ;
- ◆ la position quasi unanime des opérateurs quant à la motivation de la hausse des prix, à savoir l'augmentation des coûts de production du lait en amont et des coûts de la transformation ;
- ◆ la coïncidence de la hausse des prix avec le début de l'intervention de Copag dans la collecte du lait cru dans la région de Tadla.
- ◆ l'expression de la volonté de certains opérateurs de discuter des prix lors de la réunion de FIMALAIT de mai 2013. Certes, Centrale Laitière a refusé de discuter des prix lors de cette rencontre, mais ceci constitue néanmoins un signal fort de la position des autres opérateurs, signal qui, ajouté aux causes invoquées précédemment concernant l'alignement des prix publics sur ceux de Centrale Laitière, fait qu'une entente formelle ne serait pas nécessaire pour décider unilatéralement d'une augmentation des prix. Ne peut-on alors parler dans ce cas d'entente tacite, où du moins d'abus de position dominante ?

## III. Recommandations

En principe, la libéralisation du secteur en 1992 aurait du engendrer une concurrence libre entre les opérateurs, notamment par les prix. Cependant, les dysfonctionnements mis en évidence tant en amont qu'en aval du secteur biaisent la concurrence, ce qui, en l'absence de pouvoir d'enquête au niveau du Conseil de la Concurrence, appelle les recommandations suivantes.

### 1.1. Approfondir l'investigation sur des pratiques anticoncurrentielles

Il serait opportun, en l'absence du pouvoir d'enquête du Conseil de la Concurrence, que le Gouvernement diligente une enquête sur les indices d'éventuelles pratiques anticoncurrentielles relevés dans le présent avis.

Cette enquête devrait couvrir deux dimensions. La première serait relative aux statistiques et aux données comptables des opérateurs concernant le lait cru, le lait pasteurisé, le lait UHT et les dérivés laitiers (coûts de production, coûts de transformation, coûts de distribution, charges relatives aux actions promotionnelles).

La deuxième dimension concernerait tous éléments qui permettraient de vérifier les indices relatifs aux pratiques anticoncurrentielles soulevées par cette étude, à savoir l'entente sur les prix et éventuellement l'abus de position dominante.

### 1.2. Mettre en place des mesures d'accompagnement de la concurrence

Parallèlement à l'enquête en question, il est

recommandé au Gouvernement de mettre en place les mesures d'accompagnement suivantes :

Intensifier les mesures d'encouragement de l'offre et de la productivité de l'amont agricole notamment dans le cadre du Plan Maroc Vert, en vue d'améliorer sa productivité et son organisation

Imposer l'étiquetage des prix sur les emballages des différentes marques pour permettre une différenciation des produits et des prix par les consommateurs et partant inciter les opérateurs à une concurrence par les prix.

**En conclusion, la mise en œuvre de ces recommandations favoriserait les conditions propices à une libre concurrence à même de développer la productivité et la rentabilité de l'activité économique ainsi que le bien être du consommateur, puisque dans le cas contraire, le fonctionnement oligopolistique, voire quasi monopolistique du secteur justifierait une intervention publique telle que prévue par le droit de la concurrence, ce qui irait à l'encontre de l'avancée des politiques publiques favorisant la liberté des prix et de la concurrence.**

## 3.11- Synthèse de l'avis relatif à la saisine présentée par les associations régionales des agences de voyages de Casablanca et de Rabat et Région contre la compagnie Royal Air Maroc au sujet du marché de vente de la billetterie d'avion



### I- Présentation de la saisine

Les associations régionales des agences de voyages de Casablanca et de Rabat et Région ont saisi le Conseil de la Concurrence au sujet d'une pratique, qu'elles ont considérée comme anticoncurrentielle de la compagnie Royal Air Maroc à l'encontre des agences de voyages, lors de la vente des billets d'avion via son site internet.

Les deux associations régionales reprochent à la RAM l'exploitation abusive de sa position

dominante par la commercialisation exclusive, via son site internet, de billets d'avion à des tarifs préférentiels. Selon ces associations, ces tarifs ne sont pas affichés par la RAM sur les Systèmes Globaux de Distribution (Global Distribution System « GDS »)<sup>1</sup> et par conséquent ne sont pas accessibles aux agences de voyages.

Ainsi, aussi bien sur le plan du fond que de la forme, la demande des associations est recevable.

### II- Présentation du marché

Le marché pertinent de cette saisine est le marché marocain du service de commercialisation et de distribution des billets d'avion au profit des voyageurs et qui est un marché connexe à celui du transport aérien.

<sup>1</sup> Les GDS sont des plates-formes électroniques de gestion des réservations qui permettent aux agences de voyages de consulter les listes des vols des compagnies qui y figurent, les tarifs, l'état des réservations, et de procéder à des réservations à distance. Ils sont de fait les premiers services du commerce électronique à grande échelle. Ce système de réservation évite aux agences de voyages de devoir téléphoner pour chaque réservation à la compagnie concernée. La réservation est faite directement par l'agence, à partir des données fournies par le système.

Il est caractérisé par l'intervention des compagnies aériennes. Celles-ci commercialisent directement leurs propres billets à travers leurs agences ou via l'Internet, ou indirectement par la voie des agences de voyages dont la vente de billets constitue la principale activité.

L'exercice de cette activité par les agences de voyages est encadré par les dispositions de la loi n°31-96 du 12 février 1997 (4 Chaoual 1417) portant statut des agences de voyages et son décret d'application n°02-97-547 du 28 octobre 1997.

### 1- L'offre

Sur le marché de service de commercialisation et de distribution des billets d'avion, les offreurs sont d'une part, les agences de voyages qui vendent les titres de transport au nom des compagnies aériennes et d'autre part, ces mêmes compagnies qui vendent directement leurs billets via leurs propres agences ou leurs sites Internet. L'analyse du marché fait ressortir que le montant total des ventes des billets d'avion par les agences de voyages a connu durant les quatre dernières années une augmentation de 24,58% passant de 2.3MMDH en 2009 à 2.9MMDH en 2012. Sur le même montant, la part des billets de la RAM varie entre 39 et 41%.

Ainsi, durant la période concernée par la pratique soulevée par les associations des agences de voyages (2011 et 2012), le montant total des ventes des billets d'avion a enregistré successivement des augmentations de 5,15% en 2011 (par rapport à l'exercice 2010) et de 14,09% en 2012.

En ce qui concerne les ventes des billets d'avion de la RAM réalisées par les agences de voyages, elles ont représenté en 2012, 40,87% des ventes totales de toutes les compagnies, enregistrant ainsi une légère augmentation (1,65%) par rapport à l'année 2011.

Selon les statistiques communiquées par la RAM, la part des billets d'avion de la compagnie dans le chiffre d'affaires des agences de voyages varie entre 53 et 55%.

En plus des ventes des billets d'avion réalisées par les agences de voyages, l'offre se compose également des ventes des billets effectuées directement par les compagnies aériennes. L'offre globale est estimée à 3,9 milliards de DH en 2012. C'est une offre qui ne comprend pas les ventes directes réalisées par les autres compagnies à travers leurs propres réseaux.

Selon les estimations des agences de voyages, ces ventes ne constituent qu'une partie minime de l'offre vu que les autres compagnies n'ont que

des représentations limitées dans les grandes villes marocaines. Aussi, ces données montrent qu'en 2012, la RAM a réalisé près de 2,236 milliards de dirhams comme vente de billets, représentant ainsi 56,28% des parts de marché des ventes totales traitées par le BSP Maroc. Durant les quatre dernières années, les ventes de la RAM ont enregistré une augmentation de 31,33% passant de 1.703.066.000 DH en 2009 à 2.236.662.000 DH en 2012.

### 2- La demande

Les demandeurs au niveau du marché de commercialisation et de distribution des billets d'avion sont les compagnies de transport aérien opérant sur le marché marocain : la RAM, Ryan Air, Easy jet, Jet Airfly, Air Arabia, Air France, Saudi Arabian Airlines, Jet4you, Emirates, Turkish Airlines,... etc. En 2012, 102 compagnies aériennes opéraient sur le marché marocain du transport aérien.

Etant donné que le service acheté par les compagnies aériennes des agences de voyages est la vente des billets d'avion et que chaque billet d'avion implique un passager, la demande sur les billets d'avion peut être estimée par le nombre de passagers transportés par chaque compagnie aérienne (départs et arrivées). Selon les statistiques relatives aux passagers transportés par les compagnies aériennes, la part de la RAM dans la demande globale représente 38,06% en 2012 et 38,92% comme moyenne des quatre dernières années. Partant, la RAM constitue un partenaire commercial incontournable des agences de voyages aussi bien au niveau de l'offre que de la demande.

### III- Positions des parties

#### 1- Position des Associations Régionales des Agences de Voyages de Casablanca et de Rabat et Région

Selon les deux associations, les agences de voyages qui souhaitent commercialiser les billets d'avion de la RAM et des autres compagnies doivent être agréées par l'Association Internationale du Transport Aérien (IATA)<sup>2</sup> pour en devenir membre de l'association et mandataires de toutes les compagnies aériennes.

L'IATA, selon les associations des agences de voyages, est chargée également de la simplification des procédures de facturation entre les compagnies aériennes et les agents de voyages ou les transitaires et les agents de fret. Elle est utilisée par les compagnies membres comme chambre de compensation (clearing house), ce qui leur permet d'échanger le transport de passagers, notamment lors de

<sup>2</sup> L'IATA ( en anglais International Air Transport Association ) est une association d'entreprises de transport aérien constituée de 240 compagnies aériennes. Elle a été fondée à La Havane à Cuba en avril 1945, son siège social est situé à Montréal.

correspondances. L'IATA assure aussi un rôle de conseil et d'assistance auprès des compagnies de transport aérien.

En application des résolutions de l'IATA<sup>3</sup>, les agences de voyages marocaines ont conclu des accords avec la RAM pour la distribution de ses billets.

Les deux associations régionales ont rappelé que les récentes évolutions de la politique internationale en matière de transport aérien, marquées notamment par la libéralisation du secteur aérien et l'arrivée sur le marché d'un nouveau modèle de compagnie aérienne, le modèle low cost (compagnies à prix bas), ont profondément changé la donne dans le transport aérien national qui a été libéralisé par l'ouverture du ciel marocain en 2006.

Avec ces mutations, la RAM a subi une forte concurrence de la part des compagnies aériennes, notamment les compagnies low cost. Cette concurrence accompagnée des crises successives qu'a connues mondialement le secteur de l'aérien en général, ont obligé la RAM, dès 2004, à faire des économies du coût en mettant en place les mesures suivantes :

- ▶ L'adoption du modèle de billets électroniques depuis l'année 2004 ;
- ▶ La réduction des commissions accordées aux agences de voyages pour les ventes de billets (de 9 à 7% HT puis de 7 à 1% HT).
- ▶ La mise en place du BSP Maroc<sup>4</sup> pour le recouvrement des montants de ventes des billets.

En 2008, la RAM a lancé son site marchand et a commencé à commercialiser des billets au même tarif que les agences de voyages, en introduisant des frais de service.

A partir de 2010, la RAM a introduit la notion de « Hot Deal » et a commencé à offrir chaque jeudi des promotions exclusives sur toutes les destinations.

Pour contrecarrer la concurrence des compagnies Low cost, la RAM, selon les deux associations régionales, a décidé en 2011 d'augmenter progressivement le nombre de sièges offerts sur le net, tout en réduisant progressivement les tarifs et en généralisant ses promotions exclusives à tous les jours et sur toutes les destinations.

<sup>3</sup> Les résolutions de l'IATA ont fait l'objet du « programme IATA des agences de voyages ».

<sup>4</sup> BSP signifie littéralement « Billing and Settlement Plan » ou encore « Bank Settlement Plan ». Il s'agit d'une caisse de compensation créée par IATA, qui encaisse chaque mois à date fixe les montants des billets d'avion vendus par les agences de voyage IATA et en opère les reversions aux compagnies aériennes membres.

Selon les mêmes associations, les offres promotionnelles de la RAM ont été accordées au début aux voyageurs disposant de cartes bancaires internationales, pour les généraliser ensuite à ceux qui détiennent des cartes bancaires nationales. Ce type d'offres promotionnelles seraient commercialisées par la RAM en exclusivité via son site Internet à des tarifs préférentiels. Ces tarifs, ne seraient pas affichés par la RAM sur les Global Distribution System (GDS) et demeurent non accessibles aux agences de voyages agréées par l'IATA.

Selon les deux associations régionales, cette pratique constituerait, une concurrence déloyale de la part de la RAM, qui aurait exploité abusivement sa position dominante dans ce marché en privant les agences de la possibilité de commercialiser les offres promotionnelles.

## 2- Position de la Compagnie Royal Air Maroc

La RAM a précisé que les agences de voyages sont des partenaires commerciaux stratégiques pour la compagnie et constituent le principal acteur dans le système de distribution et de commercialisation des billets de la Compagnie. Pour commercialiser les billets de la RAM, les agences de voyages doivent être accréditées par l'IATA et adhérer au BSP Maroc. Elles doivent également être abonnées au GDS Amadeus Maroc.

Concernant les modalités de fixation des prix de vente des billets, la RAM a souligné que la compagnie, en tant que fournisseur, fixe elle-même les prix de vente de ses billets par l'entité « pricing et revenu Management » en intégrant plusieurs facteurs tels que la stratégie commerciale, la veille concurrentielle, les prévisions de vente et le prix de revient. Ces prix sont partagés de manière transparente avec les agences de voyages sur l'ensemble des secteurs et couvrant la totalité des vols Royal Air Maroc.

En contrepartie des services rendus à la RAM, les agences de voyages bénéficient d'une commission minimale de 1% sans engagement sur les résultats. La RAM a mis en place un plan de commissionnement supplémentaire selon des objectifs convenus relatifs à la performance de l'agence de voyage. La stratégie d'incitation, selon la RAM, est conçue en concertation et négociation avec l'agence de voyage. Elle fixe un objectif commercial acceptable par les deux parties donnant droit à l'agence en question, à une incitation supplémentaire sur le chiffre d'affaires réalisé. Les agences de voyages perçoivent par ailleurs des frais de service dont

les niveaux sont laissés à leur discrétion. Pour ce qui est de la pratique soulevée par les deux associations régionales, la RAM a confirmé que tous les billets de la compagnie vendus sont mis sur les GDS (vente directe ou indirecte). Même les ventes Internet se font via les GDS grâce à un système d'interfaçage.

Par ailleurs, aucune différence tarifaire n'existe entre les guichets RAM et les agences de voyages. Les mêmes prix et disponibilités sont partagés en toute transparence.

Néanmoins, la RAM dans le cadre de sa politique commerciale, propose aux voyageurs des offres promotionnelles (HOTDEAL). Ces offres sont prévues dans le cadre des opérations de déstockage sur des vols vides. La RAM effectue, via son site Internet, des opérations de promotion, très limitées dans le temps, où quelques tarifs affichés sont plus bas que les tarifs habituels. Cette pratique est volontairement exclusive au site de la RAM afin de préserver l'effet de surprise qui est un impératif pour répondre à une concurrence Low cost avec un modèle de vente axé sur Internet.

Ces offres promotionnelles n'ont représenté en 2012 que 0,43% des billets vendus par la RAM et sont mis sur le site web de la RAM et sont destinées à tous les voyageurs de la compagnie qui ne sont pas connus d'avance.

Si les agences de la RAM et son call center (Atlas On Line) n'ont pas accès à ces offres promotionnelles ; les agences de voyages peuvent accéder à ces offres promotionnelles et les commercialiser aux clients, à condition de disposer d'une plate forme dédiée et de payer ces billets par une carte bancaire.

Les ventes des agences de voyage représentent en moyenne 54% versus 46% pour les ventes directes (via les différents canaux propres : agences RAM, centre d'appel et site internet). Ces ratios ont très peu varié durant les quatre dernières années et démontrent une orientation confirmée vers ce mode de distribution via le canal agences de voyage comme un canal privilégié par la Royal Air Maroc.

#### **IV- Analyse de la pratique incriminée par la partie saisissante**

##### **1- Par rapport à la position dominante de la RAM**

L'analyse du marché a montré que la RAM, qui a transporté 5,8 millions de passagers en 2012, possédait 40,87% du marché marocain des ventes de billets d'avion réalisées par l'intermédiaire d'agences de voyages.

De même, la RAM dispose d'un pouvoir de marché vis-à-vis des agences de voyages qui réside dans le fait qu'elle est considérée comme un client incontournable auprès de ces agences. En 2012, les ventes des billets, selon la RAM, effectuées par les agences de voyages IATA ont représenté 53,70% des ventes totales des billets de la compagnie. En conséquence, la RAM est en position dominante dans le marché national du service de commercialisation et de distribution des billets d'avion au profit des voyageurs.

##### **2- Par rapport à la pratique des offres promotionnelles de la RAM**

Deux dispositifs encadrent la relation liant la RAM aux agences de voyages en matière de commercialisation des billets d'avion à savoir : les règles de l'IATA à travers ses résolutions (Programme IATA des agences de voyages) et les dispositions des accords commerciaux conclus entre la RAM et chaque agence de voyages.

L'étude des résolutions de l'IATA, auxquelles ont adhéré la RAM et les agences de voyages, n'interdisent pas la commercialisation des offres promotionnelles hors système GDS et sont en conformité avec ses directives. Par conséquent, les ventes des offres promotionnelles de la RAM hors GDS sont conformes aux résolutions de l'IATA.

S'agissant des accords commerciaux signés entre la RAM et les agences de voyages membres de l'IATA au Maroc, l'analyse a montré qu'il n'y a aucune disposition qui interdit à la RAM de mettre à la disposition des voyageurs des offres promotionnelles directes pour promouvoir ses ventes et améliorer sa compétitivité.

##### **3- Appréciation de la pratique de commercialisation des offres promotionnelles par la RAM**

La baisse des prix de transport aérien enregistrée ces dernières années, notamment avec l'arrivée sur le marché des compagnies à bas coûts « low cost », a poussé les compagnies de transport à modifier leurs stratégies commerciales pour être plus compétitives et pour répondre aux demandes des consommateurs, en améliorant les services rendus et en diversifiant leur politique de distribution des billets.

Cette diversification s'est traduite, pour la RAM, par la création d'agences propres, l'utilisation de l'Internet comme outil d'information et de vente directe au client final et la présentation des offres promotionnelles aux voyageurs Internautes. Ce qui a permis à la RAM de multiplier son chiffre d'affaires de la vente à distance.

Le changement par la RAM de sa politique commerciale et la diversification de ses canaux de distribution, ne sont pas en contradiction avec les règles de la concurrence. Aussi, selon la pratique décisionnelle des autorités de la concurrence, rien n'interdit a priori à un fournisseur, fût-il en position dominante, de modifier sa politique commerciale, même s'il peut en résulter des conséquences dommageables pour une ou plusieurs entreprises tierces.

En l'espèce, les offres promotionnelles de la RAM sont adressées directement aux voyageurs qui souhaitent profiter de ces offres. La RAM ne favorise ni ses agences ni son call center (Atlas On Line) au détriment des agences de voyage, vu qu'ils n'ont pas accès à ces offres promotionnelles. Bien au contraire, les agences de voyages peuvent bénéficier de ces offres promotionnelles et les commercialiser aux clients, à condition de disposer d'une plate forme dédiée et de payer ces billets par une carte bancaire.

En outre, les offres promotionnelles de la RAM sont accordées dans des conditions particulières (lignes où la RAM ne réalise pas des résultats satisfaisants où lorsque le taux de remplissage de l'avion est inférieur à la normale) et sont très limitées dans le temps. L'objectif poursuivi par la RAM réside dans l'accompagnement de sa politique de vente directe à destination de ses clients, ainsi que dans la réorganisation de sa politique commerciale.

L'absence de caractère anticoncurrentiel du but poursuivi par la RAM est, en outre, confirmée par les déclarations de ses responsables, selon lesquels l'intérêt économique de l'instauration de ces offres promotionnelles permettait à la compagnie, non seulement d'avoir un contact plus direct avec ses clients, mais aussi de réduire ses coûts de distribution et d'être compétitive au niveau d'un marché de plus en plus concurrentiel.

Outre ces motivations, les offres promotionnelles de la RAM ne constituent qu'une partie minime du marché pertinent (près de 0,33% en 2012 et 0,43% des ventes totales de la RAM (RAM et A.V)) et n'affecteraient pas la concurrence au niveau du marché pertinent.

De surcroît, ces offres promotionnelles ne visent pas à évincer les agences de voyages du marché de vente des billets d'avion. Bien au contraire la RAM tient à renforcer et à fructifier ses relations commerciales avec les agences de voyages

membres de l'IATA. Ceci se trouve justifié par le fait que le commerce électronique des billets d'avion n'est pas encore bien développé au Maroc et que la RAM ne peut pas se passer des services rendus par les agences de voyages qui jouent un rôle incontournable. Cette volonté de la RAM s'est traduite dans les faits, puisque les ventes des agences de voyage des billets de ladite compagnie ont enregistré une progression continue avec une tendance haussière annuelle de +9% avec une performance exceptionnelle de +22% pour l'année 2012.

#### 4- Sur l'effet de la pratique

Les deux associations régionales ont annoncé que les offres promotionnelles de la RAM avaient eu des effets considérables et ont occasionné une perte importante du portefeuille client des agences de voyages.

Sur ce point, il convient de rappeler une position de principe des autorités de la concurrence qui considèrent que le fait qu'une modification de la politique commerciale d'un fabricant engendre un manque à gagner pour ses distributeurs ne suffit pas à établir l'existence d'une pratique anticoncurrentielle.

Ce principe est d'autant plus vrai que pour le cas qui nous concerne qu'il n'a pas été établi de manque à gagner tangible pour les agences de voyages suite au changement de la politique commerciale de la RAM (vente des offres promotionnelles). Ainsi, non seulement les agences de voyages ont continué à commercialiser les billets d'avion de la RAM, qui représentent une part importante dans leur volume de vente, mais leurs ventes n'ont guère cessé d'augmenter ces dernières années avec une performance exceptionnelle en 2012 de plus de 14,09% (en passant de 2.4 MMDH en 2011 à 2.9 MMDH).

Aux termes de cette analyse, le Conseil de la Concurrence a considéré que la commercialisation exclusive par la RAM des offres promotionnelles via son site Internet, ne constitue pas un abus de position dominante dans le marché concerné et par conséquent la Royal Air Maroc n'a pas exploité abusivement sa position dominante et n'a pas enfreint les dispositions de l'article 7 de la loi 06-99 sur la liberté des prix et de la concurrence.

### 3.12- Synthèse de la décision relative à la saisine émanant de l'Association Marocaine pour la Gouvernance des Professionnels de la Sécurité Privée

#### I-Présentation de la demande d'avis de l'Association

Par lettre datée du 06/03/2013, l'Association Marocaine pour la Gouvernance des Professionnels de la Sécurité Privée, a sollicité l'avis du Conseil de la Concurrence sur « les contraintes de gestion dans le secteur de la sécurité privée ».

#### II-Appréciation de la demande d'avis

Une saisine n'est recevable que si elle est conforme aux dispositions de l'article 15 §3 de la loi 06-99 sur la liberté des prix et de la concurrence. Cet article prévoit que le Conseil de la Concurrence ne peut être consulté que par les **organisations professionnelles**, dans la limite **des intérêts** dont ils ont la charge, sur toute question **de principe concernant la concurrence**. Seulement, l'association n'a pas pu justifier son existence juridique - notamment le reçu du dépôt de l'autorisation de l'association auprès des autorités, le statut de l'association- pour pouvoir examiner l'intérêt d'agir.

En outre la partie saisissante a informé le Conseil de la concurrence par la lettre du 25/04/2013 qu'elle allait changer de nomination. Ainsi

l'Association Marocaine pour la Gouvernance des Professionnels du **Gardiennage** va se substituer à l'Association Marocaine pour la Gouvernance des Professionnels de la Sécurité Privée.

#### III-Conclusions :

**Compte tenu** du fait que l'Association Marocaine pour la Gouvernance des Professionnels de la Sécurité Privée s'est trouvée dans l'incapacité matérielle de produire des copies du récépissé du dépôt de son statut auprès des autorités locales et de son statut pour justifier l'intérêt et la qualité d'agir au nom de ses membres;

**Considérant** que la partie saisissante a été relancée à plusieurs reprises par lettres de rappel pour produire les documents susvisés ;

Et en application des dispositions de l'article 15 de la loi 06-99 sur la liberté des prix et la concurrence, l'Association Marocaine pour la Gouvernance des Professionnels de la Sécurité Privée, ne dispose ni de l'intérêt ni de la qualité légale d'agir au nom des membres de cette profession.

**Pour toutes ces considérations, le Conseil de la Concurrence a déclaré la saisine irrecevable.**

### 3.13- Synthèse de la décision relative e à la saisine émanant de l'Association du Conseil et de l'Ingénierie en Technologies de l'Information (ACITI) concernant l'ouverture d'une enquête pour concurrence déloyale

L'Association du Conseil et de l'Ingénierie en Technologies de l'Information (ACITI) a soumis au Conseil de la Concurrence une requête datée du 20 septembre 2012, émanant de deux sociétés adhérentes, SODIPRESS et ITISSAL TECHNOLOGIE, qui demandent « l'ouverture d'une enquête sur des pratiques de dumping commercial de la part de la société « ENA SOFT » sur le marché de la veille sur les appels d'offre publics.

Dans le cadre de l'instruction du dossier, une réunion a été tenue le 22 mars 2013 au siège du Conseil de la Concurrence avec le Président de l'ACITI et Président Directeur Général de la société ITISSAL TECHNOLOGIE. Aux termes de cette réunion, il a été demandé à la partie saisissante de communiquer au Conseil de la Concurrence les pièces et les informations utiles pour le suivi de l'instruction, à savoir des éléments relatifs au marché des services de veille sur les appels d'offre publics du Maroc et à la tarification.

Toutefois :

- ◆ Considérant que la demande formulée par le rapporteur est restée sans suite : en effet, l'ACITI

n'a pas entrepris les diligences nécessaires pour poursuivre la procédure d'instruction malgré les lettres de rappel adressées le 26 mars, le 3 juin et 10 juillet 2013 qui sont restées sans suite ;

- ◆ Considérant que la partie saisissante n'a pas appuyé sa demande d'éléments suffisamment probants, justifiant l'existence de pratiques anticoncurrentielles, et ce conformément à l'article 27 de la loi 06.99 sur la liberté des prix et la concurrence telle qu'elle a été modifiée et complétée ;
- ◆ Et attendu que la loi 06.99 précitée ne permet pas au Conseil de la Concurrence de poursuivre la procédure dans le cas où les parties intéressées n'ont pas donné suite à la demande et ne peut considérer l'affaire comme une saisine d'office ;

**Pour toutes ces considérations, Le Conseil de la Concurrence a déclaré la saisine irrecevable.**



## **AXE IV**

**Synthèses des  
études réalisées  
en 2013**

Les études réalisées pour le compte du Conseil ou en interne constituent avant tout un canal de transmission de la culture de la concurrence. En soi, toute réflexion sur les caractéristiques d'un marché donné constitue un moyen facilitant le diagnostic de ses composantes ou acteurs à un moment donné. Sans apriori ou parti pris, l'élaboration d'une étude sur la situation de la concurrence dans un marché donné peut-être une voie d'invitation au fonctionnement concurrentiel de tel ou tel marché en ce sens qu'elle mobilise des outils d'investigation, de compréhension et de scrutement de la logique des acteurs et de leurs interrelations au sein des marchés.

Il convient de rappeler que ces études dites de concurrentiabilité ne constituent et ne peuvent constituer en aucun cas, des auto-saisines. Derrière leur conception et leur conduite, il ya bien entendu la volonté de disposer d'un fond documentaire aisément exploitable lors d'éventuelles saisines ou de demandes d'avis. Les renseignements et les constats tirés de ces études n'ont d'autre but que de constituer un premier éclairage.

Les déductions tirées de l'approche adoptée par les bureaux d'études qui ont accompli cette mission d'éclairage n'engagent nullement le Conseil. Les conclusions des rapports de synthèse ci-après présentés demeurent des instruments de déblayage et de réflexion. Si chaque rapport offre un éclairage sur un sujet donné, sa validité reste limitée par les insuffisances des informations qu'il contient et par le caractère daté du reportage sur la situation du secteur objet de la réflexion.

En matière d'études, le Conseil de la concurrence a très tôt nourri l'ambition de faire la lumière sur l'état de la concurrence au Maroc. D'où l'idée de lancement d'études sur un certain nombre de secteurs. Pour connaître les caractéristiques du fonctionnement des principaux marchés, le Conseil s'est attelé à élaborer tout un programme d'études dites de « concurrentiabilité sectorielle ». Afin de baliser le chemin à ce genre de prospections assurément nouvelles en matière d'études menées dans notre pays, le Comité directeur devait aborder les fondements d'une méthodologie d'analyse centrée sur les principaux indices reflétant le fonctionnement d'un secteur en tant que marché d'une part, et préciser les outils pertinents pour ce genre

d'analyse, de l'autre. Ce faisant, le Conseil a été amené à réfléchir sur l'existence, voire les spécificités d'une méthodologie dans le domaine du scrutement de la situation de la concurrence dans un secteur donné.

Les grandes lignes de cette méthodologie ont nourri aussi bien les CPS forgés pour les opérations successives d'appels d'offres de ces études que pour les études réalisées en interne. L'orientation méthodologique adoptée est la suivante :

- ❖ utilité de mener une analyse structurelle d'un secteur donné pour se donner les moyens d'appréhender l'intensité de la concurrence entre les composantes de l'offre ;
- ❖ mérites de faire ressortir les tendances d'évolution du secteur afin de tirer toutes les conclusions qui s'imposent en matière de comportements des opérateurs, de concordance ou discordance du cadre législatif et réglementaire, d'évolution des positions sur le marché, de spécificités de segments particuliers du marché, de l'intensité de la compétition économique et technologique selon les principaux produits... ;
- ❖ caractère fécond en termes de veille sur l'état de la concurrence dans le secteur à partir d'une analyse qui dresserait la carte des opérateurs ou des groupes stratégiques au sein du secteur étudié ;
- ❖ constitution de bases de données extrêmement utiles aussi bien en tant que fond documentaire pour les travaux d'instruction du Conseil qu'en tant qu'éclairages apportés aux opérateurs économiques et messages en termes de culture de la concurrence et de vulgarisation des préceptes et dispositions du droit de la concurrence.

Les études réalisées durant l'exercice 2013 ont porté sur les secteurs suivants :

- ◆ Le secteur bancaire ;
- ◆ Les aides d'état ;
- ◆ Les professions réglementées.
- ◆ Le secteur de la communication audio – visuelle et radiophonique ;

## 4.1 - Synthèse de l'étude sur le secteur bancaire

## Sommaire

### Chapitre 1 : Etat des lieux du marché bancaire

#### A. Cadre réglementaire

1. Cadre général
2. Leviers de régulation impactant la concurrenciabilité du secteur

#### B. Acteurs et activités bancaires

1. Panorama général des acteurs
2. Activité bancaire

#### C. Structure de l'offre

1. Réception de fonds publics
2. Opérations de crédit
3. Mise à disposition des moyens de paiement et autres activités connexes

#### D. Structure de la demande

1. Le taux de bancarisation comme instrument de mesure de la demande
2. Un taux en progression continue
3. Perspectives d'évolution

### Chapitre 2 : Analyse des mécanismes concurrentiels

#### A. Degré de concentration

1. Vision macroscopique
2. Focus sur les banques universelles à réseau
3. Vision par type de produit

#### B. Barrières à l'entrée

1. Barrières réglementaires
2. Barrières structurelles et économies d'échelle
3. Barrières stratégiques et économies de champ
4. Analyse des entrées et sorties du marché

#### C. Aspects horizontaux de la concurrence

1. Pouvoir de marché
2. Positionnement des opérateurs
3. Structure du capital et degré de dépendance
4. Mécanismes de concurrence déployés par les opérateurs

#### D. Aspects verticaux de la concurrence

1. Réseaux d'agences et qualité de l'offre
2. Tarification des produits et services bancaires

### Conclusion

## Liste des abréviations

<b>AWB</b>	Attijariwafa bank
<b>BAM</b>	Bank Al-Maghrib
<b>BCM</b>	Banque Commerciale du Maroc
<b>BCP</b>	Banque Centrale Populaire
<b>BMCE</b>	Banque Marocaine du Commerce Extérieur
<b>BMCI</b>	Banque Marocaine pour le Commerce et l'Industrie
<b>BNP</b>	PARIBAS Banque Nationale de Paris – Banque de Paris et des Pays Bas
<b>CAM</b>	Crédit Agricole du Maroc
<b>CBAO</b>	Compagnie Bancaire de l'Afrique Occidentale
<b>CDG</b>	Caisse de Dépôt et de Gestion
<b>CDG CAPITAL /CDG K</b>	Caisse de Dépôt et de Gestion Capital
<b>CDM</b>	Crédit Du Maroc
<b>CDVM</b>	Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières
<b>CE</b>	Commission Européenne
<b>CEC</b>	Comité des Etablissements de Crédit
<b>CFG</b>	Casablanca Finance Group
<b>CIH</b>	Crédit Immobilier et Hôtelier
<b>CMI</b>	Centre Monétique Interbancaire
<b>CNCE</b>	Conseil National du Crédit et de l'Épargne
<b>COREP</b>	Common Reporting
<b>CPM</b>	Crédit Populaire du Maroc
<b>DAPS</b>	Direction des Assurances et de la Prévoyance Sociale
<b>FEC</b>	Fonds d'Equipement Communal
<b>FINREP</b>	Financial Reporting
<b>GAB</b>	Guichet Automatique Bancaire
<b>GPBM</b>	Groupement Professionnel des Banques du Maroc
<b>IFRS</b>	International Financial Reporting Standards
<b>IHH</b>	Indice d'Herfindahl Hirschman
<b>MRE</b>	Marocains Résidents à l'Etranger
<b>PNB</b>	Produit Net Bancaire
<b>RCAR</b>	Régime Collectif d'Allocation de Retraite
<b>RMA</b>	WATANIYA Royale Marocaine des Assurances Wataniya
<b>ROA</b>	Return on Assets
<b>ROE</b>	Return on Equity
<b>SG</b>	MAROC Société Générale Maroc
<b>SMDC</b>	Société Marocaine de Dépôt et Crédit
<b>SNI</b>	Société Nationale d'Investissement
<b>TCAM</b>	Taux de Croissance Annuel Moyen
<b>TIE</b>	Taux d'Intérêt Effectif
<b>UE</b>	Union Européenne
<b>UMB</b>	Union Marocaine des Banques

## Préambule

« Au service du consommateur et de la compétitivité du tissu économique national, le Conseil de la Concurrence a pour objectif de veiller au libre jeu de la concurrence en luttant contre les pratiques anticoncurrentielles (ententes et abus de position dominante) et en contrôlant les opérations de concentration économique ».

Ayant un rôle consultatif en la matière, il reçoit des saisines et des demandes d'avis de la part du Gouvernement, via le Premier Ministre, des commissions parlementaires, de la magistrature, des associations et chambres professionnelles, des conseils des régions, des communautés urbaines, des organisations syndicales et des associations de consommateur reconnues d'utilité publique.

Outre sa fonction consultative, le Conseil a une mission de sensibilisation et d'information de l'opinion publique et des institutions habilitées à le saisir.

Dans le cadre de ses activités de sensibilisation et d'information, le Conseil de la Concurrence a confié à Mazars une étude sur la concurrentiabilité du secteur bancaire au Maroc.

Cette étude vise, dans une perspective d'analyse concurrentielle, à :

- ◆ Établir une monographie du secteur bancaire ;
- ◆ Présenter le paysage concurrentiel du secteur ;
- ◆ Analyser la structure du marché du secteur ;
- ◆ Analyser le comportement des opérateurs et leurs interactions ;
- ◆ Analyser la dynamique concurrentielle du secteur.

Cette étude comporte deux volets :

- ▶ Volet I : Analyse de l'état des lieux du marché, sous forme de monographie sectorielle ;
- ▶ Volet II : Analyse des mécanismes concurrentiels (concurrentiabilité).

Le présent document constitue le rapport de synthèse des deux volets de l'étude relative à la concurrentiabilité du secteur bancaire au Maroc, confiée à Mazars. Il a été réalisé sur la période 2011-2012, en se basant sur les données historiques disponibles au moment de l'étude. Des événements exogènes ou intervenus postérieurement à cette période peuvent modifier le paysage concurrentiel du secteur et nuancer certaines des conclusions présentées.

## Executive Summary

Le secteur bancaire est une « industrie » particulière, qui se distingue des industries classiques tant par ses caractéristiques intrinsèques que par son impact sur le développement du Royaume, à travers sa contribution significative au financement de l'économie, à l'accompagnement des politiques publiques et sectorielles menées par le Gouvernement, au soutien aux PME dans leur croissance, ou encore à la création d'emplois. Avec un Produit Net Bancaire cumulé de 35,6 milliards de dirhams à fin 2011 et un total bilan de 971 milliards de dirhams, le secteur bancaire occupe une place relativement importante dans l'économie nationale (107% du Produit Intérieur Brut - PIB).

Le secteur bancaire marocain est bien organisé. Il est régi par un cadre législatif et réglementaire complet, inspiré des meilleures pratiques internationales (régulation prudentielle, supervision bancaire, dispositifs de gestion des risques, réglementation Bâle 2/3, normes IFRS...) et disposant d'une solidité financière reconnue (à fin 2011, le ratio Tier 1 des banques au Maroc s'est établi sur base consolidée à 9,8% et le ratio de solvabilité global à 12,4%), permettant de faire face, en période de crise internationale, aux exigences de sécurité financière de plus en plus croissantes. Le rôle de Bank Al-Maghrib dans la régulation du secteur bancaire a été renforcé à travers la loi 76-03, portant

statut de la Banque Centrale, et la loi 34-03 relative aux établissements de crédit (en cours de révision), qui ont consacré l'indépendance de l'Institut d'émission, notamment pour la conduite de la politique monétaire, et affirmé son autonomie pour la supervision du système bancaire. Bank Al-Maghrib suit également d'une manière rigoureuse l'activité des établissements de crédit et publie, depuis 2005, un rapport annuel sur la supervision bancaire, qui traite notamment de la réglementation bancaire et des relations banques-clients ; ce rapport retrace aussi l'évolution de l'activité et des résultats du secteur et informe sur la concentration bancaire.

Depuis le début des années 90, le secteur bancaire marocain a été soumis à de nombreuses réformes ayant eu des impacts structurants à trois niveaux. Le premier niveau concerne la déréglementation. En effet, la Banque Centrale s'est progressivement orientée vers la libéralisation de l'activité bancaire, à travers notamment la suppression des emplois obligatoires (financement du trésor), la levée de l'encadrement du crédit et la libéralisation des taux d'intérêt. Le second niveau est relatif au décloisonnement des activités bancaires avec le développement du modèle de la « banque universelle » qui a permis de mettre fin à une longue période de périmètres d'activités spécialisées (logement, tourisme, agriculture, artisanat...), entre banques dites de dépôt et celles dites d'investissement ou de développement ou organismes de financement spécialisés (OFS). Les conditions de concurrence sont également restaurées entre banques publiques et privées. Le dernier niveau concerne le renforcement par la Banque Centrale des règles prudentielles pour préserver la solidité et renforcer la capacité de résilience du système bancaire marocain.

Bien que la structure du marché bancaire marocain ait peu évolué depuis la dernière opération de rapprochement importante, ayant donné lieu à la naissance en 2003 d'Attijariwafa bank, sa configuration récente a été caractérisée par de profondes mutations technologiques qui facilitent désormais l'innovation, l'amélioration de la qualité des services rendus aux clients, la baisse des tarifs, ainsi que la bancarisation croissante de la population consécutivement à la stratégie d'inclusion financière initiée par Bank Al-Maghrib à destination des populations à bas revenus.

A l'heure actuelle, le paysage marocain compte 19 banques, dont huit à vocation universelle : Attijariwafa bank (AWB), Banque Populaire/Crédit Populaire du Maroc (BCP/CPM), Banque Marocaine du Commerce Extérieur (BMCE), Société Générale Maroc (SGMA), Banque Marocaine pour le Commerce et l'Industrie (BMCI), Crédit Agricole du Maroc (CAM), Crédit du Maroc (CDM) et Crédit Immobilier et Hôtelier (CIH).

L'analyse de la concentration à travers les parts de marché et l'Indice Herfindahl Hirschmann (IHH), montre que le secteur bancaire marocain est diversifié et moyennement concentré. Deux banques, la Banque Populaire et Attijariwafa bank, s'affirment comme leaders avec une part de marché cumulée de plus de 50%, aussi bien en matière de dépôts que de crédits, suivies par la BMCE. Derrière ces banques importantes, deux banques, la Société Générale et le Crédit Agricole, occupent les quatrième et cinquième places. Les quatre premières banques couvrent 74% des dépôts, 72% des crédits et 70% du PNB. Une forte compétition semble également être engagée entre les opérateurs non leaders, notamment les banques françaises.

L'IHH calculé à partir du PNB est marqué par une évolution récente légèrement baissière, à l'exception des crédits, et revient à son niveau de 2007, ce qui témoigne d'un recul du niveau de la concentration du secteur. Cette concentration reste plus élevée pour les dépôts et les crédits, comparativement à celle du PNB, reflétant la forte compétition existant de la part des banques de taille moyenne, notamment étrangères. La concentration du secteur bancaire marocain apparaît également plus élevée que celle constatée dans d'autres pays, en particulier européens.

L'analyse du pouvoir de marché montre que les deux banques de tête, Attijariwafa bank et la Banque Populaire, se détachent des autres par le volume de crédits et de dépôts qu'elles arrivent à capter, ainsi que par l'étendue de leurs réseaux. Ces deux opérateurs, qui disposent d'un potentiel de développement élevé, devançant un challenger direct, la BMCE, et un groupe relativement homogène constitué par la SGMA, la BMCI et le Crédit du Maroc.

L'arrivée récente d'Al Barid-Bank sur le marché impacte la concentration en particulier en ce qui concerne le nombre de guichets bancaires. Avec un réseau propre de 965 agences à fin 2011, plus de 600 GAB et un accès au réseau de Barid Al-Maghrib lui permettant de disposer de plus de 1.800 points de vente, Al Barid-Bank représente le quatrième opérateur du secteur bancaire marocain

en nombre de GAB et se positionne à la troisième place en nombre de porteurs de cartes monétiques. Son développement devrait permettre l'accès au financement bancaire à des personnes à bas revenus et stimuler la concurrence en matière d'offre de crédits, en particulier dans le milieu rural.

Malgré la libéralisation du secteur bancaire marocain, l'État en demeure l'acteur principal, avec une participation dans une banque sur trois et le contrôle de sept banques. La possibilité de faire agir ces dernières de manière coordonnée lui confère un pouvoir « théoriquement » important. Par ailleurs, la libéralisation a permis un apport significatif d'investissements étrangers ; aujourd'hui, onze banques sur dix-neuf comptent des capitaux étrangers, et huit d'entre elles sont dominées par ces capitaux. En outre, deux holdings nationales, la Société Nationale d'Investissement (SNI) et Finance.com, disposent chacune du contrôle d'une des trois banques leaders et des participations dans d'autres banques. En revanche, la capitalisation boursière du secteur reste peu élevée : seules six banques disposent d'un capital ouvert en bourse, et ce dernier n'atteint jamais les 20%.

L'analyse de la compétition dans le secteur bancaire peut également être menée à travers une approche qualitative basée sur les barrières à l'entrée, les ventes groupées, le niveau d'information des consommateurs, le niveau d'innovation, le réseau de distribution, ou encore la capacité des clients à changer de banque.

En matière de barrières à l'entrée, un nouvel entrant sera confronté, comme dans tout secteur, à trois types de barrières : les barrières réglementaires, les barrières structurelles et les barrières stratégiques.

Dans le secteur bancaire, les barrières réglementaires concernent essentiellement l'autorisation d'exercice. Il ressort des benchmarks menés dans le cadre de cette étude que la législation marocaine en matière d'agrément ne présente pas de différences significatives par rapport aux pratiques observables à l'international ; cette législation ne prévoit pas non plus de distinction entre nationaux et étrangers. Dans tous les cas, l'octroi d'agrément reste conditionné par l'honorabilité des dirigeants, la solvabilité des actionnaires, ainsi que par la valeur ajoutée attendue du nouveau projet d'implantation.

Par ailleurs, un certain nombre de mécanismes de régulation prudentielle pourraient être analysés comme des « oppositions » à l'esprit de libre concurrence ; il s'agit notamment du plafonnement des Taux Maximums des Intérêts Conventionnels (TMIC), mis en place par arrêté ministériel pour protéger les clients à faible pouvoir de négociation, mais qui en même temps peut limiter l'accès au crédit d'une catégorie de clientèle à profil de risque élevé, ainsi que de l'interdiction de la rémunération des dépôts à vue (à l'exception des MRE) ; cette dernière trouve toutefois son corollaire dans l'absence de facturation par les banques des chèques et de l'envoi des relevés bancaires (règle Ni-Ni).

D'une manière générale, les barrières structurelles peuvent être engendrées par les économies d'échelle dont les sources sont variées. Celles-ci portent principalement sur les économies de coûts liés à l'acquisition de l'information et à son traitement, pour réduire l'asymétrie d'information entre la banque et ses clients, et maîtriser les risques dans le cadre de la diversification du portefeuille clients. A ce titre, la mise en place au Maroc de la Centrale des Risques (Credit Bureau), accessible à l'ensemble des opérateurs, permet le suivi du comportement et de la solvabilité des emprunteurs, ainsi que la prévention de l'endettement croisé et du surendettement. La taille du réseau bancaire est également un levier important pour la compétition. La mise en relation entre les performances des opérateurs et la taille de leur réseau permet de supposer qu'il existe des économies d'échelle ; celles-ci restent toutefois liées à une courbe d'apprentissage.

Par ailleurs, la création par les banques du Centre Monétique Interbancaire (CMI), qui joue le rôle d'acquéreur unique des paiements effectués par les commerçants et de plateforme d'interopérabilité pour les retraits, a permis de décloisonner les paiements et les retraits à travers l'interopérabilité instaurée entre les différentes banques et, partant, d'améliorer la concurrence dans le secteur bancaire. Pour rappel, jusqu'aux années 2000, le paysage monétique marocain était constitué de 4 centres différents, partiellement interopérables, traitant pour le compte de 12 banques et 3 sociétés de crédit.

Les barrières stratégiques sont généralement mises en place par les opérateurs en vue de dissuader tout nouvel entrant d'intervenir sur le marché et rendre les clients « captifs ». Il s'agit notamment de la faible

capacité de mobilité des clients qui dépend, d'une part, de la nature de la relation entre la banque et les clients avec lesquels les durées d'engagements sont relativement longues et, d'autre part, des coûts directs et indirects de transfert des comptes d'une banque à une autre qui peuvent s'avérer importants.

Le groupement des offres peut aussi être un élément réduisant l'intensité concurrentielle dans le secteur et jouer le rôle de dissuasion pour tout nouvel entrant. Dans ce cadre, les ventes groupées pures concernent essentiellement les services connexes à l'activité bancaire, dont notamment la prestation d'assurance que les clients doivent contracter dans le cadre des crédits demandés, l'utilisation de cartes de paiement ou l'achat de services « packagés ». Aujourd'hui, les principaux opérateurs ont développé ces économies de champ liées à la banque-assurance selon plusieurs formats institutionnels (filiales ou partenariats), avec des impacts sur les barrières à l'entrée. Les ventes groupées mixtes concernent essentiellement les packs regroupant plusieurs services ; ils ne constituent pas en soi une barrière à l'entrée mais sont de nature à réduire la concurrentiabilité du secteur. En effet, les packs proposés par les opérateurs apparaissent comme la manifestation d'une forte intensité concurrentielle puisqu'ils offrent des prestations à des tarifs inférieurs à la somme de chaque produit souscrit séparément ; ils sont également un moyen de fidéliser des clients et compliquent, dans certains cas, la comparaison directe des produits et des prix entre les opérateurs. Ils peuvent donc, de ce point de vue, réduire l'intensité concurrentielle.

En matière de protection du consommateur et de gestion de la relation entre les opérateurs et la clientèle, plusieurs dispositifs réglementaires ont été déployés à l'initiative de Bank Al-Maghrib. Ainsi, les établissements bancaires ont mis en place des procédures de médiation conventionnelle, de même que des procédures spécifiques pour la gestion des réclamations de la clientèle suite à la publication par la Banque Centrale d'une directive spécifique sur ce sujet. Bank Al-Maghrib a également imposé aux banques d'assurer, depuis 2010, 16 services bancaires à titre gratuit (service minimum). Les banques sont enfin soumises à l'obligation d'information de la clientèle : informations sur les opérations (tarifs pratiqués), clauses minimales de la convention de compte de dépôts, informations et modalités d'établissement des relevés de comptes de dépôts...

La concurrence verticale apparaît aussi comme fortement tributaire des caractéristiques des réseaux des opérateurs. L'analyse de la couverture spatiale et des caractéristiques territoriales susceptibles de motiver l'implantation des différents concurrents, permet de donner un éclairage sur le niveau de compétition du point de vue local. Dans ce cadre, l'analyse des parts de marchés selon le réseau d'agences montre la place importante de la Banque Populaire, d'Attijariwafa bank et de la BMCE, qui détiennent à fin 2011 respectivement 25%, 23% et 15% des parts de marché au niveau national. L'analyse de la dispersion des différents réseaux bancaires montre par ailleurs que ce ne sont pas les banques dont les réseaux sont les plus étendus qui assurent la meilleure couverture géographique du Maroc.

Parallèlement au renforcement de leurs réseaux bancaires, les banques ont engagé des projets permettant de renforcer l'inclusion financière, dits Low Income Banking (LIB), en proposant des produits adaptés à une clientèle à bas revenus, tout en utilisant des solutions technologiques innovantes : cartes de paiement prépayées, banque par téléphone, banque mobile / « Souk bank », packages adaptés, partenariats avec les sociétés de transfert de fonds... Selon les statistiques de Bank Al-Maghrib, le nombre total des comptes ouverts dans le cadre de ces produits « LIB » dépasse les 3 millions.

S'agissant des prix, les banques semblent se livrer une forte concurrence sur les taux d'intérêt pratiqués sur les crédits. Les taux ont ainsi connu, d'une manière globale, une tendance baissière continue sur la période 2005 à fin 2011. En effet, l'analyse des marges nettes sur intérêts dégagées par les banques, rapportées aux encours des crédits octroyés, fait ressortir une baisse significative des taux de marge sur cette période. Cette diminution s'explique principalement par la réduction des taux appliqués par les banques, combinée au surenchérissement de leur coût de refinancement marginal du fait de la baisse continue de la liquidité et de l'augmentation du coefficient d'emploi.

Concernant les autres prestations, en dépit de fortes différences dans le secteur, les banques possédant des positionnements similaires pratiquent des tarifs cohérents. Ainsi, les banques visant une population à revenus intermédiaires ou élevés, et mettant en avant la qualité de leurs prestations (BMCE, BMCI, Crédit du Maroc et Société Générale), sont 10% à 30% plus chères que

celles visant des catégories de population à revenus moins élevés (Banque Populaire et Attijariwafa bank). Les écarts entre les acteurs des différents groupes montrent l'absence d'ententes et de convergences sur les tarifs. Plus globalement, le poids des commissions dans le PNB des banques marocaines se situe dans une fourchette comprise entre 10% et 15% à fin 2011, et reste largement inférieur à celui constaté par exemple en France (entre 19% et 34%) ou dans d'autres pays occidentaux (entre 19% et 60%).

En définitive, bien que des améliorations en matière de concurrentiabilité du secteur bancaire puissent encore être réalisées, il existe une véritable compétition entre les opérateurs, encouragée par l'intervention régulière de Bank Al-Maghrib pour fournir de la liquidité, ainsi que par le potentiel de bancarisation additionnelle, l'amélioration de la transparence en matière d'informations, la forte capacité d'innovation des banques et la politique ambitieuse d'inclusion financière engagée. La décision de plusieurs groupes bancaires de se développer en Afrique, à la recherche de nouveaux relais de croissance, renseigne également sur le niveau de concurrence sur le marché marocain.

L'arrivée de banques islamiques, le projet de la nouvelle loi bancaire prévoyant notamment la création d'établissements de paiement, l'émergence de la nouvelle place financière de Casablanca, la transformation projetée des Associations de Micro-Crédit, ainsi que le développement attendu du Low Income Banking pour les populations rurales et périurbaines, les PME et les TPE, sont à l'origine d'un nouveau défi pour le secteur bancaire marocain : élargir et enrichir le paysage financier du pays. Ils devraient non seulement stimuler davantage la concurrence mais aussi contribuer à positionner le Maroc comme un hub financier à dimension régionale. La réplique des banques classiques, avec une amélioration des offres existantes, est de nature à renforcer la concurrentiabilité du secteur bancaire et améliorer le taux de bancarisation. Le développement de l'inclusion financière est par ailleurs inscrit dans le plan stratégique de Bank Al-Maghrib sur la période 2013-2015, qui vise à porter à 2/3 le taux de la population bancarisée à horizon 2014, et à disposer de statistiques précises sur les PME/TPE favorisant leur accès au financement bancaire : collecte des informations, lancement d'un observatoire sur l'environnement et les conditions de financement des PME/TPE, synergies entre les différents intervenants (banques, CCG, ANPME, CGEM...).

Il convient également de signaler que le projet de la nouvelle loi bancaire prévoit des mécanismes de concertation entre les autorités de la concurrence et Bank Al-Maghrib. Ainsi, lorsque les autorités de la concurrence sont saisies, en application des dispositions de la loi sur la liberté des prix et de la concurrence, ou sur des litiges concernant, directement ou indirectement, un établissement de crédit ou un organisme assimilé, elles doivent recueillir au préalable l'avis de Bank Al-Maghrib. A l'inverse, lorsque Bank Al-Maghrib, à l'occasion de l'examen d'une demande d'agrément ou d'une demande de fusion-absorption entre deux ou plusieurs établissements de crédit, estime que l'opération envisagée est susceptible de constituer une violation des dispositions de la loi sur la liberté des prix et de la concurrence, elle requiert au préalable l'avis de l'autorité de la concurrence.

Les recommandations suivantes, issues de cette étude, sont de nature à stimuler davantage la concurrentiabilité du secteur bancaire au Maroc, étant précisé que certaines d'entre elles sont déjà inscrites dans le plan d'actions de Bank Al-Maghrib :

- ◆ Simplifier les procédures de transfert des comptes d'une banque à une autre, pour faciliter davantage la mobilité bancaire des clients : amélioration de la communication sur les possibilités de transfert, fixation de délais maximums de fermeture de l'ancien compte et de l'ouverture du nouveau, mise en place de guides et de services d'aide à la mobilité, possibilité de se faire rembourser les prestations déjà payées et non encore consommées selon un calcul au prorata temporis (assurance, cartes bancaires, forfaits...).
- ◆ Poursuivre le travail initié par Bank Al-Maghrib permettant de faciliter la lisibilité et la comparaison des tarifs bancaires pratiqués : Sommaire type pour l'affichage des tarifs, utilisation de plusieurs canaux de communication (plaquette, site web,...), information des clients sur les mises à jour des tarifs, détail sur les contenus des forfaits en distinguant les services obligatoires versus les services facultatifs, et ceux qui sont payants versus ceux qui sont gratuits (réglementation BAM)...
- ◆ Faciliter et améliorer la communication sur la possibilité pour les clients de souscrire à des contrats d'assurance auprès de compagnies d'assurance de leur choix, en particulier dans le

cadre de la commercialisation de produits nécessitant une couverture de risques spécifiques (cas de l'assurance Décès, Incapacité, Invalidité associée aux crédits octroyés) : fiche d'information standardisée sur l'assurance proposée, possibilité de recours du client en cas de refus de la banque, formation du réseau de vente...

- ◆ Renforcer davantage les mesures permettant d'augmenter le taux de bancarisation : développer l'innovation, généraliser les différents moyens de paiements (électroniques) notamment au niveau des administrations, renforcer l'éducation financière...
- ◆ Réfléchir à la réforme du Taux Maximum des Intérêts Conventionnels (TMIC). En effet, si d'une part ce taux permet de protéger la clientèle contre un niveau élevé des intérêts pouvant être pratiqués par les établissements de crédit, il exclut d'autre part du circuit bancaire une population dont le risque de contrepartie peut être élevé.
- ◆ Rendre plus performants les systèmes de comptabilité analytique des banques afin de mieux connaître la structure des coûts de revient des crédits proposés, notamment dans le cadre des conventions conclues avec certaines entreprises ou groupes. Il est également recommandé d'améliorer la gouvernance opérationnelle (exemple : comités de tarification, comités nouveaux produits...) des dérogations accordées par les banques à leurs clients par rapport à la grille tarifaire standard afin d'être en mesure d'identifier, le cas échéant, les produits proposés avec une marge nulle, voire négative.
- ◆ Mettre en place des organismes indépendants de notation des entreprises, à l'instar de ce qui existe dans certains pays occidentaux.
- ◆ Elargir le nombre d'opérateurs, spécialistes du crédit, pouvant opérer sur le marché du Credit Bureau, afin d'améliorer la concurrentiabilité sur ce type de services.

Le secteur bancaire est une « industrie » particulière, qui se distingue des industries classiques tant par ses caractéristiques intrinsèques que par son impact sur le développement du Royaume. Il occupe un rôle central dans le financement de l'économie et apporte une contribution significative à l'accompagnement des politiques publiques et sectorielles menées par le Gouvernement. Enfin, de manière plus ou moins directe, il favorise la création d'emplois et la lutte contre l'informel.

La configuration récente du marché bancaire marocain a été caractérisée par de profondes mutations technologiques qui facilitent désormais l'innovation, l'amélioration de la qualité des services rendus aux clients, la baisse des tarifs, et la bancarisation croissante de la population, laquelle se trouve accélérée par l'amélioration des performances dégagées par les banques, l'élargissement du nombre d'agences bancaires ouvertes et la baisse continue du coefficient d'exploitation des établissements bancaires.

Sur une période plus longue, le secteur bancaire national a connu, depuis l'indépendance du Maroc, plusieurs mouvements de concentrations, d'alliances, d'ouverture du capital et de croissance externe et interne. La disparition de certaines banques, de taille parfois moyenne, a ouvert la voie à une recomposition du marché marocain. C'est ainsi que le nombre de banques est passé de 62 sous le protectorat, à 21 en 2000, puis à 16 en 2005, pour arriver aujourd'hui à un total de 19.

Cette concentration du système bancaire marocain découle de trois événements majeurs. En premier lieu, l'on constate la diminution du nombre des banques opérationnelles ; la restructuration bancaire, entamée dès le lendemain de l'indépendance, a eu pour conséquence la réduction du nombre des banques qui exerçaient au Maroc. Plusieurs enseignes ont ainsi disparu (Banque Ottmane, Uniban...). En second lieu, l'on a assisté à la constitution de groupes bancaires. La promulgation du dahir de marocanisation en 1993 a entraîné la constitution de groupes marocains privés, bien que souvent contrôlés plus ou moins directement par des sociétés étatiques. Ceci a conduit, en troisième lieu, à l'émergence de quelques établissements qui détiennent des parts de marché significatives : aujourd'hui, Attijariwafa bank, la Banque Populaire / Crédit Populaire du Maroc, BMCE, Crédit Agricole, BMCI, SGMA et CDM, contrôlent près de 95 % du marché.

Au niveau réglementaire, le secteur bancaire a connu plusieurs évolutions notables. Entre 1976 et 1990, le paysage bancaire marocain s'appuyait sur un système d'encadrement visant à contenir

une croissance excessive des crédits et à influencer la composition du volume des crédits accordés par les banques, afin de les orienter vers certains secteurs prioritaires, par la réglementation de l'intérêt et les emplois obligatoires. Il était également marqué par une forte spécialisation des activités bancaires.

Depuis le début des années 90, le secteur bancaire marocain a été soumis à de nombreuses réformes ayant eu des impacts à trois niveaux. Le premier concerne la déréglementation des activités. En effet, la Banque Centrale s'est progressivement orientée vers la libéralisation de l'activité bancaire, à travers notamment la suppression des emplois obligatoires (financement du trésor), la levée de l'encadrement du crédit et la libéralisation des taux d'intérêt. Le second niveau est relatif au décloisonnement des activités bancaires avec le développement du modèle de la « banque universelle » qui a permis de mettre fin à une longue période de périmètres d'activités spécialisées (logement, tourisme, agriculture, artisanat...) entre banques dites de dépôt et celle dites d'investissement ou de développement ou organismes de financement spécialisés (OFS). Les conditions de concurrence sont également restaurées entre banques publiques et privées. Enfin, le dernier niveau concerne le renforcement des règles prudentielles.

A l'heure actuelle, le paysage marocain compte 54 établissements de crédit, dont 34 sociétés de financement et 19 banques. Parmi ces 19 banques, huit peuvent être considérées comme étant à vocation universelle : AWB, BP/CPM, BMCE, SGMB, BMCI, CAM, CDM et CIH. Les banques marocaines se sont développées aussi bien par croissance organique, à travers une forte extension de leur réseau d'agences, que par croissance externe. L'analyse de l'ensemble des opérations permet de constater qu'il s'agissait d'opérations d'absorptions, où les banques absorbées étaient en difficulté, et nécessitaient d'être épaulées par d'autres banques plus puissantes. Ces rapprochements ont abouti à une réduction du nombre de banques inscrites et ont permis aux absorbantes d'améliorer leur indicateurs d'activités, mais ils n'ont pas changé la physionomie générale du marché ni son degré de concentration vers le haut.

Compte tenu de l'importance capitale de son bon fonctionnement et son rôle central dans l'économie marocaine, le secteur bancaire marocain bénéficie d'une attention particulière de la part des pouvoirs publics. Aussi la concurrence entre les établissements bancaires constitue-t-elle une préoccupation de premier plan, qui nécessite une bonne compréhension de la structure du marché et du comportement des opérateurs du secteur.

Le présent rapport synthétise les conclusions des travaux et analyses exposés dans les deux volets de l'étude confiée à Mazars ; il est organisé en deux parties : Présentation de l'état des lieux du marché bancaire marocain et Analyse des mécanismes concurrentiels.

- ◆ La première partie traite de la présentation générale du marché, sous forme de monographie sectorielle. Elle présente tout d'abord l'environnement juridique et réglementaire régissant le fonctionnement des banques. Elle s'attache ensuite à mettre en perspective la structure de l'offre des produits bancaires (analyse des produits et prestations bancaires, présentation des offreurs, structure du capital, solidité financière des différents acteurs, etc.) et de la demande (nombre de comptes ouverts, structure des rendements, analyse du Produit Net Bancaire dégagé par les banques, etc.) ;
- ◆ La seconde restitue les éléments saillants relatifs à l'analyse de la concurrentiabilité du secteur bancaire. Compte tenu de la complexité de cet exercice de mesure de la concurrence, deux principales approches ont été retenues : une approche structurelle et une approche non structurelle. Cette partie expose ainsi, dans un premier temps, les facteurs de compétition du marché bancaire en se focalisant notamment sur les acteurs constituant le paysage marocain (structure du marché, comportement des acteurs en matière de fixation des prix, degré de concentration du marché, barrières limitant l'entrée de nouveaux opérateurs, etc.), en considérant que l'intensité de la concurrence dépend du nombre et du poids d'acteurs présents sur le marché. Elle est complétée, dans un second temps, par des analyses permettant d'apprécier la compétition sous ses aspects horizontaux (pouvoir de marché, positionnement, comportement des acteurs, dépendance des établissements bancaires vis-à-vis de certains groupes, mécanismes de concurrence, leviers de régulation, etc.) et verticaux (réseaux de distribution et tarification des produits).

Par ailleurs et pour les besoins de cette étude portant sur l'analyse de la concurrentiabilité du secteur bancaire, nous avons privilégié parmi les nombreux indices permettant de mesurer la concentration d'un secteur, les parts de marché des « n » premiers opérateurs et l'indice d'Herfindhal Hirschmann (IHH).

Il est à noter que d'autres méthodes peuvent être utilisées pour la mesure de la concurrentiabilité du secteur bancaire, comme les statistiques de Panzar et Rosse qui mesurent le degré de concurrence dans un marché à l'aide d'un indicateur appelé la statistique H, ou l'indice de Lerner qui exprime la faculté qu'ont les entreprises d'élever leur prix (P) au-dessus de leur coût marginal. Ces méthodes n'ont pas été appliquées dans le cadre de la présente étude en l'absence d'informations détaillées notamment sur les coûts de revient des produits et services bancaires.

## Chapitre 1 : Etat des lieux du marché bancaire

### A. Cadre réglementaire

#### 1. Cadre général

Inspiré des meilleures pratiques internationales, l'environnement réglementaire du secteur bancaire au Maroc est régi par :

- ◆ La loi 34-03 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés promulguée par le dahir n° 1-05-178 du 15 Moharrem 1427 (14 février 2006), actuellement en cours de révision ;
- ◆ Les arrêtés et décrets du Ministère chargé de l'Économie et des Finances ;
- ◆ Les circulaires de Bank Al-Maghrib.

Il couvre 19 banques ainsi que certains organismes encadrés par des dispositions particulières (Caisse de Dépôt et de Gestion, Caisse Centrale de Garantie, Banques offshores et Associations de microcrédit).

L'analyse du cadre général du secteur bancaire marocain a porté sur plusieurs aspects en relation directe avec le domaine de la concurrence : l'autorisation d'exercice, la gestion de la relation clients par les opérateurs, les règles prudentielles et de maîtrise des risques, le contrôle et la supervision et les obligations comptables.

#### a. Autorisation d'exercice

L'exercice de l'activité bancaire au Maroc est soumis à l'obtention d'un agrément de Bank Al-Maghrib sous certaines conditions. La forme juridique à adopter est la Société Anonyme ; le capital minimum, de 200 millions de dirhams, doit être entièrement libéré (ramené à 100 millions de dirhams en cas de non collecte des dépôts) ; les fondateurs, dirigeants, administrateurs, gérants ou liquidateurs doivent respecter un certain nombre de conditions (expérience professionnelle, honorabilité, cumul des mandats...) ; les moyens humains techniques et financiers doivent également être mis en adéquation.

Les règles de cet agrément ne présentent pas de spécificités majeures par rapport aux meilleures pratiques internationales en la matière, bien que BAM reste vigilante sur les apports projetés de toute nouvelle implantation en matière de valeur ajoutée additionnelle. Cette autorisation est nécessaire lors de chaque événement pouvant impacter la structure du marché :

- ◆ Accès au secteur d'un opérateur ;
- ◆ Fusion de deux ou plusieurs établissements de crédit ;
- ◆ Absorption d'un ou plusieurs établissements de crédit par un autre ;
- ◆ Changements affectant la nationalité, le contrôle ou la nature des opérations effectuées habituellement ;

- ◆ Création de filiales / Ouverture de succursales à l'étranger.

Par ailleurs, le retrait d'agrément peut être prononcé pour différentes raisons :

- ◆ A la demande de l'établissement de crédit ;
- ◆ Lorsque l'établissement de crédit n'exerce plus son activité ou ne remplit plus les conditions de l'agrément ;
- ◆ Lorsque la situation de l'établissement de crédit est considérée comme irrémédiablement compromise ;
- ◆ A titre de sanction disciplinaire, lorsque la mise en garde ou l'avertissement sont demeurés sans effet.

### **b. Gestion de la relation client par les opérateurs**

En matière de protection du consommateur et de gestion de la relation entre les opérateurs et la clientèle, plusieurs dispositifs réglementaires ont été mis en place par Bank Al-Maghrib. Ces mécanismes sont renforcés dans le projet de nouvelle loi bancaire, qui met davantage l'accent sur l'amélioration de la gouvernance au sein des établissements de crédit et la protection de la clientèle, à travers par exemple le Fonds Collectif de Garantie des Dépôts, alimenté par cotisation annuelle des opérateurs, et la médiation bancaire pour les litiges portant sur des montants inférieurs à 100 K dhs. Ainsi, les établissements bancaires ont mis en place, à l'initiative de BAM, des procédures de médiation conventionnelle, visant à régler à l'amiable et d'une manière confidentielle tout litige bancaire portant sur la gestion des comptes à vue, à terme ou des moyens de paiement. Le médiateur bancaire est désigné par le comité de la médiation bancaire ; il présente toutes les garanties d'indépendance et d'impartialité, tant à l'égard des banques, que de leurs dirigeants et de la clientèle, ainsi que des compétences reconnues en matière juridique et financière.

Par ailleurs, BAM a imposé aux banques d'ouvrir un compte sans versement préalable de fonds. Elle a également publié une directive spécifique pour installer des bonnes pratiques dans la gestion des relations établissements de crédit / clientèle et améliorer leur transparence, à travers le traitement des réclamations de la clientèle : mise en place de procédures spécifiques pour le suivi, le pilotage et la gestion des réclamations, mise en place d'un comité « relations clients », formation continue du personnel en charge du suivi des réclamations, intégration d'un chapitre dédié au dispositif de traitement des réclamations dans le rapport annuel sur le contrôle interne adressé au régulateur... Bank Al-Maghrib a de plus élaboré, en concertation avec la profession bancaire, un indice des prix des services bancaires (IPSB), qui retrace l'évolution relative des prix des principaux services bancaires utilisés par les particuliers durant une période déterminée.

En outre, BAM a imposé aux établissements bancaires d'assurer, depuis 2010, 16 services bancaires à titre gratuit (service minimum). Ces établissements sont enfin soumis à l'obligation d'information de la clientèle : informations sur les opérations (tarifs pratiqués), clauses minimales de la convention de compte de dépôts, informations et modalités d'établissement des relevés de comptes de dépôts, informations relatives au certificat de refus de paiement de chèque, informations sur les incidents de paiement de chèque, les interdictions de paiement et les interdictions d'émission de chèques.

Un tel encadrement réglementaire vise plusieurs objectifs, à commencer par l'instauration d'un environnement concurrentiel respectant les droits des clients et inspirant la confiance envers le système bancaire. Il doit également permettre un équilibre des relations entre les opérateurs et leurs clients, promouvoir le « droit à la banque » et assurer la transparence dans la relation financière.

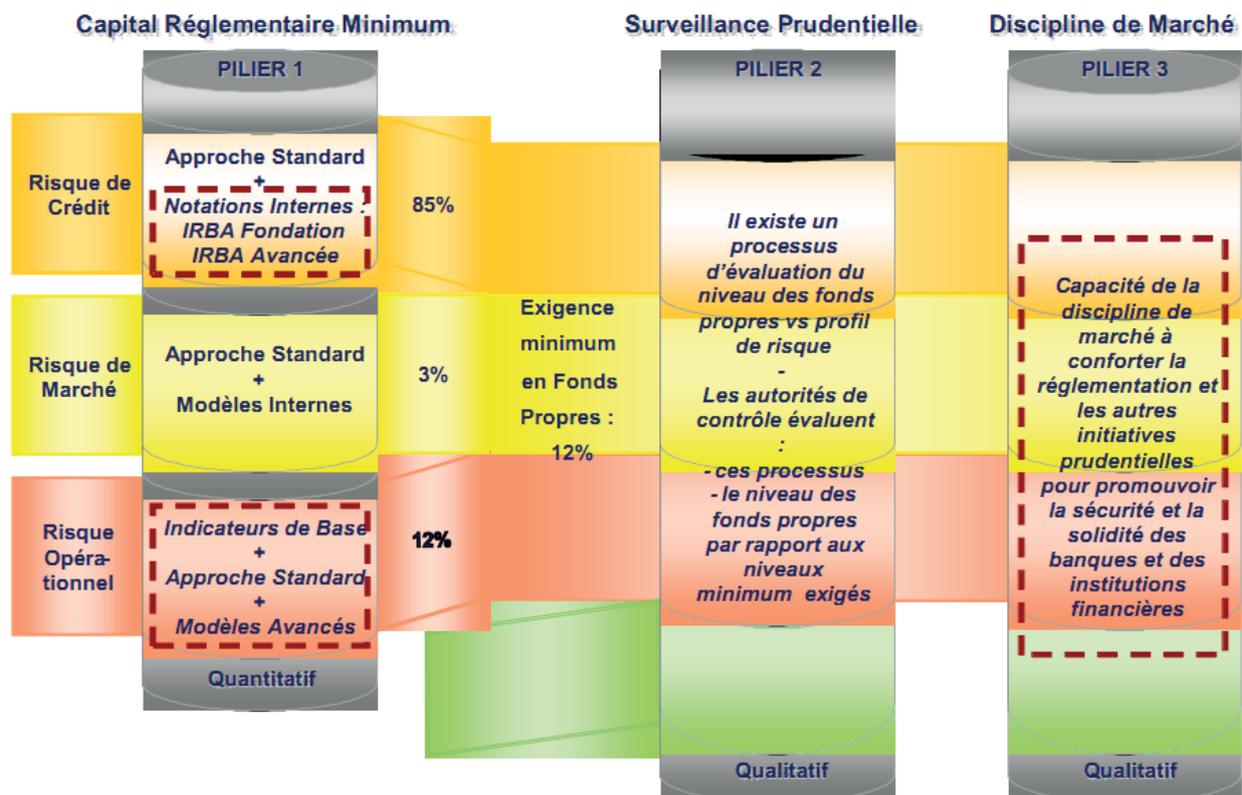
Par ailleurs, la loi 31-08, édictant les mesures de protection des consommateurs et publiée en 2012, a introduit plusieurs mesures de nature à renforcer les droits du consommateur et lui assurer une information appropriée et claire sur les produits et services qu'il utilise. D'autres mesures phares ont été prévues pour garantir la protection du consommateur quant aux clauses contenues dans les contrats de consommation, notamment les clauses abusives et celles relatives aux services financiers, aux crédits à la consommation et immobiliers (protection contre les clauses abusives, mise en place d'un droit de rétractation, création d'un délit d'abus de faiblesse...).

### c. Règles prudentielles et de maîtrise des risques

La réglementation sectorielle a longtemps été soucieuse de préserver la solidité du secteur bancaire et de prévenir essentiellement les crises de liquidité, avec notamment la constitution de « réserves obligatoires ». Aujourd'hui, la réglementation en vigueur mise en place par BAM couvre plusieurs niveaux de risques : risques opérationnels, de crédits, de liquidité, de solvabilité, de marché, systémiques et pays. Les opérateurs sont ainsi tenus de respecter certaines proportions dans l'exercice de leur activité :

- ◆ Entre l'ensemble ou certains des éléments de l'actif disponibles et réalisables à court terme et des engagements par signature reçus par rapport à leurs exigibilités à vue et à court terme et engagements par signature donnés ;
- ◆ Entre les fonds propres et l'ensemble ou certains des risques encourus ;
- ◆ Entre les fonds propres et l'ensemble ou certaines catégories de créances, de dettes et d'engagements par signature en devises ;
- ◆ Entre les fonds propres et le total des risques encourus sur un même bénéficiaire.

Par ailleurs, les banques sont tenues de disposer de systèmes de contrôle interne appropriés visant à identifier, mesurer et surveiller l'ensemble des risques encourus. Le respect de telles règles se traduit par des impacts directs sur les résultats des opérateurs, leur stratégie de gestion de leurs activités et de prise de risques, ainsi que leur approche de mobilisation des fonds propres nécessaires pour le respect des différents ratios prévus par la réglementation ; ces dispositions sont fortement inspirées des règles prudentielles préconisées par Bâle II présentées ci-après :



#### d. Contrôle et supervision

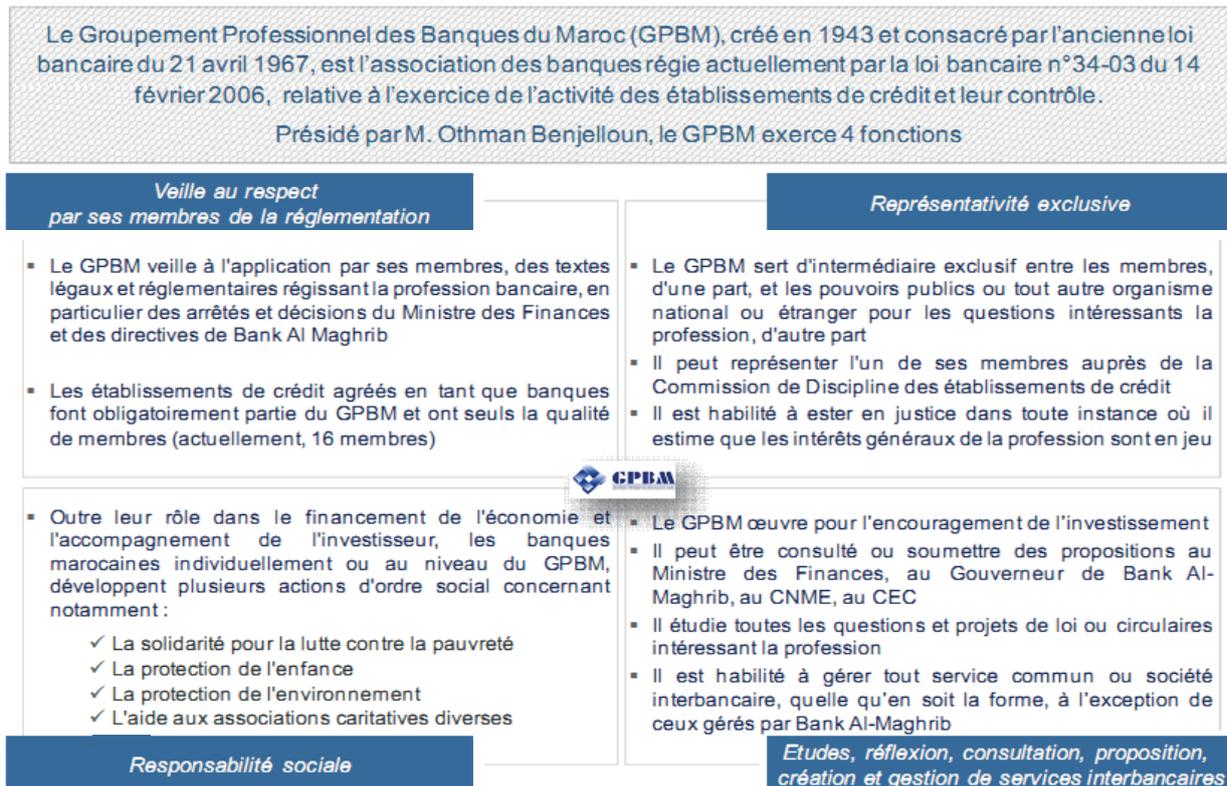
Le principal organe de supervision bancaire est la Direction de la Supervision Bancaire (DSB) de Bank Al-Maghrib. La DSB, dont l'organisation a été récemment revue, reçoit compétence générale pour toutes les questions relatives à la surveillance micro-prudentielle des établissements de crédit et organismes assimilés, et à la surveillance macro-prudentielle. Elle comprend :

- ◆ Le département de la réglementation et de l'inclusion financière ;
- ◆ Le département de la surveillance permanente des établissements de crédit ;
- ◆ Le département du contrôle sur place ;
- ◆ Le département de la régulation de la finance participative ;
- ◆ Le département de la surveillance macro-prudentielle ;
- ◆ Le service normes et méthodologies ;
- ◆ Le service des affaires administratives.

Plusieurs organes sont mis en place dans ce cadre. Des organes consultatifs, comme le Comité des Établissements de Crédit (CEC), le Conseil National du Crédit et de l'Épargne (CNCE) ou la Commission de Discipline des Établissements de crédit.

D'autres organes de contrôle sont également actifs, parmi lesquels les Commissaires aux Comptes, les Conseils d'Administration et les Comités d'Audit. Une commission de coordination des organes de supervision du secteur financier a par ailleurs été instaurée. Elle est composée de BAM, de la direction du contrôle des entreprises d'assurances et de réassurance (DAPS) et du CDVM. Enfin, le GPBM sert d'intermédiaire et étudie toutes les questions de la profession, notamment l'amélioration des techniques de banque et de crédit, l'introduction de nouvelles technologies, la création de services communs, la formation du personnel et les relations avec les représentants des employés.

#### Zoom sur le GPBM



### e. Obligations comptables

La réglementation sectorielle impose aux banques la tenue de leur comptabilité et précise par ailleurs les conditions de transmission des états de synthèse à BAM et de leur publication. Dans ce cadre, les banques doivent établir les états de synthèse à la clôture de chaque exercice social ainsi qu'à la fin du premier semestre de chaque exercice, sur base individuelle et consolidée ou sous-consolidée.

Depuis janvier 2008, les groupes bancaires sont tenus de présenter leurs comptes consolidés en appliquant les normes IFRS (International Financial Reporting Standards), le PCEC (Plan Comptable des Etablissements de Crédit) étant quant à lui applicable pour l'élaboration des comptes individuels.

La mise en application des normes comptables IFRS s'inscrit dans le cadre d'amélioration de la transparence de l'information financière mise à la disposition des investisseurs, en permettant notamment une plus grande cohérence entre la comptabilité et la réalité économique ; elle s'est traduite par plusieurs impacts sur les résultats et les capitaux propres consolidés des banques :

- ◆ Provisionnement des risques de crédit sur une base économique et élargissement de l'assiette de provisionnement aux créances non déclassées parmi les créances en souffrance mais présentant un indice objectif de défaut (créances dites sensibles faisant l'objet en IFRS d'un provisionnement sur base de portefeuille) ;
- ◆ Mise à la juste valeur du portefeuille titres ;
- ◆ Comptabilisation au bilan et évaluation à la juste valeur des instruments dérivés ;
- ◆ Recensement et provisionnement des différents avantages consentis au personnel ;
- ◆ Etc.

## 2. Leviers de régulation impactant la concurrenciabilité du secteur

Le secteur bancaire marocain a été soumis, depuis le début de la décennie 90, à de nombreuses réformes. L'unification du cadre juridique, la suppression des emplois obligatoires, la levée de l'encadrement du crédit, la libéralisation progressive des taux d'intérêt, la dynamisation du marché monétaire et le renforcement des règles prudentielles sont autant de facteurs visant à mettre le secteur bancaire dans une dynamique concurrentielle déterminée par les forces du marché. Ces réformes ont eu un effet certain sur la rentabilité des banques.

En effet, entre 1976 et 1990, le paysage bancaire marocain s'appuyait sur un système d'encadrement visant à contenir une croissance excessive des crédits et à influencer la composition du volume des crédits accordés par les banques, afin de les orienter vers certains secteurs prioritaires, par la réglementation de l'intérêt et les emplois obligatoires. Il était également marqué par une forte spécialisation des activités bancaires. Il a alors été nécessaire de procéder à la déréglementation, la désintermédiation et le décloisonnement des activités bancaires, tout en imposant certaines règles prudentielles aux banques.

### ► Déréglementation des activités

Le plafonnement des crédits, la réglementation de l'intérêt et les obligations d'emploi des ressources imposées aux banques ont limité la capacité du système bancaire à mobiliser les dépôts, et ont engendré une mauvaise allocation du capital. Bank Al Maghrib s'est progressivement orientée vers la libéralisation de l'activité bancaire, à travers la suppression des emplois obligatoires (financement du trésor) et du taux d'intérêt fixe.

Ce processus de libéralisation des taux d'intérêts débiteurs a été achevé en 1996. Les taux d'intérêt annuels applicables à tous les crédits sont actuellement librement déterminés par les banques et peuvent être fixes ou variables (il existe une déclaration périodique à Bank Al-Maghrib des crédits accordés par les banques en dessous du seuil minimum fixé, mise en place lorsque les banques connaissent une surliquidité afin de préserver leur solidité et prévenir un dumping sur les taux).

## ► Décloisonnement des activités bancaires

L'intégration de la notion de la « banque universelle » a permis de mettre fin à une longue période de périmètres d'activités spécialisées (logement, tourisme, agriculture, artisanat....) entre banques dites de dépôt et celle dites d'investissement ou de développement ou organismes de financement spécialisés (OFS). Les conditions de concurrence sont également restaurées entre banques publiques et privées.

## ► Renforcement des règles prudentielles

Les mesures principales imposées à l'exercice de l'activité bancaire sont :

- ❖ Un capital minimum ;
- ❖ Des règles de déclassement et de provisionnement des créances en souffrance ;
- ❖ Un coefficient de solvabilité ou ratio-Cooke (Crédits et engagements / Fonds propres) de 12%, à l'image des exigences internationales en matière de surveillance des risques financiers ;
- ❖ Un coefficient de division des risques (Encours cumulé d'un client / Fonds propres) de 20% ;
- ❖ Un coefficient de liquidité entre actif réalisable et passif exigible de 100%.

Nonobstant ce qui précède, Bank Al-Maghrib régule les conditions d'offre et de demande de liquidité en mettant en œuvre un ensemble d'instruments et de procédures d'intervention. La Banque Centrale dispose de deux leviers pour influencer le coût du crédit : soit elle agit essentiellement sur le taux sans faire varier significativement les volumes prêtés, soit elle agit sur les volumes prêtés sans impacter le taux ; le but étant d'influencer le taux moyen en rendant l'argent plus ou moins disponible ou cher.

Le régulateur a également mis en place plusieurs garde-fous pour le secteur bancaire. Il s'agit notamment de :

- ❖ L'interdiction de la vente à perte de crédits, en déterminant un niveau minimum pour les taux d'intérêts débiteurs accordés par les banques (mesure qui a prévalu jusqu'en 2009 du fait de la surliquidité bancaire existant à l'époque et de la volonté de BAM de surveiller les pratiques des banques en matière de tarification) ;
- ❖ Le plafonnement des taux d'intérêt « Taux maximum des intérêts conventionnels » dans un souci de protection de la clientèle ;
- ❖ La mise en place d'une réglementation très stricte en matière de rémunération des dépôts bancaires : le régulateur interdit formellement toute rémunération des dépôts à vue, à l'exception des dépôts en comptes sur carnets et les dépôts en dirhams convertibles ;
- ❖ L'obligation de conservation sur les comptes courants des banques ouverts auprès de Bank Al-Maghrib d'une proportion de leurs exigibilités ; cette réserve monétaire, récemment ramenée à 4%, permet à BAM d'agir sur le niveau des liquidités mises à la disposition du marché bancaire.

Ces mécanismes de régulation peuvent constituer un élément primordial encourageant ou non l'accès à l'activité bancaire dans la mesure où :

- ❖ Un plafonnement trop rigide des taux d'intérêt pourrait avoir un effet négatif sur l'offre de crédit, sur son prix et sur la transparence des conditions proposées aux emprunteurs ;

❖ Le changement du taux de la réserve monétaire permet à BAM de prévenir un dérapage monétaire, mais impacte également les trésoreries des banques. Son relèvement se traduit en effet par un renchérissement des ressources des banques qui, répercuté sur le coût du crédit, a pour conséquence de ralentir la demande de concours bancaires. A l'inverse, lorsqu'elles bénéficient d'une aisance de trésorerie, suite à un abaissement du taux de la réserve monétaire, en particulier en période de fortes tensions sur les liquidités, leur capacité à accorder des crédits augmente, de même que leur aptitude à détendre les conditions débitrices.

## B. Acteurs et activités bancaires

### 1. Panorama général des acteurs

Le secteur bancaire marocain a connu plusieurs mouvements de concentrations, d'alliances, d'ouverture du capital et de croissance externe et interne. C'est ainsi que le nombre de banques est passé de 62 sous le protectorat, à 21 en 2000, puis à 16 en 2005, pour arriver aujourd'hui à un total de 19 banques disposant de l'agrément de Banque Al-Maghrib :

- Al Barid Bank
- Arab Bank PLC
- Attijariwafa bank
- Bank Al-Amal
- Banque Populaire ou Crédit Populaire du Maroc
- Banque Marocaine du Commerce Extérieur « BMCE Bank »
- Banque Marocaine pour le Commerce et l'Industrie « B.M.C.I »
- CDG Capital
- Crédit Agricole du Maroc
- Casablanca Finance Markets
- Citibank Maghreb
- Crédit Immobilier et Hôtelier « C.I.H »
- Crédit du Maroc
- Fonds d'Equipement Communal « F.E.C »
- Médiafinance
- Société Générale
- Union Marocaine de Banques « U.M.B »
- Bancosabadell
- LA CAIXA

## 2. Activité bancaire

### a. Produit Net Bancaire

L'appréciation du niveau d'activité des opérateurs peut être effectuée de manière très différente selon les établissements. Elle se mesure généralement par le Produit Net Bancaire (PNB), représentant la marge brute dégagée par les opérateurs sur l'ensemble de leurs activités bancaires. Cet indicateur restitue également les éléments relatifs à la demande de la clientèle par type de service.

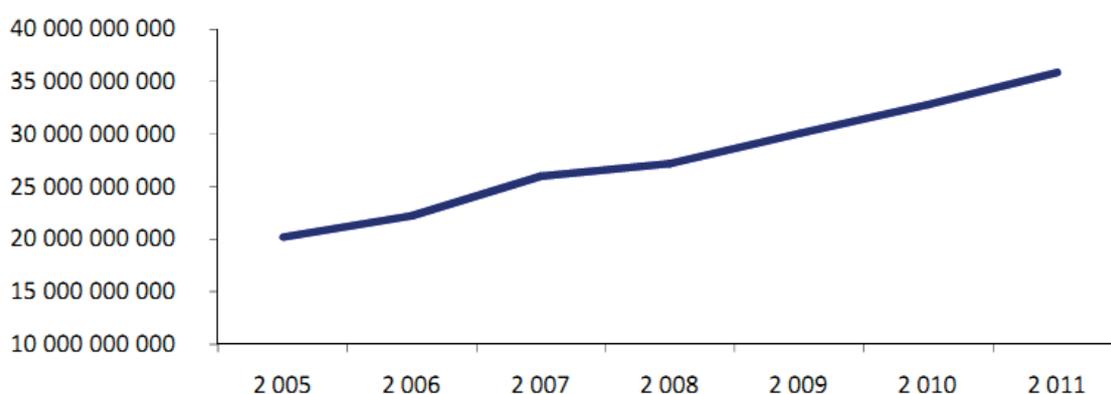
Obtenu par différence entre les produits et les charges d'exploitation bancaire, le PNB renseigne sur l'évolution des opérations qui constituent le cœur de l'activité des banques, en extériorisant une différence entre, d'une part, les produits générés par les emplois et, d'autre part, le coût des ressources ainsi que les produits et les charges relatifs à diverses activités de service.

Au niveau national, les opérateurs bancaires présents au Maroc ont réalisé un PNB global de 36 milliards de dirhams au titre de l'année 2011, en accroissement de 9% par rapport à 2010.

**Tableau 1 : Taux de progression du PNB global**

2005 à 2006	2006 à 2007	2007 à 2008	2008 à 2009	2009 à 2010	2010 à 2011
<b>10%</b>	<b>17%</b>	<b>5%</b>	<b>11%</b>	<b>9%</b>	<b>9%</b>

Figure 1 : Evolution du montant du PNB global des banques au Maroc



Le PNB est constitué des éléments suivants :

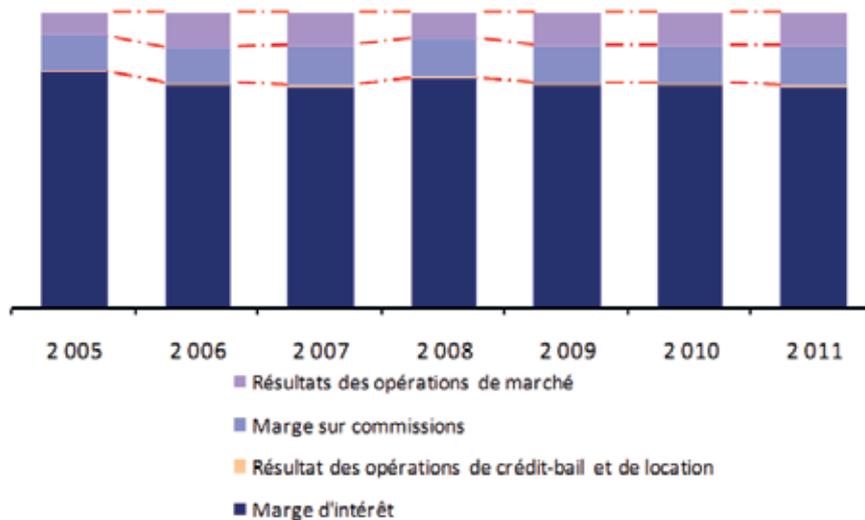
- ◆ Marge d'intérêt ;
- ◆ Résultat des opérations de crédit bail et en location ;
- ◆ Marge sur commissions ;
- ◆ Résultat des opérations de marché ;
- ◆ Différence entre les autres produits et charges bancaires.

Le PNB est constitué de la marge d'intérêt dans une fourchette allant de 75% à 80%, suivie des marges sur commissions et les opérations de marché. Alors que la contribution des marges sur commissions est restée stable entre 2005 et 2011 (autour de 13%), les opérations de marché voient leur part passer de 8% en 2005 à 11% en 2011. En revanche, la contribution des opérations de crédit bail

et de location reste stable et très faible à moins de 0,07%, principalement du fait que la plupart des banques ont filialisé cette activité.

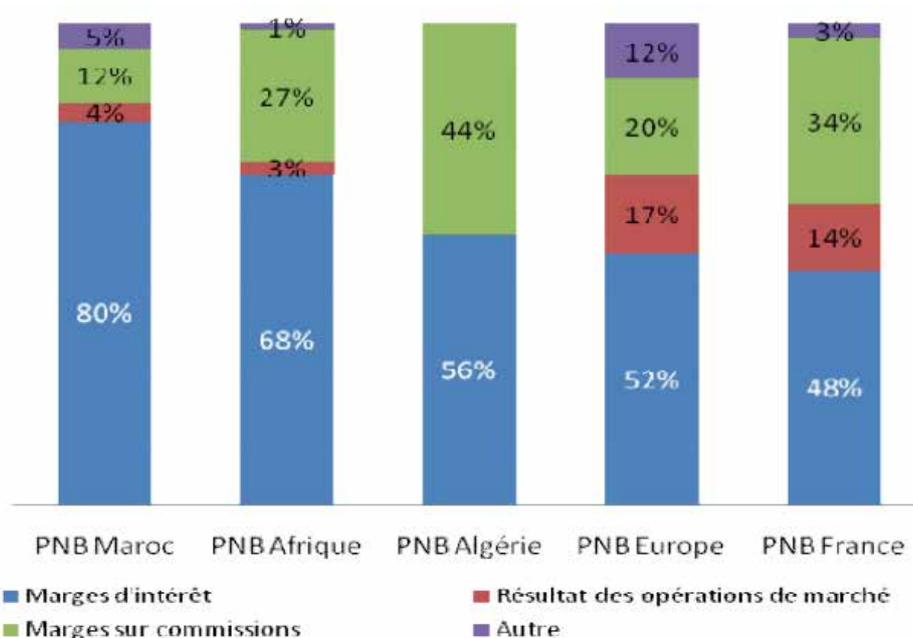
Le graphique ci-dessous présente la répartition du PNB global par rubrique et l'évolution de la part de ces rubriques :

**Figure 2 : Evolution de la répartition du PNB global**



Cette structure du PNB montre que le résultat des activités bancaires au Maroc provient essentiellement des opérations de crédit. L'analyse comparée de PNB de groupes bancaires intervenant au niveau de différents pays montre que ceux-ci ajustent leurs stratégies d'activité en fonction des pays d'implantation avec une concentration essentiellement sur les activités de crédits en Afrique et davantage pour les autres services bancaires en Europe.

**Figure 3 : Répartition du PNB d'un groupe bancaire selon plusieurs pays**



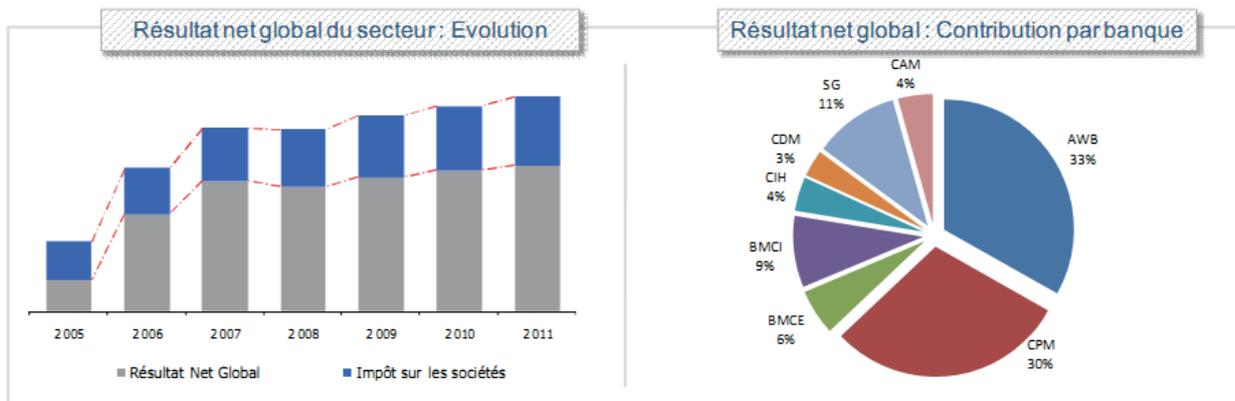
Le tableau suivant présente un focus sur le poids des commissions dans le PNB de quelques banques au Maroc et le met en perspective par rapport à celui constaté en France et dans d'autres pays occidentaux :

Part des commissions dans le PNB Maroc (2011)		Part des commissions dans le PNB France (2010)		Part des commissions dans le PNB Benchmark International (2009-2010)	
Banque	Taux	Banque	Taux	Banque	Taux
	13%		19%	Bank of America	60%
	10%		28%	Wells Fargo	47%
BMCE BANK	15%		26%	Santander	23%
BMCI	13%	BPCE	33%	Deutsche Bank	37%
	10%		34%	HSBC	22%
	11%		25%	Bradesco	40%
	13%			CIMB Group	19%
SOCIETE GENERALE	13%			Blom Bank	25%

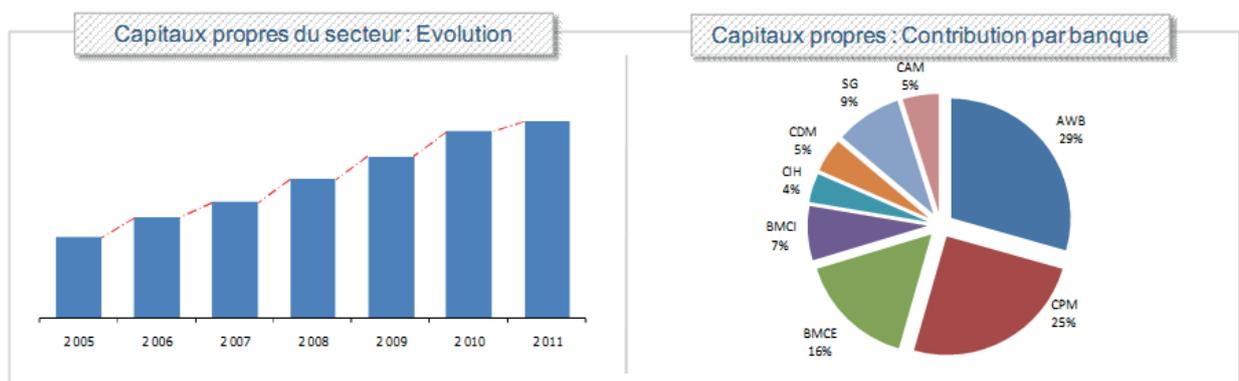
Il ressort de cette comparaison que le poids des commissions dans le PNB des banques marocaines analysées se situe dans une fourchette comprise entre 10% et 15% à fin 2011. Ce poids reste largement inférieur à celui constaté en France (fourchette entre 19% et 34%) et dans d'autres pays occidentaux (fourchette entre 19% et 60%).

### b. Résultats et performance par banque

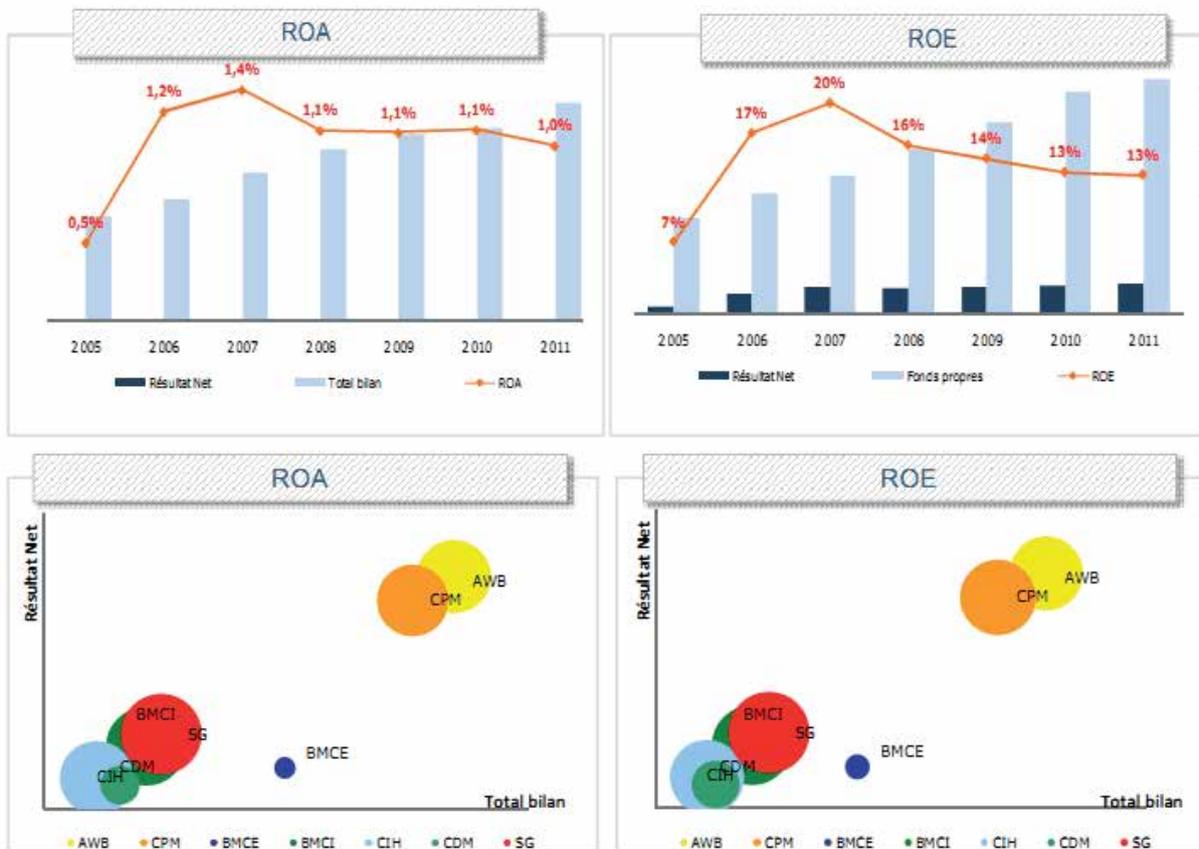
Au niveau des performances, le résultat net global du secteur est en forte progression depuis 2005, malgré une légère régression en 2008. La quote-part globale d'AWB et du CPM ressort à 63% (respectivement de 33% et de 30%).



Par ailleurs, une forte évolution des capitaux propres agrégés du secteur est à noter sur les 7 derniers exercices. La contribution d'AWB et du CPM est ici encore majoritaire (53%).



S'agissant des retours sur investissement, le ROA du secteur (Return On Assets) affiche une relative stabilité sur les six derniers exercices, après avoir doublé entre 2005 et 2006. Le ROE (Return On Equities), quant à lui, s'il a été marqué par une forte augmentation entre 2005 et 2007, subit une baisse significative à partir de 2008 (évolution plus importante enregistrée par les capitaux propres versus résultat net).



### C. Structure de l'offre

D'une manière globale, l'offre de services proposée par les opérateurs bancaires concerne :

- ◆ La réception de fonds du public ;
- ◆ Les opérations de crédit ;
- ◆ La mise à disposition de moyens de paiement ;
- ◆ Les autres activités connexes.

#### 1. Réception de fonds publics

Les fonds reçus du public sont recueillis sous forme de dépôts ou autrement, avec le droit d'en disposer pour l'établissement de crédit pour son propre compte, à charge pour lui de les restituer.

Sont assimilés aux fonds publics :

- ◆ Les fonds déposés en compte à vue, avec ou sans préavis, même si le solde du compte peut devenir débiteur ;
- ◆ Les fonds déposés avec un terme ou devant être restitués après un préavis ;
- ◆ Les fonds versés par un déposant avec stipulation d'une affectation spéciale, si l'entreprise qui a reçu le dépôt ne le conserve pas en l'état, à l'exception des fonds versés auprès des sociétés légalement habilitées à constituer et gérer un portefeuille de valeurs mobilières ;

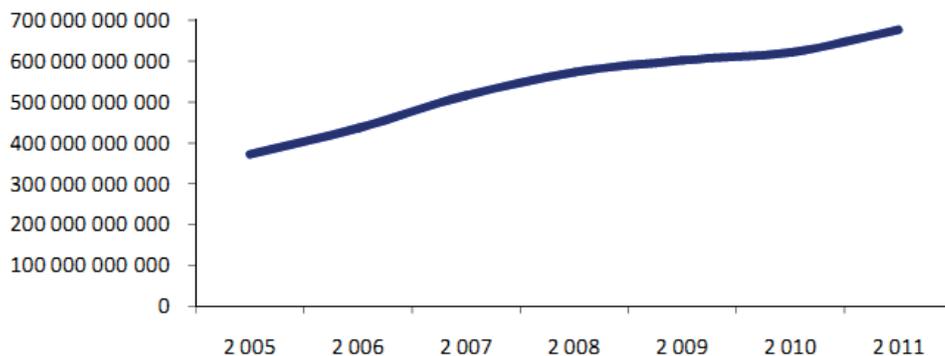
- ◆ Les fonds dont la réception donne lieu à la délivrance, par le dépositaire, d'un bon de caisse ou de tout billet portant intérêt ou non.

La réception des fonds par les banques se fait généralement par les dépôts clientèle qui prennent plusieurs formes, principalement :

- ◆ Les dépôts à vue ;
- ◆ Les dépôts à terme ;
- ◆ Le compte d'épargne, appelé également « compte sur livret ».

En 2011, le total des dépôts auprès des banques se situe à plus de 677 milliards de dirhams.

**Figure 4 : Evolution du montant des dépôts clientèle dans les banques au Maroc**



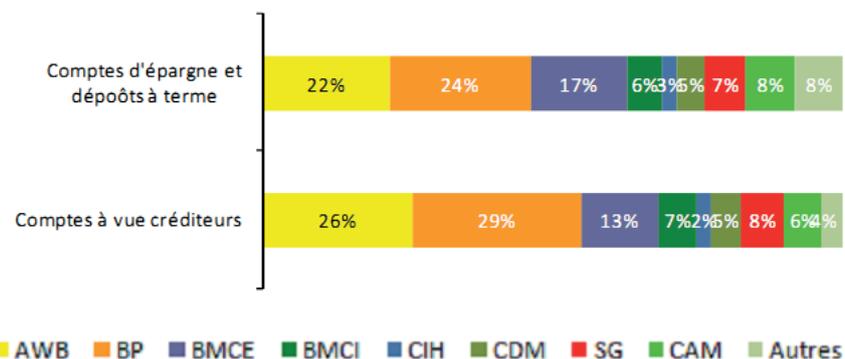
Dans ce cadre, le montant des dépôts a connu un Taux de Croissance Annuel Moyen (TCAM) entre 2005 et 2011 de 10%. Ce taux, bien qu'en croissance constante, a connu une décélération entre 2008 et 2011, comme l'illustre le tableau ci-dessous :

**Tableau 2 : Taux de progression des dépôts clientèle**

2005 à 2006	2006 à 2007	2007 à 2008	2008 à 2009	2009 à 2010	2010 à 2011
<b>17%</b>	<b>18%</b>	<b>11%</b>	<b>5%</b>	<b>3%</b>	<b>3%</b>

Cette situation témoigne du ralentissement des dépôts de la clientèle, résultant notamment de la conjoncture économique moins favorable.

En rapprochant le montant du total des dépôts (comptes à vue créditeurs, comptes d'épargne, dépôts à terme et autres comptes créditeurs) du nombre de comptes ouverts dans les différentes banques, le montant moyen des dépôts de clientèle ressort à 39 000 dirhams en 2011 contre 40 000 dirhams en 2009. Cette situation peut s'expliquer par une progression du montant du total des dépôts moins importante que celle des ouvertures de compte. La part des banques dans les dépôts est présentée dans le graphe ci-dessous :



En matière de contribution à ces résultats, l'on constate que :

- ◆ Le CPM, Attijariwafa bank et BMCE Bank disposent de plus 68% et 63% des montants respectifs des dépôts à vue et des comptes d'épargne et dépôts à terme ;
- ◆ Les banques ne disposant pas de réseau interviennent de manière marginale.

## 2. Opérations de crédit

Les opérations de crédit correspondent à tout acte, à titre onéreux, par lequel une personne met ou s'oblige à mettre des fonds à la disposition d'une autre personne (à charge pour celle-ci de les rembourser), ou prend, dans l'intérêt d'une autre personne, un engagement par signature sous forme d'aval, de cautionnement ou de toute autre garantie.

Sont assimilées également à des opérations de crédit :

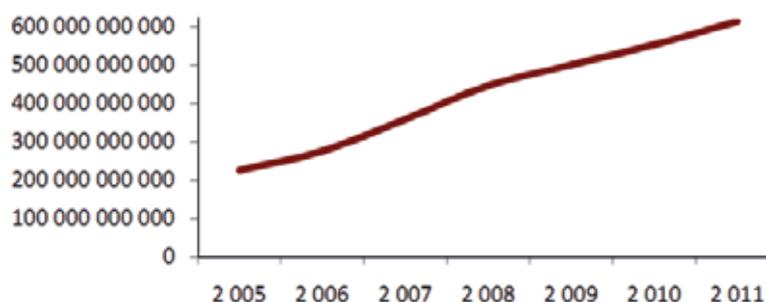
- ◆ Les opérations de crédit-bail et de location avec option d'achat et assimilées ;
- ◆ Les opérations d'affacturage ;
- ◆ Les opérations de vente à réméré d'effets et de valeurs mobilières ;
- ◆ Les opérations de pension.

Dans ce cadre, les crédits octroyés à la clientèle par les opérateurs bancaires sont constitués :

- ◆ Des crédits à la consommation et de trésorerie ;
- ◆ Des crédits à l'équipement ;
- ◆ Des crédits immobiliers ;
- ◆ Des autres crédits.

D'une manière globale, les crédits octroyés par les banques ont fortement augmenté ces dernières années pour atteindre près de 614 milliards de dirhams, comme l'illustre le graphe ci-dessous.

**Figure 5 : Evolution du montant des crédits octroyés à la clientèle des banques au Maroc**

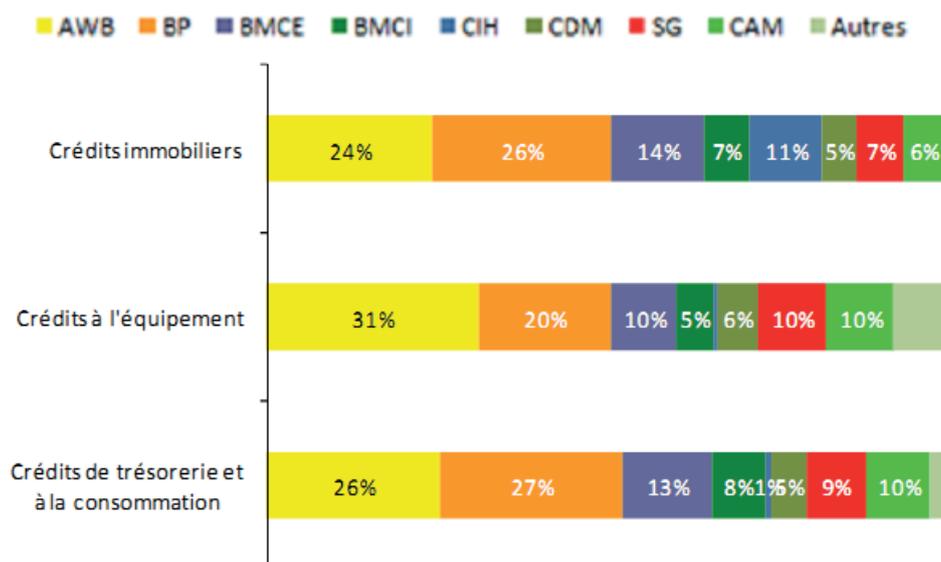


Leur TCAM entre 2005 et 2011 se situe à 18%. Bien que le taux de progression sur la dernière année soit de 11%, les crédits octroyés ont marqué une décélération sur les trois dernières années.

**Tableau 3 : Taux de progression des crédits octroyés à la clientèle**

2005 à 2006	2006 à 2007	2007 à 2008	2008 à 2009	2009 à 2010	2010 à 2011
<b>22%</b>	<b>30%</b>	<b>24%</b>	<b>12%</b>	<b>10%</b>	<b>11%</b>

En rapprochant le montant du total des crédits accordés par les différentes banques au Maroc et le nombre de comptes ouverts, le montant moyen des crédits accordés à la clientèle est de 35 400 dirhams en 2011 contre 34 800 dirhams en 2010. Ce ratio ne tient pas compte des crédits accordés par les autres établissements de crédits hors banques (sociétés de financement spécialisées). La part des banques dans les crédits est présentée dans le graphe ci-dessous :



### 3. Mise à disposition des moyens de paiement et autres activités connexes

Les banques peuvent effectuer, sous réserve du respect des dispositions législatives et réglementaires applicables en la matière, les opérations connexes à leur activité, telles que :

- ◆ Les opérations de change ;
- ◆ Les opérations sur or, métaux précieux et pièces de monnaie ;
- ◆ Le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la garde et la vente de valeurs mobilières, de titres de créances négociables ou de tout produit financier ;
- ◆ La présentation au public des opérations d'assurance de personnes, d'assistance et d'assurance-crédit ;
- ◆ L'intermédiation en matière de transfert de fonds ;
- ◆ Le conseil et l'assistance en matière de gestion de patrimoine ;
- ◆ Le conseil et l'assistance en matière de gestion financière, l'ingénierie financière et, d'une manière générale, tous les services destinés à faciliter la création et le développement des entreprises ;
- ◆ Les opérations de location simple de biens mobiliers ou immobiliers, pour les établissements qui effectuent, à titre habituel, des opérations de crédit bail.

#### D. Structure de la demande

##### 1. Le taux de bancarisation comme instrument de mesure de la demande

Pour l'activité bancaire, la demande est mesurée généralement par le taux de bancarisation. La bancarisation ou la pénétration des services bancaires représente le pourcentage de la population ayant accès aux services bancaires. Elle reflète le degré de pénétration du système bancaire dans les rouages de l'économie et renseigne sur le niveau de développement de l'offre des services financiers. Elle constitue un élément clé pour le développement des systèmes de paiement.

Néanmoins, elle demeure tributaire de facteurs structurels tels que le niveau de développement économique et éducatif, la part de la population active et la confiance du public envers les institutions bancaires.

Elle est également mesurée en considérant la proportion de la monnaie scripturale utilisée dans le règlement des transactions commerciales, le rapport entre le nombre de comptes bancaires et le total de la population et le nombre d'habitants par guichet bancaire.

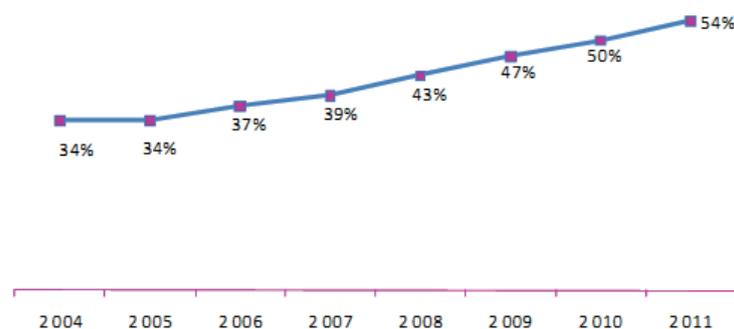
## 2. Un taux en progression continue

Si la bancarisation au Maroc est en progression continue, elle demeure modeste au regard des potentialités nationales. Les raisons en sont multiples, en particulier l'importance du secteur informel, le développement économique régional déséquilibré, la réticence à accepter les moyens de paiement scripturaux et les difficultés rencontrées pour accéder aux services financiers.

Néanmoins, grâce à la stratégie d'inclusion financière, la pénétration des services bancaires a connu en 2011 une progression notable. Cette dynamique devrait se poursuivre, compte tenu des stratégies déployées par les opérateurs pour bancariser de nouveaux segments de la population.

Parallèlement au renforcement du réseau bancaire, grâce entre autres à l'agrément d'Al Barid Bank qui dispose d'un grand réseau d'agences dédiées essentiellement à l'épargne, le nombre total des comptes ouverts auprès des banques s'est inscrit en hausse de 8%, à près de 17 millions. Cette évolution a permis, comme le montre le graphique ci-après, de porter le taux de bancarisation global à 54% en 2011.

Figure 6 : Evolution du taux de bancarisation



Dans les zones urbaines, le niveau de bancarisation est comparable à celui des pays du Sud de l'Europe. En revanche, dans les zones rurales, la densité bancaire demeure très faible, quoiqu'en amélioration constante.

Par ailleurs, ce niveau de bancarisation, bien qu'en deçà de son potentiel, est parmi les plus élevés dans les pays en voie de développement.

Le tableau suivant reprend, par ordre décroissant, le niveau de pénétration des activités bancaires en 2011 pour certains pays et zones géographiques ; il est calculé sur la base du nombre de comptes bancaires rapproché du nombre de population âgée de plus de 15 ans (données Banque Mondiale) :

Pays	Compte dans une institution financière formelle (+15ans)
Danemark	99,7
Allemagne	98,1
Royaume Uni	97,2
France	97,0
Japon	96,4
Zone Euro	90,5
USA	88,0
Portugal	81,2
Italie	71,0
Chine	63,8
Turquie	57,6
Asie est. & Pacifique (developing only)	54,9
Afrique du sud	53,6
Monde	50,5
Russie	48,2
Arabie Saoudite	46,4
Europe & Asie centrale (developing only)	44,9
Kenya	42,3
Chili	42,2
Inde	35,2
Algérie	33,3
Asie du sud	33,0
Tunisie	32,2
Nigeria	29,7
Mexique	27,4
Afrique sub saharienne (developing only)	24,0
Moyen Orient et Afrique du Nord (developing only)	17,7
Mauritanie	17,5
Cameroun	14,8
Egypte	9,7
Mali	8,2
Sénégal	5,8
Guinée	3,7
Niger	1,5

## 3. Perspectives d'évolution

Une accélération du rythme de développement de la bancarisation est envisageable durant les années à venir, compte tenu des actions engagées en vue :

- ◆ de la stratégie de développement du secteur financier à horizon 2020 mise en place par Bank Al-Maghrib, notamment à travers l'élargissement de l'inclusion financière, l'accélération de la couverture des segments les moins bien servis (« Low Income Banking » pour les populations rurales/périurbaines, PME et TPE), le recours à des solutions innovantes basées sur de nouvelles technologies et le positionnement de Casablanca comme centre financier régional ;
- ◆ du renforcement du cadre légal et réglementaire ;
- ◆ de la modernisation et de la sécurisation des systèmes de paiement ;
- ◆ de l'augmentation de la capacité d'innovation des banques ;
- ◆ de la transformation des associations de microcrédit ;
- ◆ de l'agrément de banques islamiques.

Par ailleurs, il convient de signaler le « droit à la banque » mis en place par Bank Al-Maghrib. En effet, toute personne qui s'est vu refuser l'ouverture d'un compte de dépôt après l'avoir demandée par lettre recommandée avec accusé de réception à plusieurs établissements de crédit et qui, de ce fait, ne dispose d'aucun compte de dépôt, peut demander à Bank Al-Maghrib de désigner un établissement de crédit auprès duquel elle pourra se faire ouvrir un tel compte.

Le développement de la bancarisation ne saurait reposer sur les seules mesures d'ordre réglementaire et légal. La relation banques/clients doit être conçue selon une approche basée sur une plus grande transparence de manière à renforcer la concurrence et permettre une offre de produits et services adaptée aux différentes couches de la population. Ainsi, en plus du renforcement du cadre légal et réglementaire, de la modernisation et de la sécurisation des systèmes de paiement, le Maroc a adopté plusieurs mesures opérationnelles en faveur de l'élargissement de l'accès aux services financiers. De plus, les banques ont continué d'adapter leurs offres aux besoins des différents segments de la population.

Dans ce cadre, les principales institutions bancaires du pays ont, en complément de leur réseau traditionnel, mis en place de nouveaux canaux de distribution ciblant les populations à bas revenus et les très petites entreprises <sup>1</sup>. Elles ont ainsi pu capter une nouvelle clientèle grâce à des offres adaptées en matière de produits et de tarification des services.

Par ailleurs, le financement bancaire pour l'acquisition de logements et le crédit à la consommation, dont le développement s'est accéléré ces dernières années, constituent des vecteurs importants pour la bancarisation de nouvelles franges de la population.

Le segment de la très petite entreprise, qui constitue en nombre l'essentiel du tissu économique national, présente également des perspectives prometteuses de bancarisation, eu égard aux actions engagées pour assainir ses relations avec les établissements de crédit, notamment en matière de transparence financière, de tarification des services en fonction du profil du risque et à la politique régionale et de proximité initiée par les banques.

De son côté, le secteur de la micro-finance, qui s'est élargi ces dernières années, pourrait être un prélude à la bancarisation d'une partie de sa clientèle et le renforcement de leur inclusion financière à travers notamment le Low Income Banking. En outre, certaines catégories de la population qui ne recourent pas au système bancaire, pour des considérations religieuses, pourraient être captées par ce dernier à travers l'offre de produits et services adaptés (produits dits « alternatifs »).

Les associations professionnelles ont aussi un rôle important à jouer dans ce domaine par l'élaboration de guides à caractère pédagogique à l'attention du public, vulgarisant notamment la notion juridique du droit au compte, les opérations bancaires les plus courantes, les libellés figurant sur les relevés des comptes bancaires et le mode de tarification des services.

Enfin, la mise en œuvre de quelques mesures opérationnelles, telles que l'obligation des entreprises de virer les salaires de leurs employés sur leurs comptes bancaires respectifs, le recours à des solutions innovantes (telles le Mobile Banking) que certains établissements ont déjà adoptées, l'agrément de la Banque Postale ainsi que le développement de produits islamiques dits alternatifs, devraient donner une impulsion plus forte à la stratégie d'élargissement de l'accès aux services financiers.

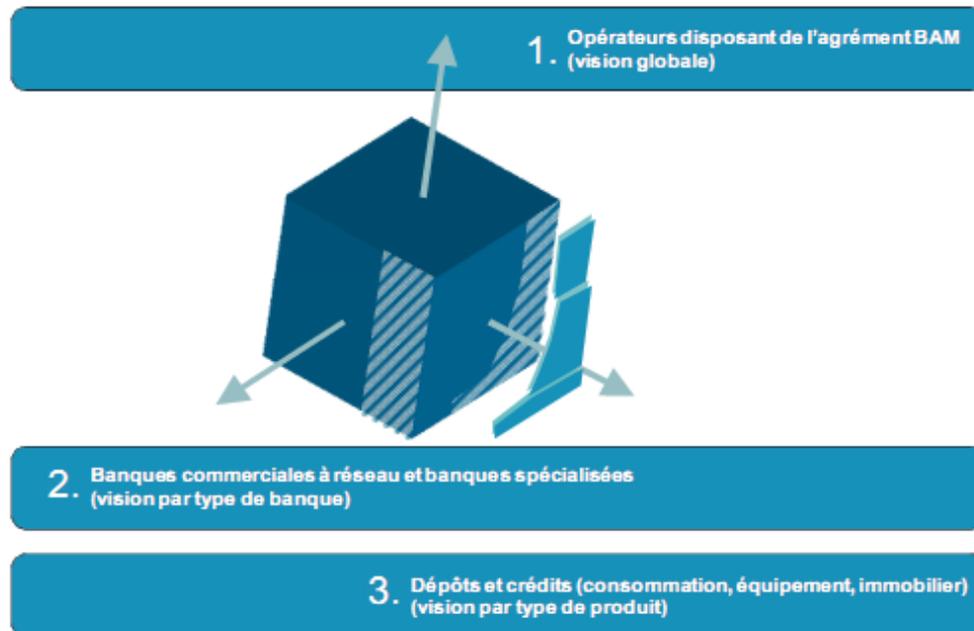
<sup>1</sup> Cas de Wafacash par le groupe Attijariwafa bank, de la Fondation Banque Populaire pour le microcrédit et de la stratégie Low Income Banking par le groupe Banque Populaire.

## Chapitre 2 : Analyse des mécanismes concurrentiels

### A. Degré de concentration

L'analyse de l'intensité concurrentielle, menée sur le marché de référence, permet d'apprécier les positions dominantes et le pouvoir de marché des opérateurs, les situations favorables à l'entente ou encore les effets potentiels des opérations de concentration.

Pour ce qui concerne le secteur bancaire, trois niveaux d'analyse ont été retenus : un niveau macroscopique et deux niveaux détaillés (opérateurs, produits). Cette approche vise à prendre en compte des sous marchés pouvant faire l'objet d'intensités concurrentielles différentes.



Parmi les nombreux indices permettant de mesurer la concentration d'un secteur, deux outils d'analyse ont été privilégiés dans le cadre de cette étude :

- ◆ Les parts de marché des « n » premiers opérateurs mesurent le poids économique des deux, des quatre, ou « n » opérateurs leaders du marché ;
- ◆ L'Indice d'Herfindahl Hirschmann (IHH)<sup>2</sup>, qui est égal à la somme des carrés des parts de marché des « n » opérateurs du secteur. L'IHH vaut 1 si l'on est dans une situation de monopole et tend vers 0 quand le nombre d'opérateurs est très important et qu'ils sont petits (cas d'un marché atomisé). Cet indice prend en compte la répartition de tous les opérateurs.

Ces deux indices ont été calculés sur la base du PNB, du total bilan, des crédits octroyés ou des dépôts collectés.

Il est à noter que d'autres méthodes peuvent être utilisées pour la mesure de la concurrentiabilité du secteur bancaire, comme les statistiques de Panzar et Rosse qui mesurent le degré de concurrence dans un marché à l'aide d'un indicateur appelé la statistique H, ou l'indice de Lerner qui exprime la faculté qu'ont les entreprises d'élever leur prix (P) au-dessus de leur coût marginal. Ces méthodes n'ont pas été appliquées dans le cadre de la présente étude en l'absence d'informations détaillées notamment sur les coûts de revient des produits et les services bancaires.

#### 1. Vision macroscopique

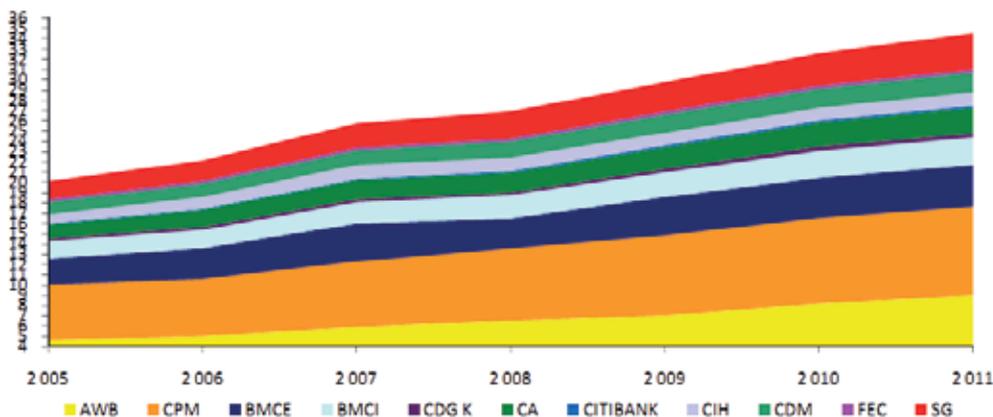
Ce niveau d'analyse permet de donner une vision globale sur la concentration du secteur bancaire sur la base de l'ensemble des opérateurs. Le calcul des indices de concentration a été réalisé sur la base du Produit Net Bancaire « PNB » et du « Total Bilan ».

##### a. Analyse à partir du Produit Net Bancaire

Le PNB du secteur bancaire marocain s'est établi en 2011 à 35,9 milliards de dirhams contre 32,8 milliards de dirhams en 2010, soit une progression de 9%.

<sup>2</sup> IHH = 1 si l'on est dans une situation de monopole, IHH tend vers 0 quand le nombre d'opérateurs est très important et qu'ils sont petits – cas d'un marché atomisé

Evolution du PNB du secteur 2005-2011 en milliards de Dhs



L'analyse des parts de marché selon le PNB montre qu'AWB (Attijariwafa bank) et la BP (Crédit Populaire du Maroc) détiennent respectivement 25 % et 24,2% de parts de marché du secteur en 2011.

Par ailleurs, il convient de relever une relative stabilité de la part de marché de chaque acteur sur les dernières années. Le niveau de concentration du secteur bancaire calculé à partir du PNB est ainsi resté stable durant les six dernières années.

Indices de concentration (1) du secteur à partir du PNB

Indice de concentration	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
C1	0,270	0,253	0,249	0,261	0,262	0,253	0,250
C2	0,500	0,480	0,479	0,505	0,499	0,504	0,492
C4	0,715	0,701	0,711	0,712	0,719	0,720	0,703
C8	0,972	0,969	0,971	0,975	0,971	0,963	0,937

Les indices mettent en évidence un marché concentré : 2 opérateurs (AWB et BP) totalisent près de 50% du PNB sectoriel, et quatre opérateurs (avec la BMCE et la Société Générale) 70% de celui-ci. L'IHH confirme ce constat (marché moyennement concentré, avec un indice inférieur à 0,25 mais supérieur à 0,15), tout en faisant état d'une compétition entre les banques non leaders.

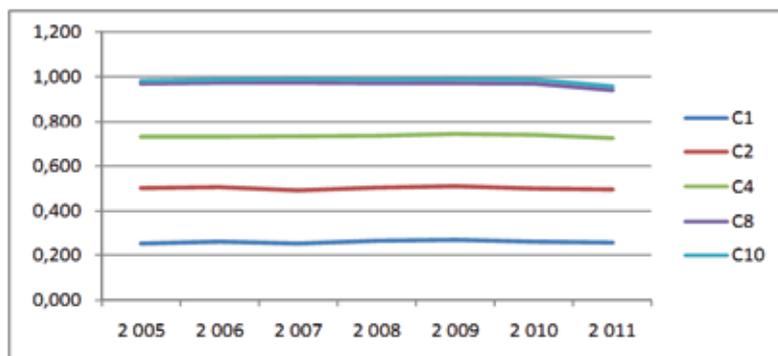
Indices de concentration IHH à partir des PNB

Indice IHH	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
PNB	0,167	0,160	0,161	0,167	0,166	0,167	0,158

b. Analyse à partir du Total Bilan

Le total bilan du secteur a connu une progression de 13% en moyenne sur la période 2005-2011, passant de 461 milliards de dirhams en 2005 à 971 milliards de dirhams en 2011. Cette croissance du Total Bilan est observée auprès de tous les opérateurs.

Evolution des indices de concentration à partir du Total Bilan entre 2005 et 2011



3 Nous avons calculé les indices de concentration comme suit : l'indice C1 représente la part de marché de la première banque. L'indice C2 est la somme des parts de marché des deux premières banques. L'indice C4 est donc la somme des parts de marché des quatre premières banques, et enfin C8 est la somme des parts de marché des huit premières banques.

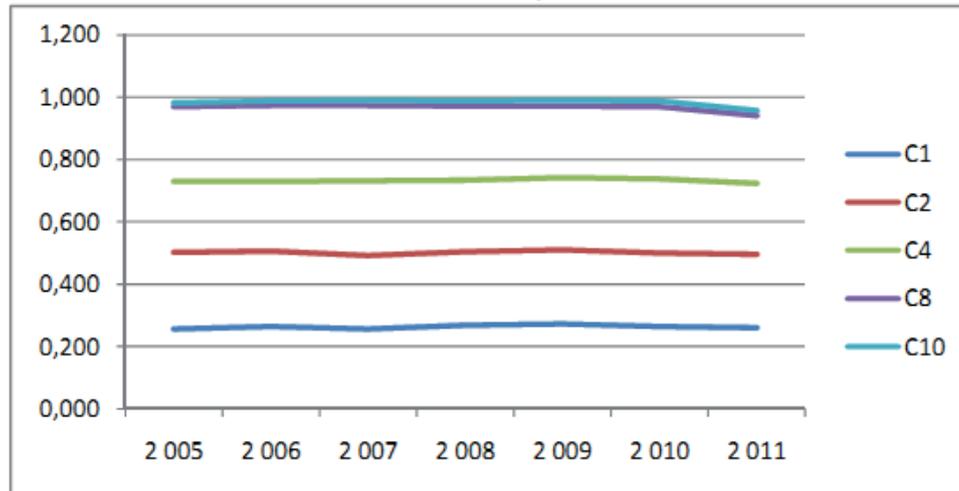
## Indices de concentration IHH à partir des PNB

Indice IHH	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
PNB	0,167	0,160	0,161	0,167	0,166	0,167	0,158

## b. Analyse à partir du Total Bilan

Le total bilan du secteur a connu une progression de 13% en moyenne sur la période 2005-2011, passant de 461 milliards de dirhams en 2005 à 971 milliards de dirhams en 2011. Cette croissance du Total Bilan est observée auprès de tous les opérateurs.

## Evolution des indices de concentration à partir du Total Bilan entre 2005 et 2011



De manière analogue à ce qui a été observé à partir du PNB, l'on relève que le niveau de concentration calculé à partir du total bilan est resté stable durant ces dernières années. Deux opérateurs (Attijariwafa bank et Banque Populaire) totalisent près de 50% du total bilan sectoriel, et quatre opérateurs (avec BMCE et BMCI) 72% de celui-ci. L'analyse des niveaux de concentration à partir du Total Bilan montre par ailleurs la forte position des deux banques leaders en 2011.

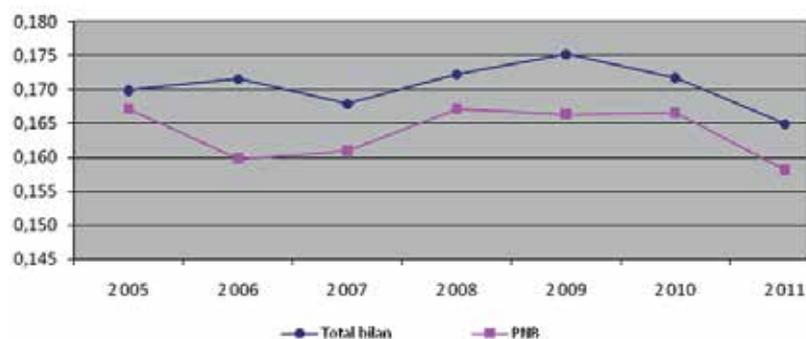
## IHH à partir du Total Bilan

Indice IHH	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total bilan	0,170	0,172	0,168	0,172	0,175	0,172	0,165

L'Indice d'Herfindahl Hirschmann est dans l'ensemble supérieur de 0,007 point à l'indice calculé à partir du PNB. Par ailleurs, il est marqué par une évolution récente légèrement baissière et revient à son niveau de 2007, ce qui témoigne d'un léger recul du niveau de concentration du secteur.

## c. Comparaison des indices calculés à partir du PNB et à partir du total bilan

Le graphe ci-dessous reprend les indices calculés dans les parties b. et c. :



Ces indices sont du même ordre de grandeur : l'indice calculé à partir du Total bilan est systématiquement plus élevé que celui calculé à partir du PNB, mais la différence moyenne n'atteint pas un point (0,01) et l'écart maximal est de 1,2% sur l'ensemble de la période.

Dans tous les cas, l'indice correspond à un marché modérément concentré. Les évolutions restent par ailleurs très faibles et montrent une stabilité du niveau de concentration du marché.

## 2. Focus sur les banques universelles à réseau

Afin de réaliser une analyse plus fine de la structure de marché bancaire, une séparation des types de banques a été opérée en considérant un sous marché correspondant au segment « banques universelles à réseau ».

Le segment des banques universelles à réseau compte huit principaux opérateurs : AWB, la BP, la BMCE, la BMCI, le CA, le CIH, le CDM, et la SG.<sup>4</sup> L'analyse des parts de marché selon le total bilan auprès des banques universelles à réseau, montre qu'AWB (Attijariwafa bank) et la BP détiennent respectivement 27% et 25% de parts de marché en 2011.

Le niveau de concentration des banques universelles à réseau (à partir du total bilan) est resté stable au cours des 6 dernières années. Deux opérateurs continuent de totaliser plus de 50% du total bilan des banques commerciales à réseau, et quatre opérateurs 76% de celui-ci.

L'indice d'Herfindahl Hirschmann calculé uniquement pour les banques universelles à réseau correspond à celui d'un marché moyennement concentré. L'évolution récente marque néanmoins une évolution à la baisse, c'est-à-dire vers un marché moins concentré. Ceci résulte d'un rapprochement de la BMCE vers les leaders Attijariwafa bank et la Banque Populaire (Crédit Populaire du Maroc).

## 3. Vision par type de produit

Compte tenu de la diversité des intervenants dans le secteur bancaire, deux sous marchés sont considérés : la gestion des dépôts et l'octroi des crédits.

### a. Analyse à partir des dépôts collectés

Les dépôts collectés se sont accrus, sur la période 2005-2011, à un rythme annuel moyen de 10%, passant de 373 milliards de dirhams en 2005 à plus de 677 milliards de dirhams en 2011. Par ailleurs, la croissance des dépôts est moins soutenue sur les dernières années (9% sur 2010-2011 et 3% sur 2009-2010 contre 17% et 18% sur 2005-2006 et 2006-2007 respectivement).

L'analyse des parts de marché selon les dépôts collectés montre la position de leaders de la BP et d'AWB. Par ailleurs, l'on constate une stabilité relative des parts de marché de toutes les banques collectant des dépôts.

Les indices de concentration ont évolué de manière marginale entre 2005 et 2010, se situant à 51,3% pour les 2 premières banques et à 73,7% pour les 4 premières. L'IHH correspond à un marché relativement concentré ; cet indice a baissé de 0,01 point en 2011.

### b. Analyse à partir des crédits octroyés

L'analyse des niveaux de concentration a ici concerné aussi bien les opérateurs bancaires que les sociétés de financement spécialisées. L'objectif est d'une part, de faire ressortir les parts de marché des sociétés de financement spécialisées au niveau de ce sous-marché et, d'autre part, d'analyser le niveau de concentration des opérateurs bancaires dans le total des crédits octroyés. Une analyse par type de crédit est également menée.

Les crédits octroyés à la clientèle se sont accrus, sur la période 2005-2011, à un rythme annuel moyen de 18%, passant de 243 milliards de dirhams en 2005 à 648 milliards de dirhams en 2011.

L'analyse des parts de marché selon les crédits montre une domination des banques avec 87% des parts de marché, contre 13% pour les sociétés de crédits.

L'analyse des parts de marché selon les crédits octroyés montre la prédominance d'AWB et de la BP qui détiennent respectivement 26% et 24% de parts de marché du secteur en 2011.

Les parts de marchés restent relativement stables pour la plupart des acteurs, aux exceptions près de la Banque Populaire – qui gagne 5 points sur la période 2005-2011 – et de la BMCI et du CIH, qui perdent 3 points. Les indices de concentration C2 et C4 mettent en évidence un secteur

<sup>4</sup> Les sections « autres » prennent en compte la part d'opérateurs disposant de parts de marché non significatives (Bank Al Amal et Arab Bank pour les banques commerciales ; La Caixa, Banco Sabadell, CFG, UMB, Médiafinance pour les banques ne disposant pas de réseaux). Enfin, la Banque Postale, créée en juillet 2009, n'est pas prise en compte dans cette analyse.

concentré, avec deux acteurs totalisant 49,9% des crédits du secteur, et quatre opérateurs 72,4% de ceux-ci.

La concentration s'est accrue de manière quasiment constante sur la période s'étendant de 2005 à 2011. Le calcul de l'IHH fait ressortir une concentration plus modérée pour les crédits que pour les dépôts. Ceci découle notamment d'une fragmentation de ce sous-marché au-delà des leaders.

Néanmoins, comme pour les indices C2 et C4, l'IHH relève une tendance vers plus de concentration sur la période 2005-2011.

#### Indices de concentration IHH par type de crédit octroyé

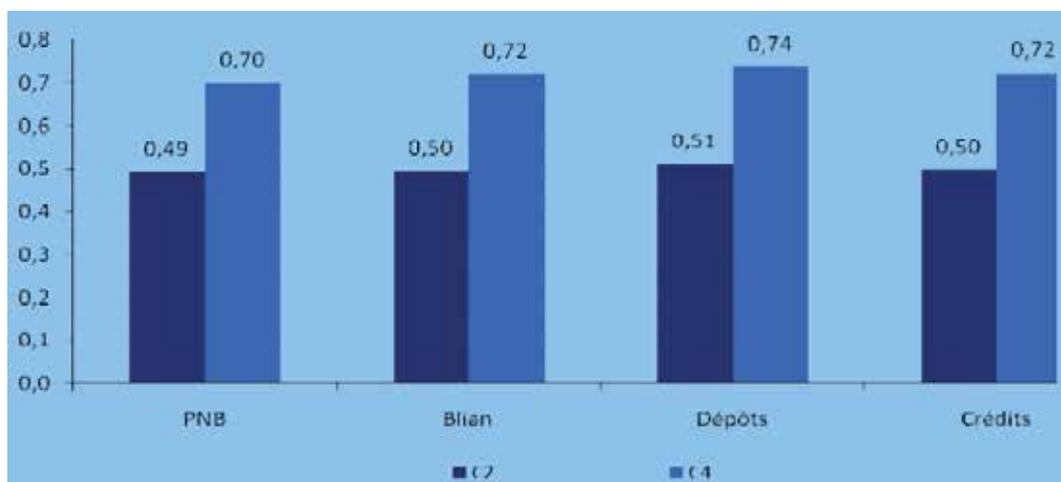
Indice IHH / Crédits	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total Crédits	0,145	0,150	0,152	0,156	0,160	0,163	0,168
Crédits à la consommation	0,176	0,175	0,178	0,180	0,171	0,172	0,180
Crédits à l'équipement	0,147	0,150	0,138	0,138	0,149	0,167	0,176
Crédits Immobiliers	0,171	0,170	0,163	0,170	0,177	0,174	0,174

Par type de crédit, le calcul de l'IHH fait ressortir un niveau de concentration relativement faible pour les crédits à l'équipement et important pour les crédits à la consommation et les crédits immobiliers. Par ailleurs, le niveau de concentration s'est accru sur la période pour tous les types de crédits.

#### Synthèse – Degré de concentration

- ◆ Le secteur bancaire marocain correspond à un oligopole avec frange compétitive, avec Attijariwafa bank et la Banque Populaire du Maroc qui se relaient la place de leader.
- ◆ La BMCE, et dans une moindre mesure la SGMA, représentent les principaux challengers, alors que les autres banques représentent moins de 30% des parts de marché.

#### Concentration du marché



- ◆ La part des deux premières banques est plus élevée en matière de dépôts (0,51) qu'en matière de bilan (0,5), de crédits (0,5) et de PNB (0,48).
- ◆ Les quatre premières banques couvrent 74% des dépôts, 72% du total bilan, 72% des crédits et 70% du PNB.

#### Indices de concentration IHH

Indice IHH	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
PNB	0,167	0,160	0,161	0,167	0,166	0,167	0,158
Total bilan	0,170	0,172	0,168	0,172	0,175	0,172	0,165
Dépôts	0,183	0,185	0,182	0,185	0,184	0,182	0,172
Crédits	0,145	0,150	0,152	0,156	0,160	0,163	0,168

- ◆ La concentration du marché bancaire a connu une légère baisse par rapport aux années précédentes (sauf pour les crédits), et reste plus élevée pour les dépôts et les crédits (0,17), comparativement au PNB et au bilan (0,16).

## B. Barrières à l'entrée

Les opérateurs présents sur un marché cherchent de manière naturelle des rentes de long terme. Une condition nécessaire (mais pas toujours suffisante) pour atteindre cet objectif est d'être sur un marché dont les barrières à l'entrée sont élevées. Ces barrières peuvent être de nature réglementaire, structurelle ou stratégique. Elles protègent, à long terme, les entreprises en place contre la concurrence d'entreprises non encore installées.

### 1. Barrières réglementaires

Tout système bancaire comporte à l'entrée des barrières à caractère réglementaire. En effet, l'accès à la profession bancaire obéit à des conditions très strictes tant en ce qui concerne les promoteurs du projet que les personnes pressenties pour assumer des fonctions au sein des organes dirigeants. L'agrément pour l'exercice de l'activité bancaire est, lui aussi, encadré par des dispositions légales et réglementaires qui sont en phase avec les principes fondamentaux du Comité de Bâle.

Il est à noter que dans l'objectif de développer l'esprit de concertation et de collégialité de la décision, le législateur a subordonné à l'avis préalable d'instances ad hoc, plusieurs décisions du Wali de Bank Al-Maghrib se rapportant aux établissements de crédit à titre individuel ou général, notamment l'octroi d'agrément, la réglementation prudentielle et comptable, ainsi que les sanctions d'un certain degré qui peuvent être prononcées à l'encontre des établissements qui enfreignent des dispositions légales ou réglementaires.

Si la réforme du secteur bancaire a permis de libéraliser le taux d'intérêt et de moderniser les instruments de la politique monétaire, le système bancaire marocain dispose, à l'instar de plusieurs pays, de barrières à l'entrée de caractère réglementaire, et d'un ensemble de dispositions légales imposées par les autorités aux nouveaux entrants. Ces dispositions ne présentent toutefois pas de spécificités par rapport aux bonnes pratiques en la matière au niveau international. Pour l'instruction des demandes d'agrément, la procédure en vigueur ne prévoit pas non plus de distinction selon la nationalité de l'établissement ou celle de ses dirigeants.

#### ◆ Obtention d'agrément

L'exercice de l'activité des établissements de crédit est subordonné à l'obtention d'un agrément, de la part du Wali de Bank Al-Maghrib. A cet effet, Bank Al-Maghrib vérifie si le requérant satisfait aux obligations prévues par cette loi, notamment la compétence et l'honorabilité des administrateurs et de la direction générale, le contrôle interne et la gestion des risques, le montant du capital minimum et l'adéquation de sa forme juridique. Elle prend en compte son programme d'activités, les moyens techniques et financiers qu'il prévoit de mettre en œuvre ainsi que la qualité des apporteurs de capitaux.

Elle apprécie également l'aptitude de l'entreprise requérante à réaliser ses objectifs de développement dans des conditions compatibles avec le bon fonctionnement du système bancaire et qui assurent à la clientèle une sécurité satisfaisante.

Par ailleurs, les demandes d'agrément émanant d'établissements de crédit ayant leur siège social à l'étranger, soit pour la création d'une filiale, soit pour l'ouverture d'une succursale au Maroc, doivent être appuyées par l'avis de l'autorité du pays d'origine habilitée à délivrer un tel avis.

Bank Al-Maghrib s'assure, en outre, que les dispositions législatives et réglementaires qui sont applicables aux établissements de crédit du pays d'origine ne sont pas de nature à entraver la surveillance de l'entité dont la création est envisagée au Maroc.

L'agrément peut, si nécessaire, être limité à l'exercice de certaines activités ou assorti de conditions particulières visant à préserver l'équilibre de la structure financière de l'établissement et le bon fonctionnement du système bancaire. Il peut également être subordonné au respect d'engagements souscrits par l'établissement requérant.

Par ailleurs, le refus d'agrément peut être prononcé lorsque Bank Al-Maghrib estime que l'exercice de sa mission de contrôle est susceptible d'être entravé du fait de l'existence de liens de capital ou de contrôles directs ou indirects entre l'établissement requérant et d'autres personnes physiques ou morales, ou lorsque les promoteurs de l'entreprise ou ses dirigeants ne possèdent pas l'honorabilité et la compétence nécessaires ou l'expérience requise par leur fonction.

La décision d'octroi de l'agrément, ou de refus dûment motivée, est notifiée au postulant dans un délai de 120 jours maximum, à compter de la date de réception de l'ensemble des documents requis pour l'instruction de la demande.

Généralement, les demandes d'agrément au titre desquels BAM est amenée à se prononcer correspondent aux cas suivants :

- ◆ Création d'entités nouvelles, y compris de succursales de banques ;
- ◆ Restructuration/fusion absorption ;
- ◆ Extension ou changement d'activités préexistantes ;
- ◆ Aménagement d'un agrément ;
- ◆ Création de sociétés d'intermédiation en matière de transfert de fonds ;
- ◆ Ouverture de bureaux de représentation.

Par ce mécanisme d'octroi d'agrément qui peut être spécifique (une activité ou plusieurs activités bancaires, un positionnement spécifique,...), Bank Al-Maghrib régule le nombre d'opérateurs intervenant dans le secteur. Au cours des 5 dernières années, les demandes d'agrément et d'autorisation soumises au Comité des établissements de crédit, composé de Bank Al-Maghrib et du Ministère de l'Economie et des Finances, ont concerné principalement le déploiement de certaines banques à l'étranger, l'ouverture de succursales au Maroc de banques étrangères, la création de sociétés de financement ainsi que l'exercice de l'activité de transfert de fonds.

Elles se présentent comme suit en nombre et par nature d'agréments :

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Total
Création de banques au Maroc, y compris l'ouverture de succursales de banques étrangères au Maroc			2	1		1	4
Création de sociétés de financement	1	1		1	1		4
Création de filiales bancaires à l'étranger							0
Extension de l'objet social					1		1
Changement de contrôle d'un établissement de crédit		2					2
Implantation bancaire à l'étranger et ouverture de bureaux de représentation	2	1					3
Création de sociétés d'intermédiation en matière de transfert de fonds		2	5	2	1	2	12
Restructuration			2				2
Fusion/absorption entre 2 établissements de crédit				2	1	1	4
<b>Total des agréments et accord préalables émis par le comité des établissements de crédit</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>9</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>32</b>

Source : rapports annuels sur le contrôle, l'activité et les résultats des EDC de 2006 à 2011

#### ◆ Barrières liées à la réglementation prudentielle

Le Maroc a opté depuis plusieurs années pour l'application des réformes bancaires internationales permettant d'améliorer la qualité de l'information financière et la solvabilité des différents établissements bancaires (IFRS, Bâle 2/3, mesures de stress tests...).

Par ailleurs, l'ensemble des acteurs au Maroc est concerné par les règles prudentielles.

Les dérogations temporaires et exceptionnelles prises par Bank Al-Maghrib à un instant donné ne permettent pas de conclure en l'existence de distorsions de concurrence.

## 2. Barrières structurelles et économies d'échelle

Les barrières à l'entrée correspondent à des « avantages des firmes en place sur des entrants potentiels, permettant à ces dernières d'élever leur prix au-dessus du niveau concurrentiel sans susciter l'entrée de nouveaux concurrents dans l'industrie ». Si l'on observe empiriquement que les économies d'échelle et l'importance des investissements sont positivement corrélées aux profits élevés, alors on peut conclure que les économies d'échelle sont des barrières à l'entrée.

Les économies d'échelle apparaissent quand l'augmentation de la capacité de production n'exige pas un accroissement proportionnel des facteurs et des matières et services utilisés dans la production. Ces économies d'échelle peuvent constituer des barrières à l'entrée lorsque, pour produire efficacement, le nouvel entrant ou concurrent potentiel s'avère contraint de se doter d'une taille relativement importante. Ainsi, si l'entrée se fait à une échelle plus petite, l'entrant souffrirait de coûts nettement plus élevés que ceux correspondant à la taille de l'entreprise installée.

Dans ce cadre, les économies d'échelle sont une barrière à l'entrée car la production supplémentaire nécessaire à l'entrant pour atteindre le seuil d'efficacité peut être trop élevée par rapport à l'état de la demande et au niveau existant de production de l'entreprise en place. Il devrait y avoir une pression à l'augmentation de la taille et à la baisse du prix jusqu'à rendre l'entrée non rentable. Mais une fois que l'entrée a eu lieu, l'entreprise déjà installée peut trouver rentable de réduire sa production pour que l'entrée puisse être finalement rentable, à condition qu'une faible fraction de la clientèle s'adresse à l'entrant.

Les sources d'économies d'échelle dans le secteur bancaire sont relativement variées. Dans le cadre de cette étude, trois principales sources ont été analysées :

- ◆ Les économies de coûts liés à l'acquisition de l'information et son traitement pour réduire l'asymétrie d'information entre le client et la banque ;
- ◆ Les économies de coûts liés à la maîtrise des risques dans le cadre de la diversification du portefeuille client ;
- ◆ La taille du réseau comme levier de croissance et d'économies d'échelle.

### a. Les économies de coûts liés à l'acquisition de l'information et son traitement

Dans le cadre de l'acquisition et du traitement de l'information dans le secteur bancaire, les coûts engagés sont en relation directe avec l'évolution du métier de la banque et les modalités utilisées pour l'acquisition et le traitement de ces informations.

Deux modalités complémentaires sont généralement utilisées pour réduire l'asymétrie d'information dans le secteur bancaire. Les deux nécessitent une taille relativement importante pour l'opérateur.

La première modalité concerne la relation entre l'opérateur et ses clients. En effet, historiquement, à l'international comme au Maroc, les méthodes de réduction de l'asymétrie d'information entre les clients et les banques, et donc l'évaluation des risques notamment de crédit, se basaient en grande partie sur des aspects objectifs et d'autres subjectifs appréciés par le « banquier » en faisant appel essentiellement à son expertise personnelle et sa connaissance du client. Dans le cadre d'une relation directe, la banque connaît son client, évalue son niveau de risque et peut donc, tout en réduisant l'asymétrie d'information existant initialement, lui proposer un service adapté à un tarif compétitif et tenant compte de son profil de risque. Elle bénéficie dans ce cadre d'un avantage certain par rapport à ses concurrents potentiels. Le coût de réduction de cette asymétrie d'information se manifeste généralement par la mise en place de structure et de réseau bancaire visant à favoriser une proximité avec les clients à travers une densification de la couverture géographique. Le nouvel entrant, ne disposant pas de réseau important, se retrouve dans une situation défavorisée avec une asymétrie d'information plus importante réduisant sa marge de manœuvre et pouvant l'amener, soit à augmenter ses tarifs pour contenir les risques liés à cette asymétrie d'information, soit à subir un manque à gagner lorsqu'il exclut un client solvable.

Consciente des enjeux associés à cette problématique, Bank Al-Maghrib a mis en place, dès 2009, la Centrale des Risques (Credit Bureau), dont la gestion est externalisée et qui permet de mieux appréhender le risque emprunteur à travers le suivi du comportement des emprunteurs, l'évaluation du risque de défaut des demandeurs de crédit et l'atténuation de l'asymétrie des informations pouvant exister entre les banques et leurs clients, la prévention contre l'endettement croisé et le surendettement, et un accès au crédit plus large notamment pour les PME. Ce mécanisme permet de réduire l'asymétrie de l'information entre banques du fait de la centralisation et du partage des

données sur les engagements accordés aux emprunteurs (particuliers, PME et sociétés) par les établissements de crédit (sociétés de financement, banques et institutions de microcrédit), avec une diffusion mensuelle à ces institutions de l'encours total sur l'ensemble des engagements.

Par ailleurs, la création par les banques du Centre Monétique Interbancaire (CMI), qui joue le rôle d'acquéreur unique des paiements effectués par les commerçants et de plateforme d'interopérabilité pour les retraits, a permis de décloisonner les paiements et les retraits à travers l'interopérabilité instaurée entre les différentes banques et, partant, d'améliorer la concurrence dans le secteur bancaire. Pour rappel, jusqu'aux années 2000, le paysage monétique marocain était constitué de 4 centres différents, partiellement interopérables, traitant pour le compte de 12 banques et 3 sociétés de crédit.

La seconde modalité concerne l'utilisation des technologies de l'information, en ayant recours à des méthodes basées sur les modèles d'évaluation objective comme le système de scoring ou celui de la notation de crédit. Aujourd'hui, la majorité des banques au Maroc utilisent ces nouvelles méthodes en vue de les aider à prendre la décision d'octroi d'un crédit auprès de leurs débiteurs potentiels et ainsi maîtriser en partie les risques liés à l'asymétrie d'information. L'approche et la démarche de production et d'analyse de l'information ont donc évolué.

Dans ce cadre, les évolutions technologiques et leur utilisation par les opérateurs en place peuvent avoir un double impact sur l'environnement de concurrence dans le secteur bancaire. D'une part, l'installation de ces méthodes nécessite un coût fixe assez important au début, par exemple, pour élaborer les modèles d'évaluation, construire ou acheter les données sur les entreprises ainsi que former les opérateurs. En revanche, une fois que la banque les a mises en place, elle peut les exploiter avec un coût variable relativement faible. D'autre part, ces méthodes utilisent des informations codifiables et transférables comme le bilan des entreprises, l'historique de remboursement ou le cours des titres émis par les entreprises concernées. L'acquisition de ces informations engendre également des coûts. Dans ce cadre, l'existence de coûts irrécupérables pour réduire l'asymétrie d'information peut constituer une barrière à l'entrée en raison des économies d'échelle qu'ils peuvent générer. A ce titre, il est recommandé de mettre en place des organismes indépendants de notation des entreprises, à l'instar de ce qui existe dans certains pays et notamment en France.

Par ailleurs, quelle que soit la modalité retenue par l'opérateur, les données utilisées pour l'évaluation des risques sont pour une grande partie réutilisables pour plusieurs clients ou plusieurs projets. A titre d'exemple, les données relatives à un secteur, utilisées pour évaluer le niveau de risque pour un projet présenté par un client, sont utilisables pour un autre client intervenant dans le même secteur ou dont le projet est comparable à celui instruit. Cette synergie potentielle en matière de coût peut également être source d'économie d'échelle. Dans ce cadre, l'entrant potentiel doit disposer au départ d'une capacité importante de déploiement (connaissance client, outils d'évaluation de risque) pour réduire notamment l'asymétrie d'information et assurer sa pérennité sur le marché. La mise en place de Crdit Bureau en 2009 par Bank Al-Maghrib permet en partie de réduire ces effets.

L'observation des entrées dans le secteur bancaire national sur les cinq dernières années montre que le paysage concurrentiel s'est enrichi de trois nouveaux opérateurs. Deux d'entre eux concernent l'ouverture de succursales de banques étrangères au Maroc. Celles-ci interviennent généralement auprès de clients qu'elles connaissent déjà par le biais de leur maison mère d'une part, et ne se positionnent, a priori, pas en tant que banque universelle à réseau, d'autre part. Par ailleurs, elles ne sont pas appelées à connaître un développement significatif sur le marché mais se positionnent davantage sur des niches correspondant à l'accompagnement au Maroc de leurs clients d'origine. Le troisième opérateur ayant bénéficié de l'agrément BAM pour exercer son activité en tant que banque est Al Barid Bank. Il s'agit d'une banque qui se positionne sur le segment d'une population à bas revenus et en partie rurale. Cette banque bénéficie déjà d'un réseau important lié son activité postale historique. Elle dispose, a priori, d'un portefeuille important de clients potentiels dont elle connaît les caractéristiques, et devra bénéficier des économies d'échelle dans ce sens.

#### **b. La maîtrise des risques dans le cadre de la diversification du portefeuille client**

La diversification du portefeuille est au cœur du dispositif de maîtrise des risques et de la surveillance bancaire. Celle-ci permet à la banque d'éviter la duplication des coûts notamment de surveillance et de réduire l'aléa moral résultant de l'asymétrie d'information. Elle accroît dans ce cadre les rendements d'échelle résultant de la réduction des coûts de surveillance.

La faible diversification du portefeuille client augmente la dépendance de la banque par rapport au secteur économique, à la région géographique de son activité ou encore aux contreparties.

Elle expose la banque à des niveaux de risque plus importants et empêche celle-ci d'exploiter des opportunités profitables à sa croissance.

### c. La taille du réseau bancaire

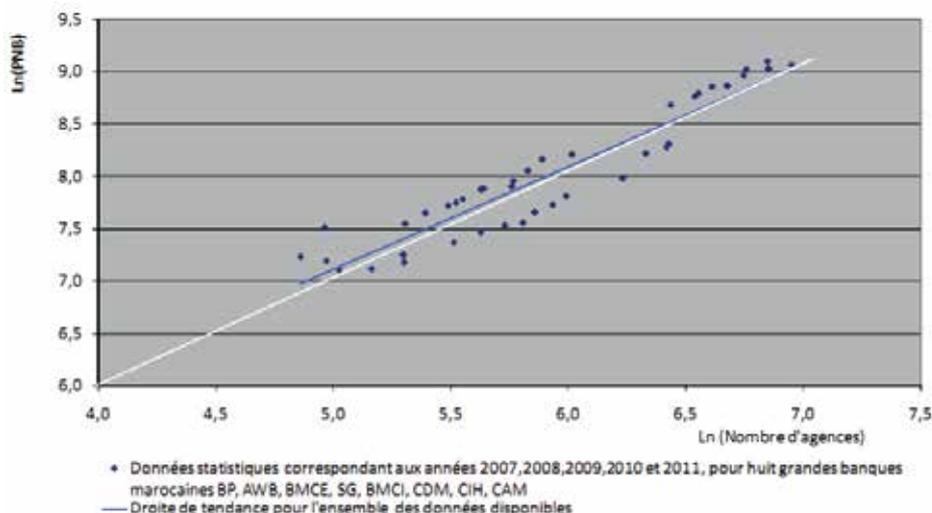
La taille des opérateurs est ainsi un élément déterminant en matière de diversification du risque et des bénéfices attendus par les rendements d'échelle. Bien que le paysage concurrentiel du secteur au Maroc soit assez diversifié avec des banques sans réseau, des banques disposant de réseau et d'autres pas, les opérateurs dominants sont ceux qui disposent des réseaux les plus importants. Les agences bancaires permettent ainsi de réduire l'asymétrie d'information, d'instaurer une relation commerciale de proximité et, partant, d'assurer le développement des opérateurs en matière de distribution de produits notamment bancaires.

Le tableau ci-dessous reprend le PNB des principales banques ainsi que la taille de leur réseau.

**Tableau : PNB et réseau bancaire en 2011**

Banques	PNB	Nb d'agences
AWB	8 973	944
BP	8 674	1 045
BMCE	4 064	620
SG	3 509	362
BMCI	2 713	317
CAM	2 462	400
CDM	1 919	333
CIH	1 311	201

Dans le cadre de l'analyse proposée, la performance des banques a été rapprochée de la taille de leur réseau. Il s'agit ainsi de comprendre dans quelle mesure un réseau plus important – mesuré par le nombre d'agences – permet d'améliorer les résultats d'une banque – mesurés par le PNB ou par le montant des capitaux propres. L'hypothèse sous-jacente à cette démarche est que le réseau d'agences permet d'augmenter le nombre de clients, donc le montant total des dépôts collectés, des opérations effectuées et des crédits octroyés. Cette croissance peut être plus importante que les capitaux investis pour le développement du réseau. Dans ce cadre, les données analysées sur les trois dernières années mettent en évidence une corrélation entre la taille et les performances des principales banques marocaines (BP, AWB, BMCE, SG, BMCI, CDM, CIH, CAM).



L'analyse que nous avons menée ne permet pas d'affirmer d'une manière ferme que la taille du réseau est systématiquement source d'économie d'échelle, comme le démontre le schéma suivant :

En revanche, deux constatations permettent de supposer l'existence d'économie d'échelle. D'abord, les données montrent une amélioration globale de la relation entre le PNB généré et le nombre d'agences au cours des dernières années. Ensuite, les banques possédant des réseaux importants semblent parvenir à créer des économies d'échelle, une fois la forte courbe d'apprentissage dépassée.

La taille initiale joue donc un rôle important pour pouvoir bénéficier des économies d'échelles. Ce constat peut être expliqué par l'évolution des attentes clients. En effet, si autrefois la proximité géographique entre un client et une agence était un facteur clé pour assurer le succès d'une banque,

le développement des GAB-DAB et de la banque à distance tend à atténuer l'impact de ce facteur. A l'heure où la plupart des opérations simples (retrait, consultation de solde, commande de chéquier, virement) peuvent être effectuées sans passer par une agence, les clients attendent de celles-ci qu'elles apportent une valeur ajoutée en conseil, de manière à disposer de prestations plus adaptées à leurs besoins et à leurs budgets. L'adaptation de l'offre de service et la rationalisation des procédures au sein des agences est un enjeu majeur pour les banques. Le besoin d'expérience pour y parvenir avec succès et pour pouvoir ainsi bénéficier de réelles économies d'échelle peut constituer une barrière pour un nouvel entrant.

### 3. Barrières stratégiques et économies de champ

Il y a économie de champ quand la production simultanée de plusieurs produits est moins coûteuse que leur production séparée. Une des sources importantes des barrières à l'entrée est l'existence d'avantages absolus de coûts (l'entreprise en place produit à un coût moyen inférieur à celui d'un entrant potentiel). Les avantages absolus de coûts peuvent ensuite être générés par des économies de variété quand l'entreprise en place sert plusieurs marchés à la fois, alors que l'entrant est souvent obligé de se concentrer sur un seul segment de marché. De même, le circuit de distribution de l'opérateur, s'il est étendu, constitue un avantage de coûts et peut favoriser la mise en place d'économie d'envergure et de champ. L'entrant ne pouvant, au moins au début de son entrée, être présent sur plusieurs marchés (segment client, positionnement géographique, offre de services,...) et au niveau de plusieurs phases du processus de production et de commercialisation, subit des coûts supplémentaires par rapport aux coûts de l'entreprise installée. Enfin, les avantages absolus de coûts peuvent être générés par l'apprentissage et l'accumulation de l'expérience.

L'offre de plusieurs services par les banques permet ainsi d'intervenir sur trois principaux niveaux qui peuvent être de nature à faire émerger des économies de champ et accroître en partie les barrières à l'entrée. Le premier niveau concerne les synergies de coûts. Celles-ci interviennent lorsque l'opérateur réduit les dépenses de distribution de différents produits en mutualisant leurs coûts. Le second niveau concerne les synergies de revenus qui tendent à accroître le produit net bancaire pour un risque donné. Le troisième niveau concerne la captation du client en lui proposant des produits/services variés dans un cadre de convergence d'offres variées.

Plusieurs éléments sont de nature à accroître les barrières stratégiques par le biais des économies de champ et/ou d'envergure :

- ◆ Le couplage des offres ;
- ◆ La captation des clients et l'augmentation des coûts de changement (switching cost).

#### a. Couplage des offres

Les ventes groupées pures concernent essentiellement les services connexes à l'activité bancaire, dont notamment la prestation d'assurance que les clients doivent contracter dans le cadre du recours au service de crédit, l'utilisation de cartes de paiement ou l'achat de services « packagés ». Cette prestation étant obligatoire, les banques ont développé des offres de services d'assurance dont ils assurent la commercialisation. La prestation d'assurance est assurée soit par une compagnie appartenant au même groupe bancaire, soit en lien avec celui-ci par des accords de partenariat. En effet, les opérateurs privilégient des stratégies de convergence entre différents marchés et cherchent à mettre en œuvre des synergies opérationnelles. Dans ce cadre, le mouvement de convergence entre la banque et l'assurance se traduit par l'émergence de nouvelles démarches commerciales. La dernière décennie a ainsi été marquée par une évolution de la relation entre les banques et les assureurs et la libéralisation progressive des activités financières.

Du fait des avantages divers que procurent de nouveaux marchés, engendrant des volumes d'affaires plus importants et suscitant une plus grande diversité de l'offre, les banquiers et les assureurs ont échangé leurs connaissances et leurs expériences et utilisé leurs canaux de distribution pour développer des produits répondant plus efficacement aux besoins en matière de finance et d'assurance. Dans ce cadre, les produits d'assurance distribués par les banques concernent deux grandes familles de contrats : les contrats d'assurance vie (qui comprennent des produits de prévoyance, d'épargne retraite, d'éducation et d'hospitalisation) et les contrats d'assurances non-vie (comportant les produits d'assistance et d'assurance dommages).

Du point de vue de l'analyse concurrentielle, cette situation peut constituer un risque potentiel à deux niveaux. Le premier concerne les barrières à l'entrée et le second concerne la pratique de ventes liées. En effet, les synergies dégagées par des offres de convergence entre la banque et l'assurance permettent de faciliter l'élargissement de la base de la clientèle tout en créant une force de cohésion par le développement de la vente de produits croisés (cross selling). L'entrant potentiel ne bénéficiant pas de ces synergies de coûts ou de revenus dans un premier temps peut se retrouver dissuadé d'intervenir sur le marché. Dans ce cadre, son coût sera plus élevé du fait de son intervention sur un nombre restreint de produits et services ne permettant pas une mutualisation des moyens tout aussi importante que les opérateurs en place. Son revenu par client sera également plus faible puisqu'il proposera un nombre de produits et de services plus restreint. Par ailleurs, la bancassurance a permis un développement important de la vente de produits d'assurance et un accès plus large aux produits de couverture. Le couplage des offres de crédits avec les produits d'assurance peut aussi présenter un risque en matière de concurrence puisqu'il contraint le client à contracter un service annexe (l'assurance) obligatoire, sans avoir la possibilité explicite d'en discuter la prestation ou le prestataire (à condition que cette dernière constitue une garantie au moins équivalente à celle proposée par la banque, sous forme de délégation d'assurance). En effet, même si l'offre de crédit peut être avantageuse, l'offre d'assurance peut ne pas l'être.

Aujourd'hui, les principaux opérateurs ont développé ces économies de champ liées à la banque-assurance selon plusieurs formats institutionnels, avec des impacts sur les barrières à l'entrée. Le premier format concerne les opérateurs en lien direct avec des compagnies d'assurance, de par des participations croisées de capitaux (directement ou indirectement via des sociétés mères, filiales, appartenant au même groupe...). On retrouve dans cette catégorie Attijariwafa bank, qui distribue les produits de Wafa Assurance, BMCE Bank, distribuant ceux de RMA Watanya (appartenant au même groupe - Finance.com), et la Société Générale distribuant ceux de la Marocaine Vie. Le second format concerne certains opérateurs qui n'ont pas nécessairement de prise de participation directe dans des compagnies d'assurance. En effet, conscients du rôle de ces économies de champ dans le secteur, ces opérateurs ont mis en place des partenariats pour la distribution de produits d'assurance. Ceux-ci ont été établis par la BMCI, la Banque Populaire, le Crédit du Maroc, le CIH et le Crédit Agricole essentiellement avec Axa Assurance Maroc, CNIA-SAADA et MAMDA-MCMA. La convergence des offres entre la banque et l'assurance constitue ainsi un levier pour le développement des économies de champ qui fortifient les barrières à l'entrée et peuvent constituer un risque de concurrence.

A ce titre, il est recommandé d'améliorer la communication sur la possibilité pour les clients de souscrire à des contrats d'assurance auprès de compagnies de leur choix, en particulier dans le cadre de la commercialisation de produits nécessitant une couverture de risques spécifiques (exemple : assurance Décès, Incapacité, Invalidité associée aux crédits octroyés).

Les ventes groupées mixtes concernent essentiellement les packs regroupant plusieurs services. Elles ne constituent pas une barrière à l'entrée mais sont de nature à réduire la concurrentiabilité du secteur. En effet, les packs proposés par les opérateurs apparaissent comme la manifestation d'une forte intensité concurrentielle puisqu'ils proposent des tarifs de plusieurs prestations de services inférieurs aux prix de ces mêmes prestations si elles sont achetées séparément par les clients. En revanche, ils sont également un moyen de capter/fidéliser des clients et compliquent, dans certains cas, la comparaison directe des produits et des prix entre les opérateurs. Elles peuvent donc, de ce point de vue, réduire l'intensité concurrentielle.

## **b. Captation des clients**

La mobilité et le choix que les clients peuvent faire dans le cadre de la gestion des relations bancaires sont essentiels pour stimuler la concurrence dans les services bancaires aux particuliers. La captation des clients est une stratégie que tout opérateur cherche à mettre en place. L'objectif est d'attirer de nouveaux clients d'une part, et de les fidéliser d'autre part. Elle ne constitue pas en soi une barrière à l'entrée, mais le niveau élevé des coûts de changement ou « switching cost » aide les banques à garder leurs clients et donc réduire leur mobilité vers d'autres opérateurs. Les concurrents potentiels, s'ils décident d'entrer dans le secteur, anticiperont cette difficulté, et la concurrence, si elle se développe, concernera davantage une demande additionnelle potentielle que la demande disponible (clientèle peu captée, clientèle non bancarisée...). Si un client attaché à sa banque change d'opérateur, il sait qu'il devra supporter un coût, dans une certaine limite : si le coût à supporter devient inférieur au gain que le client a en changeant de banque, alors le client quitte sa banque.

Plusieurs types de coûts de changement existent dans ce sens, pouvant impacter le niveau de barrière à l'entrée dans le secteur bancaire. Certains sont de nature structurelle, comme

L'information ou la réputation, d'autres sont de nature stratégique et résultent des engagements pris par les clients vis-à-vis des banques. L'information et la réputation du client peuvent être considérées comme un capital qu'il détient. Au fil des contacts avec son client, la banque acquiert des informations objectives et subjectives sur ses clients dont ne disposent pas ses concurrentes. Cet avantage informationnel est à l'origine des coûts de changement de banque. En effet, en quittant sa banque, le client perd le capital de réputation ou de confiance qu'il s'est construit au cours du temps. Cette perte constitue une partie du coût non financier de changement. Il est en revanche difficile de pouvoir l'évaluer empiriquement, même si elle est généralement observée.

D'autres coûts de changement peuvent être mis en place par les opérateurs et sont de nature à accroître les barrières stratégiques. Il s'agit notamment des modalités de clôture de comptes bancaires. Ces dernières ont été facilitées par la réglementation en vigueur en matière notamment de frais de clôture, rendus aujourd'hui gratuits par Bank Al-Maghrib pour tous les opérateurs, et d'amélioration de la transparence de l'information au client (relevé de comptes des commissions, affichage de la tarification pratiquée, harmonisation des libellés des opérations bancaires, généralisation d'opérations gratuites...). Si l'on considère que la gratuité de la clôture de compte réduit le niveau de captation du client et les switching costs, ceci suppose que le client n'est engagé avec la banque dans aucune forme d'engagement autre que celle de la gestion de son compte bancaire.

En réalité, la relation entre la banque et son client ne se limite pas à une gestion de compte qui peut être fermé à tout moment sans engendrer de coûts importants pour son propriétaire. En effet, les opérateurs équipent leurs clients avec plusieurs services dont l'engagement porte sur des périodes plus ou moins longues. Si le client décide de fermer son compte bancaire, il ne bénéficiera pas de services qu'il aura déjà réglés. Il devra ainsi payer à nouveau chez un autre opérateur ces mêmes services.

Ce coût est amplifié lorsque le client contracte un crédit bancaire. En effet, si le client souhaite quitter sa banque, alors qu'il dispose d'un prêt dont le remboursement est en cours pour aller chez un autre opérateur, il doit procéder au rachat de son crédit, ce qui induit un coût de changement aussi bien d'ordre administratif que financier. Le coût administratif concerne essentiellement les documents que le client doit produire pour la fermeture de son compte initial et le rachat de son crédit. Le coût financier concerne principalement les frais de dossier ainsi que les frais de remboursement anticipé qui varient généralement entre 1 et 3 mois d'intérêts. A ceci doivent être ajoutés les frais liés à l'enregistrement du nouveau crédit, l'obtention de la mainlevée sur la première garantie donnée et la constitution de nouvelles garanties. Par ailleurs, comme il a été précisé précédemment, un contrat d'assurance, généralement auprès de l'organisme conventionné avec la banque, est exigé pour tout crédit contracté. Les modalités de facturation et de résiliation de cette assurance diffèrent entre les opérateurs. Mais dans leur globalité, elles sont de nature à limiter la migration des clients et à augmenter les coûts de changement.

#### 4. Analyse des entrées et sorties du marché

De ce qui précède, il apparaît que les barrières à l'entrée dans le secteur bancaire existent à plusieurs niveaux. Il semble dans ce cadre difficile pour un nouvel opérateur d'intégrer le marché bancaire en se positionnant comme banque universelle visant à entrer en compétition avec les opérateurs dominants.

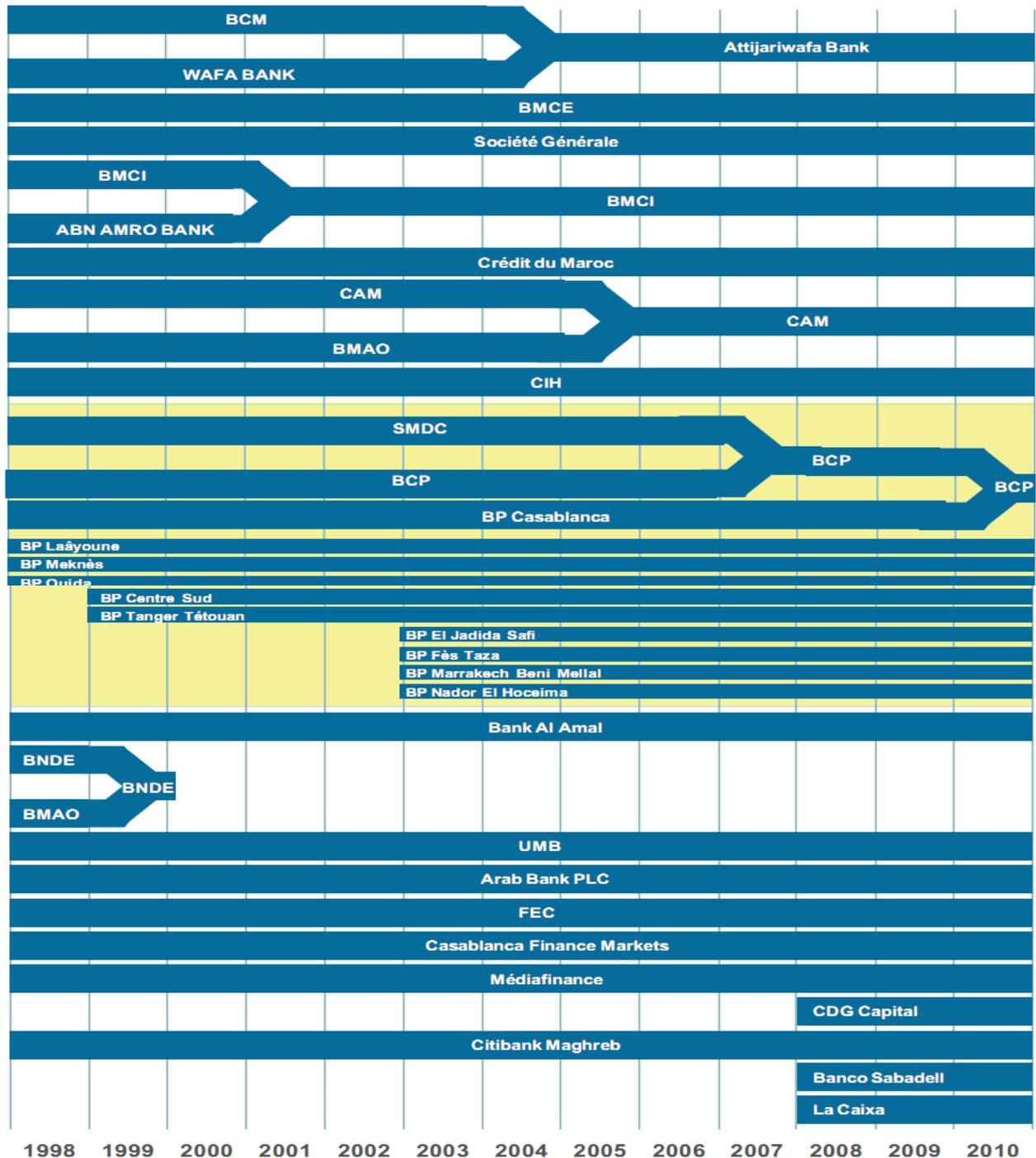
L'évolution de la structure de marché semble s'orienter davantage vers la concentration que vers une atomisation de l'offre. En effet, à la lecture des évolutions du secteur sur les dix dernières années, l'on assiste davantage à des mouvements de fusion/absorption et de restructuration qu'à une croissance du nombre d'opérateurs (à l'exception d'Al Barid Bank, agréée en 2010). Les nouvelles entrées sur le marché marocain ont été opérées essentiellement dans le cadre d'un positionnement particulier de niche. Par ailleurs, pour faire face à une concurrence internationale de plus en plus rude, les acteurs du secteur financier recourent de plus en plus aux alliances stratégiques. Ceci leur permet d'atteindre leurs objectifs de performance au travers de la création d'économies d'échelles, de l'amélioration de leur savoir-faire, de leurs dispositifs organisationnels ou en facilitant l'accès à de nouveaux marchés.

La restructuration du secteur bancaire marocain s'est ainsi traduite par des mouvements de concentrations, d'alliances, d'ouverture du capital et de croissance externe et interne. Au cours des deux dernières décennies, le secteur financier marocain a connu une profonde mutation de son cadre réglementaire et institutionnel, et a été marqué par des opérations de restructuration et d'assainissement des ex-« Organismes de Financement Spécialisés ». Ce mouvement de concentration résulte également de la libéralisation croissance de l'activité bancaire et de l'évolution

de l'économie nationale, qui s'est traduite par l'augmentation de la compétitivité et le resserrement de la marge d'intermédiation. L'évolution du marché bancaire marocain, se manifeste à travers 3 phénomènes majeurs :

- ◆ La diminution du nombre des banques qui exercent au Maroc ;
- ◆ La constitution de groupes bancaires ;
- ◆ La prééminence de quelques établissements majeurs.

Le chronogramme ci-dessous reprend les principales entrées et sorties au cours des dernières années :



## C. Aspects horizontaux de la concurrence

### 1. Pouvoir de marché

Le pouvoir de marché correspond à la capacité, pour une entreprise donnée, à pratiquer des prix situés au-dessus des prix du marché de manière profitable. Dans le cadre de cette étude, l'évaluation du pouvoir de marché a été réalisée à partir d'éléments qui peuvent placer une banque dans une situation dominante. Ensuite, une capacité de développement a été appréciée en se basant sur des critères mettant en évidence des ressources (financières ou métier) pouvant être mobilisées pour renforcer la position actuelle de la banque.

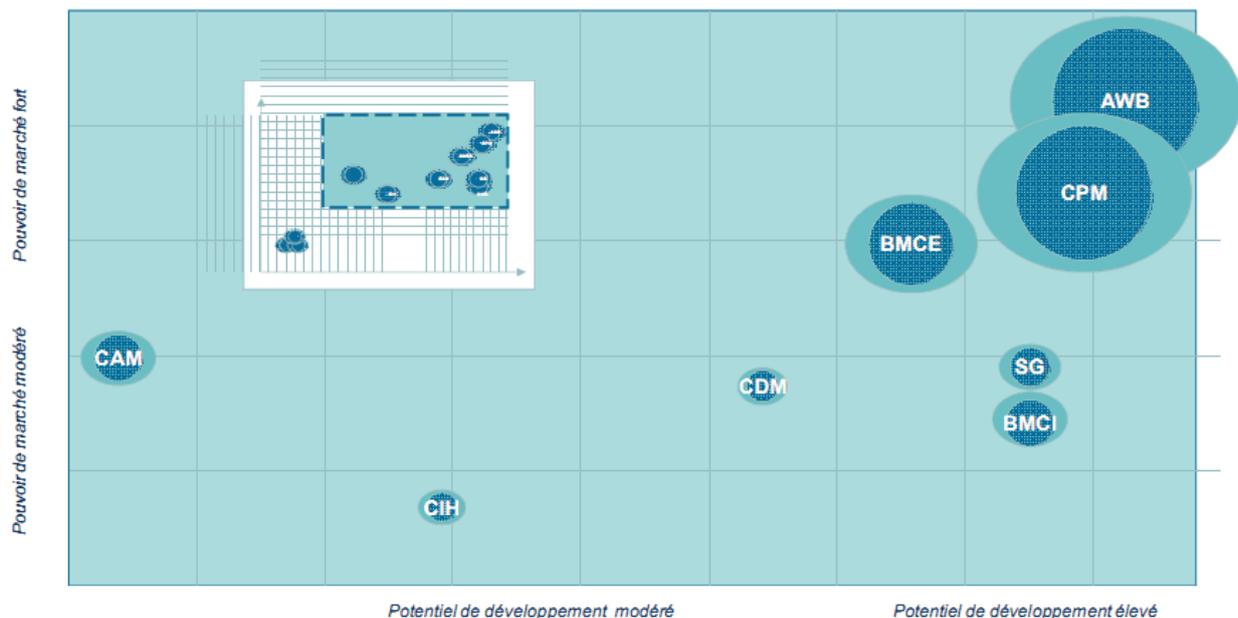
► Le pouvoir de marché considéré est une combinaison linéaire des 4 critères suivants :

- ◆ Le montant des dépôts clients ;
- ◆ Le montant des crédits accordés ;
- ◆ Le coefficient d'emploi ;
- ◆ Le réseau d'agences et de GAB.

► La capacité de développement est considérée comme une combinaison linéaire des 6 critères présentés ci-après :

- ◆ Le montant des ressources longues ;
- ◆ Le rendement des capitaux propres - ROE (Return On Equity) ;
- ◆ Le coefficient d'exploitation ;
- ◆ Le Produit Net Bancaire (PNB) ;
- ◆ La structure de l'actionnariat ;
- ◆ Le réseau international.

Chacun de ces six critères est évalué pour les huit premières banques du Maroc<sup>5</sup>. Cette évaluation est menée en attribuant un score dépendant des performances de la banque à chaque critère identifié. Les résultats sont schématisés ci-dessous. La taille de chaque bulle est proportionnelle à la part de marché de l'opérateur, calculée sur la base de son total bilan.



<sup>5</sup> Banque Populaire, Attijariwafa bank, BMCE, BMCI, CIH, Crédit du Maroc, Société Générale, Crédit Agricole. Al Barid Bank, créée en 2010, n'est pas prise en compte du fait de la non disponibilité à ce stade de certaines données clés.

Cette synthèse met en évidence l'avance significative d'Attijariwafa bank et de la Banque Populaire tant sur le plan du pouvoir de marché que sur celui du potentiel de développement. Ces deux banques se détachent des autres par le volume de dépôts et de crédits qu'elles arrivent à capter, ainsi que par l'étendue de leur réseau d'agences et de GAB-DAB. Par ailleurs, leur Produit Net Bancaire est élevé et leur permet de disposer de ressources importantes pour des développements futurs.

Il convient de relever qu'au cours des cinq dernières années, la Banque Populaire a rattrapé Attijariwafa bank en développant sa capacité de crédit de près de 100% et en augmentant son coefficient d'emploi de 66% à 82% sur la période 2007-2011.

La BMCE constitue le challenger direct des deux leaders. Elle a ainsi développé ses niveaux de dépôts et de crédits respectivement de 27% et 74% sur la période 2007-2011. Ce résultat a notamment été possible par une politique d'expansion du réseau d'agences et de GAB-DAB, qui est passé de 410 à 620 points sur la période considérée.

Si la BMCE reste parmi les 5 banques avec la plus importante capacité de développement, cette dernière a diminué entre 2007 et 2011. Ceci semble découler de sa politique d'ouverture du réseau d'agences qui lui a certes permis de renforcer son pouvoir de marché, mais qui a fortement augmenté ses charges d'exploitation, impactant ainsi la vitesse de développement futur de la banque.

Les banques « à capitaux français » – la Société Générale, le Crédit du Maroc et la BMCI – peuvent être regroupées dans un deuxième groupe d'acteurs : avec un pouvoir de marché plus modéré, ces trois banques sont adossées à des réseaux internationaux majeurs, ce qui leur confère une capacité de développement proche de celle du groupe des banques leaders. Il convient de relever que le pouvoir de marché de ces banques a diminué au cours de la période 2007-2009 du fait d'une forte augmentation de leur coefficient d'emploi : ainsi en 2009, les crédits accordés par la Société Générale, le Crédit du Maroc et la BMCI sont supérieurs aux dépôts de 14% à 19% ; pour la BMCI, les dépôts collectés ont diminué de 5% sur cette période.

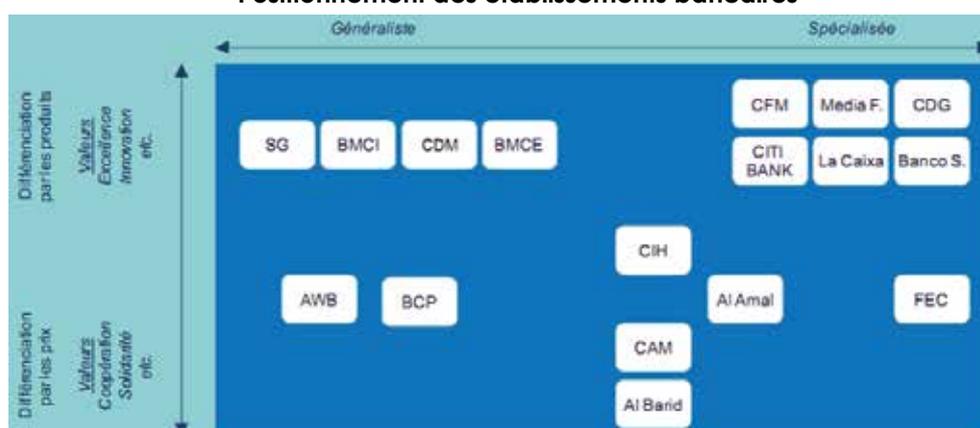
Le CAM possède un montant total de dépôts important – supérieur à celui de banques comme le CDM et la BMCI –, mais le niveau de crédits accordés est, par rapport aux dépôts, faible. Ceci se traduit par un coefficient d'emploi peu élevé sur la période. Au final, le CAM possède un pouvoir de marché supérieur aux banques à capitaux français, mais inférieur aux trois banques leaders (Attijariwafa bank, BP et BMCE). Son potentiel de développement est freiné du fait de son coefficient d'exploitation et de l'absence de réseau international pouvant appuyer le développement futur de l'établissement.

Pour le CIH enfin, son pouvoir de marché est impacté par des niveaux de dépôts et de crédits plus faibles (de l'ordre de la moitié par rapport aux groupes précédents), un coefficient d'emploi très élevé (146% à 119%), et un réseau d'agences et de GAB-DAB inférieur de 40% à celui du concurrent le plus proche.

## 2. Positionnement des opérateurs

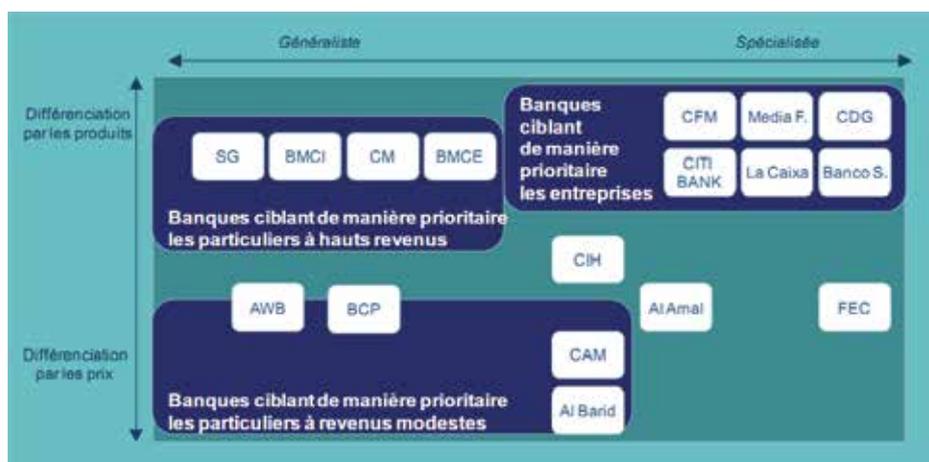
Le positionnement des différents établissements bancaires peut être établi en s'appuyant sur l'identification de leurs cibles de clientèle et par l'analyse des caractéristiques mises en avant dans leurs produits phares.

Positionnement des établissements bancaires



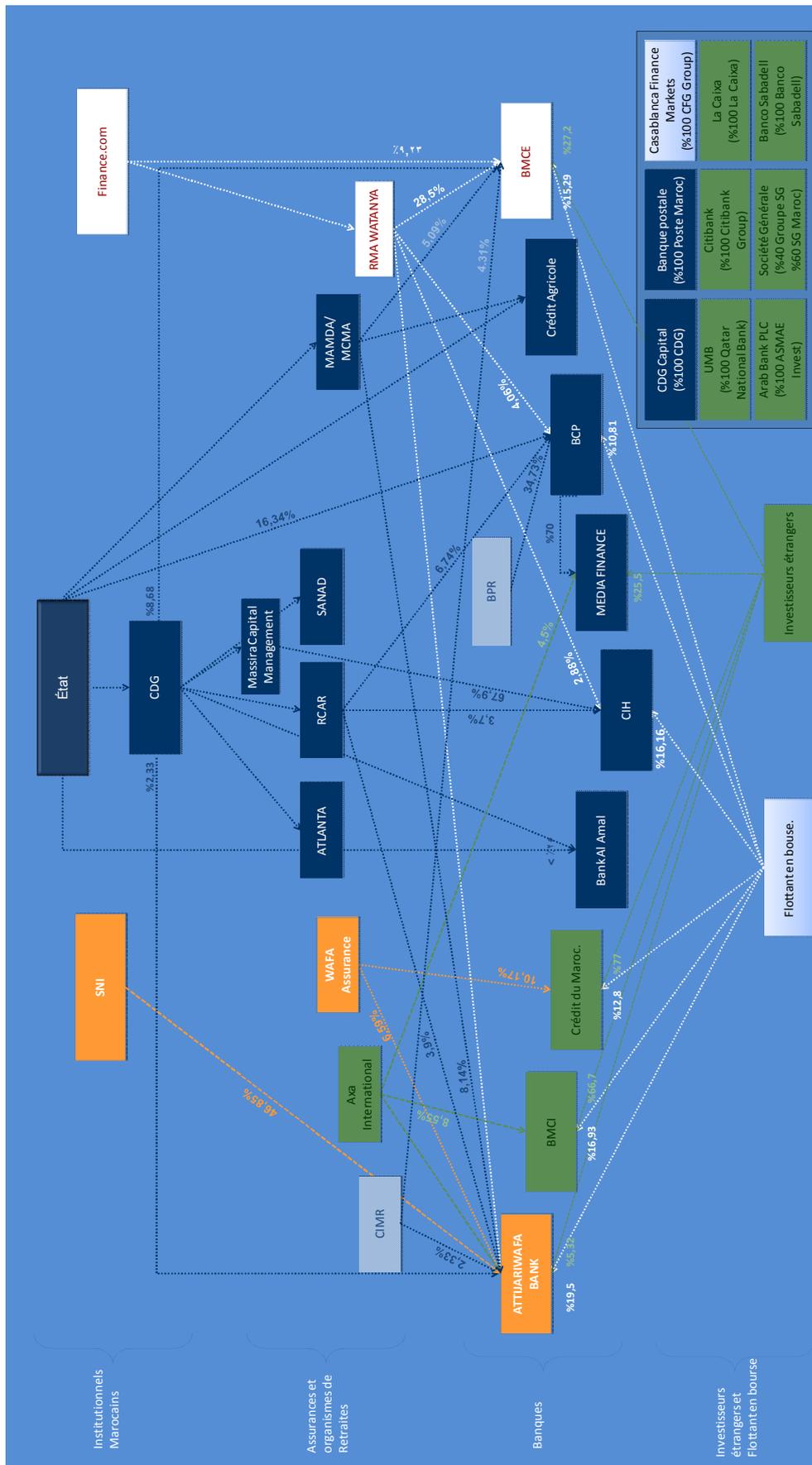
## Synthèse

- Aujourd'hui, le segment « MRE » est une catégorie à part entière sur laquelle sont présentes 8 des 12 banques généralistes.
  - Quatre marchés peuvent être considérés comme étant à « concurrence réduite » :
    - ✓ **Pour les banques universelles**
      - Le segment « jeunes 18-30 ans » fait l'objet d'un positionnement explicite par cinq des onze banques universelles (Attijariwafa bank, BP, BMCI, Crédit du Maroc et Société Générale). Attijariwafa bank et la BP sont ainsi en concurrence directe avec les trois banques à capitaux français. Elles se démarquent néanmoins de ces dernières par un positionnement global plus proche des clients, notamment en matière de prix.
      - Le segment « commerce international » est visé par deux des onze banques universelles : la BMCE et la BMCI. La première met en avant son origine marocaine et son ouverture vers l'international alors que la seconde joue sur son rattachement au plus grand groupe de banques universelles au monde.
    - ✓ **Pour les banques ne disposant pas de réseau**
      - Le segment des « relations commerciales Espagne – Maroc » est revendiqué par deux établissements espagnols : la Banco Sabadell et La Caixa.
      - Le segment des « marchés de capitaux » est visé par trois banques : CDG, Médiafinance, CFM.
  - En outre, cinq acteurs sont en partie positionnés sur des niches :
    - ✓ **Pour les banques universelles**
      - Crédit du Maroc : étrangers non résidents
      - Crédit Agricole : financement de l'agriculture
      - Al Barid Bank : bancarisation du monde rural
    - ✓ **Pour les banques ne disposant pas de réseau**
      - FEC : financement des collectivités locales
      - Citibank : accompagnement à l'internationalisation des structures des entreprises marocaines sur le continent africain.
- L'analyse du positionnement des opérateurs met en évidence de fortes segmentations de la clientèle. Ainsi, malgré la présence de 19 opérateurs, les différents clients ont des options « rationnelles » réduites.



### 3. Structure du capital et degré de dépendance

Il s'agit de relever le degré de dépendance des établissements vis-à-vis de groupes nationaux ou étrangers. Ceci permet d'apprécier le degré d'ouverture du marché bancaire ainsi que le niveau de dépendance des établissements bancaires vis-à-vis des mêmes actionnaires de référence.



S'agissant de la BCP, plusieurs évolutions récentes ont modifié la structure de son capital suite notamment à la cession par l'Etat aux BPR d'une partie de sa participation et l'arrivée de plusieurs institutionnels marocains et étrangers. Ainsi, le capital de la BCP se répartit à fin 2012 comme suit : 34% pour les BPR, 15% pour l'Etat, 5% pour l'OCP, 5% pour BPCE, 5% pour la SFI, 5% pour le personnel, 22% pour des institutionnels marocains et le flottant pour 10%.

Le schéma ci-dessus fait apparaître 3 principales parties prenantes dans le secteur bancaire marocain : les assurances et les institutionnels publics marocains, les investisseurs étrangers et le flottant en bourse (capitaux privés marocains).

#### a. Assurances et institutionnels publics marocains

Les compagnies d'assurance détiennent plus du cinquième du capital des établissements bancaires marocains. Ces compagnies dépendent à leur tour de structures de type « holding » qui disposent également de participations directes dans les grandes banques du Royaume.

##### ► Société Nationale d'Investissement (SNI)

- ◆ La SNI détient de manière directe 46,85% du capital d'Attijariwafa bank. Par ailleurs, Wafa Assurance détient, dans le cadre de ses placements représentatifs des réserves techniques des assurés, une participation de 6,59% dans Attijariwafa bank et de 10,17% dans Crédit du Maroc.

- ◆ La SNI est donc l'actionnaire principal d'Attijariwafa bank.

##### ► Finance.com

- ◆ Le groupe détient la société d'assurance RMA Watanya, actionnaire de 4 grandes banques (BMCE : 28,05%, Attijariwafa bank : 1,34%, BCP : 4,06%, CIH : 2,88%) ;

- ◆ Finance.com détient ainsi directement 9,23% du capital de la BMCE, et 28,05% de ce capital de manière indirecte.

- ◆ Au total, Finance.com contrôle 37,28% du capital de la BMCE, ce qui en fait l'actionnaire majoritaire de cette banque.

##### ► Etat

L'État joue par ailleurs un rôle de premier plan, directement ou de manière indirecte à travers la CDG et ses filiales. Il est actionnaire direct de la BCP, du Crédit Agricole, et de la Banque Postale. La CDG lui permet en outre d'avoir un contrôle de CDG Capital et de disposer de participations dans 4 autres banques en 2012 (BMCE : 8,68%, Attijariwafa bank : 2,43% via la CDG et 3,90% via le RCAR, CIH : 70,88% via Massira Capital Management, BCP : 6,74% via RCAR).

- ◆ Au total l'État dispose d'une participation allant de 8% à 100% dans 9 des 19 banques du Royaume.

#### b. Investisseurs étrangers

Le système bancaire marocain est caractérisé par son ouverture aux investissements étrangers, comme en témoignent les investissements dans 11 des 19 banques du pays. Parmi ces dernières, 8 sont dominées par ces capitaux étrangers :

- ◆ BMCI : 66,74% via BNP Paribas (France), et 8,55% via Axa International (France) ;
- ◆ Crédit du Maroc : 77,03% via le Groupe Crédit Agricole (France) ;
- ◆ Société Générale : 56,94% via le Groupe Société Générale (France) ;
- ◆ Citibank : 100% filiale de Citibank (Etats-Unis) ;
- ◆ La Caixa : 100% filiale de La Caixa (Espagne) ;
- ◆ Banco Sabadell : 100% filiale de Banco Sabadell (Espagne) ;
- ◆ UMB (Union Marocaine des Banques) : 100% détenue par Qatar National Bank (Qatar) ;
- ◆ Arab Bank PLC : 100% détenue par ASMAE Invest, (fonds d'investissement à parts égales par l'Arabie Saoudite et le Maroc).

Les trois banques restantes (AWB, BMCE et BCP) font également l'objet de participations par les groupes étrangers, variant entre 5% et 30%.

### c. Capitalisation boursière

L'ouverture des banques sur la place boursière ne concerne aujourd'hui que six banques. La moyenne du capital ouvert n'est que de 14,3% et n'atteint jamais 20% du capital total.

#### Synthèse

- Malgré la libéralisation du secteur bancaire marocain, l'État en demeure l'acteur principal, avec une participation dans une banque sur trois et un contrôle de sept banques. La possibilité de faire agir ces dernières de manière coordonnée lui confère un pouvoir particulièrement important. Ce risque est toutefois limité du fait de la tendance à la diminution du poids de l'actionnariat public et de la diversité du positionnement des banques contrôlées.
- La libéralisation a permis un apport important d'investissements étrangers. Aujourd'hui, onze banques sur dix-neuf comptent des capitaux étrangers, et huit d'entre elles sont dominées par ces capitaux.
- En outre, deux holdings nationales, la Société Nationale d'Investissement et Finance.com, disposent chacune du contrôle d'une des trois banques leaders et des participations dans d'autres banques.
- En revanche, la capitalisation boursière reste peu élevée : seules six banques disposent d'un capital ouvert en bourse, et ce dernier n'atteint jamais les 20%.
- Dans l'ensemble, il en ressort une compétition à deux niveaux. D'abord entre les grands acteurs (les deux holdings et l'État) : cette compétition est réelle, mais le jeu des participations croisées crée une sorte d'interdépendance entre ces acteurs. Le deuxième niveau de compétition – avec les banques internationales notamment françaises – amène un défi complémentaire pour le secteur : l'alternative représentée par ces banques doit être en mesure de garantir la recherche de plus de performance et d'une constante innovation.

### 4. Mécanismes de concurrence déployés par les opérateurs

Les entretiens menés avec les opérateurs du secteur bancaire ont fait ressortir six principaux mécanismes de concurrence. Ces derniers correspondent aux principaux leviers dont disposent les banques pour atteindre leurs clients :



Quatre leviers pour atteindre le client

6 mécanismes de la concurrence

Sous l'impulsion de Bank Al Maghrib, qui cherche à accroître le taux de bancarisation dans le Royaume, les opérateurs bancaires utilisent ces différents leviers avec une attention accrue.

#### D. Aspects verticaux de la concurrence

Le secteur bancaire n'est pas une filière industrielle classique : en dehors des problématiques de financement des banques et de partenariat (par exemple avec des assureurs), il est difficile de les considérer comme de réels fournisseurs. De même, les établissements bancaires étant en contact direct avec leurs clients, il est nécessaire d'adapter la problématique de la distribution. La question de l'intégration verticale comme stratégie de réduction de l'intensité concurrentielle doit être reformulée pour tenir compte de la spécificité du secteur : l'accent est ainsi mis sur les moyens utilisés par les banques pour atteindre leurs clients. Les caractéristiques des réseaux d'agences et la tarification des produits bancaires constituent les deux principaux leviers pour étendre l'assiette de clients.

#### 1. Réseaux d'agences et qualité de l'offre

Les éléments ci-après permettent d'analyser la couverture spatiale (niveau de couverture par région, par préfecture et province) ainsi que les caractéristiques territoriales susceptibles de motiver l'implantation des différents concurrents.

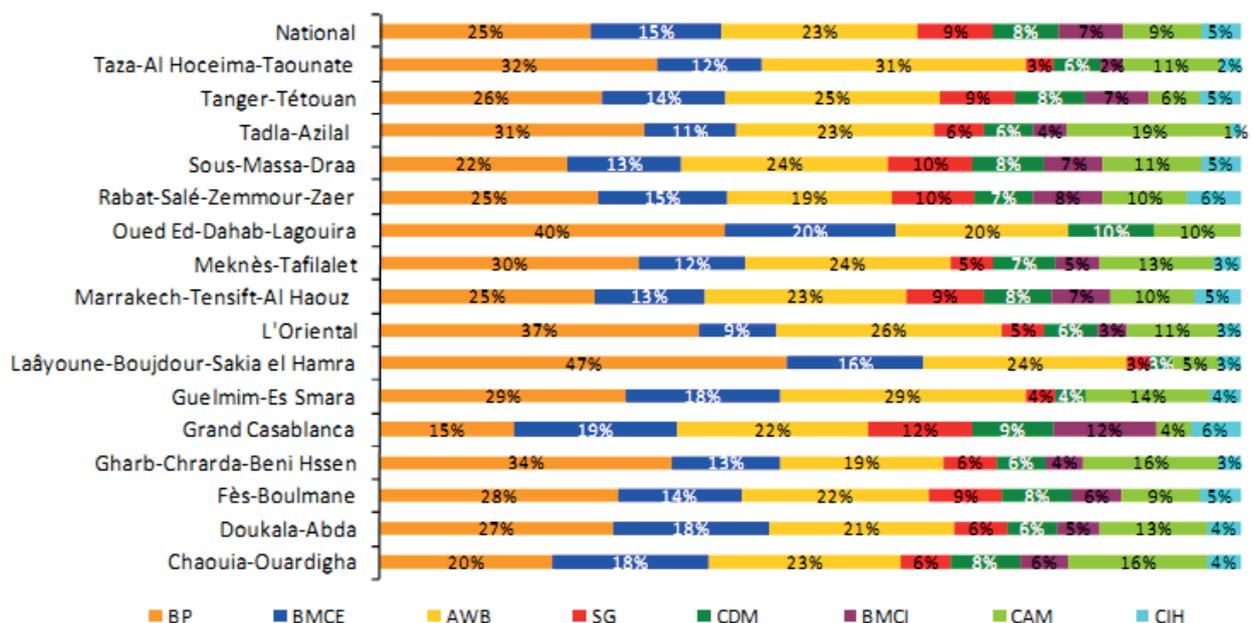
##### a. Couverture spatiale des réseaux bancaires

L'analyse de la localisation de l'ensemble des agences des huit principales banques du Royaume permet de définir des parts de marché par région – et ainsi de relever l'intensité concurrentielle sur celles-ci – et de calculer l'entropie des opérateurs – ce qui fournit des indications sur leurs stratégies : couverture homogène, renforcement local ou régional, conquête de territoires peu exploités, etc.

► Positionnement des opérateurs par région :

Le graphe ci-dessous confirme la position de référence de la Banque Populaire, d'Attijariwafa bank et de la BMCE, qui détiennent respectivement 25%, 23% et 15% des parts de marché au niveau national. Il permet également de relever des régions caractérisées par la forte présence de quelques acteurs au détriment des autres - zones du Nord (L'Oriental, Al Hoceima), du Sud (Laâyoune-Boujdour-Sakia el Hamra, Guelmim-Es Smara) et de la région de Tadla Azilal.

PDM des opérateurs à partir du nombre d'agences par régions



La Banque Populaire a une position significative dans la majorité des régions du Maroc à partir des parts de marché selon le nombre d'agences, tandis qu'Attijariwafa bank et la BMCE se relaient à la deuxième et la troisième position. Il convient de relever la large implantation d'Attijariwafa bank au nord du pays (L'Oriental et Al Hoceima).

► Entropie du secteur bancaire

L'analyse des parts de marché par région peut être complétée par l'analyse de la couverture territoriale des agences de chaque opérateur. L'analyse de l'entropie relative du secteur bancaire au niveau régional montre que les banques sont représentées de manière relativement égale sur tout le Maroc. L'analyse de l'entropie relative du secteur bancaire à partir des provinces et des préfectures montre que les banques sont représentées de manière peu équilibrée. Ainsi, si les établissements bancaires couvrent de manière relativement égale toutes les régions du Royaume, il apparaît qu'ils se concentrent sur certaines provinces et préfectures.

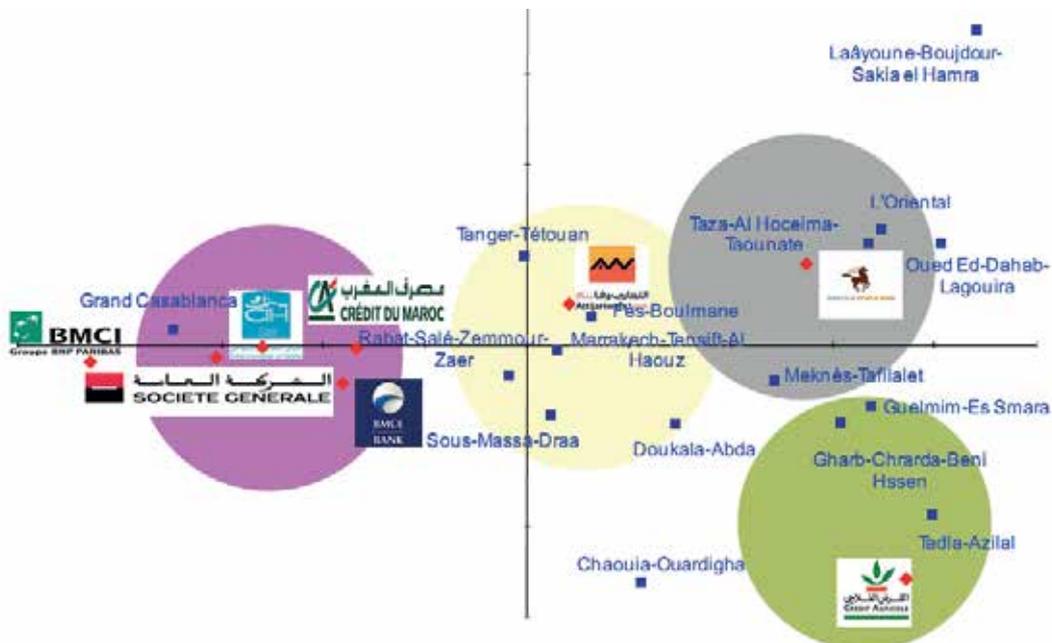
► Entropie relative des opérateurs

La majorité des opérateurs bancaires se présente comme ayant une couverture territoriale moyennement homogène. Il est intéressant de relever que la Banque Populaire et le CAM, qui ont les meilleurs indices à l'échelle régionale, ont de moins bons indices au niveau des provinces et préfectures. Ceci met en évidence une inégalité de la distribution au sein des régions mais ne doit pas amener à conclure à une meilleure performance des autres opérateurs ; en effet, leur bon score résulte de distributions plus homogènes... avec zéro agence sur un grand nombre de provinces ou préfectures (à titre d'illustration, la BMCI a une entropie relative à ce niveau élevée, alors qu'elle ne possède que 308 agences).

**b. Mise en évidence des stratégies d'implantation**

L'analyse de la couverture spatiale des opérateurs a établi l'existence de niveaux de couverture inégaux sur les différentes préfectures et provinces du Royaume. Il est possible de mettre en évidence les stratégies d'implantation des différents acteurs en faisant le rapprochement du nombre d'agences et des différentes régions au travers d'une analyse factorielle des correspondances (méthode AFC). Cette méthode permet d'étudier l'association entre deux variables qualitatives, dans notre cas les opérateurs et les régions. La proximité entre deux modalités dans le graphique est représentative de leur association.

Stratégie d'implantation des opérateurs par régions



- ◆ La Banque Populaire prédomine dans les régions de l'Oriental, Taza-Al Hoceima-Taounate et Meknès-Tafilalet, régions parmi les plus pauvres au Maroc. Le positionnement de la Banque Populaire découle notamment de son concept coopératif et de la concrétisation de ses valeurs de solidarité et d'entraide ;
- ◆ Par ailleurs, le Crédit Agricole est positionné sur les régions rurales à fort potentiel agricole, ce qui serait dû éventuellement à l'historique et la mission du CAM dans l'accompagnement et le développement du monde rural et agricole ;

- ◆ Le CIH, la BMCE, la BMCI et le CDM ont un positionnement quasi-similaire sans spécificité particulière.

En synthèse, la concentration élevée d'agences sur l'axe Casablanca-Rabat ne traduit pas un désintérêt pour les autres régions du Royaume. Néanmoins, certains « fiefs » peuvent être mis en évidence : la Banque Populaire est ainsi plus présente dans les régions du Sud, Attijariwafa bank dans le Nord et le Crédit Agricole dans les régions périphériques de l'axe Casablanca-Rabat. D'un point de vue territorial, le niveau de concurrence garde ainsi une marge de développement.

## 2. Tarification des produits et services bancaires

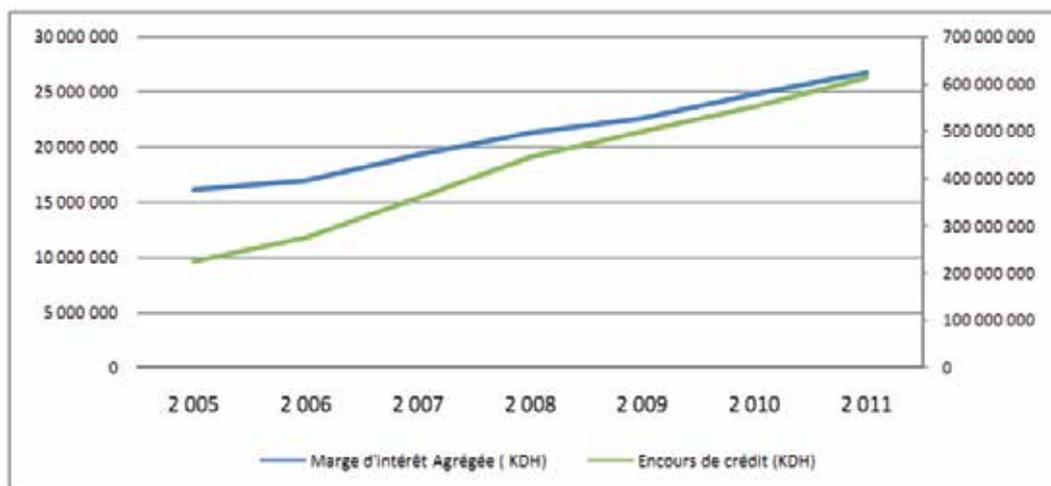
Par son influence dans le choix d'une banque lors de la bancarisation d'un nouveau client, ou dans le changement d'opérateur, les prix proposés constituent le second levier de concurrence verticale. L'analyse du Produit Net bancaire des opérateurs montre que l'essentiel de l'activité bancaire réalisée au Maroc concerne l'octroi des crédits (marges sur intérêt) et les prestations de services bancaires (marges sur commission).

### a. Les taux d'intérêt

Les taux proposés par les opérateurs bancaires varient généralement en fonction de plusieurs paramètres dont notamment, le niveau de liquidité, les taux de financement sur le marché monétaire, les taux interbancaires, le niveau de risque de chaque client, les tarifs des prestations des prestations annexes obligatoires dans l'octroi des crédits,...

Dans ce cadre, les banques semblent se livrer une forte concurrence sur les taux d'intérêt. Ces derniers ont connu d'une manière globale une tendance baissière sur la période 2005 à fin 2011. En effet, les montants des marges sur intérêts dégagés par les banques rapportés au montant des crédits octroyés font ressortir une baisse significative des taux de marge. Cette baisse s'explique principalement par la réduction des taux appliqués par les banques combinée à une baisse de la liquidité impactant à la hausse leur coût de financement marginal.

Le graphique suivant présente sur deux axes, l'évolution des encours de crédits cumulés rapprochés du total des marges d'intérêt.



### b. Les tarifs des prestations bancaires

L'analyse de la tarification des produits et services bancaires a été menée en prenant appui sur une analyse des tarifs applicables en 2011 au niveau de 7 opérateurs.

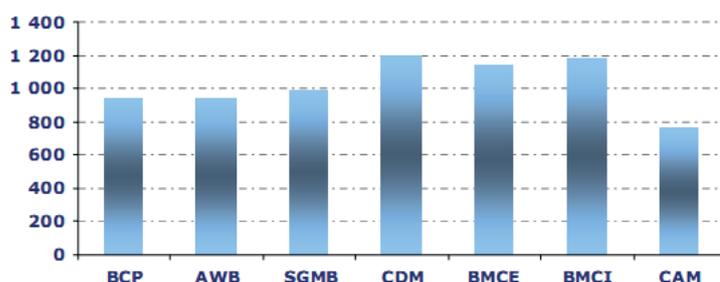
L'analyse consiste à définir le coût annuel des frais bancaires pour un ensemble de produits bancaires pour un profil déterminé de client.

### Profil retenu

Un usager veut payer seulement ce qu'il consomme ; il préfère choisir les services "à la carte" plutôt que de souscrire un forfait (ou "package") et utilise un compte chèque. Ses opérations d'achats et de paiement des factures annuellement sont réalisées comme suit :

- Il utilise 2 chéquiers ;
- Il se sert d'une carte de paiement classique ;
- Il effectue 4 retraits GAB par mois, dont 2 auprès de distributeurs d'autres établissements bancaires ;
- Il verse le loyer du domicile trimestriellement par virement autre banque ;
- Il encaisse occasionnellement 1 chèque tous les 2 mois (chèque sur place confrère) ;
- Avant de souscrire à une ligne de découvert, il a connu un rejet de chèque pour absence ou insuffisance de provision ;
- Il est prudent et demande le re-calcul du code confidentiel 1 fois par an ;
- Il consulte son solde et suit ses opérations grâce aux services de banque à distance (par Internet).

Ainsi, le coût annuel supporté se présente comme suit :



En MAD TTC	BCP	AWB	SGMB	CDM	BMCE	BMCI	CAM
Carnet de chèque	0	0	0	0	0	0	0
Frais de tenue de compte (compte chèque)	140	104	196	220	198	196	198
Carte bancaire (Visa classic)	220	110	160	205	182	165	120
Virement en faveur d'un client autre banque HP	88	44	88	44	88	66	88
Rejet de chèque (absence ou insuffisance de provision)	110	110	110	110	110	145	120
Encaissement chèque	33	33	20	53	66	66	42
Retrait GAB confrère	144	144	144	144	144	144	144
Recalcul du code confidentiel	0	0	0	28	28	0	50
Services de banque à distance	198	396	264	396	330	396	SNC
<b>Total</b>	<b>933</b>	<b>941</b>	<b>982</b>	<b>1 200</b>	<b>1 145</b>	<b>1 178</b>	<b>762</b>

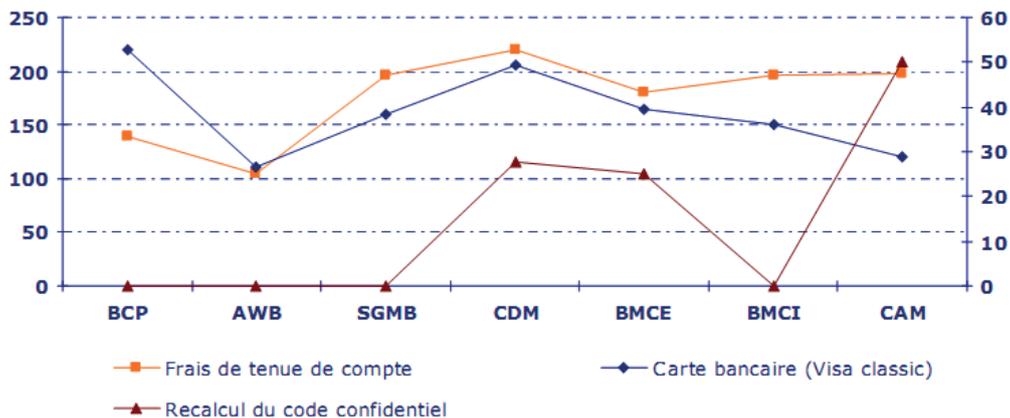
SNC : Service Non Commercialisé

Il ressort de cette analyse comparative des tarifs unitaires appliqués par les banques les principaux commentaires suivants :

► Conformément à la réglementation en vigueur, certains services sont offerts gratuitement par toutes les banques comme :

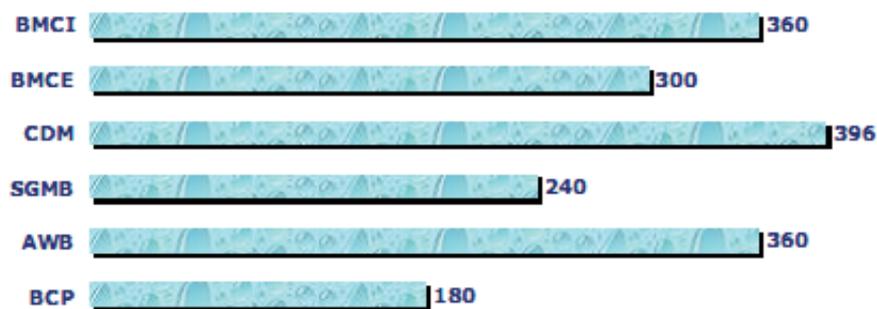
- ◆ L'ouverture de comptes ;
- ◆ La délivrance de carnets de chèque ;
- ◆ Les retraits sur GAB auprès de la banque du client ;
- ◆ La réception de virements nationaux ;
- ◆ L'établissement et l'envoi du relevé de compte mensuellement au client ;
- ◆ La consultation et l'édition du solde et de l'historique du compte à travers le GAB et aussi par Internet ;
- ◆ La clôture de comptes.

- ▶ Certains tarifs tels que les retraits auprès d'un GAB confrère sont homogènes au niveau de toutes les banques ;
- ▶ D'autres tarifs diffèrent d'une banque à une autre ; il s'agit principalement de :
  - ◆ Frais annuels des cartes bancaires ;
  - ◆ Frais de tenue de compte et des coûts associés ;
  - ◆ Frais de transferts incluant notamment la mise à disposition au niveau national ;
  - ◆ Frais de dossier relatifs aux crédits octroyés ;
  - ◆ Re-calcul du code confidentiel de la carte bancaire ;
  - ◆ ...



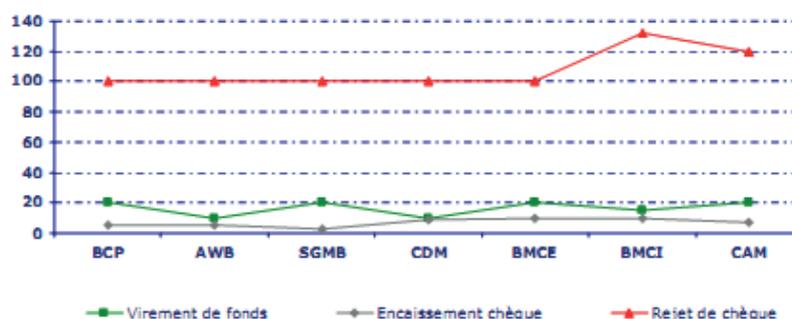
- ▶ Parmi les services dont la tarification diffère, certains peuvent varier de manière conséquente tels que les services de banque à distance.

#### Services de banque à distance



Le reste des services connaît une très légère variation unitaire d'une banque à une autre. Cette situation concerne :

- ◆ les virements de fonds ;
- ◆ les encaissements de chèque ;
- ◆ les rejets de chèque.



En synthèse, les tarifs exercés par les banques analysées sont cohérents avec le positionnement de ces dernières. Ainsi, les banques mettant en avant la qualité de leurs prestations (BMCE, BMCI, Crédit du Maroc et Société Générale) sont 10% à 30% plus chères que les banques visant des catégories de populations à revenus moins élevés (Banque Populaire et Attijariwafa bank). Les écarts entre les acteurs des différents groupes montrent l'absence d'ententes et de convergences sur les tarifs. Il existe donc une place pour la concurrence en matière de tarifs.

### Conclusion

En définitive, bien que des améliorations en matière de concurrentiabilité du secteur bancaire puissent encore être réalisées, il existe une compétition effective entre les opérateurs, encouragée par l'intervention régulière de Bank Al-Maghrib pour fournir de la liquidité, ainsi que par le potentiel de bancarisation additionnelle, l'amélioration de la transparence en matière d'informations, la forte capacité d'innovation des banques et la politique ambitieuse d'inclusion financière engagée. La décision de plusieurs groupes bancaires de se développer en Afrique, à la recherche de nouveaux relais de croissance, renseigne également sur le niveau de concurrence sur le marché marocain.

L'arrivée de banques islamiques sur le marché, le projet de la nouvelle loi bancaire prévoyant notamment la création d'établissements de paiement, l'émergence de la nouvelle place financière de Casablanca, la transformation projetée des Associations de Micro-Crédit, ainsi que le développement attendu du Low Income Banking pour les populations rurales et périurbaines, les PME et les TPE, sont à l'origine d'un nouveau défi pour le secteur bancaire marocain : élargir et enrichir le paysage financier du pays. Ils devraient non seulement stimuler davantage la concurrence mais aussi contribuer à positionner le Maroc comme un hub financier à dimension régionale. La réplique des banques classiques, avec une amélioration des offres existantes, est de nature à renforcer la concurrentiabilité du secteur bancaire et à améliorer le taux de bancarisation. Le développement de l'inclusion financière est par ailleurs inscrit dans le plan stratégique de Bank Al-Maghrib sur la période 2013-2015, qui vise à porter à 2/3 le taux de la population bancarisée à horizon 2014, et à disposer de statistiques précises sur les PME/TPE favorisant leur accès au financement bancaire : collecte des informations, lancement d'un observatoire sur l'environnement et les conditions de financement des PME/TPE, synergies entre les différents intervenants (banques, CCG, ANPME, CGEM...).

Les recommandations suivantes, issues de cette étude, sont de nature à stimuler davantage la concurrentiabilité du secteur bancaire au Maroc, étant précisé que certaines d'entre elles sont déjà inscrites dans le plan d'actions de Bank Al-Maghrib :

- ◆ Simplifier les procédures de transfert des comptes d'une banque à une autre, pour faciliter la mobilité bancaire des clients : amélioration de la communication sur les possibilités de transfert, fixation de délais maximums de fermeture de l'ancien compte et de l'ouverture du nouveau, mise en place de guides et de services d'aide à la mobilité, possibilité de se faire rembourser les prestations déjà prélevées et non encore consommées selon un calcul au prorata temporis (cartes bancaires, assurances, forfaits)...
- ◆ Poursuivre le travail initié par Bank Al-Maghrib permettant de faciliter la lisibilité et la comparaison des tarifs bancaires pratiqués : Sommaire type pour l'affichage des tarifs, utilisation de plusieurs canaux de communication (plaquette, site web,...), information des clients sur les mises à jour des tarifs, détail sur les contenus des forfaits en distinguant les services obligatoires versus les prestations facultatives et celles qui sont payantes versus celles qui sont gratuites (réglementation BAM)...
- ◆ Faciliter et améliorer la communication sur la possibilité pour les clients de souscrire à des contrats d'assurance auprès de compagnies d'assurance de leur choix, en particulier dans le cadre de la commercialisation de produits nécessitant une couverture de risques spécifiques (cas de l'assurance Décès, Incapacité, Invalidité associée aux crédits octroyés) : fiche d'information standardisée sur l'assurance proposée, possibilité de recours du client en cas de refus de la banque, formation du réseau de vente...
- ◆ Renforcer davantage les mesures permettant d'augmenter le taux de bancarisation : développer l'innovation, généraliser les différents moyens de paiements (électroniques) notamment dans les administrations, renforcer l'éducation financière...

- ◆ Réfléchir à la réforme du Taux Maximum des Intérêts Conventionnels (TMIC). En effet, si d'une part ce taux permet de protéger la clientèle contre un niveau élevé des intérêts pouvant être pratiqués par les établissements de crédit, il exclut d'autre part du circuit bancaire une population dont le risque de contrepartie peut être élevé.
- ◆ Rendre plus performants les systèmes de comptabilité analytique des banques, afin de mieux connaître la structure des coûts de revient des crédits proposés notamment dans le cadre des conventions conclues avec certaines entreprises. Il est également recommandé d'améliorer la gouvernance opérationnelle des dérogations accordées aux clients par rapport à la grille tarifaire standard (exemple : comités de tarification, comités nouveaux produits...) afin d'être en mesure d'identifier, le cas échéant, les produits proposés avec une marge nulle voire négative.
- ◆ Mettre en place des organismes indépendants de notation des entreprises, à l'instar de ce qui existe dans certains pays.
- ◆ Elargir le nombre d'opérateurs, spécialistes du crédit, pouvant opérer sur le marché du Credit Bureau, afin d'améliorer la concurrentiabilité sur ce type de services.

## 4.2- Synthèse de l'étude sur les aides d'Etat

Les aides d'Etat constituent un instrument d'intervention des gouvernements pour la mise en œuvre des politiques publiques avec comme objectifs le soutien de l'effort de croissance, la régulation des marchés en cas de défaillance ou le soutien aux couches sociales défavorisées.

Le débat autour de la question des aides d'Etat se pose aujourd'hui avec une acuité particulière compte tenu du contexte économique mondial marqué par une crise profonde qui a affecté aussi bien les tissus productifs et les marchés que les conditions sociales des populations. A cet égard, et en vue de faire face aux retombées de la crise, des voix se sont manifestées pour défendre la nécessité du recours aux aides d'Etat pour renouer avec la croissance économique et combler les déficits sociaux engendrés par la crise. A l'opposé, d'autres voix mettent en garde contre la tentation de recours à outrance aux aides d'Etat en mettant en exergue leurs effets en termes de régression par rapport à la libéralisation des échanges, de retour vers le protectionnisme et d'entrave au principe de libre concurrence au niveau des marchés.

La place qu'occupent les autorités de la concurrence est centrale dans ce débat, dans la mesure où elles sont généralement associées, de par le monde, à toute décision d'attribution d'aides d'Etat à travers l'avis qu'elles sont amenées à émettre à ce sujet. A cet égard, le rôle des autorités de la concurrence varie entre un pouvoir consultatif, comme c'est le cas pour le Maroc, et un pouvoir d'approbation nécessaire avant tout octroi de subventions ou d'aides d'Etat, comme c'est le cas du Royaume Uni ou de la Commission Européenne.

Généralement, les autorités de la concurrence privilégient les principes de la politique de la concurrence sur ceux de la politique industrielle, et sont réticentes à toute intervention sur les mécanismes de fonctionnement concurrentiel des marchés, sauf pour des cas bien précis justifiés par des raisons économiques ou sociales et à condition que cette intervention soit limitée dans le temps, avec pour objectif le rétablissement du libre jeu de la concurrence dans les marchés.

Naturellement, on ne peut interdire totalement aux gouvernements la possibilité de recourir aux aides d'Etat qui peuvent se révéler parfois la solution la plus adéquate pour faire face à des situations urgentes notamment en cas de crise économique intense ou de tensions sociales nécessitant une intervention immédiate. Cependant, le recours aux aides d'Etat doit se faire selon des critères qui encadrent leur utilisation et empêchent l'utilisation systématique de cet instrument et sa transformation en outil d'assistanat et de création de rentes.

Au Maroc, la question des aides d'Etat occupe une place centrale dans le débat public, compte tenu des défis qui se posent pour le pays en termes de croissance économique, de cohésion sociale et de compétitivité. Ces aides d'Etat prennent différentes formes, notamment à travers la compensation de certains produits de base, les politiques sectorielles et de mise à niveau du tissu productif et les aides directes à certaines activités, d'où l'intérêt de dégager un outil d'évaluation de l'impact de ces aides sur la concurrence.

En effet, les aides d'Etat au Maroc sont soumises à un contrôle à priori, prévu par l'article 16 de la Loi 06-99 qui dispose que le Conseil de la Concurrence est obligatoirement consulté par le Gouvernement sur tout projet de loi ou de texte réglementaire instituant un régime nouveau ou modifiant un régime en vigueur ayant pour effet (...) d'octroyer des aides de l'Etat.

La présente étude menée en interne par les services du Conseil de la concurrence se propose de dégager les critères et méthodes d'évaluation des effets concurrentiels et économiques des aides d'Etat au Maroc, tout en les appliquant aux différents secteurs et activités bénéficiaires afin d'identifier les aides qui présentent le plus de risque de distorsion de la concurrence.

Pour répondre à cet objectif, cette étude a été scindée en deux parties : la première partie vise à cerner les fondements théoriques et les objectifs attendus des aides d'Etat, ainsi que les risques de distorsion qu'elles peuvent apporter à la concurrence. Une deuxième partie a été consacrée à l'évaluation des impacts des aides de l'Etat sur le secteur de l'habitat.

## **Première partie : Fondements théoriques et objectifs attendus des aides d'Etat**

Au niveau des fondements théoriques relatifs aux aides d'Etat, deux principaux courants de pensée se dégagent mais s'inscrivent tous dans le cadre de l'économie de marché et l'autre dans le courant. Il s'agit, d'une part, de l'approche néoclassique orthodoxe qui ne tolère l'intervention de l'Etat par le biais des aides publiques que dans une perspective de correction des défaillances du marché, et d'autre part, des courants issus de rapprochement entre la ligne de pensée keynésienne et néoclassique, et qui considèrent que l'Etat peut agir sur les marchés au-delà des situations de défaillances pour l'atteinte d'objectifs de croissance économique et d'amélioration de la compétitivité.

## I - L'approche néoclassique orthodoxe : Les aides d'Etat comme instrument de correction des défaillances du marché

Selon la théorie économique néoclassique, les marchés s'autorégulent spontanément, et par conséquent, l'intervention de l'Etat n'est concevable que dans la mesure où elle a pour finalité de corriger certaines défaillances du marché en vue de rétablir le libre fonctionnement du marché. Ces défaillances sont définies par les défenseurs de cette théorie orthodoxe et concernent les cas de rendements croissants, d'existence d'externalités, d'utilisation des biens publics, d'asymétrie de l'information et la mobilité imparfaite des facteurs de production.

### Les rendements croissants

Une production est dite à rendements croissants quand le coût moyen de production diminue au fur et à mesure que la quantité produite augmente. Cette forme de production qui peut résulter de l'existence d'économies d'échelle ou de coûts élevés de R&D ainsi que de nécessité d'effort important pour la commercialisation pouvant engendrer des situations de rentes naturelles ou technologiques.

Dans ce cas de figure, l'école néoclassique admet l'intervention de l'Etat avec pour but d'éliminer la rente, en agissant soit dans le sens d'un prélèvement de cette rente à travers la création d'un monopole d'Etat ou le recours à des concessions, ou bien en encourageant la concurrence en octroyant des aides aux nouveaux entrants sur le marché. Toutefois, le succès de telles stratégies repose sur l'information dont dispose l'Etat qui lui permettrait de fixer des prix socialement optimaux<sup>1</sup>, et de mettre en œuvre les mécanismes nécessaires en vue de garantir la viabilité des nouveaux concurrents, à long terme.

### Les externalités

Les externalités correspondent, dans le cadre d'une relation non marchande, aux effets indirects de l'activité d'un agent économique sur un autre. On parle d'externalités positives, quand il s'agit d'effets indirects favorables à d'autres agents économiques, sans que ceux-ci ne soient tenus d'y contribuer par un quelconque paiement. De même, il existe des externalités dites négatives, lorsque des agents économiques subissent des coûts additionnels engendrés indirectement, et sans intention marchande, par l'activité d'un autre agent, sans qu'il ne soit possible de prétendre à un dédommagement.

Il en découle, en l'absence de rémunération des effets indirects, que les biens à externalités positives soient produits en quantité sous-optimale. En revanche, les biens touchés par des externalités négatives sont produits en quantités excessives, car leurs producteurs ne supportent pas une partie des coûts.

Dans ce cas, et en vue d'inciter les entreprises qui seraient découragées à engager des investissements profitables à d'autres agents économiques, l'intervention de l'Etat s'avère nécessaire, soit à travers la prise en charge des activités qui génèrent des externalités positives ou en créant un marché relatif aux dites externalités<sup>2</sup>. De même, les pouvoirs publics ont la possibilité de réduire les externalités négatives, et ce à travers une taxation des activités qui les génèrent.

### Les biens publics

Un bien public est un bien ou un service qui est caractérisé par la non-exclusion et par la non-rivalité, c'est-à-dire que l'usage de ce bien ne peut être limité à une catégorie d'agents, et que sa consommation par un agent n'amoindrit pas celle dont peuvent disposer les autres. Les raisons avancées par la théorie néoclassique pour justifier l'intervention de l'Etat dans ce cas, se trouvent dans l'exigence d'assurer l'offre nécessaire pour les utilisateurs ainsi que la garantie de prix accessibles pour les différentes populations.  
L'asymétrie d'information

La disponibilité de l'information est une condition fondamentale dans toute décision stratégique d'un agent économique et constitue un élément favorisant la concurrence dans les marchés, dans la mesure où elle pousse les agents économiques à s'orienter vers la recherche d'avantages compétitifs s'appuyant sur l'innovation, la créativité et la productivité plutôt que la détention d'information exclusive.

<sup>1</sup> Théorème de Ramsay-Boiteux

<sup>2</sup> Ce problème d'absence de valorisation des effets indirects peut être étendu aux cas de débordements technologiques (spillovers) qui limitent l'appropriation des bénéfices liés à la détention d'un savoir. Dans le régime de concurrence pure et parfaite, l'intérêt individuel des agents les conduit à harmoniser leurs activités afin d'internaliser les externalités et d'éliminer la source d'inefficacité ou de non-rémunération<sup>3</sup>. Ceci suppose toutefois que l'information sur l'externalité soit disponible, qu'elle ne soit pas asymétrique et que tout agent puisse potentiellement en être le bénéficiaire.

L'équilibre coopératif entre les agents résulte alors de la libre entrée dans l'activité (l'agent qui supporte l'externalité peut prendre la place de celui qui la crée, renversant alors les positions respectives) ; à défaut, le régulateur doit imposer, de façon coercitive, l'intégration ou la prise en compte des externalités.

En effet, dans le cas de manque ou d'insuffisance de l'information, les conditions de la concurrence sont biaisées et le risque que certains agents économiques paye un prix plus élevé que celui résultant de l'équilibre peut augmenter du fait qu'ils ne sont détenteurs de l'information. Ceci est à même de restreindre l'activité dans certains marchés et conduire à un problème de rareté de certains biens ou services, et par conséquent impacte le niveau des prix.

Ces problèmes d'asymétrie d'information peuvent également entraîner une allocation non optimale des ressources qui pourraient être orientées vers des activités moins rentables et moins prometteuses en termes de croissance.

A cet égard, l'école néoclassique admet l'intervention de l'Etat en vue de préserver les investisseurs et les épargnants contre les risques de tromperie qui peuvent provenir de certains dirigeants d'entreprises en donnant une fausse idée de la situation de leurs entreprises. De même, et en vue d'éviter que certains marchés ne soient contraints à n'offrir que les produits de basse qualité, les pouvoirs publics peuvent mettre en place des systèmes de contrôle de qualité en vue de protéger les droits des consommateurs et d'encourager les entreprises à devenir plus construire leur compétitivité sur le progrès technique.

### **La mobilité imparfaite des facteurs de production**

La mobilité imparfaite des facteurs de production découle généralement des rigidités culturelles ou administratives ainsi que de certains phénomènes qui empêchent un fonctionnement du libre jeu du marché tels que les conditions d'accès au marché<sup>3</sup> ou les coûts et la disponibilité des facteurs de production. La mobilité imparfaite des facteurs engendre l'absence ou le retard au niveau de l'ajustement des mécanismes de fonctionnement du marché, ce qui occasionne des coûts économiques et sociaux importants, notamment en termes de disparités entre régions.

Selon l'école néoclassique, le rôle des pouvoirs publics dans ce cas de figure, est d'éliminer les différentes barrières d'accès au marché ainsi que la préparation des conditions nécessaires à une mobilité parfaite des facteurs, tels que la formation des ressources humaines nécessaires, la mise en place des infrastructures, l'amélioration du climat des affaires et la facilitation de l'accès au financement.

## **II- L'approche de l'économie industrielle et autres courants de la pensée économique qui considèrent les aides de l'Etat comme un vecteur de la croissance économique**

Parallèlement à la théorie néoclassique, un autre courant<sup>4</sup>, qui tout en s'inscrivant dans le cadre de la logique de l'économie de marché, considère que l'Etat peut agir sur les marchés, au-delà des situations de défaillances, pour l'atteinte d'objectifs de croissance économique et d'amélioration de la compétitivité internationale.

En effet, les principales théories qui s'inscrivent dans le cadre de ce courant, et qui justifient le rôle des aides d'Etat dans le soutien de politiques économiques volontaristes sont : la théorie de l'économie industrielle, les théories du commerce international et la théorie de la croissance endogène.

### **1. L'économie industrielle**

Considérant que les conditions d'une concurrence pure et parfaite ne peuvent être réalisées au niveau des marchés du fait de l'existence de disparités au niveau des avantages compétitifs détenus par les agents économiques, les défenseurs de la théorie de l'économie industrielle estiment que l'adoption de stratégies volontaristes basées sur l'intervention de l'Etat s'avèrent nécessaires en vue de stimuler la croissance et faire face aux comportements anticoncurrentiels<sup>5</sup> notamment les ententes et les monopoles engendrant des prix élevés.

S'inspirant de la théorie néoclassique et le néo keynésianisme, la théorie de l'économie industrielle considère que certaines activités, marquées des coûts fixes très élevés, conduisent nécessairement à des situations monopolistiques et érigent des barrières à l'entrées. Cette difficulté d'accès au marché s'exacerbe davantage lorsque le monopoleur fixe ses prix à des niveaux suffisamment bas en vue de dissuader les concurrents potentiels à faire leur entrée sur leur marché. Certes, selon les tenants de la théorie de l'économie industrielle, admettent, que ce genre de situation peut présenter des avantages pour l'utilisateur, en termes de coûts d'acquisition des produits du monopoleur, cependant, ils considèrent que cette situation reste tributaire du comportement du monopoleur qui peut adopter des comportements purement opportunistes en termes de prix et de qualité des produits et des services.

<sup>3</sup> Il s'agit des barrières à l'entrée de quelque ordre que ce soit. Accès au financement, taille de l'investissement nécessaire,

<sup>4</sup> Il s'agit principalement de théories qui s'inscrivent dans la même doctrine d'économie de marché, mais en adoptant des hypothèses plus réalistes, telle que la concurrence imparfaite.

<sup>5</sup> Les prémisses philosophiques de ces théories existaient déjà chez d'anciens auteurs tel que Thomas Hobbes qui considère que l'état de nature est une sorte de guerre de tous contre tous et que l'Homme est un loup pour l'Homme.

Pour remédier à ces dysfonctionnements, les tenants de la théorie de l'économie industrielle préconisent la nécessité de l'intervention de l'Etat, notamment par le biais d'aides publiques en vue de lever les barrières à l'entrée et rétablir la concurrence avec comme objectif le renforcement de la compétitivité internationale du tissu productif.

Parallèlement, les tenants de la théorie de l'économie industrielle fondent également leur analyse sur le rôle de l'innovation dans la compétitivité des entreprises. C'est à ce titre, que cette théorie prêche l'intervention de l'Etat tant qu'acteur dans l'amélioration de la compétitivité des entreprises, en s'inspirant de l'expérience japonaise où l'Etat a joué un rôle important, dans la coordination et le soutien des industries choisies afin d'accroître leur compétitivité.

Cette intervention s'avère nécessaire, également, du fait de l'existence de certaines caractéristiques au niveau des structures socioéconomiques entravant l'émergence économique telles qu'une forte prépondérance des PME ou une capacité de reconversion limitée du tissu productif vers des activités à forte valeur ajoutée.

Ainsi, les aides d'Etat dans le cadre de la théorie de l'économie industrielle sont perçues comme un outil destiné à favoriser les producteurs nationaux et orienté vers des activités ou des projets considérés comme stratégiques, en termes de compétitivité internationale.

## 2. La théorie du commerce international

En absence d'un régulateur de la concurrence au niveau international, les économistes appartenant au courant de la théorie du commerce internationale considèrent que les politiques économiques volontaristes menées par différents pays dans le sens de l'amélioration de l'efficacité économique et du bien-être social, soutenues par des aides d'Etat, deviennent des vecteurs de compétitivité. En outre, ils considèrent que les engagements pris par les pays membres de l'OMC en matière d'accès au marché international ont rendu difficile le recourt à l'augmentation des droits de douanes en cas de distorsion de la concurrence. De ce fait, le recours aux aides d'Etat devient dans plusieurs situations l'instrument fondamental de la politique économique.

Par ailleurs, et pour favoriser l'entrée d'entreprises nationales sur le marché international, les défenseurs de la théorie du commerce international admettent l'intervention des Etats notamment par le biais d'aides publiques pour encourager la création de champions nationaux capables de s'arroger des parts de marché importantes dans les secteurs stratégiques. A cette fin, ce courant encourage la possibilité pour les Etats d'agir, par le biais des aides d'Etat, sur les aspects liés au soutien de la R&D, l'encouragement de l'intégration, la stimulation des effets d'apprentissage, et ce afin de permettre aux entreprises ciblées d'atteindre des niveaux de taille et de compétitivité permettant de faire face à la concurrence internationale.

De même, cette théorie qui est fondée sur le postulat de concurrence imparfaite, considère que le climat des affaires et la structure de la demande jouent un rôle important dans l'attraction des investissements directs étrangers. Ainsi, et faute de pouvoir mener une politique de mise à niveau de l'économie, tout azimut, et sur l'ensemble du territoire national, cette approche propose de constituer des pôles industriels (zones industrielles, zones franches, etc) qui engendreraient, grâce aux effets d'externalités et d'interactivité, des agglomérations plus attractives aux IDE. Ces espaces géographiques gagneraient davantage par la spécialisation dans des activités particulières, notamment celles caractérisées par des processus techniques complexes.

## 3. La croissance endogène

La théorie de la croissance endogène considère que les entreprises et l'économie peuvent s'inscrire dans une logique de rendements croissants dès lors que quatre facteurs fondamentaux sont réunis. Il s'agit principalement des économies d'échelle, de l'innovation (R&D), de la qualité des ressources humaines et l'intervention judicieuse de l'Etat.

Cette théorie considère que si les avantages des économies d'échelle, de l'innovation et de la connaissance ne sont plus à démontrer, la production de leurs effets ne peut être toujours obtenue en s'appuyant uniquement sur la spontanéité du libre jeu du marché. C'est pourquoi, cette théorie insiste sur l'intervention de l'Etat, notamment à travers les aides à la R&D, la mise en place des infrastructures nécessaires à la production et à la circulation des biens, des services, des personnes et de l'information, ainsi que la formation des profils nécessaires pour atteindre une productivité importante du capital humain.

Ainsi, à travers ces incitations, l'Etat peut créer les conditions d'une forte croissance économique forte et durable, en instaurant un système basé sur l'innovation et la créativité. De même, les systèmes d'aides d'Etat peuvent constituer un vecteur d'encouragement de l'investissement et l'orientation des choix des investisseurs vers des activités et des processus de production plus avantageux en termes de rentabilité et de possibilités d'extension et de développement.

### III. le contrôle des aides d'Etat :

Le contrôle des aides d'Etat exige, que cette mission soit encadrée par un dispositif législatif et réglementaire qui désigne, d'une part, les institutions chargées du contrôle et, d'autre part, en précisant la notion des aides d'Etat et leur typologie afin de fixer les conditions de recensement des aides par les instances qui auraient été désignées d'accomplir cette mission et ce, afin de permettre au Conseil de la Concurrence de disposer de l'information pertinente nécessaire à l'analyse des aides d'Etat.

#### 1- Définitions

La difficulté de cerner une définition de l'aide aux entreprises résulte soit d'une quasi-absence de définition comme aux États-Unis d'Amérique soit de l'existence de plusieurs définitions comme pour le cas de l'Allemagne. Ces différences d'approche découlent des objectifs de chaque pays et de chaque institution, de la perception du rôle et de l'utilité des aides d'Etat dans le développement économique et social, ainsi que des problèmes de recensement des aides.

Concernant le cas du Maroc, il est important de signaler qu'il n'existe pas de définition des aides d'Etat dans le droit marocain. Toutefois, du fait que les dispositions des accords bilatéraux et multilatéraux que notre pays a signé avec ses partenaires commerciaux s'imposent en droit marocain, il serait important de les présenter.

A ce titre, les principales définitions qui seraient intéressantes à examiner seraient celles établies par l'OMC et l'Union Européenne. Tout d'abord, en raison de leur caractère normatif<sup>6</sup> qui oblige le Maroc à notifier les aides publiques destinées aux entreprises à ces deux instances, mais également du fait que les accords signés avec les autres partenaires font référence à ses définitions.

Par ailleurs, l'accord de libre échange signé avec les Etats-Unis d'Amérique renvoie aux règles de l'OMC concernant les subventions tandis que l'Accord avec la Turquie, par exemple, s'appuie sur l'approche de l'Union Européenne, étant donné que le Maroc et la Turquie appartiennent tous les deux à l'espace euro-méditerranéen et sont animés par un souci et une volonté de rapprochement des législations.

#### 1-1 Définition de l'OMC

Dans le cadre de l'accord sur les subventions et les mesures compensatoires, la définition de la subvention comporte trois caractéristiques :

- ♦ c'est une contribution financière ;
- ♦ elle est allouée par les pouvoirs publics ou par tout organisme public du ressort territorial d'un État membre ;
- ♦ elle confère un avantage.

Une subvention ne sera visée par l'accord SMC que si elle est spécifiquement accordée à une entreprise, à une branche de production ou encore à un groupe d'entreprises ou de branches.

En outre, sont prohibées les subventions ciblées en faveur de produits d'exportation ou de produits utilisant des intrants d'origine nationale.

#### 1-2 Définition de l'Union européenne

« Une aide d'Etat est une forme d'intervention étatique utilisée pour promouvoir une activité économique déterminée (...). Les différents éléments qui réglementent une aide :

<sup>6</sup> Une définition sans caractère normatif de l'OCDE : Pour l'OCDE, les aides publiques à l'industrie sont définies comme suit : « mesures spécifiques de soutien financier direct et indirect appliquées par une administration centrale ou infra-nationale en faveur de l'industrie manufacturière et se traduisant par un coût net pour l'Etat ». Les aides publiques à la R & D et à l'innovation industrielle (ou technologique) couvrent deux types d'aides :  
 - directes : elles sont mesurables car elles assurent un transfert financier d'un budget public à une entreprise, sans aucune forme d'équivalence. Elles concernent les mesures de financement direct en faveur des activités de R & D industrielle ;  
 - indirectes : elles représentent une dépense publique qui dégage un service ou un bien équivalent.

« Sauf dérogations ....., sont incompatibles avec le Marché commun, dans la mesure où elles affectent les échanges entre États membres, les aides accordées par les États ou au moyen de ressources d'État sous quelque forme que ce soit, qui faussent ou qui menacent de fausser la concurrence en favorisant certaines entreprises ou certaines productions ».

En somme, une aide d'État est une forme d'intervention étatique utilisée pour promouvoir une activité économique déterminée. L'octroi d'une aide d'État a pour conséquence que certains secteurs ou activités économiques bénéficient d'un traitement plus favorable que d'autres et fausse donc le jeu de la concurrence en opérant une discrimination entre les entreprises qui bénéficient d'une aide et celles qui n'en bénéficient pas.

Toutefois, dans la pratique, ces différentes définitions ont donné lieu à de nombreuses interprétations qui constituent une jurisprudence en matière des aides d'État, en particulier en ce qui concerne l'identification des actions qui ne font pas partie des aides d'État et qui constituent des exceptions.

## 2- les outils de contrôle des aides d'État :

L'objectif de cette section est de présenter les outils qui peuvent être utilisés par une autorité de la concurrence en vue d'examiner les décisions ayant pour objet l'octroi d'aides d'État. Cet examen, tend généralement à évaluer l'impact de ces aides sur la concurrence dans les marchés concernés, tout en établissant une analyse économique destinée à vérifier si les effets économiques engendrés par ces aides sont suffisamment importants pour justifier les distorsions à la concurrence engendrées.

L'analyse doit également permettre de vérifier s'il n'existe pas d'autres alternatives équivalentes aux mécanismes d'aides d'État, et si ces aides contribuent réellement à l'amélioration de la compétitivité des entreprises et au bien-être du consommateur. Ainsi, il ne faut pas permettre que des mesures étatiques créent ou renforcent un pouvoir de marché ou facilitent son exercice. Le pouvoir de marché d'une entreprise est sa capacité à maintenir de manière profitable des prix au dessus des niveaux concurrentiels pendant une période de temps significative.

En vue de mener une analyse concurrentielle, il est nécessaire de définir le marché et d'estimer l'évolution du niveau de concentration d'un secteur donné. Pour ce faire, les autorités de la concurrence utilisent des indices permettant de mesurer les changements survenus au niveau de la structure du marché et du pouvoir des entreprises.

L'examen de la structure du marché consiste en générale en l'identification du nombre d'entreprises, de la concentration de l'industrie, des conditions technologiques et de la structure des coûts, des conditions de la demande et du niveau des barrières à l'entrée et à la sortie.

### 2-1 Le marché pertinent

Le marché pertinent est le lieu sur lequel se rencontrent l'offre et la demande pour des produits ou services similaires ou substituables en raison des caractéristiques des produits, de leurs prix et de leur usage habituel. La substituabilité s'apprécie également par la zone géographique de disponibilité du produit.

Le marché pertinent géographique comprend les zones dans lesquelles les conditions de concurrence entre les entreprises sont suffisamment homogènes et qui peuvent être distinguées des zones voisines par des différences sensibles des conditions de concurrence.

L'analyse du marché pertinent peut également prendre en compte la substitution d'offre qui est la décision d'une entreprise fabriquant des produits voisins mais non substituables de modifier, sans coût important, sa production pour se mettre à fabriquer des produits substitués.

La délimitation du marché pertinent est l'une des étapes principales des procédures de concurrence. Elle consiste à identifier les entreprises qui se concurrencent sur le marché et à déterminer les parts de marché de chacune d'elle. Les données sur les parts de marché et la concentration du marché fournissent le point de départ de l'analyse de l'impact concurrentiel des aides d'État.

### 2-2 Les indices de structure et de performance

En vue d'analyser la structure du marché et son évolution ainsi que le risque de distorsion de la concurrence que pourrait engendrer une mesure étatique d'aide, on recourt généralement à certains indices qui permettent de mesurer le degré de concentration sur un marché et d'évaluer le pouvoir de marché des entreprises et l'éventualité de leur accentuation suite à l'octroi d'une aide.

- Ratio de concentration à 4 entreprises (CR4) :  $CR4 = w1 + w2 + w3 + w4$

Cet indice consiste en la somme des parts des quatre plus grandes entreprises dans le chiffre d'affaire total réalisé par une industrie. Certaines autorités de la concurrence, comme la Federal Trade Commission (FTC), ne se limitent pas aux quatre plus grandes entreprises en prenant en considération les six ou huit entreprises.

- **Indice de Herfindahl-Hirschman** :  $IHH = \sum_{i=1}^n (P_i)^2$

Cet indice détermine le niveau de concentration sur un marché. En principe, quand cet indice est inférieur à 1000, ce qui est équivalent à une structure du marché caractérisée par l'existence de 10 entreprises de même taille, il est improbable qu'une aide publique produise des effets concurrentiels défavorables.

Quand cet indice est compris entre 1000 et 1800 le marché est considéré comme modérément concentré. Dans ce cas si la mesure entraîne une augmentation supplémentaire de plus de 100 points elle peut engendrer des effets négatifs sur la concurrence.

Si l'indice est supérieur à 1800, les mesures qui entraînent un accroissement du niveau de la concentration de plus de 50 points sont jugées susceptibles de renforcer le pouvoir de marché. Généralement, les autorités de la concurrence estiment le danger de l'évolution dans la structure du marché conformément à la représentation ci-dessous :

IHH	10000	OK	Danger	Danger
		OK	Danger	Danger
	1800	OK	OK	Danger
	1000	OK	OK	OK
		50	100	$\Delta IHH$

- **Indice de Lerner**  $L = (P - C_m) / P$

Cet indice mesure la différence entre prix et coût marginal. L'indice varie entre 0 et 1. Quand  $P = C_m$ , l'indice Lerner est égal à zéro, ce qui signifie que l'entreprise ne dispose pas d'un pouvoir de marché important. En revanche, lorsque l'indice Lerner est proche de 1, ceci signifie que la concurrence au niveau du prix est faible et que l'entreprise étudiée dispose d'un pouvoir de marché important.

L'indice de Lerner est également perçu comme une mesure indirecte de l'élasticité prix de la demande à laquelle les entreprises font face, étant donné que  $(p - C_m)/p = -1/\epsilon$  où  $\epsilon$  : représente l'élasticité prix de la demande.

Quand l'entreprise se trouve dans un environnement concurrentiel, elle fixe le prix à hauteur de son coût marginal. L'indice de Lerner dans ce cas est égal à 0. Par ailleurs, quand la demande n'est pas élastique au prix le pouvoir de marché de l'entreprise se renforce ce qui lui permet de fixer des prix plus élevés par rapport au coût marginal.

En pratique, sachant bien que les données relatives au coût marginal de production sont rarement disponibles, on utilise les informations relatives au coût variable moyen de production.

- **L'indice de mark-up** :  $1 / 1 - L$

L'indice de mark-up est un indicateur du pouvoir de marché qui renseigne sur le taux de majoration du prix par rapport au coût marginal de production. Plus la valeur de l'indice markup est élevé plus le pouvoir de marché de l'entreprises concernée est important.

Quand l'indice Lerner est égal à zéro ( $L = 0$ ), le facteur de markup = 1 et  $P = C_m$ . quand l'indice de Lerner est par exemple à 0.20 ( $L = 0.20$ ) le facteur de markup est égal à 1,25 ce qui signifie que la firme peut établir un prix qui est de 1,25 fois le coût marginal.

### - L'indice Rothschild : $R = ET / EF$

Cet indice permet d'évaluer les conditions de la demande sur le marché à travers la mesure de l'élasticité de la demande de l'industrie par rapport à celle d'une entreprise. L'indice Rothschild varie entre 0 dans le cas d'une industrie à plusieurs entreprises, à produits peu différenciés et 1 dans le cas d'un monopole.

ET = élasticité de la demande pour le marché.

EF = élasticité de la demande pour une entreprise particulière.

## 2-3 L'analyse économique

L'analyse économique consiste à mettre en exergue les avantages économiques et sociaux de la mesure d'aide prise par l'Etat. Il s'agit en effet, de procéder à une présentation des résultats positifs en termes d'emploi, de compétitivité de l'industrie, de création de champions nationaux, de participation dans le rétablissement des équilibres macroéconomiques, ou de résultats positifs au niveau social tels que la diminution de la pauvreté ou l'accès aux services fondamentaux.

En général, quand les résultats économiques sont suffisamment positifs que ce soit en termes de bien-être du consommateur ou de compétitivité des entreprises, les atteintes à la concurrence peuvent être tolérées.

## Deuxième Partie : les aides d'Etat : cas du secteur de l'habitat social

La présente partie de l'Etude se propose d'évaluer et d'apprécier les aides destinées au secteur de l'habitat qui est, comme on le verra, le premier secteur bénéficiaire de ces aides et ce, en termes d'impacts sur le fonctionnement du marché de l'immobilier résidentiel et sur l'économie nationale de façon générale. L'objectif étant de faire le point et la lumière sur un secteur devenu stratégique pour l'économie nationale qui « consomme » des aides d'Etat massives et multiformes pour des résultats qui ne sont pas toujours au rendez-vous des attentes ayant été à leurs origines.

### I - Définition et caractéristiques du marché de l'immobilier résidentiel :

#### 1-1 Définition du marché pertinent:

Compte tenu de l'objet de l'étude qui est l'analyse de l'impact des aides de l'Etat sur la concurrence dans les marchés et compte tenu du fait que les aides de l'Etat ne touchent que la production de logement neufs, notre marché pertinent est le marché immobilier résidentiel destiné au logement.

#### 1-2 - Caractéristiques du marché immobilier résidentiel :

Le marché immobilier résidentiel<sup>7</sup> marocain a enregistré ces dix dernières années une dynamique exceptionnelle due à plusieurs facteurs. Les principaux déterminants ayant favorisé cette dynamique sont d'ordre sociodémographique et économique. Ces déterminants ont contribué directement et indirectement au développement important du secteur de l'immobilier. Plusieurs indicateurs dénotent de cette nouvelle relance, notamment la production de logement, les mises en chantier, l'encours des crédits à l'immobilier, la consommation du ciment, le volume des transactions immobilières et les acquisitions étrangères des biens immobiliers marocains. La demande en logement a été l'élément déterminant dans cette nouvelle dynamique. Toutes les composantes de la demande sur le logement ont augmenté ces dernières années particulièrement celle des ménages, la demande « spéculative » et la demande internationale.

Ainsi, les impacts de cette relance de l'immobilier sont très significatifs, particulièrement sur le patrimoine immobilier des ménages marocains. Ces derniers sont devenus en termes de proportion plus propriétaires que jamais. Toutefois, cette relance du secteur a eu un impact considérable sur les prix de l'immobilier qui ont enregistré des augmentations disproportionnées par rapport au pouvoir d'achat des ménages.

Le secteur immobilier dans sa globalité est passé à un niveau de maturité supérieure en enregistrant l'émergence des grands promoteurs nationaux avec des capacités financières et foncières plus importantes. En effet, la rentabilité relativement élevée du secteur a contribué à l'attrait des capitaux importants, soit pour l'investissement ou le placement « la spéculation ». En outre, le secteur a contribué à l'arrivée des capitaux étrangers importants soit en termes d'achats ou d'investissement.

7 Le marché immobilier résidentiel concerne principalement le logement neuf destiné à l'habitat.

Cette internationalisation du marché immobilier a engendré elle aussi des effets importants sur l'ensemble du secteur, notamment sur le rythme de production et la qualité des logements et sur la structure de production elle-même.

Nonobstant des acquis importants enregistrés au niveau du secteur de l'immobilier ces dernières années, plusieurs contraintes continuent encore à handicaper son développement. Parmi ces contraintes le manque d'information, une concurrence encore faible, les procédures d'investissement sont encore lentes, le problème d'accès au foncier, le financement du secteur est moins développé et la complexité et la lourdeur de la fiscalité immobilière. En comparaison avec des pays développés comme les Etats-Unis, la France ou l'Espagne, le schéma global de fonctionnement du marché est encore classique soit en termes de production, de demande ou de financement.

Enfin il y a lieu de signaler que le marché immobilier national est en fait constitué de plusieurs marchés immobiliers locaux. Ces marchés enregistrent des niveaux différenciés de développement. Les plus grands marchés immobiliers locaux restent ceux de Casablanca, Rabat, Marrakech. Leur importance est traduite à travers leur poids en termes de production de logement, la consommation du ciment, la dynamique démographique et le poids des ménages solvables. Ces indicateurs révèlent aussi les tendances de ces marchés.

Casablanca représente le marché immobilier local le plus important. Ce marché représente un poids de 14% en termes de production de logement<sup>8</sup>, en termes de consommation du ciment près de 15% et en terme démographique 18%. Ce marché a progressé de 11% entre 2000-2004 et 2005-2009. La demande annuelle en logement au niveau de Casablanca est de 24.000 logements soit une part de 20% dans la demande globale annuelle nationale. Les prix au niveau de ce marché varient de 4.000 DH/m<sup>2</sup> à 6.000 DH/m<sup>2</sup> pour le logement économique et de 6.000 DR à 10.000 DH/m<sup>2</sup> pour le logement de moyen-standing et 10.000 à 25.000 pour le haut standing, les prix peuvent aller jusqu'à 32.500. Ce marché reste dominé par la production de l'appartement avec près 80,9% alors que la maison marocaine ne représente que 12,1%. Le marché secondaire casablancais est alimenté par un parc logement de 775.000 unités qui représente près de 19,6% du parc logement national. Le secteur locatif est très dynamique au niveau de Casablanca par rapport à la moyenne nationale. Le poids du locatif représente 36,1 % contre seulement 29,2% à l'échelle nationale.

Le marché de Rabat-Salé-Témara représente le deuxième grand marché immobilier local au Maroc. Ce marché représente un poids de 10% en termes de production de logement, près de 8% en termes de consommation du ciment et de 11% en termes démographique. Les volumes de transactions ont progressés avec un rythme annule de presque 12% sur la période 2004-2009. La demande en logement sur ce marché est estimée à 15.000 unité soit presque 12% de la demande nationale globale. Les prix au niveau de ce marché varient de 3500 dh/m<sup>2</sup> à 6000 dh/ m<sup>2</sup> pour le logement économique et de 6000 dh/m<sup>2</sup> à 10.000 dh/m<sup>2</sup> pour le logement de moyen standing et de 10.000 à 23000 dh/m<sup>2</sup>, les prix du haut standing peuvent aller jusqu'à 23.000 dh/m<sup>2</sup>. Ce marché reste également dominé par la production des appartements avec 52% alors que la maison marocaine ne représente que 43%. Le secteur locatif est très dynamique au niveau de cette zone géographique par rapport à la moyenne nationale qui est de 29,2%, soit 31,5% du parc de logement disponible soit un peu plus de 470.000 unités.

En ce qui concerne la ville de Marrakech, elle représente le marché immobilier local ayant la plus forte croissance au cours des dernières dix années. Ce marché a profité aussi de l'essor touristique de la ville. Il représente 3% en termes de production de logement, 11% en termes de consommation de ciment et 5% en termes démographique. La demande annuelle en logement au niveau de Marrakech est estimée à 9000 logements, soit 7% de la demande globale nationale. Les prix au niveau de ce marché varient de 3000 dh/m<sup>2</sup> à 5000 dh/m<sup>2</sup> pour le logement économique et de 5000 dh/m<sup>2</sup> à 10000 dh/m<sup>2</sup> pour le moyen standing alors que ceux du haut standing peuvent atteindre jusqu'à 32.000 dh/m<sup>2</sup>. Ce marché reste dominé lui aussi par la production des appartements avec de 47% des unités produites et 46% pour la maison marocaine. Le poids du locatif dans le parc de logement de 270.000 unités est de 30%.

## II - Typologie et analyse des aides de l'Etat au secteur de l'habitat au Maroc :

### 1- les aides fiscales :

Eu égard à l'importance de la fiscalité pour le développement du secteur de l'immobilier, Les pouvoirs publics ont pris au fil des ans une série de mesures visant notamment l'encouragement de la production

8 Ce poids est dégagé à travers les autorisations de construire de la période 2005-2009 publiées par le HCP.

des logements destinés aux ménages à faibles revenus. Ainsi, une lecture des différentes lois de finances a permis de recenser près de 50 mesures fiscales concernant l'activité immobilière, elles représentent le cumul d'une expérience de plus de 30 années. Les principales mesures prises dans ce sens au cours des dernières années ont porté sur quelques avantages fiscaux accordés aux ménages acquéreurs de logements, mais surtout sur des dérogations fiscales assez substantielles accordées aux promoteurs privés pour les amener à se substituer à l'Etat dans son rôle de producteur de logements pour les ménages à faibles revenus, et assurer une production à même de combler le déficit et de faire face aux énormes besoins en matière de logement social.

Le secteur immobilier bénéficie d'un dispositif fiscal spécifique qui fait partie intégrante du système fiscal marocain. Ce dispositif fiscal a enregistré une évolution importante au cours des vingt dernières années et ce pour accompagner le développement et les besoins du secteur de l'immobilier d'une part et pour faciliter l'accès au logement pour les ménages. Au cours des dix dernières années, et à l'égard des modèles universels pratiqués dans plusieurs pays développés, l'Etat a fait de la fiscalité son instrument le plus efficace pour la mise en œuvre de sa politique en habitat particulièrement pour stimuler la production du logement social. Cet instrument s'est substitué progressivement à l'ensemble des systèmes d'aide au logement qui a été en vigueur au cours des phases précédentes.

Cette fiscalité immobilière représente aujourd'hui une vraie niche fiscale pour les investisseurs dans ce secteur. Des débats importants entre spécialistes et décideurs sont toujours d'actualité à l'occasion de chaque loi de finances sur les avantages et les inconvénients de cette fiscalité adaptée dont bénéficie le secteur immobilier et qui représente un manque à gagner important pour le reste de l'économie.

A l'occasion de chaque loi de finances, l'Etat a accordé des avantages substantiels au secteur de l'immobilier pour le rendre plus rentable et plus attractif aux capitaux. Les principales mesures prises dans ce sens au cours des dernières années ont porté sur quelques avantages fiscaux accordés aux ménages acquéreurs de logements, mais surtout sur des dérogations fiscales assez substantielles accordées aux promoteurs privés pour les amener à se substituer à l'Etat. Ces dérogations posent plusieurs problèmes. Le premier en termes de neutralité et d'équité, caractéristiques fondamentales d'un bon système fiscal. Encourager des secteurs au détriment d'autres, risque d'induire une mauvaise allocation des ressources, notamment en drainant les investissements vers des secteurs peu productifs mais relativement plus rentables parce que largement subventionnés. En plus, ces dérogations constituent un obstacle devant l'élargissement de l'assiette et l'amélioration des recettes fiscales<sup>9</sup>, deux conditions nécessaires pour pouvoir envisager une baisse des taux et donc de la pression fiscale sur les contribuables.

La baisse de la pression fiscale devrait faire basculer une partie importante du secteur informel dans le formel et atténuer le phénomène de l'évasion fiscale. En tenant compte de la place importante de l'informel<sup>10</sup> et de l'évasion fiscale<sup>11</sup> au Maroc, ceci devrait engendrer un cercle vertueux d'amélioration des recettes et de baisse de la pression fiscale.

Les différents rapports sur les dépenses fiscales élaborés par la Direction Générale des Impôts au cours des 5 dernières années font ressortir près de 337 dispositions dérogatoires dont 39 sont spécifiques au secteur de l'immobilier. L'évaluation du coût de 102 d'entre elles a montré un manque à gagner pour le budget de l'Etat de près de 30 milliards de dhs, soit 3,7% du produit intérieur brut ou l'équivalent de 76,5% du budget d'investissement de l'Etat en 2010. Le secteur de l'immobilier s'accapare à lui seul près de 17% de l'ensemble de ces dépenses. Entre les exemptions de la taxe sur la valeur ajoutée et l'application des taux préférentiels de l'impôt sur les sociétés, ce sont au plus de 5 milliards de dirhams qui sont injectés dans ce secteur. Un dirham sur six d'exonération va aux activités immobilières. Le secteur est classé au premier rang aussi bien en termes de nombre de dérogations qu'en termes de coût de ces dérogations. Par nature d'impôt, la distribution des dépenses fiscales se présente comme suit :

<sup>9</sup> La pression fiscale mesurée par le ratio entre les recettes globales fiscales est le PIB a été estimé à 26% hors secteur agricole et à 22% en l'incluant.

<sup>10</sup> Selon l'enquête sur le secteur informel non agricole (Direction de la Statistique 1999), la contribution du secteur informel au PIB est de 17%.

<sup>11</sup> Selon Mohammed Boucharab (La lutte contre la fraude fiscale au Maroc 2005), le montant de la fraude fiscale en 2002 est estimé à près de 3% du PIB.

**Dépenses fiscales dans le secteur immobilier (en MDB)**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Impôt</b>							
<b>T.V.A</b>	<b>1470</b>	<b>1544</b>	<b>1416</b>	<b>14511</b>	<b>11771</b>	<b>1084</b>	<b>1290</b>
<b>I.S</b>	<b>292</b>	<b>307</b>	<b>394</b>	<b>522</b>	<b>495</b>	<b>516</b>	<b>469</b>
<b>I.R</b>	<b>376</b>	<b>395</b>	<b>455</b>	<b>539</b>	<b>567</b>	<b>601</b>	<b>645</b>
<b>D.E.T</b>	<b>851</b>	<b>894</b>	<b>1437</b>	<b>14462</b>	<b>22871</b>	<b>1885</b>	<b>2034</b>
<b>Total immobilier</b>	<b>2989</b>	<b>3140</b>	<b>3702</b>	<b>3958</b>	<b>4526</b>	<b>4086</b>	<b>4438</b>
<b>Total dépenses fiscales</b>	<b>14995</b>	<b>15457</b>	<b>21456</b>	<b>23612</b>	<b>26944</b>	<b>28734</b>	<b>29801</b>
<b>Part immobilier %</b>	<b>19.9%</b>	<b>20.3%</b>	<b>17.3%</b>	<b>16.8%</b>	<b>16.8%</b>	<b>14.2%</b>	<b>17%</b>

Source: Rapports du Ministère de l'Economie et des Finances

Les exonérations partielles ou totales en matière de TVA représentent à elles seules plus de 30% des dépenses fiscales sur le secteur, suivi des droits d'enregistrement et de timbre et de timbre et de l'I.R.

Ces indicateurs montrent l'ampleur des efforts déployés par l'Etat pour dynamiser et développer le secteur immobilier et faciliter ainsi l'accès des ménages au logement. Mais la grandeur de ces chiffres interpelle également sur l'efficacité de ces dépenses et sur leurs rendements en matière de résultats obtenus. Et contrairement aux idées reçues, tout cet effort n'est pas concentré sur les programmes conventionnés du logement social : selon la DGI, les exonérations liées aux accords conventionnés avec les promoteurs immobiliers portant sur les opérations en cours s'élèvent seulement à 1,2 milliards de dhs.

## 2- les aides foncières :

Le foncier représente l'élément le plus important dans l'investissement immobilier, c'est l'intrant stratégique qui dicte la ligne de conduite de tout le secteur puisqu'il influence directement le prix des logements produits. Au Maroc, le foncier représente un handicap majeur devant le développement de l'investissement dans tous les secteurs économiques mais encore plus pour l'immobilier. Plusieurs rapports des organismes internationaux<sup>12</sup> ont attiré l'attention des pouvoirs publics sur cette question. Le foncier souffre de problèmes majeurs résultant de la complexité et de la multiplicité des régimes juridiques le régissant : diversité des statuts de propriété, inexistence de titrisation, documents d'urbanisme désuets, épuisement des réserves domaniales, forte spéculation, ... Tous ces problèmes ont eu un très grand impact sur le prix du foncier qui a été multiplié par 10 voire plus dans certaines zones géographiques (Casablanca, Rabat, Marrakech,...).

Ainsi, le foncier est devenu au fil des années un des leviers majeurs de la politique publique de l'habitat comme nous allons le voir ci-après.

En 1973, l'Etat était le plus gros propriétaire foncier urbain. Ses ressources foncières se sont constituées en deux étapes :

- ◆ en 1963, avec la récupération des terres de la colonisation officielle ;
- ◆ et en 1973, avec la récupération des terres appartenant aux personnes physiques étrangères.

Les responsables de l'urbanisme à l'époque, notamment les chercheurs du C.E.R.F<sup>13</sup> ont imputé la crise du logement à la faiblesse de l'offre foncière. C'est ainsi et avec ce patrimoine foncier à son actif, l'Etat va inaugurer à l'échelle urbaine, une stratégie globale et à long terme en généralisant l'auto-construction et l'accession à la propriété pour toutes les couches sociales modestes. Les pouvoirs publics ont affiché, en revanche, leur désengagement du secteur locatif en le laissant à l'initiative du secteur privé<sup>14</sup>.

<sup>12</sup> Voir notamment le Rapport de la Banque mondiale sur l'état de l'économie marocaine de 2008.

<sup>13</sup> C.E.R.F. Centre d'Etudes, de recherche et de formation en matière d'aménagement et d'urbanisme créé au sein de Ministère de de l'Intérieur avec l'aide de la coopération française au cours des années 1970-1972.

<sup>14</sup> Ministère du Plan, Plan Quinquennal 1973-1977, Rabat, 1973, p 18

En effet, des actions spécifiques ont été prévues pour chaque catégorie de la population, avec une attention particulière en faveur des couches les plus défavorisées. L'effort budgétaire de l'Etat a été réservé aux populations des bidonvilles et des quartiers insalubres.

Pour les classes moyennes, un système de préfinancement a été adopté, l'Etat leur apportant son concours par la mobilisation de la réserve foncière. Ainsi, l'encouragement à la construction des logements, pour cette catégorie, s'appuie sur un système de prêt à des taux préférentiels, l'Etat accordant dans ce cadre des ristournes sur les taux d'intérêt aux bénéficiaires des prêts pour des constructions répondant à des critères sociaux.

Le foncier relevant du domaine de l'Etat qui a servi de support à l'ensemble de ses interventions a été estimé à 3114 ha pour la période allant de 1999 à 2003 contre 9703 ha pour la période allant de 2004 à 2007<sup>15</sup>.

Depuis cette date, plusieurs chantiers de réforme prévus dans le cadre de la nouvelle politique publique d'habitat ont été ouverts. La majorité de ces chantiers visent, notamment l'augmentation du rythme de production des unités d'habitat social et la mise en œuvre du programme de lutte contre l'habitat insalubre baptisé programme de villes sans bidonvilles. Pour la réalisation de ces chantiers l'Etat a du mobilisé du foncier public pour stimuler l'offre en habitat, en augmentant le rythme de résorption de l'habitat insalubre et engageant une nouvelle génération de projets d'aménagement foncier de taille importante, en l'occurrence les villes nouvelles et les nouvelles zones d'aménagement.

Récemment, le secteur a profité du plan social pour liquider les deux sociétés d'Etat à savoir la SODEA et la SOGETA pour acquérir une bonne partie des opportunités foncières appartenant à ces deux établissements publics qui se positionnaient convenablement par rapport aux grandes villes en se situant dans leurs prolongement urbains. Ainsi, près de 9500 ha a été mobilisé en 2009. Ce foncier a été mobilisé en trois phases.

La première tranche des terrains publics mobilisés a porté sur 3.400 ha (terrains domaniaux et terrains gérés par la SODEA et la SOGETA) qui ont été mis à la disposition des organismes publics de l'habitat. La mobilisation effective de cette première tranche de terrains a permis de renforcer le programme d'action du secteur public d'habitat et d'accroître de manière significative les mises en chantier et les achèvements effectués durant la période 2000- 2007. Parmi les chantiers phares, ouverts durant cette période, figure le lancement des travaux de deux villes nouvelles, TAMANSOURT, près de Marrakech et TAMASNA, aux environs de Rabat. Cette première tranche a servi également de support foncier pour l'ouverture de nouvelles zones à l'urbanisation dans la périphérie de certaines villes et le développement du partenariat avec le secteur privé pour la promotion de l'habitat social.

Une deuxième tranche du foncier public de 3853 ha<sup>16</sup>, mobilisé en 2009, a permis également de préparer le lancement de deux nouveaux chantiers de villes nouvelles: Ch'rafat à proximité de Tanger et Sahel-Lakhyayta dans la zone d'extension du centre de Had Soualem au niveau de la couronne de Casablanca. Aussi cette tranche va permettre la poursuite d'ouverture de nouvelles zones à l'urbanisation dans la périphérie de certaines villes et de développer davantage la politique de partenariat avec le secteur privé.

D'une manière générale le transfert du foncier public vers le secteur privé s'est fait soit directement de l'Etat vers les opérateurs privés dans le cadre de conventions signées entre l'Etat et ces opérateurs, soit par l'intermédiaire d'opérateurs publics qui en recevant le foncier public dans un premier temps, vont le distribuer ensuite au secteur privé via des conventions avec des entreprises privées pour la réalisation des projets spécifiques.

### 3 - les aides financières :

Les aides financières de l'Etat au secteur de l'habitat sont difficilement quantifiables dont la mesure où elles peuvent concerner aussi bien les opérateurs du secteur que les ménages concernées dans les différents programmes que l'Etat a mis en place. Toutefois et en matière d'aide financière indirecte, on trouve la création et l'alimentation de fonds spéciaux du trésor dont la gestion a été confiée au Ministère de l'Habitat, de l'urbanisme et de l'aménagement de l'espace, en plus de la Caisse Centrale de Garantie relevant du Ministère de l'Economie et des Finances.

<sup>15</sup> Ministère de l'Economie et des Finances « mobilisation du patrimoine foncier domanial pour le développement socio-économique » Direction des domaines 2007.

<sup>16</sup> L'Etat a signé une convention le 16 février 2009 avec le groupe Al Oumrane portant sur la mobilisation de 3853 hectare du foncier public au profit de ce dernier afin de lui permettre de réaliser un programme de 200 000 unités de logements.

### 3-1 le Fonds de solidarité habitat- FSH-

L'un des chantiers de réforme les plus importants de la nouvelle politique d'habitat a été la mise en place du Fonds Social d'Habitat « FSH» avec des ressources financières importantes et pérennes. Ainsi et dans le cadre de la loi de Finances 2002, il a été procédé à la modification de la dénomination du Fonds Social de l'Habitat (FSH) et à son remplacement par le Fonds Solidarité Habitat. Ce fonds fut créé dans le but de drainer les produits de la taxe spéciale sur le ciment instituée par la même loi de Finances de 2002 au taux de 0,05 DH/Kg et de permettre le financement et la comptabilisation des opérations afférentes aux projets d'habitat social et aux actions et programmes de résorption de l'habitat insalubre.

La loi de Finances 2004 a porté le montant de la taxe sur le ciment à 0,10 DH/Kg<sup>17</sup>, ce qui a permis d'augmenter les ressources du FSH qui sont passées de 400 millions de DH en 2003 à 1 milliard de DH en 2004. Ces ressources ont connu une progression soutenue depuis cette année avec l'accroissement continu des ventes du ciment. Les ressources du FSH depuis 2007 tournent au tour de 1,4 à 1,6 milliard de DH par an.

### 3-2 Création des Fonds de Garantie

Afin de rendre solvable les ménages à revenus faibles et irréguliers, l'Etat a mis en place des fonds de garantie. La création des fonds FOGARIM (Fonds de garantie en faveur des populations à revenu modeste et/ou irrégulier) et FOGALOGE-public (Fonds de garantie au profit des fonctionnaires, agents de l'Etat et des collectivités locales, et employés du secteur public) a été concrétisée par la signature de conventions Etat-Caisse Centrale de Garantie (CCG) et CCG-Banques, en 2003.

Ces fonds ont été créés en remplacement du système des ristournes d'intérêt accordés par l'Etat dans le cadre du Programme National des 200.000 logements sociaux qui ne concernait, de part ses dispositions, qu'une catégorie de la population, notamment celle à revenu régulier, environ 8.000 à 10.000 acquéreurs annuellement nécessitant la mobilisation par l'Etat d'une enveloppe budgétaire annuelle de 300 millions de DH, et excluait ainsi une grande partie de la population non éligible au crédit bancaire à cause de l'irrégularité de ses revenus.

Pour garantir les prêts FOGARIM, un montant de 400 millions de DH puisé du Fonds Solidarité Habitat a été viré à la Caisse Centrale de Garantie. A fin 2010, près de 9000 prêts ont été accordés dans le cadre du Fonds de garantie FOGARIM pour un montant de crédits de 1300 MMD. Ce montant est passé de 27,7 millions de DH en 2004 à 1,5 milliard de DH en 2006 et atteindrait près de 2,3 milliards de DH en 2007.

Les performances enregistrées par le FOGARIM sont dues aux mesures entreprises par les pouvoirs publics pour améliorer le fonctionnement de ce fonds, à savoir le relèvement du plafond de la mensualité du remboursement des prêts garantis à 1500 DH, l'entrée en vigueur de la mesure relative au remplacement de la déclaration du revenu du demandeur légalisée et attestée par les autorités locales par une simple déclaration sur l'honneur du revenu légalisée du demandeur, et la promotion d'une politique de communication et d'information ciblée pour mieux informer les citoyens.

Quand à FOGALOG destiné à couvrir les crédits octroyés aux fonctionnaires de l'Etat et des collectivités locales se trouvant au bas de l'échelle de rémunération, il est passé en nombre de 31 prêts en 2004 à 2366 en 2010, et en volume de 3,34 MD à 767 MMD.

### 3-3 subventions de l'opérateur public Al Oumrane.

Un des chantiers stratégiques de la nouvelle politique d'habitat a été la refonte et la restructuration des anciens Opérateurs Publics d'Habitat « OPH » sous tutelle du Ministère depuis 1974. Ce chantier avait pour but de regrouper les OPH dans un Holding d'Aménagement doté d'une plus grande capacité d'intervention pour accompagner la mise en œuvre de la nouvelle stratégie de l'Etat en matière d'habitat et d'urbanisme. Il a visé aussi le recentrage des missions des OPH sur des activités d'aménagement pour leur permettre d'accroître l'offre foncière destinée à satisfaire les besoins en habitat et à promouvoir le partenariat public-privé pour la production de logements sociaux. Cette réforme a été guidée essentiellement par le souci de permettre au secteur public d'assurer une meilleure maîtrise de l'action de résorption de l'habitat insalubre et accélérer la mise en œuvre des programmes.

C'est ainsi et dans le cadre de ce projet, il a été procédé dans une première étape à la création d'une Holding d'Aménagement publique appelée AL OMRANE qui a regroupé les capitaux fonciers

17 La loi des finances pour l'année 2012 a porté cette taxe à 0,15 centime par kilogramme.

et financiers en plus des ressources humaines et techniques dont disposaient l'ANHI<sup>18</sup>, la SNEC<sup>19</sup> et ATTACHAROUK<sup>20</sup>. Il a été également procédé au réaménagement de l'objet social du Holding d'Aménagement AI OMRANE vers des missions complémentaires avec celles du secteur privé, consistant principalement dans la réalisation des travaux d'aménagement foncier et la résorption de l'habitat insalubre.

La gouvernance du Holding a été aussi modernisée. Il a été procédé au changement des organes de décision et de gestion du Holding d'Aménagement AI Omrane par l'institution d'un conseil de surveillance, présidé par le Premier Ministre, et d'un directoire. Par ailleurs, plusieurs mesures ont été prises pour le redressement de la situation financière des ERAC<sup>21</sup> et leur capitalisation, contribuant à améliorer leurs capacités d'intervention et d'afficher un regain de confiance de la part de leurs clients et partenaires nationaux et internationaux.

Ainsi, à fin 2004, il a été procédé au remboursement total des dettes de ces organismes envers le Crédit Immobilier et Hôtelier (CIH) pour un montant de 800 millions de DH, de même qu'il a été procédé à leur capitalisation à hauteur de 900 millions de DH provenant des excédents du FNAET<sup>22</sup>.

Le recentrage institutionnel des OPH a érigé de fait la holding AL Oumrane comme le bras de l'Etat pour la réalisation de ses différents programmes dans le secteur de l'habitat, notamment sur les segments de l'habitat social et celui de luttés contre l'habitat insalubre. Et à ce titre, des subventions lui sont régulièrement transférées du budget général de l'Etat. Ainsi en 2009, la Holding a reçu une subvention de l'Etat de 400 millions de dhs ; cette subvention a été portée à 812 millions de dhs en 2010. A cela, il y a lieu d'ajouter les ressources importantes issues de la cession du foncier public au secteur privé et qui ont permis à cette Holding d'afficher un important budget d'investissement qui a atteint 7 milliards de dirhams en 2010. A signaler que le groupe a réalisé un chiffre d'affaire de presque 5 milliards de dirhams au cours du même exercice.

### III : impacts des aides d'Etat sur la situation de la concurrence dans le marché de l'immobilier résidentiel – habitat-

Comme nous venons de le montrer, l'Etat accorde une multitude d'aides au secteur de l'habitat qui revêtent des formes multiples portant sur la fiscalité, le foncier et le financier. Toutefois, force est de constater qu'hormis l'évaluation des dépenses fiscales qui est faite régulièrement à l'occasion de l'élaboration des lois des finances, aucune évaluation des impacts des aides accordées au secteur n'a été entreprise à nos jours.

En conséquence, notre étude se propose de combler cette lacune en focalisant notre analyse sur les répercussions des aides de l'Etat sur la concurrence dans le marché de l'immobilier. En effet, ces aides ont contribué fortement à la dynamisation le secteur qui est devenu la locomotive de l'économie marocaine au cours de la dernière décennie. L'analyse de cette dynamique peut être appréhendée à travers l'étude de l'offre en termes d'unités de logements produites, des niveaux des prix pratiqués sur le marché de l'habitat, du niveau de rentabilité du secteur et de façon globale sur la situation de la concurrence dans le marché de l'immobilier résidentiel neuf.

#### 1 – Intensification de l'offre de logements et dynamisation du marché de l'immobilier.

La période 2000-2010 s'est caractérisée par une relance remarquable du secteur de l'habitat et de la promotion immobilière comme en témoigne l'évolution des agrégats économiques du secteur présentés dans le premier chapitre de la présente étude. En effet, cette période a été marquée par une véritable massification de l'offre basée sur l'accélération du rythme des réalisations des programmes de résorption de l'habitat insalubre, notamment le programme des villes sans bidonvilles –VSB- et le programme de restructuration des quartiers sous-équipés non réglementaires.

<sup>18</sup> Il s'agit de l'Agence Nationale de Lutte contre l'Habitat insalubre- ANHI-, créée en 1984 pour la résorption des bidonvilles et la restructuration des quartiers d'habitat non réglementaires et la réhabilitation des tissus urbains anciens.

<sup>19</sup> Il s'agit de la Société Nationale d'Equiptement et de Construction-SNEC-, créée en 1987 pour achever les programmes d'habitat entamés dans le cadre du FNAET et pour lancer de nouveaux projets surtout au niveau rural.

<sup>20</sup> Attacharouk est une société publique créée en 1987 et qui eu pour mission principale l'achèvement du projet de relogement des bidonvilles de ben mik sidi othmane à casablanca.

<sup>21</sup> Il s'agit des Etablissements Régionaux d'Aménagement et de Construction – sept ERAC-, créées en 1974 dont la mission principale consistait à exécuter les différents programmes de l'Etat en matière d'habitat dans leurs ressorts territoriales

<sup>22</sup> Il s'agit du fonds national pour l'achat et l'équiptement des terrains- FNAET-, crée en 1973 et qui avait pour mission de collecter les fonds des attributaires et bénéficiaires des différents programmes d'habitat lancés par l'Etat.

Ainsi, l'objectif assigné par la nouvelle politique d'habitat au secteur à savoir la production de 100.000 unités par an a été dépassé à compter de 2005 où le nombre d'unités produites est passé à 113.000 unités alors qu'il n'était que de 80.000 unités en 2000. Certes, cette tendance a connu un fléchissement en 2009 où la production est descendue au-dessous de la barre des 100.000 unités (98.383 unités), mais à partir de 2010, la tendance haussière a repris avec un volume de production de 98.800 unités produites et la barre des 100.000 unités fut franchie de nouveau en 2011. Le nouvel objectif assigné au secteur est de porter cette production à 170.000 unités à l'horizon de 2017, ce qui permettra au pouvoir public de réduire de 50% le déficit de logement estimé à 840.000<sup>23</sup> unités par an. L'essentiel de cette production est le fait du secteur privé qui a investi massivement dans le secteur puisqu'on estime qu'en 2010, sur un volume global annuel d'investissement de 20 milliards de dhs la part du secteur public ne dépasse 7,5 milliards, soit moins de 40%.

Il y a eu donc manifestement une dynamisation du marché de l'immobilier au Maroc au cours de ces dix dernières années qui a eu pour conséquence le développement fulgurant de la taille de ce marché. En effet et à côté de l'accroissement des volumes de productions de nouveaux logements notamment dans le segment du logement social comme précédemment démonté, on a assisté depuis 2001, à une explosion des volumes des transactions sur ce marché. Le volume en valeur des transactions immobilières est passé de 31,2 MMDH en 2000 à 188 MMDH en 2010 et plus de 200 MMDH en 2011, soit un taux de croissance moyen annuel supérieur à 16% et représentant plus de 27% de l'encours global des crédits à l'économie pour la même année.

Cette dynamique insufflée par l'Etat au secteur de l'habitat a été accentuée en 2001 par l'ouverture du marché de l'immobilier sur l'étranger. C'est à partir de cette date qu'on assiste à l'arrivée des premières entreprises étrangères qui au départ se sont spécialisées dans les segments moyens et haut de gamme pour ensuite s'attaquer au logement social. La décision d'ouvrir le secteur aux entreprises et capitaux étrangers avait pour principaux objectifs de réduire le déficit en logement du pays et de pousser le secteur à se structurer et à se développer pour être capable de produire en quantité importante. Cette décision visait également à dynamiser et à créer plus de concurrence dans le marché immobilier qui est restait fermé pendant 40 ans et ce, en le confrontant à la concurrence internationale. Les appels d'offre internationaux organisés par l'Etat dans le cadre de partenariat public-privé visaient ainsi d'attirer les capitaux étrangers dans le secteur pour contribuer à la production en quantité de logements notamment dans la construction des nouvelles villes tout faisant profiter ledit secteur des dernières innovations techniques et technologiques.

Autres conséquences sur le secteur de cette arrivée des entreprises étrangères est sa restructuration et l'apparition de grands groupes nationaux et l'amélioration de leur capitalisation : on a passé de 8 entreprises ayant un capital supérieur à 10 MDH en 2005 à plus de 88 entreprises fin 2010. Les trois premières d'entre elles sont cotées en bourse et l'une d'elle a pu même lever 3 MMDH en 2011 et affiche une capitalisation boursière dépassant les 20 milliards de dhs.

En ce qui concerne les conditions d'accès au marché, il y a lieu de signaler qu'à priori elles sont totalement libres, c'est-à-dire que toutes personnes disposant de fonds et voulant investir dans le secteur pourra le faire sans aucune restrictions d'aucune sortes (diplômes, capital minimum, forme sociale,...). Toutefois, pour investir dans le logement social, l'Etat a mis en place des conditionnalités pour lui permettre de s'assurer de la réalisation de ses programmes. Au début, ces barrières d'accès favorisaient essentiellement les entreprises structurées du secteur. En effet, pour être éligibles aux programmes de construction du logement social, tout entrepreneur devait être capable de construire 3500 unités sur 5 ans. Mais sous l'influence des promoteurs immobiliers, notamment via leur association (Fédération nationale des promoteurs immobiliers)<sup>24</sup>, ce seuil a été ramené par les pouvoirs publics à seulement 500 en 2010.

## 2- impacts sur le niveau des prix sur le marché de l'immobilier résidentiel.

De prime abord, il y a lieu de souligner que l'intervention de l'Etat dans le secteur par le biais de plusieurs leviers étudiés précédemment (fiscalité avantageuse, foncier public abordable, aides financières diverses,...), visait en priorité à rendre le prix de l'immobilier accessible à une large frange de la population marocaine dont le pouvoir d'achat ne lui permettait pas d'accéder à ce bien. En effet, le prix de l'immobilier neuf<sup>25</sup> a enregistré des hausses vertigineuses au cours de ces dernières années, de 10% à 25% en moyenne par an au cours de la période 2006/2009, il a même frôlé la barre des 50% dans les grands centres urbains comme celui de Casablanca, Rabat, Marrakech, Tanger,....

<sup>23</sup> Estimation du Ministère de l'habitat, de l'urbanisme et de la politique de la ville.

<sup>24</sup> Selon le site web de cette association, elle regroupe parmi ses membres 700 promoteurs immobiliers de tailles très différentes.

<sup>25</sup> L'évolution de l'indice des prix des actifs immobiliers élaboré conjointement par Bank al Maghreb et l'ANCFCC n'a pu être retenu du fait que cet indice exclut d'office de son champ le logement neuf.

Pour faire face à cette envolée du prix de l'immobilier, l'Etat a fixé celui destiné aux couches défavorisées de la population en leur offrant des logements à des prix fixes: logement à 140.000 dh (appelé également logement économique) et logement à 250.000 (logement dit social). Cette fixation des prix est obtenue en mettant à la disposition des promoteurs privés du foncier public<sup>26</sup> à des prix abordables moyennant la signature de convention et cahier des charges et en les faisant bénéficier des incitations fiscales .

Toutefois, force est de constater que ces différentes interventions de l'Etat sur le marché de l'immobilier résidentiel n'ont pas réussi à juguler l'augmentation continue des prix de l'immobilier, bien au contraire, on a l'impression que ces interventions ne font qu'accroître les tensions sur les prix.

S'agissant de la production de logements au Maroc, les statistiques continuent de confirmer la tendance à la hausse de la production (une production annuelle moyenne de 117 mille logements et taux d'accroissement moyen annuel de 7,7%), une hausse qui dépasse théoriquement depuis 2003, les besoins dus à l'accroissement démographique urbain annuel estimés à 123.000 mille logements en moyenne pour la période 2007-2012.

La demande en logement, constituée d'après des études empiriques<sup>27</sup>, des nouveaux ménages dus à la croissance démographique « les primo-accédants », d'une partie des ménages locataires ou propriétaires d'un habitat collectif et des investisseurs (personnes physiques ou morales) qui cherchent à placer leurs épargnes dans l'immobilier, secteur à rentabilité sûr et facile. La quantification de l'ensemble des composantes de la demande théorique, d'après les statistiques disponibles, donne lieu à un total de 120 000 logements, chiffre qui dépasse l'offre réelle<sup>28</sup>. Ainsi, une partie de la hausse des prix s'explique théoriquement par le déséquilibre du marché immobilier.

L'autre déterminant de l'augmentation du prix de l'immobilier est lié aux augmentations enregistrées au niveau des coûts des facteurs de production. Les intrants de production ont enregistré des augmentations importantes ces dernières années suite à la grande demande engendrée par la vague des chantiers de construction implantés partout au pays, et aussi en adéquation avec la flambée des prix des matières premières au niveau international. Le ciment reste la matière dont le prix au Maroc est pratiquement le double de son cours sur le marché international (59€<sup>29</sup>/tonne : CPj45). Un autre intrant dans le processus de production du logement est celui du foncier (il représentait avant 2000 près de 20% du coût de la construction d'un logement contre 50% actuellement pour certaines grandes villes comme Rabat et Casablanca). Cet élément commence à se faire rare au niveau des périmètres urbains des grandes villes, particulièrement pour les grandes villes qui enregistrent des extensions urbaines importantes.

Le foncier public, quant à lui, commence à s'épuiser et l'acteur public est appelé à s'éloigner de plus en plus des villes pour trouver des opportunités foncières. Cet éloignement engendre, lui aussi, des coûts supplémentaires, particulièrement si ces projets s'inscrivent dans le cadre du nouvel instrument d'intervention représenté par la ville nouvelle, sachant que cet outil a aussi ses retombées bénéfiques sur l'urbanisme du futur.

Enfin, il y a lieu de préciser que la hausse des prix décrite ci-dessus reste sous-estimée dans la mesure où elle ne reflète que partiellement la réalité du marché dominé par le phénomène de financement occulte ou le « noir ». C'est une pratique courante dans le secteur qui trouve son origine dans la complexité et l'inadaptation de la fiscalité immobilière qui pousse les entreprises et les particuliers à sous-déclarer les prix de leurs transactions. D'après les informations disponibles en la matière près de 90% des promoteurs immobiliers pratiquent le noir, et 75% des transactions concernant des biens immobiliers sont sous déclarées. Devant de tel phénomène, la Fédération Nationale des Promoteurs immobiliers -FNPI- vient de lancer une grande campagne de communication pour lutter contre cette pratique qui entache l'image de marque du secteur de l'immobilier marocain et limite son développement.

### 3- impacts sur le niveau de rentabilité dans le secteur de l'immobilier résidentiel

La question des marges bénéficiaires dans le secteur immobilier marocain a soulevé beaucoup de débat notamment après la publication du rapport McKinsey<sup>30</sup> sur le secteur de l'immobilier. En

<sup>26</sup> Cf bilan du partenariat public-privé.

<sup>27</sup> Voir Affina Driss in « marché de l'immobilier résident et investissements directs étrangers », thèse de doctorat soutenue en 2011 à la faculté de droit de Rabat Swissi.

<sup>28</sup> L'approche classique pour aborder l'équilibre au niveau du marché immobilier consiste à comparer la production à la demande composée essentiellement des nouveaux ménages des ménages qui vivent en cohabitation et des ménages qui habitent dans l'habitat insalubre.

<sup>29</sup> 1 euro € = 11,13 DH en 2009

<sup>30</sup> Il s'agit d'un rapport réalisé par le Cabinet McKinsey dans le cadre du comité de veille stratégique installé en février 2009 par le Gouvernement pour suivre les impacts de la crise internationale sur les secteurs d'exportation marocains. Ce rapport concerne aussi le secteur du BTP et celui du logement. D'après ce rapport, les marges réalisées par les promoteurs immobiliers marocains sont exorbitantes. Ces marges sont de 30% pour le logement social et peuvent atteindre près de 100% pour le haut standing. Ce rapport a fait l'objet d'une large médiatisation dans la presse nationale.

effet d'après les rédacteurs de ce rapport, les marges bénéficiaires des promoteurs immobiliers sont exorbitantes et oscille entre 30% et 100%. Pour pouvoir se prononcer sur la question, il y a lieu d'apporter les précisions ci-après :

- ◆ le niveau de marge constaté dans le rapport McKinsey est confirmé par les résultats dégagés par les grands groupes cotés<sup>31</sup> en bourse qui ont réalisés en 2009 et en 2010 des taux de rentabilité dépassant les 30% dans certains cas, avec des marges de 25 à 30% pour le logement social notamment.
- ◆ Un calcul de prix de revient d'un logement social à partir d'un tableau publié par la FNPI<sup>32</sup>, nous a permis d'arriver aux mêmes conclusions. Le premier poste du coût de revient d'un logement social à 250.000 dh est le foncier avec une part avoisinant les 25%. C'est sans doute le poste que les promoteurs ne maîtrisent pas avec des prix de terrain avoisinant les 1200 dh/m<sup>2</sup> dans la région de Casablanca et entre 600 et 800dh/m<sup>2</sup> à Ain Oudaya dans la région de Rabat. Il faut savoir en outre que le coût du foncier varie selon le nombre de logements construits à l'hectare. Selon la norme fixée par le ministère de l'habitat, les promoteurs sont autorisés à construire au maximum 230 logements à l'hectare. Naturellement, plus le nombre de logements à l'hectare est important plus le coût du foncier est réparti sur un plus grand nombre d'unités, ce qui accroît le profit potentiel. Pour un terrain acquis à 1200 DH/m<sup>2</sup> accueillant 200 logements à l'hectare, le coût foncier par appartement ressort à 60 000 DH. A cela s'ajoutent les frais de notariat qui se montent, selon l'exemple type de la FNPI, à 1 300 DH par logement.

Le poste de charges le plus important qui vient par la suite est la construction. Selon le business model du groupe FNPI, le coût de construction ressort à 2200 dh/m<sup>2</sup>. Pour un logement, la construction peut donc coûter jusqu'à 137 500 DH (sachant que ce coût est calculé sur la base de la surface brute).

A tout cela s'ajoutent, enfin, les frais divers. Ceux-ci regroupent les charges d'étude, l'ingénierie, la commercialisation, les frais de gestion ou encore les frais financiers. L'ensemble représente entre 7 et 8% du prix de vente du logement selon le business model de la FNPI. Ainsi, on ressort avec un coût final de 205 000 pour un logement qui sera vendu à 250000, soit une marge de 65000 par logement, ce qui représente une marge bénéficiaire de 26%, hors TVA. Si en tient compte du remboursement de la TVA qui est de 40.000 DH, le taux de marge monte à 31%. Naturellement dans ce métier, les économies d'échelle sur les surfaces foncières et les approvisionnements en matériaux jouent beaucoup et permettent aux mieux structurés de pouvoir mieux contrôler leurs charges.

- ◆ Le niveau de rentabilité du secteur immobilier français se situe aux alentours de 6 à 10%. Les 10% constitue la moyenne européenne ayant cours dans le secteur qu'on a observée également dans le marché turque.

#### 4 - Impacts sur la concurrence dans le marché de l'immobilier résidentiel.

De prime abord, il y a lieu de rappeler qu'à aucun moment le Conseil de la concurrence n'a été consulté par le gouvernement préalablement à l'octroi des aides de l'Etat à aucun secteur économique et le secteur immobilier en fait partie. Alors même que l'article 16 de la loi marocaine sur la liberté des prix et la concurrence a prévu que le Conseil de la concurrence doit être obligatoirement consulté par le gouvernement sur tout projet de loi ou de texte réglementaire instituant un régime nouveau ou modifiant celui déjà existant et qui a pour effet notamment d'octroyer des aides de l'Etat.

Ceci dit, les différentes formes des aides accordées par l'Etat au secteur de l'habitat ces dix dernières années ont eu pour effet un développement certain de l'offre des logements qui a été confirmé par l'ensemble des indicateurs que nous avons étudiés dans le premier chapitre du présent rapport.

Cette offre sur le marché est venue satisfaire une demande soutenue et largement solvable, ce qui a créé des tensions sur le niveau des prix de l'immobilier au Maroc qui a atteint des niveaux dépassant parfois ceux ayant cours dans certains pays développés. Cette caractéristique fondamentale du marché de l'immobilier –demande largement solvable– en plus de l'implication limitée du secteur bancaire a épargné au marché immobilier marocain la contagion de la crise qui a frappait lourdement le marché immobilier notre voisine l'Espagne.

L'intervention de l'Etat à travers les différents leviers que constituent les aides de l'Etat a dynamisé le marché de l'immobilier au Maroc dont la taille en termes de transactions mobilières a été multiplié par 6 au cours des dix dernières années en passant de 31 milliards de dh en 2000 à plus de 188 milliards en 2010. Cette tendance est confirmée également par le volume des encours des crédits accordés au secteur qui ont passé de 29 milliards en 2010 à plus de 188 milliards de dh en 2010.

<sup>31</sup> Il s'agit notamment des groupes ADOHA, Alliance, Balima et la CGI.

<sup>32</sup> Il s'agit de la Fédération Nationale des Promoteurs Immobiliers –FNPI–

Cette dynamique insufflée par l'Etat au marché de l'immobilier a été accélérée en 2001 avec son ouverture graduelle sur les entreprises étrangères dans les segments de moyenne et haute gamme puis élargie au segment du logement social. Ce ci a eu pour conséquence une restauration du marché et l'apparition des grands groupes nationaux.

Toutefois et malgré ces développements, le marché de l'immobilier au Maroc reste faiblement structuré et fonctionne selon un schéma classique dominé côté offre par l'auto construction où les ménages recourent à l'informel (55%), la promotion immobilière organisée ne touche que 45% du marché ; alors que du côté de la demande, le marché reste dominé par les particuliers et les spéculateurs qui cherchent à profiter de la rentabilité élevée du secteur et de la hausse continue des prix. Ils achètent en général des produits finis ou du foncier et attendent quelques années pour les revendre à des prix qui atteignent parfois le double voire le triple du prix initial. De ces faits, le marché de l'immobilier organisé au Maroc demeure faiblement concurrentiel, et il est de plus en plus dominé par les quelques groupes marocains dont les quatre premiers ont pu réaliser des parts de marché supérieur à 68% en 2010, le premier d'entre eux à savoir le groupe Addoha, détient une part de plus de 30%.

#### IV Conclusions et recommandations :

##### 1- Conclusion

Tout d'abord, il y a lieu de relever que le secteur de l'immobilier résidentiel au Maroc a enregistré un net développement durant les dix dernières années. Ce développement est le fruit d'une politique volontariste de l'Etat mise en œuvre à partir de l'année 2000 et qui visait la redynamisation du secteur de l'habitat pour lui permettre de faire face aux énormes déficits constatés dans ce domaine au niveau du pays. Le développement du secteur privé a été le socle de cette politique qui s'est articulée autour de la restructuration et la redéfinition du rôle et des missions du secteur public de l'habitat dans un premier temps et la définition et la mise en œuvre des aides publiques multiformes incitatives dans un deuxième temps. Ces aides ont porté essentiellement sur la fiscalité, le financement et la mobilisation du foncier public.

Ces aides semblent à première vue atteindre l'objectif principal assigné à la politique de l'Etat à savoir la massification de l'offre de logements neufs en tablant sur une production annuelle de 100.000 unités, ce qui fut le cas à partir de l'année 2005 jusqu'à 2009 où il a été constaté un léger recul de la production<sup>33</sup>, mais le seuil des 100.000 a été de nouveau dépasser à compter de 2010. Le nouvel objectif affiché par le nouveau gouvernement à cette politique est de porter cette production à 170.000 unités à l'horizon 2017. Toutefois, force est de constater que malgré ces efforts, le déficit en matière de logements neufs est resté important, il a été estimé par les responsables de l'habitat à de 840.000 unités<sup>34</sup> fin 2011. Ce déficit a été ramené de 1,24 millions au début de l'année 2000, soit une diminution de 30% au bout de dix ans d'énormes efforts consentis par l'Etat à ce secteur, d'où la question de l'efficacité de cette politique.

En ce qui concerne les prix, il a été montré qu'en dépit des interventions multiples et multiformes de l'Etat, ce dernier n'a pas réussi à juguler la hausse continue du prix de l'immobilier, bien au contraire, on a l'impression que ces interventions n'ont fait qu'accentuer les tensions sur le prix. En effet et à côté d'éléments explicatifs objectifs liés au renchérissement continu des intrants dans le coût de production des logements, notamment le foncier, le marché de l'immobilier résidentiel a connu un mouvement spéculatif intense qui s'est traduit par une flambée des prix dénoncée par de nombreux observateurs et analystes du secteur.

Cette hausse des prix n'a pas empêché les promoteurs immobiliers de réaliser des marges confortables sur tous les segments et notamment celui du logement social premier cible des aides de l'Etat. Ces marges qui dépassent les 30% dans le logement social même (alors que dans les pays développés cette marge ne dépasse que rarement les 10%) rendent le secteur très lucratif et très attractif. Ce qui fait qu'on a assisté récemment à une véritable ruée<sup>35</sup> des gros groupes immobiliers sur ce segment qui a représenté pour le premier d'entre eux presque 80% de son chiffre d'affaire en 2010<sup>36</sup>. En fait c'est à partir de 2010 que tous les grands groupes immobiliers ou presque ont opéré un virage stratégique net sur le segment social en priorité. Cet engouement pour le logement social en vue de capter le maximum des aides de l'aide a engendré des effets d'aubaine au profit des grands promoteurs immobiliers. Ainsi, l'aide publique au secteur encourage les entreprises de promotion immobilière à ne déployer aucun

<sup>33</sup> C'est en 2009 que le secteur a senti les répercussions de la décision prise par l'Etat de mettre fin au régime fiscal incitatif au logement social.

<sup>34</sup> Interview du Ministre de l'habitat, de l'urbanisme et de la politique de la ville accordée au journal le matin du 1 mars 2012.

<sup>35</sup> D'après la note de conjoncture éditée par le Ministère de l'habitat, de l'urbanisme et la politique de la ville, le ministère a reçu fin aout 2012, 442 demandes de convention pour la réalisation de 329.908 logements et sur les 442, il a autorisé 317 demandes portant sur la réalisation de 225.924 unités.

<sup>36</sup> Pour le groupe d'Addouha, sur un chiffre d'affaire consolidé de 7,5 milliards de dh réalisé en 2010 ; 5,9 milliards proviennent du logement social et intermédiaire.

effort pour optimiser leur coût et maîtriser le prix de revient, les conséquences sont assez graves sur l'économie à moyen et long terme.

Ceci est d'autant plus vrai si nous tenons compte des effets d'éviction sur les investissements qui vont aller en prioritairement sur ce secteur dont le niveau des marges bénéficiaires est très élevé comparé aux reste des secteurs de l'économie.

Le secteur reste très peu industrialisé : chaque projet ou presque dispose de ses propres normes techniques en matière de prestations de menuiserie, de sanitaire, de ferronnerie,...cela engendre des surcoûts importants et des délais moins optimisés. En outre, la recherche dans le secteur est quasiment inexistante à part quelques études diligentées par les pouvoirs publics.

Au niveau concurrentiel, les aides de l'Etat ont permis l'apparition des grands groupes privés et publics sur le marché de l'immobilier qui dominent largement la partie organisé du marché alors que le secteur informel est encore très présent sur le marché. De même, le marché de l'immobilier résidentiel demeure un marché mal régulé où l'Etat joue un double rôle d'arbitre qui définit les règles, mais en même temps, il participe au jeu à travers les opérateurs publics. Du côté de la demande, le marché reste dominé par la demande des particuliers et des spéculateurs qui cherchent à profiter de la rentabilité élevée du secteur du fait de la hausse continue des prix de l'immobilier. Ces derniers achètent en général des produits finis destinés en priorité à la classe sociale à revenu modeste tels que les logements sociaux ( en détournant les contrôles prévus) pour les revendre quelques années après à des prix qui peuvent atteindre le double voire plus du prix initial.

En conclusion générale, nous pouvons dire que L'Etat marocain accorde des avantages importants au secteur de l'immobilier, ce qui le met en première position des secteurs bénéficiant des exonérations fiscales avant même le secteur agricole. En la matière, il faut également reconnaître que Ces aides sont multiples et multiformes : le foncier public, les exonérations fiscales, la garantie bancaire, la politique monétaire qui favorise l'endettement et l'aide financière directe. En la matière, le Maroc fait figure d'exception alors que dans la pluparts des pays développés ou en voie de développement ces aides ne sont faites que via le seul canal fiscal.

## 2 – Recommandations

Après avoir analysé les aides d'Etat au secteur de l'immobilier résidentiel et tenter d'évaluer les impacts de ces aides sur le marché de l'immobilier en termes d'offre, de prix, de rentabilité et de concurrence, nous proposons, ci-après, quelques recommandations et pistes de réflexion pour pérenniser la dynamique actuelle du marché immobilier et le rendre plus concurrentiel et donc plus à même de répondre aux besoins des différentes catégories de la population :

- ◆ Comme toute politique publique, celle mise en œuvre dans le secteur de l'habitat devrait faire l'objet d'une évaluation pour pouvoir y apporter les mesures correctives nécessaires. En conséquence, il est recommandé de procéder d'urgence à une appréciation de l'ensemble des dispositifs mis en place par l'Etat depuis l'année 2000 (aides foncières, fiscales, financières,...) ;
- ◆ Cette évaluation devrait permettre un élagage de ces aides de l'Etat pour ne conserver que le levier fiscal à l'instar de ce qui se fait à l'échelle de la plupart des pays du monde ;
- ◆ Dans ce cadre, il est suggéré de passer d'un système de dépense fiscal à un système de dépenses budgétaire, davantage transparent ;
- ◆ Il est également conseillé de procéder à une réforme en profondeur de la fiscalité immobilière pour lui permettre de jouer pleinement son rôle en matière de promotion et de développement du secteur tout en luttant contre la spéculation et les pratiques déviantes qui faussent le jeu de la libre concurrence ;
- ◆ Il est ensuite proposé d'instaurer des mécanismes annuels d'évaluation des mesures de soutien afin de mesurer non seulement leur bien fondé, mais également les effets qu'ils peuvent avoir sur le tissu productif dans son ensemble. Cette évaluation doit intégrer la mesure des niveaux des distorsions concurrentielles que peuvent engendrer ces mesures. Il faut par conséquent soumettre ces aides à l'appréciation des autorités de la concurrence comme le prévoit la loi 06-99 marocaine.

## 4.3- Synthèse de l'étude sur les professions réglementées

## Préambule

La présente étude a été menée en interne par les services du Conseil de la concurrence. Elle vise à analyser les professions libérales réglementées (PLR) au prisme de l'analyse concurrentielle et à décrypter leur fonctionnement concurrentiel via un examen approfondi et croisé des conditions d'accès, d'exercice et de concurrence au sein de ces professions. Cette analyse sera également appuyée par le montage d'un baromètre d'évaluation de la concurrence dans ces professions. L'objectif et l'intérêt d'un tel outil est de quantifier les différentes restrictions à la concurrence soulevés ainsi que de positionner le degré de concurrentiabilité de ces professions au Maroc en comparaison avec d'autres pays du benchmark.

Pour des raisons méthodologiques, quatre blocs de professions ont été concernées par cette étude. Il s'agit des professions juridiques, comptables, artistiques et médicales. Chaque catégorie de profession inclue des sous-catégories :

- ◆ Les professions juridiques : les professions d'avocat et de notariat moderne seront concernées
- ◆ Les professions comptables : les experts comptables et les comptables agréés
- ◆ Les professions médicales : les pharmaciens et la profession médicale privée
- ◆ Les professions artistiques : la profession d'architecte.

Certes, la liste des professions objet de l'étude n'est pas exhaustive de toutes les professions libérales existantes, mais elle reflète les grandes et différentes tendances des professions réglementées au Maroc.

Par ailleurs, cette étude essaye de répondre à la problématique de savoir si les PLR obéissent à la logique des marchés libres et son corolaire la concurrence ? ou s'agit-il de marchés qui nécessitent une action de régulation spécifique pour encadrer leur fonctionnement ? il s'agit également de se poser la question de savoir : comment améliorer les conditions de concurrence dans ces professions tout en maintenant un niveau acceptable de qualité des prestations rendues ?

## Plan de l'étude :

### Chapitre I : Cadre conceptuel et appréhension des professions libérales par le droit et la politique de la Concurrence

- I – Contexte conceptuel
- II – Quelques éléments justificatifs d'une régulation transitoire des professions libérales
- III – L'impératif de soumission des professions libérales au droit et à la politique de la Concurrence

### Chapitre II : II – Les professions libérales, état des lieux

### Chapitre III : Quelques éléments d'appréciation de la Concurrence dans les professions libérales

- I – Les restrictions d'accès
- II – Les restrictions aux conditions d'exercice des professions

### Chapitre IV: Baromètre d'évaluation des restrictions à la Concurrence dans les professions libérales

- I – Quelques éléments d'appréciation du baromètre des restrictions
- II – Quelques indications de concurrentiabilité

### Chapitre V : Conclusions et recommandations

- I – Conclusions
- II – Recommandations

## CHAPITRE I : CADRE CONCEPTUEL ET APPREHENSION DES PROFESSIONS LIBERALES PAR LE DROIT ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

### I – Contexte conceptuel

La notion de « profession libérale réglementée » n'est nullement définie et correspond beaucoup plus à une catégorie administrative et doctrinale qu'à une construction juridique. Les professions libérales réglementées évoquent à l'esprit des éléments, qui lui sont inhérents tels que l'exigence d'une qualification professionnelle, numéris clausus, les tarifs réglementés, l'existence d'organisation ordinales, l'existence de droits exclusifs... ces éléments, réunis et/ou séparés constituent des dénominateurs communs entre les différentes professions réglementées.

En raison de d'imprécision de la notion même de « profession libérale réglementée » dans le contexte marocain, nous nous sommes inspirées du droit communautaire qui, dans la directive 2005/536/CE du 7 septembre 2005 sur la reconnaissance des qualifications professionnelles, définit la profession réglementée comme :

« Une activité dont l'accès, l'exercice ou une des modalités d'exercices est subordonné directement ou indirectement, en vertu de dispositions législatives, réglementaires ou administratives, à la possession de qualifications professionnelles déterminées, l'utilisation d'un titre professionnel limité par des dispositions législatives, réglementaires ou administratives ».

Selon cette définition, deux éléments fondamentaux peuvent contribuer à dessiner les contours de la notion de profession libérale réglementée :

- ◆ Ce sont des professions dont l'accès et les modalités d'exercice sont limitée directement ou indirectement ;
- ◆ L'exercice de ces professions est conditionné par l'obtention d'un titre professionnel ou à la détention de qualifications professionnelles limitées

Ces deux éléments constituent les principaux éléments qui permettent de caractériser toute profession libérale réglementée. A ces éléments, il convient d'ajouter le caractère libéral de ces professions qui les distinguent du secteur public. Ce caractère libéral peut être explicitement mentionné dans la cadre des textes législatifs ou réglementaires qui encadrent ces professions (avocats, experts comptables, médecins...), comme il peut être déduit de la réalité d'exercice de certains de ces professions.

Mais au delà de ces trois composantes qui permettent de définir les contours de la notion de profession libérale réglementée, ces dernières se caractérisent également par Le transfert des mécanismes de régulation de la profession à une instance ordinale (l'autorégulation). Mise à part la profession de notariat qui ne disposait pas jusqu'à une date récente d'un ordre professionnel<sup>3</sup>, la plupart des professions libérales réglementées sont gérées principalement par des ordres professionnels. En effet, sous prétexte de l'indépendance de ces professions et de leur technicité, il y a eu un glissement total ou partiel des missions de régulation de ces professions par les pouvoirs publics et leur transfert à une organisation professionnelle qui se chargent elle-même de la gestion des questions internes de la profession.

### II – Quelques éléments justificatifs d'une régulation transitoire des professions libérales

Deux arguments sont souvent avancés pour justifier le principe de la réglementation d'une profession libérale :

- ◆ l'existence d'asymétrie d'information entre le professionnel et le consommateur : les professions réglementées correspondent à des services professionnels personnalisés pour lesquels la qualité du service est décisive. Pour autant, avant de voir les résultats de la prestation, les clients sont confrontés à l'incertitude sur la qualité du professionnel. Il est par exemple difficile de savoir quel avocat sera le plus efficace à moins de l'avoir déjà engagé ou d'en avoir entendu parler par son entourage. A cette difficulté de choix du professionnel pertinent, s'ajoute la question de l'asymétrie d'information entre ce professionnel et les consommateurs puisque ces derniers sont dans l'impossibilité de juger préalablement le degré de qualité des prestations rendues par les professionnels. Les services offerts par les professions libérales réglementées étant d'une extrême complexité, ils requièrent un savoir faire technique que le consommateur lambda ne possède pas

Cet enjeu de qualité lié à la question d'asymétrie d'information dans ces professions rendent nécessaire une assurance minimale de la qualité du service rendu. Il s'agit d'offrir des « produits de confiance » dont la qualité ne peut être facilement déterminée à l'avance en exigeant des conditions préalables

d'accès à ces professions pour assurer le niveau de qualité escompté, notamment via un contrôle préalable de connaissance sous forme d'exigences en diplôme, expérience....

- ◆ L'existence d'externalités : Dans certaines professions réglementées, les prestations rendues peuvent affecter par leur effet des tierces personnes et non seulement le consommateur des ces services, d'où la nécessité de préserver leurs intérêts légitimes. Exemple : un audit mal fait ou imprécis peut induire les créanciers en erreur. Aussi, un bâtiment qui ne respecte pas les normes de construction présente un danger pour la sécurité publique.

### III – L'impératif de soumission des professions libérales au droit et à la politique de la Concurrence

La soumission des PLR au droit et à la politique de la concurrence est une question tranchée d'un point de vue concurrentiel pour plusieurs raisons :

- ▶ La liberté de la concurrence est un principe constitutionnel et d'application transversale à tous les secteurs d'activité économique (article 35 de la constitution)
- ▶ La liberté de la concurrence implique dans une économie de marché une liberté d'accès et d'exercice de la concurrence « contestabilité des marchés »
- ▶ Les PLR sont considérées comme des marchés du moment qu'elles impliquent un échange économique et une rencontre d'une offre (services professionnels) et d'une demande (consommateurs de ces services) qui aboutit à la formation d'un prix (honoraire)
- ▶ Les professionnels s'apparentent à des entreprises soumises aux règles du droit de la concurrence du moment qu'ils exercent une activité économique marchande.

L'analyse des PLR s'inscrit dans cette logique générale. De ce fait, l'appréhension des professions réglementées par la politique et le droit de la concurrence implique de faire les remarques suivantes :

- ▶ L'objectif de la politique de la concurrence est de dynamiser la concurrence dans ces professions en limitant les barrières à la concurrence (restrictions d'accès et d'exercice..)
- ▶ Ces barrières peuvent aboutir à une raréfaction artificielle de l'offre de service avec des conséquences négatives sur la disponibilité, la qualité et les prix. Elles freinent également l'innovation et la compétitivité et limitent la création de l'emploi surtout pour les jeunes.
- ▶ Les consommateurs des services des PLR sont souvent captifs du fait des réglementations en place: ex. obligation de recours à un avocat. Obligation de certification des comptes pour certaines entreprises. (idem pour les pharmaciens et architectes)
- ▶ Par ailleurs, Il n'a pas été établi un lien inéluctable entre le durcissement des conditions d'accès à ces professions et l'amélioration de la qualité et la protection des consommateurs. En effet, les études empiriques diligentées au niveau comparé ont révélé que souvent les restrictions quantitatives dans les PLR conduisent à des prix plus élevés sans entraîner nécessairement une amélioration de la qualité<sup>1</sup>. Par ailleurs, la Commission Européenne a souligné: « l'assouplissement des restrictions a entraîné une diminution des prix sans effet négatif apparent sur la qualité »<sup>2</sup>.
- ▶ La forte présence de l'autorégulation dans ces professions recèle un risque concurrentiel lié au détournement des pouvoirs dont dispose les ordres à des fins anticoncurrentielles (ex. entente pour la fixation des tarifs et honoraires...)

## CHAPITRE II : LES PROFESSIONS LIBERALES - ETAT DES LIEUX

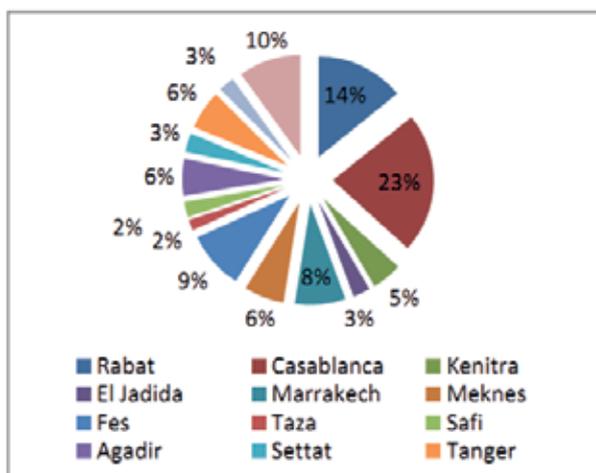
Il s'agit de passer en revue sommairement les principaux agrégats relatifs aux différentes professions objet de l'étude.

1 C. et S. Foster, "The Costs and Benefits of Occupational Regulation", FTC

2 Communication de la commission européenne sur les professions libérales en 2004

## 1- Profession d'avocat

Titre : répartition géographique des avocats (2010)

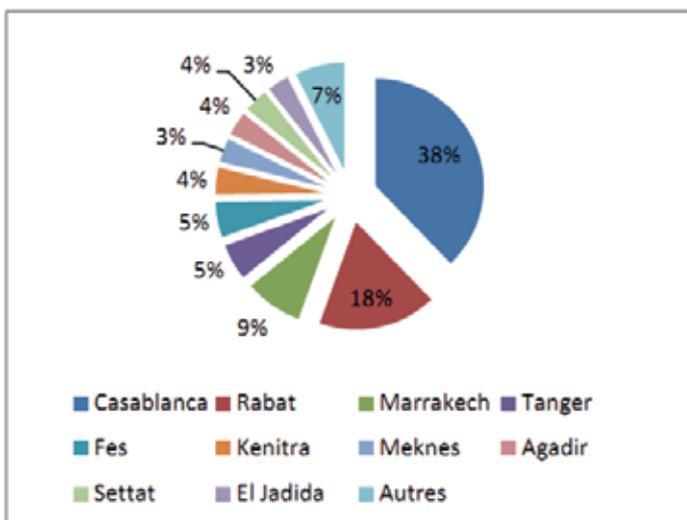


- 9641 d'avocats sont inscrits dans les différents barreaux du Royaume (2010)
- 37% des avocats concentrés dans l'axe Rabat-Casa.
- Total de 3.2 millions actions en justice, soit 330 affaires/avocats

Source : Ministère justice

## 2- Profession de notariat

Titre : répartition géographique des notaires (2011)



- 905 notaires (2011)
- 61% des notaires concentrés dans l'axe Rabat- Casa-Marrakech. Cela peut s'expliquer par la concentration du marché immobilier dans cet axe.
- moins de 1% des notaires exercent dans certaines régions de l'Est et du sud (Al Hoceima, laâyoune)

Source : Ministère justice

## 3- Professions Médicales (professions médicale privée et pharmacie)

Titre : Ventilation du Nbre des médecins (2010)

Année	2006	2007	2008	2009	2010
Nombre de médecins inscrits à l'ordre	11425	12917	14008	15146	16100
Nombre de médecin qui exercent à titre privé	6434	6774	7046	7294	7490
Nombre de cabinets médicaux	5953	6276	6524	6749	6934
Nombre de cliniques	313	325	333	338	350

Source : Ordre National des Médecins

- Il existe 16100 médecins inscrits à l'ordre en 2010
- Le nombre des pharmaciens est de l'ordre de 12000, alors que le nombre des officines est de 9500 (2012)
- Evolution de l'ordre 41% de l'effectif médical entre 2006 et 2010. Cette évolution s'explique par l'élargissement des structures de formation.
- Le nombre de médecins fonctionnaires généralistes et spécialistes dépasse de peu celui des médecins libéraux (évolution de 109%). Cette évolution peut s'expliquer par l'extension des hôpitaux et la création de nouveaux CHU
- Nbre de cliniques et de cabinets médicaux n'a évolué que respectivement de 11.8% et 16.5%

### CHAPITRE III : QUELQUES ELEMENTS D'APPRECIATION DE LA CONCURRENCE DANS LES PROFESSIONS LIBERALES

#### I – Les restrictions à la concurrence soulevées

Deux types de restrictions peuvent être relevées : les restrictions liées aux conditions d'accès aux professions étudiées (1), et ceux afférentes aux conditions d'exercice au sein de ces professions (2)

##### 1- Les restrictions d'accès

##### A- problématique des qualifications universitaires à l'entrée

Les conditions d'accès aux professions étudiées en termes de qualifications requises (nombre d'années d'études minimales, expérience minimale requise, stage professionnel obligatoire ....) sont généralement indispensables pour accéder aux différentes professions étudiées. Le tableau ci-dessous dresse un bilan comparée des conditions d'accès en terme de qualification professionnelle en comparaison avec d'autres pays :

Titre : Comparatif des conditions de formation requises)

	Avocats		Experts comptables	
	Nombre d'années d'études	Nombre d'années de pratique requise	Nombre d'années d'études	Nombre d'années de pratique requise
Maroc	4	3	7	3
France	5	2	7	3
Espagne	5	0	3	3
Grande Bretagne	3	1	3	3
Allemagne	3,5	2	4	3

Source : Fait par le Conseil de la Concurrence

Le tableau démontre que les conditions d'accès en termes de qualifications requises sont parfois exagérées et disproportionnées au Maroc en comparaison avec d'autres pays du benchmark.

Ainsi, plusieurs pays ont réussi à alléger les conditions d'accès sans que cela ne puisse se répercuter négativement sur la qualité des prestations. On ne peut ainsi prétendre que les prestations des professionnels dans des pays comme la grande Bretagne et Allemagne qui ont choisis d'alléger les conditions d'accès à ces professions sont de mauvaise qualité. Au contraire, le modèle d'organisation professionnelle dans ces pays a permis l'émergence de grandes firmes compétitives qui rivalisent à l'international (ex. grandes firmes d'avocat et d'experts comptables). Cela démontre qu'en fin de compte, ce qui importe en termes de qualification d'accès c'est moins la durée des études requises, mais la qualité des enseignements dispensés.

Par ailleurs, on constate que notre modèle d'organisation professionnelle s'inspire largement de celui de la France. Alors que ce modèle est très critiqué à la fois en interne (Rapport Attali(2008), Darrois (2009), Cahuc (2004), Rueff (1959)), qu'en externe ( OCDE, Commission Européenne)

## B- déficiences au niveau des passerelles interprofessionnelles

On entend par passerelles interprofessionnelles, la possibilité offerte à des corps professionnels qui disposent d'une certaine expérience dans le domaine concerné, pour accéder directement à la profession réglementée sans passer par les voies classiques ouvertes aux nouveaux lauréats (formation, stage...).

D'un point de vu concurrentiel, l'élargissement d'accès à d'autres professionnels permet d'améliorer les conditions de l'offre et par conséquent assurer une intensité concurrentielle favorable au marché et aux consommateurs

Toutefois, il est remarqué que certaines professions étudiées ne prévoient pas cette possibilité et ne permet qu'une unique voie d'accès : Pharmaciens (Doctorat en pharmacie), architectes (ENA), profession médicale privée et les experts comptables (DEC).

*Il aurait été possible de permettre aux comptables agrées d'accéder directement à la profession d'expert comptable sous réserves de satisfaire les conditions de formation et d'expérience dans le domaine des techniques comptables sachant que cette solution existe dans certains pays (France) et a été déjà appliquée par la loi 15-89 réglementant les experts comptables.*

Par ailleurs, les autres professions qui prévoient des passerelles interprofessionnelles imposent des conditions de reconversion professionnelle sévères.

*EX. Notaires : d'autres professionnels peuvent intégrer la profession (conservateurs, juges, avocats), mais il est constaté un durcissement des conditions dans la loi nouvelle loi qui régit la profession :*

- ◆ Exclusion des conservateurs adjoints
- ◆ Expérience requise longue : Conservateurs (10 ans alors qu'elle a été de 2 ans dans l'ancien texte), juges (15 ans d'expérience)
- ◆ Acceptation de leur démission au préalable : ce qui constitue une condition difficile à satisfaire vu son effet dissuasif en cas d'échec.
- ◆ L'exemption ne concerne que l'examen d'accès à l'institut de formation et n'exonère pas ces corps professionnels de l'obligation de passer un stage de 4 ans et de réussir un examen professionnel.

## C- Autres difficultés d'accès

D'autres restrictions d'accès peuvent être soulevées :

- ◆ Existence de numerus clausus pour l'accès à certains professions: souvent les quotas fixés sont souvent sous-estimés par rapport aux besoins réels du marché, ce qui impacte négativement les conditions de l'offre.

*Ex. Le contingent des places fixé par l'ISCAE ne dépasse pas en moyenne 40 places/an, sachant qu'elle a le monopole en matière de préparation au Diplôme National d'Expertise Comptable. La même chose pour la professions architecturale : 120 places sachant par ailleurs que l'Ecole Nationale d'Architecture est jusqu'à une date récente est la seule habilitée à délivrer le diplôme national d'architecture*

- ◆ Réserver l'exercice d'une profession aux professionnels déjà en place : C'est le cas du projet de loi sur les comptables agréés qui vise à arrêter définitivement le nombre des professionnels en exercice sans possibilité dans le future d'intégrer de nouveaux entrants. Il s'agit d'accorder un monopole pour une communauté dont le nombre n'évolue pas.
- ◆ Paiement d'un ticket d'entrée exorbitant: ex. l'accès à certains barreau (ex. un arrêt de la Cour de Cassation n°1499 rendu le 06/04/06 qui a jugé que les frais fixés par le barreau de Tanger pour être membre sont exorbitants et limitent l'accès à la profession

## 2- Les restrictions aux conditions d'exercice des PLR

### A- l'existence de monopoles et limitations à la concurrence

La plupart des PLR bénéficient de droits exclusifs et/ou de monopole de droit ou de fait pour l'accomplissement de certaines missions et tâches. Couplés avec les autres restrictions d'accès précitées, l'octroie de ces monopoles risque de réduire davantage l'offre dans ces professions et donc la concurrence. Cela est d'autant plus vrai que les consommateurs de ces services sont captifs du fait que la réglementation impose souvent le recours aux prestations de ces professionnels. Plusieurs exemples peuvent être donnés à cet égard :

- ◆ *Les avocats ont un monopole de droit pour la plaidoirie et représentation en justice*
- ◆ *Le recours à un Architecte est obligatoire et exclusif dans les cas suivants : pour toute construction nouvelle ; toute modification apportée à une construction existante qui nécessite l'octroi du permis de construire ; toute construction de bâtiments publics ou à usage du public.*
- ◆ *Les experts comptables ont un monopole en matière de certification des comptes et bilans, pour mener le Commissariat aux comptes sachant que la loi oblige toutes les SA et les SARL dont le Chiffre d'Affaires dépasse 50MDH de certifier leur compte par un commissaire au comptes*

### B- la fermeture des PLR à l'actionariat externe

La plupart des PLR interdisent l'ouverture du capital des sociétés professionnelles à des investisseurs non professionnels et imposent des règles strictes d'actionariat :

- ◆ *Profession médicale privée : tous les actionnaires d'une clinique doivent être des médecins.*
- ◆ *Pharmaciens : tous les associés doivent être des pharmaciens et ne peuvent gérer conjointement qu'une seule officine*
- ◆ *Avocats : tous les actionnaires d'une SCP doivent être des avocats inscrits au même barreau régional, et qu'il ne peut même y avoir d'apport en industrie*

### C- Limites d'ordres géographique et de forme d'exercice

La plupart des PLR interdisent aux professionnels d'ouvrir des représentations régionales ou d'autres succursales.

Cette restriction prive les professionnels de développer leur activité en décentralisant leur implantation. Elle ne permet pas l'émergence de concept de « groupe », de « chaînes ». Ex. Pharmaciens : Une personne physique ou une société (SARL, SNC), ne peut exploiter qu'**une seule officine** (article 62). Pour la profession d'avocat, il est interdit aux avocats de disposer de plus **d'un seul bureau d'étude**.

Par ailleurs, certaines PLR imposent des ONC géographiques aux professionnels ce qui limite la liberté commerciale des nouveaux entrants et le choix des consommateurs et offre une protection géographique injustifiée contre la concurrence sous forme de « zone de chalandise ». Ex. Profession médicale privée : (idem pou notariat article 22 du CD et pharmaciens)

« Un médecin ne doit pas s'installer dans l'immeuble habité par un confrère en exercice sans l'agrément de celui-ci ou, à défaut, sans l'autorisation du CRO, ... De même et pendant une durée de deux années le médecin évitera de s'installer dans un logement occupé précédemment par un de ses confrères ... ». (article 68 et 69 du code de déontologie des médecins)

Pour ce qui est de la forme d'exercice, certaines professions n'offrent pas la possibilité d'exercer dans un cadre sociétaire (ex. notariat) sachant que les structures sociétaires permettent aux professionnels de consolider leurs moyens et leurs compétences et d'offrir plusieurs services professionnels aux consommateurs (ex. grands cabinets d'avocats ...)

#### D- limites liées à la libre détermination des honoraires et restrictions publicitaires

Il a été constaté que certaines PLR restreignent la libre détermination des honoraires par les professionnels au motif de limiter la « concurrence déloyale » entre eux. Ces dispositions ont des effets négatifs sur la concurrence car privent les professionnels de consentir des baisses de tarifs pour rallier la clientèle et prive également les consommateurs de bénéficier de ces baisses.

**Ex 1 :** *Profession médicale privée : « Le médecin-dentiste ne doit pas abaisser ses honoraires dans un but de concurrence, au dessous des barèmes en usage.... ». Article 35 du code déontologique des chirurgiens dentistes.*

**Ex 2 :** *Architectes : les Contrats types imposés par l'ordre qui fixe des seuils minimum d'honoraires pour les marchés privés sachant que les seuils sont fixés par le CCAG pour les marchés publics, ce qui est en soit contestable.*

**Ex 3 :** *Notariat : « le notaire doit s'abstenir à rechercher de la clientèle ...,il ne doit avoir recours à des réductions d'honoraires », Article 11 du Code Déontologique.*

Par ailleurs, la plupart des PLR interdisent aux professionnels de recourir à la publicité de leur service pour des raisons dites de « déontologie professionnelle ». D'un point de vue concurrentiel, ces restrictions sont disproportionnées du fait que la publicité constitue un vecteur important de concurrence entre opérateurs et d'information des consommateurs.

## II – Les effets de ces restrictions sur la concurrence : faible niveau de pénétration des PLR

### 1- faible taux de réussite dans les examens d'accès aux PLR

Il importe de noter que déjà en amont, l'accès aux PLR est freiné en raison du faible taux de réussite dans les examens d'accès.

Tel est le cas par exemple de la profession d'expert comptable. Du fait de l'existence de numerus clausus qui fixe le quota d'accès aux études qualifiant à l'exercice de la profession à 40 places seulement, ne peut que se répercuter sur l'offre de service en aval. De toutes les façons, le taux de réussite dans l'examen d'accès à cette formation se situe aux alentours de 18% du nombre des candidats (2010), sachant par ailleurs que l'ISCAE a le monopole en terme de préparation aux Diplôme de l'expertise comptable (DNEC). Le tableau ci-dessous retrace l'évolution des taux de réussite à cet examen.

Ce faible taux de réussite explique en partie la vieillesse de la pyramide d'âge dans les PLR, ce qui fait perdre d'immenses opportunités en termes d'emploi des jeunes diplômés. L'exemple qu'on peut donner est celui de la médecine médicale privée puisque 65% des médecins en exercice se situe dans la tranche d'âge supérieure à 50 ans

### 2- Insuffisance de l'offre de services

En raison des restrictions d'accès soulevées, la structure de l'offre dans les PLR évolue lentement et ne suit pas les besoins du marché et la cadence croissante de la demande.

Cette inadéquation impacte négativement le fonctionnement normal de ces marchés, dans le sens où elle risque d'engendrer **une pénurie artificielle de l'offre** qui se répercute sur **la disponibilité, la qualité et les prix des services.**

La plupart des professions étudiées se caractérisent par cette insuffisance de l'offre. :

## Profession médicale :

## Titre : Densité médicale comparée

Pays	Densité médicale (10 000 hab)	Nombre médecins
Maroc	6,2	20682
Algérie	12,1	40857
Egypte	28,3	225565
Jordanie	24,5	15226
Liban	35,4	13214
Cuba	67,2	76506

- la densité médicale au Maroc reste très faible et ne dépasse pas 6.2 soit **6 médecins pour 10 000 habitants**. Ce taux reste très faible en comparaison avec d'autres pays similaires qui enregistrent des taux beaucoup plus importants : Jordanie (25%), Egypte (28%), Algérie (12%)...

- Normes de OMS 10 médecin / 10000 hab

Source : OMS

## Titre : Densité pharmaciens comparée

Pays	Densité (10 000 hab)	Nombre pharmaciens
Maroc	2,7	9443
France	11,9	73298
Egypte	16,7	133107
Jordanie	14,1	8763
Liban	12,3	4591

- la profession de pharmacie enregistre une densité faible par rapport à d'autres pays similaires.

- Une pharmacie pour 5000 habitants.

Source : OMS

## Titre : Densité experts comptables

	2008	2009	2010	Evolution %
Nbre total des sociétés en exercice	74180	86716	95916	29,30
Nbre experts comptables	352	369	390	10,80
Densité EC par société	0,005	0,004	0,004	-14,31
Densité EC par société soumise au Commissariat aux comptes	0,078	0,079	0,087	12,13

- Face à un marché large de 95916 entreprises concernées par la révision et la tenue de la comptabilité et par 4470 sociétés assujetties juridiquement au commissariat aux comptes, il n'y sur le marché que 400 experts comptables

- Densité : 8 experts comptables pour 100 entreprises

Source: Fait par Conseil de la Concurrence à partir des données de l'OMPIC

**Titre : Densité comparée des architectes**

	<b>Nbre architectes</b>	<b>densité (architecte par 10000 habi)</b>
<b>Maroc</b>	3000	0,9
<b>Belgique</b>	13.000	12
<b>France</b>	29.700	5
<b>Allemagne</b>	100000	12
<b>Italie</b>	145.000	24
<b>Turquie</b>	37.200	5
<b>Europe (33)</b>	523.700	9

- Moins d'un architecte par 10000 habitants au Maroc
- Selon le gouvernement, les besoin immédiat de formation de 3000 architectes pour suivre les différents chantiers immobiliers
- La densité moyenne des architectes en Europe est de 9 pour 10000hab
- Estimation partielle de la demande obligatoire : En moyenne 37 projets par architecte (2011) – évolution 35.5% du marché

Source : fait par le Conseil à partir des informations du CAE

**CHAPITRE IV: BAROMETRE D'EVALUATION DES RESTRICTIONS A LA CONCURRENCE DANS LES PROFESSIONS LIBERALES**

**1- Objectifs et contexte :**

L'objectif de ce baromètre est de monter un indice global permettant de quantifier les restrictions à la concurrence soulevées dans l'étude.

Les pays concernés par le benchmark sont la France, l'Espagne, l'Italie, la Grande Bretagne et la Hollande

**2- Méthodologie :**

Calculer pour chaque profession et chaque pays du benchmark trois indices :

**A. Un indice des restrictions d'accès à la profession (IRA) :**

Il se compose des éléments suivants:

- ◆ Qualifications scientifique et professionnelle requise (A)
- ◆ Nombre de tâches exclusives accordées aux professionnels (B)
- ◆ Présence ou non de quota (numerus clausus) (C)
- ◆ Obligation d'affiliation ou non à une association ou ordre professionnel (D)

**B. Un indice des restrictions d'exercice de la profession (IRE) :**

Il se compose des éléments suivants:

- ◆ Restrictions relatives au prix (A);
- ◆ Restrictions relatives à la promotion commerciale (B)
- ◆ Restrictions géographiques (C)
- ◆ Restriction liées à la création de filiales ou succursales (D)
- ◆ Restriction liées à la création de structures interprofessionnelles (E)

### C. Un indice total qui constitue la somme des deux indices précédents (IT).

$$IT_p = IR_{Ap} + IRE_p$$

D. Un indice global (IG) sera calculé pour toutes les professions par pays. Il correspond à la somme des indices totaux des différentes professions :

$$IG = IT (\text{avocats}) + IT (\text{Notaires}) + IT (\text{experts comptables})$$

## 1- Les résultats par profession

### A. Profession d'avocat

Titre : Indice des restrictions à la concurrence (avocats)

Pays	Indice restrictions d'accès	Indice restrictions d'exercice	Indice total	Classement (du plus au moins restrictif)
Maroc	2,05	5,1	7,15	1
France	3,1	3,3	6,4	2
Espagne	3,4	1,95	5,35	3
GB (barrister)	2,75	0,9	3,65	4
Hollande	2,35	1,2	3,55	5
Italie	0,17	2,85	3,02	6

- Le Maroc occupe le premier rang en termes de restrictions à la concurrence soulevées **(10.15/12)**

- La réglementation marocaine est rigide par rapport à certains pays comme la Grande Bretagne et Italie et Hollande au niveau de la durée des études, possibilité de procéder à la publicité, à la création de représentations régionales ou locales, création de structures interprofessionnelles)

### B- Profession d'expertise comptable

Titre : Indice des restrictions à la concurrence (experts comptables)

Pays	Indice restrictions d'accès	Indice restrictions d'exercice	Indice total	Classement
Maroc	4,15	6	10,15	1
Italie	3,75	0,9	4,65	2
France	3,9	0	3,9	3
Hollande	3,45	0	3,45	4
Espagne	1,65	1,05	2,7	5
G.B	1,9	0	1,9	6

- Le Maroc occupe le premier rang en termes de restrictions à la concurrence soulevées **(10.15/12)**

- La réglementation marocaine est rigide par rapport à certains pays comme la Grande Bretagne et Italie et Hollande (Durée des études, possibilité de procéder à la publicité, à la création de représentations régionales ou locales, création de structures interprofessionnelles)

## B- Profession notariale

### Titre : Indice des restrictions à la concurrence (notaires)

Pays	Indice restrictions d'accès	Indice restrictions d'exercice	Indice total	Classement (du plus au moins restrictif)
Italie	4,7	6	10,7	1
France	5,2	4,8	10	2
Maroc	3,95	6	9,95	3
Espagne	4,6	4,8	9,4	4
<b>GB</b>				
Hollande	3,45	2,7	6,15	5

- La profession notariale n'existe pas sous sa forme de « notariat latin » dans certains pays comme la Grande Bretagne
- La première place a été occupée par l'Italie, puis la France, ensuite le Maroc (9.95/12)
- Changement prévisible du statut des notaires sous pression de la CE : La commission a gagné un recours contre plusieurs pays dont la France devant la CJCE sur le caractère restrictif à la concurrence des réglementations régissant la profession

## 2- Résultat Global comparatif

### Titre : L'indice global des barrières à la concurrence par pays (I.G)

Pays	Indice global par pays	Classement
Maroc	27,25	1
France	20,3	2
Italie	18,37	3
Espagne	17,45	4
Hollande	13,15	5
G.B	5,55	6

- Maroc en tête du classement des pays dont les réglementations d'accès et d'exercice des professions étudiées sont les plus restrictives à la concurrence avec une note globale de 27,25/36 points
- Deuxième place : la France avec un écart important d'environ 7 points. Le pays le plus restrictif en Europe parmi les pays du benchmark.
- Les pays considérés comme les plus libéraux en matière des conditions d'accès et d'exercice des professions sont : la Grande Bretagne et la Hollande et dans une moindre mesure l'Espagne et l'Italie

## V- RECOMMANDATIONS

### 1- Le développement de l'offre universitaire

l'amélioration des conditions de l'offre passe, en autres, par le développement de l'offre d'accès aux études permettant l'exercice des différentes professions objet de l'étude. Trois pistes de réflexion peuvent être dégagées:

- A-** Unifier le processus d'accès aux PLR en adoptant le système LMD pour les formations universitaires spécifiques aux filières concernées
- B-** La révision qualitative des programmes de formation : Une durée longue des études n'est pas nécessairement un gage de qualité.
- C-** l'extension des capacités d'accueil des établissements d'accueil et création de nouvelles capacités via une décentralisation géographique : (ex. médecins, architectes, experts comptables...)

### 2- Recommandations concernant l'accès aux professions

plusieurs recommandations peuvent être faites dans ce sens :

- A-** Veiller à ce que les concours d'accès soient organisés par des commissions indépendantes pour éviter que les professionnels soient juges et parties ;
- B-** Créer, Multiplier et faciliter les passerelles interprofessionnelles.

### 3- Recommandations visant à améliorer les conditions d'exercice des PLR

sur ce plan les recommandations préconisées sont :

- A-** l'ouverture des PLR aux formes sociétaires et à l'actionnariat externe
- B-** Permettre et faciliter les partenariats interprofessionnels :
- C-** réduction du champ des tâches réservées à certaines professions libérales réglementées pour n'en retenir que dans les cas extrêmes
- D-** Bannissement de la réglementation des honoraires après une période transitoire permettant le développement de l'offre
- E-** Veiller à ce que les organisations professionnels n'interviennent pas au niveau de la fixation des honoraires

## 4.4- Synthèse de l'étude sur la concurrentiabilité du Secteur de la Communication Télévisuelle et Radiophonique

## Sommaire

- I. Cadre général
- II. Etat des lieux
- III. Analyse concurrentielle
- IV. Conclusions et recommandations

### I. Cadre général

#### 1- Introduction

La diffusion audiovisuelle, qu'il s'agisse des services de radio ou de télévision, forme une composante essentielle des technologies de l'information et des communications. L'évolution technologique et l'émergence de nouveaux produits et services, ont entraîné un accroissement global de la concurrence sur ces marchés au niveau mondial ayant des effets bénéfiques directs sur les consommateurs.

Toutefois le niveau de concurrence dans ce secteur particulier a soulevé un certain nombre de questions liées aux pratiques qui s'y sont développées en particulier dans le marché de la télévision. D'où l'intérêt suscité par le secteur aussi bien au niveau national qu'international, ce qui a conduit les organismes tels que l'OCDE et la CNUCED à lui réserver des forums récemment.

Sur le plan économique, la *communication télévisuelle et radiophonique* constitue aujourd'hui un important secteur d'activité à part entière et peut avoir des effets sur de nombreux secteurs d'activité connexes. Ainsi et dans le cas du Maroc, le fait qu'elle constitue la première source d'information pour la population en général (analphabète en particulier), fait que la communication télévisuelle n'a pas seulement des objectifs économiques mais aussi des objectifs sociaux et culturels.

Face aux défis liés à cette convergence, de nombreux pays ont décidé d'évaluer les problèmes de concurrence sur leurs marchés nationaux de la télévision et de la radio et d'analyser la mise en œuvre du droit général de la concurrence *ex post* et de la réglementation sectorielle *ex ante* (l'Australie et Hong Kong en 2012, l'Afrique du Sud en 2011, la Nouvelle-Zélande en 2009...).

#### 2- Objectif de l'étude

L'étude en question a été menée en interne par les cadres du Conseil de la Concurrence en vue d'évaluer l'état de la concurrence dans la communication télévisuelle et radiophonique au Maroc.

L'étude vise à dresser un état des lieux de la concurrence dans ce secteur à l'échelon national après sa libéralisation en 2002 et permet ainsi au Conseil de la Concurrence d'alimenter sa base de donnée sur l'état de la concurrence dans l'ensemble des secteurs d'activité économiques du pays.

#### 3- Approche

Dans le cadre d'une approche progressive et ouverte sur l'ensemble des intervenants dans le secteur de l'audiovisuel, des réunions de travail ont été tenues avec les intervenants et professionnels du secteur afin de munir le Conseil des éléments d'information nécessaires à l'accomplissement de l'étude en question.

#### 4- Étendue de l'étude

Vu l'étendue du secteur de l'audiovisuel qui couvre plusieurs activités et métiers (production, réseaux de transmission, diffusion, publicité...), le champ de l'étude a été limité à la communication télévisuelle et radiophonique, principaux segments du secteur.

## II. Etat des lieux

### 1- Cadre juridique et institutionnel

#### A. Cadre juridique

Au niveau du cadre juridique, il s'agit de présenter la réglementation en vigueur qui régit le secteur et assure la régularité de son fonctionnement. Elle est composée essentiellement des principaux textes juridiques suivants :

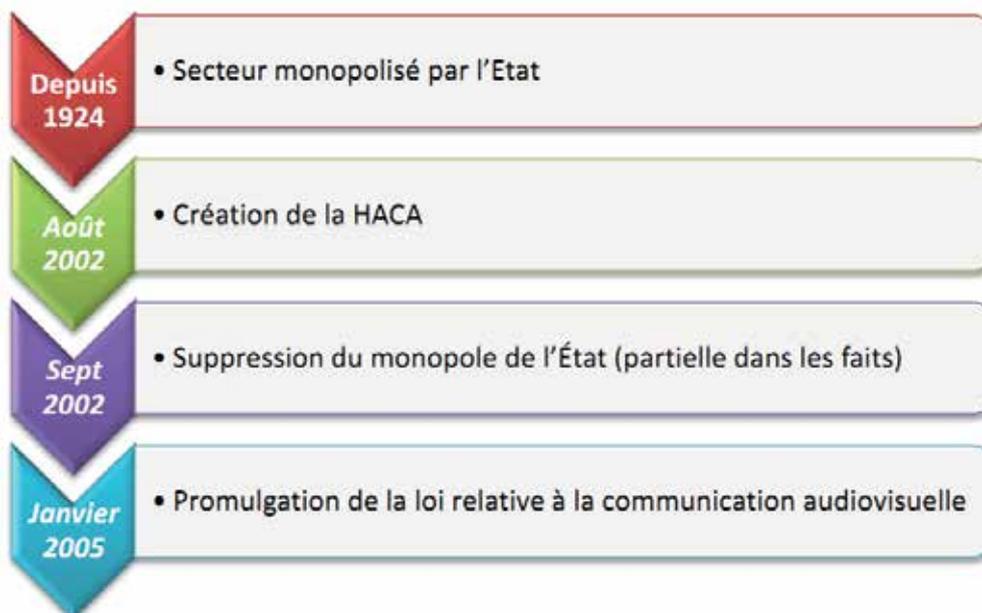
- ◆ Dahir n° 1-02-212 du 31 août 2002 portant création de la Haute Autorité de la Communication Audiovisuelle.
- ◆ Décret-loi n° 2-02-663 du 10 septembre 2002 portant suppression du monopole de l'État en matière de radiodiffusion et de télévision.
- ◆ Dahir n°1-04-257 du 7 janvier 2005 portant promulgation de la loi n°77-03 relative à la communication audiovisuelle.
- ◆ Loi n° 2-00 relative aux droits d'auteur et droits voisins telle que modifiée et complétée par la loi n°34-05.
- ◆ Cahiers des charges des opérateurs.

#### B. Cadre institutionnel

Au niveau du cadre institutionnel l'activité audiovisuelle au Maroc est encadrée par les institutions suivantes:

- ◆ *Ministère de la Communication* : en tant que autorité chargée de la définition et de la mise en place du cadre juridique organisant le secteur et la détermination de la politique audiovisuelle du pays.
- ◆ *HACA* : en tant qu'autorité de régulation indépendante du secteur chargée de veiller à la bonne application des bases encadrant le secteur de la communication audiovisuelle par les sociétés exploitants les chaînes télévisuelles et les stations radios. Cette autorité est placée sous la protection tutélaire de Sa Majesté le Roi.

#### C. Evolution du secteur



## 2. Présentation du marché :

### A. L'offre : Radio

Les premières émissions radio ont démarré en 1928. Une dérogation pour la création de la première radio privée Médi 1 a été accordée en 1980 à une société privée.

Toutefois, l'ouverture effective du secteur de la radio ne s'est produite qu'en 2006 avec le lancement de la première vague de licences par dix chaînes radio privées. Le lancement d'une deuxième vague de licences suivra en 2009 par la création de quatre nouvelles chaînes radio privées.

#### a. L'offre publique

L'offre publique radio est composée de deux diffuseurs, SNRT et Soread-2M, et de quinze chaînes nationales, régionales, généralistes ou thématiques à caractère musical ou religieux. Il s'agit de :

##### ► 14 chaînes de la SNRT :

###### ◆ Nationale :



###### ◆ 1 réseau régional :



###### ◆ 1 chaîne nationale de Soread-2M :



#### b. L'offre privée

L'offre privée Radio est composée de 14 chaînes radio. Ces opérateurs sont entrés sur le marché progressivement par le lancement des deux vagues de licences citées précédemment. Il s'agit de :

##### ◆ Vague 1 : Mai 2006 / 10 chaînes



##### ◆ 2 réseaux régionaux :



♦ Vague 2 : Février 2009/4 chaines



**B. L'offre : Télévision**

Du côté de l'offre télévision, les premières émissions ont démarré en 1951. La première dérogation s'est faite en 1989 par la création de 2M, première chaîne privée payante. Cette dernière est devenue en 1996 la deuxième chaîne nationale généraliste publique après la prise de son contrôle par l'État suite aux difficultés financières qu'a connu cette chaîne et qui ont poussé les sociétés privées qui l'ont développé à se retirer de son capital.

En 2005 la RTM se transforme en société anonyme (SNRT) en vertu de la loi sur la communication audiovisuelle.

En 2006, le paysage audiovisuel marocain s'enrichit par la création de la chaîne de télévision privée gratuite, Médi-1-SAT, par le fondateur de la radio privée Médi 1. Cette chaîne passe sous le contrôle de l'opérateur Télécom- IAM- et devient complètement marocaine en 2008, puis devient la troisième chaîne publique, sous l'appellation Médi 1TV, en 2009, mais dans son un format particulier : son capital est détenu majoritairement par des organismes publics marocains et son financement est assuré entièrement par les recettes publicitaires.

De ce fait, on assiste en 2009 à une sorte de retour au monopole public au niveau de la diffusion télévisuelle et depuis, le marché de la télévision est dominé par le secteur public. Ce qui est en contradiction avec l'esprit et les objectifs soulignés par la loi de l'audiovisuel.

A signaler que la tentative de rouvrir le marché de la télévision à la concurrence en 2009 a échoué après le rejet de huit demandes de création de nouvelles chaînes de télévision, à la suite d'un appel à la concurrence lancé en 2008.

En effet, cet appel à la concurrence pour l'octroi d'une deuxième génération de licences de télévision, a été lancé par la HACA après une évaluation des deux premières années de libéralisation du secteur conduisant à un bilan positif et favorable.

Toutefois, ce processus d'ouverture a été interrompu par la HACA pour les raisons citées dans sa décision du mois février 2009 et qui entent : «surseoir à l'octroi de toute licence de télévision, dans l'attente d'une meilleure visibilité sur les équilibres du secteur...» et cela «compte tenu de facteurs conjoncturels et sectoriels intervenus depuis le mois de septembre 2008, notamment, la dégradation de la situation du marché publicitaire, ainsi que la crise traversée par Médi1 Sat et le risque encouru pour le secteur dans son ensemble pouvant compromettre l'équilibre et la viabilité des opérateurs audiovisuels publics et privés existants... », Décision HACA Février 2009.

En conséquence, l'offre de télévision privée au Maroc, à date d'aujourd'hui, reste totalement absence et le marché de la diffusion télévisuelle est redevenu un monopole public.

Ainsi, le paysage télévisuel marocain est composé de trois opérateurs publics diffusant douze chaînes de télévision publiques. Il s'agit de la SNRT avec huit chaînes, la Soread-2M avec deux chaînes et Médi1Sat avec une chaîne.

♦ SNRT / 9 chaines :



♦ Soread-2M / 2 chaines :



- ♦ MédiaTV / 1 chaîne :



Le capital de ces sociétés nationales publiques est détenu en majorité ou en totalité par l'État et dont l'objet est d'assurer l'exécution de la politique de l'État dans le domaine de la radiodiffusion télévisuelle.

### C. La demande

Le « public », toutes catégories confondues, constitue le consommateur final des services de communication télévisuelle et radiophonique quantifié, par la mesure d'audience. Pour la mesurer, le territoire national a été réparti, par la HACCA, en 14 bassins d'audience selon des critères socioculturels et socioéconomiques.

La mesure d'audience se fait par le biais d'un outil mis en place pour la télévision depuis 2008, et pour la radio à partir de 2012. Cet outil permet la production de la mesure de référence « unique » en utilisant la même méthodologie de sondage et qui permet de départager l'ensemble des acteurs médiatiques.

Cet outil permet, d'une part, aux diffuseurs d'évaluer leurs performances, d'améliorer la qualité de leurs offres et d'adapter leurs programmes aux attentes des téléspectateurs. D'autre part, aux annonceurs de connaître le volume d'audience par programme et par cible, en vue de rationaliser leurs investissements publicitaires.

La mesure d'audience est assurée au Maroc par :

- ♦ CIAUMED (Centre Interprofessionnel d'Audimétrie Médiatique), pour la télévision.
- ♦ CIRAD (Centre interprofessionnel de mesure d'audience radio), pour la radio.

### III. Analyse concurrentielle

#### 1- Délimitation du marché

Le Marché de référence est le marché des services de communication télévisuelle et radiophonique, destinés à livrer un contenu radiodiffusé au public en général. Il recouvre également les « services associées de production et de diffusion » qui consistent à fournir des contenus ou à exercer une responsabilité sur ces contenus.

Ce marché est également un marché ouvert au marché de la publicité qui constitue la principale source de revenus, hors subventions publiques, pour les opérateurs. Cette dépendance rend ces deux marchés interconnectés.

Concernant la dimension géographique, elle correspond en principe à la zone géographique de diffusion du service. Mais considérant les barrières linguistiques et culturelles, le marché à étudier est considéré de dimension nationale.

#### 2. Accès au marché

L'examen des conditions d'entrée et de sortie sur le marché est important dans la mesure où l'existence de barrières est susceptible de pérenniser une position de force sur le marché et donc de ralentir le mouvement vers une réelle libéralisation.

Les nouveaux entrants sur ce secteur se heurtent principalement à différents obstacles.

- ♦ **Barrières réglementaires ou administratives :**

Au Maroc, l'accès est conditionné par l'obtention d'une licence moyennant une redevance annuelle.

En principe, le régime des licences est considéré comme un obstacle potentiel à la concurrence vu qu'il est généralement accompagné de facteurs contraignants qui peuvent rendre plus difficile ou plus chère l'offre de services pour les opérateurs (durée, transparence des procédures, redevances à payer...).

De plus, les critères d'octroi des licences au Maroc intègrent en plus des facteurs d'ordre économique, des facteurs d'ordre social, culturel et d'intérêt général. En effet, la suspension d'octroi de licences de diffusion télévisuelle privée, pour toute raison, constitue une barrière d'accès au marché de la télévision.

Par conséquent, le développement de la concurrence nécessite la limitation de ces barrières et l'instauration de règles transparentes pour l'entrée sur le marché.

♦ **Accès aux infrastructures de transmission :**

Le monopole des infrastructures de transmission hertzienne par la SNRT, la met en position dominante et lui permet d'avoir un avantage concurrentiel dissuasif. Le fait qu'elle soit une société verticalement intégrée renforce cette position.

Ce service est payant pour les diffuseurs (concurrents de la SNRT) mais gratuit pour les chaînes de la SNRT. Ce qui constitue des charges supplémentaires pour les concurrents de l'opérateur historique et peut verrouiller en aval le marché de la diffusion.

♦ **Accès aux ressources spectrales (radiofréquence) :**

La dimension de la concurrence dépend également de l'accès au spectre qui est une ressource rare et qui constitue une barrière à l'entrée.

Toutefois, la limitation du spectre ne devrait plus constituer un obstacle à l'entrée vu que le passage du spectre analogique au spectre numérique qui s'avère six fois plus efficace, réduirait la rareté des ressources spectrales et permettrait à un plus grand nombre de chaînes d'être acheminées sur un plus petit nombre d'ondes.

La transition vers la diffusion numérique a commencé au Maroc depuis 2007 et la couverture de l'ensemble du territoire est prévue pour 2015. Cette situation doit offrir plus d'opportunités à de nouveaux diffuseurs et faire évoluer les services existants.

♦ **Accès aux contenus :**

Le contenu est un facteur déterminant du succès d'une chaîne. La cherté ou la non disponibilité de production intéressante pourrait limiter les nouvelles entrées ou causer des sorties et donc affecter la concurrence et l'innovation.

### 3- Fonctionnement concurrentiel

#### A. Marché de la communication radiophonique

Le principe de pluralisme et de multiplicité de l'offre visés dans la loi sur l'audiovisuel, est relativement respecté au niveau du marché de la radio.

Le nombre d'opérateurs privés radio en accroissement depuis l'ouverture de ce secteur indique que ce marché est accessible aux nouveaux entrants privés qui, depuis leur entrée sur ce marché aucune cessation d'activité ou de sortie du marché n'a été enregistrée.

Cette concurrence a eu pour effet positif la multiplicité et la diversification de l'offre radiophonique touchant un public plus large.

En effet, la mesure d'audience pour la période de janvier à mars 2013 a montré que la radio marocaine est écoutée par plus de la moitié de la population pendant trois heures par jour en moyenne et par plus de la moitié des différentes catégories de la société.

Le tableau ci-dessous présente les parts d'audience des chaînes radio. L'analyse de ces dernières montre qu'elles sont partagées entre les opérateurs publics et privés avec un différentiel réduit allant de 0,01% à 4%, ce qui constitue un indice de concurrence sur le marché. D'ailleurs les cinq chaînes les plus écoutées sont respectivement, radio Mohamed VI (publique), Medi1 (privée), Al Wataniya (publique), MFM (privée) et Med radio (privée).

Tableau 1 : Parts d'audience des chaînes radio

	Janvier-Mars 2013 Audience cumulée	Vague 5 (en %)	Vague 5 (en milliers)
1	RADIO MOHAMMED VI	17,70	4,337
2	MEDI 1	13,11	3,212
3	AL IDAA AL WATANIA	10,23	2,507
4	MFM	9,92	2,431
5	MED RADIO	6,70	1,642
6	RADIO 2M	5,91	1,448
7	CHADA FM	5,50	1,348
8	HIT RADIO	4,98	1,22
9	CAP RADIO	4,88	1,196
10	RADIO MARS	3,98	975
11	AL IDAA EL AMAZIGHIA	3,78	926
12	ASWAT	3,07	752
13	RADIO PLUS	2,22	544
14	MEDINA FM	0,98	240
15	ATLANTIC	0,94	230
16	CHAINE INTER	0,93	228
<b>AUTRES RADIOS*</b>			
		2,84	696

\* Stations étrangères et stations non membres du CIRAD (Luxe/Sawa).

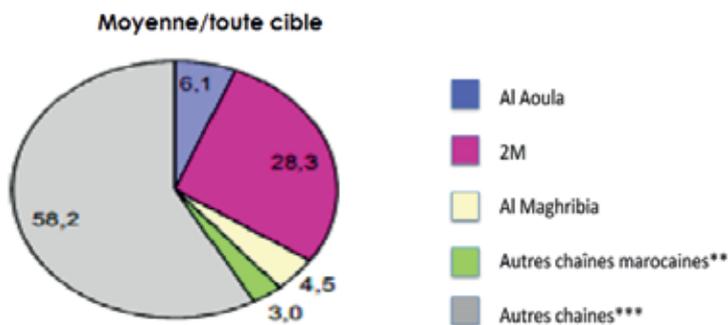
Source chiffres : CIRAD

Il y a lieu de constater que la part de l'ensemble des stations étrangères et stations non membres du CIRAD agrégées dans «autres radio», ne constitue qu'environ 3%. Ce constat appréciable est un indice de compétitivité en faveur de la concurrence.

Toutefois, les opérateurs radiophoniques privés souffrent de la position dominante du pôle public sur le marché. Cette position dominante est nourrie, entre autres, par les avantages concurrentiels dont dispose les opérateurs du pôle public par rapport à leurs concurrents, ce qui crée des distorsions de concurrence (par exemple, les opérateurs publics disposent de larges supports de communication -panneaux d'affichage- qu'ils utilisent massivement et gratuitement pour la promotion de leur radio).

## B. Marché de la communication télévisuelle

Au niveau du marché de la télévision la situation est différente. Ceci est constaté à travers l'analyse des résultats de la mesure d'audience. Cette dernière se fait de deux façons : à travers l'audimétrie, qui est un système appliqué à un panel constitué de 750 foyers ; et à travers l'intermétrie qui mesure l'audience des chaînes non couvertes par le système audimétrique. Ce dernier se fait à partir d'enquêtes auprès d'un échantillon représentatif de la population marocaine.



**Part d'audience des chaînes de télévision\***

**AUDIMETRIE**

**-Mardi 21 Mai 2013-**

\*Al Aoula, 2M, Al Maghribia .

\*\*Al Aoula Internationale, 2M Monde, Arryadia et Tamazight.

\*\*\* Medi1TV et chaînes étrangères.

Source : CIAUMED

Le graphique ci-dessus indique la moyenne des parts d'audience des chaînes de télévision mesurées par l'audimétrie toutes cibles confondues (par âge, par genre, par région...).

D'après ce graphique, la part d'audience de l'ensemble des chaînes marocaines représente en moyenne moins de 50%, où 2M occupe une part d'environ 30% à elle seule et une part cumulée de 13,6 % pour les chaînes de la SNRT.

La part de Medi1 TV se trouve dans la zone grise du graphique, confondue parmi les chaînes non couvertes par cette mesure et qui représentent ensemble une part de 58 % en moyenne.

L'Intermétrie permet de mesurer l'audience de ces chaînes non couvertes par le système audimétrique, notamment de Medi1 TV. Ainsi, le tableau suivant dresse les résultats de l'étude Intermétrie conduite durant le mois de Février 2013 dans 125 communes du royaume (d'un échantillon de 3.355 personnes, âgées de 15ans et plus, population urbaine et rurale).

**Tableau 2 : Part d'audience des chaînes TV**  
**INTERMETRIE - Cible : Individus 15 ans et plus -**

Février 2013 (Total journée)	Part d'audience en%) )	Audience cumulée (nombre d'individus)
<b>2M + 2M Monde</b>	<b>24,4</b>	<b>12 241 000</b>
<b>Al Aoula + Al Aoula Internl</b>	<b>9,3</b>	<b>8 600 000</b>
<b>Medi1TV</b>	<b>7,8</b>	<b>4 028 000</b>
<b>Al Maghribia</b>	<b>3,8</b>	<b>6 561 000</b>
<b>Al Jazeera Sport</b>	<b>3</b>	<b>1 656 000</b>
<b>MBC 1</b>	<b>2,9</b>	<b>1 376 000</b>
<b>Autres chaînes marocaines*</b>	<b>2,8</b>	<b>4 845 000</b>
<b>MBC 2</b>	<b>2,5</b>	<b>1 171 000</b>
<b>Al Jazeera</b>	<b>2</b>	<b>1 190 000</b>
<b>Zee Aflam</b>	<b>1,9</b>	<b>822 000</b>
<b>MBC 4</b>	<b>1,7</b>	<b>863 000</b>
<b>MBC Action</b>	<b>1,4</b>	<b>814 000</b>
<b>Zee Alwan</b>	<b>1,2</b>	<b>422 000</b>
<b>Abou Dhabi</b>	<b>0,9</b>	<b>400 000</b>
<b>National Geogr.Aboudhabi</b>	<b>0,7</b>	<b>385 000</b>
<b>Panorama Action</b>	<b>0,7</b>	<b>265 000</b>
<b>IQRA</b>	<b>0,6</b>	<b>376 000</b>
<b>Assadissa</b>	<b>0,5</b>	<b>232 000</b>
<b>Al Arabia</b>	<b>0,3</b>	<b>241 000</b>

\*Tamazight et Arryadia

Source : CIAUMED

L'analyse de ces résultats montre que les chaînes Al Oula, 2M et Medi 1 occupent ensemble 41,5% du total de l'audience. Le reste des chaînes marocaines, Al maghribia-Tamazight -Arryadia -Assadissa-Al Arabia, ne représentent que 7.4%.

Donc environ la moitié de l'audience marocaine émigrent vers des chaînes étrangères dont 22% vers des chaînes arabes et 28% vers d'autres chaînes, contrairement à l'audience radio émigrante vers des radios étrangères qui ne représente qu'environ 3% comme cela a été précité.

Ainsi, L'analyse des parts d'audience montre le besoin de création de nouvelles chaînes de télévision marocaines qui seraient attractives pour les parts d'audience marocaines occupées par les chaînes étrangères. D'où, l'ouverture du marché de la télévision aux initiatives privées et à la concurrence qui s'avère donc, comme une nécessité.

En outre et si le développement de l'activité audiovisuelle privée au Maroc dépend, dans une large mesure, de celui du marché publicitaire puisque la recette publicitaire reste sa principale source de financement ; l'évolution de ce marché après la crise de 2008 constitue un autre argument en faveur de l'ouverture. En effet, le marché publicitaire de la télévision recèle encore des gisements de croissance importants non encore exploités, notamment :

En raison de la structure du tissu des entreprises marocaines dominée par les PME qui constitue 95% du tissu économique national et qui ne recourent pas encore à la publicité télévisuelle qui reste encore le domaine réservée des seules multinationales et des grands groupes marocains.

- ◆ Plusieurs secteurs d'activité ne sont pas encore exploités par les régies publicitaires.
- ◆ Le rapport du chiffre d'affaires du secteur publicitaire marocain, soit environ 2,1 Milliard de dh pour 2012, par le PIB est d'environ 0,5%, contre un rapport qui peut varier de 1% à 3% dans les pays émergents.

Tous ces indicateurs attestent de l'état de sous-investissement du marché par les médias de télévision et radio. Par conséquent, des ressources devraient être levées davantage sur le marché publicitaire qui est un marché qui mérite une étude à part.

#### 4. Analyse comparative

##### A. Le modèle tunisien

Le marché télévisuel tunisien est dominé par les chaînes privées. Il est composé de deux chaînes publiques et de dix-neuf chaînes privées, dont quatre nouvelles chaînes privées créées durant les deux dernières années, malgré la conjoncture économique et politique difficile traversée par ce pays.

Cette comparaison ne tient pas compte de la qualité des programmes ou de la viabilité des contenu par rapport à la phase politique transitoire que connaît ce pays.

##### B. Le modèle français

En France la libéralisation du secteur de la télévision a eu lieu en 1984 alors que celle de la radio en 1981.

Le modèle français compte trente deux chaînes de télévision. Elles sont composées d'une part, de vingt cinq chaînes privées, dont dix-huit chaînes gratuites et sept chaînes payantes, appartenant à neuf sociétés privées. D'autre part, de sept chaînes publiques appartenant à deux sociétés publiques.

##### C. Le modèle Américain

Le modèle américain est un modèle très puissant composé de dizaine de groupes de radiodiffusion dont un seul groupe public et de centaines de chaînes privées. Malgré sa puissance, il s'avère plus simple et différent du modèle européen.

Ce modèle est fondé sur trois principaux systèmes dominant de diffusion :

- ◆ La TV hertzienne (gratuite) : 1 groupe public et +10 groupes privés regroupant des centaines de chaînes nationales et locales.
- ◆ La TV par câble (payante) : 14 chaînes privées.
- ◆ La TV par satellite (payante) : 2 principaux bouquets

#### IV. Conclusions et recommandations

- ▶ Le secteur de la communication télévisuelle et radiophonique est doté d'une législation qui a favorisé sa libéralisation et qui incite au pluralisme et à la multiplicité de l'offre et donc à la concurrence.
  
- ▶ Toutefois l'accès au marché notamment celui de la Télévision, rencontre un certain nombre d'obstacles réels et potentiels qui n'incite pas à l'investissement et au développement de la concurrence de ce secteur. Ainsi, l'application des règles de la concurrence à ce secteur revêt une grande importance et permet de trouver des solutions de marché qui y facilitent l'accès: la concurrence élargit le marché.
  
- ▶ Les règles (réglementation, décisions,...) qui peuvent créer des restrictions devraient se limiter aux cas d'exemption prévus par le droit de la concurrence et répondre à des objectifs d'intérêt général de façon proportionnée pour être acceptables.
  
- ▶ L'analyse concurrentielle a montré que le principe de multiplicité de l'offre est respecté au niveau du marché de la communication radiophonique. La structure de l'offre sur ce marché en accroissement depuis l'ouverture de ce secteur indique que ce marché est accessible aux nouveaux entrants privés et l'analyse des parts d'audiences est en faveur d'un bon fonctionnement de la concurrence.
  
- ▶ L'accroissement de l'accès aux réseaux de transmission numérique va réduire la puissance de marché de certaines plates-formes de diffusion traditionnelles où il existe des barrières à l'entrée pour la distribution du spectre. Par conséquent, la diffusion télévisuelle pourra s'ouvrir à la concurrence.
  
- ▶ Le Conseil de la Concurrence reste favorable à la liberté d'entreprendre et à l'ouverture du marché de la télévision à de nouvelles initiatives privées et au développement de la concurrence sur ce marché. Autrement dit, si un entrepreneur souhaite œuvrer une entreprise, c'est qu'il anticipe que son entreprise va être gagnante.
  
- ▶ Par conséquent, le Conseil recommande la révision de la décision relative à la suspension du processus d'ouverture du marché de la télévision.