Critique économique

Critique économique, pour sortir de la pensée unique
Noureddine el Aoufi

■ La politique agricole entre les contraintes de l'ajustement et l'impératif de sécurité alimentaire
Najib Akesbi

■ L'agriculture marocaine face au défi de la mondialisation
Driss Guerraoui

■ Business environment in Morocco. Speeding the restructuring process
Saâd Belghazi

■ La conversion de la dette extérieure marocaine en investissements étrangers : bilan et perspectives
Mohamed Bouslikhane

■ Croissance démographique, revenus et épargne des ménages
Abdellah Mezzine

■ La C.G.E.M. : formation d'un groupe d'intérêt patronal
Myriam Catusse

■ L'économie tunisienne : entre le miracle des chiffres et la débâcle de la réalité
Béchir Labidi, Youssef Riahi

■ Plaidoyer pour des alliances entre firmes européennes et maghrébines
Sofiane Tahi

■ L'économie du développement du post-ajustement
Hakim Ben Hammouda

■ Est-il rationnel pour un individu de suivre des règles ?
Bernard Billaudot

1

Première année • Printemps 2000 • 65 Dh

Critique économique

Revue trimestrielle

L'équipe

Directeur
Noureddine el Aoufi

Comité de rédaction

Najib Akesbi
Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, Rabat

Mohamed Belahcen Tlemçani
Université de Perpignan, France
(benlahce@univ-perp.fr)

Saâd Belghazi
Institut National de Statistiques et d'Economie Appliquée, Rabat
(belghazi@mtds.com)

Noureddine el Aoufi
Université Mohammed V-Agdal, Rabat
(elaoufi@atlasnet.net.ma)

Ilyas Ettoumi
Université de Besançon, France

Driss Guerraoui
Université Mohammed V-Agdal, Rabat
(dguerraoui@hotmail.com)

Redouane Taouil
Centre d'Etudes de la Pensée et des Systèmes économiques,
Université Pierre Mendès-France, Grenoble, France
(Taouil.redouane@upmf-grenoble.fr)

Pré-presse Diwan 3000
Impression El Maârif Al Jadida

Périodicité 4 numéros par an

N° 1 • Printemps 2000

Ce numéro a été publié avec le concours
du Service de Coopération et d'Action culturelle
de l'Ambassade de France au Maroc.

Couverture : Souad Benabdellah

Critique économique

Rédaction

1, rue Hamza, Agdal, Rabat, Maroc
Tél.-fax : 212 7 67 44 61
E-mail : elaoufi@atlasnet.net.ma

Recommandations aux auteurs

Les articles soumis à la revue ne doivent pas dépasser 40 000 signes (y compris tableaux, formules, références bibliographiques) soit 20 pages imprimées. Ils doivent être accompagnés d'un résumé de l'ordre d'une dizaine de lignes et d'une liste raisonnable de mots-clés placés après le titre général.

Les manuscrits, fournis en deux exemplaires de bonne qualité, doivent être dactylographiés sur papier format 21 x 29,7 cm ; recto seul ; interligne 1,5 ; marge de 2 cm au moins ; feuillets numérotés ; mots latins en caractères penchés (italique) ou, à défaut, soulignés.

Il est souhaitable que les textes soient saisis sur traitement de texte et remis sur disquette. Dans ce cas, ils doivent être accompagnés d'une épreuve sur papier, foliotée et rigoureusement conforme.

Les nom et prénom de l'auteur d'un article sont indiqués en entier, au-dessous du titre ; leur adresse (téléphone, fax) à la fin du texte. Les notes de bas de page (avec une numérotation recommençant à 1 à chaque page) doivent être séparées du texte par un trait de 3 cm en partant de la marge. Dans le corps du texte, les citations doivent être présentées en format Harvard (nom de l'auteur, année de parution). La bibliographie doit comporter les références indiquées dans le texte. Les nom et prénom des auteurs cités sont mentionnés par ordre alphabétique et, pour le(s) même(s) auteur(s), par ordre chronologique de parution. Nom de l'ouvrage ou de la revue : en caractères italiques (ou, à défaut, soulignés) ; intitulé de l'article : en caractères droits et entre guillemets. Suivent dans l'ordre : éditeur, lieu de publication, année de publication, nombre de pages.

Les propositions d'articles doivent être adressées à la rédaction de la revue.
Les manuscrits envoyés à la revue ne sont pas retournés.
Les opinions exprimées dans la revue n'engagent que leurs auteurs.
La reproduction totale ou partielle des articles parus dans la revue est interdite, sauf autorisation expresse accordée par l'auteur et par la revue.

Abonnement (4 numéros)

Maroc ..... 300 Dh
Etranger ..... 500 Dh
Tous frais d'envoi compris.

Dossier de Presse 55/1999
N° Dépôt légal 51/2000

Critique économique

pour sortir de la pensée unique

Noureddine el Aoufi

Critique économique est une revue spécialisée qui a pour objectif d'appréhender les questions économiques dans une optique privilégiant l'analyse en profondeur.

Pourquoi une telle perspective ? Parce que les problématiques économiques sont devenues, en cette fin de siècle, à la fois complexes et indécidables, et que par conséquent, leur intelligence implique la mise en œuvre d'un savoir collectif pertinent et renouvelé.

Par ailleurs, en l'absence d'une démarche scientifique explicitement critique, plusieurs stéréotypes ont fini par trouver un ancrage dans le sens commun contribuant à développer, ici comme ailleurs, des réflexes cognitifs prenant la "pensée unique" pour la "réalité unique". Il y a lieu de renouer avec l'esprit critique car il y a lieu de sortir d'une logique épistémologique absolutiste et se dégager d'un parti pris analytique où tous les chats sont gris.

De fait, depuis la mise en œuvre au Maroc du programme d'ajustement structurel en 1983, il s'est produit un effet d'éviction théorique, enfermant le discours économique à l'intérieur de la vulgate radicale portée à bras le corps par le FMI, devenu par défaut "intelligence générale". La conversion des économistes fut d'autant plus aisée à s'accomplir que les nouvelles trajectoires économiques, réelles et formelles, ont mis à mal les alternatives historiques et réussi, *mutatis mutandis*, à pulvériser les vieux repères d'une pensée hétérodoxe. Les années quatre-vingt-dix ont achevé le processus d'évangélisation : désormais la *doxa* néo-libérale est au firmament, elle s'est auto-proclamée *common knowledge*.

L'économie standard est pourtant irréductible à l'économie vulgaire reproduite à longueur de journaux, chez nous, par des "chiens de garde" et des thuriféraires d'un libéralisme fantasmagorique. Plusieurs nouvelles théories incorporant les mutations à l'œuvre ont participé, ces dernières années, à renouveler les paradigmes de marché, d'Etat, d'entreprise, de régime international, etc. Elles ont de ce fait suscité un débat profond et pointu que les journalistes ne sont pas en mesure de restituer et tendent, au contraire, à simplifier avec une insoutenable légèreté professionnelle. Il faut cesser de mélanger les registres : le débat scientifique a ses règles, ses conventions, ses normes. Il a aussi ses espaces. La revue *Critique économique* veut contribuer à structurer un champ pertinent de confrontation entre les économistes et d'organisation de controverses entre les chercheurs.

Aujourd'hui, les problèmes économiques font l'objet d'un réexamen en termes stratégiques. Le gouvernement d'alternance a été mis en place dans un contexte marqué par l'épuisement des politiques d'ajustement structurel et par l'échec tonitruant des modèles de globalisation financière, notamment en Asie du Sud-Est. Le programme économique proposé par le Premier ministre en avril 1998 implique une réforme structurale fondée sur la mise en œuvre d'une dynamique de changement conjuguant rationalité économique et justice sociale. Un tel objectif suppose certes une pragmatique d'équilibre macro-économique, mais il n'est susceptible de déboucher sur de nouvelles régularités que s'il est inscrit d'entrée de jeu dans un processus de rupture avec les principes de la nouvelle orthodoxie du développement. En effet, les stratégies en termes d'ajustement ou de mise à niveau sont condamnées à l'échec dès lors qu'elles subordonnent les enchaînements économiques internes aux logiques externes et aux tendances volatiles de l'économie internationale.

Cette approche mérite d'être soumise à la critique. Montrer qu'une autre politique est possible ici *et maintenant*. Pour cela, *Critique économique* peut contribuer à l'élaboration d'un équipement théorique et scientifique à même de refonder un nouveau projet sociétal et d'éclairer des politiques économiques audacieuses, à fort contenu social. Il faut justifier théoriquement les connivences et les interactions entre arbitrages sociaux des politiques publiques et processus d'insertion active dans le régime international, entre intérêts privés et actions collectives, entre gouvernance économique et régulation sociale, entre Etat social et esprit d'entreprise. Une telle justification n'est pas seulement théorique, elle prend appui sur une observation de la réalité faisant état d'un déficit structurel en matière de formes institutionnelles, d'acteurs, de règles, de conventions, de dispositifs canoniques.

Il est faux de croire que le marché est un *deus ex machina,* un dispositif autorégulateur, qui n'a besoin d'aucune "main visible" pour fonctionner. Il n'est pas juste de considérer *l'esprit du capitalisme* comme un donné, un paramètre exogène. Le marché est une construction sociale, culturelle, politique ; *idem* pour l'entrepreneur, l'entreprise, l'investissement, les comportements rationnels, etc.

Cette posture théorique repose, on le voit, sur une position politique de gauche. La gauche tout court, sans nuances, sans couleurs, sans variations. Celle qui porte un projet de transformation sociale. Celle qui choisit l'audace à l'enlisement, la soumission des contraintes à la soumission aux contraintes. Celle dont l'ethos réformiste est consubstantiel au progrès, au développement, à la modernité, à l'éthique, à l'espérance.

Retour aux normes de la discipline : l'économie politique s'est engagée dès sa naissance sur une démarche réfutationniste. La coupure opérée par Marx, sur un terrain radicalement épistémologique, fut à l'origine d'un développement théorique sans précédent. De même, c'est en procédant à une critique profonde de la théorie néoclassique que la *Théorie générale* de Keynes put donner lieu, au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, à des modèles vertueux de sortie de crise.

Aujourd'hui, une nouvelle démarche critique, imputable aux élaborations théoriques en termes de régulation, d'économie des conventions et des institutions, est en train d'invalider la "solution néo-libérale". Il importe de s'approprier les concepts pertinents et le pouvoir explicatif que de tels paradigmes économiques mettent en œuvre pour appréhender les configurations spécifiques de l'économie marocaine. Dans cette perspective théorique, une articulation étroite avec un programme large d'investigation empirique et d'enquête de terrain semble incontournable pour structurer un effet de connaissance qui soit en phase avec les différents "états de nature" de l'économie marocaine. *Critique économique* peut aussi constituer un espace d'élaboration méthodologique et de production d'un savoir intensif et qualitatif de type monographique, biographique, etc.

Donc, au-delà de sa forme revue, *Critique économique* se veut un espace de ralliement d'une communauté d'économistes critiques, un lieu d'exercice théorique et de débat doctrinal, un champ d'expression de l'hétérodoxie.

Critique économique n° 1 • Printemps 2000

sommaire

Critique économique, *pour sortir de la pensée unique*
Noureddine el Aoufi 3

La politique agricole entre les contraintes de l'ajustement et l'impératif de sécurité alimentaire
Najib Akesbi 8

L'agriculture marocaine face au défi de la mondialisation
Driss Guerraoui 22

Business environment in Morocco. Speeding the restructuring process
Saâd Belghazi 32

La conversion de la dette extérieure marocaine en investissements étrangers : bilan et perspectives
Mohamed Bouslikhane 67

Croissance démographique, revenus et épargne des ménages. Quelques interrogations sur le sens des causalités
Abdellah Mezzine 75

La C.G.E.M. : formation d'un groupe d'intérêt patronal
Myriam Catusse 101

L'économie tunisienne : entre le miracle des chiffres et la débâcle de la réalité
Béchir Labidi, Youssef Riahi 121

Plaidoyer pour des alliances entre firmes européennes et maghrébines
Sofiane Tahi 136

L'économie du développement du post-ajustement
Hakim Ben Hammouda 151

Bonnes feuilles

Est-il rationnel pour un individu de suivre des règles ?
Bernard Billaudot 170

La politique agricole entre les contraintes de l'ajustement et l'impératif de sécurité alimentaire

Najib Akesbi

Institut agronomique et vétérinaire Hassan II, Rabat

La planète Terre peut-elle nourrir ses habitants ? Cette question a été posée mille fois et, entre optimistes et pessimistes, les réponses ont été très contrastées. Tenons-nous pour notre part à celle fournie par la FAO lors du dernier Sommet mondial de l'alimentation, tenu à Rome en novembre 1996 : oui, l'expérience a montré que la production alimentaire a connu une croissance plus rapide que celle de la population, et l'on s'accorde à penser que cela sera généralement le cas dans les 20 ou 30 prochaines années. Oui, il est possible d'assurer des disponibilités alimentaires suffisantes pour tous (1). Même au seul niveau des pays en développement, la réponse de l'organisation internationale n'est pas pessimiste : au regard des taux de croissance démographique prévus et des estimations de la production, de la consommation et des échanges, les disponibilités alimentaires par habitant destinées à la consommation humaine directe devraient continuer à augmenter dans les pays en voie de développement considérés dans leur ensemble : elles devraient passer de 2 500 calories par jour au cours de la période 1990-1992 à un peu plus de 2 700 calories en l'an 2010 (2) (le seuil "problématique" étant situé à 2 300 calories).

(1) FAO, *Evaluation de la sécurité alimentaire*, Doc. WFS/TECH/7, v p, janvier 1996.

(2) *Idem.*

Si "le monde peut nourrir le monde", le monde peut-il nourrir le Tiers-Monde ?! La réponse à cette question, par contre, est plus complexe, car au-delà d'un potentiel physique plus ou moins bien évalué, elle implique des rapports de production et d'échanges, des rapports de force, en somme un système qui est celui de l'économie mondiale tel qu'il se construit sous nos yeux. Et c'est précisément dans ce cadre que la question de la "sécurité alimentaire" se pose pour un pays comme le Maroc.

Peut-on aujourd'hui s'en remettre aux prévisions rassurantes d'une certaine "autosuffisance globale" ? Peut-on substituer au vieux principe de l'autosuffisance alimentaire nationale celui d'une sorte de "sécurité collective" que la fameuse "main invisible" du marché se serait chargé de garantir à l'échelle planétaire, parce qu'elle aurait au passage assuré l'expression efficiente des avantages comparatifs et l'allocation optimale des ressources

? Peut-on succomber à une logique par trop économique dans un domaine fondamentalement stratégique et, partant éminemment politique ?

Nous commencerons dans une première partie par discuter ces questions à l'échelle globale de l'ensemble des pays en développement et dans leurs rapports avec les puissances agro-industrielles qui s'activent pour accentuer encore leur contrôle sur les déterminants essentiels de la question alimentaire dans le monde ; puis nous examinerons le cas du Maroc, à la lumière de l'évolution de sa politique agricole, des difficultés du processus de libéralisation que celle-ci s'efforce de conduire et des grandes interrogations, restées à ce jour sans réponses, et qui pourtant mettent en évidence les enjeux et conditionnent l'issue de la dynamique en cours.

1. Quelle sécurité alimentaire face au triomphe du marché ?

Pour améliorer la sécurité alimentaire dans le monde, faut-il aujourd'hui produire plus ou répartir mieux ce qui existe ? Alors que ce sont d'abord les inégalités de distribution qui apparaissent en cause, c'est au marché que sont de plus en plus confiées les fonctions de régulation et d'affectation des ressources. En fait, par leur propension à générer de plus en plus d'excédents au Nord et de moins en moins de production au Sud, les politiques mises en œuvre à l'échelle internationale cachent mal la volonté des puissances agro-industrielles d'organiser une certaine "insécurité alimentaire" des pays en développement pour mieux en tirer parti en termes politiques et stratégiques.

1.1. Les inégalités au cœur de l'insécurité alimentaire

On s'accorde aujourd'hui aisément pour reconnaître que le vrai problème encore est moins celui de la production que de sa répartition (3) dans l'espace mondial et entre les classes sociales.

Selon trois études prospectives à l'horizon 2010, alors que l'excédent céréalier des pays développés continuera d'augmenter – de 130 millions actuellement à 160, voire 190 millions de tonnes – les besoins d'importation des pays en développement générés par leurs déficits de production devraient se situer entre 160, et 210 millions de tonnes, soit près du double des besoins actuels (4). Selon la FAO, une cinquantaine de pays en développement connaissent depuis deux décennies une baisse de leur production alimentaire par habitant, tandis que leur consommation de produits importés s'accroît (5). Si la situation en Amérique latine et en Asie évolue à peu près convenablement (à de notables exceptions près toutefois : Bangladesh, Pakistan, certaines régions de l'Inde et de la Chine…), c'est en Afrique que les problèmes s'annoncent alarmants. Ce continent qui, en 1992, compte déjà 41 sur les 47 pays considérés en "grande insécurité alimentaire", pourrait probablement accuser une dégradation encore plus grave de sa situation alimentaire (6).

(3) Du moins à l'horizon des deux ou trois prochaines décennies et abstraction faite des problèmes d'ordre écologique et énergétique notamment liés au modèle de développement dominant… Cf. E. Pisani, *la Sécurité alimentaire à l'échelle mondiale, op. cit.*

(4) Etudes de la FAO, la BIRD et l'IFPRI, cf. L. Tubiana, *Produire… et répartir, Vivre autrement*, nov. 1946.

(5) *Courrier international*, n° 315, 14-20 nov. 1996.

(6) FAO, *Evaluation de la*

sécurité alimentaire, Doc. WFS/TECH/7, v p, janvier 1996.

Dans chaque pays et au sein même de chaque collectivité humaine – y compris les plus riches – un excédent alimentaire global peut coexister avec de graves carences constatées au niveau de l'alimentation d'une grande partie de la population. C'est que la sécurité alimentaire n'est pas seulement une affaire de disponibilité des aliments, mais aussi de possibilité d'y accéder, ce qui soulève la question du pouvoir d'achat et de sa distribution dans la société. Pour la dernière conférence internationale sur la nutrition, le concept de sécurité alimentaire exprime « une situation dans laquelle chacun peut accéder en toute circonstance à une alimentation sûre et nutritive lui permettant de mener une vie saine et active (7). » « Ce sont les inégalités et l'insolvabilité des plus pauvres qui sont en cause… le problème principal de la sécurité alimentaire est bien celui de la pauvreté et ses racines », conclut le rapport de la FAO déjà cité (8).

(7) FAO, *Evaluation de la sécurité alimentaire*, Doc. WFS/TECH/7, v p, janvier 1996.

(8) *Idem.*

Si la faiblesse du pouvoir d'achat interdit la traduction des besoins objectifs en termes de demande effective, comment alors apprécier à travers le marché une situation qui ne peut être entièrement marchande ? Comment confier aux "forces du marché" le soin de réguler l'équilibre alimentaire mondial ?! Or, c'est bien le mouvement de fond qui est en train de se concrétiser et qui suscite les plus grandes inquiétudes, du point de vue de la sécurité alimentaire des pays du Sud, car le nouvel ordre qui se construit est bien de nature à les "empêcher de se nourrir"…

1.2. Excédents alimentaires et "course aux marchés"

Il n'est pas nécessaire ici de revenir sur les politiques conduites dans le passé et sur leur part de responsabilité dans le développement de la dépendance alimentaire des pays du Sud. Il suffit de rappeler l'apparition vers le milieu des années quatre-vingts d'énormes excédents alimentaires aux Etats-Unis et dans l'Europe communautaire, excédents durables et coûteux qui conduiront ces pays à considérer l'élargissement de leur sphère d'écoulement comme une nécessité stratégique absolue (9). L'aide alimentaire pourra jouer un rôle utile, mais c'est de toute évidence le marché mondial qui devrait être capable d'absorber la surproduction du Nord. A coups de subventions et d'aides publiques de toute sorte s'engage alors une véritable guerre commerciale pour le partage des parts d'un marché considérable et en croissance rapide. Pour les pays en développement déficitaires, l'offre de denrées alimentaires à bas prix arrange des gouvernants qui n'y voient que le gain financier à court terme et le moyen de nourrir à faible coût une population urbaine que la paupérisation rend prompte à la révolte… En réalité, c'était là le type même du cadeau empoisonné : on sait maintenant que cette concurrence déloyale des agricultures du Sud a souvent précipité leur déclin alors que se créaient de nouvelles habitudes alimentaires et, partant, une nouvelle dépendance à l'égard des produits importés.

(9) D. Bodin-Rodier et J. Blanchet, *la Stratégie agro-alimentaire mondiale; les enjeux du XXIe siècle*, Armand Colin, Paris, 1997.

Cette "course aux marchés", au demeurant onéreuse pour ses protagonistes, devait cependant être mieux organisée, et surtout s'inscrire

dans une vision stratégique d'ensemble : un monde qui est avant tout un immense marché de libre circulation des biens et services, où la production et les échanges sont commandés par les fameuses dotations des facteurs et autres avantages compétitifs. On devine aisément qui, sur un tel marché, tirera profit de la situation.

1.3. Ajustements, libéralisation… ou la "sécurité" par le marché

C'est là que les politiques d'ajustement structurel, d'une part, et la conclusion des Accords de Marrakech (GATT/OMC), d'autre part, prennent tout leur sens. Les premières, essentiellement mues par l'impératif de retour aux équilibres macro-économiques et à la solvabilité financière, prônent le désengagement de l'Etat, la libéralisation des prix et des échanges, la supériorité de la logique du marché sur toutes les autres, une plus grande ouverture sur l'extérieur et, partant, une plus forte insertion dans l'économie mondiale (10). Dans les domaines de l'agriculture et de l'alimentation, cette orientation se traduit en particulier par l'abandon de la politique d'autosuffisance qui était proclamée auparavant, concept auquel on substitue celui de sécurité alimentaire. En fait, même ce concept, au lieu d'être retenu dans sa véritable dimension, comme cela a été souligné ci-dessus, est en fait quasiment réduit à sa plus simple expression, c'est-à-dire globale et comptable. Pour les institutions financières internationales, la "sécurité alimentaire" d'un pays est obtenue sur le marché mondial, et à la limite il suffirait de disposer d'assez de devises permettant de payer les importations nécessaires pour s'estimer en état de "sécurité alimentaire".

(10) N. Akesbi, « Libéralisation des échanges agricoles : Maroc, les laissés-pour-compte de l'ajustement », *Vivre autrement*, ENDA, numéro spécial, bilan du Sommet mondial de l'alimentation, Rome, 13-17 novembre 1996.

Les accords de Marrakech et la création de l'OMC à partir du 1er janvier 1995 consacrent le triomphe du marché et marquent la volonté d'aller résolument vers la libéralisation des échanges agricoles. En réalité, on sait que pour l'instant la libéralisation est restée relative. Si les mesures de protection non tarifaires sont, en principe, abolies (11), les niveaux de protection tarifaires restent généralement élevés, surtout pour les produits considérés comme "sensibles". Les réductions des mesures de soutien à l'agriculture sont plutôt modestes et s'étalent sur six ans. Surtout, la définition donnée à la "mesure globale de soutien" paraît taillée sur mesure pour permettre aux pays développés, qui seuls peuvent se le permettre, de maintenir leurs transferts budgétaires en faveur de leurs agriculteurs sous forme de subventions indirectes mais néanmoins aussi efficaces pour améliorer artificiellement leur compétitivité sur les marchés internationaux (12).

(11) Sauf – comble du paradoxe – pour certaines exportations des pays du Sud vers les marchés du Nord comme c'est le cas des produits horticoles marocains sur les marchés de l'Union européenne… Cf. N. Akesbi, « L'agriculture marocaine d'exportation et l'Union européenne, du contentieux aux nouveaux enjeux », *Annales marocaines d'économie*, Rabat, n° 13, automne 1995.

Le mouvement peut donc paraître lent et prudent, mais il ne peut cacher l'essentiel : pour les pays excédentaires, ce sont les engagements fermes et irrévocables concernant l'accès aux marchés ; tout le reste n'est qu'affaire de temps… En attendant, les mécanismes permettant d'asseoir le nouvel ordre mondial sont en place. Du côté de l'offre, les pays concernés du Nord peuvent continuer de renforcer leurs capacités de production et d'exportation. (Les Etats-Unis, qui contrôlent déjà à eux seuls 46 % du

(12) J. Rocher, *Le GATT en pratique. Pour comprendre les enjeux de*

commerce mondial des céréales, ont décidé la remise en culture de plus de 20 millions d'hectares mis en jachère pour des raisons écologiques dans le cadre du Conservative Reserve Program, de telle sorte que leurs capacités à l'exportation devront augmenter d'un tiers au tournant du millénaire (13).) Du côté de la demande, les politiques d'ajustement structurel, greffées sur des réalités foncières, sociales et politiques défavorables, œuvrent objectivement à un certain dépérissement de l'agriculture vivrière dans la plupart des pays en développement. La déprotection de la production locale, engagée à présent dans le cadre de l'OMC – ou au niveau régional à travers les accords de zones de libre-échange – est de nature à accélérer ce processus. On comprend que, dans ces conditions, mettre l'agriculture du Sud en compétition avec celle du Nord revient à organiser le combat du pot de terre contre le pot de fer, à organiser en définitive "l'insécurité alimentaire" des pays en développement pour renforcer encore davantage le rapport de force qui se construit dans le monde à leur détriment. Car à l'époque où blocus, embargos et autres "expéditions punitives" réapparaissent avec force… qui peut douter que "l'arme alimentaire", dans le "nouvel équilibre de la terreur" qui s'établit, n'acquière rapidement une fonction d'une efficacité redoutable ?

Le cas du Maroc est intéressant car il est celui d'un pays où l'abandon d'une politique de recherche de l'autosuffisance alimentaire se heurte non seulement à toutes les difficultés de mise en œuvre de la "politique alternative", mais plus encore laisse entiers les dilemmes auxquels l'Etat et la société restent confrontés, faute d'une vision claire des enjeux à venir, de choix collectivement adoptés et résolument assumés.

2. De l'autosuffisance à la sécurité alimentaire : l'évolution de la politique agricole au Maroc

Nous commencerons par rappeler à grands traits l'évolution de la politique agricole pour en souligner les mutations et marquer les étapes franchies jusqu'à présent. Nous serons alors mieux outillés pour comprendre les enjeux relatifs à la sécurité alimentaire du pays.

2.1. De la "politique des barrages" à la politique d'ajustement structurel : les étapes franchies

La politique agricole au Maroc s'est distinguée jusqu'au milieu des années quatre-vingts par un volontarisme qui s'est traduit par une intervention massive mais sélective de l'Etat. Poursuivant le double objectif d'autosuffisance alimentaire et de promotion des exportations et reposant principalement sur ce qu'il fut convenu d'appeler la "politique des barrages", cette politique allait concentrer les efforts sur quelques espaces limités, des périmètres équipés et irrigués à partir de grands ouvrages hydrauliques, et fortement encadrés. L'Etat s'est appliqué tout au long de cette période à investir lui-même massivement dans les infrastructures de base, organiser

l'OMC, Fondation pour le progrès de l'Homme, Dossier pour un débat, Paris, septembre 1994 ; D. Bodin-Rodier et J. Blanchet, *la Stratégie agro-alimentaire mondiale, op. cit.*, 1997.

(13) « Le libre-échange ne nourrira jamais la planète, au contraire… », The Guardian, *in Courrier international*, n° 315, 14-20 novembre 1996.

les conditions d'exploitation des terres ainsi mises en valeur (aménagements fonciers, plans d'assolement, encadrement technique et logistique…), distribuer primes et subventions pour favoriser l'intensification de la production, assurer une quasi-défiscalisation du secteur, distribuer les crédits nécessaires, le cas échéant s'occuper aussi de l'écoulement des produits et mettre en place une politique des prix conciliant les intérêts des producteurs et ceux des consommateurs (14).

Depuis le milieu des années quatre-vingts, cette politique est fondamentalement remise en cause par la politique d'ajustement structurel, conduite en collaboration avec le Fonds monétaire international et la Banque mondiale. En effet, le programme d'ajustement engagé dans l'agriculture s'articule autour d'un axe principal : le désengagement de l'Etat. La nouvelle orientation vise notamment la redéfinition du rôle des organismes publics d'intervention et la soumission de leur gestion aux impératifs du marché, l'élimination des obstacles aux échanges intérieurs et extérieurs (monopoles, quotas…), la suppression des subventions aux facteurs de production et l'affirmation d'une politique de "vérité des prix" à la production et à la consommation (15).

Sur cette voie, une bonne partie du chemin a été parcourue. L'Etat a privatisé des activités comme le commerce des engrais ou les services vétérinaires. Dans les périmètres irrigués, les Offices de mise en valeur se sont désengagés de toutes les prestations de services et des opérations à caractère commercial. Les plans d'assolement qui étaient obligatoires dans ces mêmes périmètres ont été abandonnés et les agriculteurs autorisés à se déterminer en fonction de leurs propres choix de production. Les subventions aux intrants agricoles consommables ont été peu à peu quasiment supprimées. Les commerces intérieur et extérieur des produits agricoles alimentaires ont, à quelques exceptions près, été libéralisés. Il en a été de même pour les prix, également libéralisés pour la plupart des produits, tant à la production qu'à la consommation. Restent les produits alimentaires stratégiques, considérés comme sensibles.

(14) Cf. N. Akesbi, « De la "politique des barrages" à la politique d'ajustement, quel avenir pour l'agriculture marocaine ? », revue *Mondes en développement*, n° 89-90, Paris-Bruxelles, 1995.

(15) Cf. FAO-MAMVA, Impact du programme d'ajustement structurel sur le développement du secteur agricole, notamment : J.P. Foirry, *Rapport de synthèse*, et N. Akesbi, *Politique d'ajustement structurel dans le secteur agricole, approche macro-économique*, tomes 1 & 2, Rabat, mai 1997.

2.2. Les difficultés d'une libéralisation "sensible"

Les denrées en question sont les céréales, le sucre, l'huile et leurs dérivés (16). Les enjeux à ce niveau sont tels que le processus de libéralisation et de dérégulation des filières en question s'y est révélé autrement plus difficile. En effet, les réformes programmées posent problème à chacune des étapes du processus. A l'amont, la libéralisation des importations sans protection suffisante a toutes les chances de provoquer la ruine de la production locale, avec les conséquences économiques et sociales que l'on imagine aisément. A l'aval, le corollaire de la libéralisation des prix à la consommation n'est autre que la suppression des subventions que l'Etat prend en charge pour permettre aux producteurs et transformateurs de vendre ces produits en dessous de leurs prix de revient, de sorte qu'il en résulterait automatiquement

(16) Le lait et les viandes, également considérés comme sensibles, avaient été libéralisés en octobre 1993. Un dispositif d'équivalents tarifaires avait été mis en place avec des taux élevés pour permettre de ramener la valeur du produit importé au même niveau de prix que le produit

de fortes hausses des prix. S'agissant de produits de première nécessité, dans un pays où 47 % de la population sont "marginalisés" ou "vulnérables" (17), on comprend là encore facilement que la question prenne une dimension qui est en fait plus politique qu'économique (18). Entre les deux bouts de la chaîne, il y a les transformateurs et les multiples intermédiaires qui ont jusqu'à présent prospéré en exploitant de juteuses rentes de situations et qui se sont assez organisés pour constituer de puissants lobbies capables de faire échec à toute velléité de réforme susceptible de mettre fin à leurs privilèges (19).

Après des années d'hésitations et de tergiversations, les premières mesures de réforme à l'amont, c'est-à-dire à l'importation, avaient enfin pu être prises en 1996.

Conformément aux engagements pris par le Maroc dans le cadre des Accords de Marrakech, la libéralisation des importations – notamment des produits sensibles en question, devait être assortie d'une protection tarifaire, fondée sur le système des équivalents tarifaires, lesquels doivent baisser de 24 % en dix ans (1995-2004). Dans l'Offre marocaine au GATT, les niveaux des tarifs proposés – et acceptés – étaient relativement élevés, laissant une marge de manœuvre appréciable : 190 % pour le blé tendre, 221 % pour le sucre et entre 183,5 et 283,5 % pour les huiles et graines oléagineuses (20). Compte tenu de prix-cibles – correspondant à peu près au niveau des prix intérieurs en vigueur – d'une part, et des cours mondiaux, d'autre part, les tarifs effectivement appliqués sont plus faibles, mais ils peuvent être relevés dès lors que les prix sur les marchés extérieurs baissent (risquant d'entraîner une chute conséquente des prix intérieurs, défavorable aux producteurs locaux). Par ailleurs, cette libéralisation à l'amont ne prenait évidemment tout son sens que dans la mesure où elle s'étendait jusqu'à l'autre bout de la filière : il était donc prévu de déréguler l'ensemble des filières en question, notamment libéraliser les circuits de commercialisation à l'aval, ainsi que les prix à la consommation, marquant ainsi l'abandon du système actuel des subventions.

Or, lorsqu'elle est entrée en vigueur au cours de l'année 1996, la libéralisation est demeurée très partielle puisqu'elle s'est limitée à la suppression des restrictions quantitatives concernant les importations, la mise en place des équivalents tarifaires et la définition des stocks de sécurité (correspondant à l'équivalent d'un mois de consommation pour le blé tendre et le sucre, et un mois et demi pour l'huile). Par contre, le système des prix à la consommation et, partant, des subventions qui lui sont liées, n'avait guère pu être réformé, même si quelques limitations avaient pu être imposées aux subventions : plafonnement à 10 millions de quintaux des quantités de blé tendre à subventionner, et mise en place d'une subvention forfaitaire de 2 Dh par kilo de sucre.

Dès les premiers mois de sa mise en place, ce dispositif allait révéler ses limites, liées avant tout à sa gestion. Car il est apparu très vite que deux

local (à titre indicatif : 100 % pour le lait et crème de lait, 125 % pour les viandes et abats comestibles, 280 % pour les animaux vivants – ovins, bovins et caprins…).

(17) C'est-à-dire vivant avec moins de 16 Dh par jour (équivalent à 10 FF), cf. *Populations vulnérables*, Centre d'études et de recherches démographiques, ministère chargé de la Population, Rabat, 1997.

(18) N. Akesbi, « Maroc : ajustements à hauts risques », *in la Sécurité alimentaire, entre l'Etat et le marché, Courrier de la planète,* n° 43, Montpellier, janvier-février 1998 ; Banque mondiale, « La réforme marocaine dans les domaines des céréales, du sucre et des oléagineux », *in Stratégie de développement rural*, Document de travail, n° 7, Washington, 24/11/1996.

(19) Pour apprécier cette force de résistance des lobbies, il suffit de rappeler la dernière péripétie du processus d'assainissement du système des subventions des produits alimentaires de base que les pouvoirs publics veulent conduire depuis le dernier trimestre 1998. Le gouvernement a décidé en effet de supprimer la subvention dont bénéficiaient jusqu'à présent aussi certains industriels grands utilisateurs de sucre pour la fabrication de produits qui ne sont guère de "première nécessité" (chocolat, pâtisserie,

conditions au moins devaient être réunies pour permettre une gestion efficace des leviers tarifaires dans un contexte de marchés très volatiles : la première a trait à la qualité des informations, la fiabilité des prévisions et la transparence des mécanismes conduisant à la prise de décision ; la seconde concerne la rapidité de réaction permettant de réajuster à temps les équivalents tarifaires en fonction des signaux transmis par le marché. Or, ces deux conditions ont fait cruellement défaut. L'exemple du blé tendre est à cet égard édifiant. Déjà, le moment choisi pour mettre en œuvre la libéralisation de l'importation de cette denrée était pour le moins inadéquat : en mai 1996, on était à la veille d'une récolte qui s'annonçait historique, de sorte que les quelques précautions prises (21) s'étaient révélées peu efficaces devant une offre pléthorique mais souvent de qualité moyenne ou médiocre. Le problème prit une dimension grave lorsque, face à des cours mondiaux qui commençaient à évoluer à l'avantage du produit d'importation – en plus d'une qualité meilleure – des opérateurs se mirent à importer de grandes quantités de blés, ce qui eut pour résultat d'aggraver le marasme du marché intérieur et de rendre encore plus problématique l'écoulement de la production locale (22). Evidemment, face à la chute des cours, il fallait réagir rapidement en relevant les équivalents tarifaires pour stopper les importations, fût-ce seulement le temps de permettre un meilleur équilibre du marché intérieur. Le problème est que ce changement tarifaire nécessitait un tel parcours politico-administratif qu'il pouvait s'écouler des mois entre l'information envoyée par le marché et la décision effective qui en découlait. En l'occurrence, il fallut attendre le mois de janvier 1997 pour l'entrée en vigueur des nouveaux tarifs, alors que le mal était déjà fait… De surcroît, dès le mois de février, le relèvement des tarifs appliqués le mois précédent paraissait déjà "absorbé" par la décrue des cours mondiaux qui se poursuivait ; tant et si bien que les blés d'importation continuaient d'inonder le marché local (23). Paradoxalement, la situation commença à se détendre quelque peu lorsque, à partir du mois d'avril, d'une part, les cours mondiaux des céréales reprirent brusquement un mouvement de hausse et, d'autre part, il apparaissait désormais certain que la campagne agricole de l'année allait être médiocre : les stocks allaient pouvoir être écoulés, et les importateurs étaient assurés de continuer à importer… Seulement, une fois de plus, le décalage entre l'évolution du marché et l'ajustement tarifaire correspondant allait rappeler à chacun les limites du dispositif en place. A nouveau inscrite dans une logique de cours plutôt élevés, la baisse des équivalents tarifaires, lorsqu'elle finit par être mise en application en octobre 1997, était déjà à contre-courant de l'évolution du marché ! (24).

Etant fondés sur les mêmes principes et surtout souffrant des mêmes carences quant à leur gestion, les dispositifs de libéralisation-protection tarifaire mis en place pour le sucre et les oléagineux sont aussi l'objet des mêmes critiques, à cette différence près que, compte tenu des limites de la production locale, ce sont les entreprises de transformation, elles-mêmes

boissons gazeuse, etc.). Bien organisés au sein de leurs associations professionnelles, ces industriels ont simplement refusé de restituer les subventions indûment touchées. Ils ont engagé un véritable bras de fer avec le gouvernement, contre lequel ils ont réussi à mobiliser une grande partie de la presse et auquel ils ont même menacé de faire un procès devant le Tribunal administratif… Cf. S.A., « Les industriels demandent au Premier ministre de surseoir à la décision », *la Vie économique*, Casablanca, 12/2/1999.

(20) Ministère du Commerce extérieur, Offre marocaine au GATT, Document de travail, Rabat, 1994.

(21) Par exemple, Prime de magasinage pour les achats effectués à 230 Dh/q et plus, pour un prix à la production auparavant fixé à 250 Dh/q.

(22) A. Dior Ndour, « Baisse des cours mondiaux du blé tendre : la compétitivité de la production locale s'érode », *l'Economiste*, 7/11/1996 ; D. Benali, « Libéralisation céréalière : le marché broie du noir », *la Vie économique*, 27/12/1996 ; A. Dior Ndour, « La décrue des cours mondiaux étouffe le blé local », *l'Economiste,* 27/2/1997.

(23) Un tel climat s'était encore alourdi par l'éclatement d'un scandale qui opposa

importatrices de leurs matières premières, qui se plaignent des incohérences d'une "libéralisation inachevée" (25). Pour ces entreprises, alors que la mise en place du système des équivalents tarifaires avait immédiatement conduit à une forte augmentation des droits de douane, les prix à la consommation restaient figés (depuis 1989…), ce qui créait une situation d'autant plus difficilement tenable que les subventions, destinées à compenser partiellement le déficit qui en procède, étaient versées avec des retards de plus en plus importants. Pour ces opérateurs, il est donc vital que la libéralisation "aille jusqu'au bout de sa logique", en permettant la libéralisation des prix et des marges à tous les stades du processus de production et de commercialisation. Dès les premiers mois de 1997, l'Administration aussi semblait acquise à ce raisonnement : la libéralisation des prix avait été décidée pour le 15 mars, et un accord de modération avait même été signé dans cette perspective. Mais à quelques jours de cette date-butoir, les autorités compétentes signifièrent aux entreprises concernées de « surseoir, jusqu'à nouvel ordre, à toute augmentation des prix de vente ». Il faut dire que – comme cela a déjà été signalé – le pays était à la veille d'une série d'échéances électorales, et, de toute évidence, aucune autorité politique ne voulut prendre le risque de se hasarder sur un terrain aussi fragile…

Toujours est-il que plus de deux années plus tard, alors qu'un nouveau gouvernement a été constitué en mars 1998, aucune des réformes attendues n'a encore vu le jour. Pire, le seul changement opéré, qui concerne le dispositif technique de régulation de la protection par l'ajustement tarifaire, semble bien avoir aussitôt généré de graves effets pervers. En effet, pour parer à la lourdeur des procédures politico-administratives inhérentes au dispositif précédent, les pouvoirs publics en ont adopté un nouveau qui consiste à opérer de manière automatique un prélèvement équivalent à la différence entre le prix cible intérieur et le coût d'acquisition à l'importation. Ce système a certes permis de dépasser la question des "délais de réaction" des autorités compétentes, mais en même temps il s'avère par ailleurs aveugle et décourageant pour les opérateurs qui procèdent aux importations en particulier : ceux parmi eux qui réussissent à mieux gérer leurs achats et obtenir de meilleurs prix voient par ce système leurs gains en quelque sorte "confisqués" par le prélèvement "automatique" à la frontière. Il en découle une absence d'incitation à obtenir les meilleurs coûts possibles à l'importation puisque les opérateurs concernés n'y obtiennent aucun avantage particulier. Pire, certains ont plutôt trouvé dans ce système une incitation à garder une partie de leurs gains à l'extérieur…

Et cette situation d'attentisme risque de durer encore, puisque le nouveau gouvernement a annoncé son intention de prendre le temps d'examiner attentivement le dossier…

Au-delà de ces péripéties de "gestion" du processus de libéralisation des importations agro-alimentaires "sensibles", l'expérience marocaine met en

différents clans impliqués à un titre ou un autre dans le partage du "gâteau" en question : certains opérateurs furent accusés d'avoir joué sur tous les tableaux en même temps pour accaparer une manne considérable sur le compte à la fois du consommateur et du contribuable (trafic d'influence pour la cession de leur production locale "au prix fort" à des coopératives finalement renflouées par les deniers publics et importations massives aux conditions avantageuses du marché mondial…). Au-delà de la controverse, dont certains aspects ont été soumis à la justice, il est clair que l'enjeu au fond est le contrôle d'un marché intéressant, objet désormais d'une compétition entre des groupes d'intérêts puissants… Cf. A. El Maleh, « Libéralisation des céréales : qui sème le vent… », *la Vie économique,* 7/3/1997 ; A. Dadès, « La "guerre de trois" qui enflamme la filière céréalière », *la Vie économique*, 4/4/1997 ; N. Akesbi, « Comment nourrir le monde ? » *in le Bilan de la planète, Alternatives économiques*, hors série n° 35, Paris, 1998.

(24) En tout cas à contre-courant de la tendance des marchés des deux premiers fournisseurs d'alors du Maroc : la France et l'Argentine, auprès desquels des importateurs avaient acheté d'importantes

évidence les problèmes potentiellement générés par une libéralisation insuffisamment réfléchie. Elle soulève en fait les questions de fond qui interpellent tout un chacun, confronté à cette grave question : comment poursuivre le processus de libéralisation intérieure et extérieure tout en veillant à assurer une vraie sécurité alimentaire pour la population et préserver des chances pour le développement économique et la stabilité politique et sociale du pays ?

3. Risques et enjeux d'une libéralisation irréfléchie

La mise en œuvre de la politique d'ajustement structurel dans le secteur agricole s'est étalée sur une dizaine d'années, et l'on a vu que certaines réformes essentielles tardent à voir le jour. De sorte qu'il reste aujourd'hui encore difficile de procéder à une évaluation complète et mûrement réfléchie de ses effets. Ce qui est néanmoins patent, c'est qu'elle a déstabilisé un système qui avait tout de même sa cohérence, mais ne lui a pas encore substitué un autre, plus viable, sinon plus équitable. On ne peut encore considérer que cette politique ait produit des effets concluants sur les performances de la production, sur la dynamique de l'accumulation et de l'intensification et encore moins sur les structures du tissu économique et social des campagnes marocaines. Par contre, de nombreuses réformes engagées posent de réels problèmes et soulèvent de lourdes interrogations. On discutera ici celles qui sont en rapport avec la sécurité alimentaire du pays et impliquent d'une manière ou d'une autre la responsabilité de l'Etat.

3.1. Choix de production et "seuil de sécurité"

La libéralisation des assolements est sans doute l'un des changements majeurs introduits par la nouvelle politique dans les zones irriguées, celles qui, rappelons-le, ont focalisé l'attention et l'essentiel des moyens de l'Etat. Mais cette libéralisation semble avoir déjà conduit dans certaines régions à des reclassements dans les choix des agriculteurs, ce qui a entraîné la régression des superficies consacrées à des cultures de base stratégiques au profit de spéculations à rentabilité plus élevée et plus rapide. Ainsi, à titre indicatif, les superficies de canne à sucre ont sensiblement baissé depuis le début de la libéralisation (de 15 200 ha en 1990 à 11 100 ha en 1997), cependant que celles consacrées à la betterave à sucre stagnent autour d'une moyenne annuelle de 62 500 ha (alors qu'elles avaient déjà atteint 67 000 ha vingt ans plutôt, en 1976…) (26). Comme les rendements aussi stagnent, voire régressent dangereusement ces dernières années (en moyenne 46,6 t/ha entre 1995 et 1997, contre 51 t/ha entre 1992 et 1994), alors que la consommation continue naturellement d'augmenter, le "taux d'autosuffisance" en matière de sucre s'est sensiblement dégradé, jusqu'à chuter à 45 % en 1996, après avoir atteint 69,5 % en 1988 (27).

Une telle évolution ne peut nous laisser indifférents. Elle nous acule à nous poser les questions suivantes : faut-il se résoudre à renoncer à certains

quantités de blés à des prix relativement bas. Ces opérateurs étaient lourdement pénalisés par la baisse des équivalents tarifaires, décidée "sans concertation, ni visibilité, ni prévisibilité…", cf. M. Mouslim, « Les importateurs de blé prennent l'Administration en défaut », *le Journal*, Casablanca, 17 novembre 1997 ; A. Dior Ndour, « Blé : les droits de douane baissent », *l'Economiste*, 23/10/1997.

(25) F. Mossadeq et M. Oudghiri, S*ucre et huile : la libéralisation biaisée, op. cit.*, 13/3/1997; F. Mossadeq, « Sucre : les agriculteurs en otage (la libéralisation dans l'impasse) », *l'Economiste*, 20/3/1997 ; A. Zyne, « La filière sucrière réclame une libéralisation cohérente », *la Nouvelle Tribune*, 3/4/1997 ; M. Oudghiri, « Les huiles piégées par les retards d'apurement », *l'Economiste*, 10/4/1997.

(26) *Annuaire statistique du Maroc*, Direction de la Statistique, Rabat.

(27) En moyenne, ce taux s'est élevé à 58% entre 1991 et 1995 contre 64%

pour la période 1986-1990. Cf. Direction de la Statistique, Rabat, 1997.

acquis obtenus – souvent au prix fort pour le pays – sur la voie de la sécurité alimentaire ? Il est vrai que, comme nous l'avons expliqué plus haut, cette notion est elle-même diversement interprétée. Il reste que lorsqu'est admise, à tout le moins, l'idée que la sécurité alimentaire comprend tout de même une contribution plus ou moins significative de la production nationale à la satisfaction des besoins du pays, c'est alors la part de cette contribution qui reste à définir. Le rôle de l'Etat est précisément de déterminer ce "seuil stratégique" en deçà duquel il n'y a pas lieu de se considérer "en sécurité alimentaire". Ce choix n'est ni économique ni financier, il est politique. E. Pisani remarquait il y a quelques années que « l'apparition dans un domaine déterminé du mot même de sécurité, du concept de sécurité, fait que l'on considère que ce domaine relève d'une politique et non pas de l'économique. C'est parce que le jeu naturel des lois de l'économie, c'est parce que l'économie marchande par elle-même ne peut pas intégrer les valeurs fondamentales auxquelles nous tenons, et qui sont la sécurité, que nous invoquons des arguments externes à l'économie (28) ». Si le choix est donc fondamentalement politique, le déterminer revient aussi à marquer sa volonté d'en assumer les conséquences. Car évidemment, si la "sécurité n'a pas de prix", elle a un coût : celui-là est financier, économique, social, politique… Consciemment et dans la transparence, c'est l'ensemble de la société qui doit assumer le niveau de sécurité qu'elle aura choisi, à commencer par la disposition à en payer le prix.

(28) E. Pisani, « La sécurité alimentaire à l'échelle mondiale », *Options méditerranéennes*, série A, n° 26, Ciheam, Paris, 1995.

Faute d'une telle démarche à la fois volontariste et la plus consensuelle possible, de vrais dilemmes continueront de tout paralyser : Comment alors inscrire les choix des individus dans ceux de la Nation ? Comment concilier entre les mobiles de l'agriculteur (qui peuvent être le profit, la sécurité, le prestige…) et ceux du pays (sécurité alimentaire, meilleure insertion dans l'économie mondiale, développement régional…) ? Comment s'assurer la rentabilité des investissements réalisés en s'interdisant la moindre décision quant à l'utilisation des terres valorisées grâce à ces investissements ? A-t-on aujourd'hui le droit de mettre en péril ces investissements en remettant en cause l'objet qui les a justifiés ? Allons plus loin encore : moralement, peut-on accepter qu'un agriculteur fasse "ce qu'il veut" d'investissements qui ont été financés par tous les citoyens contribuables ?

3.2. La modernisation, victime de la libéralisation des prix ?

Les risques de régression sont aujourd'hui d'autant plus grands que, par ailleurs, d'autres mesures de "désengagement" de l'Etat sont porteuses d'autres périls, remettant cette fois en cause les quelques progrès obtenus çà et là en matière de modernisation et d'intensification des conditions de la production.

Ainsi, la libéralisation des prix des intrants s'est surtout traduite par leur renchérissement, alors que les conditions de commercialisation ne permettent guère l'ajustement conséquent des prix de vente. Face au risque de voir leurs

revenus chuter, nombreux sont les producteurs qui ont cherché à limiter le dommage en économisant sur les doses d'engrais, la qualité des semences ou des travaux mécaniques (ils ont évidemment ainsi compromis encore plus les chances d'amélioration de leur productivité et, partant, de leurs revenus…).

Tous les indicateurs confirment la baisse de la consommation d'engrais, alors que la quantité à l'hectare utilisée dans le pays est déjà des plus faibles : celle-ci passe de 36 kg/ha durant la période 1986-1990 à 32 kg/ha en moyenne entre 1991 et 1995, puis baisse à 29 kg/ha en 1996, au moment où la quantité moyenne autour de la Méditerranée atteint 108 kg/ha (29)… La mécanisation aussi semble en régression, alors qu'elle demeure déjà très limitée : le nombre moyen d'hectares cultivés par tracteur semble même légèrement augmenter depuis 1991 puisqu'il est passé de 225,6 à 230 en 1996 (autour de la Méditerranée, on compte en moyenne un tracteur pour 21 ha, chiffre qui monte à 86 si l'on considère la seule Méditerranée Sud…) (30). Quant aux semences sélectionnées, le dernier recensement agricole de 1996 a révélé que seuls 16 % des exploitations les utilisaient (31).

Dès lors, chacun est en droit de se demander si l'on peut se permettre de courir ce risque de régression dans le processus de modernisation de l'agriculture, sacrifiant des décennies d'efforts sur l'autel d'une libéralisation dont les conditions de succès au demeurant n'apparaissent guère réunies (à commencer par l'existence d'une vraie concurrence, sur des marchés fluides et transparents…).

3.3. Déprotection et distorsions : les "faux signaux" du marché

En ce qui concerne la question de la déprotection par rapport à la concurrence étrangère, force est de constater d'abord ce paradoxe saisissant : au moment où le pays est acculé à libéraliser ses importations – même si pour l'instant l'ouverture est assortie d'équivalents tarifaires – ses exportations agricoles continuent de souffrir sur leurs principaux marchés du "protectionnisme gris" de l'Union européenne (32)…

Quoiqu'il en soit, comme on l'a déjà évoqué, la libéralisation des importations des produits alimentaires de base, surtout, suscite aujourd'hui les plus grandes inquiétudes. Il y a certes les questions "immédiates" liées à la gestion de la transition : appréciation et gestion des stocks de sécurité ; devenir des unités de transformation défavorisées par leur localisation (la "référence" devenant les ports de débarquement et non les champs de production) ; garantie d'approvisionnement des marchés de toutes les régions du pays, y compris celles qui apparaîtront "inintéressantes" d'un point de vue strictement commercial ; meilleur système de régulation pour stabiliser les prix intérieurs et les préserver des variations parfois brutales des cours mondiaux (système plus souple que le précédent et moins pervers que l'actuel…), etc.

Plus fondamentalement encore doivent être soulevés les problèmes de fond et les risques auxquels reste exposée la production nationale. A-t-on

(29) *Annuaire des économies agricoles et alimentaires des pays méditerranéens et arabes* (Medagri) 1996 et 1999, Centre international des hautes études agronomiques et méditerranéennes, IAM, Montpellier, p. 233 (Medagri 1996) et p. 230 (Medagri 1999).

(30) Medagri 1999, *op. cit.*, p. 53 et 230.

(31) Ministère de l'Agriculture, du Développement rural et des Pêches maritimes, Présentation des résultats préliminaires du recensement général de l'agriculture, septembre 1998, tableau 13.

(32) N. Akesbi, « L'agriculture marocaine d'exportation et l'Union européenne, du contentieux aux nouveaux enjeux », *Annales marocaines d'économie*, Rabat, n° 13, automne 1995 ; H. Regnault, « Les échanges agricoles : une exception dans les relations euro-méditerranéennes », *Monde arabe, Maghreb-Machrek*, la Documentation française, n° hors série, Paris, décembre 1997.

assez réfléchi aux contraintes spécifiques et structurelles de la grande majorité des exploitations marocaines, contraintes qui limitent leurs choix et leurs rendements, alourdissent leurs coûts et handicapent leur compétitivité (structures foncières, statuts des terres, problème de l'eau, conditions de financement, organisation professionnelle, etc.) (33) ? Que dire des exploitants agricoles dont le dernier recensement encore a montré qu'ils étaient à 81 % sans aucun niveau d'instruction et à 45 % âgés de plus de 55 ans ? Sont-ce ceux-là qui sont "sommés" de devenir "compétitifs" ? Comment admettre de mettre de telles exploitations et de tels exploitants en compétition avec les grandes fermes et les "managers agricoles" européens ou américains, alors que leurs réalités sont si différentes ? Comment fonder des décisions stratégiques aussi graves et lourdes de conséquences – puisqu'il ne s'agit pas moins que de l'approvisionnement de tout un pays en denrées alimentaires de première nécessité – sur la base de calculs économiques et de "signaux du marché" tout à fait artificiels et illusoires ? Notamment : que signifie un "prix de référence international" dans un contexte où les principaux pays exportateurs continuent de se livrer une concurrence féroce à coups de subventions (34) ? Qui est "compétitif" et par rapport à qui et à quoi ? Les aides et les subventions sous leurs multiples formes ne sont-elles pas autant de "distorsions" qui faussent la logique d'un marché que l'on veut ériger en "guide suprême" du devenir de l'humanité ?!

3.4. Subventions à la consommation : "vérité des coûts" et compétitivité

Ce processus de libéralisation, comme nous l'avons déjà indiqué, restera de toute façon inachevé et donc plus ou moins inapte à produire les effets qu'on peut en attendre même du point de vue de la logique libérale, tant qu'il n'aura pas gagné l'ensemble de chacune des filières concernées, de leur amont jusqu'à leur aval. A ce dernier stade en particulier se pose encore l'épineuse question des subventions à la consommation, véritable corollaire de la libéralisation du commerce et des prix. Il y a là également toute une série de problèmes de fond qu'on ne peut traiter à la légère. A commencer par les nécessaires arbitrages qui doivent être opérés entre producteurs et consommateurs, ruraux et citadins, ville et campagne… Là encore, on est face à des choix qui ne relèvent pas de la rhétorique technocratique mais du débat démocratique… Ceci étant, même si l'on s'en tient seulement à la double dimension, économique et sociale de la question, on doit sans cesse garder à l'esprit quelques vérités essentielles. En ce qui concerne la dimension sociale, elle reste évidemment essentielle dans un pays où les inégalités sociales sont considérables et la pauvreté encore très répandue, et alors que les solutions de type "aides ciblées" n'ont encore démontré ni leur efficacité ni même quelquefois leur faisabilité. Quant à la dimension économique, et au-delà de la question quasiment préalable de la "vérité des prix" qui n'a aucun sens sans "vérité des coûts" (35), on ne peut se permettre

(33) Ces aspects sont connus et n'ont pas besoin de longs commentaires. Notons seulement à titre indicatif quelques faits liés aux structures des exploitations mis en évidence par le dernier recensement général de l'agriculture : les 8,7millions d'hectares de surfaces agricoles utiles (SAU) que compte le pays comprennent 1,5 million d'exploitations de 6 ha en moyenne, chacune étant à son tour divisée en moyenne en 6 parcelles...; 55% des exploitations ont moins de 3 ha et couvrent à peine 12 % de la SAU ; 71 % des exploitations ont moins de 5 ha et couvrent 24 % de la SAU; seules 4 % des exploitations ont plus de 20 ha et couvrent le tiers de la SAU… cf. ministère de l'Agriculture et du Développement rural, Présentation des résultats préliminaires du recensement général de l'agriculture, septembre 1998.

(34) Pour une appréciation récente de ces subventions, cf. OCDE, *Politiques agricoles des pays de l'OCDE, mesures du soutien et information de base*, 1998, Paris.

(35) Sur cette question

d'oublier que les subventions en cause font en réalité partie de ce "salaire indirect" ("biens salariaux"), tout à fait indispensable au maintien du coût de la force de travail à un niveau compatible avec les contraintes de la compétitivité. On peut difficilement imaginer la suppression de ces subventions sans remise en cause du niveau actuel des salaires dans le pays. Or, dans un pays qui veut s'intégrer dans le marché mondial et dont le principal avantage comparatif réside souvent dans le coût de sa main-d'œuvre, il y a là aussi un risque "économique" qu'il faut soigneusement méditer.

déjà plusieurs fois traitée par ailleurs, voir un des derniers textes : N. Akesbi, « La question des prix et des subventions au Maroc face aux mutations de la politique agricole », in *Prix et subventions : effets sur les agricultures familiales méditerranéennes*, Etudes nationales (avec N. Maraveyas, coordinateurs et éditeurs scientifiques), *Options méditerranéennes*, Série B, *Etudes et recherches*, n° 11, CIHEAM, Paris, 1997.

• Pour un Etat stratège et régulateur

Finalement,tous ces facteurs se conjuguent pour pérenniser un *statu quo* qui n'est ni cohérent ni viable et encore moins équitable. Mais le fait est que, si l'on peut sans mal s'accorder sur le coût économique à court terme du maintien de la situation actuelle, personne ne peut mesurer le "coût politique" à moyen et long terme de la ruine de tout un pan de l'agriculture marocaine, avec ses conséquences sur l'exode rural, les équilibres régionaux, la stabilité politique et sociale… ?

C'est dire que, croyons-nous, l'issue véritable ne peut être que progressive, globale et de longue haleine. Réaffirmons que, peut-être plus que dans tout autre domaine, l'Etat nous paraît en la matière devoir absolument jouer son double rôle d'Etat-stratège et d'Etat-régulateur. Il lui appartient en effet, après un large débat démocratique dans le pays, de définir les produits considérés comme stratégiques et la part de leurs besoins qui devra continuer à être produite localement dans une vision donnée de la sécurité alimentaire du pays. Ce choix, on ne le répétera jamais assez, est foncièrement politique, et il comporte un coût que l'Etat et la société doivent être en mesure de prendre en charge, non guère parce qu'ils l'auront subi mais parce qu'il l'auront décidé volontairement.

Pour le reste, s'il faut sans doute tendre vers une libéralisation capable de mettre fin aux sources de rentes et améliorer l'allocation des ressources, un tel mouvement ne peut être conduit qu'avec une extrême prudence, la règle étant que c'est la réforme qui doit précéder la libéralisation et non l'inverse. Il appartiendra donc à l'Etat de jouer son rôle de régulateur en s'appliquant à conduire les réformes qui s'imposent pour réaliser les restructurations ou les reconversions nécessaires, à mettre en œuvre les politiques d'accompagnement ou d'assistance appropriées pour atténuer l'ampleur des chocs, favoriser les efforts d'adaptation et préserver des conditions d'existence décentes.

L'agriculture marocaine face au défi de la mondialisation

Driss Guerraoui

Faculté des Sciences juridiques, économiques et sociales, Université Mohammed V-Agdal, Rabat
(dguerraoui@hotmail.com)

La présente contribution a pour objectif de soulever un certain nombre de questions concernant le devenir de la politique agricole nationale à l'heure de la mondialisation, de la libéralisation et de l'ouverture. Pour ce faire, trois éléments essentiels doivent être pris en ligne de compte :

- *identifier les spécificités du marché mondial des produits agricoles et agro-alimentaires et les défis que ces derniers lancent à l'agriculture marocaine ;*
- *procéder à une première évaluation de la politique d'ouverture et de libéralisation menée par le Maroc à ce jour ;*
- *et, enfin, tirer quelques enseignements en matière de politique agricole à la lumière de ces spécificités et de cette première évaluation.*

I. Les spécificités du marché mondial des produits agricoles et agro-alimentaires

Trois spécificités caractérisent le marché mondial des produits agricoles et agro-alimentaires :

- le poids des régions et des réseaux transnationaux de l'industrie agro-alimentaire ;
- le développement de formes rénovées et diversifiées de protection ;
- et l'emprise des réseaux transnationaux de la recherche agronomique.

1. Le poids des régions et des réseaux transnationaux de l'industrie agro-alimentaire

La production agricole et alimentaire est aujourd'hui l'œuvre de quelques grandes régions et de quelques réseaux transnationaux dont le poids agro-économique, technologique et financier et la capacité managériale en matière de modernisation des filières de production, de transformation, de commercialisation et de gestion des risques leur confèrent des avantages compétitifs majeurs.

Les grands producteurs et firmes agro-industrielles de l'Union européenne, de l'Amérique du Nord et de l'Australie réalisent, en effet,

l'essentiel de la production mondiale de biens alimentaires et d'intrants agricoles. Ces trois régions se disputent des parts de plus en plus importantes du marché mondial. Ainsi, à titre d'exemple, l'Amérique du Nord, l'Union européenne et l'Australie fournissent, respectivement, aux pays du Maghreb et du Moyen-Orient 44 %, 28 % et 15 % de céréales. Dans un contexte de libéralisation des échanges agricoles, le poids de ces régions et de leurs réseaux transnationaux leur permettra de s'assurer une véritable emprise sur les marchés et, corrélativement, de réguler les cours des produits agricoles et alimentaires en fonction de leur stratégie à l'échelle régionale et internationale.

Ce qui importe de signaler à ce sujet, c'est qu'en vertu de la concurrence vive que se livrent ces grands pôles, la tendance est à la concentration et au développement d'alliances stratégiques, dont la conséquence directe est la soumission de la logique productive à la logique marchande et financière.

Ce qui nécessite, pour les agricultures potentiellement concurrentes se situant en dehors de ces grands pôles, des restructurations permanentes de leurs activités de production, de transformation et de commercialisation dans le sens du développement des cultures de rapport fort consommatrices d'eau et d'intrants et la diminution de l'intérêt pour les cultures vivrières peu rentables pour les producteurs fortement concurrencés par des biens agricoles et alimentaires importés en raison de leur rendement, de leur qualité et de leur prix.

La conséquence de ces évolutions est la croissance de la dépendance alimentaire des nations concernées, sur un fond d'appel aux importations de semences et d'intrants divers, le plus souvent produits par les grands réseaux transnationaux de l'agro-alimentaire et, son corollaire, l'appel conditionné à des sources externes pour le financement de ces importations, aliénant par là l'indépendance aussi bien financière que technologique.

2. Le développement par les grandes puissances agro-alimentaires de formes rénovées de protection

En effet, aussi paradoxal que cela puisse paraître, nous assistons depuis l'avènement de l'Organisation mondiale du commerce et la mise en place des premiers dispositifs de libéralisation des échanges agricoles, au développement, par les principales puissances agro-économiques et agro-alimentaires mondiales, de formes rénovées et diversifiées de protection.

Ces formes vont de l'établissement de procédures complexes de normalisation à la promotion d'une véritable expertise orientée vers la maîtrise des techniques et des législations commerciales internationales en matière agricole.

L'objectif visé par le développement de ces formes rénovées et diversifiées de protection est de contourner la nouvelle législation libre-échangiste, impulsée par le nouveau cadre institutionnel qui régit le commerce international.

3. L'emprise des réseaux transnationaux de la recherche agricole

Cette emprise constituera une réelle arme du futur. Sa nature redoutable réside dans le fait qu'elle conduit à la perte progressive du patrimoine génétique végétal et animal national et à terme, également, à l'indépendance agro-alimentaire. Son impact s'opère aussi bien sur les plans quantitatif que qualitatif et produit une situation où, si les producteurs nationaux dépendent de façon structurelle et permanente de l'industrie semencière et agrochimique transnationale, les consommateurs n'auront, désormais, aucune prise sur leur panier.

Ces tendances auxquelles semble obéir le marché des produits agricoles et agro-alimentaires à l'heure de la mondialisation, de la libéralisation et de l'ouverture nécessitent une prise de conscience nationale des dangers effectifs qui guettent l'avenir de l'agriculture marocaine et qui dépassent le débat entre ouverture ou protection et libéralisation ou intervention. Ce débat est certes intéressant sur le plan de la politique conjoncturelle, mais il est politiquement très peu prospectif en termes de choix stratégiques d'avenir.

Dans ce sens, la question centrale qui se pose, aujourd'hui, est celle de savoir comment s'organiser nationalement et régionalement en vue de maîtriser le processus de mondialisation et d'ouverture. Dit autrement, comment réunir les conditions humaines, foncières, financières, technologiques, commerciales et managériales pour permettre à l'agriculture marocaine de gagner la bataille redoutable de la compétitivité, une compétitivité qui concilierait sécurité alimentaire et performance à l'exportation, logique du marché et logique publique, coûts présents et coûts futurs, coûts financiers et coûts sociaux de l'ouverture.

L'évaluation des résultats de la politique de libéralisation du secteur agricole menée depuis le milieu des années quatre-vingts montre le bien-fondé de la nécessité d'un recentrage de la politique agricole dans le sens de la prise en ligne de compte de ces nouveaux défis que lance la mondialisation et l'ouverture à l'ensemble des composantes de l'agriculture marocaine.

II. La politique de libéralisation et d'ouverture du secteur agricole : une première évaluation

L'objet de cette évaluation est de repérer les fondements des mesures prises, de saisir les résultats réalisés et d'analyser leur impact en termes de sécurité alimentaire et de performance à l'exportation.

1. Les mesures prises

La politique de libéralisation et d'ouverture du secteur agricole remonte au milieu des années quatre-vingts avec la mise en place d'un programme d'ajustement du secteur agricole. Ce programme s'articule autour de sept orientations essentielles (Guerraoui, 1991) :

• La rationalisation de la gestion de la politique de l'eau par une amélioration du système de contrôle financier et administratif exercé par le gouvernement sur les Offices régionaux de mise en valeur agricole (ORMVA). A ce niveau, si des contrats-programmes dits de développement sont appelés à définir les relations entre l'Etat et les ORMVA, l'Etat se désengagera progressivement de « toute opération à caractère commercial ou de prestation de service ».

• La restructuration des services de la recherche agronomique, de la vulgarisation et de l'élevage dans le sens de l'accroissement de leur autonomie, de la définition de nouvelles priorités conformes aux nouveaux objectifs assignés au programme d'ajustement et enfin dans le sens de l'association du secteur privé à la gestion et à la prise en charge d'une partie de ces services.

• L'amélioration de la gestion des ressources naturelles et de la politique foncière au moyen d'une politique de reboisement et de mesures juridiques et législatives visant les travaux de remembrement, la prévention du morcellement, la privatisation des terres collectives, la réforme des baux ruraux et la question des cessions de terres.

• La libéralisation des prix et du commerce des facteurs de production dans les secteurs de l'agriculture et de l'élevage. Ainsi, si les engrais, les semences, les aliments pour le bétail, les machines agricoles, le pétrole et l'eau d'irrigation ne sont plus subventionnés, de nombreuses activités de production et de commercialisation des produits agricoles se sont vues transférées au secteur privé ou à des groupements de producteurs.

• La libéralisation des prix et du commerce des produits agricoles. Cette mesure s'est traduite, soit par l'arrêt de la politique de subvention de certains produits alimentaires de base, tel que le lait depuis 1985, soit par la réduction du montant qui leur est alloué.

• La restructuration des investissements publics. Cette mesure vise à ne s'intéresser qu'aux activités et aux producteurs présentant le maximum de conditions de réalisation des objectifs du programme d'ajustement structurel. C'est ce qui explique, en grande partie, la réduction du rythme de réalisation des équipements sociaux et des infrastructures de base dans les zones objet de projets de développement rural intégré, d'une part, et, d'autre part, la concentration de moyens financiers, techniques et humains du ministère de l'Agriculture et de la Mise en Valeur agricole sur des "zones-tampons" et des "producteurs-cibles" avec comme seule référence la croissance de la production agricole, devenue la priorité des priorités.

• Enfin, la libéralisation du commerce extérieur des produits agricoles, en éliminant les monopoles et le système de contingentement. C'est dans cette perspective que s'inscrit d'un côté l'arrêt, le 19 novembre 1985, du monopole de l'Office de commercialisation et d'exportation (OCE) et de l'autre, la substitution progressive des quotas d'importation par une tarification douanière graduelle en fonction des produits agricoles objet de l'importation.

2. Les résultats : couverture des besoins alimentaires et performances à l'exportation

2.1. La couverture des besoins alimentaires essentiels

Malgré la libéralisation des prix et la fixation de prix rémunérateurs à la production, force est de constater que la production, notamment des céréales, demeure pour l'essentiel tributaire des conditions agro-climatiques, et la satisfaction des besoins dépend encore des importations.

Evolution de la production de céréales entre 1983 et 1999
(en millions de quintaux)

Année	**1983**	**1986**	**1990**	**1992**	**1996**	**1998**	**1999**
Production	35 734	78 052	62 662	29 082	97 500	63 500	3 628

Source : Ministère de l'Agriculture, du Développement rural et des Pêches maritimes.

Evolution des importations des principales denrées alimentaires de base entre 1983 et 1999 *(en millions de dirhams)*

Année	**1983**	**1986**	**1990**	**1992**	**1998**	**1999***
Blé dur	1 834	1 485	1 409	2 736	3 728	3 742
Sucre	412	441	666	808	1 489	1 321
Produits laitiers	357	341	623	715	642	501
Huiles végétales	643	1 063	636	793	1 632	1 476
Total	**3 246**	**3 330**	**3 334**	**5 052**	**7 491**	**7 040**

Source : MADRP et Office des changes.
* Chiffres provisoires.

De fait, si le déficit de la balance alimentaire s'est creusé depuis le début des années quatre-vingt-dix (3,5 milliards de dirhams en 1997), le taux de couverture des biens alimentaires essentiels n'a pas connu d'évolution significative.

Taux de couverture en %

Céréales	7 %
Huiles végétales	23 %
Sucre	45 %
Lait et dérivés	80 %

2.2. Les performances à l'exportation

L'un des objectifs de la politique agricole menée depuis le milieu des années quatre-vingts est d'accroître les performances des exportations

agricoles nationales. Or, du fait de la nouvelle politique protectionniste de l'Union européenne, principal client du Maroc (73 % des exportations de tomates, 87 % de légumes, 98 % de fruits et 95 % de pommes de terre), les exportations marocaines d'agrumes et de primeurs, principaux produits agricoles d'exportation, ont connu entre 1986 et l999 une stagnation très préjudiciable à une agriculture qui a tout misé sur une stratégie de complémentarité par rapport aux besoins du marché européen.

Par contre, l'exportation des nouveaux produits (pêches, nectarines, melon, courgettes, aubergines, haricots verts, avocats, fraises, kiwis, fleurs coupées) a connu des performances réelles appréciables.

Evolution des exportations d'agrumes entre 1986 et 1999
(en 1 000 tonnes)

Année	1986	1990	1992	1996	1997	1998	1999*
Tonnage	573	436	501	626	514	610	335

Source : MADRP.
* Résultats arrêtés à fin février 1999.

Evolution des exportations de primeurs entre 1986 et 1999 *(en tonnes)*

Année	1986	1990	1992	1996	1997	1998	1999*
Tomates	100 000	91 000	139 000	163 871	256 000	299 000	190 220
Pommes de terre	69 000	61 000	103 000	53 000	51 000	28 000	26 374

Source : MADRP.
* Résultats à fin février 1999.

Compte tenu de toutes ces considérations, une évaluation objective de la politique de libéralisation et d'ouverture du secteur agricole révèle que les résultats sont très contrastés :

• Les performances sont bonnes pour les cultures de rapport, notamment pour les nouveaux produits, mais elles sont contrecarrées par la nature protectionniste du marché européen.

• L'agriculture vivrière demeure encore sous l'emprise des fluctuations agro-climatiques, empêchant les formes de production qui y dominent d'utiliser de façon optimale leurs capacités productives.

• Les changements dans le système des prix à la production à eux seuls n'ont pas garanti, pour tous les agriculteurs et à l'échelle de toutes les régions, un niveau élevé de performance. L'assise foncière et financière ainsi que la nature des cultures pratiquées restent déterminantes dans l'issue du mode d'organisation des activités choisies.

• Si, à une échelle macro-économique, le système marocain a, en moyenne, frayé un chemin non négligeable dans sa stratégie de sécurité alimentaire, des inégalités entre les régions et les catégories d'agriculteurs

demeurent au niveau de l'accès aux moyens de production, de financement et de commercialisation et au niveau de l'accès au marché par les catégories les plus défavorisées de la population rurale.

• Enfin, l'évaluation révèle que l'agriculture marocaine dispose de potentialités appréciables, soit insuffisamment exploitées, soit tout simplement non explorées, non seulement à des fins d'accroissement de la sécurité alimentaire, mais aussi en termes d'élévation des niveaux de performance à l'exportation.

III. Enseignements pour l'avenir

L'évaluation de la politique nationale d'ouverture et de libéralisation du secteur agricole à l'heure de la mondialisation permet de tirer plusieurs enseignements.

1. Définir une politique agricole cohérente

L'agriculture marocaine tirera sa cohérence future de sa capacité à concilier sécurité alimentaire et performance à l'exportation. Trois raisons à cela :

• économique : capitaliser et valoriser les acquis en matière de sécurité alimentaire et de performance à l'exportation, acquis pour lesquels la collectivité nationale a mobilisé des ressources importantes depuis l'indépendance ;

• politique : il serait préjudiciable à l'indépendance nationale de rendre l'alimentation des citoyens tributaire des aléas du marché mondial d'autant plus que le Maroc dispose d'un potentiel de production important non encore exploité de façon optimale ;

• sociale : enfin l'avenir des villes marocaines réside encore dans l'agriculture et dans le regain d'intérêt pour le travail agricole.

2. Développer une agriculture diversifiée

L'avenir de l'agriculture vivrière marocaine réside dans une diversification de ses activités productives. Cette diversification indispensable, voire incontournable, peut prendre plusieurs formes, soit de combinaison des cultures vivrières et de cultures de rapport, soit de complémentarité culture-élevage, soit de promotion d'activités économiques non agricoles en milieu rural.

Cette diversification est la seule voie possible qui permette de concilier ouverture et reproduction dans le temps de cette forme d'agriculture.

Mais bien qu'elle soit maîtrisée, cette stratégie de diversification suppose la mise en place d'une politique publique d'accompagnement des paysans relevant des formes de production agricole et des zones les plus fragiles concernées.

Les plans directeurs régionaux et les nouveaux cadres territoriaux qui seront mis en place par le ministère de l'Agriculture, du Développement

rural et des Pêches maritimes pourraient contribuer à lancer les bases de cette politique de diversification agricole, notamment en zone bour et en direction des zones céréalières.

3. Tendre vers un nouveau mode de traitement du foncier

Si la donne foncière constitue un obstacle structurel majeur qui risque de contrecarrer pour longtemps la stratégie nationale de développement rural et agricole dans un contexte de mondialisation et d'ouverture et en tirant quelques enseignements de l'expérience des agricultures asiatiques, une nouvelle piste gestionnaire s'impose à la politique agricole nationale.

Elle consiste à concilier prédominance de la micro-exploitation et mise en valeur agricole rationnelle. Mais cette perspective suppose des innovations institutionnelles, organisationnelles et technologiques, d'un côté, et une diversification économique des micro-exploitations, de l'autre. Ce qui suppose, à son tour, de mettre le génie agricole et agronomique national au service de cette piste gestionnaire ; car miser sur l'exode rural pour lever l'obstacle foncier est inopératoire pour deux raisons : l'exode rural ne permettra pas une gestion durable de la donne foncière en raison de la nature structurelle de la pression des hommes sur les terres agricoles, malgré le nouvel équilibre entre ville et campagne, et, d'autre part, parce que les milieux urbains et périurbains ne sont pas en mesure d'offrir des structures durables et viables d'accueil du surplus de population que dégagent annuellement les campagnes marocaines.

4. Définir de nouvelles ambitions régionales en matière de commercialisation

L'avenir agricole du Maroc ne devrait pas s'inscrire uniquement dans une logique visant à rechercher une complémentarité, de plus en plus difficile à réaliser et à soutenir, avec un marché de l'Union européenne élargie à des nations agricoles comme celles de l'Europe de l'Est.

La politique commerciale future du Maroc est appelée à s'inscrire dans le cadre d'une dynamique régionale nouvelle où le Maghreb, le monde arabe et l'Afrique, à côté des autres marchés porteurs (Etats-Unis, Canada, Europe de l'Est), peuvent en constituer les principales composantes.

5. Faire de la participation des acteurs et de la concertation un cadre d'élaboration de la politique agricole nationale

Une stratégie réellement nationale en matière agricole réside dans l'implication de tous les acteurs public, privé et associatif du monde rural et de toute la filière agro-alimentaire et agro-industrielle dans l'élaboration de la politique agricole.

La cohérence de la politique agricole et la maîtrise collective de l'ouverture et de la libéralisation en dépendent grandement.

La création d'une structure permanente de concertation avec les associations socioprofessionnelles du monde rural et agricole, prévue par la Déclaration gouvernementale d'avril 1998, aideront certainement à réaliser cet objectif.

6. Eriger l'exception alimentaire en option stratégique d'avenir

Cette question est foncièrement de nature politique. Car elle conditionne aussi bien le mode de traitement des négociations futures du volet agricole que l'approche nationale de la politique agricole.

Elle interpelle, par conséquent, toutes les composantes de la collectivité, l'Etat et la société, sur le statut futur de l'agriculture marocaine dans l'économie nationale. Elle se ramène à l'interrogation centrale et stratégique suivante :

Que voulons-nous faire de notre agriculture ?

Si c'est nourrir les hommes et produire un surplus exportable, le Maroc devrait, d'un côté, revendiquer internationalement l'exception alimentaire lors des négociations prévues dans le cadre de l'Accord d'association avec l'Union européenne et dans le cadre de l'OMC, respectivement en 1999 et 2001.

Il devrait, de l'autre, supprimer nationalement les rentes de situation par une politique de contrôle des déviances de toute nature, dont la politique de subvention et de compensation a fait l'objet et qui constituent un manque à gagner pour le consommateur et, par extension, pour la collectivité nationale, en termes de qualité, de quantité et de prix.

Références bibliographiques

Akesbi Najib, Guerraoui Driss (1991), *Enjeux agricoles,* éd. le Fennec, Casablanca.

ASPAM (1997), *Plan d'action agrumicole 1998-2010,* Rabat.

Association marocaine de l'agro-économie, 1998, *l'Agriculture marocaine face à la mondialisation,* Actes de la rencontre de Rabat.

Courade Georges, Haubert Maxime (1998), « Sécurité alimentaire et question agraire : les risques de la libéralisation », revue *Tiers-Monde,* n° 153, Paris.

Direction de la statistique (1999), *Comptes et agrégats de la Nation,* 1998, Rabat.

Fondation Abderrahim Bouabid (1998), « L'agriculture marocaine et les défis de l'ouverture », *les Cahiers de la FAB,* Salé.

GERM (1998), *l'Exception alimentaire dans le partenariat euro-méditerranéen : enjeux et défis,* Actes de la rencontre de Tétouan.

Guerraoui Driss (1985), *Agriculture et développement au Maroc,* Publisud, Paris et EDIMA-Casablanca.

MADRP (1999), *Projet de stratégie 2020 pour le développement rural,* Conseil général du développement agricole, Rabat.

Massot Marti Albert (1995), *Marchés mondiaux, marchés communautaires et marchés méditerranéens après l'acte final du cycle Uruguay,* actes de la rencontre « le GATT et les échanges agricoles euro-méditerranéens », CIHEAM, Chania.

Regnault Henri (1997), *Exception agricole et cohérence du projet euro-méditerranéen,* Actes du réseau EMMA, Paris.

Société française d'économie rurale (1996), *les Multinationales de l'agro-alimentaire.*

Société française d'économie rurale, 1996, « Globalisation des économies agricoles et alimentaires », *Economie rurale*, n° 234-235, Paris.

SOLAGRAL (1991), *Comment nourrir le monde. Les politiques alimentaires face à la libéralisation des économies et des échanges.* Actes du colloque de Paris.

Business environment in Morocco
Speeding the restructuring process

Saâd Belghazi

Institut national de statistiques et d'économie appliquée, Rabat (belghazi@mtds.com)

I. Introduction

This paper aims to assess the impact of the evolution of the business environment in Morocco on the revealed competitiveness of Moroccan firms, on the levels of employment and on the overall growth of the economy. The shift toward the progressive liberalization of the economy, with lower trade barriers and greater competition, during the last twelve years has been the main factor that has shaped this environment. While the overall performance of the Moroccan economy in recent years has fallen short of the expectations built in the eighties, this paper argues that economic liberalization has indeed affected the behavior of the Moroccan firms by forcing them to undergo an internal restructuring process to adapt to this newer environment.

The main theme of the paper is therefore the analysis of the restructuring process at the level of the firms to understand and the extent to which it has succeed in making Moroccan firms more competitive on the international arena. If indeed, firms have restructured as a reaction to the economic liberalization, how spread, how deep and how intentional has this process been ? To which extent has it been successful ? And if the restructuring has not fully succeeded or has not extended to all firms, what are the social and economic forces that impede its impact ? What has been the influence of the incentive regimes and other policies on this restructuring ?

To answer these questions, the paper,first provides an overview of the role of the private sector in the Moroccan economy and presents an assessment of the sector's performance over the last eight years, using a series of firm-level performance indicators. Second, the paper presents the key elements of the economic liberalization and other policy reforms and discusses how these reforms have changed the environment in which firms operate. Third, it draws extensively on the findings of two surveys of private entrepreneurs realized in april of 1998 to better understand how the firms have reacted to the changes in their business environment, and whether other elements, besides policy reforms have also affected their performance. At least, it concludes with some key recommendations to facilitate the firms restructuring process towards greater competitiveness.

II. The private sector : size and performances

II.1. Nature, evolution and global performances of private sector

Contrary to other countries in the region, the private sector in Morocco has always been present in the economy. However, it has increased in importance over the last twenty years owning in large part to a change in government policies more favorable to private participation in key areas previously of the public domaine.

II.1.1. The private sector as employer

The Moroccan The non-agricultural private sector employs 42 % of the total active population (1) in 1996 estimated near ten millions persons. The share of the non-agricultural private sector in employment was 64.2 % and Government and public enterprises only 12 %.

(1) The total population was estimated to 26.5 millions habitants, of which 13.8 urbans. Active population was near 10 millions, of which 6.6 males and 3.3 females. The number of unemployed population was almost 1.5 million.

II.1.2. The importance of micro-enterprises

The number of enterprises was estimated near nine hundred thousands, of which height hundred individuals and one hundred thousands employers.

Only twelve thousand firms sell more than one hundred thousands dollars.

The non agricultural private sector provide employment 2.6 millions wage earners. Near 1.2 millions are registered in the social security office (Caisse nationale de sécurité sociale).

II.1.3. Measuring global performance of private sector Non performance goes in next section II.2.

a. The rise of private sector share in value added, investments and exports

The private sector contribution to GDP, investment and export increased, between 1985 and 1996. The private sector GDP share reached 75 % in 1996 (from 64 % in 1985). Its export share jumped from 60 % to 75 %. But, the share of private sector in investment remain lower, even if in absolute values the rise was substantial between 1985 and 1996.

T1

Contribution of private sector to GDP, investment and exports during the last ten years

	1985			1996		
Values in millions Dh	**Public**	**Private**	**Total**	**Public**	**Private**	**Total**
GDP	36 %	64 %	129 506	25 %	75 %	320 350
Investment	20 %	57 %	29 928	42 %	53 %	64 745
Export	40 %	60 %	21 740	25 %	75 %	41 356

Sources : Annuaires statistiques du Maroc ; ministère des Finances, DEPP, Evolution des principaux indicateurs économiques et financiers des EEP, avril 1998 ; Colloque "Secteur public-secteur privé, vers un meilleur équilibre", 31 mars 1988, Casablanca.

(2) Data for measuring contribution of the Moroccan private sector to value added, export and investments are scarce. We get the following data by using different sources: fiscal administration, public enterprises sector and national accounts Investment is measured as formation of fix capital or fixed material assets. We refer to conventional export, i.e. not including the manufacturing service exports.

b. The private sector is the main producer

The economic weight of private sector was near two third of the gross domestic product, mainly in market activities. The public enterprises were responsible for 6 % of the agricultural production, 14 % of the industrial production and 19 % of the services production.

T2
The share of private sector in 1993 GDP by activities

	National	Public enterprises	Private sector	% Private
Agriculture, forest and fishing	36 602	2 164	34 438	94 %
Industries (mining, energy and manufacturing)	80 475	11 066	69 408	86 %
Services	76 707	14 408	62 299	81 %
Import taxes	22 932			
Government	32 507			
Gross Domestic Product	249 223	27 639	166 146	67 %

Sources : Annuaires statistiques du Maroc ; ministère des Finances, DEPP, Evolution des principaux indicateurs économiques et financiers des EEP, avril 1998.

The economic weight of the private sector in productive activities explains that the global performance of the Moroccan economy rely on its competitiveness.

c. External competitiveness

The foreign trade deficit grew regularly from 1988 until 1995. From 1995 to 1997, it began decreasing slowly.

T3
Ratio of exports to imports from 1980 to 1996

Years	Imports (in 10^6 Dh)	Exports (in 10^6 Dh)	Exports/Imports In %
1992	69 271	42 771	62 %
1993	70 447	45 896	65 %
1994	75 998	50 971	67 %
1995	85 492	58 672	69 %
1996	84 612	60 012	71 %

Note : Amounts in current value in dirhams of exports and imports comprising flows under customs regime of temporary admission without payment.

Taking in account operations done under customs regime reveals a favorable evolution of exports of Morocco. The rate of exports to imports improved from 62 % in 1992 to 71 % in 1996. In 1997, this rate would reach 73.9 %.

Concluding, this observations bring us examine which structural changes, like shifting of comparative advantages and evolution of the entrepreneurs behavior, ground this evolution.

II.2. Performances and structural changes: shifting comparative advantages, productivity change issues and evolution of entrepreneurs behaviors

After almost height years of decelerating competitiveness, the private sector performances began to improve this last three years. This evolution can be kept through foreign trade and productivity growth. We observed that the improvement focused in manufacturing sector. Private investment trends reflected also this change. In a first paragraph, we present the size, evolution and global performance of the private sector, in a second, we examine the foreign trade performances and the sources of economy growth, focusing total factor productivity growth (TFP) and manufacturing industries

The exports analysis shows a changing patterns of Moroccan exports. Some activities behave soundly and others are declining (1.2.1). The competition on local market affects local competitors and lets imports get a growing share of the domestic demand (1.2.2). The analysis of the source of growth reveals a stagnation of the total factor productivity growth (1.2.3), but the same analysis for the manufacturing industries reveals a light positive progress in TFP growth (1.2.4).

II.2.1. Export world market shares

For assessing the Moroccan export performances, we classified the products according to the increase or decrease of the worldwide demand and to the increase or decrease of the Moroccan market shares.

The growth of market shares in the most evolutionary niches is meaningful of the export dynamism. The decrease of market shares in stagnant activities is symptomatic of a delay. To lose parts of market in sectors whose worldwide demand is in increase indicates difficulties of competitiveness.

The change of Moroccan export structure comes with contradictory evolutions. Morocco reinforces its position in niches whose worldwide demand is in growth (57 products). These are almost manufactured products (mainly clothing and, also, electronic) (table Annex 1).

From 1988 to 1997, the weight of these products, mainly garments (3), electronic products (4) and mollusks, jump from 13 % to 41 % of the total exports of Morocco. But then, for the manufactured products whose worldwide demand is in growth, Morocco lost parts of market. A process of specialization inside the traditional export niches of Morocco is operating.

(3) Blouses, trousers, babies garments, breeches, T-shirts, jackets, jersey pull-over.

(4) Diodes transistors, insulated wire conductors.

T4

Evolution of Moroccan export worldwide market shares

Years	1988	1990	1993	1996	1997 (6 months)	Items number
Gain of market share	31.7	34.4	34.8	42.1	51.8	72
Worldwide Trend growing	12.9	17.8	23.6	30.2	41.1	57
Worldwide Trend decreasing	3.6	4	3.3	4.1	4.8	11
Decrease of exports	15.2	12.6	7.9	7.8	5.9	4
Loss of market share	68.2	65.5	64.8	57.6	48.2	118
Worldwide Trend growing	15.9	16.8	20.1	19.2	19.7	20
Worldwide Trend decreasing	35.1	36.8	33.2	27.1	24.1	80
Decrease of exports	17.2	11.9	11.5	11.3	4.4	18
Not classified	0.1	0.1	0.4	0.3	0	5
Total	100	100	100	100	100	195
Exports in Dh millions	3,225	4,762	5,018	7,014	4,635	

Notes :
Export values in USD millions.
% Exports values column % .
Items numbers : 4 ISTC digits .

The Moroccan export weight decreases more in niches where the worldwide demand is in decrease, mainly crude and first transformation products. The Moroccan exporters lost markets shares of several manufactured products (garments (5), food and fertilizers (6)). However, more than half of the Moroccan exports is located in niches where the Moroccan exporters win market shares. But, the exporters dynamism doesn't reflect a total adaptation of the Moroccan market for an opening on the worldwide market.

(5) Suits, shirts, overcoats.

(6) Prepared fishes, fresh tomatoes, oranges and oranges juices.

The shift of the comparative advantage of Morocco, from basic and agricultural products, excepts for vegetables and fruits, remain hard. Even though, globally, the recent evolution shows a real progress.

II.2.2. Loss of local market shares

The Moroccan exports know a mutation characterized by the substitution of products manufactured to raw mineral products and the semi-transformed products. The weight of products manufactured passed from 16 % in 1980 to 38 % in 1996. This change reflects the exporters adaptation to the international competition, the decrease or stagnation of basis and semi-finished products exports.

It is symptomatic that the growth of product exports manufactured, has been done notably in the setting of the customs regimes of the temporary

admission whose weight passed between 1992 and 1996 of 59 % to 66 % of the total value of exports.

This fact means that the development of exports generates a demand addressed to the foreign producers and no to the local producers.

T5
Percentage of exports to imports from 1980 to 1996

Type of products	1980	1985	1990	1996
Extractives industries	99 %	60 %	69 %	95 %
Manufacturing (first transformation)	90 %	90 %	108 %	76 %
Manufacturing (second transformation)	19 %	33 %	42 %	38 %
Whole foreign trade	56 %	55 %	58 %	57 %

Note : exports value to imports value in %.

This remarks is confirmed when we examine the long term evolution of the rate of exports to imports. We observe a sound evolution from 1980 to 1990. But, after 1990, the rate of exports to imports increased for raw products and decreased for manufactured goods. This reflect the fact the imports win a growing share of the domestic markets.

The local manufacturer are loosing their local market shares.

However, we do not think that this evolution reflect a global decline of manufacturing sector. The local demand remain very active, but the opening of the economy enhanced demand for the quality characteristics of products and local producers were not prepared for this kind of demand. The imports are more reacting than the local products.

II.2.3. Stagnation of total factor productivity growth

The long term analysis of the source of growth is based on a smoothed series (three years moving averages). Its results reveal a decrease in the growth trend during the period 1991-1994.

T6
Long term evolution of sources of growth

Period	GDP	Labor	Capital	TFP
1960-1975	0.041	0.017	0.017	0.007
1976-1983	0.041	0.016	0.032	– 0.007
1984-1990	0.046	0.014	0.013	0.018
1991-1996	0.026	0.013	0.013	0.000

Source : Saâd Belghazi and Abdesselam Bouhia, « Estimations des sources de la croissance dans l'économie et dans le secteur manufacturier du Maroc », Rabat, CERAB, *Cahier de Recherche,* décembre 1997.

During 1960-1975, the Moroccan character of the economy was assessed, but the inherited economic structure were enough strong to let room for TFP growth. During 1976-1983 period, the capital accumulation was enhanced, and the Moroccan Economy became heavily indebted. The TFP growth declined and became negative. The structural adjustment period permits to accelerate growth and the TFP growth was near 40 % of the growth.

In the more recent period, 1991-1996, we observe a slowdown of employment, a standing pace for the capital growth, but an almost absence of any TFP variation.

How can we explain this evolution ?

T7

Contribution to growth of agricultural and non agricultural GDP

Period	GDP	Agricultural GDP	Non Agricultural GDP
1960-1975	100.0	11.9	88.1
1976-1983	100.0	6.1	93.9
1984-1990	100.0	28.7	71.3
1991-1996	100.0	25.6	74.4

Source : Saâd Belghazi and Abdesselam Bouhia, « Estimations des sources e la croissance dans l'économie et dans le secteur manufacturier du Maroc », Rabat, CERAB, *Cahier de Recherche,* décembre 1997.

The first factor to explain this evolution is the growing contribution of agriculture to the global national growth. But, this explanation is not sufficient, because the agriculture share in GDP is lower during the last period than the previous. Anyway, the agriculture sector registered a negative growth since 1992 (– 4.6 %), 1993 (– 4.4 %) and 1995 (– 44 %).

These three exercises explain partly why during this period the growth slowed down. But, other factors must be noted. The slowdown in capital entry, the focus of the foreign and of the free local capitals on portfolio investments, the reduction of investment in manufacturing, the decrease of the tourism revenues (7) and of the expatriate Moroccan workers remittances (8).

Adding to these facts, with the stopping of the debt rescheduling, the net external debt reimbursement became positive and substantial. The government in this context needed more liquidity and increased its loaning in the local capital market, inducing a rise in interest rate and an eviction effect on the private sector lending and investment (9).

The private sector share in total investment decreased from 1989 until 1994. The observed slowdown in 1993 and 1994 reflect reduction in the industrial investment (2.5 Dh billions) and in foreign direct investment (4 billions Dh in 1993 and 2 billions in 1994).

(7) The tourism sector faced a hard crisis, which revealed to be structural crisis after the Gulf war. The strong decrease observed in 1991 was followed by a stagnation from 1992 until 1997.

(8) The Moroccan expatriate workers transfers growth slowed after 1990 (16 billions Dh) and felt

II.2.4. Growth profile of manufacturing industries

In the manufacturing industries, we observe a reduction of the growth pace. The rate of growth decreased from 7.7 % in 1981-86 to 5.7 % during 1991-1996.

T8

Sources of growth in the manufacturing sector

Periods	Value added	Labor	Capital	PTF
1981-1986	0.077	0.029	0.029	0.019
1986-1991	0.068	0.059	0.027	– 0.018
1991-1996	0.057	0.007	0.023	0.027

Source : Saâd Belghazi and Abdesselam Bouhia, « Estimations des sources de croissance dans l'économie et dans le secteur manufacturier du Maroc », Rabat, CERAB, *Cahier de Recherche,* décembre 1997.

We observed a change in the factor growth pace. From 1986-1991 to 1991-1996, this reduction was strong for labor and moderate for capital. Even, with a decrease in the value added growth during the last period, a productivity growth appears higher than during the previous decade.

T9

Structure of the growth factors contribution in %

Periods	Value added	Labor	Capital	PTF
1981-1986	100	38	38	25
1986-1991	100	86	40	– 26
1991-1996	100	13	40	48

Source : Saâd Belghazi and Abdesselam Bouhia, « Estimations des sources de la croissance dans l'économie et dans le secteur manufacturier du Maroc », Rabat, CERAB, *Cahier de recherche,* décembre 1997.

The growth was labor intensive during 1986-1990. The labor share in the growth reached 84 %. We observe a strong change in the labor contribution during 1991-1996. These accounts only for 13 % .

The ability to generate TFP depends mainly from growth. The sector which uses more capital did not get a high level of growth. But, the sectors which hire have seemingly more room for managing their workers and upgrade their productivity.

The best performances appears in chemicals (acid phosphoric), in textiles and in clothing. The two last are labor intensive sector. The first is a capital intensive sector. Its ownership is under the government control.

The best performance relies on a sound growth and on a cautious worker management policy. During the last period, several factors induced a more parsimonious use of labor resources. This use is as better as the demand addressed to the firm is high and growing.

between 192 (18.5 billions dirhams) and 1996 (17.5 billions Dh).

(9) The reduction in the real investment was compensated by a growth in the financial investment, mainly in the Casablanca Stock Exchange boosted by the privatization operations and the bank credit availability. In 1995, private sector investment share began again to increase.

T10

Source of growth in manufacturing industries in Morocco
By sectors and on the 1990-1996 period

Periods	1990-1996			
	Added Value	Labor	Capital	TFP
Food industries	0.053	0.005	0.020	0.029
Other food industries	0.040	– 0.018	0.040	0.018
Beverages and tobaccos	0.030	0.001	0.041	– 0.012
Textiles	0.087	0.012	0.020	0.055
Clothing	0.082	0.010	0.024	0.048
Leather and footwear	0.012	0.001	0.014	– 0.004
Wood manufactured items	– 0.002	– 0.001	– 0.019	0.018
Papers	– 0.031	0.008	0.023	– 0.062
Cement and building materials	0.065	0.034	0.080	– 0.048
Metals	– 0.035	– 0.010	– 0.010	– 0.016
Metal manufactured	– 0.002	0.009	0.026	– 0.037
Equipment	0.064	0.002	0.002	0.060
Transport equipment	0.060	0.004	0.018	0.038
Electrical accessories	0.015	– 0.001	0.030	– 0.015
Office machines	0.040	0.015	0.016	0.008
Chemicals	0.109	0.014	– 0.001	0.096
Rubber and plastics	0.067	0.014	0.026	0.027
Others manufactured goods	– 0.035	0.028	0.044	– 0.107
Total	**0.057**	**0.007**	**0.023**	**0.027**

II.3. Performances dispersion at the micro level

If the performance of manufacturing industries improved how can we explain it at a micro level ? How can we identify the work of the restructuring process. We will use two kind of indicators, a price related indicator, the observed markup, and a volume (constant prices) performances indicator, the micro TFP indicator.

The observed markup is defined as the ratio of the market price to operational current costs. It is equal to the difference in percentage between the price and the current cost (all the cost, excluded the cost incurred for borrowing capital or for buying capital assets).

This indicator reveals the immediate competitiveness of a firm. The immediate competitiveness is the capacity of the firm to sell at a price equal or less than the market price. We can also consider that the observed markup include a relative monopoly level, in the sense of Kalecki. The monopoly level is measured as the relative markup of the firm to the average markup of the industry.

The micro TFP indicator is a ratio of the growth of the volume production to the growth of the factors volume. It is computed for each firm of the industry. All the values are deflated by relevant price indexes. All the price indexes are specific to the sectors and to the concerned items. The production is deflated by the index of price production (of the Direction de la Statistique), the capital flows are deflated by a composite index corresponding to the capital assets structure of the sector. The growth of the volume of factors is a weighted average of growth of the capital and labor. We estimated capital elasticity following a Cobb-Douglas function specification.

II.3.1. Evolution of the price competition performances: markup indicator

The following table show that enterprises observed in 1995 upgraded from a weak performance to better. But, it shows also that enterprises representing near 50 % of sales realize 5 % of less of markup. These enterprises represents also, in 1995, 58.5 % of employment and 62.6 % of the number of enterprises.

But, they represent less than 32 % of the added value. This fact signify that the more concentrated units realize markup rates higher than others.

In 1995, 4,000 enterprises stay under the performance of 5 % observed markup. They represent 66.6 % of enterprises population, 41.7 %, of sales, 58.6 % of employment. and 31.7 % of added value. In 1987, the same enterprises represents 66.8 % of enterprises population, 53.1 % of the sales, 60.5 % of employment and 43.3 % of the added value.

T11

Evolution of the enterprises characteristics between 1987 and 1995
For the enterprises classified following their markup rate in 1995

	Markup rate 1995					
	< 0 %	**0 à 5 %**	**5 à 10 %**	**10 à 15 %**	**> à 15**	**Total**
Sales						
1987	18.5	34.6	22.8	13.6	10.6	100,0
1995	12.9	37.3	26.4	13.3	10.1	100.0
Employment %						
1987	24.6	35.9	21.8	9.6	8.0	100.0
1995	22.2	36.4	20.8	10.8	9.8	100.0
Value added						
1987	16.7	26.6	29.5	10.3	16.8	100.0
1995	7.8	23.9	34.8	16.3	17.2	100.0
Enterprises numbers						
Counts in 1987	900	1,248	569	247	251	3,215
Counts en 1995	1,960	2,043	987	462	554	6,006
1987 en %	28.0	38.8	17.7	7.7	7.8	100.0
1995 en %	32.6	34.0	16.4	7.7	9.2	100.0

Source : Our estimations on the basis of the micro-level data from the annual industry survey.

This comparison signify a slight improvement of the enterprises observed between 1987 and 1995.

The following table show how are distributed the enterprises following their performance, size and ownership.

The smaller are the enterprises, the smaller is their benefits. The average markup for enterprises bigger than 500 millions dirhams is 9.23 %.

It is equal to – 1.79 % for the enterprises selling less than 5 millions dirhams.

The markup rate seams also related to ownership. The rate of markup seams more hazardous for the enterprises owned totally by domestic private or foreign private. It is higher for foreign ownership, lower for domestic private capital.

T12

Markup rate – weighted averages for 1995

Ownership	Sales (in million Dh)						
	1 -5	5-10	10 à 50	50-100	100-500	> 500	Total
Non identified	– 7.78	– 3.43	2.38	– 0.25		– 0.14	
Domestic private	– 1.11	– 0.27	2.20	2.74	5.27	4.25	3.21
Foreign ownership	– 26.98	– 1.01	– 22.94	– 0.48	2.73	9.18	8.26
Public	– 6.94	0.32	3.29	5.94	9.67	9.02	5.96
Government controlled	1.91	2.35	1.66	1.26	– 6.13	17.83	8.49
Private domestic controlled	0.40	0.69	3.65	5.10	5.98	12.95	7.90
Foreign control	– 6.02	5.45	5.17	3.58	5.72	10.76	7.91
mixed control	– 5.14	3.15	7.37	– 0.99	7.73	6.29	6.11
Total	**– 1.79**	**0.19**	**2.75**	**2.98**	**5.42**	**9.23**	**5.65**

II.3.2. Micro level TFP indicator

The estimation of TFP is made on a permanent sample of 2,500 enterprises during observed period.

The following table show that the level of markup can upgrade or can decline, depending on the TFP change. Almost all the enterprises which had a markup rate equal or inferior to 5 % in 1987 and upgraded to a higher level of markup in 1995 generated a total factor productivity growth.

The enterprises improved their productivity gain during the last years 1993-1995 in comparison to 1987-1993. The proportion of firms which realized a positive TFP growth jumped from 35.4 % to 61 %. This positive change is observed on all kind of ownership.

Concluding this section, we would note that the performances of enterprises depends heavily on their size, their ownership. These performances are determined by the TFP growth, which help them to compete on the price side.

T13

Average 1987-1995 TFP growth

(Averages are weighted by the 1995 value added)

	Markup 1995					
Markup 1987	**< 0 %**	**0 à 5 %**	**5 à 10 %**	**10 à 15 %**	**> à 15**	**Total**
1987	24.6	35.9	21.8	9.6	8.0	100.0
1995	22.2	36.4	20.8	10.8	9.8	100.0
<0%	1 %	9 %	11 %	25 %	16 %	19 %
0 à 5 %	– 5 %	4 %	1 %	1 %	10 %	2 %
5 à 10 %	– 5 %	– 6 %	– 4 %	– 1 %	10 %	– 2 %
10 à 15 %	– 7 %	– 7 %	– 4 %	– 1.1 %	0 %	– 2 %
> à 15	– 19 %	– 8 %	– 3 %	– 3 %	– 1 %	– 4 %
Total	**– 6 %**	**2 %**	**1 %**	**12 %**	**5 %**	**3 %**

This observations will sustain our interrogations on the incentives effects. This incentives can affects the price conditions. They can also affect the TFP generation, through the producer calculus and through the externalities afforded to the enterprises.

T14

Structure of added value in 1995 – manufacturing industries

	Ownership							
	Domestic private	**Foreign ownership**	**Public**	**Govern-ment controlled**	**Private controlled**	**Foreign domestic**	**Mixed control**	**Total**
TFP growth 87-95								
Positive	36.9	93.8	32.2	55.8	45.4	27.1	19.6	50.0
Negative	35.8	5.8	33.4	27.0	42.2	37.7	59.3	29.3
Not estimated	27.3	0.4	34.4	17.2	12.4	35.2	21.2	20.7
TFP growth 87-93								
Positive	38.1	30.4	34.2	39.4	51.2	23.5	40.3	35.4
Negative	34.0	68.8	31.3	43.3	36.6	41.3	38.4	43.6
Not estimated	27.9	0.8	34.6	17.2	12.2	35.2	21.3	21.1
TFP growth 93-95								
Positive	49.8	93.7	64.6	50.5	52.5	58.3	35.0	61.0
Negative	47.7	5.8	34.3	49.5	47.0	41.2	64.7	35.3
Not estimated	2.4	0.5	1.1		0.5	0.6	0.3	3.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Added Value 1995 in 1,000 Dh	14,085,838	11,163,635	2,521,182	1,492,082	6,009,852	4,682,088	2,649,384	43,709,861

III. Incentives and business behavior

To what extent is the incentives regime responsible for the private sector behavior ?

In this section, we would focus on trade policy (1), capital and land markets (2), labor market structures (3) and the fiscal system (4).

III.1. Trade policy and Free trade agreement between EU and Morocco

Opening trade by quantitative restrictions alleviation and tariff rates decreases sharpened competition on the domestic market. The trade policy changed during the nineties, in relation with the Structural Adjustment Program. The membership of Morocco to the World Trade Organization and the Free Trade Agreement with European Union confirmed the will of the trade policy.

Anyway the transition will be, nor clear, nor easy. The local producers were highly protected. But, the nominal effective exchange rate was appreciated, and hinders the competitiveness of Moroccan firms on domestic and foreign markets.

Until 1986, trade policy relies heavily on administrative restrictions on imports. The tariff structure was complex and, for some products, very high. But, the preferred way for trade protection was administrative restrictions. Importers were constraints to present there bill for getting authorizations. These was afforded regarding the relative price of import products. In 1996, administrative restrictions were completely alleviated.

Alleviation of the administrative trade restrictions was compensated by the introduction of a reference prices system. This system raises tariff protection rates substantially. It is applied, to more than one hundred domestically produced industrial goods (representing about 10 % of production, mostly consumer durable).

Imports of three agricultural commodities remained protected, until july 1996, with quotas : sugar, soft wheat, and oilseeds/oil. By the GATT agreement, these quantitative restrictions were replaced with equivalent tariffs. The maximum tariff bindings offered at the GATT were much higher than the existing levels of protection but there is an understanding that protection will be reduced progressively. A new regime for food products has been developed which replaced the current system of quotas, price controls and restrictions on trading by a liberalized system under tariff protection. The new system consists of a two tranches tariff system (footnote). The two tranches system is preferred by the authorities because it dampens the effect of world price fluctuations on domestic prices.

III.1.1. The EU-Morocco Free Trade Agreement (february 1996)

The FTA was signed by february 25, 1996. It maintains Morocco industrial products free access to the EU (obtained under the EEC-Morocco 1976 agreement) and grants free access over a period of 12 years to imports from the EU into Morocco. For many agro-industrial products, the EU maintained charges on the agricultural component of goods (whether a specific fixed amount or ad valorem tariff) which depend on the price

differential between the agricultural products used in the making of the good (such as chocolate) in Europe and Morocco.

With the entry into effect of the agreement, Morocco will eliminated tariffs and taxes immediately on many products (mainly equipment goods), representing near 19 % of its total imports (22 % of imports from EU). For a second category (mainly semi-products) tariffs will be phased out over four years after the entry into effect of the agreement through annual reductions of 25 % (10). This category represent 29 % of the total imports from EU (16 % semi products and near 8.5 % of manufactured products). For a third category of products (semi-finished and finished manufactured goods), tariff reductions will start only three years after the signing of the agreement when tariffs will be reduced by 10 % a year to be completely eliminated by the end of the 12 years.

(10) All reductions are based on the rate in effect on 1st january 1995.

At most three years after the agreement is effective, reference prices will be eliminated (unless Morocco is required to do so earlier as a result of the GATT agreement). For textiles and clothing reference prices will be eliminated gradually starting in the first year of the agreement. For some goods, liberalization will not be effective immediately but only after the end of the period of transition. For these goods the trade regime will be reviewed 3 years after the accord is effective.

In cases where serious difficulties would be presented measures may be taken (reestablishing tariffs for example) in cases where there is a nascent industry, or in sectors which are undergoing restructuring. These tariff rates cannot exceed 25 %. They must respect the preference for EU imports and cannot represent more than 15 % of total imports from the EU. The maximum duration of these measures cannot generally exceed 5 years. In any case, the final process for tariff elimination cannot be prolonged beyond 12 years.

III.1.2. Evolution of the trade protection level: tariff and bilateral exchange rates

As the Moroccan trade policy makers were cautious when negotiating the FTA, they tried to be selective in reducing tariffs, targeting improvement the effective protection afforded to actual economics activities.

But several factors worked in favor of enhancement of the trade competition on the local market. The main are the reduction of the tariff protection in application of the Free Trade Agreement and the recent appreciation of the real effective exchange rate, which sharpened the protection

Beginning 1995, average tariffs were at 23 %. There were three PFI (surcharge on imports) rates – 12.5, 15 and 10 (the PFI on a list of investment goods was eliminated in 1995) – with an average of 14-15 %. Thus the average surcharge was around 38 %.

In the 1995-1995 fiscal year, the collection rate was much lower at around 28 % due to the existence of widespread exemptions. The maximum tariff

rate was 35 %, apart from some agricultural commodities which enjoyed rates of 40-45 %. In application of the Free Trade Agreement between Morocco and European Union, the tariffs were reduced in 1996. The 1996 Interim Loi de Finances establishes a minimum tariff rate of 2.5% to replace the previous rate of 0 % and reduces the number of tariff rates to 6 from the previous 14 (the number of rates was increased from 8 to 14 in end 1994). The PFI rate of 12.5 % for pharmaceuticals was changed to 15 %. Some capital goods are PFI-exempt.

The following table, based only on aggregated and official data, show that the fiscal revenue decrease. It show also that the average rate of protection was sharply reduced.

T15

Imports, fiscal revenues and average tariff protection rate

Years	Codes and Formulas	1992	1993	1994	1995-1996	1996-1997
Imports values	1	62,805	61,905	65,903	72,869	71,963
Imports destined to reexport	2	9,977	8,672	9,470	11,574	10,160
Import for local absorption	3 = (1) – (2)	52,828	53,233	56,433	61,295	61,803
Customs	4	14,454	14,745	15,320	5,418	6,108
Fiscal tax on imports	5	8,118	8,209	8,995	6,114	5,823
Value Added tax	6	8,333	7,705	8,488	9,169	10,346
Fiscal revenue	7 = (4)+(5)+(6)	30,905	30,659	32,803	20,701	22,277
Collection Rate	8 = (7)/(1)	49 %	50 %	50 %	28 %	31 %
Tariff protection rate (average)	9 = [(4)+(5)]/3	43 %	43 %	43 %	19 %	19 %

Source : Annuaire statistique du Maroc page 487&555, Bank Al Maghrib, Annual report, 1997, Annex X-2.

Customs tariffs have also witnessed a substantial decrease since 1993 and more particularly for manufactured goods. The exchange rate of the dirham is pegged to a basket of currencies in which the shares of the dollar and European currencies are significant.

The Dirham followed the key currencies appreciation, US dollar and French franc mainly. Their rise contributes to an appreciation of the dirham, which is all the more embarrassing for local exporters and producers challenged by imports as Euro-Mediterranean countries had undertaken a downward adjustment in the parity of their currencies in relation to the other European currencies.

Meanwhile, the currencies of the Morocco's competitors, who produce the same kind of good and services depreciate freely, for competitive purposes.

Morocco's exporters faced a decrease in the currencies of their main competitors on the European market. The manufacturers, in 1997, asked for a correction of the exchange rate. But, they did not get satisfaction.

If the trade opening process exerts squeeze on output prices, it stimulate productivity gains. This gains do not equally spread on the manufacturing firms. The pace of productivity growth is speeding : productivity growth during 1993 and 1995 is higher than during 19987 and 1993. An important percentage of firms continue to with markup rates lower than 5 %. Even, if this percentage seams decreasing due to TFP growth, the tariff process reduction assign a more acute pressure because the effective protection afforded to industrial firms would rapidly decrease after 1998. We will try to list and analyze the incentives issues related to the determinants of productivity growth and profitability improvement.

T16
Morocco's Dirham bilateral exchange rates for selected countries

Selected countries	1986	1991	1994	1996	1997
CHINE	62 %	100 %	153 %	156 %	142 %
ESPAGNE	129 %	100 %	122 %	122 %	129 %
Italie	115 %	100 %	123 %	124 %	126 %
COREE SUD	115 %	100 %	104 %	110 %	119 %
CANADA	117 %	100 %	113 %	120 %	111 %
PORTUGAL	99 %	100 %	109 %	107 %	111 %
TUNISIE	83 %	100 %	104 %	105 %	109 %
U.E.B.L.	125 %	100 %	88 %	94 %	96 %
ALLEMAGNE (RFA)	125 %	100 %	92 %	94 %	96 %
PAYS BAS	125 %	100 %	92 %	90 %	95 %
France	117 %	100 %	93 %	91 %	95 %
EGYPTE	31 %	100 %	96 %	101 %	93 %
SUISSE	120 %	100 %	90 %	86 %	92 %
ETATS-UNIS	96 %	100 %	95 %	100 %	91 %

III.2. Land and capital market incentives

Morocco achieved a substantial reform of its financial sector (11). The interest rate began to decrease as the competition in financial sector is growing and the preferential treatment of Treasury borrowing is removed. The impact of the incentives afforded by financial sector work trough interest rates, credit mobilization availability and capital mobilization opportunities provided by stock exchange market. The entrepreneurs behavior depends

(11) IMF, Morocco, Selected Issues, Staf country report n° 97/6, february 1997.

from their ability to adopt new management habits. Patriarchal approach of capitalist investment found incentives in the formal-informal structure of the Moroccan economy. On the land market side, the private sector face a growing shortage in housing and industrial land.

III.2.1. Financial sector reform and capital market reforms

Morocco achieved a substantial reform of its financial sector (12). The monetary authorities use mainly indirect market-related instruments. The Central Bank ended all rediscounting operations and limited the provision of refinancing through weekly auctions on the monetary market. The preferential access of public sector and public enterprises (CDG, mainly) has been sharply reduced. The "Plancher d'effets publics" requiring that commercial banks hold treasury bills at below market rates was eliminated. Today, almost all interest rates are free from controls. But, the process of interest rates liberalization was long. The recent experience in Morocco revealed that competition between banks, sharpened by entry of a foreign bank, was the best way to obtain a sensible reduction of interest rates.

The regulatory structure of the banking system and banking supervision was strengthened. The risk concentration ratio was redefined to include all bank commitments. The solvency ratio (a 8 %, capital to weighted risks ratio) was introduced in accordance to international standards. A new loan classification and loss provisioning regulations were introduced and implemented. The old classification enabled hidden losses on the banks current portfolio (13).

Various measures related to the stock exchange market are paving the road for the development of a second market of treasury bills and stock exchange papers, directed at smaller enterprises. A new securities market Law transferred the Casablanca stock exchange to the brokers association. An independent supervisory commission (CDVM) established in 1994. New negotiable instruments was introduced (14). A central depository of securities was set up and an electronic quotation system was introduced. With this realizations, all conditions seam provided for

The Casablanca stock exchange began to play a significant role in the mobilization of saving and in the allocation of resources. Its activity was boosted by the privatization operations.

III.2.2. Impact of the reforms on the restructuring of the firms

Given these new developments the question remains of whether they are sufficient to lead to an efficient capital market which could provide the resources needed for the restructuring process to be successful ? This imply not only a sufficient volume of resources, but also their provision at a cost and in the terms that would suit the needs of the entrepreneurs.

Despite the positive changes in monetary policies, there remains still serious obstacles for the capital markets to be efficient in the sense stated

(12) IMF, Morocco, Selected Issues, Staf country report n° 97/6, february 1997.

(13) « La Banque centrale définit les créances en souffrance selon des critères assez précis et oblige les banques à les classer en fonction de la gravité des cas soit parmi les créances prédouteuses, soit dans les créances douteuses, soit dans les créances compromises. Le niveau de la provision correspondant à chacune de ces trois catégories ne doit pas être inférieur respectivement à 20 %, 50 % et 100 %. »

(14) « Trois catégories de titres sont définies par la loi qui en a prévu la création : les certificats de dépôts émis par les banques, d'une durée comprise entre 10 jours et 7 ans ; les bons des sociétés de financement

in the previous paragraph. These obstacles, in our opinion, are of two kind: First, interest rates are still too high given the average profitability of business today in Morocco, and second, the financial behavior of entrepreneurs limits the positive impact that a strong stock exchange market could have to expand the level of financial resources available to the firms.

émis par ces dernières, d'une durée de 2 à 7 ans et les billets de trésorerie émis par les entreprises, d'une durée de 10 jours à 1 an. »

Interest rates remain too high. The decrease of price, an the enhancement of the competition on local and external markets reduce the markup rate. A real interest rate, bigger than 5 %, will discourage investments.

The recent experience showed that there was an excess credit offer. High real interest rate shorten the loan demand. The oligopoly bank behavior slowed the decrease of interest rates. But, the pace of decrease speeded when an outsider, the Bex-Maroc, a Spanish bank, began to publish its base interest rates.

The banks accounts analysis revealed that banks have room for interest rate diminution. Their benefits depends from the yields proceeding from their subscriptions to the treasury bills and from loans afforded to households and enterprises.

T17

Yields of treasury bills portfolios of the commercial banks and of the markup on this portfolio

Averages	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Treasury bills outstanding	34,545	32,256	36,482	41,045	47,434	51,900	50,398
Yields on treasury bills (TB)	1,890	1,899	2,006	3,156	3,857	4,104	4,184
Rate of return of TB	5.5	5.9	5.5	7.7	8.1	7.9	8.3
Markup on Treasury bills	0.8	1.6	– 0.6	2.3	3.3	3.7	4.1
Share of TB on total banks assets	27.8	23.0	26.0	28.0	28.5	25.9	24.4
BT yields/ net banks earnings	40.0	35.7	34.3	45.1	50.4	47.2	42.9

Source : Ministry of Finances.

The markup on treasury bills grew during the period. This lets room to the banks for reducing the interest rates to provide enterprises and households loans.

The average interest rate was estimated at 11.2 % during 1995 and 1996. In the first semester of 1998, banks began to publish the floor interest rate on the base of which they negotiate with their clients. The loan interest rate for exports was fixed 8 % and 7.5 %. It was between 8.25 % and 8 % for short term loans and between 9.25 % and 9 %. For long term loans.

On the behavior side, the question is to upgrade medium and big enterprises to accept the formal management rules.

T18
Recent evolution of loans yields, deposits costs and global markup of the Moroccan banks

Averages	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Rate of interest loan (1)	13.1	13.0	14.9	13.7	12.1	11.2	11.2
Cost of remunerated deposits	10.1	10.2	12.4	10.8	9.6	8.2	7.9
Cost of deposits (remunerated							
and not) (2)	4.7	4.9	6.1	5.4	4.9	4.2	4.2
Markup on remunerated deposits	3.0	2.8	2.5	2.7	2.5	3.0	3.3
Global markup (1) – (2)	8.4	8.1	8.8	8.3	7.3	7.0	7.0

Source : Ministry of Finances.

Even, if we observe a growing number of entrepreneurs aware of the possibilities for getting funds through the stock exchange market, the culture of enterprises, themselves, is still reluctant to play by the regime of transparency required on the stock exchange market. Access to stock exchange markets imply acceptation of formal management rules. Many small entrepreneurs that could launch themselves in such a system don't make it, because they would lose possibilities to exploit opportunities that the present fiscal system allows them.

The enterprise in an anonymous stockholders system becomes an autonomous entity. The owners who do not accept the loss of the strategic control on the assets, even if they accept to share their ownership, report to new corporate organizational forms. The majority of Moroccan entrepreneurs are not prepared to accept this kind of management. They will fall not only under the control of the stockholders, but also under the fiscal control, which remain very selective in Morocco and focused on big enterprises.

It is the acceptation of the stockholder and fiscal control that make secure economic transactions and permits the direct commercial credit development. Furthermore, accepting this rules are a condition for getting involvement of local or foreign capitals in the setting of strategic alliances driven to ends of productive project valorizations.

The potential benefits of reforming the capital market go beyond the opportunity to gain access to more financial resources. It also offers new possibilities on the productive side through. Industrial alliances and partnership with foreign direct investors will be encouraged. Listing the firm on the exchange market is one simple way of attracting these partners.

III.2.3. Land market scarcity

On the land market side, the private sector face a growing shortage in housing and industrial land. This shortage is paradoxical when real-estate

promoters face difficulties for selling their new buildings and accepted a decrease of prices.

To address the scarcity of industrial land, the government plans to improve the land registration system by extending its coverage and simplifying the titles transmission process, to increase the transparency of the real estate by publishing zoning plans and sales prices, and by increasing the availability of the publicly owned land to the private sector. The government consider the favorable taxation of the land too favorable relatively to other assets and plans also to adjust it to this stake. He commit to provide public infrastructure and support services for the development of industrial zones and housing lots.

This plans reveals the needs. However, an effective implementation involve as well interest groups in the private sectors as the executing public agencies. The current status of land is a hurdle for economic development of the industry, but it has also benefited some specific groups which have invested in these lands under the current rules. Investment in the real estate market. Has generates positive externalities – rents – for these groups. Implementing the planned reforms would certainly face the opposition of these groups.

III.3. Labor market structures

How does labor market organization affect enterprises behavior ? Seven issues can be identified in providing answering this question.

First, the fixation of the legal minimum wage.

Second, the compartmentalization of the labor market.

Third, the taxation and social charges that give incentives to hire a less skilled labor force.

Fourth, the government is responsible for the legal framework of the labor market intermediates and the labor market is affected by shortages of many skilled categories.

Fifth, the government vocational training programs.

Sixth, the government face a renewing of his justice apparel. One of the sectors which need improvement is the arbitrage of labor conflicts. Efficient treatments of the labor conflicts need definition of homogeneous norms for arbitrage and qualified judges.

Seventh, the representative side of labor relations need to be normalized and enhanced for facilitating a bigger participation of workers as way of improvement of industrial relations.

We will comment only the five first issues.

III.3.1. Legal minimum wage (SMIG) policy and its effects

The legal minimum wage is respected only by the formal sector and not completely. Even, public offices use work force paid at a rate lower than the legal minimum. But, enterprises and workers use this SMIG as the

reference and any change in the SMIG affect the whole structure of wages. This last years, the SMIG became the main wage policy instrument. The SMIG rose at a pace higher than the average wage, from 1990 until 1995. The effect was that the export sectors using mainly unskilled workers began to try to use workers with high schools degree. This affect positively their productivity and the entrepreneurs began to share the conviction that it is better to hire employees who can read and write.

III.3.2. The labor market compartmentalization

The market of work in Morocco is compartmentalized: free private sector, private sector submitted to the application of the statute-type, sector topic to the collective conventions, sector of the public enterprises with a plurality of labor statutes and sector of the public administrations, with a plurality of regimes. Conditions of hiring, control of work and formation of wages are different in each one of these regimes to the other.

The compartmentalization embarrasses the mobility of workers. Advantages are not easily portable of a professional regime to the others. This concerns points of seniority, and the advantages related to regimes of social security, insurance illness and cash-box of retirement.

The desire of worker for benefiting advantages by changing job is restricted in spite of the fact that sometimes their output would be better on the social plan in certain sectors. Skilled workers who acquire their skills in a sector and are asked in others have no incentives to change, even if the social advantage of this mobility is huge.

III.3.3. Wages taxation and social charges

Enterprises are responsible for levying the general revenue tax directly from the gross labor earnings. This tax is paid for wages that exceed Dh18,000.00 per year. Its is progressive and very high for yearly incomes higher than Dh 40,000.00.

Firms are also responsible for the payments of social charges to the social security organization (CNSS), the employers subscription as the employees contribution. The both represent about 19 % of the gross earnings. Firms pay through the CNSS a levy for vocational training.

This charges have driven a wedge between the cost of labor and the take home pay which is increasing with the wage level.

This incite numerous enterprises to not hire skilled and permanents workers. They prefer often maintain workers in the statute of temporary. The preference hiring is given to unskilled who are more mobile but acquire experience. The employers face rigidities in firing permanent workers and fear hiring graduate as temporary workers, because the nature of the skilled jobs.

Employers find less costly to use unskilled workers in labor intensive process than skilled workers, which can use in a more capitalistic equipment

and upgrade the technical process of production. The negative effect of this productive choice is that the training by doing effect benefits to a lower proportion of skilled workers. This induces an evident social deadweight loss due to employing a lower proportion of skilled workers. The economies made on the labor costs are compensated by the loss of the potential productivity growth, related to employment of more skilled workers.

The labor force was too frequently discerned like a little malleable and difficult to adapt to requirements of productive process change. A new vision is extending today which consider labor force more as a human capital, which need the involvement of adapted Human Resource Management.

The effects of the labor market compartmentalization and of the labor taxation – hindrance of the workers mobility, unemployment of the skilled workers recruitment and under-utilization of capital assets opportunities – can be solved by central government actions at the institutional and fiscal levels. But, achieving the stake imply to change human resources management habits and behaviors generated by the incentives system.

The government introduce new advantages as incentives to enterprises to recruit graduates. This incentives are exoneration from IGR and CNSS payments and a monthly premium of Dh 800.00, with a warranty for employers that they can fire whenever they want. The only condition of this system is that the new worker who benefits from this stage has to pass an evaluation in front of teachers provided by a training institute. His system is called the training-insertion stages system. The targeted objective is to realize 20.000 training stages

III.3.4. Labor market intermediaries

In Morocco, the legal system is old compartmentalized. The Law prescribe that for any hiring must pass through the office employment "Bureau d'emploi". This rules, inherited from the forties, are obsolete. Nobody applied this law, but it remains because the labor code is still on negotiations. Entrepreneurs preference for hiring go to direct contact with workers and mainly rely on personal and families criteria. A few entrepreneurs, big corporations, treat hiring as an organizational problem which need specialized services for solving it.

A recent experience directed by the Employment Department was to set regional agency for information and orientation of graduate job seekers. The agency helped a very small proportion of unemployed graduates.

Another experience was the CNJA, the National Council for Youthful and Prospects. As many politicians felt that one of the ways for reducing the graduates unemployment may be organizing pressure on employers for hiring them., number of entrepreneurs relate CNJA to tool of this political approach for solving graduates unemployment, even if this vision was not those of CNJA staff. This confusion show how sensitive in Morocco is the graduate recruitment by private enterprises.

Private labor agencies is working in Casablanca. Only tolerated, they work without legal framework. This agencies are asked by corporations who need to externalize their recruitment services. This show that the need of a labor market intermediary is real. The government is planning to give this function to a public agency and charged the OFPPT (the vocational training office) to prepare the transition from the experimental regional agencies "CIOPE" to a National Agency for Employment.

III.3.5. Vocational training policy

Vocational training policy was conceived in a first time (1985-1995), exclusively, as a system of providing a new work force. He began recently to treat vocational training as a way of improving the enterprise competitiveness by on the job training. The approach is through helping enterprises to define they need referring to a plan for enhancing their competitiveness by a whole reorganization of their assets. The OFPPT receive the vocational training tax and can restitute it to enterprises who proceed to vocational training operations. The incentive provided by this system is very strong, but the local abilities to respond to the vocational training need of enterprises are relatively rare regarding the needs.

Concluding this point, we observe contradictory tendencies, the fiscal structures and the formal-informal structure of the Moroccan economy enhance incentives for labor-unskilled-intensive process. But, the rise of minimum wage contributed to a decrease of the wages disparities and reduced the preference for unskilled workers. The vocational training system and the awareness of entrepreneurs provide incentives in favor of a better labor force management, and recruitment of skilled workers. The functioning of labor market can be improved by institutional enhancement of conflict resolution and by development of recruitment agencies.

III.4. Taxation, transaction costs and dualism of the Moroccan economy

The Moroccan fiscal system has been modernized during the last fifteen years (15). It also has adopted modern technologies. However, this progress has been selectively applied to and has yet to be expanded to the rest of the economic activities..

(15) Morocco's modern tax system is the result of the 1984 tax reform law, undertaken in a spirit of transparency, clearness and simplicity. It deals with Value Added Tax, (instituted in December 1985), corporate tax, general income tax and return on shares tax, effective since December 1986. Since then, new tax improvements have been introduced every year.

III.4.1. The structure of tax system

The main indirect taxes are VAT (16), taxes of consumption or TIC, imports duties and a tax on the oil products. The main direct taxes are General tax on the income or IGR, Tax on the societies or IS (18), Taxes on profits on investment and on financial gains, Tax on gains on shares and the "Patente" (19).

The IS and the IGR are applicable al enterprises depending on whether they are societies or personal or domestic business. Paying these taxes require

for the enterprises to keep formal accounts either by hiring individual accountants or by setting a formal management system within the firm (20).

However, agriculture and retail trade (exempted from VST if sale values are lower than 3 Dh millions) enjoy a fiscal heaven. In practice, they do not have to report on their activities nor on their income.

Sample 1 : Income taxes

T19

IGR tax base structure in 1994

Taxable income bracket in dh per year	ncomes in dh millions		IGR	Taking rate (average)	Contribution %
	Wages	Others			
0-24 000 Dh	15,881	1,034	38	0 %	0.5 %
24 001-36 000	11,225	1,461	600	5 %	8.3 %
36 001-60 000	8,374	1,213	1,391	17 %	19.2 %
60 001-90 000	2,877	620	847	29 %	11.7 %
More than 90 000	10,513	1,379	4,361	41 %	60.3 %
Total	**48,870**	**5,707**	**7,237**	**15 %**	**100.0 %**

Source : Direction desimpôts.

With 48 billion of dirhams in 1994, wages counted for 90 % of the IGR tax base. Why did the contribution of the other kinds of income is so small ? Is it explained by the weakness of the average household income or by tax evasion ?

Sample 2 : The corporate benefits taxation

T20

Corporate tax basis structure

Bracket of sales in Dh millions	Companies		Results in Dh 1 000		IS amount	In % in 1994
	With deficits	With benefits	Deficits	Benefits		
< 1 dirhams – 2 MDh	9,088	14,726	1,142,394	351,052	158,456	4 %
de 2 M – 10 MDh	1,334	2,256	1,387,783	1,218,107	425,088	10 %
de 10 M – 100 MDh	619	1,358	2,038,116	2,117,388	726,431	18 %
> 100 MDh	97	212	6,000,334	5,785,700	2,757,844	68 %
Total	**11,138**	**18,552**	**10,568,627**	**9,472,247**	**4,067,819**	**100.0 %**

Source : Direction des Impôts.

IGR taxpayers represent less than half of the urban active population (43 % in 1996). Less than a fifth of taxpayers pay, in fact, the IGR. In the private sector, 64 % of wage earners earn less than the minimum taxable threshold. In the public sector, a large number of wage earners (about 40 %, of those not paid by the DRPP (21), receive a salary below the taxable

Non overlapping taxation treaties are in force between Morocco and other countries.

(16) This tax is applied to transactions related to industry, trade and handicrafts.
The normal tax rate is set at 20 %. Sales and deliveries of certain items, goods and products, as well as certain transactions and services, are subject to lower rates (7 % or 14 %).

(17) All income received by individuals is subject to "Impôt Général sur le Revenu". Individuals, whether Moroccan or foreign national, who have their permanent residence in Morocco are generally subject to this tax.

(18) The corporate tax rate has been lowered several times since 1988. The present rate is 35 percent. Other tax rates are also applicable Taxable entities are business entities whether or net they have their Head Office in Morocco. They are subject to this tax for all incomes or profits related to the assets they own in Morocco and to the operations and-activities carried out in Morocco. Net profits, including capital gains of taxable entities, are subject to this tax.

(19) The "patente" is tax paid on fixed assets, generally computed as 10% of the virtual rent for commercial or industrial buildings.

(20) A 1992 law required

minimum. The share of the IGR on public sector wages amounts to less than 25 % the total IGR collected Based on the national accounts, national income in 1990 was around 166 billion of dirhams (22), of which wage earning accounted for 64 billion and ownership yields for 102 billion. Small retail businesses do not have to declare nor pay VAT. On the other hand, individuals are held to declare the IGR. However, the number of taxpayer's who pay the IGR is very small and in 1994 only 10 % of the IGR collected came from the professional profits.

Tax collection for IS is very concentrated. In 1995, only 5 % of all corporations provided 80 % of the IS tax revenues. With the 100 biggest firms, beneficiaries paid more than 50 % of the total amount of the IS.

III.4.2. Tax control issues

The fiscal system has been modernized. The fiscal administration has computerized all its agencies. Data on the IS and VAT has become easier to trace because it has been consolidated in a network. It is now possible to make an efficient follow-up, with random and frequent controls, and this by itself may increase the total revenues from income taxes.

Deviating from the norms of fiscal management rules in the enterprises is a current phenomenon in small and medium enterprises. The tax administration continue to focus its control on big enterprises, that yield higher tax revenues.

This practice make very difficult the achievement of the two advocated fiscal policy objectives : to reduce the amount of the fiscal pressure and to widen the base of t tax payers.

Since retail trade is not submitted to the VAT regime, the possibilities of fraud offered by retailers would provide incentives for fraud to wholesalers. As wholesalers get involved into tax fraud practices, this in turn encourage producers to deceive the tax authorities.

The system of the fiscal evasion can become very broad, when the smuggling ends up being considered like a social problem, difficult to remove, related to unemployment.

Under these conditions, the fiscal administration, would stick as well to a control system that may appear arbitrary because it can actually control effectively only a minority of taxpayers. This reinforce a vicious circle in which the general public considers the fiscal system as a burden rather than as a system created to serve the collectivity.

A campaign of public information to increase the population awareness of the benefits of the tax system is vital to ensure the success of the reforms and a wider application of the tax system. But it will be insufficient without a consistent alleviation of sources of tax evasion, at all stages between the producer and the consumer. Only such a reform can assure the exercise of a real fiscal equity. Absent this, it can be expected that tax free-rider behavior would persist, regardless of the efficiency of controls, and the quality of

Moroccan business entities to implement new rules for accounting. These new rules were effective at the 1994 fiscal year. The elements of this new accounting system are in conformity with international standards. A January 8, 1993 law established the Chartered Accountants Association. The accounting system bas been extended to all business entities (individuals as well as corporations). A new charter of accounts is required for industrial and trade companies. The National Accounting Committee, established in 1993, recommends standards, accounting improvements and reforms. Corporations are subject to a yearly statutory audit. Banks must be audited yearly by an independent audit firm and by two statutory auditors.

(21) DRPP depends from Ministry of Finances. Its is the cashier for the civil servants.

(22) This was estimated on the basis of Salah Rhallabís work on household income with the 1990 LSMS data.

public campaigns. The Constraints implied by the fiscal system give incentive to small firms, which could potentially expand and reinforce their businesses, to instead remain small and to refuse changes to modernize their management system. Growing and up-dating management practices would allow them to better perform in their field, but it would also reduce their possibility to evade (or not have to pay legally) taxes.

III.4.3. Informal behavior, transaction costs and payment delay

The casual character of business interactions with the tax system is co-related to a informal style of debt management.

T21

Micro-enterprises business behavior

Survey (april, 1998) results revealed that on 187 micro-enterprises

- 31 % give invoices to their customers.
- 62 % receive invoices from their providers.
- 55 % have a bank account.
- 39 % separate their business accounts from their household accounts.
- 22 % accept checks personally addressed.
- 32 % accept checks addressed to the carrier.
- 79 % have a legally registered activity.

This behavior is ill-adjusted to the development of the commercial activity, but it is consistent with, and partly explained by, a current practice to pay late.

Because it is not an usual practice to provide invoices while making commercial transactions for small business, customers, who know that there are no proofs which can be used to attest a transaction and credit operation, are tempted to delay of completely forget payments.

This behavior is even more likely to persist as the recourse to the courts to solve the problem is an extremely lengthy process.

This system is rooted in a cultural dualism inherited from the colonization and maintained by the by the bilinguism of the business environment (small businesses working and talking Arabic and others working in French). It is also explained by the high rate of illiteracy among adults.

This system also reinforces the segmentation of the economic activity. On one side, we have the micro and small enterprises whose sales can be sometimes very substantial. On the other, we have medium and big enterprises that find little incentives to do business with a commercial sector that refuses to give invoices on fiscal grounds.

IV. What do enterprises complain about ?

According to the study which was carried by the World Bank in 1998, the results clearly show that favorable prospects of growth were prevailing

and that a dynamics of improvement was emerging with respect to the quality and streamlining of enterprises which has been generated namely by the liberalization of markets. This favorable trend developed after a period of slow growth (1994-1998), during which market competition has led to a restructuring effect of markets and a selection of enterprises.

IV.1. Revealed potentialities : Entrepreneurs Optimism after a period of slow growth

Liberalization resulted in a pressure on prices. Larger firms seem to have sustained cutbacks in their margins. More than three-quarters of these firms claim to have introduced innovations. However, in view of the conditions in which the investigation was carried out and the short time of visits paid to the firms, and in spite of the exhaustiveness of the interviews, it was not possible to assess the extent of the innovations announced in the answers and their adverse impact upon return on capital and corporate competitiveness.

It is significant, though, that while firms complain about the narrowness of the market, the fierceness of foreign competition and the intensity of unfair practices, let alone high taxation, excessive interest rates and heavy red tape, they still show an optimistic attitude with respect to the growth of their sales.

Macro-economic growth has been slow but continuous since 1993. The rate of tax pressure has stopped decreasing over this period, but its level is still quite high in spite of the significant decline of the ceiling of the corporate tax. Customs tariffs have also witnessed a substantial decrease since 1993 and more particularly for manufactured goods. The exchange appreciated significantly. Moreover, the sharp slowdown of price growth has strongly reduced the impact of incentives designed to encourage competition among banks on the decrease of tactual interest rates.

All these factors show how vital productivity gains are to corporate development. Productivity gains originate from the improvement of internal productive, commercial and financial corporate structures on the one hand, and from the externalities provided by the corporate environment.

Observations collected from the interviews with firms show that substantial internal savings reserves can be generated through the reconfiguration of markets (as the more effective firms gain more importance) and from productivity gains expected by innovations ; external savings reserves can also by raised thanks to improved relationships between firms and administrations, labor training and easier accessibility to financial resources.

IV.2. The main constraints on enterprises development

Investigated firms have, in their statements regarding the three main constraints facing firms on a daily basis, identified the behavior of the

Administration, the conditions of market accessibility, harsh competition and problems of labor quality, as the major obstacles.

IV.2.1. Administration attitude

In their complaints about the attitude of the Administration, firms blacklist red tape, payment delays, conditions governing procurement contracts and the lack of transparence in justice. The burden of taxation is underlined more specifically by the smaller than by the larger firms, while the latter which more often handle foreign trade business are concerned about customs problems.

IV.2.2. Competition and low demand

Smaller firms are more seriously affected than larger firms are by problems of competition and market accessibility. Firms accuse low demand, stagnating juncture, irregular and narrow market conditions, in addition to weak and unstable prices and the pressure exerted by their suppliers on prices and, in the case of firms located in the Eastern region, the closing down of the Algerian borderline.

IV.2.3. Labor relations

Labor-related problems mentioned especially by the larger firms are the wide extent of illiteracy, the level of professional qualification, relationships with trade unions and insufficient flexibility of work. While the larger firms are more concerned about the quality of vocational training, the smaller ones more often talk about problems of workers' regular attendance and discipline.

IV.2.4. Heaviness of taxation

In reply to directive questions, although all firms complain about the heaviness of taxation, the excessively high level of interest rates, the weakness of their sales, the difference between the smaller and the larger ones is however striking when the questions are open.

IV.2.5. Judicial and administrative system

The judicial and administrative system still exerts its pressure and contributes to trading costs. The quality of transactions, payments problems and conflicts over product quality represent a much more serious hindrance for small and micro-firms.

IV.3. Adaptation capacities: big versus small and micro

The constraints affecting the smaller firms show that they enjoy lesser capacity of adaptation than the larger firms do. While the former mainly stress the narrowness of the market and harshness of competition as well as the heaviness of taxation and the difficulty to access financial resources,

the latter ones raise the problems related to the behavior of the Administration, the quality of labor, labor legislation and infrastructure.

Small and micro-firms are facing harsh competition firstly from the local large-scale firms. The latter ones are rather concerned about competition from foreign companies. Informal firms are considered only as minor competitors especially by small and medium-scale firms (with less than 50 workers). Yet, most firms consider that the share of the informal market is quite significant depending on the nature of the activity (20 % for services, 52 % for building and public works).

The micro-economic behavior of companies shows at the same time a real potential and a perceptible propensity to innovating and introducing vocational training. This attitude may itself represent a solution to the development of the private sector, provided that these actions generate gains of productivity in terms of readjustment of the trade balance and income growth distributed within the domestic market.

V. Conclusion and recommendations

The idea is to find out whether micro-economic changes will help surmount macro-economic obstacles, which are considered as an impediment to growth. How can they favor the emergence of a level of competitiveness within the domestic and export markets such as to gradually mitigate fixed costs represented by the maintenance of the state, the formal-informal dualism and the hidden costs of social problems ?

After assessing some conclusions about the effect of restructuring process, we will presents four ways for speeding the restructuring process.

V.1. How does the restructuring process work ?

The process of corporate restructuring and market concentration generated by liberalization and measures engaged in order to strengthen competition on different markets is heading towards a stage where its acceleration is now imminent.

This observation applies particularly to manufacturing industries. External competition caused a price squeeze and a rise in quality norms faced by enterprises. But, this process was followed by productivity gains. But, all potentials productivity gains are not actualized. For an important number of enterprises, PTF growth remains negative. A big share of enterprises, mainly small and medium, has a markup negative or under 5 %.

The restructuring process needs a business environment compatible with the capital and labor flexibility and mobility.

Capital mobility means, first ability to leave activities without loosing capital value, second, capacities to jump on entry barriers. This characteristics signify, from the exit side, capacity to sell capital assets, and to fire workers collectively, and on the entry side, abilities to gather financial assets, capacities to use, learn, and adapt technologies. The development of stock exchange

market would be the best way for merging operations. But, regarding the dominance of the familial ownership, we can expect only a long term effect from this way of restructuring. The banks loan will remain the first financial tool for speeding the restructuring make. However, alliances may occur between big foreign enterprises and Moroccan groups.

Labor mobility is hindered by a partitioned labor markets. This applies not only for the public enterprises and civil servants segments, but especially, for the private sector.

Formal enterprises use two kind of workers: permanents who benefits from social security and social rights, mainly earnings at least the minimum wages, and temporary who do not benefits from this right and are concerned by a bigger labor mobility. But, the labor market dualism depends more from enterprises size and applied institutional regimes than from the internal dualism in the enterprises. Trade unions and government are the main unintentional defenders of this dualism.

This dualism is also nourished by the micro-enterprises and retailers who benefits from a very selective fiscal control system which focus on the big and formal enterprises.

The micro-enterprises and informal sector remain important in the economy. We observed that they are more hindered by competition. Their market share is decreasing. The best way for surviving for a micro-enterprise is not always to upgrade its management and improve its skills.

The dualism in the Moroccan economy between micro-enterprises and formal enterprises is substantial. Its signifies that the fiscal evasion will remain important and will jeopardize the effect of fiscal reforms.

V.2. Recommendations

The general recommendation should consist in encouraging the achievement of this process in such a way as to minimize its economic cost and consolidate its effects in terms of competitiveness. This general recommendation includes four lines of action for the definition of the priorities in sustaining the development of the private sector.

V.2.1. Closedowns, mergers and concentration operations

The first line consists in implementing actions to back up closedowns, mergers and concentration operations. From an operational point of view, this means that juridical and administrative measures have to be taken in order to facilitate the close-down, the setting-up and merger of various business organizations. Simplification of legislation and tax requirements is always necessary, in addition to strengthening the capacity of the administrations charged with assisting companies. A one-stop-shop representing the different services concerned by these operations is to be set up and would play a decisive part in speeding up the restructuring process.

This process should be complemented by measures aimed to strengthen labor market flexibility.

V.2.2. Quality of services, infrastructures, taxation and transaction costs

The second line of action seeks to generate external savings through improving the services and benefits offered to companies. In this respect, the major institutions concerned by this line of action are public administration and banks.

The general principle consists in improving the quality of the services rendered by these service providers and in convincing them to contribute to the development of their customers. Creditor administrations, customs and tax authorities should, like banks, make sure to preserve the quality of their credit portfolio (corporate debtors).

The tax authorities normally compensate non-observance of dates of payment by penalties for late payment. By cushioning the impact of the financial expenses entailed by late payment of taxes, the tax authorities may under some conditions secure prospects of stable and sustainable tax revenue. These incentives should be in compliance with tax ethics when they are guided by a concern of economic and financial profitability on a medium and long-term basis.

At a time of strengthened international interdependence of trade, the Customs play a crucial part in the fluidity of trade transactions. Possibilities of improvement have clearly been identified. They are likely to lighten the heaviness of the control system and reduce disputes over the enforcement of customs regulations, the determination of customs valuation and the amount of bank guarantees. The idea is to increasingly associate the principle of efficiency with control requirements. In this regard, discussions over the draft reform of the Customs Code should proceed successfully and a gradual process should be put in place for improving customs procedures.

Although banks claim to comply with international standards, they are still a matter of complaint. Many firms complain indeed about the quality of services provided to them by banks. Firms feel that they are not properly serviced in terms of support and back-up to their trade operations and investment projects. They also complain about the guarantees required for credit accessibility and interest rates which are still too high in consideration of the slowdown of inflation.

Many towns are still faced with problems of infrastructure. Extension of installed power capacity is often too costly. Conditions related to the discussion of price quotations proposed by the distribution agencies are extremely hard. The cost of electricity is still considered as too high for companies. Liquid and solid waste management is subject to problems, in addition to problems of road infrastructure and insufficient industrial sites.

All this calls for action to improve the efficiency of the local collectivities and distribution agencies.

V.2.3. Enhancing corporate internal capacity building

The third line of recommendations consists in supporting this process through greater corporate internal capacity building. Perception of the needs to develop corporate internal capacity building seems to be relatively weak. Most entrepreneurs raise the problem of organization or improvement of production or management performance as a problem related to the availability of adequate labor profiles or to the quality of the labor force. However, improving the staff profile through recruitment or even continuous training may become fully effective only when these actions are incorporated within a plan of restructuring and overall development of corporate organizations. Initiatives engaged for innovation are numerous. Yet, there seems to be a deficit in terms of partnership and alliance which needs to be addressed so as to fully integrate it in the expenses designed for innovation.

V.2.4. Fiscal dualism resumption and micro-enterprises modernization

The dualism resumption can operate only through the micro-enterprises modernization. The way is to provide credit and management support. The long term stake is to make micro-enterprises accept progressively rules of the accounting and to incite enterprises which can upgrade to adopt news rules of management.

The question is to know if the recent law limiting micro-credit to dirhams 50,000.00 is relevant. The most important aim of micro-enterprises is not to fold their number, but to help them to became employers and income generators.

Bibliography

Abdel-Rahman A.M., Nizoux J., Geourjon A.-M., 1996, *Maroc : Vers la mobilisation des recettes : possibilités et contraintes*, IMF, Département des Finances, mars.

Abed G., Grandcolas C., Schneider et Geourjon A-M. (1997), *Maroc : la poursuite des réformes fiscales et tarifaires*, IMF, Département des Finances publiques, mai.

AIPC-CGEM (1988), Colloque « Secteur public-secteur privé : vers un meilleur équilibre », 31 mars, 1er et 2 avril, Casablanca, tomes 1, 2 et 3.

Arthur D. Little, Inc., 1997, *les Maîtres de l'innovation totale,* Editions d'organisation, Paris.

Bank Al Maghrib (1990-1997), Rapports annuels.

Bank Al-Maghrib (1997), *Bulletin de statistiques,* numéro spécial 1983-1993.

Belghazi Saâd (1998), *Enquête sur les atouts et les obstacles au développement du secteur privé au Maroc*, Report prepared for the World Bank.

Belghazi S., Bourqia R. et Hajji A. (1997), *Emploi féminin et modèles industriels dans les industries textiles, confection et tapis au Maroc*, CERAB.

Belghazi Saâd (1997), « Note Relative au secteur informel et au commerce de détail », october.

Belghazi Saâd (1997), *Etude sur les mécanismes de détermination des salaires dans le secteur formel non-agricole.*

Belghazi Saâd et Abdelouhed El Jaï (1997), *les Politiques monétaires et financières de l'Union du Maghreb Arabe,* CERAB, janvier.

Belghazi Saâd et alii (1997), *Concurrence interne et compétitivité externe dans l'industrie marocaine,* CERAB, Rabat.

Belghazi Saâd (1995), *Emploi féminin et avantage compétitif du Maroc,* CERAB-UNRISD, Rabat, juillet.

Belghazi S. et Bouzri Issame (1993), *Analyse de l'impact de la réforme tarifaire de juin 1993 sur la protection du secteur industriel*, ministère du Commerce et de l'Industrie, CERAB, 10 mai.

Bellon B. et Gouia R. (1998), *Investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen,* Economica, Paris.

Belouchi S., et Braougui N. (1998), *Evolution des principaux indicateurs économiques et financiers des établissements et entreprises publics sur la période 1990-1996*, ministère des Finances, DEPP, Rabat, avril.

CGEM (1997), *les Chartes de l'entreprise compétitive,* décembre.

CGEM (1997), *les Moyens de restructuration de l'entreprise marocaine,* décembre.

CGEM (1997), *Profil du management de l'entreprise marocaine – Rapport d'enquêtes qualité, marketing, système d'information, transfert de technologie et gestion des ressources humaines.*

Comité de Suivi du Développement du Secteur Privé (1997), *Problèmes soulevés par la réforme du secteur financier,* february.

Commission européenne (1997), Direction générale des Relations extérieures, *Identification d'un appui aux micro-entreprises,* Rapport final, august.

Communauté européenne (1995), Accord euro-méditerranéen établissant une association entre les Communautés européennes et leur Etats membres, d'une part, et le Royaume du Maroc, d'autre part. 24/10/1995.

Confédération économique des entreprises du Maroc, *Rapport économique,* 1996.

Corfmat F., Lortie J.-P. et Steenlandt M. (1997), *Maroc : modernisation de l'Administration douanière, stratégie et priorités,* IMF-, janvier

Development Alternatives Inc. (DAI) (1997), for the USAID project Microenterprise Best Practices, *Commercial Banks in Microfinance : New Actors in the Microfinance World,* november.

DGS International S.A., Maroc (1995), *Etude sur la normalisation, l'accréditation, la certification, les essais et la gestion de la qualité,* World Bank/IFC/MIGA.

Direction de la Statistique (1985-1997), *Annuaire statistiques du Maroc,*

ministère du Plan, Direction de la Statistique, 1996. Rabat, *Enquête nationale sur l'emploi urbain*, ENPAU.

Ministère du Plan, Direction de la Statistique (1998), *Enquête nationale sur les entreprises non-structurées localisées*, Rabat.

Euro Maroc Entreprise, 1998, *Note de présentation.*

FOCS, DYNA-PME, and R.O.A. (1995), « Fiche monographique – Projet Guide officiel des formalités » (Rabat : Formation, Organisation et Conseil de sociétés, march).

Gaffard J.-Luc (1990), *Economie industrielle et de l'innovation,* Dalloz, Paris.

GEMINI, 1995, *Morocco Microenterprise Finance Concept paper,* Technical Report n° 80.

Gergely N., Langstaff M. (1995), *Etude sur le renforcement des associations professionnelles*, Royaume du Maroc, ministère du Commerce et de l'Industrie, Banque mondiale, Rabat, octobre.

Griliches Z. and Ringstad V. (1971), *Economies of scale and the form of the production function,* North Holland Publishing Company, Amsterdam.

Groupement Professionnel des Banques du Maroc, 1995, *Guide du Jeune Promoteur,* april.

Guide du Contribuable à l'IGR (1996-1997), *Impôt général sur le revenu, Guides de l'Entreprise.*

Hicks John (1989), *A Market Theory of Money,* Oxford University Press.

IMF, 1997, *Morocco : selected issues,* IMF Staff Countries Report, n° 97/6, february 1997.

Loir M., Guislain P. et alii (1997), *Royaume du Maroc : participation du secteur privé dans les infrastructures,* World Bank.

Ministère de la Formation professionnelle (1997), *Etude de suivi de l'insertion des lauréats de la formation professionnelle dans la vie active,* mars.

Ministère chargé de la Population (1996), Direction de la Statistique, *Recensement 1994 : les caractéristiques socio-économiques et démographiques,* janvier.

Ministère chargé de la Population (1993), Direction de la Statistique, *Images économiques des entreprises.*

Ministère des Finances et des Investissements extérieurs (1996), Direction du trésor, Note mensuelle de conjoncture.

Ministère des Finances, du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat, Département du Commerce et de l'Industrie, *Situation des industries de transformation*, octobre.

Ministère du Commerce et de l'Industrie (1997), *Eléments d'information brutes sur support informatique relatifs aux caractéristiques des entreprises,* 1984-1996.

Ministère du Commerce extérieur, *Données statistiques sur le commerce extérieur marocain,* 1980-1997.

Ministère du Plan (1983), *Caractéristiques socio-économiques de la population – d'après le recensement général de la population et de l'habitat de 1982.*

Ministry of Finance and Bossard Consultants (1996), *Développement de l'épargne institutionnelle en vue de la dynamisation des marchés de capitaux,* Diagnostic Version 2, june.

Mody Ashoda (1989), *Staying in the Loop – International Alliances for Sharing Technology,* World bank Discussion Papers, n° 61.

Mourji, Fouzi (1996), *Etude du développement des microentreprises : cas de la wilaya du Grand Casablanca,* august.

Oliver Williamson (1994), *les Institutions de l'économie,* Interéditions, traduction, Paris.

Ministère chargé de la Population, Direction de la Statistique (1997), *Repères statistiques,* Bulletin mensuel, november.

Roberts M. and Tybout J. (1996), *Industrial Evolution in Developing Countries : Micro Patterns of Turnover, Productivity and Market Structure,* a World Bank Book, Oxford University Press, Washington D.C.

Royaume du Maroc (1996), IS 1, Loi n° 24-86 actualisée en 1996.

Royaume du Maroc (1996), *Observatoire de la compétitivité internationale de l'économie marocaine : observation 1996,* Rabat, ministère du Commerce de l'Industrie et de l'Artisanat.

Royaume du Maroc (1997), *Observatoire de la compétitivité internationale de l'économie marocaine : observation 1997,* Rabat, ministère du Commerce de l'Industrie et de l'Artisanat.

UNDP (1997), *Programme Microstart pour le Maroc,* Report # MOR/97/002/B/01/99, june.

World Bank (1997), *Kingdom of Morocco Growth and Labor Markets : An Agenda for Job Creation,* volume I and II.

World Bank (1993), *Royaume du Maroc : infrastructures et environnement logistique de l'entreprise*, Chambre de commerce et d'industrie de Bordeaux.

World Bank (1997), *Kingdom of Morocco : Contractual Savings Development Loan,* Report and Recommendation of the President, Report n° P-7176-MOR.

World Bank (1994), Kingdom of Morocco : Preparing for the 21st Century, Strengthening the Private Sector in Morocco, Country Economic Memorandum, Report n° 11894-MOR.

World Bank (1995), *Kingdom of Morocco : Bank Board Paper for the Financial Market Development Loan,* Report # P-6633-MOE, june 29.

World Bank (1998), *Kingdom of Morocco : Rural Development Strategy : Integrating the Two Moroccos*, Report # 16303-MOR, january 8.

World Bank (1994), *Kingdom of Morocco : Preparing for the 21st Century, Strengthening the Private Sector in Morocco*, Country Economic Memorandum, Report n° 11894-MOR.

Wordl bank (1996), *Kingdom of Morocco : Growing Faster, Finding Jobs : Choices for Morocco,* World Bank Economic Study.

World Bank (1996), *Kingdom of Morocco : Third Private Sector Development Project (In Service Financing)*, Staff Appraisal Report, Report n° 15513-MOR.

World Bank (1998), *Kingdom of Morocco : Strategic Directions for a New Century*.

La conversion de la dette extérieure marocaine en investissements étrangers : bilan et perspectives

Mohamed Bouslikhane

Institut national d'aménagement et d'urbanisme, Rabat

Introduction

Faisant face à une faiblesse générale de ses moyens de financement, tant de l'épargne interne fortement entamée par la politique d'ajustement structurel menée depuis le début des années quatre-vingts que des apports externes (investissements directs étrangers – IDE – et investissements de portefeuille), le Maroc tente de réduire la contrainte financière par une gestion active de la dette.

Plusieurs formules ont été utilisées jusqu'à maintenant : elles vont du rééchelonnement à l'annulation partielle de la dette en passant par la conversion d'une partie de cette dernière en investissements. Partant de l'analyse quantitative de la dette, il s'agira pour nous de voir jusqu'à quel point la technique de conversion contribue à réduire le volume de la dette marocaine et participe à l'afflux des capitaux étrangers.

I. Evolution de la contrainte financière

Voilà près de seize ans que le Maroc a dû faire face à la crise de la dette extérieure. Malgré la mise en œuvre par les pouvoirs publics à partir de 1983, en collaboration avec la Banque mondiale et le FMI d'un programme d'ajustement structurel et le recours à des rééchelonnements successifs, le service de la dette extérieure continue de constituer un lourd fardeau pour l'économie marocaine.

Alors qu'il était de 1,8 milliard de dollars US (20 % du PIB) en 1975, l'encours de la dette extérieure marocaine est passé à 8 milliards de dollars (Md$) en 1980 et à près de 14 Md$ (97 % du PIB) en 1983. Il a été multiplié par plus de sept en l'espace de huit ans, ce qui correspond à un taux de progression moyen annuel de l'ordre de 30 %. Après avoir dépassé 23 Md$ en 1990, il s'est ensuite stabilisé autour de 21-22 milliards suite, notamment, à l'annulation en 1991 par l'Arabie saoudite de ses créances à l'égard du Maroc (2,7 Md$). Il s'élevait fin 1995 à 22,3 Md$ et représentait 70 % du PIB.

A partir de 1997, le mouvement d'endettement amorce une baisse puisque le total de la dette extérieure passe de 21,04 Md à 20,30 Md$ en 1998.

Le remboursement de cette dette constitue un grave fardeau pour les finances publiques, puisqu'il représente annuellement le tiers du budget de l'Etat alors que le budget d'investissement ne représente que 15 % du budget global. Ainsi, en février 1998, les charges de la dette extérieure (intérêts et amortissements) ont augmenté en proportion des recettes ordinaires de 25,6 % en 1996-1997 à 29,2 % en 1997-1998 en raison notamment du paiement par anticipation de la dette onéreuse à la BAD et à l'Eximbank Japon.

L'aggravation de la dette extérieure depuis la première moitié des années quatre-vingts a amené l'Etat marocain à recourir de plus en plus à des sources de financement internes pour couvrir les déficits budgétaires successifs. Les moyens à caractère monétaire avaient certes été utilisés, mais c'est le développement vertigineux des emprunts intérieurs qui a été le phénomène le plus remarquable. « Ces derniers se sont considérablement accrus, au point que le stock de la dette intérieure a quasiment quintuplé en une décennie, passant de 18,9 à 90,8 milliards de dirhams (MdDh) entre 1984 et 1994 (et de 17 à 32 % du PIB). La dette intérieure est ainsi responsable en 1995 de 41 % du service de la dette et de 53 % des charges d'intérêt pris en compte par le budget de l'Etat (1). »

(1) Voir Najib Akesbi, « Sortir de l'engrenage de la dette », document ronéotypé, 1997.

En 1997, l'encours de la dette intérieure atteint près de 110 MdDh. En 1998, il a été évalué à 130 MdDh et dépasse la dette extérieure de 5 MdDh. Le long terme représente l'équivalent de 50 % de cet encours. Ces emprunts à long terme sont destinés à financer les investissements. Ils contribuent au renchérissement du capital du fait même des agissements du Trésor. Le fameux "phénomène d'éviction", c'est-à-dire le risque souverain (l'Etat) supplantant les autres acteurs économiques sur le marché des capitaux, coûte très cher à l'économie nationale.

Comme on peut le constater, le déclin relatif de la dette extérieure se traduit par l'essor de la dette intérieure. Pour l'Etat, la contrainte financière demeure entière. Il s'agit maintenant de voir comment il tente tant bien que mal de la gérer.

II. La gestion active de la dette

L'expansion de la dette extérieure et l'alourdissement de sa charge ne concernent pas seulement le Maroc. Pratiquement tous les pays en développement sont dans une situation similaire. Pour ne prendre que le cas des pays de l'Afrique subsaharienne, cette région du monde a remboursé deux fois le montant de sa dette extérieure entre 1980 et 1996 et se retrouve trois fois plus endettée qu'il y a seize ans. Elle devait à ses créanciers 235,4 Md$ fin 1996, contre 84,3 Md$ en 1980. Entre-temps, le sous-continent aura déboursé 170 Md$ pour le service de la dette (intérêts et capital) ; un service qui lui coûte annuellement quatre fois le montant des budgets de santé et d'éducation (2).

(2) E. Toussaint, « Sortir

Depuis l'éclatement de la première crise mexicaine du mois d'août 1982, tous les pays cherchent à sortir du "cycle infernal de la dette". Plusieurs propositions ont été faites au cours de la décennie 1980, en vue d'une solution d'ensemble à ce problème. Elles seront reprises tout au long de la décennie 1990. La stratégie marocaine s'inspirera d'ailleurs de ces idées pour tenter de résoudre la crise de la dette.

du cycle infernal de la dette », *le Monde diplomatique,* octobre 1997.

1. Les propositions internationales

Les années quatre-vingts sont marquées par la multiplication des opérations de rééchelonnement. Théoriquement, cette technique devrait progressivement résoudre le problème lancinant de la dette extérieure. Les opérations de rééchelonnement se sont révélées onéreuses. Le caractère répétitif de ces négociations ne fait que multiplier les charges financières que doivent supporter les pays, et met ainsi en place les conditions de la perpétuation de la dette. Au cours de la même décennie, un nombre important de propositions a été émis en vue d'alléger les charges de la dette.

En 1985, l'administration américaine propose le "plan Baker". L'idée centrale de ce projet est la suivante : la seule approche réaliste pour alléger la charge de la dette passe par une augmentation rapide de la production et des exportations des pays endettés. En d'autres termes, c'est par la croissance que les pays débiteurs doivent "sortir" de leurs problèmes d'endettement.

Face à la montée des difficultés économiques dans les pays en développement, l'ex-président américain Ronald Reagan a suggéré, le 30 avril 1987, la mise sur pied d'un immense programme de construction de l'infrastructure par le biais du GIF (Global Infrastructure Fund). Le gouvernement japonais s'est engagé, de son côté, à recycler jusqu'à 30 Md$ sous la forme d'apports publics et privés non liés en faveur des PED. Les ministres de la Communauté européenne se sont déclarés favorables le 5 avril 1987 à un doublement des délais de remboursement des prêts aux pays africains situés au sud du Sahara.

En 1988, François Mitterand propose, lors du sommet des pays industrialisés qui s'est tenu à Toronto (les 20 et 21 juin 1988), l'annulation d'une partie des dettes pour une vingtaine de pays africains dont le revenu par habitant est inférieur à 500 $; l'allongement des délais de remboursement portés à 25 ans au lieu de 20 ans en 1988 sans modification de taux ; la consolidation de la dette sur 15 ans avec une réduction de moitié des taux d'intérêt.

Après l'échec du "plan Baker", l'administration américaine reprend de nouveau l'initiative et propose, en mars 1989, le "plan Brady". Celui-ci tourne autour de trois idées essentielles :

• La première est la réduction volontaire de l'encours et du service de la dette vis-à-vis des banques commerciales internationales, ce qui constitue une nouveauté dans l'éventail très large des solutions préconisées jusqu'à présent pour faire face à l'endettement extérieur des PED.

• La seconde idée, plus classique, porte sur le rééchelonnement des dettes contractées auprès des créanciers officiels (gouvernements).

• La troisième idée concerne l'élaboration de nouveaux montages au bénéfice des principaux pays endettés en vue de retrouver les sentiers de la croissance économique.

Cela dit, l'initiative Brady n'implique pas pour autant une rupture caractérisée avec les idées de base du Plan Baker. « On continuera dans l'avenir à se pencher sur le cas particulier de chacun des débiteurs sous le rapport de sa situation personnelle. La marge de manœuvre nouvellement constituée doit être mise à profit pour créer un contexte économique de stabilité et mener à bonne fin des réformes de structures orientées vers la croissance (3). »

(3) Berliner Handels und Frankfurter Bank, « Crise de l'endettement : du plan Baker à l'initiative Brady », *Problèmes économiques,* 23 août 1989.

Les banques commerciales ont, de leur côté, multiplié les initiatives ou des formules innovatrices. Les raisons de ces innovations trouvent leur origine dans deux événements qui confirment le peu de confiance que les banques internationales éprouvent quant à la valeur de leurs créances sur les PED :

• Le 7 septembre 1984, la Citicorp, toute première banque américaine par le volume de ses engagements sur des PED (12 Md$ de créances sur cinq débiteurs principaux et environ 200 % de son capital propre sont engagés sur les seuls Mexique, Brésil et Venezuela) rendait public son achat d'une police d'assurance contre le risque de non remboursement de la part de ses cinq principaux débiteurs.

Assurant 900 millions de dollars de créances sur le Brésil, l'Argentine, le Venezuela, le Mexique et les Philippines, la Grande Banque innovait au regard des pratiques courantes qui n'admettent des assurances que pour des créances sur des emprunts privés. L'événement marquait non seulement la défiance générale des banques à l'égard des signatures publiques quelque peu ternies, mais aussi et surtout la nécessité pour les banques américaines de minimiser d'éventuelles pertes dans un avenir proche.

• Le second événement majeur réside dans le développement du marché secondaire des créances douteuses. Le vendeur est une banque qui doute de pouvoir récupérer un prêt en devises. L'acquéreur éventuel peut être un banquier, un négociant ou un industriel qui désire acheter des marchandises ou investir dans le pays débiteur. La transaction se fait à un prix inférieur au montant de la créance, mais la banque y gagne l'apurement de son bilan et limite ses prêts. L'acquéreur, lui, négocie avec la partie débitrice le remboursement du montant total de la dette sous la forme d'un investissement local ou d'achats de marchandises. Il y gagne le rabais obtenu de la part de la banque créancière, tandis que le pays débiteur se félicite d'avoir annulé une dette internationale sans débourser de devises : la menace d'une suspension des crédits s'éloigne.

En 1984, on estime à une centaine les opérations de ce genre réalisées, démontrant combien les créances sur le Chili, le Pérou et d'autres pays latino-américains sont loin d'être au niveau de leur valeur nominale originelle.

La défiance des banques commerciales à l'égard des PED explique le développement des nouvelles techniques bancaires consistant à améliorer la qualité des créances douteuses. Ces nouvelles techniques relèvent de ce qu'il est convenu d'appeler *l'approche à la carte*. Cette dernière permet de retirer la dette à un prix inférieur à sa valeur nominale, mais supérieur au cours du marché secondaire, permettant donc un partage des coûts entre créanciers et débiteurs, dans la mesure où l'on considère que le marché secondaire est un indicateur de la valeur résiduelle des créances.

Plusieurs formules sont utilisées, la plus connue est la conversion des créances en investissements (Dept Equity Swaps). Le principe de cette technique est très simple. D'abord, une banque cède avec une décote (de 35 % par exemple) un prêt en cours consenti à un organisme du secteur public, ou parfois à une entreprise privée du pays endetté. Deuxièmement, souvent une société multinationale achète la créance à prix réduit et la présente à la banque centrale du pays débiteur qui rembourse en monnaie nationale le prêt à sa valeur nominale ou avec une décote minime (10 %, par exemple) au taux de change en vigueur sur le marché. Troisièmement, l'investisseur prend une participation dans le pays endetté avec cette monnaie nationale qu'il s'est procurée à de bien meilleures conditions que sur le marché des changes.

Pour les pays endettés, la formule présente deux avantages : l'encouragement de l'investissement direct étranger et un allégement de la dette extérieure. A ce propos, le Chili dispose de l'expérience la plus performante en matière de transformation de la dette en prises de participation. Le programme chilien a commencé en 1983 et a été renforcé pendant les années qui ont suivi.

2. La conversion de la dette extérieure : l'expérience marocaine

Les difficultés financières du Maroc ont vraiment commencé en 1982, lorsque la dette extérieure a atteint 12 Md$, soit 90 % du PIB et 300 % des exportations ; le seul service de la dette représentait à l'époque 34,7 % des exportations de biens et services. En 1983, le Maroc présentait, en effet, l'image d'un pays en faillite. Au cours de l'été de cette année, un consortium de banques privées internationales a refusé un prêt de 200 millions de dollars à la SAMIR pour l'achat de pétrole saoudien.

Ainsi, le *Times* annonçait en juillet que les fournisseurs de sucre de la place de Londres ne voulaient plus traiter avec le Maroc qui n'aurait pas honoré des engagements d'importations prévus et qui devait 10,6 millions de dollars plus les intérêts. Le journal annonçait que les négociants qui dominent le marché du sucre s'étaient mis d'accord pour ne signer aucun nouveau contrat et qu'aucune offre n'avait répondu à une demande d'importation du Maroc de 14 000 tonnes de sucre. Déjà en 1982, la France laissait filtrer la nouvelle que le Maroc ne pouvait payer une dette à échéance. En 1983, ce fut le tour des Etats-Unis (4).

(4) Zakya Daoud, « La loi

et le reste », *Lamalif*, août-septembre 1983.

L'année 1983 a été abordée dans des conditions difficiles, avec un déficit de la balance des paiements courants qui atteignait 11,5 milliards de dirhams. Depuis cette année, le Maroc n'a cessé de multiplier les accords avec le Club de Paris (1983, 1985, 1987, 1988), et avec le Club de Londres (1983, 1985, 1986, 1987, 1990) débouchant sur l'application d'un programme d'ajustement structurel.

A partir de 1993, le Maroc décide le remboursement de sa dette et de suspendre les opérations de rééchelonnement. Désormais, le service de la dette absorbe le tiers des recettes en devises du pays. Par ailleurs, 30 % des recettes de l'Etat vont au règlement des charges de la dette extérieure du Trésor.

Depuis le milieu des années quatre-vingt-dix, le Maroc tente une gestion active de la dette extérieure. Elle consiste à remplacer les anciennes dettes par des engagements moins onéreux de manière à réduire la charge. Cette technique est couplée à la conversion de la dette en investissements. L'expérience démarre avec la France qui décide la reconversion de 600 millions de francs français (FF) en investissements et l'annulation d'une dette de 400 millions de FF qui seront destinés au développement des provinces du Nord du royaume (5).

(5) La dette extérieure marocaine est répartie principalement entre le Club de Paris (50 %) et les institutions internationales (30 %), le reste est constitué d'emprunts auprès des banques commerciales (15 %) et des bailleurs divers (5 %). Concernant le Club de Paris, c'est la France qui se taille la part de lion avec près de 50 % de la dette marocaine vis-à-vis de ce Club ; l'Espagne et les Etats-Unis sont aussi parmi les principaux créanciers avec 15 % chacun.

Au terme de cet accord, la conversion de la dette en investissements est exclusivement réservée aux personnes physiques et morales françaises ainsi qu'aux résidents marocains en France. Sont éligibles les investissements en capital destinés à financer un projet nouveau, une extension de projet existant ou une prise de participation dans des entreprises marocaines. Aucun secteur d'activité n'est exclu. Tout projet d'investissement doit d'abord obtenir l'agrément du Ministère des finances et des investissements extérieurs. Les demandes d'agrément sont directement adressées à la Direction du Trésor et des Finances extérieures ou par le biais du ministère français de l'économie. Les investisseurs intéressés peuvent présenter directement leur offre ou se faire représenter par l'intermédiaire d'une banque. Chaque offre doit comporter, entre autres, la valeur faciale, en francs français, des créances désirées et le prix offert net de toutes charges ou commissions pour l'achat des créances.

Environ 97 % du montant à reconvertir décidé par la France en janvier 1996 a été vendu à des investisseurs privés à la fin du mois de février 1997. Au cours de cette même année, la France conclut avec le Maroc un nouvel accord de conversion de dettes en investissements sur un montant de 1,4 MdFF (environ 2,268 MdDh), soit environ 5,6 % du total de la dette publique à l'égard de la France qui s'élève à 25 MdFF. Le montant recyclé représente le maximum autorisé par le Club de Paris, dans lequel sont réunis les créanciers publics.

Au cours de l'année 1998, la France a proposé la "disparition" de la procédure de conversion de la dette en investissements plafonné à 20 % par le Club de Paris et son relèvement à 30 ou 50 % pour certains pays à revenus intermédiaires, comme le Maroc et l'Egypte. Ceci témoigne de l'intérêt que porte la France à cette technique d'allégement de la dette pour

accroître son niveau d'investissement extérieur dans quelques pays du sud de la Méditerranée. Cette nouvelle orientation se confirme avec la signature d'un nouvel accord de conversion de la dette marocaine en investissements français lors de la visite officielle de S.M. Mohamed VI en France en mars 2000, portant sur un montant d'un milliard de dirhams.

Comme la France, et pour des raisons similaires, l'Espagne a pris la décision de contribuer à la gestion active de la dette publique extérieure marocaine. « La première tranche de conversion, conclue au mois de décembre 1996, a porté sur 50 millions de dollars. Seize projets ont été présentés, dont trois rejetés. Pour les treize projets acceptés, le versement du Trésor a été de 231 millions de dirhams pour un montant total de 1,2 MdDh. Quant à la deuxième tranche, reconduite en décembre 1997, elle a porté sur une somme de 35 millions de dollars avec seulement huit projets. Le Trésor a déboursé 116 MDh pour un montant total de 14 MdDh (6). »

(6) Saloua Mansouri, « Conversion de dettes : 22 MdDh investis », *le Journal* du 27/2/1999.

Enfin, l'Italie accepte, à partir de 1998, le principe de la reconversion de ses créances vis-à-vis du Maroc à hauteur de 20 % en investissements, soit l'équivalent de 75 millions de dollars. Jusqu'à maintenant, aucun accord officiel n'a été signé pour concrétiser ce projet.

III. Bilan et perspectives

Pour les pays endettés, l'opération de conversion présente deux avantages : l'encouragement de l'investissement direct et un allégement de la dette extérieure. Au cours des années quatre-vingts, cette formule a eu beaucoup de succès parce qu'elle a porté sur des sommes importantes. Entre 1985 et 1987, le Chili a réussi à convertir 2 Md$ de sa dette extérieure en participations étrangères dans des entreprises nationales. Le Mexique a, pour sa part, réduit de 6 Md$ une dette extérieure qui se montait à 100 Md$ grâce à des opérations de rachat de la dette par le secteur privé contre des activités de sociétés privatisées. A la fin des années quatre-vingts, les quatre pays les plus endettés d'Amérique latine (Brésil, Mexique, Argentine, Chili) ont réussi à abaisser de 18 Md$ leur dette dont l'encours total a été estimé à 300 Md$.

Pour le Maroc, la conversion de la dette en investissements concerne 2 à 3 % de la dette extérieure. L'impact de cette restructuration sur la charge de la dette est extrêmement limité. Avec une dette globale de l'ordre de 20,3 Md$ et une économie qui montre encore des difficultés à générer suffisamment de valeur ajoutée, l'alternative est d'inciter les pays créanciers à augmenter le taux de conversion de la dette et d'inciter les investisseurs spécialisés dans les technologies de pointe (électronique, télécommunication, etc.) à s'implanter dans le pays.

Pour la France, après la conversion d'une partie de sa dette, la partie la plus importante des investissements s'est concentrée sur le secteur agro-alimentaire avec le rachat de la société Danone pour un montant de 120 millions de francs français. Parmi les grands investisseurs français installés dernièrement, grâce à l'opération de conversion de la dette, on trouve la

Lyonnaise des Eaux qui a obtenu, en 1992, la concession de la distribution d'eau et d'électricité dans la capitale économique du pays. Les télécommunications ne sont pas en reste puisque Alcatel participe à la reconversion de la dette marocaine à hauteur de 15,4 millions de dirhams.

Quant à l'Espagne, elle se focalise sur la partie Nord du pays avec la réalisation de projets d'infrastructure : l'interconnexion des réseaux électriques entre les deux pays et le gazoduc Maghreb, inauguré au début de l'année 1997.

Il est important de noter que malgré la réalisation de tous ces projets, le mouvement des investissements étrangers est peu significatif. Il passe de 1,872 MdDh en 1990 à 5,104 MdDh en 1994, puis chute à 3,873 Md en 1995 avant d'atteindre son point culminant en 1997 avec 11 MdDh en raison des opérations de privatisation.

La problématique de l'investissement étranger s'inscrit dans le cadre général de l'attractivité de l'espace économique national. Aujourd'hui, il est communément admis que « le choix de localisation des IDE est de moins en moins effectué en fonction des coûts d'accès aux facteurs de production, abaissés par les subventions et autres avantages fiscaux (devenus conditions nécessaires mais plus suffisantes) ; il se fait davantage en fonction des capacités, existant préalablement, au sein des systèmes productifs où l'on envisage de s'implanter (depuis les capacités de production jusqu'à la qualité de l'environnement et aux exigences des consommateurs). En économie ouverte, les déterminants des IDE résident en dernière instance dans l'existence de comportements locaux favorables à la production complexe et à l'évolution rapide (7) ».

(7) B. Bellon et Ridha Gouia, « Investissements directs et avantages construits », *Maghreb-Machrek,* numéro hors série, décembre 1997.

La réussite de cette stratégie d'action passe nécessairement par l'articulation des comportements entre firmes multinationales, Etats exportateurs de capitaux, gouvernements et firmes des pays d'accueil. Dans tous ces domaines, il reste encore beaucoup à faire au Maroc.

Conclusion

Au terme de cette réflexion, il se dégage clairement que la logique de remboursement de la dette l'emporte largement sur celle de sa conversion. Les montants convertis jusqu'à maintenant restent très limités. Ils ne dépassent guère les 2 % de la dette globale.

Quant aux choix sectoriels effectués par les investisseurs, ils ne sont pas très diversifiés. Il s'agit surtout du rachat d'un certain nombre d'entreprises agro-alimentaires ou de l'infrastructure touristique.

Aujourd'hui, deux questions fondamentales se posent avec insistance dans notre pays : comment promouvoir le financement interne de l'économie, en termes de politiques monétaire et fiscale, et comment mettre en place les conditions matérielles et institutionnelles pour attirer le maximum d'investissements étrangers. En conjuguant ces deux éléments, il devient possible de résoudre au moins partiellement les problèmes de financement de l'économie nationale.

Croissance démographique, revenus et épargne des ménages
Quelques interrogations sur le sens des causalités

Frein ou facteur de revenus et d'épargne, un aspect et un passage obligé d'un débat plus large relatif à l'effet de la croissance démographique sur l'accumulation et le développement économique. Débat, objet d'une controverse séculaire où chaque hypothèse paraît être sujette à autant de justifications ou d'objections que sa rivale.
L'objet très modeste de cette réflexion étant tout au plus d'apprécier dans le cas du Maroc la portée de certains arguments faisant de la croissance démographique un frein systématique à la formation de l'épargne d'une part, d'autre part les limites à l'argument imputant la disparité et la faiblesse des revenus à l'accroissement démographique ; l'un comme l'autre des deux arguments pêchant par la non prise en compte de certains facteurs susceptibles d'atténuer les effets considérés et par l'imprécision quant au sens des causalités.

Abdellah Mezzine
Faculté des Lettres et des Sciences humaines, Université Mohammed V-Agdal, Rabat

1. Introduction

L'effet des variables démographiques sur le développement est important, incontestable, mais relativement difficile à préciser. Imprécision d'autant plus grande que le débat sur l'influence démographique dans les pays en développement demeure souvent associé à l'idée de l'effet défavorable d'une croissance démographique sur les ressources s'inscrivant presque toujours dans un courant de pensée pour lequel la condition première du développement est le ralentissement de la croissance démographique par la baisse de la fécondité. Or, le problème étant avant tout de savoir si l'accroissement démographique est une cause ou un effet du sous-développement ? Question fondamentale à laquelle nous ne prétendons pas répondre, mais tout au plus d'en discuter certains aspects ayant trait à l'effet sur les revenus et l'épargne des ménages.

Les principaux arguments utilisés pour faire de la croissance démographique un obstacle ou au contraire un stimulant au développement

font en effet explicitement ou implicitement référence à l'impact de l'accroissement démographique sur l'épargne à travers son impact sur la répartition des revenus et sur l'accumulation.

Ainsi trouve-t-on comme facteurs d'une faible épargne le manque "d'esprit de prévoyance", "l'horizon temporel limité", la structure par âge… De même qu'est souvent incriminée la famille étendue et la solidarité familiale qui en résulte comme obstacle à l'accumulation : la capacité d'épargne des titulaires de revenus stables et élevés étant limitée par la nécessité de subvenir aux besoins de consommation de leur famille. Ces mêmes structures démographiques sont considérées au contraire par d'autres comme un stimulant à l'épargne : potentiel démographique source d'épargne cachée, famille élargie source de revenus multiples, solidarité familiale obligeant les titulaires de revenus élevés à plus de prévoyance pour la communauté dont ils sont responsables… Autant d'arguments contradictoires qui démontrent le rapport étroit entre structures démographiques et épargne, mais qui attestent en même temps de la difficulté à saisir la nature de ces rapports.

Il convient ici de présenter les principaux arguments utilisés pour faire de la croissance démographique un frein à l'accumulation et donc au développement, puis de voir dans quelle mesure ces arguments ont une quelconque signification dans le cas du Maroc. L'action spécifique des structures démographiques sur les revenus et l'épargne des ménages étant, on l'a signalé, presque toujours un passage obligé de ces arguments.

Il s'agira de discuter en particulier de la portée de certains arguments faisant des structures familiales et de la répartition par âge un obstacle à la formation de l'épargne, puis de vérifier le sens de certaines causalités, notamment celle liant croissance démographique et niveau des revenus.

2. La croissance démographique, obstacle au développement

Les nombreux arguments présentés à l'appui de la thèse selon laquelle la croissance démographique constitue un obstacle au développement peuvent être regroupés sous trois chefs principaux : le prélèvement sur des ressources limitées, l'effet sur l'accumulation et l'impact sur la répartition des revenus.

Le prélèvement sur les ressources limitées étant l'argument le plus général mais aussi le moins pertinent quant à l'analyse des effets de la croissance démographique sur le développement (1). Cet argument fait en effet référence d'une part à la raréfaction à plus ou moins longue échéance des ressources disponibles, la superficie cultivable et plus encore la superficie habitable constituant une limite inéluctable à la croissance démographique ; d'autre part au fait qu'à court terme, l'augmentation de la population active est supposée entraîner une baisse de la productivité marginale.

C'est par contre au niveau des deux autres arguments que l'effet spécifique de la croissance démographique sur l'épargne semble être le plus explicite.

(1) P. Guillaumont, *Economie du développement,* collection Themis, PUF, t. 2, *op. cit.,* p. 224

Nous préciserons d'abord les hypothèses et aborderons ensuite certains usages et vérifications dont elles furent l'objet.

2.1. La croissance démographique, frein à l'accumulation

L'idée générale ici étant que le rythme d'accumulation peut être défavorisé par une croissance démographique rapide dans la mesure où celle-ci entraîne une structure par âge relativement jeune. Ainsi, une baisse des taux de fécondité, par la modification de la structure par âge qui l'accompagne, est supposée avoir un effet positif sur le taux d'épargne. Les arguments émis de part et d'autres s'articulant donc globalement autour de deux hypothèses : l'hypothèse du rapport de dépendance et l'hypothèse du cycle de vie.

2.1.1. Les hypothèses

2.1.1.1. L'hypothèse du rapport de dépendance

La constatation d'une structure par âge particulièrement jeune dans les économies sous-développées à croissance démographique rapide fait que le taux de dépendance démographique (dependency ratio), c'est-à-dire le rapport de la population inactive à la population totale (ou à la population active) (2), y est donc élevé. C'est ainsi qu'en 1980, le pourcentage de la population d'âge inactif (moins de 15 ans, 65 ans et plus) était en moyenne de :

- 47 % dans les pays à revenu faible autres que la Chine (35 %) et l'Inde (43 %) ;
- 45 % dans les pays à revenu intermédiaire, avec une assez forte dispersion dans cette catégorie (52 % au Kenya, 51 % en Algérie, 44,78 % au Maroc (3), 40 % en Colombie, 38 % en Corée du Sud, en Argentine…)
- 34 % dans les pays industriels à économie de marché (32 % au Japon) et dans les pays industriels à économie centralisée (4).

Cette structure par âge ou son évolution peut agir sur le revenu par tête de deux façons : l'une directe et automatique, l'autre indirecte par le taux d'épargne qui est plus incertaine.

A un niveau donné de produit par actif (Y/L) correspond un produit par tête (Y/P) d'autant plus élevé que le taux d'activité (L/P) est plus élevé : une baisse de fécondité qui, du moins pendant une certaine période, entraîne, toutes choses égales d'ailleurs, une diminution du taux de dépendance (augmentation de L/P), a pour effet automatique une augmentation du produit par tête.

Cette augmentation entraîne elle-même un taux d'épargne plus élevé si celui-ci est une fonction du revenu par tête. Ainsi indirectement la structure par âge influence-t-elle le taux d'épargne, le taux d'investissement et donc le taux de croissance.

(2) Ce taux étant lui-même la somme du taux de dépendance relatif aux classes jeunes et du taux relatif aux classes âgées.

(3) Si l'on tient compte pour le Maroc de la population réellement occupée au sein de la population active, ce taux avoisine les 65 % en 1995.

(4) Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde,* 1982, p. 62-63.

Ce type de raisonnement, qui a été présenté en 1958 par Coale et Hoover (5) dans un ouvrage appliqué au cas de l'Inde, a été maintes fois repris et est à la base de nombreux modèles démo-économiques. L'idée générale en est l'inconvénient que constitue la croissance démographique pour le développement économique ; handicap d'autant plus important, souligne l'étude, qu'il est indépendant de la densité et est par conséquent utilisé pour prôner une diminution de la fécondité dans les pays faiblement peuplés aussi bien que dans les pays qui le sont de façon très dense.

(5) A. Coale, E. Hoover, *Population Growth and Economic Development in Low Income Countries : a case study in India Prospects,* Princeton University Press, 1958.

Le caractère défavorable de l'accroissement démographique a été explicité par les deux auteurs par référence notamment à l'effet dépressif sur l'épargne de cet accroissement en utilisant une fonction d'épargne qui s'établit comme suit :

$S = aY - bP$

qui peut s'exprimer :

$S/Y = a - b/y$ ou $S/P = ay - b$

(avec S l'épargne, Y le revenu, P la population et $y = Y/P$ le revenu par tête).

Des fonctions voisines prenant en considération la structure par âge ou le taux de dépendance démographique ont – on l'a vu à propos de la répartition des revenus (6) – par la suite été utilisées pour tester cette hypothèse notamment par Leff, Landau et Singh et en association avec d'autres variables explicatives par la CNUCED (7). Dans ces études, la question qui semble avoir le plus retenu l'attention est celle de savoir s'il existe une relation entre la structure par âge et le taux d'épargne. Les analyses transversales effectuées par Leff à partir de données portant sur des économies sous-développées aussi bien que des économies industrielles faisant du taux d'épargne (ou de l'épargne par tête) une fonction du produit par tête, du taux de croissance de celui-ci et des "taux de dépendance" : ceux-ci étant le rapport des groupes de population inactive (en dessous de 15 ans, au dessus de 65 ans) à la population totale (ou active) (8). La conclusion de ces études étant que le taux de dépendance – pour les pays en développement le taux concernant la population jeune – apparaît comme la principale variable explicative, influençant négativement le taux d'épargne.

(6) A. Mezzine, « L'inégalité des revenus, facteur de régression de l'épargne », *Annales marocaines d'économie,* n° 13, automne 1995.

(7) *Idem.*

(8) La structure par âge ou les taux de dépendance sont en effet explicitement pris en compte dans ces analyses transversales où le taux d'épargne (S/Y) et l'épargne par tête (S/P) sont régressés sous forme logarithmique sur le produit par tête, son taux de croissance et les taux de dépendance.

2.1.1.2. L'hypothèse du cycle de vie

S'articulant sur le même principe que l'hypothèse précédente à savoir le rapport défavorable à l'épargne d'une croissance démographique forte par l'élargissement qui en découle des groupes de populations inactives, l'hypothèse du cycle de vie pose en effet le problème de l'incidence de la structure démographique sur le comportement patrimonial ou plus précisément l'effet de la structure par âge sur le comportement vis-à-vis du revenu et de l'épargne.

L'hypothèse du cycle de vie standard (9) qui reprend l'hypothèse initiale du cycle de vie d'Ando et Modigliani (10), met l'accent sur le profil du

(9) J. Tobin, « Les disparités internationales

revenu par âge : celui-ci est généralement croissant durant la vie active puis chute brusquement. Le comportement standard selon cette hypothèse étant que le ménage est amené à répartir sa consommation sur l'ensemble de sa vie et à la maintenir sur une tendance de croissance régulière. Il en résulte une différenciation entre profil de revenu et profil d'épargne ; le rôle de l'épargne étant en effet d'ajuster la consommation au profil du revenu, d'où un profil d'épargne différent de celui du revenu.

Schématisée, l'explication de cette hypothèse (11) est la suivante :

Les ménages s'endettent en début de vie active en anticipant leurs revenus futurs, puis dégagent une épargne croissante à mesure que leur revenu progresse. Enfin, ils désépargnent pendant leur retraite. Ce profil indique une montée de l'épargne tout au long de la vie active puis une chute brutale due à la désépargne au moment de la retraite. Le patrimoine présente alors le profil en "bosse" caractéristique du cycle de vie. Dans ce modèle de "cycle de vie standard", appelé par ailleurs "cycle de vie sans incertitude", l'épargne répond à deux motifs seulement : le remboursement de l'endettement contracté en début de vie active et la constitution d'un capital permettant de financer la retraite.

Il en résulte un lien étroit entre croissance démographique (celle-ci déterminant par conséquent la structure par âge de la population) et taux d'épargne, lien qui peut être explicité à travers les deux cas de figure suivants :

– Si la population est stationnaire et s'il y a le même nombre d'individus par classe d'âge, la proportion des retraités par rapport aux actifs est la même que le rapport de la durée de la retraite à celle de la vie active et le taux d'épargne est par conséquent nul. Au niveau macro-économique en effet, le même nombre d'individus par classes d'âge aboutit à une égalité entre épargne et désépargne globale ; le taux d'épargne nul traduisant le fait que l'épargne des individus en période de vie active est absorbée par la désépargne d'un montant égal des individus en phase de retraite.

– L'autre cas de figure, le plus vraisemblable, suppose une population croissante avec par conséquent une différenciation du nombre d'individus par classes d'âge qui agit favorablement sur le taux d'épargne par l'élargissement qui en découle des classes d'âge actif. Une distinction est toutefois faite entre épargne et patrimoine, de sorte qu'à l'effet favorable sur le taux d'épargne s'oppose un effet défavorable sur la richesse ou le patrimoine. En effet le patrimoine, c'est-à-dire l'épargne cumulée, augmente avec l'épargne mais diminue avec le taux de croissance de la population : la croissance de la population entraînant une augmentation des populations jeunes alors que ce sont les populations âgées qui détiennent l'essentiel de ce patrimoine.

Résumée, l'idée générale dans cette hypothèse est en définitive que les taux d'épargne sont successivement croissants et décroissants avec l'âge. Il en résulte que la croissance démographique, qui s'accompagne d'une augmentation du rapport de la population active à la population retraitée,

de comportement d'épargne : une analyse par le cycle de vie », étude reprise de la revue *Problèmes économiques* par le quotidien *l'Opinion* du 16/1/1991.

(10) A. Ando et F. Modigliani, « Test of the Life Cycle Hypothesis of Saving », *Bulletin of Oxford University Institute of Economics and Statistics*, vol. 19, mai 1957, p. 99-124.

(11) A. Masson, « Profils d'accumulation patrimoniale et modèles de cycles de vie », revue *Epargne et patrimoine des ménage*s, vol. 34, n° 1 janvier 1983, PUF.

augmente le taux moyen d'épargne. Si au contraire les taux d'épargne sont croissants avec l'âge, la croissance démographique diminue le taux moyen d'épargne.

2.1.2. Usages et vérifications

La question qui semble avoir le plus retenu l'attention des deux hypothèses est de savoir s'il existe une relation entre structure par âge et taux d'épargne. Les vérifications dont furent l'objet les deux hypothèses ne semblent pas toutes corroborer l'hypothèse de départ formulée par Coale et Hoover et reprise plus tard par N. Leff. Les résultats obtenus par ce dernier sur la base d'analyses transversales concernant les taux de dépendance ont en effet été nuancés, voire critiqués par d'autres auteurs (12). La même objection qu'est l'absence de support empirique valable pour les pays en développement est formulée à l'encontre de l'hypothèse du cycle de vie. L'idée selon laquelle les taux d'épargne par âge seraient successivement croissants puis décroissants avec l'âge, ce qui entraînerait un effet positif de la croissance démographique sur le taux moyen d'épargne ne tiendraient en effet pour ces auteurs que pour les pays en développement les plus avancés (13).

A ces objections concernant le support empirique des hypothèses, autrement dit les objections ayant trait au caractère relatif des résultats empiriques eu égard au niveau de développement, d'autres objections furent formulées et concernent la forme exacte des fonctions d'épargne utilisées par ces hypothèses auxquelles est reproché un manque de précision quant à la nature exacte des variables prises en compte :

Une première objection fut ainsi formulée par Stephen Enke (14) en 1981 qui considère que le chiffre de la population susceptible d'agir (négativement) sur le volume d'épargne doit être converti en "unités de consommation". Sinon, considérer les enfants comme l'équivalent des adultes risque de faire surévaluer l'effet sur l'épargne d'une réduction de la fécondité.

Plus pertinente, une autre objection soulève l'imprécision de la fonction d'épargne utilisée quant à l'impact de la fécondité sur l'épargne des différents agents économiques. La précision apportée ici est donc la nécessité de distinguer la façon dont l'épargne des différents agents économiques est affectée par la croissance démographique. La façon, en effet, dont l'épargne des ménages est affectée par le niveau de leur fécondité n'est pas la même que celle selon laquelle l'épargne gouvernementale peut être affectée. S'agissant de l'Etat, le nombre d'enfants (et celui des personnes âgées) influence ses dépenses courantes (éducation, santé), mais aussi certaines dépenses d'investissement (écoles, hôpitaux, etc.) ; l'effet sur la structure de l'investissement, et pas seulement son niveau, doit alors être pris en compte. Chez Coale et Hoover il vient renforcer l'effet négatif d'une fécondité élevée, sans toutefois préciser l'impact de ces mêmes dépenses sur l'épargne des ménages.

(12) Notamment par Gupta et Adams (1971) ainsi que par Bilborrow qui montre que la relation supposée disparaît si l'on enlève trois pays particuliers (Venezuela, Israël, Porto-Rico), cf. P. Guillaumont, *Economie du développement, op. cit.*, t. 2, p. 222-230.

(13) Objection formulée aussi par Raw en 1982, cité par P. Guillaumont, *op. cit.*

(14) Précision apportée par l'auteur en 1981 dans les modèles élaborés pour le "TEMPO" (centre d'études avancées de General Electric), cité par P. Guillaumont.

En rapport avec l'objection précédente, il est aussi reproché à ces hypothèses, l'imprécision quant à la nature productive ou non de ces dépenses et dont l'impact à long terme sur l'épargne serait nécessairement différent. La question qui se pose en effet est de savoir si les investissements sociaux (généralement publics) rendus nécessaires par l'accroissement de la population, comme les dépenses publiques de fonctionnement en éducation et santé, ainsi que les dépenses privées en ces mêmes domaines et pour la nourriture des enfants, peuvent être traités comme improductifs, auquel cas une fécondité élevée entraîne nécessairement de fortes dépenses sociales au détriment de l'investissement productif (en capital matériel).

Ainsi, la discussion et les réponses à la question des effets de la croissance démographique et de la structure par âge qui lui correspond sur le rythme de l'accumulation peuvent être résumées dans les points suivants :

L'affirmation par des arguments néo-malthusiens des effets néfastes d'une forte fécondité sur l'accumulation à travers l'augmentation qui en résulte des dépenses publiques et privées, lesquelles dépenses, généralement à caractère social, se font par conséquent au détriment de l'épargne et de l'investissement productif.

Des nuances et des objections qui relativisent ces affirmations à travers une critique de l'analyse qui en constitue le fondement théorique, notamment l'usage qui est fait de la fonction d'épargne. L'impact de la croissance démographique sur l'accumulation semble plus dépendre en définitive selon ces critiques des facteurs suivants :

– de la définition même qui est donnée de l'épargne et de l'accumulation. De cette définition dépendent parallèlement les effets de la croissance démographique sur la productivité du capital évoqués à propos des dépenses ou investissements sociaux ;

– d'une analyse différenciée des agents qui épargnent, autrement dit une différenciation des effets de la croissance démographique sur l'épargne selon la nature et l'origine de cette dernière. Leibenstein (15) considère à ce propos que l'essentiel de l'épargne des ménages provient d'une petite fraction d'entre eux et que c'est sur ces ménages qu'il faut observer les effets de la fécondité ;

– des facteurs généraux qui déterminent l'accumulation : Leibenstein (16), soulignant là aussi que si l'investissement agit sur l'épargne autant que l'inverse, il faut considérer les effets que la croissance démographique peut exercer directement sur l'investissement.

Parmi les facteurs auxquels fait référence cette dernière remarque qui déterminent le niveau d'accumulation et qui sont tout aussi directement influencés par la croissance démographique, d'autres hypothèses mettent l'accent sur la répartition des revenus ou plus exactement sur l'impact négatif d'une forte fécondité sur la capacité d'épargne. La croissance démographique engendre à long terme une inégalité des revenus qui a un effet dépressif sur les revenus et l'épargne.

(15) Leibenstein, cité par L. Tabah, *Population Growth and Economic Development in the Third World,* Ordina ed., 1975.

(16) *Idem.*

2.2. La croissance démographique, facteur d'inégalité des revenus et de régression de l'épargne

On retrouve ici quelques arguments dont nous avons déjà eu à discuter à propos de la répartition des revenus (17), et qui concernent le rapport défavorable à la formation de l'épargne et donc au développement d'une inégalité des revenus. L'idée générale est, on l'a vu, que le développement ne s'apprécie pas seulement en fonction de la croissance mais aussi selon la répartition des revenus qui l'accompagne ; or la croissance démographique, de par ses effets sur le développement, inclut des effets sur la répartition des revenus et donc sur l'épargne.

(17) A. Mezzine, « L'inégalité des revenus, facteur de régression de l'épargne », *op. cit.*

Divers arguments ont été avancés à l'appui de l'idée qu'une croissance démographique rapide est un facteur d'inégalité des revenus. Ces arguments paraissent pouvoir être regroupés autour de deux thèmes :

• Le premier a trait aux effets qu'exerce la croissance démographique sur la répartition au sein d'une même génération (effets transversaux) que l'on peut expliquer de la façon suivante : si les familles les plus pauvres sont celles qui sont généralement réputées avoir le plus d'enfants (18) et qui de ce fait contribuent le plus à la croissance démographique (dans la mesure où leur fécondité supérieure n'est pas compensée par une plus forte mortalité des enfants), l'inégalité de répartition des revenus entre individus se trouve accrue par la fécondité ou plus précisément par les différences dans la dimension des familles qui en résulte. Par ailleurs, l'effet des différences dans la dimension des familles selon le revenu peut aussi agir sur la répartition des revenus entre familles ou individus d'une même génération de façon plus indirecte, dans la mesure où elle limite la mobilité géographique de la famille (donc la possibilité de saisir des occasions d'emploi) et où, en raison même du niveau plus faible de revenu, elle ne lui permet qu'un moindre taux d'épargne.

(18) Particularité qui résulte de plusieurs facteurs notamment la faiblesse des niveaux d'instruction, l'accès limité aux moyens contraceptifs… qui caractérisent ces populations.

• Le deuxième thème concerne l'effet qu'exerce la croissance démographique sur la répartition des revenus à travers les effets qu'elle engendre au cours des générations successives (effets longitudinaux) qui peut s'expliquer aussi de la façon suivante : la croissance démographique affecte de façon différentielle la transmission de capital d'une génération à l'autre, ce caractère différentiel étant la manifestation de la dimension différentielle des familles selon le revenu du chef de famille soulignée dans le premier point. L'idée ici est que les familles pauvres transmettent à chacun de leurs enfants un moindre capital non seulement parce qu'elles sont pauvres, mais aussi parce qu'elles sont plus nombreuses. Cet argument valable pour le capital matériel l'est aussi pour l'éducation et la santé des enfants, variables dont dépendent leur productivité et donc leurs revenus ultérieurs dans la mesure où on considère à juste titre que l'attention portée à chaque enfant par les parents, notamment la scolarisation qui lui est offerte, les soins dont il bénéficie varient, toutes choses égales d'ailleurs, en raison inverse du nombre d'enfants.

En résumée, l'idée développée à travers ces deux thèmes est en définitive que la croissance démographique dans le Tiers-Monde accroît l'inégalité des revenus dans la mesure où à une plus forte croissance démographique correspondraient de plus fortes différences de dimension des familles selon le niveau de revenu. Ce phénomène qui a tendance à s'accentuer davantage d'une génération à l'autre perpétue et amplifie par conséquent le rapport défavorable à l'épargne d'une croissance démographique rapide par le fait même que l'influence réciproque d'une répartition inégalitaire qui s'accompagne d'une démographie rapide est tout aussi vraie.

C'est la raison pour laquelle, avons nous signalé au début cette section, les arguments présentés ici se situent tous dans une perspective néo-malthusienne, en ce sens qu'il concourent à montrer les inconvénients qui résultent pour le développement de la croissance démographique et par conséquent les avantages qui résulteraient d'une diminution de la fécondité (19).

Mais, ces arguments n'ont pas l'exclusivité de la réflexion qui nous intéresse en ce sens que d'autres arguments moins défavorables à la croissance démographique leur sont parfois opposés (20).

3. Epargne et contrainte démographique au Maroc : la contestation du dilemme croissance démographique/ formation de l'épargne

Signalons tout d'abord que l'essentiel des données dont nous disposons pour le Maroc résulte des différentes enquêtes de consommations et des dépenses des ménages qui sont faites à l'échelle nationale et de façon périodique. Elles ne permettent par conséquent qu'une analyse au niveau agrégé ou macro-économique, interdisant ainsi une perception plus fine à l'échelle du ménage (l'effet des variables étudiées n'étant pas nécessairement les même à l'échelle du ménage qu'à l'échelle nationale et inversement). La périodicité des enquêtes interdit par ailleurs une approche sur l'ensemble d'un cycle de vie, de sorte qu'on devra le plus souvent se contenter d'observations ponctuelles.

Ces imperfections n'empêchent toutefois pas de relever certaines caractéristiques spécifiques à la contrainte démographique au Maroc, caractéristiques qui nuancent les effets négatifs théoriquement évidents des hypothèses auparavant évoquées.

Trois relations seront ainsi vérifiées :

• Il s'agit d'abord d'apprécier la relation entre croissance démographique et niveau de consommation, autrement dit la relation entre la taille du ménage et le niveau de sa consommation et donc, indirectement, d'apprécier la portée du rapport négatif à l'épargne de la taille du ménage.

• Il s'agit ensuite et dans le même ordre d'idée d'apprécier la portée des hypothèses du cycle de vie et du rapport de dépendance une fois pris en compte certaines caractéristiques et facteurs spécifiques de l'évolution des

(19) Plusieurs autres arguments ont été utilisés pour montrer les effets négatifs de la croissance démographique, dont certains ont été transposés au plan micro-économique, sous la forme de calculs coûts et bénéfices des naissances évitées. Un calcul de ce type a été présenté une première fois par Stephen Enke en 1966 et se propose de calculer ce que coûte une diminution de la fécondité suscitée par différents types de politiques et obtenue par différents moyens, puis calculer les bénéfices qui en résulteront pour la société en calculant le rapport de l'un à l'autre. Le même auteur soutient en conséquence que la limitation des naissances constituait l'investissement socialement le plus rentable qu'un pays tel que l'Inde pouvait entreprendre. Cf. P. Guillaumont, *Economie du développement, op. cit.*, p. 233-236.

(20) Diverses autres hypothèses et arguments

structures démographiques et familiales, autrement dit de voir dans quelle mesure l'effet négatif évoqué par ces hypothèses n'est pas allégé sinon inversé une fois pris en compte l'évolution de la structure par âge et l'existence de rapports spécifiques d'échange et de solidarité au sein de la famille.

• Il s'agit enfin de vérifier le sens de certaines causalités notamment celle liant croissance démographique et niveau des revenus.

3.1. Les limites aux hypothèses du cycle de vie et rapports de dépendances dans l'explication de la faiblesse de l'épargne

S'il est relativement aisé de percevoir les facteurs qui influencent la démographie individuelle, facteurs qui déterminent et différencient en conséquence les taux d'accroissement démographique, les différences dans la taille des ménages demeurent par contre difficile à expliquer dans la mesure où elles dépendent le plus souvent de caractéristiques et de comportements spécifiques aux populations concernées.

Un essai de quantification des liens entre démographie individuelle et démographie du ménage a toutefois été tenté par Ryder (21) en établissant la liaison entre les principaux taux démographiques à diverses phases de la transition démographique et la taille de la famille (voir tableau 1).

Tableau 1

Relation théorique entre les taux démographiques et la taille moyenne de la famille à différentes phases de la transition démographique

Taux en %	Natalité	Mortalité	Accroissement	Taille moyenne du ménage
Phase prétransitionnelle	42	42	0	3,2
Baisse de la mortalité	42	10	32	4,7
Transition achevée	14	14	0	3,4

Bien que certains facteurs susceptibles d'agir aussi sur la taille du ménages n'aient pas été pris en compte (la nuptialité, le divorce ou les migrations), l'idée qui ressort du tableau est que l'effet attendu des variables démographiques sur la taille du ménage dépend plus du cycle de vie du ménage que de la variation de ces variables. Autrement dit les mêmes variations à des phases différentes du cycle de vie du ménage peuvent avoir des effets différents. Ainsi , à natalité constante, la taille moyenne du ménage est d'autant plus élevée que la mortalité est basse ; à mortalité voisine 10 et 14 ‰, la taille moyenne est d'autant plus élevée que la natalité est plus élevée.

3.1.1. Taille du ménage et niveau de consommation : atténuation du rapport favorable à la dépense et défavorable à l'épargne

Reprenant pour le Maroc une suggestion de S. Kuznets (22), une décomposition a été tentée dans l'évolution de la taille moyenne du ménage

faisant valoir le dynamisme induit par la croissance démographique, et dont ne traite pas la présente contribution, sont en effet souvent opposés aux arguments ci-dessus. Certains, à caractère général, sont relatifs à l'effet stimulant qui résulte de la croissance démographique aussi bien au niveau de la demande que de l'offre (dynamisme de la demande, dynamisme de l'offre : hypothèse de l'épargne cachée). D'autres, plus pertinents car spécifiques aux pays en développement, ont trait aux conditions sociales du changement qui accompagnent l'accroissement démographique (dynamisme social…). Dans l'un et l'autre cas figure aussi explicitement ou implicitement l'effet sur l'épargne et l'investissement.

(21) N. Ryder, « Reproductive behaviour and family life cycle », *in The population debate : dimensions and perspective,* United Nations, New York, 1975. Cité par l'étude : *Population et consommation au Maroc,* CERED, novembre 1988.

(22) S. Kuznets, « Sise and age structure of

entre 1971 et 1982, de la part due à l'augmentation du nombre moyen d'enfants au sein du ménage (résultant de l'interaction entre fécondité et mortalité des enfants), de celle due à l'augmentation du nombre moyen des adultes (résultant de la cohabitation ou de la séparation et accessoirement de la diminution de leur mortalité) (23).

L'intérêt de cette décomposition dont les résultats sont illustrés dans le tableau suivant réside dans le fait qu'elle renseigne de façon plus précise sur l'évolution non seulement de la taille du ménage mais aussi de sa composition, permettant ainsi de mieux saisir l'impact de l'accroissement démographique sur la consommation que ne le permettrait une démographie indifférenciée au niveau individuel.

family households : exploratory comparisons », *Population and Development Review,* juin 1978.

(23) A. Nouijai et A. Lfarakh, « Quelques facteurs explicatifs de l'évolution des ménages et des familles selon la taille », 6e Colloque de démographie maghrébine, Rabat, 1985.

Tableau 2

Modification de la taille moyenne du ménage et de ses composantes entre 1971 et 1982 par milieu urbain et rural

	1971	1982	Dif. 1982-1971	Dif. en %
	Milieu urbain			
Enfants	2,35	2,06	– 0,29	– 12,3
Adultes	2,94	3,42	+ 0,48	+ 16,3
Ensemble	5,29	5,48	+ 0,19	+ 3,6
	Milieu rural			
Enfants	2,69	2,89	+ 0,20	+ 7,4
Adultes	3,08	3,47	+ 0,39	+ 12,7
Ensemble	5,77	6,36	+ 0,59	– 10,2
	Ensemble			
Enfants	2,58	2,50	– 0,08	– 3,13
Adultes	3,01	3,45	+ 0,44	+ 14,6
Ensemble	5,59	5,95	+ 0,36	– 6,4

Source : CERED, *Population et consommation au Maroc,* 1988.

Ainsi, si une augmentation générale de la taille du ménage dans la partie urbaine et rurale du pays est observée, la décomposition du ménage en adultes et enfants indique que la part de ces derniers a évolué différemment selon qu'il s'agit d'un ménage urbain ou d'un ménage rural, accusant dans le premier cas une diminution de 12,3 % contre une augmentation de 7,4 % pour le ménage rural.

L'explication en est une diminution de la fécondité plus intense que l'augmentation de la survie des enfants (ou la baisse de la mortalité) pour le milieu urbain, l'augmentation de la survie des enfants en milieu rural n'ayant par contre pas été compensée par une baisse de la fécondité.

Différences qui s'amenuisent, par contre en ce qui concerne les adultes dont la part augmente dans l'ensemble des milieux, plus fortement cependant en milieu rural qu'en milieu urbain. Cette augmentation du nombre des adultes dans le ménage d'une façon générale et dans le ménage urbain en particulier s'expliquant aussi par plusieurs facteurs dont notamment :

– le retard de l'âge du mariage aussi bien chez les hommes que chez les femmes qui modère la constitution de nouveaux ménages (ou de nouvelles familles) ;

– la cohabitation provisoire ou durable d'adultes célibataires ou parfois mariés avec leurs parents ;

– la diminution de la mortalité des adultes…

Ces différences dans l'évolution de la taille et de la composition du ménage paraissent être le fait de plusieurs facteurs dont certains sont en rapport étroit avec le revenu et la consommation. les facteurs démographiques n'étant en effet dans la plupart du temps qu'une manifestation de comportements dont le mobile est souvent d'ordre économique et donc indissociable de l'attitude vis-à-vis des revenus de la consommation et de l'épargne, attitude qui détermine et qui est parfois aussi déterminée par ces facteurs et comportements démographiques.

Ainsi et pour nous limiter à quelques éléments d'explications plausibles de l'évolution ci-dessus, l'augmentation de la consommation notamment alimentaire ou celle des soins de santé ou d'hygiène peut expliquer une baisse de la mortalité qui se traduit par une augmentation de la survie des enfants dans le ménage. Dans le sens inverse, le souci de maintenir ou d'accéder à un niveau de consommation ou de niveau de vie décent fait que les individus en âge de se marier retardent leur entrée en union, et les couples mariés à pratiquer la contraception, entraînant dans l'un et l'autre cas une diminution de la fécondité et partant du nombre moyen d'enfants au sein du ménage. L'autre conséquence du retard de l'âge du mariage est le gonflement du nombre moyen d'adultes par ménage, gonflement qui a pour effet certain une diminution des dépenses de consommation (voir tableau 3). La cohabitation accrue au sein d'un même ménage a en effet généralement pour mobile et pour conséquences une réduction des dépenses de consommation (le maintien pour un ensemble d'individus rassemblés par des liens familiaux du regroupement en un seul ménage entraînant nécessairement des dépenses moindres que l'éclatement du noyau familial en plusieurs ménages en raison justement de ce regroupement qui évite l'émiettement des dépenses).

Tableau 3

Décomposition de l'inégalité de la dépense par tête selon la taille du ménage

Taille du ménage	% de la population	Dépense par tête en dirhams
1 à 2 personnes	4,3	12 259
3 à 4 personnes	14,1	10 027
5 à 6 personnes	24,8	7 425
7 à 8 personnes	26,0	5 955
9 personnes et plus	30,8	4 780
Ensemble du pays	**100,00**	**6 780**

Source : Direction de la Statistique, *Niveau de vie des ménages,* vol. 2.

Ces quelques éléments d'explication montrent en définitive que l'évolution de la taille du ménage est expliquée plus par des variables économiques et de comportement vis-à-vis des revenus et des dépenses, que par l'évolution des différents indicateurs démographiques (encore que ces derniers soient aussi et dans une grande mesure le fait des mêmes variables socio-économiques et de comportement). Le recul de l'âge du mariage est a cet égard un exemple significatif parmi d'autres des comportements résultant de l'interaction entre variables démographiques et variables économiques dans la mesure où, ayant généralement un mobile économique (faiblesse d'un revenu permettant de fonder un ménage indépendant), il influence la taille du ménage en agissant aussi bien sur la fécondité et le nombre des adultes que sur le rapport du ménage à la consommation et à la dépense.

Ces explications montrent aussi que les effets théoriquement réputés favorables à la consommation et donc implicitement défavorables à l'épargne de l'augmentation de la taille du ménage doivent être nuancés dans la mesure où ils peuvent être atténués d'une part par l'augmentation qui en résulte du nombre des adultes pouvant être source de revenus additionnels, et d'autres part par la diminution des dépenses par ménage due à ce qu'on pourrait assimiler à des économies d'échelle résultant du regroupement de plusieurs individus au sein d'un même ménage (24).

L'augmentation de la taille du ménage n'est donc pas en définitive un facteur de diminution systématique de l'épargne, même si elle contribue globalement à l'augmentation de la consommation et donc de la dépense. Des caractéristiques inhérentes aussi bien à l'évolution des composantes démographiques qu'à certains comportements dictés par des contraintes économiques arrivent en effet à atténuer les effets réputés défavorables, voire dans certains cas inversent ces effets.

Mais l'évolution de la structure et de la taille du ménage n'est pas la seule à prendre en compte pour apprécier l'impact de l'accroissement démographique sur les revenus et l'épargne, d'autres facteurs inhérents aux structures familiales dans leur ensemble peuvent aussi jouer dans le sens d'une atténuation des effets défavorables évoquées ci-dessus de la structure par âge et du rapport de dépendance qui en résulte.

3.1.2. L'évolution de la structure par âge, facteur d'allégement de la contrainte démographique

S'il est aussi relativement aisé de percevoir l'influence sur la consommation et la dépense de l'évolution de la taille du ménage et, par conséquent, d'avancer quelques éléments d'explication qui plaident pour une atténuation du rapport négatif de cette évolution à l'épargne, il est par contre difficile de se prononcer sur l'influence des structures familiales dans leur ensemble. Or, plus que la taille du ménage, ce sont les nombreux liens et rapports qui prévalent au sein de la famille qui sont souvent mis en cause

(24) Il ressort en effet aussi de l'étude sur la population et la consommation au Maroc (1988) que l'accroissement de la taille du ménage est dû principalement à l'augmentation du nombre des adultes dans ce dernier. Augmentation qui a contribué à amortir l'incidence de la croissance démographique sur la dépense : l'accroissement de la dépense par ménage (1,5 % en moyenne de 1971 à 1985) est supérieure à la dépense par tête (1,1 %) en raison de l'augmentation de la taille moyenne du ménage, mais en raison des économies d'échelle, le niveau de vie moyen, impossible à mesurer certes, a du augmenter à un rythme compris entre 1,1 % (limite inférieure) et 1,5 (limite supérieure).

dans l'appréciation du rapport à l'épargne : le plus souvent comme handicap à la formation de l'épargne par la charge que constituent la famille étendue et les nombreux transferts pour les actifs ; les mêmes phénomènes de regroupement, de solidarités et de transferts étant considérés par contre comme facteurs d'entraide, de revenus additionnels qui ne peuvent être que favorables à l'épargne des catégories qui en bénéficient.

La complexité des structures familiales, souvent encore empreintes de rapports et de liens traditionnels, est telle en effet qu'il est difficile d'appréhender leur impact sur l'épargne. Et quand bien même on dispose de données significatives sur la taille, les revenus et les dépenses des ménages, l'origine, l'ampleur et le sens des transferts de ces revenus demeurent difficiles à déterminer. Cette difficulté d'appréhender la nature, l'ampleur et le sens des transferts familiaux rend en définitive discutable la notion de rapport de dépendance qui résulterait de la structure par âge.

Aussi, nous nous limiterons ici à relever pour le Maroc certaines caractéristiques et tendances démographiques dont la spécificité permettrait sinon de contester du moins de nuancer l'effet négatif sur les revenus et l'épargne de la structure par âge et de l'hypothèse qui en résulte du rapport de dépendance

Nous emprunterons pour ce faire quelques conclusions aux communications faites dans le cadre du "séminaire sur la famille au Maroc" (25), ainsi qu'à l'étude sur la sécurité sociale (26). L'un et l'autre des deux documents présentant en effet des éléments d'explications où l'on pourrait déceler des raisons qui militeraient pour une atténuation des effets susmentionnés.

(25) Séminaire sur *la Famille au Maroc,* CERED, Rabat, 12 novembre 1996.

(26) *Sécurité sociale et développement socio-économique,* CERED, Rabat 1997.

3.1.2.1. L'allégement de la pression démographique

Il ressort du dernier recensement de la population que le taux d'accroissement démographique annuel moyen estimé à 2,06 % confirme une tendance à la baisse déjà constatée durant les précédents recensements dont les taux moyens annuels furent respectivement de 2,8 et 2,6 % pour les périodes 1960-1971 et 1971-1982 (27).

(27) *Idem.*

L'évolution ainsi enregistrée est attribuée à la conjugaison des tendances des principales composantes de l'accroissement démographique dont notamment :

- une baisse remarquable du taux de mortalité (19 ‰ en 1962 , 10,6 ‰ en 1980 et 7,4 ‰ en 1987) ; baisse qui s'est traduit par une amélioration de l'espérance de vie (estimée respectivement pour les mêmes dates à 47, 59 et 65 ans), soit un gain de 18 ans pour la période des 25 années considérées ;
- une baisse notable de la fécondité dont la tendance d'abord lente entre 1962 et 1980, avec respectivement un nombre moyen d'enfants par femme de 7 et 6, puis relativement plus rapide, enregistrant une moyenne de 5,5, 4,5 et 4 respectivement pour les années 1982, 1987 et 1992.

Les principaux facteurs ayant contribué à cette évolution sont, on l'a souligné à propos de la taille des ménage, imputables à l'amélioration générale des conditions de vie qui permettent aussi bien un recul de la mortalité (amélioration des conditions sanitaires et d'hygiène), qu'une baisse de la fécondité (amélioration du statut et du niveau d'instruction de la femme, recul de l'âge du mariage et utilisation de moyens contraceptifs…).

Ces mutations démographiques, qu'on peut expliquer en grande partie par l'amélioration du niveau de vie, ne sont pas sans rapport avec cette amélioration dans la mesure où elles sont à l'origine de transformation de la structure par âge de la population (voir tableau 4) laquelle influe en retour et dans une large mesure aussi sur le niveau de vie, en ce sens qu'elle détermine un rapport de dépendance pouvant être favorable ou défavorable aux revenus et partant à l'état du niveau de vie.

Ainsi, l'évolution conjuguée de la fécondité et de la mortalité s'est-elle traduite au niveau de la structure par âge notamment par :

• une réduction continue du poids des enfants par rapport à la population totale : après avoir été de 44,3 % en 1960, la part des moins de 15 ans est passée à 42,2 % en 1982 et 37 % en 1994, soit une diminution de 7 points ;

• une augmentation de la part des personnes en âge d'activité (15-59 ans) qui a atteint la part de 55,9 % en 1994 contre 51,6 % en 1982 et 47,2 % en 1971.

Tableau 4
Evolution de la structure par âge de la population de 1960 à 1994 *(en %)*

Age	1960	1971	1982	1994
Moins de 15 ans	44,3	45,7	42,2	37,0
15-59	48,3	47,2	51,5	55,9
60 et +	7,4	7,1	6,3	7,1
Total	**100**	**100**	**100**	**100**

Source : Direction de la Statistique, *Tendances démographiques.*

Cette évolution n'est en effet pas sans rapport avec l'évolution du taux de dépendance qui renseigne sur la charge économique que doivent supporter les personnes en âge d'activité, charge qui influe sur la capacité d'épargne de ces personnes.

3.1.2.2. L'infléchissement du rapport de dépendance (28)

L'évolution de la fécondité et de la mortalité qui viennent d'être décrites ont pour effet une modification de la structure par âge de la population, laquelle détermine un rapport de dépendance qui peut être défavorable ou favorable à l'épargne des personnes actives selon que ce rapport est ou non

(28) Signalons tout d'abord que si ce rapport est sensé théoriquement renseigner sur la charge des individus d'âge inactif en rapport à la population d'âge actif,

important. Nonobstant la remarque soulignée à propos de l'imperfection de la notion d'âge d'activité (existence d'actifs en chômage, ou d'inactifs exerçant une activité avant ou après l'âge d'activité, personnes actives à temps partiel, ou exerçant des activités informelles et considérées à tort comme inactifs…), et si nous nous en tenons uniquement à l'aspect quantitatif du dit rapport, il est permis d'avancer que l'évolution de la structure par âge aurait tendance à favoriser la catégories des personnes en âge d'activité. Cette tendance est d'autant plus perceptible et est appelée à se concrétiser davantage que les facteurs qui déterminent les deux variables explicatives principales de cette évolution (baisse de la fécondité et de la mortalité) ne peuvent en l'absence de facteurs perturbateurs majeurs que s'affirmer.

cette indication reste approximative dans la mesure où les personnes en âge d'activité ne sont pas toutes réellement actives et que certaines personnes considérées comme inactives arrivent à exercer une activité économique avant ou après l'âge théorique d'activité.

Aussi, considérant que le temps de réponse des structures démographiques à l'effet des variables démographiques n'est significatif que sur un temps relativement long, nous avons utilisé pour approcher l'évolution du rapport de dépendance les projections du CERED (29) faites dans le cadre d'une étude visant à appréhender l'impact de l'évolution démographique sur la couverture sociale au Maroc.

(29) CERED, *Sécurité sociale et développement socio-économique, op. cit.* Ces projections sont faites sur la base des résultats des différentes enquêtes démographiques réalisées jusqu'à présent , notamment ceux relatifs à la fécondité et à la mortalité, et les données de la dernière opération de recensement de 1994.

Tableau 5
Evolution du rapport de dépendance et de ses composantes entre 1960 et 2014 *(en pourcentage)*

Année	Moins de 15 ans	15-59 ans	60 ans et plus	Rapport de dépendance	Rapport de jeunesse	Rapport de vieillesse
1960	45,97	46,86	7,15	107,0	91,7	15,3
1971	45,75	47,14	7,09	112,1	97,1	15,1
1982	42,15	51,15	6,3	94,0	81,8	12,2
1994	37,03	55,89	7,07	78,9	66,3	12,6
2000	32,31	60,43	7,26	65,49	53,48	12,01
2014	25,11	65,64	9,25	52,35	38,26	14,09

Source : CERED, *Sécurité sociale et développement socio-économique.*

L'évolution décrite ci-dessus de la structure par âge et du rapport de dépendance qui en résulte confirme en effet une tendance à la baisse de la charge des inactifs, et ceci aussi bien au niveau de l'évolution déjà observée (1960-1994) pour laquelle le taux de dépendance a diminué d'environ 33 points, que pour la période ayant fait l'objet de la projection. Cette évolution à la baisse du rapport de dépendance sera d'autant plus manifeste et plus rapide pour la période de projection et au delà que les anciennes générations, nombreuses en raison du niveau élevé de fécondité, viendront gonfler la part des adultes. C'est ainsi que la population âgée de 15 à 60 ans estimée à 56 % de la population totale en 1994 passerait à 60,4 % à la fin du siècle et avoisinerait les 2/3 de cette population en 2014. La baisse

conjointe des taux de fécondité et de mortalité, avec toutefois un rythme plus prononcé du taux de fécondité, explique par ailleurs l'écart constaté dans la composition du rapport de dépendance en faveur de la réduction du poids des enfants. Il ressort en effet aussi du tableau ci-dessus que dans la composition du ratio de dépendance évalué à 78 personnes à charge pour 100 adultes en 1994 et 43 personnes en 2014, la baisse du poids des enfants soit plus importante que l'augmentation du poids des personnes âgées : le poids des enfants passant sous l'effet de la baisse de la fécondité de 66,3 enfants à charge pour 100 adultes en 1994 à 38,3 en 2014, contre une augmentation de 1,4 point des personnes âgées (12,7 % en 1994 et 14,1 % en 2014).

3.1.3. Des rapports spécifiques d'échange et de solidarité qui atténuent l'effet défavorable à l'épargne des structures familiales

L'idée générale des hypothèses antinatalistes est que le rythme d'accumulation peut être défavorisé par une croissance démographique rapide, dans la mesure où celle-ci entraîne une structure par âge relativement jeune, laquelle engendre en conséquence un rapport de dépendance défavorable à cette accumulation. L'accent est mis ici exclusivement sur l'aspect quantitatif des relations verticales parents-enfants où ces derniers sont supposés constituer la charge à supporter par les parents adultes. Or, à analyser l'espace familial au Maroc, on s'aperçoit que la relation verticale parents-enfants n'est pas exclusive. Des rapports de soutien, de solidarité et d'échange, inhérents aussi bien à la persistance de structures familiales traditionnelles qu'à l'apparition de facteurs déséquilibrants de précarité tels que le chômage ou la crise du logement, font en effet en sorte que les transferts correspondants s'opèrent aussi bien dans le sens vertical parents-enfants que dans le sens opposé enfants-parents, mais aussi dans un sens horizontal : parents-proches parents, faisant en sorte que l'impact supposé défavorable à l'épargne et à l'accumulation des chefs de famille n'est pas systématique.

L'enquête sur la famille et les réseaux de solidarité familiale au Maroc (30) nous fournit quelques exemples de ces flux d'échange et de transferts intra-familiaux qui permettent de nuancer les effets défavorables à l'accumulation très souvent imputés à la charge que constitue pour le chef de ménage "la famille élargie", en mettant l'accent sur l'aspect positif de la cohésion et de la solidarité que cette dernière contribue à perpétuer.

Nous lui emprunterons quelques données qui montrent que les flux d'échange et de soutien s'opèrent aussi en faveur du chef de ménage, contribuant ainsi à alléger le poids de la charge familiale.

3.1.3.1. La famille élargie source d'apports multiples

En abordant l'analyse des données relatives aux prestations et services fournis ou reçus par des ménages appartenant à une même famille, on est

(30) M. El Harras, *les Réseaux de solidarité familiale, Enquête nationale sur la famille et les réseaux de solidarité familiales,* CERED, *op. cit.* Cette partie de l'enquête traite du concept de famille tel qu'il est perçu par les chefs de ménage, des réseaux de solidarité qui comprennent tous les individus pour lesquels "on accepte de sacrifier

du temps, de l'argent et des efforts", ainsi que sur les réseaux d'autoprotection dont font partie les individus auxquels on demande habituellement de l'aide.

d'abord frappé par la diversité de ces services. De la simple intervention ou recommandation en vue de trouver un emploi jusqu'à la prise en charge pure et simple d'un parent, la solidarité entre proches peut en effet revêtir plusieurs aspects et donner lieu à diverses prestations qui peuvent aller de l'apport en travail, aux prêts financiers, aux dons alimentaires ou vestimentaires, pour atteindre le degré le plus significatif de cette solidarité qu'est l'hébergement des membres de la famille. Notre attention a aussi été attirée par l'évolution de la nature de ces services et par leur adaptation aux nouvelles conditions de vie et de mobilité spatiale (31) des ménages notamment l'apparition de facteurs déséquilibrants de précarité qui guettent les jeunes ménages. On est enfin et surtout frappé par la particularité de la réciprocité de ces transferts. Cette particularité faisant en sorte que la charge assumée par le chef de ménage pour subvenir aux besoins de sa famille est atténuée aussi bien par les apports des enfants que par ceux de ses proches. Cette charge est d'autant plus atténuée que le réseau familial est étendu et est par conséquent source d'apports et de soutiens multiples pour le chef du ménage.

(31) En dépit de la cassure subie au niveau de la proximité due notamment à l'extension de la mobilité et de l'éloignement géographique grandissant entre les membres de la famille, les interactions et les supports mutuels continuent en effet d'être remarquablement intenses au sein de la parenté. La précarité des conditions d'existence, les aléas sur le marché du travail qui peuvent se répercuter sur la vie conjugale du jeune ménage expliquent en partie cet attachement à la solidarité parentale.

Les tableaux ci-dessus montrent en effet qu'aucun des aides familiaux du chef du ménage n'est donneur exclusif, ni non plus receveur exclusif. Tous sont en même temps donneurs et receveurs d'aide, participant ainsi, quoique de manière variable et déséquilibrée, à une sorte de réciprocité généralisée.

Tableau 6
Répartition des services fournis et reçus par les ménages en 1995
(en % et selon le milieu de résidence)

Milieu de résidence	**Urbain**		**Rural**		**Total**	
Services	**Fournis**	**Reçus**	**Fournis**	**Reçus**	**Fournis**	**Reçus**
Services en travail	17,12	22,73	24,87	23,72	20,36	23,21
Hébergement	34,34	24,97	43,24	24,17	38,05	24,57
Prêts en argent	9,86	16,20	6,76	14,97	8,56	15,60
Prêts non financiers	3,28	3,32	4,71	5,53	3,83	4,40
Transferts en argent	14,45	11,55	3,99	10,57	10,08	11,06
Dons en produit	13,32	14,08	12,56	14,34	13,00	14,21
Régl. prob. divers.	5,62	3,26	2,05	3,33	4,13	3,29
Autres	1,99	3,87	1,81	3,27	1,91	3,57
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Source : CERED, 1996, *Enquête sur la famille au Maroc.*

Loin de refléter la réalité des flux entre ménages d'une même famille, ne serait ce que par la nature quelque peu embarrassante de l'enquête dont l'objet touche à l'intimité du ménage et requiert par conséquent une certaine

discrétion de la part des enquêtés (32), les données ci-dessus n'en demeurent pas moins significatives d'une entraide dont la comptabilisation des flux aurait certainement eu une incidence de nature à nuancer l'impact négatif imputé à l'étendue de la famille.

C'est le cas notamment de l'hébergement qui figure parmi les services les plus échangés entre les ménages (38,05 et 24,57 %), service dont bénéficient particulièrement les ménages les plus jeunes et qui constitue pour eux autant de dépenses et de ponctions en moins pour leur budget que les loyers sont souvent chers.

C'est aussi le cas des divers services fournis ou reçus sous forme de travail (20,36 et 23,21 %) et dont la non comptabilisation signifie une sous-estimation des apports dont bénéficient les chefs de ménages. La non rétribution par le chef de ménage de ces services qui peuvent concerner aussi bien les tâches ménagères que des travaux tels que l'entretien du logement ou la garde des enfants effectuées par des parents proches constituent en effet aussi autant de dépenses en moins ou de revenus en plus pour le ménage qui en bénéficie.

(32) Ou tout simplement par peur que les déclarations des enquêtés à propos des services rendus ou reçus de leurs familles puissent être perçues comme une manifestation de vanité ou au contraire un manque d'orgueil de l'enquêté en donnant de lui l'image d'un assisté.

3.1.3.2. La famille élargie source d'appuis intergénérationnels

Un autre aspect particulièrement significatif de l'entraide familiale mais aussi des réserves émises plus haut à l'encontre de l'hypothèse du cycle de vie a aussi été mis en évidence par l'enquête sur la famille (33) et concerne l'échange d'aide entre le chef du ménage et ses enfants.

Il a été constaté en effet aussi bien en milieu urbain qu'en milieu rural que l'aide que le chef de ménage reçoit de ses enfants est triplement supérieure à celle qu'il leur accorde. Autrement dit, "l'aide de promotion" (34) qu'une minorité de parents aisés pourraient bien accorder à leurs enfants demeure particulièrement réduite par rapport à "l'aide de subsistance" (35) qui va plutôt dans le sens enfants-parents et vise essentiellement à satisfaire les besoins matériels de parents âgés ou à revenus insuffisants. L'échange d'aide entre parents et enfants est donc tout en étant réciproque presque toujours asymétrique en faveur des parents, quelque soit la phase du cycle de vie de leurs enfants.

Les informations recueillies par cette enquête à l'aide d'une série de questions portant sur la perception de l'utilité de l'enfant par le chef du ménage eu égard notamment à sa contribution effective aux activités indépendantes du ménage et à la substituabilité de cette contribution sur le marché du travail ou à son rôle de pourvoyeur de revenus et d'assistance pour la vieillesse des parents a en effet montré que l'apport de l'enfant est appréciable ou tout au moins à prendre en considération dans l'appréciation de la charge qu'ils constituent pour leurs parents. Cette contribution est par ailleurs d'autant plus significative que, comme le montrent les deux tableaux suivants, elle est souvent effective avant l'âge théorique d'activité.

(33) Mghari Mohamed, « Perception par les parents des coûts et bénéfices des enfants », *Enquête nationale sur la famille et les réseaux de solidarité familiale, op. cit.*

(34) *Idem.*

(35) *Idem.*

Tableau 7

Répartition des chefs de ménages (en %) selon l'aide effective des enfants âgés de 7 à 15 ans dans les activités indépendantes du ménage

Aide actuelle des enfants de 7 à 15 ans	Urbain	Rural	Ensemble
Oui	54,5	77,8	65,3
Non	45,5	22,2	34,7
Total	**100**	**100**	**100**

*Source :*CERED, *Enquête nationale sur la famille,* 1995.

Tableau 8

Répartition des chefs de ménage (en %) selon la substituabilité du travail des enfants âgés de 7 à 15 ans et le milieu de résidence

Substituabilité du travail des enfants	Urbain	Rural	Total
Appel à un enfant du ménage	84,2	81,3	82,6
Engager une tierce personne	4,4	7,4	6,1
Sans opinion	11,4	11,3	11,3
Total	**100**	**100**	**100**

Source : CERED, *Enquête nationale sur la famille,* 1995.

Le recoupement de ces données avec ceux relatifs à la répartition effective du volume des aides familiaux selon le lien de parenté avec le chef de ménage révèle que les enfants du chef de ménage constituent en effet la principale composante de la masse totale des aides familiaux (36) dont ils représentent 63,2 % du volume total se répartissant entre 9,5 % en milieu urbain et 90,5 % en milieu rural. La deuxième catégorie est représentée à 18 % du total par les époux ou épouses du chef de ménage dont la proportion dénote aussi la prépondérance en milieu rural (94 % contre 6 % en milieu urbain).

L'autre aspect à signaler, et qui est aussi significatif des réserves émises à propos du rapport de dépendance, réside dans la répartition des aides familiaux par groupe d'âge où on observe une concentration dans la tranche d'âge 15-24 (59 %). Cette concentration signifie une participation des enfants aux charges du foyer à un âge souvent précoce et par conséquent à interpréter comme un apport susceptible d'alléger la charge du chef du ménage et d'atténuer le rapport de dépendance.

Plus explicite enfin de la solidarité familiale et de l'apport des enfants, l'autre aspect mis aussi en évidence par les données de l'enquête sur la famille concerne la perception de l'utilité de l'enfant en tant que source de revenus et de soutien pour la vieillesse des parents (37). Cet aspect spécifique de la solidarité enfants-parents peut aussi être assimilé à un apport au budget du chef de famille dans la mesure où la charge de l'enfant est compensée par l'assurance de son soutien ultérieur, laquelle assurance dispense par conséquent le chef du ménage d'éventuelles cotisations de retraite.

(36) L'aide familial est défini par l'enquête en question comme étant tout actif occupé qui travaille dans un ou plusieurs établissements pour le compte d'un membre de sa famille ou de son ménage sans être rétribué, la contrepartie étant sa prise en charge par le chef du ménage.

(37) Il ressort en effet de l'enquête sur la famille que la prise en charge par les enfants est le moyen le plus envisagé par les chefs de ménage pour subvenir à leur retraite (46,2 %). Ce moyen étant suivi par degré d'importance par les revenus d'activités indépendantes (35,1 %), la sécurité sociale (27,4 %) puis par

Ainsi, hormis les facteurs avancés ci-dessus de l'évolution dans la structure du ménage et du rapport de dépendance dont les tendances sont de nature à atténuer l'effet défavorable de la structure par âge, il est d'autres raisons qui pourraient être avancées à l'encontre de l'effet défavorable à l'épargne et à l'accumulation souvent imputé à l'étendue de la famille. Les solidarités familiales et le soutien enfants-parents qui caractérisent les rapports familiaux et dont certains aspects ont tendance à se renforcer en réaction à l'apparition de facteurs de précarité sont autant de facteurs dont la prise en compte permet de nuancer les effets défavorables aux revenus des ménages imputés à l'étendue familiale.

l'épargne (13,6 %). Il ressort aussi de cette enquête que la proportion des chefs de ménage qui comptent sur cette prise en charge augmente avec le nombre d'enfants. Cette proportion est ainsi passée de 2 % pour les chefs de ménage sans enfants à 9,9 % pour les ménages ayant 6 enfants et 46,2 % pour les chefs de ménage ayant 7 enfants et plus.

3.2. Croissance démographique et faiblesse des revenus : l'imprécision du sens des causalités

Il ne s'agit pas ici de tout réfuter dans l'affirmation évoquée plus haut de l'influence d'une démographie galopante sur les revenus et l'épargne, mais de voir dans quelle mesure la relation de cause à effet n'est pas inversée. Autrement dit, il s'agit de voir dans quelle mesure cette relation de cause à effet ne serait elle même que la manifestation ex-post d'une inégalité antérieure des revenus d'où découlerait une faiblesse de ces revenus et partant un accroissement démographique pour les raisons précédemment invoquées.

3.2.1. La disparité des revenus, facteur déterminent du niveau de fécondité

Des explications plus ou moins raffinées ont essayé d'appréhender la relation entre la taille du ménage et la répartition du revenu ou de la dépense, où la variable dépendante paraît être parfois la fécondité (taille du ménage), et le plus souvent le niveau des revenus tel qu'il est déterminé par l'état de la répartition.

Il est en effet plus vraisemblable, au vu des nombreuses vérifications empiriques menées sur les interrelations entre la taille du ménage et le niveau de revenu, que la relation étroite observée entre ce dernier et le taux de fécondité reflété par la taille du ménage va dans le sens d'une influence du revenu sur la fécondité, autrement dit la variable explicative paraît être la répartition des revenus qui détermine le niveau des revenus et, partant, le niveau de fécondité.

• Un exemple intéressant est fourni à ce propos par une étude de R. Repetto (38) qui a présenté des données empiriques sur la relation causale qui lierait la répartition du revenu et la fécondité dans les pays en développement. La conclusion en est que la fécondité est négativement associée au revenu par une relation non linéaire, de sorte qu'un léger accroissement de revenu pour un couple pauvre entraîne une plus forte réduction de la fécondité que le même accroissement pour un couple riche. Ainsi, une redistribution du revenu dans le sens d'une réduction des inégalités aurait-elle pour conséquence une réduction du niveau moyen de fécondité dans les pays en question.

(38) R. Repetto, *Economic equality and fertility in developing countries,* Baltimore 1979. Cité par *l'Enquête sur la population et la consommation au Maroc, op. cit.*, CERED, 1988.

• Telle est la position soutenue en effet aussi par plusieurs auteurs (39) ainsi que de façon vigoureuse par R. McNamara (40) en 1977 qui présente l'état de la répartition des revenus comme bien supérieur à d'autres facteurs y compris le niveau de revenu moyen par tête. L'auteur illustre son argumentation par l'exemple de la Corée du Sud (PNB par tête de 400 $ en 1973, pour une natalité de 19 ‰ en 1970, répartition relativement égalitaire) comparé à celui du Mexique (PNB de 890 $, natalité de 45 ‰, répartition relativement inégalitaire). Il s'appuie aussi sur les résultats d'une étude relative à 40 pays en développement, selon laquelle l'augmentation de 10 % du revenu des 60 % les plus pauvres tend à s'accompagner d'une baisse du taux brut de natalité de 0,7 ‰, alors que la même augmentation du revenu moyen de l'ensemble de la population ne s'accompagne que d'une baisse de 0,3 ‰.

• Significative aussi du lien étroit qui lie la répartition à la taille du ménage, est l'étude effectuée par P. Visaria (41) dont se dégage l'idée de la pertinence du classement des ménages selon la dépense par tête plutôt que selon le critère de dépense totale du ménage. Le découpage en déciles de dépenses, effectué par l'auteur sur la base de données relatives à certains pays d'Asie, confirme en effet davantage l'hypothèse de la relation étroite qui lie la pauvreté à la taille du ménage (42), hypothèse qui devient, il est vrai, moins évidente quand le classement des mêmes ménages prend comme critère leur dépense totale.

3.2.2. Le cas du Maroc

Nonobstant les remarques déjà faites à propos des difficultés du passage de la dépense au revenu (43), d'une part et de la nature du découpage souvent effectué selon des classes de dépenses hétérogènes et de dimension inégale d'une enquête à l'autre, le classement des ménages par déciles de dépenses effectué selon différentes optiques par les enquêtes de consommation nous fournit des indications qui semblent corroborer les hypothèses émises ci-dessus de la relation étroite entre revenu et taille du ménage et du caractère déterminant de la répartition dans cette relation.

Qu'il s'agisse en effet des résultats concernant l'évolution du nombre moyen de personnes par ménage selon les déciles de dépense (tableau 9), de la reconstitution de l'évolution de la taille du ménage selon les groupes sociaux en tenant compte de leur niveau de vie (tableau 10), ou de l'évolution de l'indice de corrélation entre ces deux variables (tableau 11), les disparités de revenus incarnées par les disparités de dépenses semblent être le facteur d'explication commun qui détermine l'évolution de la taille du ménage dans la mesure où ils affectent et déterminent aussi d'autres variables dont l'influence sur la fécondité est manifeste (éducation, statut de la femme, accès aux moyens contraceptifs, perception du coût et de l'utilité de l'enfant…).

(39) Non sans avoir donné lieu à des discussions statistiques (concernant notamment le problème de la transposition des résultats obtenus à partir des comparaisons internationales à l'évolution d'un pays au cours du temps), les effets de la répartition sur la fécondité dans les pays du Tiers-Monde semblent maintenant bien établis. On pourrait citer aussi l'étude de Flegg (1979) qui a porté sur un échantillon de 60 pays non communistes développés et moins développés, puis sur un sous-échantillon de pays moins développés sur la période 1968-1972. L'auteur y a montré, par une analyse de régression multiple, que le niveau du produit par tête et celui de l'inégalité (mesuré par l'indicateur d'Atkinson) étaient, parmi cinq variables (les trois autres étant le taux de mortalité infantile, le pourcentage des hommes analphabètes et le pourcentage des femmes économiquement actives), les deux qui exerçaient l'effet le plus sensible (et à peu près équivalent) : l'élasticité du taux de natalité par rapport à l'indice d'inégalité est de 2,3 % pour l'ensemble des 60 pays et de 3 % pour les 47 pays moins développés (par rapport au produit par tête, l'élasticité est respectivement de – 2,1 % et – 2,4 %). Cf. P. Guillaumont, t. 2, *op. cit.,* p. 260.

(40) R. McNamara, conférence du MIT 1977,

Tableau 9

Evolution du nombre moyen de personnes par ménage selon les déciles de dépense par personne en 1960, 1970, 1985 (ensemble du Maroc)

Décile/année	1960	1970	1985
1	6,3	6,1	7,7
2	6,1	6,5	7,2
3	5,8	6,4	6,9
4	5,9	6,5	6,8
5	5,9	6,6	6,3
6	5,8	6,5	6,1
7	5,5	5,8	5,6
8	5,3	5,5	5,0
9	4,8	5,7	4,4
10	4,4	4,8	3,4

Source : CERED, *Population et consommation au Maroc,* 1988.

Très significative aussi de l'intensité de la relation revenu/fécondité et du caractère vraisemblablement plus déterminent de l'inégalité des revenus, est la reconstitution plus affinée de l'évolution de la dépense par tête et de la taille du ménage selon les groupes sociaux qui illustre l'interaction entre niveaux de vie et niveaux de fécondité. Reconstitution où l'on peut relever une accentuation conjointe des écarts aussi bien des niveaux de vie (dépenses par tête) que des tailles du ménage correspondantes et ce en dépit d'une amélioration du revenu moyen au niveau des différentes catégories (tableau 10).

Tableau 10

Reconstitution de l'évolution conjointe de la dépense par tête et de la taille moyenne du ménage selon les groupes de dépense de 1960 à 1985 (44)

Groupes de dépense	Accroissement en % de la dépense par tête			Variation en pourcentage de la taille du ménage		
	1960-70	1970-85	1960-85	1960-70	1970-85	1960-85
Quatre déciles inférieurs	– 12,5	+ 74,0	+ 52,2	+ 7,7	+ 10,9	+ 18,3
Quatre déciles moyens	+ 31,8	+ 38,1	+ 82,0	+ 8,9	+ 4,9	+ 3,6
Deux déciles supérieurs	+ 126,9	+ 14,3	+ 159,4	+ 13,0	– 25,0	– 15,2

Source : CERED, *Population et consommation au Maroc,* 1988.

Mais plus significative que les relations établies par les tableaux ci-dessus où l'on peut tout aussi bien considérer que la fécondité soit la variable indépendante qui expliquerait l'inégalité et la faiblesse de la dépense (auquel cas une réduction de la fécondité qui affecterait en priorité les segments les plus démunis de la population serait de nature à atténuer les inégalités de répartition des revenus), est le résultat obtenu à travers la droite de

cité par P. Guillaumont, *op. cit.*, p. 260.

(41) P. Visaria, « Poverty and living standards in Asia », *in Population and Development Review,* juin 1980.

(42) Entre autres résultats de cette étude la diminution constatée en effet dans la taille du ménage en rapport avec les déciles de dépense : la taille moyenne variant du décile de dépense le plus bas au décile le plus élevé d'un maximum de 6,2 à 7,5 à un minimum de 2,7 à 4,6 personnes par ménage.

(43) A. Mezzine, « L'inégalité des revenus, facteur de régression de l'épargne », *op. cit.*

(44) Tableau reconstitué à partir des données relatives à l'évolution de la dépense per capita et de l'évolution de la taille moyenne du ménage pour les trois groupes sociaux pris en compte par *l'Enquête sur la population et la consommation au Maroc.*

régression de la taille moyenne du ménage selon le décile de la dépense par tête dont la pente exprime (tableau 11) une corrélation négative entre le niveau économique (dépense ou revenu) et la taille du ménage (fécondité). L'évolution constatée en effet aussi bien au niveau de la pente de cette droite (– 0,18 à – 0,43), qu'au niveau du coefficient de corrélation (– 0,93 et – 0,98), respectivement pour 1960 et 1985, indique non seulement une exacerbation du lien entre le niveau de vie et la taille du ménage mais aussi l'accentuation des disparités de revenus entre les deux périodes prises en compte.

Tableau 11

Paramètres de la droite de régression de la taille moyenne du ménage selon le décile de la dépense moyenne par tête

Paramètres	Urbain			Rural			Ensemble		
	1960	1970	1985	1960	1970	1985	1960	1970	1985
A	6,4	6,6	7,6	6,6	6,9	8,6	6,6	6,8	8,3
B	– 0,20	– 0,16	– 0,40	– 0,16	– 0,15	– 0,41	– 0,18	– 0,15	– 0,43
r	– 0,96	– 0,89	– 0,97	– 0,86	– 0,66	– 0,95	– 0,93	– 0,75	– 0,98

Source : CERED, *Population et consommation au Maroc,* 1988.
T = A + b.D
T : taille du ménage — A : constante de la droite de régression
b : pente de cette droite — D : le décile de la dépense par tête

Il apparaît donc en définitive, et c'est là l'idée qui semble se dégager de ces vérifications, que le niveau de fécondité est intimement lié au revenu mais demeure toutefois plus déterminé par l'état de la répartition des revenus que par leur niveau moyen. Dans la mesure, en effet, où la fécondité est une fonction décroissante, mais de moins en moins et donc de façon non linéaire, du revenu, ce qui est plus le cas dans les économies sous-développées que dans les économies développées où la relation est plutôt en U (décroissante puis croissante), il en résulte qu'à un même revenu moyen par tête correspond une moindre fécondité s'il est également réparti que s'il résulte du revenu élevé d'un petit nombre.

4. Conclusion

Frein ou facteur d'épargne, telle a été la question que nous nous sommes posée il est vrai de façon indirecte dans le débat de l'influence d'une démographie galopante sur les ressources, l'accumulation et partant sur le développement économique. Débat, où avons-nous remarqué que l'action sur les dépenses, les revenus et l'épargne des ménages, sans être explicite reste un passage obligé des différents arguments en présence.

Dans la mesure en effet où la taille du ménage influe directement sur sa consommation et sa dépense, les différences du taux d'accroissement

démographique ne peuvent qu'affecter différemment les revenus et l'épargne des ménages. L'effet sur le revenu et l'épargne de la croissance démographique est par ailleurs d'autant plus manifeste et différencié qu'il agit sur la structure par âge de la population, faisant en sorte qu'une population à croissance rapide aura tendance à être plus jeune et par conséquent augmente le nombre d'inactifs à charge en créant un rapport défavorable entre producteurs et consommateurs (hypothèse du cycle de vie et du rapport de dépendance)…

Toutefois, si l'arithmétique démographique semble plaider systématiquement en faveur d'un effet négatif de la croissance démographique sur le revenu et l'épargne, d'autres hypothèses ont montré que cet effet peut être atténué, voire dans certains cas devenir source de dynamisme et partant de revenus additionnels dans la mesure où il permet d'une part de stimuler l'effort productif des actifs pour subvenir aux besoins des personnes à charge (et ce, aussi bien à l'échelle du ménage qu'à l'échelle macro-économique) et d'autre part de générer à long terme des revenus qui résulteraient de l'assistance que fournira plus tard l'enfant à ses parents et à la collectivité (hypothèse de dynamisme social, investissement démographique)…

C'est dire la difficulté à apprécier l'influence des variables démographiques sur le développement, et partant à prendre parti dans une controverse où chaque argument paraît être autant justifié ou critiquable que son rival. L'effet sur les revenus et l'épargne des ménages, passage obligé de cette controverse étant d'autant plus complexe et difficile à apprécier que sa vérification doit tenir compte de plusieurs niveaux d'analyse :

- le niveau de développement ;
- le niveau macro ou micro économique ;
- le niveau familial (ou du ménage) et le niveau individuel ;
- l'appréhension de l'ensemble d'un cycle de vie ou d'une période donnée, au risque que les effets observés soient influencés par des variations conjoncturelles sans rapport à la croissance démographique ;
- le sens des causalités.

Autant de précautions pour qui voudrait procéder à une vérification approfondie des différentes hypothèses théoriques que l'on vient d'exposer.

L'objectif plus modeste de cette réflexion ayant été tout au plus une tentative d'apprécier dans le cas du Maroc de la portée de certaines hypothèses faisant des structures démographiques un frein systématique à la formation de l'épargne d'une part, d'autre part de faire ressortir certaines limites de l'argument imputant la disparité et la faiblesse des revenus à l'accroissement démographique. L'une comme l'autre des deux hypothèses pêche, respectivement, par la non prise en compte de certaines facteurs spécifiques susceptibles d'atténuer les effets considérés et par l'imprécision quant au sens des causalités.

Références bibliographiques

Ando A. et Modigliani F. (1957), « Test of the Life Cycle Hypothesis of Saving », *Bulletin of Oxford University Institute of Economics and Statistics,* vol. 19, mai.

CERED (1996), *Famille au Maroc, les réseaux de solidarité familiale,* Rabat.

CERED (1988), *Population et consommation au Maroc,* Rabat, novembre.

CERED (1997), *Sécurité sociale et développement socio-économique,* Rabat.

Chesnais J.C. et Sauvy A. (1975), « Croissance démographique et développement économique dans les pays peu développés de 1960 à 1972 », *Population,* novembre-décembre, p. 1150-1155.

Coale A., Hoover E. (1958), *Population Growth and Economic Development in Low Income Countries : a case study in India Prospects,* Princeton University Press.

El Harras M. (1996), « Les réseaux de solidarité familiale », *Enquête nationale sur la famille et les réseaux de solidarité familiale,* CERED, Rabat.

Guillaumont P., *Economie du développement,* collection Themis, PUF, t. 2.

Kuznets S. (1978), « Sise and age structure of family households : exploratory comparisons », *Population and Development Review,* juin.

Masson A. (1983), « Profils d'accumulation patrimoniale et modèles de cycles de vie », revue économique (*Epargne et patrimoine des ménages*), vol. 34, n° 1 janvier, PUF.

Mezzine A. (1995), « L'inégalité des revenus, facteur de régression de l'épargne », *Annales marocaines d'économie,* n° 13, automne.

Mghari M. (1996), « Perception par les parents des coûts et bénéfices des enfants », *Enquête nationale sur la famille et les réseaux de solidarité familiale,* CERED, Rabat.

Nouijai A. et Lfarakh A. (1985), Quelques facteurs explicatifs de l'évolution des ménages et des familles selon la taille, 6e colloque de démographie maghrébine, CERED, Rabat.

Repetto R. (1979), *Economic equality and fertility in developing countries,* Baltimore.

Tabah L. (1975), *Population Growth and Economic Development in the Third World,* Ordina ed.

Tobin J., « Les disparités internationales de comportement d'épargne : une analyse par le cycle de vie », étude reprise de la revue *Problèmes économiques* par le quotidien *l'Opinion* du 16/1/1991.

Visaria P. (1980), « Poverty and living standards in Asia », *in Population and Development Review,* juin.

La C.G.E.M. : formation d'un groupe d'intérêt patronal *

Myriam Catusse
Chercheur associée
à l'IREMAM,
Aix-en-Provence
et au CESHS, Rabat
(myriam.castusse@wanadoo.fr)

La C.G.E.M. (Confédération générale des entreprises du Maroc), pour sa part, a été créée en tant que telle en 1941 à partir d'une assemblée précédente, le "Comité central des Industriels", qu'avait fondé en 1933 un groupe patronal à la tête d'entreprises généralement plus grandes que celles des membres des C.C.I. et souvent plus lié au grand patronat français.

Il faudrait noter en préambule que la C.G.E.M., par la voix de ses dirigeants, ne formule pas sa légitimité en termes de généalogie et encore moins de filiation. Malgré l'ancienneté de l'organisation, son discours sur elle-même est quasiment muet quant à ses antécédents. Invité à dresser la liste des présidents précédents, l'un de ses principaux responsables actuels, qu'on ne peut suspecter par ailleurs d'ignorance ou d'indifférence quant à la confédération, donne une réponse évasive et imprécise. Si bien que dans son historiographie récente, la C.G.E.M. semble être née en 1995 avec l'arrivée d'une nouvelle équipe à sa tête. En effet, les représentations dominantes connotaient négativement et péjorativement jusqu'alors la confédération patronale (1) : l'ensemble des récriminations sur l'inertie politique, la totale dépendance et l'absence de représentativité de la structure a appelé ses dirigeants à rompre ostensiblement avec ce modèle. Cette tendance est perceptible dès la campagne électorale menée par le président actuel et son équipe : le leitmotiv était dès le départ la nécessité de réformer en profondeur la C.G.E.M. (2). Formellement, cette seconde naissance est entérinée lorsque lors de l'Assemblée générale extraordinaire du 28 juin 1995, la confédération change de nom (mais pas de sigle) : de "Confédération générale économique du Maroc", elle devient "Confédération générale des entreprises du Maroc". Sur ce point de taxinomie, il faudrait souligner que si l'estampille C.G.E.M. est communément employée et semble aujourd'hui parfaitement faire sens et référence dans le discours des médias, des experts, des pouvoirs publics, ou d'autres organisations représentatives, il semble néanmoins que le sigle est décliné de différentes manières, selon les interlocuteurs, les contextes et les moments : tantôt Confédération générale des entreprises du Maroc, tantôt Confédération générale des entrepreneurs marocains, il est aussi Confédération générale économique marocaine ou encore Confédération générales des employeurs marocains. Pour anecdotique qu'elle soit, cette impression illustre

* Extrait de *l'Entrée en politique des entrepreneurs au Maroc : libéralisation économique et réforme de l'ordre politique,* thèse pour l'obtention du doctorat de sciences politiques, 1999, Université de droit, d'économie et des sciences d'Aix-Marseille, Institut d'études politiques d'Aix-en-Provence.

(1) Un aperçu de ces représentations collectives peut être donné à la lecture de l'ouvrage de M. Benhaddou : ce dernier, qui ne tient pas compte dans son analyse de l'évolution récente des structures de la C.G.E.M. (il n'en fait même pas mention), dresse un portrait sans concession de la confédération : « partout où ils se trouvent, les technocrates agissent en complémentarité avec l'Etat. Ils participent aux missions internationales des industriels et signent,

une indécision quant à la façon de qualifier cet organisme qui affiche et manifeste une métamorphose substantielle et qui reste pourtant suspecté de conservatisme et de résistance.

Les dirigeants actuels de la C.G.E.M. se présentent comme de nouveaux acteurs sociaux, voire politiques, et en font un gage de légitimité. Si les intérêts qu'ils défendent ne sont pas nouveaux, la formation du groupe d'intérêt qu'ils représentent par contre le serait. Dans l'enchevêtrement pluriel des constructions du public et du politique, ils confortent ainsi le modèle dichotomique : en insistant sur la rupture dans leur démarche, ils s'inscrivent explicitement dans un schéma bipolaire définissant un "ancien" et un "nouveau" système ; le dernier renvoyant évidemment à des valeurs modernistes et rationnelles du politique et de l'économique. Ils refusent un héritage qui grèverait la reconnaissance sociale de leur action. Ainsi la C.G.E.M. incarnerait l'image positive de la bourgeoisie marocaine, préoccupée du devenir collectif du pays et compétente pour le défendre.

Grâce à la place centrale qu'occupe aujourd'hui la confédération dans le système de représentation des intérêts patronaux, ce sont les images et les justifications de sa réforme ainsi que les modalités de son entrée dans l'arène politique qui ont véritablement suscité mon attention. L'histoire de la confédération jusque récemment semble plutôt être celle des relations entre un groupe d'industriels, dont M. Benhaddou rappelle qu'ils furent la plupart du temps d'anciens ministres, et l'Etat makhzénien (3). Schématiquement, on peut rappeler qu'après avoir représenté les intérêts du patronat français (4), la C.G.E.M. dirigée depuis les années soixante-dix par des personnalités fassies telles que M. Amor (premier président marocain de la Confédération), D. Qeytouni, ou F. Benbrahim, a fait systématiquement appel au cours des années soixante-dix à la protection de l'Etat lors de rapports de forces extrêmement tendus avec le mouvement ouvrier.

Les deux derniers présidents de la confédération, Bensalem Guessous (élu en 1985) et Abderrahmane Bennani-Smires (élu en 1988), remarque S. Tangeaoui, avaient commencé à suggérer une transformation ou du moins une réforme de la C.G.E.M. dans le sens de l'affirmation de la nécessité de moderniser le syndicat patronal (5).

Chronologiquement, on peut associer la genèse de ces mutations à la mise en place du Programme d'ajustement structurel (1983). Sur ce point, les analyses telles que celles de Ph. Hugon par exemple, sur les procédures de mises en œuvre des politiques d'ajustement structurel ont montré que ces dernières, ont visé prioritairement non seulement à modifier les macro-variables économiques mais encore à restructurer le tissu associatif. Ces projets se sont accompagnés de visions plus vastes de ce que devrait être le développement économique ; la "nouvelle orthodoxie du développement" ne s'arrête pas dans la représentation que s'en font ses concepteurs à des aspects purement techniques. En arrière-plan, la restructuration économique,

en qualité de fondés de pouvoir, des accords de coopération bilatérale. (...) Grâce à eux, l'Etat comble ses insuffisances. Il fournit à l'opinion publique, nationale ou internationale, la preuve que le pays est organisé économiquement et structuré socialement. La C.G.E.M., héritée du capitalisme colonial, est bien organisée pour jouer ce rôle de suppléant. Au sommet, le Président, toujours un ancien ministre, correspond avec le chef du gouvernement pour aborder les projets de constitution des lois. (...) Les technocrates sont des gens formés par l'Etat pour épauler la confrérie des grandes familles. Préparés à leurs tâches puis placés d'office à la tête des entreprises et des organisations patronales, ils ont pour mission de développer une idéologie non pas d'opposition, mais de collaboration. Sur ce point, les opinions sont unanimes ». Dans M. Benhaddou, *Maroc. Les Elites du Royaume,* l'Harmattan, Paris, p. 119.

(2) Cf. le discours d'intention de A. Lahjouji lors de la première campagne pour la présidence de la C.G.E.M.

(3) Il cite les noms des présidents et vice-présidents de la C.G.E.M., déclinant leurs fonctions publiques antérieures, ou postérieures, insistant sur la collusion entre le milieu d'affaires représenté par la C.G.E.M. et l'appareil

la libéralisation, le changement du système de prix impliquent des modifications des structures sociales et des rapports de pouvoir entre les groupes liés soit aux relations extérieures, soit aux relations internes, entre le monde rural et le monde urbain, entre le secteur public et le secteur privé" (6). Quoi qu'il en soit, du point de vue des relations sociales et des rapports de travail, cette thérapie de choc appliquée au Maroc a effectivement provoqué au cours de la décennie quatre-vingts des perturbations, des points de ruptures, des causes de désaccord dans le système d'alliance de l'Etat et de différents groupes sociaux. Pour reprendre les termes de Z. Laidi, elle s'est rapidement accompagnée de la nécessité d'élaborer « les règles d'une nouvelle donne politique et sociale (7) ». En particulier, les dispositifs classiques de régulation du marché et par voie de conséquence des relations professionnelles se sont délités, tandis que le taux de chômage connaissait un envoi. L'hypothèse des pactes politiques ou sociaux évoquée plus haut se précise : elle participe de la problématique du contrat social, ou plus exactement de la "fondation" telle que nous l'avons évoquée plus haut, de la "formation" de l'Etat. Ce dernier ne pouvant plus être directement pourvoyeur d'emploi ou garant de protection sociale, la régulation sociale change de forme. Pour que la stabilité générale du système se maintienne, elle doit être l'objet d'un accord non seulement entre les élites mais au sein de la société, à travers un système de conventions.

Jusqu'alors l'essentiel des négociations sociales se déroulait au sein d'un face-à-face (particulièrement violent) entre l'Etat et les syndicats. Depuis le début des années quatre-vingt-dix, la tendance semble aller dans le sens d'une privatisation des rapports sociaux, mettant directement face-à-face patronat et syndicats, sous le contrôle, extérieur, des pouvoirs publics (8). La mise en place de structures de "dialogue social" en constitue un bon exemple.

Il convient de dresser le tableau de cette configuration complexe où se combinent stratégie de classe, politique d'Etat, logiques individuelles et collectives, tensions nationales, pressions internationales, avant de considérer les réformes du système de représentation des intérêts patronaux au Maroc, au cours des années quatre-vingt-dix. Leur incarnation la plus manifeste est l'apparition de la C.G.E.M. dans l'arène publique.

1. Incitative royale, initiative patronale : réforme des structures internes et promotion de "l'entreprise citoyenne en action"

Les associations professionnelles au Maroc sont régies par le dahir n° 1-58-376 du 15 novembre 1958 réglementant le droit d'association. La confédération rassemble des associations professionnelles et des fédérations sectorielles dont certaines, telles que l'Association marocaine de l'industrie textile et de l'habillement ou la Fédération des B.T.P., considérées comme de puissants groupes de pression, longtemps plus influents que la C.G.E.M., dans les négociations formelles ou informelles avec les pouvoirs publics ou

d'Etat. M. Benhaddou, *Maroc. Les Elites du Royaume, op. cit.,* p. 116 et suiv.

(4) Jusqu'en 1970, la C.G.E.M. est dirigée par des administrateurs français de grands établissements ou groupes au Maroc.

(5) « De par leur travail associatif intense, leur participation à des débats publics et leur réflexion sur l'organisation de la cité, B. Guessous et A. Bennani Smires ont marqué l'action publique du grand patronat durant ces dernières années. Le premier a tenté de doter la C.G.E.M. d'un discours qui lui soit propre. Ce discours s'articule autour de la croyance en la liberté d'entreprendre, et de l'idée selon laquelle un agencement libéral des institutions politiques peut permettre au Maroc de réussir sa modernisation. Quant au second, ces différentes prises de position traduisent la prise en compte des critiques qui sont adressées à l'entrepreneur marocain en termes de modes de penser et de forme d'agir. La réalisation du profit (quête légitime) peut se conjuguer dans son optique avec le souci des affaires publiques », dans S. Tangeaoui, *les Entrepreneurs marocains. Pouvoirs, société et modernité*, Karthala, Paris, 1993, p. 264.

(6) Ph. Hugon, « Incidences sociales des politiques d'ajustement », *Tiers-Monde*, janvier-mars 1989.

les partenaires internationaux. Ses membres y adhèrent volontairement et son budget est alimenté de façon privée : par les cotisations de ses membres, la vente d'un bulletin (CEDIES information), par la rente de quelques biens immobiliers, voire par des dons personnels et récemment par la recette du deuxième sommet euro-méditerranéen des chefs d'entreprises organisé à Marrakech en novembre 1996. Cependant, étant donné le niveau peu élevé des cotisations (et le caractère encore aléatoire de leur versement), on ne peut considérer que la confédération fonctionne à l'instar des lobbies américains, liés à leurs donneurs d'ordres par des liens fondamentalement économiques.

Le thème de la "restructuration" avait été le mot d'ordre lors de la campagne menée en 1994 par l'équipe de A. Lahjouji pour la présidence de la confédération (9). Néanmoins et pour descriptifs que sont ces propos, le discours royal du 16 mai 1995 peut constituer le point de départ d'une réflexion sur ces réformes internes, parce qu'il fixe de façon particulièrement claire et précise la façon dont le souverain entend encourager la réforme de la confédération : d'une part, il suggère le modèle qu'il prétend promouvoir. D'autre part, il dessine les limites et les contraintes qu'il assigne à la nouvelle équipe patronale.

L'allocution complétée par celle que fit Hassan II lorsqu'il accepta de recevoir en audience le bureau de la C.G.E.M. (le 27 juin 1995, soit la veille de l'Assemblée générale où devait être votée la réforme controversée des structures de l'organisation (10), sert de cadre d'orientation à ce que l'on pourrait qualifier de formation politique et sociale de la C.G.E.M.

G. Denœux et A. Maghraoui ont proposé la formule de "dualisme politique" pour qualifier les stratégies adoptées par le Roi Hassan II. Les prises de position du Palais sur la question de la représentation des intérêts patronaux en offrent un bon exemple. En effet, les auteurs mettent en évidence la tendance du souverain à user d'une de ces deux tactiques (ou à les combiner) pour répondre aux demandes et besoins sociaux : soit « développer les ressorts d'un pluralisme politique moderne. (...) Les manifestations de ce processus comprennent l'importance croissante de la vitalité de la vie associative depuis les années quatre-vingts, la promulgation d'une constitution plus démocratique en 1992, une presse plus libre et plus audible, l'organisation d'élections locales et nationales et le référendum constitutionnel de septembre 1996. Ces changements et d'autres encore représentent de significatifs progrès dans le sens d'une vie politique plus institutionnalisée, plus participative et plus démocratique. Par ailleurs et parallèlement à ces concessions aux pratiques démocratiques, le Roi Hassan II use également d'une tactique totalement différente pour répondre aux pressions sociales : l'arbitrage royal, qui constitue le second élément de sa stratégie de dualisme politique (11) ». Ce qui leur permet de soutenir que toute réforme politique est acceptable et encouragée à la condition qu'elle renforce les liens organiques entre le souverain et son peuple.

(7) Z. Laïdi, *Enquête sur la Banque mondiale,* Fayard, 1998, p. 278.

(8) A. Saaf souligne que deux ministères ont effectivement et rétrospectivement gagné de l'importance et de l'influence au cours de cette période d'ajustement: le ministère des Finances et le ministère de l'Intérieur (notamment par le biais du développement de la démocratie locale) : A. Saaf, « Inclusión y exclusión en el espacio poliítico marroquií », *Sociologia,* n° 14, mai-août 1996, p. 168.

(9) On revient plus loin sur les termes de sa lettre au candidat.

(10) Dans un registre iconographique, remarquons que le cliché représentant le souverain recevant le bureau politique de la C.G.E.M. lors de cette audience spéciale constitue en quelque sorte "l'image officielle" de la C.G.E.M., omniprésente dans les bureaux de l'organisation, encadrée, dans les salles d'attentes, etc.

(11) G. Denœux et A. Maghraoui, « King Hassan's strategy of

Si la première stratégie emprunte aux notions occidentales de la "gouvernance" selon les auteurs, la seconde serait un avatar d'une pratique inhérente au système politique marocain. Qu'on prenne garde une nouvelle fois à toute forme d'essentialisme en matière de compréhension des phénomènes sociaux. Tenir compte et rechercher le système de valeur auxquels se réfèrent les acteurs consciemment ou non, raisonner en termes de finalité de l'action individuelle permet en partie d'éviter les écueils d'explication holistes par la culture ou par le système.

Dans un ordre d'analyse similaire, B. Cubertafond avance l'image suivante : « Au fond, ce qui figure peut-être le mieux le pouvoir royal au Maroc, c'est le parasol qui était censé abriter le sultan lors des cérémonies officielles. Le parasol attire, protège, englobe, soumet et sous son cône rassemble, unifie (12) » ; le Roi est "maître du temps politique", "décideur primordial". La monarchie néanmoins doit s'adapter et répondre tant aux pressions sociales qu'aux sollicitations et aux requêtes des organismes internationaux.

La réforme de la C.G.E.M. ne peut s'expliquer isolément. Il faut l'inscrire en particulier dans l'essor du mouvement associatif dans le pays (13). Ce dernier répond à une triple tension : d'une part, la revendication de plus d'autonomie de groupes sociaux, en l'occurrence une bourgeoisie sollicitée, parfois ébranlée, par une décennie d'ajustement structurel et la perspective d'une intégration au marché européen. D'autre part, la crise des institutions politiques traditionnelles qui se traduit par un déficit dans le système de représentation politique et social, d'intermédiation, de canalisation des revendications. Enfin, des mécanismes de contrôle étatiques contraignants et ostentatoires : indirectement par la création d'associations (comme les associations régionales), directement par le biais d'outils légaux (notamment la nécessité pour les associations d'obtenir la reconnaissance de leurs activités par les pouvoirs publics, sous forme d'autorisations).

political dualism », *Middle East Policy,* vol. V, n° 4, janv. 1998, p. 106. Les auteurs développent là un modèle souvent mis en évidence dans les analyses contemporaines du Maroc, avancé par les théoriciens du segmentarisme en particulier.

(12) B. Cubertafond, *le Système politique marocain,* Paris, l'Harmattan, 1997, p. 101.

(13) G. Denœux et L. Gateaux, « L'essor des associations au Maroc : à la recherche de la citoyenneté ? », *Maghreb-Machrek,* n° 150, oct.-déc. 1995, p. 19-39.

a. Chronique d'une réforme annoncée

Revenons sur le discours à la Nation du 16 mai 1995. C'était une allocution exceptionnelle, justifiée par l'urgence provoquée par la situation climatique du Maroc : la sécheresse, en effet, menaçait alors l'ensemble de l'activité économique du pays et en particulier le monde rural. Appelant à la solidarité nationale et invoquant un esprit de corps, le souverain en profitait pour dessiner ce qui serait les orientations d'un vaste programme de réforme des institutions marocaines. En particulier, il annonçait la tenue d'un référendum pour l'amendement de la Constitution (qui effectivement a eu lieu le 13 septembre 1996). Concernant les statuts de la C.G.E.M., les propos sont particulièrement explicites. Le texte de présentation introductive du discours rédigé par le ministère de l'Information lors de sa publication en est le résumé :

> *« Le souverain a par ailleurs insisté sur l'ouverture d'un dialogue social permanent en annonçant qu'il allait personnellement veiller sur les étapes de ce dialogue.*
>
> *Evoquant ensuite les relations entre partenaires sociaux, S. M. le Roi Hassan II a fait remarquer que la Confédération générale économique marocaine (C.G.E.M. Patronat) est non représentative (14). Aussi le souverain a-t-il demandé que la Confédération soit transformée, dans les plus brefs délais, en un syndicat représentant toutes les entreprises, petites, moyennes ou grandes.*
>
> *S. M. le Roi Hassan II a appelé à l'établissement d'un véritable partenariat entre salariés et employeurs et à dépasser la traditionnelle lutte patrons-salariés (15). »*

Le préambule, qui reprend fidèlement l'allocution royale, est explicite ; son caractère performatif également. Je citerai de nombreux passages d'allocutions royales, non pas à titre illustratif, encore moins en tant qu'administration de la preuve mais par soucis de comparaison et afin de dresser un parallèle entre les stratégies des différents acteurs. La raison royale de la représentation des intérêts patronaux appuie la réforme de la C.G.E.M. à une perspective de renforcement de la cohésion sociale et non d'encouragement au libéralisme économique et social. Il s'agit d'un appel à la régulation sociale, par empathie, fondée sur l'idée de solidarité corporative, face à (au prétexte de ?) une situation de sécheresse qualifiée de "catastrophe nationale". Le souverain rappelle que "quand le monde rural est prospère, il n'est pas le seul". L'allusion ne va pas sans rappeler cette alliance "fondamentale" (au sens fort du terme) entre le Makhzen et l'élite rurale analysée par R. Leveau dans les années soixante comme pilier essentiel et fidèle du système politique marocain (16).

L'idée de corps et d'unité est particulièrement récurrente dans la rhétorique de Hassan II. L'idée d'une unicité organique entre le souverain et son peuple (sur le mode de la communion, de la communauté) est régulièrement convoquée, servant de justification à la légitimité de son pouvoir politique (qui se superpose à une dimension économique et une dimension spirituelle). Cet unanimisme, qui ne contredirait pas pour autant la présence d'institutions pluralistes, s'incarnerait dans le triptyque de la devise : "Dieu, la Patrie, le Roi" (17) et serait l'assurance de l'unité et l'indépendance nationales transcendant toutes divergences ou formes partisanes. C'est encore à l'esprit de corps qu'appelle le souverain, s'adressant aux patrons : « Autant nous sommes confiants en le patriotisme qui anime nos promoteurs économiques, autant nous sommes conscients des obstacles auxquels ils sont confrontés et des craintes qu'ils ressentent (18). »

A cette fin, il utilise une image reprise à l'occasion de nos entretiens par plusieurs entrepreneurs, celle du navire sur lequel tous seraient

(14) Plus exactement, le Roi prévient : « Je précise qu'il y a un élément qui nous manque dans ce dialogue, à savoir la Confédération générale économique marocaine. Je m'adresse à ses membres pour leur dire : votre confédération n'est pas suffisante, n'est pas représentative et ne remplit pas les conditions devant la hisser au niveau de l'engagement. Je les invite à constituer dans le délai d'un mois, en tout cas le plus tôt possible, un syndicat des "employeurs" où il n'y aura pas que les détenteurs de gros capitaux ou les grandes entreprises, mais aussi ceux qui constituent le véritable tissu économique national tel que nous le concevons : autrement dit les petites et moyennes entreprises », dans « Appel royal à la solidarité avec le monde rural », *Discours et interviews de Sa Majesté le Roi* (mars 1995-mars 1996), p. 109.

(15) « Appel royal à la solidarité avec le monde rural », *Discours et interviews de Sa Majesté le Roi* (mars 1995-mars 1996), p. 103.

(16) Cf. R. Leveau, *le Fellah marocain défenseur du Trône.*

(17) Cf. N. Ba Mohammed, « Un

embarqués, voguant dans une direction commune, chacun responsable dans son domaine du maintient de la bonne direction :

« Embarqués sur une même galère, il n 'est guère permis aux uns et aux autres de s'affronter (19) » ; la métaphore avait déjà été employée par le souverain lors de son allocution aux représentants de la C.G.E.M., le 27 juin 1995 : « Sachez que nous sommes tous dans une même embarcation. Vous êtes ici présents à bord d'une même embarcation, d'autant plus que tous les secteurs représentés au sein de votre confédération ont été portés de quatre à quatorze et que personne ne pourra désormais prétendre qu'il y a une interpénétration entre ces secteurs, puisque les contours de chacun ont été délimités. » Une symbolique analogue avait été employée lors de « la croisière Maghreb-Europe pour la création des entreprises et le partenariat Euro-Maghreb », à travers la Méditerranée.

Le même schème de représentation et de justification est utilisé par les dirigeants du syndicat patronal lorsqu'ils énoncent leur projet "d'entreprise citoyenne" (20). Elaborée au moment où un effort national de solidarité à l'égard du monde rural était sollicité, la première mise en pratique du concept pris la forme d'une "opération de solidarité" proposée par le président Lahjouji quelques jours seulement avant la première assemblée générale de l'organisation (21). Il s'agissait d'un appel du patron des patrons envers ses pairs pour qu'ils créent un fonds commun destiné à soutenir le secteur agricole.

L'idée de l'encouragement au "civisme" de la part de l'Etat vis-à-vis d'une certaine catégorie de population, qui fait écho à la nouvelle "orthodoxie du développement", aux préceptes et principes de la Banque mondiale, du F.M.I., ou de l'Union européenne, est également relayée et alimentée par la presse et les médias en général ; J.-L. Servan Shreiber, directeur de *la Vie économique*, écrit au moment du discours : « Peut-être déçu, comme son peuple, des atermoiements politiques récents, S. M. le Roi aurait-il décidé de se tourner vers ceux qui, par métier, sont tenus à l'obligation d'efficacité, les entrepreneurs ? Il semble avoir envie de leur confier tout ce qui ne marche pas dans le royaume et ainsi privatiser non seulement les entreprises publiques, mais une partie de l'action même de l'Etat (22). »

b. De l'élection d'un président : l'entrée en scène de A. Lahjouji

Le président de la C.G.E.M. est, selon les statuts, élu en Assemblée générale pour trois ans, renouvelables une fois. C'est l'élection de A. Lahjouji à la présidence de la confédération qui joue le rôle de moment fondateur dans l'histoire de la "renaissance" de la C.G.E.M. L'arrivée de ce dirigeant de la Fédération des B.T.P. semble avoir rendu possible l'expression et l'entrée sur la scène publique, de cette catégorie d'entrepreneurs visiblement disposée à jouer un rôle de représentation des intérêts patronaux.

Son président peut faire figure d'archétype de l'entrepreneur "éclairé", de l'entrepreneur "citoyen". En effet, comme les précédents, et plus encore,

constitucionalismo ambivalente : pluralismo e ideología unanimista en Marruecos », *Sociologia,* n° 14, mai-août 1996, p. 203.

(18) *Discours du trône,* 3 mars 1996.

(19) Discours royal du 16 mai 1995.

(20) Ce leitmotiv, "l'entreprise citoyenne en action", est la devise de la nouvelle formule de la C.G.E.M., slogan accompagnant le sigle de la confédération sur les couvertures de la plaquette de l'organisation, sur les placards publicitaires, sur les affiches, partout où la confédération s'affiche, se met en représentation. A. Lahjouji, le président de la C.G.E.M. s'explique sur ce qu'il entend par cette expression dans A. Lahjouji, « L'entreprise citoyenne face à ses nouvelles responsabilités », *in* R. Belkahia et A. Harouchi, *Paroles de managers,* Casablanca, G. Morin éditeur, 1998, p. 57-60.

(21) Le patron des patrons proposait que l'effort financier soit pris en charge pour un tiers par les employés et pour deux tiers par les employeurs.

(22) J.-L. Servan-Schreiber, « Sa majesté et les entrepreneurs », *la Vie*

économique, 30/6/1995, p. 3.

il est progressivement présenté dans les discours publics comme l'inverse de ce que pouvaient être les membres de l'élite bourgeoise dans un "autre système politico-économique", tels que M. Karim-Lamrani par exemple au moment de l'affaire B.M.W. ou M. Chaâbi dans la controverse sur les privatisations. Tout porte à croire que le nouveau patron des patrons rompt avec les modèles précédents, en particulier avec les présidents antérieurs de la confédération. Ces effets d'images ne doivent pas être surestimés. Ils participent néanmoins de l'historiographie du groupe d'intérêts. Ils alimentent également les représentations collectives de l'entrepreneur dans la société. Face à de tels personnages, la lutte des classes peut paraître moins à propos. Quoique son professionnalisme en matière de défense des intérêts patronaux donne également à penser que de "classe en soi", objective (au vu de l'hétérogénéité du groupe en matière de production, la chose se discute), la catégorie des entrepreneurs au Maroc pouvait devenir une "classe pour soi", subjective. La conscience commune de ces individus se structure autour de ces nouveaux héros et de leurs discours sur la société. C'est ainsi qu'émerge "l'entrepreneur" en tant que figure générique reconnue par l'opinion publique.

Lors d'un entretien avec le rédacteur en chef d'un quotidien et un universitaire, mes deux interlocuteurs faisaient part de leur point de vue sur la question :

*« **Le journaliste :** Parallèlement à cette politique du pouvoir central, il y a aussi une évolution de cette bourgeoisie. De la structure familiale, on passe à autre chose. Les enfants sont envoyés faire des études, ils font du marketing, et des choses de ce type. Exemple type, c'est la Wafabank : après Moulay Ali Kettani arrive son fils. C'est aussi le cas de Lahjouji. Son père était un industriel, qui a beaucoup milité à l'Istiqlâl. Lui, il a repris l'affaire.*

Cette évolution fait que la démocratisation devient nécessaire, devient une nécessité économique. Elle ne relève pas de l'éthique. Je ne le crois pas. Il s'agit essentiellement pour eux de gagner plus d'argent. La démocratisation est plus un moyen qu'une fin en soi. Surtout au moment où la demande de démocratisation vient des investisseurs extérieurs.

***L'universitaire :** Plus qu'une démocratisation véritable, ce qu'ils demandent c'est une réforme du système fiscal, juridique. C'est ce que j'appelle un Etat de droit économique. C'est là que réside l'enjeu de leurs négociations avec l'État.*

***Le journaliste :** Le véritable affrontement, c'est celui du Makhzen économique et des tenants de l'Etat de droit économique. C'est là que se joue la démocratie. Poussé à l'extrême, on peut dire que c'est Basri contre Lahjouji. Et non pas El Yazghi ou Boucetta ?*

Donc, c'est la bourgeoisie qui a besoin d'un Etat de droit économique. Ça implique des tribunaux de commerce, la fin des fameux 30 %, la fin des passe-droits, etc. Je suis tout à fait d'accord avec B. Hibou là-dessus : c'est ce que j'appelle des harka. La campagne d'assainissement, c'était une véritable action du Makhzen de rappel à l'ordre ; une tentative de mise au pas de cette nouvelle

classe. Et le pouvoir a perdu, puisqu'il a cherché un "gentleman's agreement". Enfin, là aussi on peut discuter : où est-ce qu'on a vu un gentleman's agreement signé ? Et par le ministre de l'Intérieur en plus ! Qui supervise le dialogue social !

Cette classe n'a pas le choix : pour exister et se développer, elle doit mettre fin au système du Makhzen. »

S. Tangeaoui a proposé des hypothèses quant à l'élection des présidents de la C.G.E.M. à partir de l'analyse des élections de 1985 et 1988 (élections de B. Guessous et A. Bennani Smirès). Selon lui, un des facteurs prépondérants au choix réside dans l'apolitisme (ou plus exactement dans la non-affiliation partisane du candidat (23), comme une garantie d'autonomie vis-à-vis des partis politiques. De ce point de vue, A. Lahjouji – qui se présentait lors des élections de 1994, contre M. Benchehla (président de la Fédération du commerce et des services) (24), A. Benkirane (qui se retire à la veille des élections et sur lequel nous reviendrons) et M. Bel Madani (président de la plus importante en nombre des fédérations, la fédération de l'industrie) (25) – répond formellement au critère dans le sens où il n'est explicitement l'élu ou le militant d'aucun parti. Néanmoins, il est, familialement, particulièrement proche du parti de l'Istiqlâl, dont sa famille fait assurément partie des bailleurs de fond. Maritalement et par une série d'alliances matrimoniales, il est lié aux familles des fondateurs du parti nationaliste, comme les familles Ben Jilali Bennani, Douiri ou Balafrej (26).

A. Benhaddou quant à lui, affirme que « tous les grands chefs de la C.G.E.M. sont des hommes d'Etat (27) » et de décliner les différents postes ministériels qu'ont pu occuper des personnes telles que D. Qeytouni, M. Amor, B. Guessous, ou M. Bennani Smires. En ce sens, l'élection de A. Lahjouji romprait aussi en quelque sorte avec le modèle antérieur. Alors qu'un personnage à l'instar d'A. Benkirane (que l'on peut considérer comme l'autre leader de la confédération) remplirait mieux la condition.

Souvent présenté comme austère, direct, courageux (lors de la Campagne d'assainissement), "raide comme la justice", A. Lahjouji est "l'homme en colère" dans le bilan de 1997 dressé par *la Vie économique,* un personnage atypique (dans son comportement) dans le paysage des grands hommes d'affaires marocains. « Qu'il s'adresse à un Premier ministre, ou à un parterre d'opérateurs économiques, le style est toujours direct. Ce n'est pas lui qui endormira l'assistance avec des formules surannées et lénifiantes (28). » Né en 1941 à Meknès, il a entamé des études à l'Institut industriel de Casablanca, mais ne les termina pas, préférant s'investir en 1964, en tant qu'administrateur unique, dans l'entreprise gérée par sa famille depuis "trois décennies au moins", l'entreprise "Moulay Ali Lahjouji". Il a parallèlement une longue expérience dans le domaine de la représentation professionnelle, qui lui a permis d'acquérir un savoir faire et surtout de construire une équipe et un réseau de relations non négligeables au niveau national et international. En 1978, il était nommé président de

(23) Selon S. Tangeaoui, l'élection de B. Guessous contre A. Benkirane en 1985 est particulièrement explicite de ce point de vue : « Au cours des discussions, Bensalem Guessous aurait déclaré : "au-dessus des partis, il y a Sa Majesté Hassan II". (...) Ainsi l'élection de B. Guessous était-elle fondée sur l'acceptation de quelques règles du jeu : éviter que la C.G.E.M. ne tombe entre les mains des partis – furent-ils gouvernementaux, participer aux réformes économiques engagées par les pouvoirs publics, entretenir des rapports étroits avec les plus hauts sommets de l'Etat. » S. Tangeaoui, *les Entrepreneurs marocains, op. cit.*, p. 254.

(24) Mostafa Benchehla est né en 1938 à Oujda. Il est souvent présenté par les médias comme l'exemple d'un chef d'entreprise issu de milieu modeste. Il échoue au bac et entame des études comptables qu'il interrompt pour travailler chez Esso. Il sera le premier secrétaire général de la jeunesse ouvrière marocaine. Après avoir milité à l'Union marocaine des travailleurs et à l'Union nationale des

l'Association marocaine de construction, à partir de laquelle il a créé la Fédération nationale des B.T.P. (dont il reste président d'honneur), qui a adhéré à la C.G.E.M. en 1983 ; il est alors devenu, en tant que tel, vice-président de la C.G.E.M. En outre, il a participé à la fondation de l'Union des entrepreneurs arabes (dont il a longtemps été le président), puis à l'Union des entrepreneurs des pays islamiques, dont il est resté président (29). Et depuis 1993, il a la fonction de vice-président de la Confederation of international contractors association.

Le 15 juin 1994, A. Lahjouji était élu président après une campagne disputée : pour la première fois, quatre candidats s'affrontaient et pour la première fois surtout, l'élection devait se jouer à deux tours.

Les lettres d'intention des quatre candidats permettent de confronter leur projet pour la confédération. Celle de A. Bel Madani, courte, concise, claire (« quel environnement ? quelle C.G.E.M. ? pourquoi Bel Madani ? »), appelait à une réforme de la C.G.E.M., « dans ses structures, sa représentativité et ses modes d'action et de communication » du fait des « nouvelles données de l'environnement régional, national et international ». Il évoquait trois dossiers qu'il considérait fondamentaux : l'alternative de l'Union du Maghreb Arabe, les conséquences du GATT et la perspective de la zone de libre-échange avec l'Union européenne. Au plan national, il affirmait que les impératifs étaient « l'emploi, le dialogue social, la productivité et la compétitivité ».

A. Benkirane pour sa part insistait sur l'idée que l'élection du président de la C.G.E.M. devait être l'objet d'un consensus. Il décrivait également un projet réformiste, en proposant de « consolider les acquis en introduisant les changements nécessaires dans la structure de la C.G.E.M. et dans la définition d'objectifs volontaires ». Il mettait en avant, pour sa propre candidature sa longue expérience politique et les liens qu'il avait pu tisser avec les organismes et les groupes financiers internationaux, pour que le patronat participe aux négociations internationales.

Quant à M. Benchehla, il annonçait également son intention de réformer la C.G.E.M. : « Le secteur privé sera appelé à s'intéresser beaucoup plus et beaucoup plus directement à la chose publique. » Il insistait sur la nécessité que l'industrie nationale s'adapte aux mutations de son environnement et que la C.G.E.M. « se positionne définitivement comme l'interlocuteur privilégié ». Il soulignait par ailleurs que le programme énoncé ne devait pas être le seul facteur à prendre en compte dans l'élection : c'était finalement ses compétences personnelles en tant que chef d'entreprise et représentant professionnel qui constituaient ses principaux atouts.

La lettre de A. Lahjouji enfin partait d'un constat homologue aux précédents : « L'option irréversible du libéralisme qui conduit inéluctablement au désengagement progressif de l'Etat, implique un secteur privé structuré, organisé et fort. » Il s'adressait, dans un style épistolaire directement aux électeurs, à "l'américaine" selon N. Salah, rédactrice en chef de *l'Economiste*

forces populaires, il "déchire sa carte" en 1964. Sa carrière politique a connu un nouvel avatar lorsqu'il se présente aux législatives de 1975 où il se fait battre. Enfin, s'il associe son engagement dans les structures socialistes à « la lutte nationaliste contre l'oppression et pour la justice », il affirme compter parmi les fondateurs du parti de l'Union constitutionnelle, généralement classé comme parti de droite, conservateur. Sur le plan professionnel, après avoir travaillé pour *Esso* (où il intègre la direction financière à Casablanca), il entre dans le service financier de l'ambassade américaine en 1965. Puis, la famille Stokvis lui propose un poste de cadre pour Stokvis-International en 1968. A nouveau, il saisit l'opportunité d'une formation à l'école des cadres de Lausanne entre 1969 et 1970. Il occupe des postes dans la même société en Hollande, au Sénégal, puis prend en charge en 1973 la direction de Stokvis Nord Afrique, à Casablanca. En 1978, il est nommé directeur général. En 1993, suite à une série d'opérations financières des actionnaires, M. Benchehla se retrouve directeur général et principal actionnaire de la société. Parallèlement, il a créé un groupe personnel important, ayant des actions dans nombre de sociétés agro-alimentaires, commerciales, mécaniques, etc. Son

(23/6/1994). Mettant en valeur son engagement associatif antérieur, il exposait à partir d'une analyse des défis qui se présentent à l'entreprise ses objectifs de réforme de la C.G.E.M. A l'instar d'A. Bel Madani (sur le fond leurs programmes sont extrêmement semblables), il insistait sur l'effort de communication que devrait produire la confédération. Il s'engageait à « mobiliser toutes les compétences des hommes pour faire de notre organisation un véritable laboratoire d'idées, une source d'innovation et une force de proposition ». Il faut par ailleurs mentionner que l'équipe qui l'entourait avait tenu une série de déclarations dans la presse pour préciser et diffuser le programme de leur candidat.

Le détail de ces programmes souligne que les quatre candidats procédaient schématiquement à une analyse semblable de la situation, et annonçaient une réforme de la C.G.E.M. dans des axes relativement semblables.

Suite au désistement de A. Benkirane, A. Lahjouji a recueilli au premier tour 209 voix, A. Bel Madani 160 et M. Benchehla 41. Un second tour est organisé, pour la première fois dans l'histoire de la Confédération : la majorité absolue étant à 212 voix. A. Bel Madani refuse de se retirer et M. Benchehla appelle à voter pour lui; quant à A. Lahjouji, il affirme vouloir s'appuyer sur une forte majorité. Finalement, et après une campagne animée, A. Lahjouji remporte le second tour avec une majorité de 64 % des voix. Le soutien des entreprises de l'industrie n'aura pas suffi au candidat malchanceux. L'année suivante ce dernier fut l'un des animateurs d'une campagne de dénigrement contre l'équipe dirigeante.

La réélection de A. Lahjouji en juin 1997, en revanche, sera une formalité, puisque aucun autre candidat ne s'est présenté, comme si après une installation pour le moins controversée et troublée, après avoir reçu l'adoubement du souverain pour mener les réformes qu'il entendait appliquer à l'organisation qu'il préside, son équipe et lui obtenaient l'approbation de leurs pairs.

2. Organigramme classique de représentation sectorielle, transversale et régionale

Formellement, la restructuration de la C.G.E.M. a pris la forme d'une redéfinition et d'une complexification de son organigramme ; en particulier, en matière de représentativité.

Jusqu'en 1994, la C.G.E.M. était composée de quatre fédérations (fédérations des mines, de l'industrie, du commerce et service, et des B.T.P.) ; en 1994, si l'on s'en tient par exemple au nombre de voix lors des élections pour le président de l'organisation en assemblée générale (et compte tenu du nombre d'abstentions), on peut évaluer le nombre d'adhérents à environ 500 ou 600 personnes ou fédérations.

curriculum vitæ rendu public au moment de cette campagne pour la présidence relève également un engagement dans les associations professionnelles. En particulier sa présidence de la Jeune Chambre économique de 1975 à 1978. De 1985 à 1994, il est vice-président de la C.G.E.M., et président de la Fédération du commerce et de l'industrie. Par ailleurs, membre du Royal Golf de Casa-Mohamedia durant plus de vingt ans, il est connu pour avoir mené une fronde contre le président de ce club qui rassemble les représentants de l'élite politico-économique du pays, et finit par en être exclu.

(25) M. Abdellatif Bel Madani était, à la lecture des médias, le favori du scrutin, notamment parce que depuis quelques années il s'exprimait publiquement et prenait position en tant que président de la Fédération de l'industrie. Né en 1943, il est fassi. Diplômé de l'Institut d'études commerciales de Grenoble (en 1966), il sera le directeur administratif et financier de Nestlé Maroc de 1969 à 1979. Puis, il est nommé directeur général de N.R.F. Maroc, à partir de laquelle il participe a la création de toute une série de sociétés. Il est présent dans le commerce, dans l'industrie, dans

l'informatique et dans l'agriculture. Il participe également à la création de l'Institut marocain de management (37 entreprises et la C.C.I. participent au capital de l'école pour une sorte de mécénat collectif). Il a également dirigé plusieurs associations professionnelles comme l'AMICA, la FIMME. Il est au moment du vote vice-président de l'ASMEX et élu de la chambre de commerce et d'industrie de Casablanca. (Pour ces portraits, on s'appuie essentiellement sur les biographies diffusées par la presse de l'époque croisées avec des renseignements tirés d'entretiens).

(26) La presse soulève la question : « Le second élément qui suscite une certaine inquiétude auprès des patrons concerne les affinités politiques du nouveau président avec l'Istiqlâl. La majorité des entrepreneurs pensent que le risque de dérapage est minime et que le débat est dépassé. » F.M., *l'Economiste,* 21/6/1994, n° 139.

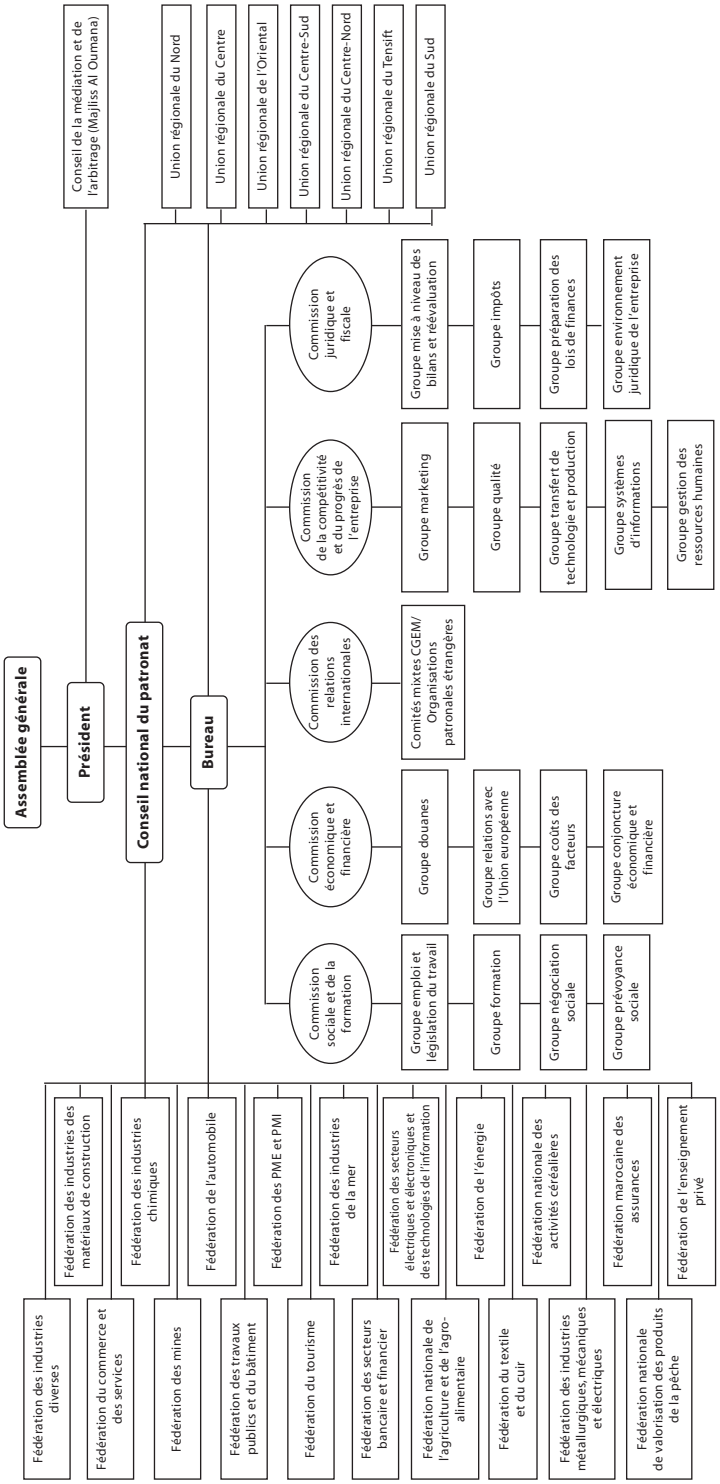
(27) A. Benhaddou, *Maroc. Les Elites du Royaume, op. cit.,* p. 118.

(28) H.G., « L'homme en colère », *la Vie économique,* 9/1/1998, p. X.

(29) Le but de cette association est de rapprocher les professionnels du bâtiment de la Banque islamique de

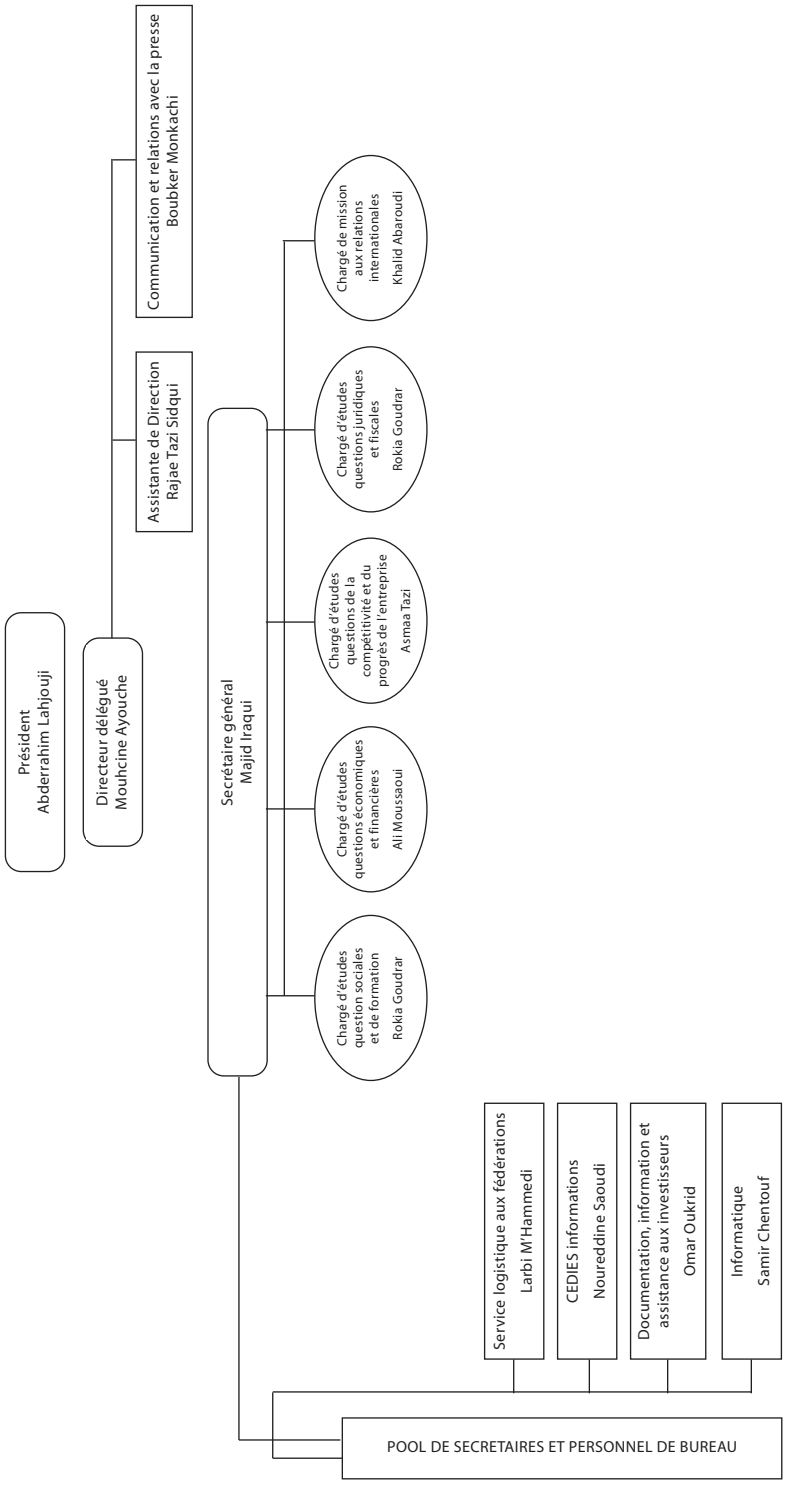
Organigrammes de la Confédération générale des entreprises marocaines

Organigramme structurel



développement, en vue de les faire bénéficier de sources de financement. De la même façon, il fait entrer l'U.E.A. à la Confederation of international contractors association.

Organigramme fonctionnel



En 1998, elle compte vingt-deux fédérations et environ 1 800 membres si l'on se réfère au nombre d'adhérents inscrits sur les listes pour l'élection du président en 1997. Certaines grosses fédérations, telles que l'AMITH (l'Association marocaine des industries du textile et de l'habillement), représentent à elles seules plusieurs centaines d'entreprises.

Désormais, la Confédération générale des entreprises du Maroc s'articule sur deux niveaux : une représentation verticale, sectorielle, par fédérations ; une représentation transversale, dans des commissions techniques permanentes (30). Les bureaux des commissions et des fédérations élisent un président qui siège au bureau de la C.G.E.M.

Le bureau de la C.G.E.M., chargé de l'administration de la confédération, est en outre composé de cinq membres tournants annuellement parmi les présidents des unions régionales, de personnalités cooptées par le président, choisies parmi les membres cooptés au Conseil national et par le président de la C.G.E.M.

Un "Conseil national du patronat" a été institué dans le même train de réformes : selon la plaquette d'information de la C.G.E.M. (31), « organe suprême après l'assemblée générale, il est une instance représentative du Patronat marocain. Il fonctionne comme un forum, un lieu de débat et d'échange d'idées, d'élaboration, d'orientation et d'adoption de stratégies et d'action pour la C.G.E.M. Le Conseil définit la stratégie, la politique et les orientations générales de la Confédération. C'est un organe qui veille à la coordination et au suivi des actions de la Confédération ainsi qu'à l'exécution des décisions des assemblées générales. Il est composé des présidents des fédérations, des unions régionales et des commissions ainsi que des personnalités cooptées ». Autrement dit, il s'agirait d'une arène de discussions, située en position intermédiaire entre le bureau et l'Assemblée générale. Lors de sa création, il fut présenté comme un "sénat" du patronat et alimenta les critiques désapprobatrices adressées aux auteurs de la réforme (32).

Parallèlement à cette dimension sectorielle, l'effort de systématisation et d'amélioration de la représentativité a également concerné une extension géographique. Depuis 1995, la confédération s'est dotée de sept Unions régionales. Leur nombre s'accroît progressivement (33). Dans le mouvement de "régionalisation" que la réforme de la Constitution de 1996 annonce, elles sont chargées « d'assurer la coordination et la défense des intérêts locaux, d'étudier toutes les questions d'ordre professionnel, économique et social particulières à la région ». C'est ainsi que désormais la superposition nationale de la Fédération des chambres de commerce et d'industrie et de la Confédération générale des entreprises du Maroc s'étend au niveau régional. Les deux structures, formellement, s'affrontent et se concurrencent nationalement comme localement.

La "synecdoque sociale" (34) cependant s'ancre progressivement, sous la plume des journalistes et des analystes, dans les discours officiels ou au

(30) Commissions économique et financière, juridique et fiscale, sociale et de la formation, des relations internationales, de la compétitivité et du progrès de l'entreprise.

(31) Ce type de document m'a semblé particulièrement intéressant dans le sens où il rend compte des formes d'auto-représentation de l'organisation.

(32) Ainsi peut-on lire, à la veille de l'assemblée générale, dans *la Vie économique* (30/6/1995), sous la plume de A. El Maleh qui se fait alors l'écho des détracteurs du projet : « La confédération risque d'être grosse, comme le confient des opérateurs, d'une auberge espagnole au sein de laquelle on brasserait le vent. » (p. 4). Dans le même numéro, un autre article rapporte des propos ironiques d'une même trempe : « La réforme du patronat

cours des rencontres scientifiques et économiques, nationales ou internationales (malgré les critiques récurrentes sur la représentativité effective de la confédération) : la C.G.E.M., c'est le patronat et le patronat, c'est l'ensemble du tissu des entreprises marocaines.

a. Création de la Fédération des P.M.E.-P.M.I. : afficher la représentation du groupe d'intérêt

Parmi les nouvelles fédérations créées, portons notre attention sur celle des "P.M.E.-P.M.I.". Elle résonne comme la réponse aux critiques adressées à la fois à la C.G.E.M. et à son président actuel. Associé à sa fédération d'origine, la Fédération des B.T.P., ce dernier continue d'être "accusé" d'avoir été soutenu pour son élection par les grands groupes du pays (l'O.N.A. ou le groupe Kettani) (35). La nomination à la tête de cette nouvelle fédération d'un conseiller municipal U.S.F.P. a renforcé l'effet médiatique et symbolique de l'annonce de la création de la fédération en novembre 1996. *La Vie économique titrait* alors : « L'U.S.F.P. fait son entrée à la C.G.E.M. Les barrières psychologiques sont tombées. (36) » L'affiliation résolument de gauche du nouveau président de la fédération P.M.E.-P.M.I. s'affichait comme un garant de plus du changement d'attitude du patronat (et du parti socialiste marocain) : la lutte des classes ne participe pas de la "nouvelle orthodoxie du développement" ; elle ne s'inscrit pas plus dans le cadre de réforme proposé par le souverain, qui affirmait dans le discours du 16 mai 1995 : « Le temps de l'antagonisme patron-ouvrier est dépassé. Il n'y a plus de place pour cette ancienne mentalité qui voulait voir en l'un et l'autre des ennemis irréductibles. Cette situation est dépassée. (...) De nos jours, il faut qu'il y ait un partenariat entre l'employeur et l'employé puisqu'ils ont tous deux intérêt que leur entreprise perdure et prospère. »

Déjà, au printemps 1995, alors même que l'équipe de Lahjouji cherchait l'approbation de ses pairs et le seing royal pour la réforme des statuts de la Confédération, des critiques s'étaient faites entendre. On reprochait au patron des patrons de ne pas représenter ces P.M.E.-P.M.I. qui composent, en nombre d'entités, l'essentiel du tissu économique marocain. Les détracteurs faisaient écho à la déclaration du souverain sur la nécessité « d'œuvrer pour un développement de la P.M.E., véritable moteur de notre pays (37) ».

Selon les responsables de la confédération, c'est en avançant cette suspicion quant à leur représentativité que le Roi aurait justifié en juin 1995 des réserves pour les recevoir. Les patrons voulaient alors obtenir de sa part un soutien et un aval à la réforme qu'ils avaient entreprise. A plusieurs reprises, Hassan II avait reporté l'entrevue.

Dans ce contexte, en juin 1995, était annoncée l'entrée de la Fédération des Associations des jeunes entrepreneurs marocains (F.A.J.E.M.) comme porte-parole des P.M.E.-P.M.I. Quelques jours plus tard, le souverain

en a démotivé plus d'un : 17 fédérations, 5 commissions et un conseil national du Patronat, cela va faire beaucoup d'organes pour brasser du vent, ironise un opérateur », p. 5. Quelques semaines auparavant, le même journaliste reproduisait au contraire le discours de justification de la C.G.E.M. quant à cette structure : « Le C.N.P., nouvelle instance qui constituera un véritable "carrefour" permettant à tous les opérateurs de débattre des problèmes spécifiques et généraux qui les intéressent. Le C.N.P., appelé à siéger six fois par an, est de nature à garantir le rapprochement entre la base et les instances dirigeantes. L'ère de la présentation annuelle du rapport moral est ainsi révolue. » (*La Vie économique,* 16/6/1995, p. 11).

(33) En 1998, une union régionale de Laâyoune était inaugurée.

(34) La formule est de M. Offerlé dans *Sociologie des groupes d'intérêt,* Paris, Montchrestien, 1994, p. 69.

(35) Cette accusation, récurrente chez les opposants actuels de la C.G.E.M., en particulier les dirigeants de C.C.I., s'est développée en particulier après que Fouad Filali, président de l'ONA, par exemple, a soutenu la candidature du Président Lahjouji à la tête de la C.G.E.M. en 1995, contre Bel Madani, qui se présentait à l'inverse comme le

recevait en audience les dirigeants de la C.G.E.M. Il affichait sa satisfaction à leur égard : « Nous remarquons, Dieu en soit loué, que vous avez bien assimilé votre rôle, ceci n'est pas étonnant puisque vous représentez les jeunes et nouveaux entrepreneurs qui doivent se présenter avec un nouvel apparat et s'adapter à ce qui se déroule dans le monde (38). » Le lendemain, la réforme des statuts de cette dernière était entérinée.

La F.A.J.E.M. regrouperait 23 associations régionales de P.M.E. et de porteurs de projets dans le pays. Néanmoins, à cause de la personnalité souvent décriée de son président et de l'absence de véritables moyens d'action au sein de cette nébuleuse d'associations de tout genre, la Fédération a perdu rapidement de sa crédibilité, pour être en quelque sorte désavouée par de nombreuses associations, et par la C.G.E.M. Cette dernière crée alors en 1996 une véritable fédération des P.M.E.-P.M.I. (39).

En termes non plus de représentativité mais de représentation, la C.G.E.M. a ouvert également un bureau à Bruxelles, affichant son ambition d'internationalisation (40).

b. Majliss al Oumana, le Conseil de la médiation et de l'arbitrage : une structure originale et autonome

Le "système C.G.E.M.", pour reprendre une formule souvent employée par ses dirigeants, comporte par ailleurs une instance originale dont l'intitulé en langue arabe est souvent apposé à son nom en langue française (41). Majliss al Oumana, ou "Conseil de la médiation et de l'arbitrage" se présente comme une sorte d'appendice parallèle, de structure autonome, créée sur mesure et à l'attention de son président A. Benkirane. Le terme "Majliss al Oumana" signifierait littéralement Conseil des hommes de confiance. Le terme de "amin" (singulier de oumana) fut employé dans l'histoire récente du Maroc, pour désigner les chefs de corporation, puis les membres de l'administration fiscale sultanienne (42). Il qualifiait également parmi les hauts fonctionnaires pré-coloniaux les membres de la bourgeoisie commerçante, souvent immigrés andalous à Fès à Tanger, à Salé ou à Meknès. Contrôlant le commerce de thé, de sucre ou de cotonnade, ils finirent par occuper une place de choix à la fin du XIX^{e} siècle. Aujourd'hui, le terme est réemployé dans des textes officiels (43).

Selon les plaquettes de présentation de la confédération, Majliss al Oumana est « chargé de la médiation et/ou de l'arbitrage de tous litiges entre entreprises, entre associés, entre actionnaires, entre employeurs et employés, entre administration et entreprises. Il agit indépendamment de toutes les instances de la C.G.E.M. » La presse reproduit ce texte sans ajout, ni remarque.

M. Benkirane était – à l'instar d'A. Lahjouji – vice-président de la C.G.E.M. avant 1994 et candidat contre ce dernier lors des élections de 1994. Son retrait, dans la course à la présidence, pourrait avoir été conditionné à la création de cette instance où il dispose de toute latitude

représentant des P.M.E./P.M.I.

(36) A. Naanaa, « L'U.S.F.P. fait son entrée à la C.G.E.M. », *la Vie économique,* 6/12/1996, p. 20.

(37) A. W. Chaoui va jusqu'à écrire, dans *Maroc Hebdo*, dans un registre quelque peu grandiloquent : « Dans quelques années, lorsque les P.M.E. marocaines, ayant atteint leur vitesse de croisière (pour certaines leur vitesse de pointe), jetteront un petit regard en arrière, elles pourront dire : Au commencement était un certain discours royal du 16 mai 1995 », *Maroc Hebdo,* 22-29/6/1995, p. 20.

(38) « Sa Majesté le Roi reçoit le bureau de la Confédération générale économique marocaine », Discours et interviews de sa Majesté le Roi (mars 1995-mars 1996), p. 148.

(39) Selon, un représentant de la C.G.E.M. : « La F.A.J.E.M., c'est le "Mouvement des Jeunes Entrepreneurs". Elle est initiée sinon contrôlée par l'Etat : il lui faut endiguer, englober sous sa coupe tout ce qui bouge. D'où la F.A.J.E.M. Lorsqu'on a décidé, dans la réforme de la C.G.E.M. de créer une représentation des P.M.E.-P.M.I., la F.A.J.E.M. s'est présentée à nous comme seul représentant légitime. On a accepté. Mais, non… Ça n'a pas marché. Au bout d'un an, quand il y a eu l'Assemblée générale

d'action et dont l'autonomie est régulièrement rappelée. En quelque sorte, un partage des rôles aurait été instauré, entre les deux dirigeants. Quoi qu'il en soit, l'existence d'un conseil de la médiation sur le rôle duquel je reviendrai par la suite, illustre l'infléchissement affiché par la C.G.E.M. : le patronat use désormais d'une rhétorique de conciliation, qui tient lieu de substrat au projet social qu'il incarnerait (44) ; concertation, dialogue, entreprise citoyenne, équité, convention collective, etc. Autant de pratiques dont le Conseil d'arbitrage et de Médiation serait le dépositaire ou du moins le promoteur.

La personnalité et la carrière de son président donne plus de consistance à son action. Il est un homme de pouvoir et un homme d'affaires. A l'image d'autres personnages décrits plus haut, "un commis de l'Etat" et un grand entrepreneur, oscillant sans cesse entre affaires publiques et domaine privé. Né en 1928 à Marrakech, dans une famille de commerçants et de propriétaires fonciers, il est entré après son bac à l'Ecole supérieure de commerce de Paris (1948-1951), et s'est engagé dans le mouvement nationaliste. On raconte d'ailleurs qu'à cette occasion, il fut l'un des rédacteurs et dactylographe des statuts de l'U.M.T., ce qu'il ne dément pas, loin de là. Parallèlement au développement des affaires de sa famille, à Casablanca, il entame une carrière politique dans différents cabinets (au commerce, à l'industrie, au tourisme, à la marine marchande, où il est nommé sous secrétaire d'Etat). En 1960, il retourne à ses affaires et fonde deux journaux, *Maroc Information* (premier quotidien économique indépendant en langue française) et *Al Atlas* (revue en langue arabe, illustrée). En 1966, il est nommé directeur général de la Caisse de dépôt et de gestion et deux ans plus tard directeur général de l'Office commercial et d'exportation, étant en même temps sous-secrétaire d'Etat à l'industrie et au commerce (1968-1970). C'est à ce titre qu'il dirigea les négociations pour la conclusion des premiers accords de pêche avec l'Espagne et la récupération de Sidi Ifni (alors espagnol). En 1970, il retourne à ses affaires tout en étant Président du Conseil provincial de Marrakech. Entre 1973 et 1976, nommé ambassadeur du Maroc en Belgique au Luxembourg et auprès des Communautés européennes de 1973 à 1976, il est le négociateur du fameux accord de 1976. Puis, il se retire du champ purement politique, tout en restant jusqu'en 1983 membre de la Chambre des représentants, en tant qu'élu de la C.C.I. de Casablanca. Mentionnons également sa fonction de président de la commission parlementaire des finances de 1977 à 1978. L'homme décline volontiers en faisant preuve d'un effort de communication remarquable la longue liste de sociétés qu'il préside.

Les structures formelles du Majliss Al Oumana n'ont pas été immédiatement mises en place. En mars 1998, le règlement intérieur n'était toujours pas adopté. Néanmoins, une équipe s'est organisée, composée de personnes "réputées" pour leurs "qualités humaines" et "au-dessus de tout soupçon" : des chefs d'entreprises « connus pour leurs personnalités et pour

de la C.G.E.M., les P.M.E.-P.M.I. ont voté pour une autre équipe. Et la F.A.J.E.M. a périclité. Ils n'ont même pas payé leurs cotisations. A la limite, ils ne font plus partie de la C.G.E.M… »

(40) Qui s'est également concrétisée par l'organisation du deuxième sommet euro-méditerranéen des chefs d'entreprises à Marrakech les 5 et 6 décembre 1996.

(41) L'organigramme de la C.G.E.M., ses publications, les notes internes de l'organisation sont toujours fournies en langue française.

(42) Voir A. El Hassani, *Recherches sur les fondements du Maroc moderne. Essai sur les structures sociales religieuses et politiques précoloniales. Crise du système, échec des réformes. 1844-1912,* p. 899-910.

(43) Dahir n° 1-82-70/28 chaâbane 1402 (7/7/1982) portant promulgation de la loi n° 2-8 relatives aux attributions du *mohtassib* (contrôleur des prix) et des *oumana* des corporations. Ces deux fonctions furent institutionnalisées par Hassan II à la suite des événements de Casablanca de juin 1981. Les premiers sont des fonctionnaires exerçant sous le contrôle du gouverneur en ville, du pacha ou du caïd en zone rurale afin de veiller au « prix, à la qualité des produits et aux bonnes mœurs ». Les Oumana seraient en principe élus au sein d'associations

professionnelles. Ils aideraient le mohtassib dans sa fonction.

(44) Selon A. Benamour, la bourgeoisie marocaine, qui se manifeste essentiellement au niveau de la C.G.E.M., « théoriquement ne peut avoir de projet social unique, parce qu'elle n'est pas un parti politique et qu'elle recouvre différentes sensibilités politiques. Dans les faits, elle semble vouloir et pouvoir dégager un projet fédérateur autour de certaines questions fondamentales en raison de la phase historique que traverse le Maroc. Ce projet semble tourner autour de trois idées-clés : le Maroc a besoin d'une percée démocratique dans le cadre de notre monarchie constitutionnelle ; le Maroc a besoin d'une politique de développement fondée sur une agressivité économique et une redistribution sociale (…) ; pour ce faire, le Maroc a besoin d'un partenariat sérieux entre un gouvernement crédible, un entrepreneuriat conscient de son rôle historique et des forces politiques et sociales à la hauteur de leur tâche », dans *la Vie économique,* 11/10/1996, p. 28.

leur réussite économique », ainsi que des experts dans des corps de métiers, des médecins, des pharmaciens, des avocats, des architectes, qui interviendraient pour donner un avis technique avant que le Conseil ne fasse part de sa sentence. Le Conseil de la médiation et de l'arbitrage fait, selon son président, de la « médiation à l'exercice, comme M. Jourdain faisait de la prose sans le savoir ». N'agissant que lorsqu'il est saisi explicitement par l'une des parties, il intervient dans les discussions en coulisse. Son président insiste sur l'efficacité d'une telle action conditionnée par la discrétion des procédures d'intermédiation et par la "qualité excellente" des relations qu'il entretient avec les syndicats. Il est par ailleurs tenu "informé" de conflits inter ou intra-entreprise sans être sollicité pour intervenir. Il semble de façon générale qu'il ne s'interpose pas dans les grands conflits (soit les grandes grèves, soit les polémiques entre grands groupes). Il incarnerait le nouveau projet social de la C.G.E.M., que résume ainsi le président du Conseil de l'arbitrage et de la médiation : « Les clefs d'entreprises et les syndicats, nous avons l'impression d'être dans un même bateau. » On se rappelle la déclaration royale du 27 juin 1995. Plus pragmatique, A. Lahjouji affirme le jour de la première session du conseil national du patronat : « Notre analyse de l'ère de la confrontation sociale est révolue et doit être remplacée par celle de la concertation entre partenaires conscients chacun de son rôle et de ses responsabilités pour contribuer ensemble au développement de cet outil de production, de richesse et de prospérité qu'est l'entreprise et partant, au développement de l'économie nationale dans son ensemble. »

3. Bureaucratisation et centralisation : se donner les moyens d'exister de façon autonome

Peut-être enfin que la véritable réforme connue par la C.G.E.M. au cours des années 1995-1996 fut la création d'une véritable administration, cheville ouvrière de cette organisation qui affichait désormais plus d'ambitions. La compétence à représenter les intérêts d'un patronat marocain s'ajoute aux impératifs accrus d'intégration au marché international. Amenée à négocier, tant au niveau interne qu'à l'étranger, de plus en plus de façon autonome, elle devait faire l'objet d'un travail quotidien et permanent. Alors qu'avant 1994 seulement trois cadres étaient employés à plein temps et un quatrième à mi-temps, le "système C.G.E.M." se dote d'une "structure fonctionnelle", d'un "staff administratif permanent" (par opposition aux membres associatifs élus, qui ne peuvent assurer la continuité de l'action syndicale), dirigé par un directeur délégué (auparavant le poste était celui d'un secrétaire général).

Des postes de cadres sont créés (une dizaine environ), un documentaliste est nommé, un journaliste chargé de s'occuper de l'hebdomadaire *CEDIES information* (45), des chargés d'études. Les attributions et leurs

(45) Dont la présentation

responsabilités correspondent aux cinq commissions permanentes de la C.G.E.M., dont ils assurent le suivi.

La personnalité, le parcours professionnel et politique du directeur délégué ont incontestablement joué également dans la refonte de la confédération, à la fois dans le registre du processus de visibilisation de la C.G.E.M. et dans celui de la formulation sociale et politique de la réforme. En effet, M. Ayouch combine à la fois et paradoxalement un poste de cadre dans un groupement de défense des intérêts patronaux et une activité de militant dans un parti d'extrême gauche.

Tenant de la mouvance gauchiste des années soixante-dix, il a adhéré au syndicat lycéen, puis a milité au sein de l'Union nationale des étudiants marocains, dont il a été vice-président lors des seizième et dix-septième congrès du syndicat estudiantin. Il est membre du bureau politique de l'Organisation de l'action démocratique et populaire (O.A.D.P.) (46) depuis la création du parti et membre de son comité central. En 1982, à la fin de ses études (il est licencié de science politique et avait entamé un cursus de troisième cycle en relations internationales et en gestion), il est engagé, par le jeu de relations, à la Fédération nationale des B.T.P. qui vient d'être fondée par A. Lahjouji. Pour activisme illicite, « il est emprisonné peu de temps après. Au cours de ce passage en prison, il aura l'occasion de rencontrer des dirigeants syndicaux, tels que N. Amaoui (C.D.T.), mais aussi d'autres personnalités qui composent aujourd'hui une grande proportion de ce qui est appelé la "société civile". Grâce à son parcours militant, il est proche de nombreux "faiseurs d'opinions" (journalistes, universitaires, etc.).

A la fin de sa détention, il est à nouveau embauché au secrétariat général de la Fédération des B.T.P. Avec son épouse, il monte au début des années quatre-vingt-dix deux affaires peu prospères, l'une dans le textile, l'autre dans l'équipement de bureau. Lorsque la réforme de la C.G.E.M. est entérinée, en juin 1996, A. Lahjouji le rappelle et crée pour lui le poste de directeur délégué de la confédération.

Malgré ses fonctions professionnelles, il continue à prendre position au sein de son parti, y incarnant paradoxalement une position radicale, "non participationniste". Il est de ceux par exemple qui ont refusé en septembre 1996 de voter favorablement au référendum sur l'amendement de la Constitution (47). Souvent tenu pour l'éminence grise du patronat, il continue à afficher sur la scène politique un idéal d'éthique, de démocratie et de dénonciation récurrente et constante du système politique makhzénien. En tant que directeur délégué de la confédération, il est en charge de sa gestion administrative, mais aussi de tous les dossiers en cours. Il est présent lors des rencontres officielles. En quelque sorte, il apparaît comme l'une des pièces centrales du nouveau "système C.G.E.M.". Pour les prises de positions ou décisions sur lesquelles il n'est idéologiquement pas d'accord avec les autres responsables de la confédération (par exemple la position favorable vis-à-vis de la réforme de la Constitution), il s'arroge un droit de réserve.

publicitaire est la suivante : « Le bulletin par lequel la C.G.E.M. s'exprime sur les faits marquants de la semaine et dresse une analyse large et exhaustive des questions liées à la promotion de l'entreprise et son environnement. »

(46) Ancien "groupe du 23 mars".

(47) Cette question fut la pierre d'achoppement qui accéléra la scission au sein du parti et qui donna ainsi naissance au Parti socialiste démocratique. Pour ce qui est de son attitude à la C.G.E.M. lorsque cette dernière appela également à voter "oui", il affirme avoir usé de son droit de réserve.

Son parcours, pour paradoxal qu'il soit, est cependant loin d'être atypique. Par exemple, le secrétaire général de la C.G.E.M. a également suivi une trajectoire semblable ; les organisations de représentation du patronat du Nord (région de Tanger), Chambre de commerce, Association de la zone industrielle de Tanger, ou C.G.E.M. Tensift comptent également parmi leurs cadres et leurs membres quelques personnalités au parcours politique relativement semblable.

En conclusion, la C.G.E.M. s'est dotée en très peu de temps d'une structure interne plus fonctionnelle. Parallèlement, ses nouveaux dirigeants affirment très ostensiblement un double volontarisme : donner une visibilité aux intérêts patronaux, ceux de "l'entreprise citoyenne", et défendre ces derniers non seulement dans le cadre des négociations internationales mais aussi sur la scène nationale, vis-à-vis des pouvoirs publics et vis-à-vis des syndicats.

Cet effort en matière de bureaucratisation et de centralisation de l'organisation répondrait à une quête d'efficacité et à une amélioration des capacités d'action du groupe de pression : la présence de cadres permanents s'activant à plein temps pour la promotion et le suivi des actions de la C.G.E.M. préviendrait contre l'inertie et assurerait une réaction rapide au moindre motif de mobilisation (48). Dans un registre connexe, il faudrait également souligner l'effort de communication déployé par l'organisation, dans un contexte où l'opacité est généralement de règle (à la fois dans le milieu de l'entreprise, considérée comme relevant du domaine privé et dans l'activité publique où la divulgation d'informations est souvent l'objet de censure). Il faut, dans la même perspective, souligner que le président de la confédération est également un président à "plein temps", totalement investi dans sa mission de représentation et ayant délégué la gestion de ses affaires personnelles.

(48) Par exemple, P. Mann en s'appuyant sur l'étude menée par W. Gamson sur des organisations américaines au cours du XIX^{e} et du XX^{e} siècle, rappelle que « les structures organisationnelles fortement bureaucratisées et centralisées avaient plus de chance de voir aboutir leurs revendications que les groupes faiblement organisés », P. Mann, *l'Action collective,* Paris, A. Colin, 1991, p. 51 et W. Gamson, *the Strategy of social protest,* Homewood (I11.) : Dorsey Presse, 1975.

L'économie tunisienne : entre le miracle des chiffres et la débâcle de la réalité

L'économie tunisienne présente des ratios qui indiquent une position distinguée en comparaison avec les pays en développement. Mais les équilibres macro-économiques ne peuvent voiler une réalité marquée par des fragilités structurelles multiples. Ces faiblesses nuancent le prétendu miracle tunisien à maints égards. Les perspectives de réussite dans l'avenir restent tributaires de l'équation consistant à articuler les réformes économiques avec les réformes politiques qui s'imposent, à condition de s'inscrire dans une logique volontariste d'intégration régionale afin de tirer des avantages d'un partenariat multilatéral avec l'UE.

Béchir Labidi*
Youssef Riahi**

* Etudes doctorales à l'Université des Sciences sociales de Toulouse, thème : l'investissement étranger au Maghreb.
** Docteur ès Sciences économiques, Nanterre, Paris.

En octobre 1988, un économiste tunisien insistait, au terme d'un article publié par la presse locale, que « l'économie est une assiduité humaine qui ne connaît pas de miracles, et qui ne peut évoluer selon les vœux et les espoirs ; c'est un domaine où la parole ne peut se substituer au travail, à l'effort et au dévouement. Ainsi nous enseigne l'Histoire (1) ». Ce rappel est une évidence qui ne semble pas perdre de sa pertinence après une dizaine d'années depuis sa publication. Mais il est assez paradoxal de constater que c'est en Tunisie même que l'on parle aujourd'hui, de plus en plus, d'un miracle économique : dans un certain nombre d'écrits et de discours abordant le thème de l'économie tunisienne, on évoque l'existence de ce miracle et on n'hésite pas à qualifier la Tunisie de "dragon" du Maghreb et des pays arabes.

Il est vrai que les chiffres officiels concernant les équilibres globaux forcent une certaine admiration en comparaison avec d'autres pays en développement. Néanmoins, l'autosatisfaction officielle, très médiatisée, contraste avec la réalité économique et sociale et occulte les vrais problèmes du pays. La pertinence des indicateurs macro-économiques devrait être confrontée avec le quotidien des tunisiens, la finalité de l'économie n'est-elle pas, tout simplement, le bien-être des gens ? Sur ce plan, il ne s'agit pas de miracle, mais plutôt de la débâcle d'une population prise par la flambée des prix, le chômage, l'endettement croissant des ménages, l'augmentation des taxes, la corruption généralisée, les longues files d'attente devant les consulats des pays étrangers pour solliciter des visas, pour ne citer que quelques exemples.

(1) Cf. Chedli Ayari, « La conjoncture économique actuelle en Tunisie : une étude analytique »; article en langue arabe, *in le Maghreb,* n° 127, 18 novembre 1988 (traduction faite par nos soins).

Sur un autre plan, de plus en plus d'intellectuels, d'économistes, d'industriels et d'hommes d'affaires ne cachent plus leur inquiétude et leur scepticisme quant à l'évolution de la vie économique (2). Cette inquiétude trouve son fondement dans une ouverture économique aux aléas multiples et aux risques très élevés. L'accord de partenariat avec l'Union européenne, étalé sur 12 ans (1995-2007) constitue un défi pour les autorités tunisiennes et il est de ce fait un pari générateur d'interrogations.

L'incertitude sur le devenir économique se double d'une situation politique dont les apparences de stabilité occultent un vrai quadrillage sécuritaire de la société civile et réduisent à néant le champ des libertés publiques.

Devant cette situation mitigée, quels sont les facteurs réels qui sont de nature à relativiser l'euphorie des pouvoirs publics tunisiens sur ce sujet ? Peut-on objectivement qualifier l'économie tunisienne de miracle à la lumière des dix dernières années ? Comment peut-on évaluer cette expérience et quelles perspectives peut-on mettre en relief pour les années à venir ?

(2) Voir par exemple l'article de Mahmoud Ben Romdhane « L'accord de libre-échange entre la Tunisie et l'Union européenne : un impératif, des espoirs et des inquiétudes ». Revue *Confluences Méditerranée* du 16/2/1997. Voir également l'interview de M. Hédi Jilani, « Le patron des patrons tunisiens » *in Réalités* n° 619 du 10 au 16/10/1997.

I. L'économie tunisienne de 1987 à 1997 : des chiffres et des ratios à concilier avec la réalité

1. Les indicateurs économiques de base

Le tableau suivant rassemble les principaux indicateurs économiques de la Tunisie.

Tableau 1

Evolution des principaux indicateurs économiques de la Tunisie

Année	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Population (en millions)	7,39	7,81	7,99	8,18	8,35	8,4	8,76	8,9	8,96	9,15
PIB (en milliards de US$)	9,42	10,08	10,51	11,37	12,9	15,0	15,33	15,33	17,07	19,57
Croissance du PIB en %	5,5	1,0	3,1	6,6	3,5	8,6	4,1	4,4	3,5	6,9
Taux d'inflation en %	5,59	8,0	6,3	7,5	7,0	5,0	5,0	5,3	5,6	3,0
Import (en milliards de $)	3,039	3,689	4,310	5,542	5,19	6,415	7,286	6,581	7,903	7,746
Export (en milliards de $)	2,139	2,395	2,930	3,526	3,714	4,040	1,436	4,457	4,455	5,518
Balance commerciale	– 0,9	– 1,29	– 1,38	– 2,016	– 1,476	– 2,375	– 2,850	– 1,924	– 2,428	– 2,228
Dette extr. (en milliards de $)	5,99	6,0	5,6	6,9	7,8	8,3	8,47	9,4	8,25	9,93

Source : l'Etat du monde, de 1988 à 1998, la Découverte, Paris.

Sans évoquer le problème classique de la pertinence des chiffres officiels (3), ces grandeurs macro-économiques suscitent globalement une impression plutôt positive, surtout lorsque l'on compare ces indices avec les performances d'autres pays comparables de la région : qu'il s'agisse de inflation, de la croissance, de la dette extérieure ou de la balance commerciale, l'évolution demeure en définitive, dans les limites de l'acceptable, toujours par référence à d'autres économies en développement. Toutefois, ces indicateurs ne peuvent, à eux seuls, traduire la réalité de l'économie tunisienne au quotidien. Ils ne peuvent non plus voiler les précarités

(3) Il faut dire que par rapport aux taux annuels de croissance, une grande confusion demeure sur les chiffres exacts : d'une source à l'autre, le taux peut varier de 1 à 2 points.

structurelles sérieuses qui menacent le pays en ce temps d'ouverture sur l'économie mondiale. La faiblesse se manifeste à plusieurs niveaux :

• Une croissance fragile et instable

Comme l'illustre le graphique 1, le taux de croissance de l'économie tunisienne n'a pas enregistré une moyenne exceptionnelle durant les dix dernières années : la moyenne la plus élevée a été réalisée entre 1970 et 1979, soit 7,3 % contre 4,8 % uniquement entre 1990 et 1996.

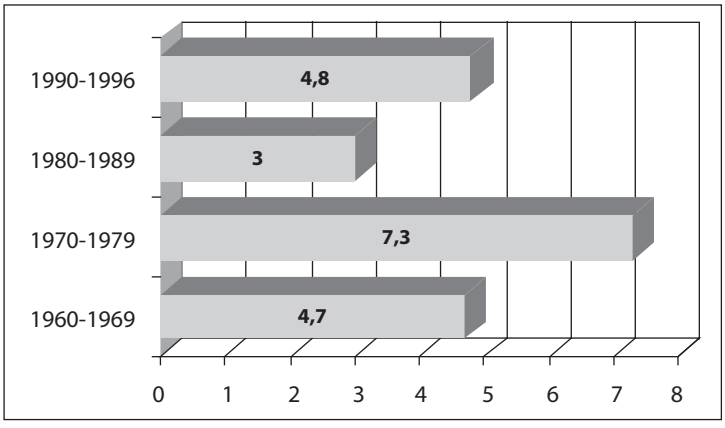
La croissance du PIB en Tunisie est tributaire de deux facteurs essentiels : la pluviométrie et le tourisme. Le taux annuel en dépend largement, ce qui est de nature à engendrer une vulnérabilité structurelle de l'économie tunisienne.

Ces facteurs déterminants ne permettent pas une croissance solide et prévisible (4) : certains "pics" de la croissance (6,6 % en 1990 et 6,9 % en l995) sont dus aux fortes précipitations et à la bonne récolte de céréales (25,5 millions de quintaux en 1990 et 25 millions de quintaux en 1995), de sorte qu'un gain de 1 million de quintaux de production céréalière engendre une variation de 0,2 % du taux de croissance du PIB. Ainsi, le taux de croissance de 1996 a été révisé à la hausse pour passer de 6,7 % initialement prévus (5) à plus de 8 %. Ces chiffres ne peuvent que confirmer l'instabilité et la fragilité de la croissance en Tunisie.

(4) Voir l'évolution des taux de croissance entre 1987 et 1996 dans le tableau n° 1.

(5) Cf. Ridha Kefi, « Nouveaux enjeux agricoles », *in Jeune Afrique,* n° 1867-68 du 16 au 29/10/1996, p. 104.

Graphique 1
Taux moyen de croissance 1960-1996



Source : l'Etat du Monde et OCDE, 1996.

• L'agriculture et la dépendance alimentaire

En dépit des tentatives de diversification engagées depuis l'indépendance, le secteur agricole occupe toujours une place centrale dans l'économie tunisienne. Il contribue, selon les années, de 12 à 16 % au PIB. Sans doute, la part importante de l'agriculture au PIB est plus le fait de la générosité

de la pluviométrie que le résultat des stratégies économiques du gouvernement. L'option du pays pour une économie extravertie et le soutien massif (juridique et financier) aux secteurs exportateurs non agricoles n'ont fait que confirmer la marginalisation de l'agriculture qui, cependant, demeure le premier employeur du pays avec près de 40 % (6) de la population active réelle (7).

L'examen de la balance agricole révèle une vulnérabilité persistante du pays. Celle-ci s'est traduite par un déficit important et structurellement croissant en produits agricoles de base (céréales, produits animaux...) (8), sans oublier l'augmentation des prix des produits alimentaires de base malgré les chiffres plutôt rassurants sur l'évolution de l'inflation. Le prix de détail d'un kilo de viande est actuellement de 8 dinars (8 US$), soit plus d'un salaire d'une journée de travail pour un ouvrier non qualifié. Il en résulte que la Tunisie est un pays importateur net de ces produits, et que sa sécurité alimentaire interne, pourtant nécessaire à la stabilité économique et politique (9), est loin d'être assurée. Ce problème est d'autant plus préoccupant que l'Etat est le premier responsable de la situation du fait de sa prédominance dans ce secteur ; surtout que les opérations d'ajustement y sont particulièrement lentes : l'Etat tunisien est le plus grand propriétaire foncier avec plus de 600 000 ha de terres cultivables de première qualité, soit 11 % de la superficie cultivable totale. Il faut noter aussi la répartition inéquitable des terres dans le secteur privé : 75 % des agriculteurs tunisiens possèdent moins de 25 % de l'ensemble des terres cultivables, tandis que 1 % des exploitants se partagent 35 % de la superficie (10).

Cette situation risque de s'aggraver avec la nouvelle tendance vers la location et la vente des terres du domaine public : les bénéficiaires sont souvent choisis sur des critères n'ayant pas un rapport avec l'efficacité productive (généralement au profit de membres de la famille présidentielle) (11). La fragmentation des terres est un autre problème qui pèse lourdement sur l'exploitation agricole. Il n'existe pas jusqu'ici une politique volontariste dirigée vers le remembrement des terres et la stimulation d'une nouvelle dynamique pour promouvoir ce secteur.

Le partenariat avec l'UE ne favorise pas une éventuelle politique d'autosuffisance alimentaire pour deux raisons : la première, c'est que l'exportation des produits agricoles est fortement limitée dans le cadre de l'accord (contingentements, barrières, etc.). La deuxième, c'est que la Tunisie ne dispose pas d'un avantage comparatif sur ce plan (les aléas climatiques, la vétusté des techniques agricoles, la déréglementation progressive des importations).

De ce fait, l'extraversion est très difficilement conciliable avec l'autosuffisance alimentaire. D'ailleurs, la Banque mondiale estime « que le résultat (de l'intégration de la Tunisie à l'UE) pourrait être que la Tunisie importe plus de céréales mais exporte davantage de fruits et de légumes de plus grande valeur (12). »

(6) 32 % selon l'Atlaseco, 1987 à 1997, un tiers selon le rapport de la Banque mondiale, *Tunisie, intégration mondiale et développement durable*, Washington, décembre 1996, p. 41.

(7) Cf. *l'Etat du monde* 1994, p. 228.

(8) Jacques Oueld Aoudia, « Les enjeux économiques de la nouvelle politique méditerranéenne de l'Europe », *in Monde arabe,* n° 153 juillet-septembre 1996, Paris, p. 43.

(9) Cf. Peter Timmer, « Pays en développement : quel modèle de développement », *in Problèmes économiques* n° 2480, la documentation française, 24/7/96, p. 3.

(10) Cf. Banque mondiale, *op. cit.*, p. 43.

(11) Un récent tract largement distribué en Tunisie, critique sévèrement les pratiques des 6 principales familles proches du président.

En définitive, le processus de réforme de ce secteur devrait être, dès le début, orienté vers une économie rurale dynamique, vers l'assurance d'une sécurité alimentaire interne. La stabilité relative des prix alimentaires est nécessaire, tout comme l'intérêt qui devrait être accordé aux petits agriculteurs, seuls susceptibles d'améliorer la productivité agricole tournée, non vers l'extraversion, mais bien vers l'autosuffisance. Une telle orientation permettra aussi de stabiliser les ruraux et contribuer ainsi à freiner l'exode en direction des grands centres urbains.

(12) Cf. Banque mondiale, *op. cit.,* p. 42.

• Un tourisme "bas de gamme"

L'enjeu du tourisme en Tunisie est de taille. C'est une industrie qui est devenue, au fil des ans, une activité essentielle à l'économie tunisienne : elle assure « 6 à 7 % du PNB, offre 200 000 emplois directs et fait vivre, indirectement, 1 tunisien sur 8 (13). »

Malgré les fortes augmentations de la capacité hôtelière et du nombre de lits disponibles, les recettes touristiques, deuxième source de devises du pays (14), ne semblent pas suivre la tendance à la hausse ; elles ont accusé une relative stagnation, durant la dernière décennie.

(13) Cf. Ridha Kefi, « La machine à vendre », *in Jeune Afrique,* n° 1891 du 2 au 8/4/1997, p. 85.

(14) L'Etat du monde, 1994, p. 228.

En favorisant depuis longtemps l'option des vacances balnéaires économiques, et les prestations bon marché, l'économie touristique tunisienne a vu son prestige international fondre et pourrait à court terme entraver son expansion. D'où le détournement de la clientèle haut de gamme dotée d'un solide pouvoir d'achat vers d'autres destinations (Iles Caraïbes, Capri, Bali...) (15).

Le tableau et le graphique suivants illustrent ce contraste entre l'évolution du nombre de lits et les recettes touristiques.

(15) A titre d'exemple pour un nombre presque égal de touristes, la Tunisie à réalisé un chiffre d'affaires deux fois et demi moindre que l'Egypte pour l'exercice 1996. Alors que le Maroc a réalisé presque la même recette pour 1 192 000 visiteurs.

Tableau 2
Principaux indicateurs touristiques

Année	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Nombre de touristes (en 1 000)	3 515	3 258	3 204	3 224	3 540	3 656	3 738	4 000	3 884
Nombre d'hôtels	465	476	508	532	563	566	583	nd	nd
Nombre de lits (en 1 000)	105	110	117	123	136	144	153	156	—
Nuitées touristiques (en 1 000)	19 602	19 011	18 841	12 718	21 718	23 693	24 681	25 346	26 124

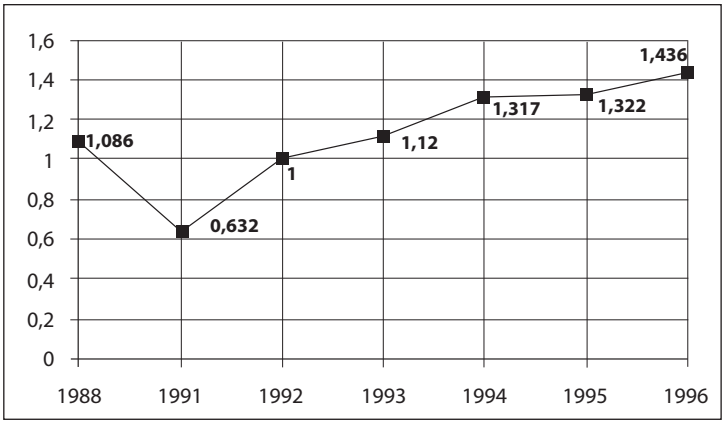
Sources : l'Institut d'économie quantitative 1996, Banque centrale de Tunisie, Rapport annuel 1995 ; Images économiques du monde, sedes, 1996-1997, *Jeune Afrique* n° 1891 et 1922, du 2 au 8/4/1997 et 5 au 11/11/1997.

Entre 1988 et 1995, le nombre de lits a enregistré une augmentation de 50 % alors que les recettes n'ont enregistré qu'une évolution modeste, soit 1 086 millions DT en 1988 et 1 317 millions de DT en 1995.

Aujourd'hui, le tourisme tunisien paraît très dépendant d'un seul produit : le balnéaire, lui-même lié à la bonne santé du marché européen. Les séjours à prix cassés n'ont pas vraiment arrangé les choses puisque avec la concurrence massive dans le transport aérien, l'argument de la proximité n'est plus un déterminant en faveur des destinations les plus proches comme la Tunisie (16) : en tarif négocié, le voyage pour les Antilles ou la Floride coûte aux alentours de 2 500 FF, c'est-à-dire à peine plus cher qu'un billet à destination de la Tunisie. Le tourisme est également un secteur intrinsèquement fragile et incertain : la guerre du Golfe en 1991 à fait chuter lourdement les prix. La concurrence d'autres destinations comme la Turquie, où le développement intensif de la côte méditerranéenne commence à menacer sérieusement le littoral tunisien.

(16) Cf. Zyad Limama, « Un rêve cinq étoiles », *Jeune Afrique, op. cit.*, p. 67.

Graphique 2
Recettes du tourisme *(en milliards de DT)*



Source : l'Etat du Monde 1994-1995, Jeune Afrique.

Au total, comme pour le cas de l'agriculture, le tourisme ne constitue pas un moteur fiable d'une croissance stable. Ces deux secteurs restent intrinsèquement vulnérables et fragiles même s'ils permettent parfois d'augmenter la croissance de l'économie tunisienne.

2. Problématique de financement de l'économie tunisienne

L'économie tunisienne souffre d'un besoin de financement chronique. Pour palier à cette insuffisance structurelle, le recours à la dette extérieure est une constante dans la stratégie gouvernementale. L'encours de cette dette est sans cesse en progression : en 1997 le chiffre dépasse déjà la barre de 10 milliards US$, soit un peu plus de 50 % du PIB de la Tunisie où la croissance est largement tributaire de l'endettement, de l'afflux incertain de capitaux et de dons étrangers. La charge de remboursement représente actuellement plus de 20 % des recettes des exportations en biens et services.

La dette rapportée au PIB montre que le rapport reste important même s'il a enregistré une baisse non constante, comme le montre le tableau suivant :

Tableau 3
La dette rapportée au PIB
(en %) (Dette et PIB en milliards de dollars)

Année	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
PIB	9,42	10,08	10,61	11,37	12,9	15,0	15,53	15,35	17,07	19,57
Dettes	5,99	6,0	5,6	6,9	7,8	8,3	8,47	9,4	8,25	9,93
Dettes/PIB	63,5	59,62	53,28	60,68	60,68	55,53	54,53	61,43	48,33	50,5
Service de la dette	28,3	23,6	24,2	22,0	21,8	20,2	21,4	19,1	17,0	nd

Source : l'Etat du monde, de 1988 à 1998, Banque centrale de Tunisie de 1987 à 1995.

Au cours de la décennie illustrée, la richesse nationale a doublé mais le poids que fait peser la dette sur cette richesse demeure substantiel. Le doublement de la richesse nationale n'a pas permis d'atténuer sensiblement le fardeau de la dette. La Tunisie continue à y consacrer une partie importante de ses ressources. Même si le recours à l'endentement est devenu une pratique courante pour de nombreux pays, cette dette doit être un complément aux capacités internes de financement (épargne intérieure, marges dégagées..) et non un substitut comme cela semble être le cas dans l'économie tunisienne.

La persistance de ce schéma de développement risque d'avoir les effets néfastes suivants :

- priver le pays d'une partie de plus en plus grande de ses richesses ;
- accroître la dépendance vis-à-vis des créanciers ;
- et, enfin, accroître le degré de vulnérabilité de l'économie en général.

Cette fragilité structurelle de l'économie tunisienne et le recours permanent à l'endettement lui a valu une mise en garde de la part du directeur général du F.M.I., qui a reproché aux autorités tunisiennes l'approche qu'elles se font de l'endettement extérieur du pays et la compétitivité des produits locaux (17). Cette critique semble paradoxale car la Tunisie, étant le bon élève, ne cesse de bénéficier d'attestations de bonne conduite, d'encouragement et de satisfecit de la part des bailleurs de fonds, F.M.I. en tête. A moins que ces attestations ne soient destinées à d'autres finalités non-explicites.

(17) Cf. « Bilan économique et social », *le Monde,* 1993.

II. L'orientation de l'économie tunisienne et ses retombées sur l'évolution de la société

Depuis 1986, la Tunisie a entamé une phase de libéralisation de son économie à travers l'établissement d'un programme d'ajustement structurel sous l'égide du F.M.I. Ce virage a fait suite à une année caractérisée par

un taux de croissance négatif (– 1 %) et une accélération de la dette (59 %). Cette orientation économique s'est définitivement confirmée en 1995 par la conclusion d'un accord de libre-échange avec l'Union européenne qui va concrétiser cette démarche de libéralisation et d'extraversion (18). Ce choix stratégique est important pour le pays, mais il ne semble pas acquérir une totale adhésion des différentes franges de la société. Ainsi, les chefs d'entreprises tunisiens ne se sentent pas rassurés par les vertus escomptées de cette ouverture. Certains ont même l'impression qu'après avoir créé de toutes pièces l'industrie du pays, ils risquent de tout perdre (19). Les chefs d'entreprises ne cachent plus leur réserves sur la probabilité de réussir cette démarche d'ouverture (20).

Cette position des entrepreneurs tunisiens est compréhensible dans la mesure où l'économie tunisienne a adhéré à la logique d'ouverture dans une positon de faiblesse : des échanges asymétriques avec l'Europe, un retard énorme dans le processus d'intégration régionale au niveau du Maghreb, un décalage technologique et structurel évident, etc. Ces fragilités se traduiront sans doute par des effets négatifs sur la balance commerciale et sur les déficits publics qui sont à craindre dans les années à venir. Les entrepreneurs tunisiens estiment aussi que l'accord de partenariat peut engendrer une augmentation sensible des exportations européennes et donc une rude concurrence sur le marché tunisien. Les biens et services d'origine européenne sont indiscutablement supérieures en termes de qualité et de compétitivité-prix.

Le programme de mise à niveau des entreprises tunisiennes, censé préparer la production locale à la compétition du libre-échange, revêt une importance capitale, mais avec un coût social qui s'avérera exorbitant : des milliers de nouveaux chômeurs sont à craindre sérieusement. Le pays souffre déjà de ce mal chronique. Comme toute société, la Tunisie ne supportera pas le chômage au-delà d'un certain seuil : d'éventuelles déficiences sociales décourageront les investisseurs nationaux et étrangers, déjà réticents. Or, le financement de l'économie d'ouverture nécessite au préalable une grande mobilité des capitaux étrangers.

Ces craintes ne sont pas infondées au moins pour cinq raisons.

1. Le désengagement de l'Etat et son effacement social

Désormais, le rôle régulateur et social de l'Etat est affiché par les autorités tunisiennes notamment à travers le fameux compte 26-26 (21). Ce compte est géré personnellement par le président tunisien, et il est alimenté par les citoyens, avec des méthodes largement controversées (22). Plusieurs interrogations se posent pour savoir si ce compte représente finalement la politique sociale d'équilibrage du rôle de l'Etat après le désengagement économique, ou s'il s'agit simplement de quelques actions visant le court-circuitage du mécontentement populaire et la médiatisation du rôle du président.

(18) Concernant l'accord de partenariat avec l'UE, les pays européens tireront plus d'avantages économiques que la Tunisie, « Il est possible que l'accord joue plutôt en faveur de l'investissement en Europe qu'en Tunisie, l'effet de noyau et de rayons poussant les investisseurs à installer leurs usines en Europe puisqu'ils obtiendraient ainsi, en prime, l'accès au marché tunisien, alors que les produits fabriqués en Tunisie ne bénéficieraient que d'une augmentation marginale de leur accès aux marchés européens et mondiaux », telle est la conclusion formulée par Abdelali Jbili et Kauls Enders. « L'accord d'association entre la Tunisie et l'UE » *in Finances et développement,* septembre 1996, p. 20.

(19) Cf. *Jeune Afrique* n° 1853, *op. cit.,* p. 87.

(20) Voir à tire d'exemple la déclaration du président de l'UTICA, M. Hédi Jilani, « Vraiment je ne sais pas si nous y arrivons », *op. cit.*

(21) Le compte 26-26 est une caisse de solidarité nationale créée ces dernières années en Tunisie pour endiguer, en principe, les retombées néfastes du désengagement économique de l'Etat. Les dons sont théoriquement basés sur le volontariat, mais la majorité des

Sans entrer dans les détails de la gestion de ce compte, il importe de souligner la grande différence qui existe entre deux types d'actions : une véritable action pensée en faveur de l'égalité des chances et de la solidarité nationale, et une action ponctuelle et aléatoire.

Tunisiens sont pratiquement obligés de payer une "cotisation" pour ce compte, géré directement par le président.

Autrement dit, l'ouverture économique nécessite une certaine ouverture politique permettant d'engager un vrai débat sur le rôle social de l'Etat.

L'éclipse de l'Etat du domaine économique va engendrer un certain effacement social (pour cause de manque de recettes mais aussi à cause de la privatisation du secteur public) qui sera mal ressenti par la population habituée à l'Etat-providence : une large partie de la société tunisienne qui a vu auparavant sa situation s'améliorer directement par l'effort de l'Etat (la fameuse classe moyenne), va se retrouver privée d'un support vital (23).

(22) La non-transparence de la gestion est en train de faire de ce compte un véritable sujet tabou en Tunisie.

Le désengagement favorise aussi l'émergence d'une catégorie de la population à la marge de la société (économie parallèle, secteur informel, chômage, etc.). Pour le pouvoir en place, la perte du soutien politique de la classe moyenne, qui représente jusqu'ici sa légitimité en l'absence d'une légitimité démocratique, aura des conséquences négatives. Inutile de rappeler que le quadrillage sécuritaire et la dépolitisation de la société tunisienne ne tiendront pas longtemps ; l'expérience des régimes totalitaires (communistes ou autres) en est une preuve tangible.

(23) Pour une analyse socio-économique plus détaillée sur la classe moyenne tunisienne, cf. Jean Philippe Bras, « Tunisie : Ben Ali et sa classe moyenne », *in Pôles,* avril-juin 1996, p. 174-195.

Quelques effets du désengagement de l'Etat tunisien sont déjà apparus : à titre d'exemple, dans le secteur des logements sociaux, après le retrait de l'Etat du secteur de l'habitat et la libéralisation des marchés fonciers et immobiliers en 1996, le coût est en progression constante, l'offre en diminution, la population ciblée est de moins en moins solvable et de plus en plus nombreuse et les systèmes de financement sont déficients face à cet écart (24).

(24) Cf. *Monde arabe,* n° 157, p. 51.

2. L'importance croissante de l'imposition

Le démantèlement progressif des tarifs douaniers, préconisé par l'accord de libre-échange avec l'Union européenne occasionnera à l'Etat tunisien un manque à gagner important. Celui-ci atteindra les 4 milliards de $US, ce qui va se traduire inévitablement, en plus de l'éclipse de l'Etat du champ social, par une plus forte imposition touchant le citoyen. On compte également substituer les taxes sur les produits intérieurs aux droits de douanes sur les produits étrangers (25).

(25) Cf. Monther Gargouri, « Voici les défis », *in Méditerranée* 10/3/1996, p. 18-20.

Les autorités n'ont pas attendu longtemps pour mettre en application cette politique : à partir de 1996, et afin de compenser le manque à gagner de 75 millions de dinars tunisiens, l'Etat à décidé d'étendre la T.V.A. au commerce de détail tout en révisant à la hausse l'impôt sur le revenu et sur les sociétés.

Pour répondre à cette détérioration de l'assiette fiscale, l'Etat compte aussi, par des calculs hypothétiques, sur une éventuelle reprise de l'activité à l'échelle mondiale (26), alors que la plupart des pays européens (principaux

partenaires de la Tunisie) ont révisé à la baisse leurs taux de croissance pour 1998 d'environ 0,5 %, suite à la crise financière qui a secoué les nouveaux pays industrialisés asiatiques (27).

(26) Cf. *Budget pour 97,* (Tunisie, décembre 96).

(27) Cf. *le Figaro économique* du vendredi 31/10/1997, p. 29.

3. Les retombées néfastes sur l'emploi

En ouvrant ses portes, la Tunisie va jouer gros dans le domaine très sensible de l'emploi. On estime à plus de 150 000 les pertes de postes occasionnées par la fermeture d'entreprises victimes de la concurrence, et ce, dans un pays qui compte déjà un stock de chômeurs évalués en 1995 à environ 450 000 (28).

Au total, de 500 à 600 mille chômeurs sont à craindre dans ce petit pays qui ne connaît pas encore l'allocation chômage. Le phénomène touche surtout les jeunes avec un taux de 30 % pour les 18-24 ans. Selon des spécialistes de l'Institut national de la statistique, « au cours des dix prochaines années, les mutations démographiques se traduiront par une augmentation sensible de la population en âge de travailler et, en particulier, de la demande additionnelle d'emploi. Celle-ci se situerait à 71 300 par an entre 1995 et 2000 et 79 200 entre 2000 et 2005 selon l'hypothèse faible et, selon l'hypothèse forte, à respectivement 77 000 et 85 600 (29) ». La moyenne annuelle de création d'emplois en Tunisie étant aux alentours de 42 500 emplois entre 1991 et 1995 (30).

(28) Voir Abdejelil Bedoui, « Analyse de la dynamique sociale dans le contexte de l'application du plan d'ajustement structurel en Tunisie », *Mondes en développement,* tome 23, n° 89/90, 1995.

Pour les pertes d'emplois occasionnées par le libre-échange, les autorités tunisiennes parient sur la réussite d'une partie des entreprises, avoisinant 15 % du total des entreprises existantes actuellement, et ce après l'achèvement du programme de mise à niveau (31), afin d'absorber le chômage induit. Ce pari nous semble assez hypothétique économiquement, surtout que l'immigration ne joue plus le rôle d'absorption devant la fermeture des frontières européennes.

(29) Cité par Mahmoud Ben Romdhane, « L'accord de libre-échange entre la Tunisie et l'UE : un impératif, des espoirs, des inquiétudes », art. cit.

(30) Voir l'étude de l'Institut national de la statistique, *Projection de la population active et de la demande additionnelle d'emplois 1995-2015*, Tunis, avril 1996.

Le Directeur général du Bureau de mise à niveau des entreprises tunisiennes (32) pense attribuer le rôle de sauveteur à l'industrie Textile-habillement. Il est convaincu que ce secteur peut encore croître avec un taux annuel de 16 % jusqu'à la fin du siècle. Cette "prospective" est très discutable dans la mesure où tous les observateurs et analystes économiques ne cessent de souligner la nouvelle mutation de l'économie mondiale marquée par le changement technique et la reconquête des avantages comparatifs des pays industriels au détriment des pays du Sud. Ce qui veut dire que la délocalisation des industries textiles est sérieusement freinée par le regain des avantages et par la concurrence.

(31) Ce programme de mise à niveau est appliqué avec le concours de l'Union européenne et de la Banque mondiale. Un total de 2,5 milliards de US$ sera affecté entre 1996 et 2000 pour aider l'industrie privée tunisienne à faire face à la concurrence accrue qui résulte de l'ouverture des frontières.

Le secteur textile lui-même se trouve dans le tourbillon de l'ouverture avec le démantèlement des fameux accords multifibres (AMF), et la rude concurrence sur le marché européen. Ce secteur sera obligé lui aussi de se moderniser pour faire face au changement technique qui réduit le capital humain dans les coûts de production. L'entrée des pays de l'Est de l'Europe et surtout des pays Sud-Est asiatique sur le marché communautaire ne semble

(32) Slim Ati, *Jeune Afrique*, n° 1853, 1997, p. 96.

pas faciliter la tâche du secteur de l'habillement tunisien ; une évaluation économétrique fait apparaître que la Tunisie subira de plein fouet le retournement des préférences dans le secteur manufacturier, avec un recul de 3,5 à 7 points du Revenu national (33).

(33) Lionel Fontagne et Nicolas Peridy, « La nouvelle donne des relations Maghreb-Europe », *in Monde arabe* n° 157 juillet-septembre 1997, p. 14.

4. Les entreprises tunisiennes dans la tourmente de la mise à niveau

La Tunisie a entamé le plan d'ajustement structurel depuis 1986. Ce plan nécessitait pourtant la préparation des entreprises tunisiennes à l'ouverture des frontières. Mais cette préparation n'a été mise en œuvre qu'après la conclusion de l'accord de partenariat et de libre-échange avec l'UE. Ainsi, « 10 années ont été perdues en termes de préparation des agents à amorcer les changements nécessaires » (34). Les entrepreneurs tunisiens estiment légitimement qu'un certain nombre d'années n'ont pas été mises à profit et, faute de n'avoir pas réagi à temps, ils se retrouvent face à la libéralisation dans une situation particulièrement difficile (35). L'accord de libre-échange lui-même est asymétrique et déséquilibré : d'un côté il y a un pays et de l'autre quinze, avec des niveaux de développement, d'intégration et de production totalement différents (36).

(34) Mahmoud Ben Romdhane, *op. cit.*, p. 8.

De même, la dernière secousse boursière ne va pas faciliter la tâche des entreprises tunisiennes sur le marché européen, car les pays du Sud-Est asiatique, possédant déjà un certain savoir-faire associé à un moindre coût comparatif, vont profiter de la dévaluation de leur monnaie (37) pour être encore plus compétitifs en Europe, marché traditionnel de l'exportation tunisienne.

D'où la menace de disparaître pour 85 % environ d'entreprises existantes, pour la plupart des P.M.E., à qui l'on attribue la vertu d'absorber une bonne partie de la main-d'œuvre qui demeure abondante en Tunisie (38). La situation est d'autant plus sérieuse que 58 % du PIB sont directement concernés par l'ouverture des frontières et 27 % devraient être sacrifiés pour conserver le reste (39).

(35) Cf. Cometee engineering, *Etude prospective de l'impact sur l'économie tunisienne de la mise en place d'une zone de libre-échange entre la Tunisie et l'Union européenne*, étude réalisée pour le compte du CEPEX, Tunis, 1994, p. 222.

(36) Cf. Taoufik Brik, *Jeune Afrique économique,* 15/4/1996, p. 41 ; n° 216 ; cf. Mahmoud Ben Romdhane, *op. cit.*

(37) A titre d'exemple, le bath thaïlandais et le rupiah indonésien ont perdu la moitié de leur valeur, le $ singapourien et taïwanais 12 % en 1997.

(38) Dans les couloirs des ministères en Tunisie, on distingue les champions (15 %), les condamnés (15 %) et les menacés (70 %) cf. *Jeune Afrique* n° 1653, 1996, p. 91.

(39) Taoufik Brik, *op. cit.,* p. 41.

5. La réticence des investisseurs étrangers

Les autorités tunisiennes comptent énormément sur l'investissement étranger : plusieurs codes ont successivement été promulgués dont le denier offre à l'investissement étranger d'importants avantages fiscaux et réduit considérablement les entraves administratives et bureaucratiques.

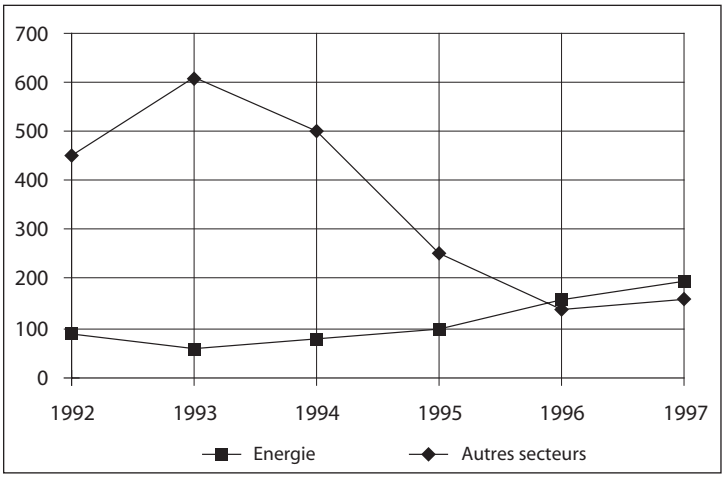
Mais en dépit de ces facilités octroyées aux investisseurs et de l'optimisme affiché par les autorités quant à l'attractivité de l'économie pour les capitaux étrangers, les résultats obtenus sont en deçà des objectifs comme l'illustre le graphique suivant. C'est le constat des pouvoirs publics et des investisseurs locaux : le président de l'UTICA (l'Organisation des patrons tunisiens), dans une interview récente, s'est montré perplexe et étonné de ne pas voir se concrétiser les investissements de l'UE en Tunisie : « Les accords conclus avec l'UE ne sont pas que je sache des contrats léonins mais ont été conclus

entre deux parties convaincues en principe de l'interdépendance de leurs intérêts. Or, si les Tunisiens ont joué le jeu, force nous est de constater la faiblesse des investissements européens (40). »

(40) Cf. *Réalités,* Tunis, n° 619 du 10 au 16 octobre 1997, p. 14.

Considéré globalement, la majeure partie des flux des investisseurs étrangers a été concentrée dans le secteur énergétique, et notamment en faveur du deuxième gazoduc reliant l'Algérie à l'Italie via la Tunisie.

Graphique 3
Répartition des IDE en Tunisie *(en millions de DT)*



Source : Selon la Banque centrale de Tunisie.

Les investissements de portefeuille sont très réduits et un certain désarroi se distingue notamment dans la bourse des valeurs de Tunis qui, après avoir connu un succès considérable durant les années 1990-1995, s'est précipitée dans une crise caractérisée par une offre surabondante de titres, une demande plutôt rare et des cours maintenus artificiellement. le volume des transactions a chuté de – 29,29 % en 1996.

Les dirigeants sont convaincus que le pari de l'accord de partenariat avec l'Union européenne sera gagné si la Tunisie recueille chaque année 200 millions de dollars d'investissement étrangers (hors secteur de l'énergie). En 1995, ce chiffre n'avait pas dépassé 100 millions de dinars et la tendance est vers une légère hausse.

Au total, les flux d'investissements étrangers en direction de la Tunisie restent faibles par rapport au potentiel existant et au regard de besoins énormes de financement.

A ce caractère modeste des flux d'investissements, s'ajoute une concentration sectorielle. La ventilation du stock des investissements étrangers et mixtes implantés en Tunisie au cours de la période 1973-1997 montre qu'au niveau sectoriel une mini-industrie est concentrée dans l'habillement dans le cadre de la sous-traitance internationale. Les chiffres publiés par la FIPA (41) indiquent que de 1973 à fin juin 1997, on dénombre

(41) FIPA, Foreign

1 512 entreprises étrangères ou à participation étrangère dont 1 116 entreprises sont totalement exportatrices soit 73,8 % de l'ensemble et 5 % sont étrangère à 100 %. Les répartitions sectorielles montrent que 54,1 % des entreprises se concentrent dans le secteur du Textile-habillement, suivi de loin par le secteur des industries mécaniques et électriques avec 15,8 % des entreprises, vient ensuite le tourisme avec 8,5 % tandis que le secteur de l'agriculture ne représente que 2,8 %.

investment promotion agency. Ministère de la Coopération internationale et de l'Investissement extérieur, « Statistiques des entreprises en activité étrangères ou à participation étrangère », Tunis, juillet 1997.

La Tunisie a attiré les investissements étrangers dans le secteur du Textile-habillement grâce aux faibles coûts salariaux et à la proximité géographique de l'Europe. La délocalisation a permis le développement de certains secteurs industriels, mais il s'agit essentiellement d'une industrie d'assemblage, à faible valeur ajoutée, pour laquelle le contenu en importation des exportations est très important, ce dont témoignent le déficit permanent de la balance commerciale.

La délocalisation des entreprises européennes n'est plus envisageable de la même manière que dans les années soixante-dix et quarte-vingts pour plusieurs motifs : d'abord, l'avantage comparatif dont disposait la Tunisie, en termes de coûts salariaux, est soumis à la concurrence croissante d'autres pays en développement, qui sont, de surcroît, plus compétents en termes de maîtrise du savoir-faire (notamment les Nouveaux pays industriels de l'Asie). Ensuite, un mouvement de relocalisation (42) a été entamé dans les années quarte-vingts suite à la reconquête des avantages comparatifs des pays industriels, rendu possible par le changement technique et la nouvelle division internationale du travail basée désormais sur la logique cognitive. Sur ce plan, l'économie tunisienne n'offre pas une attractivité particulière.

(42) Pour plus de détails sur le mouvement de relocalisation, voir Moujoud El Mouhoub, « Changement technique, avantages comparatifs et délocalisation/ relocalisation des activités industrielles », *in Revue d'économie politique,* n° 103, septembre-octobre 1993.

III. Quelles perspectives pour l'économie tunisienne ?

En définitive, ce qui a été médiatisé sous le titre de "miracle économique tunisien" ou d' "exception tunisienne" ne repose pas objectivement sur des bases économiques structurelles solides et tangibles. La réussite est relative et ne trouve une singularité qu'avec une comparaison au niveau régional.

Il est vrai que les indicateurs globaux de l'économie tunisienne, sans considérer la fiabilité des chiffres annoncés, donnent à penser que l'ouverture et l'intégration à l'économie mondiale se font dans de bonnes conditions. Mais l'analyse détaillée de ces chiffres révèle une situation très fragile et soumise à des variations brusques et amplifiées. La croissance tunisienne est une croissance instable et imprévisible car liée directement aux aléas climatiques.

L'ouverture se fait aussi sur un fond de chômage (avoisinant les 20 % de la population active dont les jeunes sont les plus touchés), d'endettement, de déséquilibre entre le littoral et l'intérieur du pays, de très faibles valeurs capitalistiques des entreprises étrangères et locales, d'aggravation du phénomène de corruption, de non-transparence dans l'attribution des marchés publics, d'affairisme et d'arrivisme d'une nouvelle élite autour du

pouvoir. Il s'agit là de la Tunisie non-chiffrable, telle qu'elle est vécue dans les rues, les administrations, les entreprises, les établissements scolaires, etc.

Deux perspectives principales sont à privilégier.

• Les réformes économiques exigent des réformes politiques

Le libéralisme économique n'est pas compatible avec un système régi par l'Etat-parti unique et la centralisation du processus de prise de décision. La mobilité des capitaux et des biens et services s'accompagnera à terme par une mobilité d'idées qui ne laissera pas les Tunisiens indifférents.

La disjonction du domaine politique et de l'économique reflète le fossé croissant entre les citoyens et le pouvoir qui a tendance à se confondre avec l'Etat : « On ne peut plus réduire le rôle économique de l'Etat en renforçant dans le même temps son hégémonie politique (43). » Le désir de sculpter une société totalement dépolitisée et la volonté de restreindre le libéralisme à certaines opérations économiques sont des démarches économiquement et sociologiquement erronées. Avec un tel système, la foule tunisienne dépolitisée, constituée pour l'essentiel par une classe moyenne en pleine effervescence, sera réduite au rôle d'allégeance au pouvoir, dans un simulacre d'élections.

(43) Abdljelil Bedui, « Analyse de la dynamique sociale dans le contexte de l'application du plan d'ajustement structurel en Tunisie », *art. cit.*

La réforme politique est nécessaire pour restaurer l'image de la Tunisie et regagner la confiance des investisseurs locaux et étrangers. Cette restauration ne se fera sans doute pas à coups de décrets, de codes, ou de lois promulguées par des institutions non représentatives. La légitimité démocratique est plus que jamais nécessaire dans cette entreprise.

• L'intégration maghrébine et le partenariat du Maghreb à l'UE

Le véritable enjeu réside dans une intégration régionale du Maghreb, et l'intégration du Maghreb lui-même au pôle développé et démocratique que représente l'Union européenne (44). L'ouverture économique unilatérale avec l'Europe ainsi que les incitations et les facilités offertes actuellement à l'investissement étranger (codes d'investissement, facilités administratives, libéralisation des échanges, etc.) se trouvent sérieusement limitée par au moins deux entraves :

– Les pays du Maghreb n'offrent pas aux investisseurs étrangers un marché vaste, intégré et solvable puisque ce projet (UMA, 1989) se trouve bloqué par des situations économiques et politiques instables et risquées. Le flux d'investissement direct étranger ne s'accroîtra dans la région du Maghreb qu'avec la création d'un espace économique maghrébin décloisonné et doté d'infrastructures modernes appropriées.

– Les ressources humaines abondantes et assez peu exploitées dans tous les pays maghrébins. Le nouvel avantage comparatif (45) est désormais axé sur le savoir et le savoir-faire, la compétence et la capacité d'organisation et de réalisation.. Les maghrébins ne mettent pas en avant l'avantage d'une population jeune, dynamique et multilingue avec des efforts considérables

(44) De plus en plus d'économistes mettent en avant l'idée d'une zone de libre-échange entre le Mahgreb intégré et l'UE. Pour plus de détails sur cette idée, voir Bichara Khader, *le Partenariat euro-méditérannéen après la conférence de Barcelone,* l'Harmattan, 1997 ; voir aussi Fathallah Oualalou, « Après Barcelone… Le Maghreb est nécessaire », les éditions Toubkal et l'Harmattan, 1996. Voir aussi Mohamed Benlahcen Tlemçani et P. Mairet, « Globalisation et régionalisation de l'économie mondiale :

d'alphabétisation. Ce qui est frappant au Maghreb, ce n'est pas uniquement la fuite des cadres maghrébins vers l'Europe et les Etats-Unis, c'est surtout l'absence de toute politique volontariste en provenance du Maghreb pour solliciter les talents dispersés dans des dizaines de pays, ce qui est en soit un atout considérable.

Enfin, l'équation qui nous semble nécessaire à résoudre pour l'économie tunisienne rassemble quatre variables complémentaires : réformes économiques + réformes politiques + intégration maghrébine + partenariat multilatéral avec l'UE. L'avenir de la Tunisie et du Maghreb dépend dans une large mesure de la façon dont sera résolue cette équation.

quelle stratégie d'insertion internationale pour les pays du Maghreb ? », Communication au congrès de l'Association internationale des économistes de langue française, Porto et Evora, du 28 au 31 mai 1997.

(45) Voir l'analyse détaillée de Mouhoud El Mouhoub, *Changement technique et division internationale du travail*, Economica, Paris, 1992.

Plaidoyer pour des alliances entre firmes européennes et maghrébines *

Sofiane Tahi

Attaché temporaire d'enseignement et de recherche en sciences de gestion, Université de Perpignan, France. (tahi@univ-perp.fr)

* Cet article est une version amendée de la communication: « Les relations Euro-Maghreb : pour un renforcement des stratégies inter-entreprises », présentée lors de la septième session de l'Université d'hiver de Marrakech, « Les pays du Maghreb face à la mondialisation : défis et perspectives », Marrakech, du 16 au 20 février 1999.

Face à la dynamique que connaissent les stratégies inter-entreprises, les firmes maghrébines restent à l'écart de la vague de coopérations qui secoue les marchés mondiaux. En effet, malgré leur étendue mondiale, les stratégies inter-entreprises semblent contourner cette zone du monde dont les potentialités pourraient présager de nombreux contrats de coopération inter-entreprises, notamment avec l'Europe.

Toutefois, dans la pratique, il en va autrement. Les principales relations Euro-Maghreb n'ont cessé de se limiter à des signatures d'accords entre Etats et dont la concrétisation demeure attendue. Or, il devient plus que nécessaire d'opérer un passage d'une relation inter-nations vers des stratégies inter-entreprises. Ce passage aurait, pour la première fois, l'avantage de privilégier une logique, à la fois, économique et entrepreneuriale.

Mots-clés : Stratégies inter-entreprises, alliances, coopération Euro-Maghreb.

Introduction

Longtemps considérées, par les entreprises, comme un ultime recours, les stratégies inter-entreprises connaissent depuis une vingtaine d'années un essor sans précèdent (aux Etats-Unis, par exemple, les accords sont passés de 5 100 en 1987 à plus de 20 000 en 1992).

Cette évolution n'est, toutefois, pas sans conséquences. D'une part, les stratégies inter-entreprises ont permis une intensification de la mondialisation à travers les différentes politiques d'internationalisation, de libéralisation des échanges, des processus de délocalisation/relocalisation… ; ainsi que dans la globalisation des marchés par le biais d'une homogénéisation de l'offre et de la demande par exemple.

D'autre part, les stratégies inter-entreprises ont permis des échanges considérables entre les firmes partenaires et ce, en termes de compétences et de savoir-faire, d'accès à de nouvelles technologies coûteuses et/ou sophistiquées, d'accès à de nouveaux marchés géographiques et/ou de produits…

L'ensemble de ces conséquences a contribué, dans plusieurs pays, à doter les économies d'avantages technologiques, commerciaux… Ainsi, c'est à travers ce type de stratégies entre les firmes polonaises et européennes, qu'un pays tel que la Pologne, par exemple, a pu accéder aux technologies occidentales.

Toutefois, et malgré leur étendue mondiale, les stratégies inter-entreprises connaissent une très forte concentration dans la zone de la triade (USA, Japon et Europe, accords Intra-CEE inclus) laissant, ainsi, à la marge de nombreuses entreprises issues de pays en voie de développement.

L'Union du Maghreb arabe (UMA), malgré sa situation géostratégique et ses potentialités économiques, ne connaît pas un réel dynamisme en termes d'implication dans les stratégies inter-entreprises, notamment avec ses homologues européens.

Cette "non implication" résulte, certes, de plusieurs facteurs : une situation politique jugée instable ou fragile, une assez forte domination des sociétés nationales dont les actions relèvent parfois plus du politique que de l'économique, une rigidité fonctionnelle des entreprises maghrébines, des disparités en termes de culture d'entreprise... Toutefois, le rôle intense que jouent les Etats dans les relations Euro-Maghreb semble être, a priori, derrière cette quasi-stagnation.

Dans cette optique, et après avoir analysé les différentes formes des stratégies inter-entreprises, nous tenterons de mettre l'accent sur la nécessité d'une coopération entre les firmes maghrébines et européennes. Cette coopération doit s'opérer à travers l'une des quelques formes possibles de stratégies inter-firmes : les alliances.

1. Essai de définition

Nous entendons par stratégies inter-entreprises, toutes les actions menées par une ou plusieurs entreprises ayant pour but de recourir à des compétences externes afin d'optimiser la conduite d'un projet donné. Ces compétences peuvent incarner des biens, des services ou encore des informations (Mariti, Smiley, 1983). Ces recours peuvent déboucher sur une entente concernant un échange de compétences ou de savoir-faire, ou bien sur une acquisition pure et simple d'une entité et, donc, de ses compétences.

Dans le premier cas, les stratégies inter-entreprises sont considérées comme étant de type coopératif, et sont communément appelées alliances. Le second cas concerne toutes les stratégies inter-firmes de "croissance externe". Toutefois, certains auteurs (Brilman, 1995 ; Ohmae, 1989 ; Porter, 1996 ; Jaspert, Riebel, 1998) réfutent cette distinction en confondant les alliances et les fusions/acquisitions.

Notre distinction repose principalement sur le degré d'implication des partenaires ainsi que sur le degré de leur dépendance.

1.1. Les stratégies inter-entreprises de type coopératif (les alliances)

La définition des stratégies inter-entreprises, malgré leur histoire séculaire, suscite un large débat entre les chercheurs. En effet, les études proposées pour définir ce type de stratégies sont nombreuses. Cependant, et du fait de la complexité du phénomène (Bouayad, 1996), les contours de ce type de relations restent aussi flous qu'équivoques. Outre cette complexité, les divergences sont dues à l'évolution rapide du concept coopératif, des nouvelles formes relationnelles coopératives....

De plus, la nature de l'approche (selon qu'elle soit théorique ou empirique), l'importance actuelle accordée à la coopération comme stratégie de "mode", la diversité des horizons de recherche (juridique, stratégique…) sont autant d'éléments qui s'ajoutent aux facteurs préalablement cités.

Ainsi, le terme même désignant une relation à travers laquelle deux, ou plusieurs, entreprises s'impliquent pour un projet donné, varie selon les auteurs incluant un panel de relations inter-firmes tellement large que l'on se demande ce qui n'est pas coopération (Jolly, 1996).

Dans la littérature, la coopération, la collaboration, les alliances, les joint-ventures, les coalitions, les partenariats… constituent une multitude de termes interchangeables et génériques (Littler, Wilson, 1990 ; Hellman, Hovi et Nieminen, 1992 ; Littler, Leverick, 1995), désignant les stratégies inter-firmes de type coopératif (1).

(1) Le terme "collaboration" est le plus utilisé dans la littérature anglo-saxonne (Nalleau, Vasseur, 1998).

Porter (1996) confond alliance, acquisition et coalition, considérant ces deux dernières comme des formes possibles d'alliance alors que Garrette et Dussauge (1991, 1995) établissent une distinction claire entre les alliances et les fusions/acquisitions. Toutefois, ces mêmes auteurs (Garrette, Dussauge, 1995) substituent aux termes de collaboration, de partenariat, d'accords de coopération, celui d'alliances.

Pour Root (1988), les accords de coopération sont "toutes formes de coopération à long terme entre deux ou plusieurs entreprises indépendantes dans le cadre d'une activité dans le but d'un gain économique mutuel".

Ce type d'accords est, également, considéré comme étant une rencontre entre deux ou plusieurs entreprises afin de donner naissance à une idée, un produit, une autre entreprise ou à une recherche qui incorpore les meilleures caractéristiques de chacun des partenaires (Lorange, Ross, Bronn, 1992).

Plus récemment, Garrette et Dussauge (1995) assimilent les alliances à toutes les "associations entre plusieurs entreprises indépendantes qui choisissent de mener à bien un projet ou une activité spécifique en coordonnant les compétences, moyens et ressources nécessaires plutôt que de mettre en œuvre ce projet ou activité de manière autonome, en supportant seules les risques, et en affrontant seules la concurrence ; ou encore de fusionner entre elles ou de procéder à des cessions ou acquisitions d'activités".

De manière générale, nous pouvons conclure que les stratégies inter-entreprises de type coopératif représentent toutes les "ententes coopératives légales qui concernent deux ou plusieurs entreprises indépendantes qui mettent en commun leurs ressources et/ou leur savoir-faire nécessaire afin de mener à bien, au moins, un projet commun préalablement défini" (Tahi, 1998).

1.2. Les stratégies inter-entreprises de croissance externe

Contrairement au premier type, les stratégies inter-entreprises de croissance externe reposent sur l'acquisition pure et simple par une entreprise des compétences et/ou du savoir-faire d'une autre entreprise concurrente ou potentiellement concurrente.

Deux principaux types de relations peuvent être cités dans le cadre de ces stratégies. Il s'agit essentiellement des opérations de fusions et/ou acquisitions et des offres publiques (2). Ces dernières (telles les stratégies inter-entreprises de type coopératif) ont connu une évolution sensible durant ces dernières années.

Selon l'AFNOR (3), il s'agit de toutes "les opérations par lesquelles deux ou plusieurs sociétés se réunissent pour n'en former qu'une seule, soit par l'absorption d'une ou plusieurs sociétés par une autre, soit par la réunion des sociétés objet de la fusion dans une société nouvelle créée à cet effet".

(2) Offres publiques d'achats (O.P.A.), Offres publiques d'achats hostiles, Offres publiques d'échanges (O.P.E.).

(3) Association française de normalisation.

2. Emergence des stratégies inter-entreprises

Les différentes études menées sur la coopération inter-firmes convergent vers un résultat similaire : si la coopération entre les entreprises n'a rien d'original, la vague d'accords coopératifs à laquelle nous assistons depuis une quinzaine d'années est, elle, sans précédent. Cette croissance fulgurante fut soutenue, entre autres, par l'apparition puis le développement de nouveaux secteurs industriels (OCDE, 1986). Ces secteurs reposent, par leur nature, sur la coopération entre plusieurs industries à la fois .

En fait, la structure d'un secteur exerce une forte influence sur la détermination des règles du jeu concurrentiel et sur les stratégies auxquelles la firme a la possibilité de recourir (Porter, 1980). C'est ainsi que des secteurs tels celui des services et d'ingénierie informatique (SSI) connaissent un croissant recours aux stratégies inter-entreprises. De même, un secteur comme celui des multimédias a connu, en trois ans seulement, une augmentation des rapprochements entre ses entreprises de plus de 1 000 % (tableau 1).

Géographiquement, depuis la fin des années quatre-vingts, les stratégies inter-entreprises bénéficient d'une étendue mondiale (Contractor, Lorange, 1988). Bien que la triade reste la zone économique la plus dynamique en termes de nombre et d'importance des accords, nous assistons depuis quelques années à une prolifération massive des accords de coopération dans d'autres pays notamment ceux en voie de développement. En effet, les différentes politiques de transition menées dans la plupart des pays de

l'Europe de l'Est et d'Asie (comme la Chine par exemple) ont favorisé cette prolifération.

Tableau 1
Le nombre de stratégies inter-entreprises dans le domaine du multimédias

Année	Nombre d'opérations
1993	23
1994	50
1995	254

Source : Mouline, 1996.

Le nombre d'accords à court et moyen terme ne cessera de croître au niveau mondial connaissant ainsi un effet boule de neige. En fait, "la coopération ravive la coopération". La pression de la concurrence, de plus en plus groupée, pousse les entreprises à se réorganiser et à se concentrer afin de sauvegarder leur compétitivité (Van Miert, 1995). Les entreprises ont compris que dans un monde aussi complexe qu'incertain, face à des partenaires regroupés et menaçants, il devient préférable de ne pas être seul (Ohmae, 1989).

Face à cette ampleur substantielle que prennent les stratégies inter-entreprises les différentes recherches relancent constamment le débat sur la nature même de ce mode de développement. L'évolution quantitative des coopérations a engendré l'évolution de leurs formes ainsi que de leur nature.

De ce fait, ce concept évolutif rend la tâche difficile lorsqu'il s'agit de déterminer et de mesurer l'impact des accords sur les entreprises et donc sur les différents marchés qui constituent l'environnement principal. Cette difficulté est d'autant plus importante en l'absence d'une théorie de la gestion (Colasse, Pavé, 1996).

Devant la croissance et l'évolution multidimensionnelle des stratégies inter-entreprises dans la zone de la triade, dont l'Europe, un marché potentiel, à l4 km de la rive méditerranéenne nord, reste en-dehors de ces implications stratégiques. En effet, le Maghreb, et malgré ses potentialités, ne connaît pas une réelle coopération avec l'Europe. Il existe certes un nombre d'accords entre les entreprises des deux rives, mais il est loin de refléter le degré de collaboration que les deux régions pourraient développer.

3. Pour une réelle coopération Euro-Maghreb

Les potentialités (4) et les efforts réalisés par la plupart des pays du Maghreb place ce dernier dans une position théoriquement confortable. Cependant, l'analyse du nombre d'accords entre entreprises ne reflète nullement cette position. Deux types de facteurs sont à l'origine de cette stagnation relative. Tout d'abord des facteurs externes au Maghreb : Il s'agit

(4) Le Maghreb comprend plus de 80 millions de consommateurs répartis principalement entre le Maroc et l'Algérie ;

principalement de l'ouverture des économies de l'Est. Déjà en 1992, certains économistes soulignaient, à raison, la concurrence de ces pays par rapport à ceux du Maghreb en termes d'attraction des investissements en provenance de l'Europe occidentale (Benlahcen, 1992). C'est ainsi que nous avons assisté, depuis quelques années, à la création de joint-ventures (5), d'accords de sous-traitance… entre les entreprises d'Europe de l'Ouest et polonaises, par exemple (Romanowska, 1997).

Au niveau intra-maghrébin, c'est principalement l'instabilité politique régnante qui semble dissuader les investisseurs étrangers de se lancer sur les marchés locaux. Les événements survenus en Algérie ainsi que sa position géographique (seul pays du Maghreb ayant des frontières terrestres avec tous les autres membres) ont joué un rôle "capital" dans ce sens.

De plus, l'hétérogénéité des régimes politiques a, non seulement, freiné le processus de la mise en place du Grand Maghreb Arabe, en 1989, mais aussi celui du grand projet "Euro-Maghreb".

Quoi qu'il en soit, le gel de la coopération économique n'est, et ne peut être, que temporaire. La tendance "naturelle" sera à un échange beaucoup plus significatif en dehors des relations classiques déjà existantes et qui plongent leurs racines dans l'histoire euro-maghrébine. Ces relations se sont vues souvent limitées à des relations politico-financières entre Etats (négociation des dettes publiques par exemple…).

Depuis la fin des années soixante, de nombreuses "tentatives" ont vu le jour pour nouer des relations économiques concrètes entre le Maghreb et l'Europe (6) ; néanmoins, le bilan est très décevant ! les relations Euro-Maghreb ne se sont, jamais, aussi mal portées. Trois décennies de "coopération" n'ont conduit nullement à une modification positive et structurelle du système productif maghrébin.

Pis encore, l'accord de libre-échange, signé à Barcelone en novembre 1997, devait donner un souffle nouveau à la relation euro-maghrébine. Qu'en est-il depuis ? Rien ou presque. L'Algérie, avec ses 30 millions de consommateurs et ses 2 500 000 km^2, est toujours en phase de négociation ! Pour le Maroc, une éventuelle concrétisation de l'accord ne concernerait, de toute manière, que les produits non agricoles !

Pour la Tunisie, comme pour le Maroc, les aides supposées être générées par l'accord tardent à venir malgré leur urgence. Ce retard intervient en pleine période de renégociation des accords de pêche entre le Maroc et l'Union européenne.

Pour le Maroc, le taux de couverture des importations de la CEE par les exportations, vers la CEE, s'était fortement dégradé passant de 85 % en 1970 à 59 % à la fin des années soixante-dix. En 1992, ce même taux de couverture a atteint 64 %. Une amélioration ? pas du tout. Le déficit pour cette année (1992) a battu tous les "records" : pas moins de 12 milliards de dirhams (Akesbi, 1995).

environ 30 millions chacun. De plus, un pays tel que l'Algérie, avec un taux de croissance annuel de 2,4 %, verra sa population atteindre la barre des 60 millions d'ici l'an 2025.
Concernant les productions du Maghreb, elles sont très hétérogènes et par conséquent susceptibles d'être complémentaires. En Algérie et en Libye, ce sont les hydrocarbures qui dominent l'économie (97 % des exportations). Au Maroc, les principales productions concernent les phosphates, l'argent, le zinc, l'agriculture (agrumes) ou encore le tourisme. Au sud, la Mauritanie dispose d'un potentiel important dans le domaine de la pêche dû à sa situation géostratégique et son ouverture sur l'océan.

(5) Nous aborderons plus loin la notion de joint-venture ainsi que ses principales caractéristiques.

(6) 1969 : accords commerciaux avec la Tunisie et le Maroc ; 1973 : dialogue euro-arabe d'Alger ; 1974 : accords inter-ministériaux de Rabat ; 1988 : accords sur la pêche entre la CEE et le Maroc ; 1989 : conférence ministérielle euro-arabe de Paris ; 1992 : rencontre pour une relance technique du dialogue !

Seul point positif : l'augmentation des exportations des produits maraîchers (7) et plus précisément les tomates "fraîches" (8) dont la valeur ajoutée n'est pas des plus fortes sur les marchés.

Les bouleversements qui ont affecté l'économie mondiale incitent à un autre type de coopération, industrielle cette fois. Ce partenariat doit reposer sur un réel échange inter-entreprises axé sur les transferts technologiques, l'acquisition réelle de "facteurs de succès" par les entreprises maghrébines. Le passage d'une "coopération financière à une coopération industrielle" est devenu, de ce fait, incontournable.

(7) L'exportation des produits maraîchers est passé de 128 milliers de tonnes en 1982 à 235 milliers en 1992.

(8) L'exportation des tomates est passée, quant à elle, de 90 milliers de tonnes en 1982 à 126 milliers en 1992.

3.1. Un marché en pleine réforme (l'exemple du Maroc)

Dans le cadre de sa politique d'attractivité, le Maroc a , depuis quelques années, sensiblement modifié ses lois de manière à ce que ces dernières puissent favoriser l'attraction des entreprises étrangères sur le sol chérifien. Pour ce faire, de nombreuses réformes sur le plan fiscal, de l'investissement, etc. furent adoptées. La loi des finances pour l'année 1996 intègre, entre autres :

– la confirmation du principe de la généralisation des mesures d'encouragement aux investissements à tous les secteurs d'activité, à travers l'insertion du dispositif indicatif dans le droit commun entraînant l'automaticité des avantages ;

– la poursuite du processus enclenché par la réforme fiscale concernant l'allégement de la charge fiscale des entreprises et des ménages ;

– le renforcement de la capacité concurrentielle des entreprises.

Dans la loi-cadre sur l'investissement, et toujours dans la logique de la politique d'attractivité engagée, il fut décidé :

– l'octroi d'un régime fiscal préférentiel (certaines réductions d'impôts peuvent atteindre 50 %) en faveur des entreprises qui s'implantent dans certaines régions et ce pendant les cinq premières années ;

– la création d'un fonds de promotion des investissements ;

– la création d'un organe administratif chargé de l'accueil, de la promotion et de l'assistance des investisseurs ;

– la prise en charge d'une partie des coûts liés à l'aménagement des zones industrielles concernées par les investissements.

Parallèlement, le secteur bancaire a, lui aussi, connu de profondes réformes. Les décrets n° 2-91-966 et 2-91-967 définissent la composition et le fonctionnement du Conseil national de la monnaie et de l'épargne et du Comité des établissements de crédit. Les principales orientations de la nouvelle loi bancaire sont au nombre de trois :

– l'unification du dispositif juridique applicable à l'ensemble des établissements bancaires et financiers dans le cadre du principe de la "banque universelle" ;

– l'élargissement du cadre de la concertation entre les autorités monétaires et la profession ;

– le renforcement de la protection des déposants et des emprunteurs.

Ces différentes réformes en vue de favoriser l'ouverture économique ne sont pas propres au Maroc, la Tunisie a également revu profondément ses lois économiques. En Algérie, et dès 1989, plusieurs réformes de lois sur les investissements ont vu le jour puis ont été renforcées lors des programmes de stabilisation économique au début des années quatre-vingt-dix (Daoud, 1999). C'est d'ailleurs dans cette optique que fut créée l'Agence algérienne de promotion et de suivi de l'investissement (ASPI) ainsi que le Comité d'animation locale pour la promotion de l'investissement. L'ensemble s'inscrivant dans une série de mesures réformatrices tant sur le plan fiscal (9) que bancaire (10).

3.2. Le Maghreb et l'extension de l'euro

A la veille d'une généralisation de l'utilisation de la monnaie européenne unique, l'Euro, l'Europe se doit d'intensifier ses échanges commerciaux avec ses partenaires étrangers afin de pouvoir instaurer des transactions commerciales libellées en Euro. En effet, les 25 % des échanges mondiaux contrôlés par les pays européens (11) n'ont pas réussi à évincer le recours massif au dollar, comme monnaie de référence dans l'économie internationale (12).

Une intensification des échanges entre les entreprises des deux rives laisse pressentir un réconfort supplémentaire pour la monnaie européenne. Ce réconfort ne pourrait, en réalité, se concrétiser que si les entreprises européennes arrivent à réorienter les échanges commerciaux de leurs homologues maghrébins qui, depuis quelques années, connaissent un penchant croissant pour les entreprises américaines, à l'image des différents contrats signés entre la société algérienne d'hydrocarbures (Sonatrach) et l'américain Anadarko. Ces accords permettront aux USA de détenir le contrôle de la production pétrolière algérienne à hauteur de 30 %.

De plus, et outre les sociétés américaines, l'Europe ne cesse de "céder" ses parts de marché aux entreprises asiatiques (sud-coréennes, chinoises…) et ce au niveau de l'Afrique toute entière (tableau 2). Ces dernières, et depuis le début des années quatre-vingt-dix, convoitent le marché maghrébin au travers, par exemple, de la succession d'investissements diversifiés, opérés en Algérie et au Maroc par Daewo dans les domaines de l'automobile, de l'électronique et dans celui du tourisme par le biais de sa filiale Hyatt.

3.3. Favoriser et canaliser les investissements des immigrés maghrébins en Europe

La coopération Euro-Maghreb va au-delà d'une coopération entre une multitude de nationalités. Il s'agit, avant tout, d'une coopération entre deux zones géographiques en dépit de la nationalité des acteurs économiques en question.

(9) Sur le plan fiscal, certaines mesures furent prises afin d'exonérer de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) les entreprises opérant dans des zones dites de promotion.

(10) Au niveau des réformes bancaires, et afin de favoriser l'expansion des entreprises, les taux d'intérêt internes, par exemple, ont été divisés par trois (Daoud, 1999).

(11) Contre 20 % pour les Etats-Unis.

(12) Le dollar est utilisé, actuellement, dans près de 50 % des échanges mondiaux.

Tableau 2
Evolution des parts des principaux fournisseurs de l'Afrique

Année	1987	1991	1996
Principaux pays européens			
• France	16,6	15,5	14,6
• Allemagne	11,6	10,4	8,7
• Italie	8,3	7,5	7,1
• G.-B.	8,1	7,0	6,5
USA	9,3	8,3	9,0
Asie			
• Japon	8,3	6,2	4,8
• Autres pays asiatiques	6,0	11,4	12,2
Afrique du Sud	1,5	2,5	3,7

Source : Prouteau, CIAN, 1999.

La période post-indépendance des pays du Maghreb a connu une vague d'immigration considérable de la rive Sud vers l'Europe. Cette situation s'est vue renforcée depuis le début des années quatre-vingt-dix, suite aux événements survenus en Algérie. Ainsi, la formation progressive d'une communauté maghrébine en Europe a conduit à des transferts de capitaux des pays européens vers le Maghreb. Ces transferts empruntent souvent des canaux informels (de personnes physiques à d'autres personnes physiques via des "enveloppes" remises de main en main…). Ce transfert "officieux" de capitaux peut de part son importance s'effectuer par des créations d'entreprises sur le marché local.

En Algérie, et suite à la "libéralisation" du commerce, de nombreuses petites entreprises d'import/export créées entre des résidents algériens en Europe et les autochtones ont vu le jour. Ces entreprises ne jouissent pas d'une culture d'entreprise suffisante. Elles privilégient plutôt un retour sur investissement rapide. Il serait, de ce fait, nécessaire pour ces pays de mettre en place une charte structurant ces flux en fonction des capacités et des besoins des économies locales.

4. Une coopération économique sous des formes stratégiques

Comme nous l'avons précisé préalablement, il existe deux principaux types de stratégies inter-entreprises : de type coopératif et de croissance externe. Dans chacun de ces types une multitude de formes peuvent exister. Le choix d'une des formes possibles doit impérativement reposer sur plusieurs critères dont l'objectif du rapprochement, la nature des partenaires, le secteur d'activité concerné par la coopération, la durée de cette dernière. Dans le cas d'une éventuelle coopération entre des entreprises maghrébines et européennes, le but peut être double. Pour les firmes maghrébines, les objectifs seront ceux d'un transfert technologique et/ou de savoir-faire global, d'accès à de nouvelles méthodes de management, à de nouveaux marchés

tant sur le plan géographique qu'au niveau des gammes de produits. Pour les entreprises européennes, c'est principalement une présence plus grande sur un marché en forte croissance et en situation de réforme permanente. Un marché offrant la possibilité de créer des filiales "partenaires" non loin de leur marché d'origine. Mais également, un marché qui pourrait abriter un nombre important d'entreprises américaines à l'image des accords entre l'Algérie et les firmes américaines !

Afin de pouvoir réaliser correctement de tels objectifs, et de protéger les firmes maghrébines, il serait préférable de limiter toute forme de stratégies inter-entreprises de type "croissance externe" et dont l'objectif serait une fusion/acquisition par exemple. Dans ce cas, la notion de collaboration et de partenariat n'a plus lieu d'être.

L'intérêt étant d'échanger réciproquement des compétences, ce sont les alliances (qui relèvent des stratégies inter-entreprises de type coopératif) qui semblent être les plus adaptées à ce type de situation. Et même dans le cadre de ces formes coopératives, ce sont les joint-ventures et les accords d'outsourcing qui doivent être favorisées aux dépens des accords de sous-traitance ou les licences et franchisage.

5.1. Les accords de Joint-Ventures (JVs)

5.1.1. Définition des JVs

Un arrêté interministériel (13) opta, en 1990, pour le terme de "co-entreprise" afin de traduire la notion de "Joint-Venture". Originaire d'Amérique du Nord, la joint-venture représente la forme principale des stratégies inter-entreprises de type coopératif de part le nombre d'accords signés. Il s'agit, en effet, de "toute opération à travers laquelle deux ou plusieurs entreprises s'engagent mutuellement à atteindre un objectif déterminé dans le cadre d'une nouvelle société, créée à cet effet. Chacune des firmes contractantes reste, néanmoins, indépendante dans ses activités parallèles à celle de la nouvelle entité".

(13) Arrêté du 11/10/1990 pris sur avis de la commission de terminologie du ministère de l'Economie, des Finances et du Budget.

5.1.2. Les principales propriétés des JVs

A partir de notre définition, trois principaux éléments constituent les propriétés-clés de la joint-venture. Tout d'abord, la création d'une nouvelle entité juridique commune. La JV est ainsi la seule forme possible des stratégies inter-entreprises donnant naissance à une troisième entreprise, parallèlement aux entreprises-mères contractantes. Cette création va, en réalité, au-delà d'une formalité juridique. Elle incarne une obligation de coopération basée sur un échange poussé de technologie et/ou de savoir-faire.

Toutefois, et outre l'entité commune, les firmes partenaires maintiennent pleinement leur indépendance en poursuivant la production et la commercialisation des produits déjà existants. Ces derniers peuvent être concurrents des produits fabriqués en partenariat.

Du fait de l'implication totale des partenaires dans le cadre de ce type de relation, la troisième et dernière propriété retenue concerne la confiance nécessaire sur laquelle devra se baser la joint-venture (Hladik, 1998).

Ce type de relation (les joint-ventures) est non seulement possible mais existe déjà, à travers les différents accords signés, dès le début des années quatre-vingt-dix, entre les sociétés algériennes et européennes dans le domaine des hydrocarbures/chimie (Bouhafs, 1992). Ainsi, nous avons pu enregistrer la création de :

– la Société d'études et de services pétroliers (SESP) en partenariat avec le Français CFP ;

– SAFIR, société d'engineering et de réalisation d'ouvrages industriels en partenariat entre SONELGAZ (Algérie), GDF (France) et SOFREGAZ (France) ;

– MARICONSULT dans le domaine du conseil technique de gestion du gazoduc trans-méditerranéen avec l'italien (SNAM).

5.2. Les accords d'outsourcing

Appelé également co-traitance, l'outsourcing est considéré comme la forme la plus développée de la sous-traitance (14) avec la particularité de bâtir une relation client/fournisseur sur une réelle volonté de coopération. C'est le point de ralliement entre la sous-traitance classique et la coopération dite parfaite (la joint-venture). Contrairement à la sous-traitance, l'outsourcing implique fortement le fournisseur dans le développement du projet pour lequel les composants qu'il produit sont destinés. Cette forme de relation institue un mode de relation économique basé sur l'engagement bilatéral entre le donneur d'ordre (15) et le fournisseur, dans le cadre d'un accord de visée générale d'une dépendance mutuelle assez forte pour qualifier la relation de "co-traitance".

Aller au-delà de la sous-traitance classique est nécessaire car, depuis longtemps, cette forme fut réduite à considérer les "petits fabricants maghrébins" comme de simples ateliers de production dont le seul "facteur clé de succès" (FCS) est de disposer d'une main-d'œuvre bon marché. Ainsi, et concernant le Maroc par exemple, plus de 90 % des vêtements "marocains" exportés en 1990 furent fabriqués avec des tissus importés. La seule tâche "exécutée" était la couture, par une main-d'œuvre très bon marché. Cette optique remet sérieusement en question la notion même de "l'exportation" (Essadki, 1992).

Ces deux formes coopératives apparaissent, donc, comme celles pouvant permettre un réel échange entre les entreprises des deux rives. Ces relations peuvent inclure des sociétés nationales privées, grandes ou petites. Concernant la taille des entreprises impliquées et outre quelques grandes sociétés déjà existantes ou émergeantes, les firmes maghrébines sont à dominante PME/PME et privée, comme c'est le cas au Maroc (voir tableau 3).

(14) Rappelons que la sous-traitance (appelée également "infogérance" dans le domaine des ressources informatiques) est définie, selon l'AFNOR en 1989, comme étant "toutes les opérations concernant, pour un cycle de production déterminé, une ou plusieurs des opérations de conception, d'élaboration, de fabrication, de mise en œuvre ou de maintenance de produit, dont une entreprise, dite donneur d'ordres, confie la réalisation à une entreprise, dite sous-traitant, tenue de se conformer exactement aux directives ou spécifications techniques que ce donneur d'ordres arrête en dernier ressort. Pour notre part, nous assimilons la sous-traitance à "une opération dans laquelle une entreprise "A" délègue l'ensemble, ou partie,

Tableau 3
PMI et grandes entreprises de l'industrie de transformation au Maroc

	Moins de 50 personnes	De 50 à 200 personnes	Plus de 200 personnes
Nombre d'entreprises	4 459	1 225	407
Effectifs	64 811	121 663	183 904
Chiffre d'affaires (en millions de dirhams)	23 442	44 070	84 097
Exportation (en millions de dirhams)	3 992	8 233	22 208
Investissement (en millions de dirhams)	1 326	2 797	3 991

Source : ministère du Commerce et d'industrie du Maroc, Enquête annuelle sur les industries de transformation (exercice 1996).

Cette particularité pourrait renforcer l'idée d'établir des stratégies inter-entreprises dans la mesure où on assiste, de l'autre côté de la rive, à une augmentation permanente de ce type d'accords entre les PME/PMI européennes qui, du fait d'une certaine expérience acquise en termes de coopération, pourraient envisager un développement de cette notion d'alliance outre-Méditerranée (tableau 4).

Tableau 4
Evolution du nombre des micro-groupes en France

Année	1983	1986	1989	1992	1995
Nombre des micro-groupes (16)	600	900	1 450	2 800	6 700

Source : INSEE première, 1997.

Par ailleurs, et bien que ce soit l'engagement des entreprises qui est ici souligné, il n'empêche que les Etats peuvent jouer un rôle prépondérant dans ce processus. Ainsi, on pourrait assister à :

– la création d'un organisme maghrébin chargé de l'accueil, de l'encadrement et de l'orientation des entreprises étrangères voulant intégrer le marché maghrébin (Benlahcen, 1992) ;
– l'établissement d'un cadre juridique bien déterminé afin de prévoir ce type de stratégies inter-entreprises ainsi que leurs modalités… ;
– la réorganisation des secteurs de distribution de marchandises de manière à faciliter l'écoulement des produits, fruit de la coopération ;
– l'amélioration des infrastructures telles les télécommunications, les transports internes et internationaux… ;
– la préparation des entreprises locales à d'éventuelles stratégies inter-entreprises par la formation des cadres dirigeants aux nouvelles techniques de management, au droit (notamment celui de la concurrence).

d'une ou plusieurs de ses activités à une autre entreprise "B" indépendante et/ou potentiellement concurrente sur le marché concerné par l'opération".

(15) Bien que le terme le plus adéquat soit celui de client.

(16) Le *micro-groupe* représente tout regroupement de deux ou souvent plusieurs entreprises de moins de 100 salariés afin de mener à bien un projet donné.

Conclusion

Si les stratégies inter-entreprises Euro-Maghreb paraissent de plus en plus évidentes, il n'empêche que leur succès est étroitement lié à de nombreux autres aspects.

La formation de zones de libre-échange de part le monde (ALENA, MERCOSURE, CEE, ASEAN…) doit inciter les pays du Maghreb a concrétiser les décisions entreprises dès le début de 1989. La mise en place pratique de l'UMA pourrait permettre, entre autres, aux entreprises maghrébines de se lancer entre elles dans des alliances afin d'atteindre la taille "critique" favorisant une collaboration moins risquée avec d'autres entreprises étrangères plus expérimentées. Cette dynamique, malheureusement étouffée, fut constatée au lendemain de l'ouverture des frontières des deux pays voisins, l'Algérie et le Maroc.

De ce fait, il serait peu opportun de dénoncer un désintérêt européen avant d'avoir exploité toutes les potentialités internes du Maghreb.

Références bibliographiques

Akesbi N. (1995), « L'agriculture marocaine d'exportation et l'Union européenne : du contentieux aux nouveaux enjeux », *Annales marocaines d'économie,* n° 13, 105-130, automne.

Benlahcen Tlemçani M. (1992), « Bilan de la coopération Maghreb-CEE à l'heure du marché unique européen », *in la Coopération Europe-Maghreb : enjeux et perspectives,* "les papiers" économie-société-communication, n° 10, automne 1992, p. 35-53, Presses universitaires du Mirail.

Bouayad A., Legris P. Y. (avec la participation de) (1996), *les Alliances stratégiques : maîtriser les facteurs clés de succès,* Dunod.

Bouhafs A. (1992), « Développement et opportunités de partenariat dans les secteurs hydrocarbures et mines en Algérie », *les Papiers du GRESOC,* n° 10, 55-65, novembre. Colasse B., F. Pavé, (1996), « Pierre Tabatoni et l'introduction de la gestion en France », *Annales des mines,* 71-84, juin.

Contractor F. J., Lorange P. (1988), « Why should firms cooperate ? The strategy and economics basis for cooperative ventures », *in* sous la direction de Contarctor F. J., P. Lorange, *Cooperative strategies in international business,* 3-30, Lexington Books.

Daoud Sultana (1999), « La petite et moyenne entreprise algérienne face au libre-échange euro-maghrébin », septième session de l'université d'hiver de Marrakech, *les Pays du Maghreb face à la mondialisation,* Marrakech, du 16 au 20 février 1999.

Essadki L. (1992), « Les dessous du vêtement », *l'Opinion économie,* Rabat.

Garrette B., Quelin B. (1991), « Les stratégies d'alliance des firmes d'équipements de télécommunication », *les Cahiers de recherche HEC,* n° CR 393/1991.

Garrette B., Dussauge P. (1995), *les Stratégies d'alliances,* Editions d'organisation.

Hellman P., Hovi N. and Nieminen J. (1992), « Defining the concept of interfirm cooperation », *8th IMP conference Lyon,* 138-148.

Hladik K. J. (1988), « R&D and international joint ventures », *in Cooperative strategies in international business,* p. 187-203, Lexington Books.

Jaspert T., Riebel D. (1998), « Le vade-mecum de l'après-fusion », *l'Expansion Management Review,* n° 89, 95-103, juin.

Jolly D. (1996), « Accéder à l'innovation technologique par la coopération inter-entreprises », *Revue Gestion 2000, management et prospectives,* n° 1, 95-115, janvier-février.

Mariti P. and Smiley R. H. (1983), « Cooperative agreements and the organization of industry », *the Journal of industrial economics,* vol. XXXI, 4, 437-451, june.

Littler D. and Leverick F. (1995), « Joint ventures for product development : Learning from experience », *Long range planning,* vol. 28, n° 3, 58-67, june.

Littler D. and Wilson D. (1990), « Strategic alliances in computerised business systems », *Proceeding of the 6th I.M.P. conference,* volume II, 701-726.

Lorange P., Ross J. and Bronn P. S. (1992), « Building successful strategic alliances », *Long range planning,* vol. 25, 6, 10-17, december.

Mouline A. (1996), *l'Industrie des services informatiques,* Economica.

Nalleau G., Vasseur J. (1998), « Deux modèles d'alliance gagnants », *l'Expansion Management Review*, n° 88, 74-81, mars.

Ohmae K. (1989), « The global logic of strategic alliances », *Harvard Business Review,* 143-154, mars-avril.

OCDE (1986), *Direction de la science, de la technologie et de l'industrie, Accords de coopération technique inter-entreprises, Données et analyses initiales*, mai.

Porter M. E. (1996), *l'Avantage concurrentiel. Comment devancer ses concurrents et maintenir son avance,* InterEditions, 1986, 6e tirage, mars 1996.

Porter M. E. (1980), *Competitive strategy,* The free Press. Prouteau Jean, Rapport CIAN, 1999.

Romanowska M. (1997), « Les alliances stratégiques des entreprises polonaises avec les investisseurs étrangers », Association des économistes en langue française, Congrès de Porto et Evora, du 23 au 31 mai.

Root F. R. (1988), « Some taxonomies of international cooperative arrangements », *in* sous la direction de Contractor F. J., and P. Lorange P., *Cooperative strategies in international business,* 69-80, Lexington Books.

Tahi S. (1998), « Les impacts des stratégies inter-entreprises sur l'organisation interne de la firme », *in* G. Fassio, *la Logistique : maîtrise du temps et de l'espace ?* Presses universitaires de Nantes.

Van Miert K. (l 995), (commissaire chargé de la concurrence auprès de la commission européenne), *in* Commission européenne, *la Politique européenne de concurrence*, XXVe rapport sur la politique de la concurrence.

L'économie du développement du post-ajustement

Hakim Ben Hammouda

GREEC, Université Pierre Mendès-France, Grenoble
(hakimbh@hotmail.com)

Introduction

Dès la fin des années quatre-vingts et dans les années quatre-vingt-dix, le champ de l'économie du développement a connu de profondes transformations. En effet, l'échec des expériences d'ajustement structurel dans la plupart des pays du Tiers-Monde et l'influence croissante des expériences de développement "réussies" en Asie du Sud-Est ont remis en cause les fondements théoriques et les propositions de développement du consensus de Washington. La théorie du développement va s'éloigner progressivement du modèle pur de l'équilibre général, qui a dominé la réflexion et la pratique en matière de développement tout au long des années quatre-vingts. Ainsi, une nouvelle économie du développement, que l'on qualifiera *d'économie du développement du post-ajustement,* va se substituer au consensus de Washington. Cette nouvelle économie du développement regroupe l'ensemble des pratiques théoriques qui s'éloignent du modèle walrassien en reconnaissant les imperfections du marché et l'incapacité des politiques de stabilisation et d'ajustement orthodoxes inspirées de ce modèle de base à opérer les transformations nécessaires à une reprise durable de la croissance dans le Tiers-Monde.

Le renouvellement des théories du développement a été également influencé par celui de la théorie économique et la perte de vitesse des théories des anticipations rationnelles en faveur d'une nouvelle synthèse entre différentes approches et courants théoriques (1). En effet, la théorie néoclassique a progressivement abandonné le modèle walrassien de base pour développer un néoclassicisme méthodologique qui reconnaît la place et le rôle des procédures contractuelles dans la régulation des sociétés, en cherchant à les intégrer dans son analyse.

L'économie du développement du post-ajustement comprend une pluralité de courants et de pratiques théoriques dont :

– Un courant qui cherche dans un retour aux travaux des précurseurs, comme Hirschman avec la croissance déséquilibrée ou Rosentein-Rodan avec l'idée de Big Push, les sources d'une nouvelle inspiration. Ce courant a été influencé également par les résultats théoriques des travaux sur la croissance endogène (2).

(1) Voir le chapitre que nous avons consacré à cette synthèse : H. Ben Hammouda, *les Pensées uniques en économie,* L'Harmattan, Paris 1997.

(2) Voir P. Krugman,

– Un autre courant qui privilégie, dans son étude des problèmes de développement, les aspects liés à l'imperfection des marchés, à la place et au rôle des institutions dans la coordination des activités des différents agents économiques. Ce courant remet en cause la capacité du commissaire-priseur à assurer la convergence des intérêts contradictoires des différents agents économiques et accorde une plus grande importance aux différentes institutions jouant un rôle dans la régulation et le fonctionnement des économies décentralisées (3).

– Un troisième courant qui concerne le renouveau des courants structuralistes qui, sur la base d'une critique des approches orthodoxes en matière de stabilisation, ont pu construire de nouvelles représentations hétérodoxes des problèmes du développement.

– Un quatrième courant qui prend le contre-pied des trois premiers car il considère que la crise du consensus de Washington est la manifestation de la faillite de l'économie du développement. Ce courant appelle à une rupture avec la volonté d'occidentalisation du monde entreprise depuis la fin des colonisations par le Nord.

Dans cet article, nous chercherons à étudier la montée de l'économie du développement du post-ajustement en présentant, d'une manière critique, les trois premiers courants qui ont renouvelé l'analyse des économies sous-développées. Cependant, en dépit de ce renouvellement, nous faisons l'hypothèse que ces différents courants n'ont pas été en mesure de dépasser la crise de l'économie du développement. En effet, du point de vue théorique, le renouvellement récent n'a pas fourni aux économistes les outils et les grilles théoriques nécessaires à l'analyse des mutations et des transitions en cours dans le Tiers-Monde depuis la fin des années quatre-vingts. A ce niveau, les différentes analyses ont mis l'accent depuis quelques années sur l'éclatement de l'unité du Tiers-Monde et les trajectoires différenciées des économies nationales. Cette évolution des pays du Tiers-Monde, à partir du milieu des années quatre-vingts, est différente de leurs parcours dans les années soixante et soixante-dix. En effet, durant les premières décennies de l'indépendance, les pays du Tiers-Monde avaient entrepris de grands programmes de modernisation de leurs structures économiques et sociales. Cet effort leur a permis de structurer des dynamiques de croissance économique relativement fortes et de constituer un groupe solidaire au niveau international afin de négocier une meilleure insertion dans l'économie internationale. Cependant, avec la crise de la dette et la dépression des années quatre-vingts, ce contexte a totalement changé avec l'extension des tensions déflationnistes aux économies sous-développées et l'éclatement de l'unité du Tiers-Monde. Ainsi, certains pays ont pu maintenir leurs rythmes de croissance et poursuivre l'effort de structuration d'une économie nationale compétitive comme les pays du Sud-Est asiatique. D'autres pays, comme une grande partie des pays africains, ont sombré dans la marginalisation et le chaos. Enfin, certains, comme ceux d'Amérique latine, gèrent

Toward a counter-counterrevolution in development theory, *Proceedings of the World Bank, Annual Conference on Development Economics 1992,* Washington, 1993.

(3) Voir à ce propos :
– P. Guillaumont, « Déclin et renouveau de l'économie du développement », *Revue française d'économie,* vol. X, n° 1, hiver 1995.
– G. Antonelli et L. Raimondo, « Quelques-unes des contributions les plus récentes au débat théorique sur l'économie du développement », *Economie rurale,* n° 212, novembre-décembre 1992.

difficilement une situation de statu-quo dans l'économie internationale sans parvenir à mettre en place une insertion plus dynamique (4). Ainsi, la pluralité des transitions dans le Tiers-Monde semble être aujourd'hui la caractéristique fondamentale de l'accumulation du capital dans le Tiers-Monde. Or, les nouveaux courants de l'économie du développement ne permettent pas de comprendre et d'analyser les mutations en cours dans l'ensemble des économies sous-développées.

Nous chercherons à examiner les trois principaux courants de l'économie du développement du post-ajustement. Dans la première section, nous nous proposons d'examiner les courants qui, à la suite des travaux sur la croissance endogène et des analyses de P. Krugman, ont cherché à renouveler les conceptions récentes de l'économie du développement dans un retour aux travaux des pionniers. Dans la deuxième section, nous examinerons les travaux récents du courant institutionnaliste et conventionnaliste. Enfin, la troisième section sera consacrée au renouvellement des courants structuralistes et keynésiens.

(4) Voir J. Toye, Théorie et expérience du développement. Questions pour le futur, L. Emmerji (sous la direction), *les Politiques de développement et la crise des années quatre-vingts,* OCDE, Paris, 1987.

Section I : Le retour aux pères fondateurs

Les travaux qui cherchent à effectuer un retour aux réflexions des pionniers en matière de développement commencent par constater le déclin de ces approches en faveur des analyses orthodoxes depuis le milieu des années soixante-dix (5). Ce déclin s'explique, selon ces analyses, par l'échec des expériences du développement, et par la faible formalisation des modèles fondateurs des théories du développement (6).

Pourtant, les résultats récents des recherches économiques sont entrain de confirmer les intuitions et les recommandations des différentes analyses des pionniers sur une série de questions. En matière de commerce international, les travaux des premiers théoriciens du développement ont démontré que l'ouverture internationale et l'insertion dans l'économie mondiale étaient défavorables aux pays sous-développés. Ainsi, G. Myrdal montrait que la diffusion du progrès technique et de la croissance des pays développés vers les pays sous-développés, que laissait supposer le modèle Hecksher-Ohlin, était annulée par les effets de retenue (7). Dans la même décennie, les travaux de la CEPAL, et plus particulièrement ceux de Prebisch et de Singer, sur la détérioration des termes de l'échange des pays sous-développés à cause de leur participation au commerce international ont exercé une large influence sur les théoriciens du développement, et ont justifié l'élaboration des stratégies d'import-substitution orientées vers le marché intérieur.

Ces conceptions ont été fortement critiquées avec le retour en force des analyses néo-libérales et de l'approche basée sur l'avantage comparatif dans les années soixante-dix. La critique néo-libérale sera renforcée dans les années soixante-dix avec les difficultés et les limites atteintes par les stratégies d'import-substitution. Ainsi, de nombreuses études insistent de plus en plus

(5) Voir P. Krugman (1993), *op. cit.*

(6) Voir également P. Krugman, *Development, geography and economic theory*, MIT Press, Cambridge and London, 1995.

(7) Voir G. Myrdal, *Rich land and poor,* Harper, New York, 1957.

sur les corrélations positives entre les exportations et la croissance économique (8). Mais, les approches introverties des pionniers de la théorie du développement seront surtout remises en cause dans les années soixante-dix par l'étude de A. Krueger et de J. N. Bhagwati (9). Cette étude a démontré que les dévaluations n'ont pas d'effets inflationnistes, et que la libéralisation est nécessaire pour encourager les efforts d'exportation.

Cependant, les travaux récents sur les échanges internationaux s'éloignent des représentations des théories néo-libérales. Le point de départ des nouvelles théories de l'échange international se fonde sur une critique des théories de l'avantage comparatif et de leur incapacité à rendre intelligible les relations internationales. Plus particulièrement, la théorie traditionnelle de l'échange international ne procurait pas d'explications satisfaisantes au fait que l'essentiel des échanges s'effectuaient entre pays développés, ayant des niveaux technologiques et des dotations factorielles comparables, portant sur des produits similaires (10).

Ces critiques des théories traditionnelles de l'avantage comparatif ont donné lieu à ce qu'il est convenu d'appeler la "nouvelle théorie de l'échange international" (11). Si les travaux fondateurs de ce nouveau courant remontent à la fin des années soixante-dix, ce n'est qu'au milieu des années quatre-vingts que ces développements vont s'imposer comme un nouveau paradigme dominant dans le débat sur les échanges internationaux. Parmi ces travaux, P. Krugman va s'intéresser aux effets des rendements non-constants sur la spécialisation internationale et le développement inégal entre pays (12). Pour P. Krugman les économies d'échelle vont permettre au pays, disposant du stock de capital le plus élevé, d'avoir un avantage de coût qui favorisera l'accumulation du capital et renforcera son avantage initial. Dans cette perspective, les économies d'échelle seront à l'origine d'un effet cumulatif de croissance et de compétitivité.

D'autres auteurs se sont intéressés à la politique commerciale sur les marchés internationaux en concurrence imparfaite (13). Dans ce contexte, ces auteurs recommandent aux économies l'adoption de politiques commerciales stratégiques afin d'accroître les marchés externes des firmes nationales.

Cependant, ces conclusions sont nuancées par P. Krugman qui considère qu'il est difficile de définir une politique autre que la politique du libre-échange et qu'il faut continuer à soutenir le libre-échange même si c'est une solution de second rang (14). Ainsi le libre-échangisme, à défaut d'être meilleur qu'une stratégie protectionniste, est plus facile à mettre en oeuvre et comporte par conséquent moins de distorsions.

Parallèlement aux travaux sur le commerce international, le retour aux travaux des fondateurs s'effectue également sur la question des rendements d'échelle. A ce niveau, il faut souligner que les premiers travaux en économie du développement insistaient sur l'importance et le rôle des rendements dans la dynamique de développement économique. En effet, P. Rosenstein-

(8) Voir à ce propos :
– M. Michaely, « Exports and growth : an empirical investigation », *Journal of development economics,* vol. 4, 1977.
– B. Balassa, « Exports and economic growth », *Journal of development economics,* vol. 5, n° 2, june 1978.

(9) Voir :
– A. O. Krueger, *Liberalisation attempts and consequences,* NBER, New York, 1978,
– J. N. Bhagwati, *Anatomy and consequences of trade control regimes,* NBER, New York, 1978.

(10) Voir J. Hellier, « La similitude dans l'échange international : une revue critique des approches théoriques », *Revue française d'économie,* vol. VIII, n° 1, hiver 1993.

(11) Voir pour une présentation des travaux de la nouvelle théorie de l'échange international :
– D. Greenaway, « The new theories of intra-industry trade », *Bulletin of economic research,* april 1987.
– E. Helpman et A. Razin (sous la direction de), *International trade and trade policy,* The MIT Press, 1991.
– P. R. Krugman, *Rethinking international trade,* The MIT Press, 1990.

(12) P. R. Krugman, « Trade, accumulation and uneven development », *Journal of development economics,* n° 8, 1981.

Rodan a été un des premiers auteurs à considérer, dans sa théorie du "Big Push", que les économies d'échelle au niveau micro-économique et l'offre de travail dans les pays sous-développés seraient à l'origine d'une forte dynamique de croissance (15). La prise en considération des économies d'échelle est encore forte dans les travaux de A. Hirschman (16). Dans sa réflexion sur la croissance déséquilibrée, il souligne que l'idée d'économie d'échelle est au centre des liaisons interindustrielles. Durant la même période, la question d'économie d'échelle intéressait, à des degrés divers, les théoriciens du développement comme Nurkse, Scitovsky, Lewis ou Myrdal dont une des préoccupations était de comprendre les moyens de transformer dans les économies sous-développées les économies d'échelle au niveau micro-économique en des rendements croissants au niveau de l'économie nationale (17).

Cependant, à partir du milieu des années soixante, la question des économies d'échelle sera marginalisée avec le retour en force de la théorie néoclassique et l'hypothèse des rendements constants des théories traditionnelles de la croissance. La représentation néoclassique de la croissance a été basée sur les travaux de Solow qui a cherché dans le cadre des hypothèses walrassiennes à construire un modèle de croissance stable (18). Dans ce modèle et ses prolongements, la croissance ne peut provenir que de l'évolution démographique et de l'augmentation de la productivité du travail provenant d'un progrès technique exogène.

Ces représentations de la croissance ont été l'objet d'une série de critiques depuis le milieu des années quatre-vingts provenant de leur incapacité à rendre compte de l'évolution des dynamiques de croissance durant ces dernières années. Ainsi, on a assisté depuis le milieu des années quatre-vingts à un renouvellement des théories de la croissance notamment en prenant en considération les rendements croissants, ce qui constitue un retour à l'œuvre des fondateurs en économie du développement, comme P. Rosenstein-Rodan ou A. Hirschman. Romer (19) entreprit de relâcher l'hypothèse néoclassique en introduisant des rendements croissants dans une logique marshallienne. Ainsi, Romer considère que les conditions de production internes aux entreprises sont celles des rendements non croissants.

Le retour aux travaux des fondateurs de l'économie du développement se fait également à travers l'accent mis par les théories de la croissance endogène sur l'accumulation du capital humain et l'importance de l'accès et de la maîtrise des nouvelles technologies. Ainsi, P. Romer met l'accent sur le rôle de l'innovation technologique et R. Lucas privilégie l'accumulation du capital humain dans l'explication des dynamiques de croissance économique (20). Lucas démontre que l'association d'une accumulation de connaissances à efficacité marginale constante, et d'un effet externe de capital humain permet aux économies de connaître un processus de croissance soutenue. Cependant, Lucas constate que le taux de croissance du capital humain à l'optimum est supérieur au même taux

(13) Voir :
– J. A. Brander, « Intra-industry trade in identical commodities », *Journal of international economics,* n° 11, 1981.
– J. A. Brander et P. Krugman, « A "reciprocal dumping" model of international trade », *Journal of international economics,* n° 13, 1983.
– J. Brander et B. Spencer, « Export subsidies and international market share rivalry », *Journal of international economics,* n° 18, 1985.

(14) P. R. Krugman, « The narrow and broad arguments for free trade », *the American economic review,* n° 2, may 1993.

(15) Voir :
– P. Rosenstein-Rodan, « Industrialization of Eastern and South Eastern Europe », *Economic journal,* vol. 53, 1943.
– P. Rosenstein-Rodan, « Notes on the theory of the Big Push », H. S. Ellis et H. Wallich (editors), *Economic development for Latin America,* St Martin's Press, New York, 1961.

(16) Voir A. Hirschman, *la Stratégie du développement économique,* Editions ouvrières, Paris, 1964.

(17) P. Krugman, (1993), *op. cit.*

(18) Voir R. Solow, « A contribution to the theory of economic growth », *Quaterly Journal of Economics,* n° 70, february 1956.

à l'équilibre. Il souligne le même décalage, souligné par les différents modèles de croissance endogène, entre l'équilibre et l'optimum provenant de l'incapacité des agents privés à intégrer dans leurs projets le surplus d'efficience sociale provenant de l'accumulation du capital humain. Dans cette perspective, les décisions d'accumulation du capital humain des agents économiques sont motivées par des préoccupations privées d'accroissement de leur satisfaction sans prendre en considération les conséquences collectives de l'accumulation du capital humain. Ce décalage entre optimum et équilibre justifie de nouveau une intervention de l'Etat sous forme de subventions aux systèmes éducatifs et aux organismes de formation et de recherche.

Les théories de la croissance endogène qui cherchent à renouveler la réflexion sur le développement à travers un retour aux travaux des fondateurs ont eu une influence importante dans les études sur le développement. Ainsi, R. J. Barro a cherché de nouveau à déterminer les facteurs qui ont influencé les dynamiques de croissance dans 116 économies de 1965 à 1985 (21). Cette étude a montré de nouveau l'importance des facteurs soulignés par les différents courants de la croissance endogène comme le niveau de PIB/tête, l'éducation, la santé, la part de l'investissement dans le revenu, l'ampleur de l'Etat et la stabilité politique. D'autres auteurs se sont intéressés aux facteurs de croissance en Afrique sur la période 1960-1987 (22). R. Lucas s'est intéressé aux facteurs qui limitent le déplacement des investissements des pays développés vers les pays sous-développés (23). Parmi ces facteurs, il a retenu les différences de dotations du capital humain, les imperfections du marché ainsi que la stabilité politique.

Ainsi, un des courants de l'économie du développement du post-ajustement, inspiré par les théories de la croissance endogène, cherche dans un retour aux travaux des fondateurs les moyens et les voies de renouvellement des théories du développement. Ce retour permet à ces auteurs de rompre avec le modèle walrassien. En effet, ces nouvelles représentations s'opposent au modèle de base, en reconnaissant le caractère sous-optimal de l'équilibre et en insistant sur l'importance de l'intervention de l'Etat afin de corriger ces imperfections. Cependant, s'ils reconnaissent au niveau analytique l'importance du rôle de l'Etat dans l'optimalisation de la croissance, ils refusent de le prendre en considération au niveau de leurs recommandations (24). En effet, l'ensemble de ces auteurs critiquent toute forme d'interventionnisme dans la régulation des économies sous-développées du fait de la difficulté de leur conception et de leur mise en place. Le laisser-faire reste la meilleure solution pour ces auteurs, même si c'est une solution de *second best.* Ainsi, en dépit d'une critique profonde du cadre théorique walrassien, ce courant de l'économie du développement du post-ajustement reste prisonnier des thèses néolibérales en matière de stratégie de développement.

(19) P. Romer, « Increasing returns and long-run growth », *Journal of political economy,* n° 94, 1986.

(20) R. Lucas, « On the mechanics of economic development », *Journal of monetary economics,* n° 22, 1988.

(21) R. J. Barro et J.-W. Lee, « Losers and winners in economic growth », *Proceedings of the World Bank,* Annual conference on development economics 1993, Washington, 1994.

(22) A. Savvides, « Economic growth in Africa », *World Development,* vol. 23, n° 3, 1995.

(23) R. E. Lucas Jr., « Why doesn't capital flow from rich to poor countries », *American economic review,* vol. 80, n° 2, may 1990.

(24) Voir à ce propos P. Romer, « Two strategies for economic development : using ideas and producing ideas », *Proceedings of the World Bank,* Annual conference on development economics, 1992, Washington 1993.

L'ambiguïté de ces analyses apparaît encore, lorsqu'elles s'intéressent aux Nouveaux Pays Industrialisés (NPI) du Sud-Est asiatique. En effet, en étudiant ces économies, P. Krugman conclue qu'il s'agit d'un mythe basé sur les faibles coûts de main d'oeuvre, et que ces économies ne résisteront pas à la concurrence internationale et s'écrouleront assez rapidement (25). Cette analyse semble être contredite par les faits et les lectures récentes des expériences des pays du Sud-Est asiatique, qui au contraire, mettent l'accent sur l'insertion de plus en plus maîtrisée de ces économies dans le mouvement de mondialisation. Cette insertion est basée sur une adaptation et une maîtrise des nouvelles technologies. Ainsi, au lieu de se saisir de ces exemples pour démontrer la justesse de leurs points de vue sur l'échange international et légitimer leurs analyses théoriques, les tenants des nouvelles théories de l'échange international cherchent à minimiser les expériences des NPI.

(25) P. Krugman, The myth of Asias's miracle, *Foreign Affairs,* november-december, 1994.

Cette ambiguïté entre les analyses et les recommandations est volontairement entretenue par les adeptes de ces nouvelles théories. En effet, tout en développant des analyses plus pertinentes sur les échanges internationaux ou la croissance économique, ces économistes ne rompent pas les liens avec le cadre walrassien et continuent de se réclamer du corpus dominant. Ainsi, ces études se refusent d'analyser et de comprendre les mutations et les transitions en cours dans le Tiers-Monde et considèrent les NPI du Sud-Est asiatique comme des exportateurs de produits intensifs en main d'oeuvre à faible coût. Ce refus de saisir la spécificité des expériences de ces pays ne se justifie même pas par la volonté de ne pas rompre avec le courant néoclassique dans la mesure où la plupart des courants néo-libéraux admettent aujourd'hui le rôle joué par différentes institutions et interventions non-marchandes dans la "réussite" des NPI.

Section II : La nouvelle économie institutionnelle

L'économie du développement a connu, comme la nouvelle micro-économie, une remise en cause des hypothèses de base du modèle walrassien. En effet, le besoin de pertinence s'est traduit par le relâchement des hypothèses de la concurrence et de l'information parfaite du modèle pur, et des études sur le développement ont commencé à s'intéresser aux imperfections du marché. Ces imperfections vont suggérer l'accroissement des recherches sur les institutions et les mécanismes qui corrigent l'action régulatrice du marché dans les économies décentralisées. Ces préoccupations ont été à l'origine du renouvellement des travaux sur les institutions avec la nouvelle économie institutionnelle (NEI) ou le néo-institutionnalisme. Ce courant de recherche va également se développer dans l'économie du développement et dominer progressivement les travaux récents sur les économies sous-développées.

Le développement de ce courant a été influencé par le courant néo-keynésien et la synthèse qu'il a voulu construire entre les préoccupations

macro-économiques et les fondements micro-économiques des actions des agents économiques (26).

Cette évolution théorique a eu des conséquences importantes sur les pratiques et les stratégies du développement. En effet, les auteurs remettent de plus en plus en cause les recommandations libérales du consensus de Washington. J. E. Stiglitz, économiste en chef de la Banque mondiale de 1996 à 1999, précise que les expériences de développement "réussies" de l'Asie du Sud-Est ont démontré l'importance d'une intervention de l'Etat dans la régulation d'une économie marchande (27). Cette nouvelle pratique du développement considère le marché comme la plus importante institution de régulation des projets des différents agents dans une économie décentralisée. Mais, dans cette conception, les imperfections du marché exigent une intervention correctrice de l'Etat (28).

Ainsi, une pluralité de courants et de pratiques théoriques se réclamant de l'institutionnalisme vont se développer dans le champ de l'économie du développement. Le point de départ de l'ensemble de ces approches néo-institutionnelles est l'incapacité de l'équilibre walrassien pur à saisir les spécificités de l'accumulation et du comportement des agents économiques dans les pays sous-développés. Pour ces auteurs, les marchés sont moins harmonieux dans les pays du Tiers-Monde, la segmentation du marché du travail est très poussée et la situation d'extrême pauvreté donne lieu à des comportements de la part des agents non-conformes aux postulats du modèle walrassien de base. En effet, "sous l'influence de facteurs inhabituels dans les pays riches, soulignent J.-C. Berthélemy, J.-G. Devezeaux de Lavergne et F. Gagey, la rationalité économique peut conduire à des réactions en apparence paradoxales au système des prix" (29).

Cependant, la remise en cause de la capacité du modèle pur à construire l'intelligibilité des réalités concrètes dans les pays sous-développés ne s'est pas traduite par une rupture entre le néo-institutionnalisme et le modèle de base. Au contraire, la NEI dans le champ du développement est une extension de la théorie néoclassique dans la mesure où elle cherche à expliquer les institutions par le comportement micro-économique des agents (30). De ce point de vue, les institutions permettent aux agents de maximiser leurs comportements dans un contexte d'information et de concurrence imparfaites. Ainsi, la NEI se distingue de la conception de J. R. Commons qui cherche à trouver les fondements des comportements collectifs dans l'analyse des institutions. Dans la NEI, les institutions se limitent à l'étude des formes de coordination entre les agents résultant des imperfections du marché.

La pluralité des approches néo-institutionnalistes s'observe dans l'analyse des différentes définitions des institutions proposées par les auteurs. D. North établit la distinction entre institution et organisation. Dans cette analyse, l'institution regroupe l'ensemble des règles formelles (lois…) et des contraintes informelles conçues par les hommes et qui fournissent une

(26) A ce niveau, il faut souligner que plusieurs tenants de la nouvelle économie institutionnaliste, comme J. E. Stiglitz, viennent du courant néokeynésien.

(27) J. E. Stiglitz, « The role of government in economic development », M. Bruno et B. Pleskovic (editors), *Annual World Bank conference on development economics 1996,* The World Bank, Washington, 1997.

(28) Voir également à ce propos :
– M. Datta-Chadhuri, « Market failure and government failure », *Journal of economic perspectives,* vol. 4, n° 3, 1990.

(29) J.-C. Berthélemy, J.-G. Devezeaux de Lavergne, F. Gagey, « L'économie du développement : présentation générale », *Economie et prévision,* n° 97, 1991, p. 1.

(30) Voir H. Yong, « Economie néo-institutionnelle et développement. Une analyse synthétique », *Revue d'économie du développement,* n° 4, 1994.

structure d'incitation dans une économie (31). Alors que l'organisation est perçue par D. North comme les individus ou les groupes d'individus. L'interaction entre institutions et organisations est à la base du changement social. Cette distinction entre organisation et institution n'est pas reprise par des auteurs comme M. Nabli et J. B. Nugent qui définissent l'institution comme un ensemble de règles et de contraintes qui gouvernent le comportement et les relations entre les individus ou entre les groupes (32). De ce point de vue, les organisations comme les syndicats, les différents marchés, les contrats implicites ou explicites et les codes culturels sont analysés comme des institutions dans la mesure où ils produisent des normes de conduite pour les individus ou les groupes d'individus. Pour J. E. Stiglitz, l'institution comprend les règles et les normes de fonctionnement ainsi que les organisations comme la famille ou le marché (33)…

La pluralité de la NEI réside également dans les conceptions et les aspects privilégiés par les différents auteurs dans l'analyse des institutions. Certains auteurs privilégient l'approche des coûts de transactions de R. H. Coase et de O. Willamson qui considèrent que les entreprises cherchent, dans un contexte d'imperfection du marché, à internaliser un grand nombre d'activités afin d'économiser les coûts occasionnés par tout recours externe (34).

Un autre courant institutionnaliste se situe dans le prolongement des travaux de D. North sur l'histoire économique. North accorde une place centrale aux institutions dans l'évolution des différentes économies et considère qu'elles sont à la base de la décadence ou de la prospérité des nations (35). Dans cette conception, le développement est défini comme une dynamique de croissance avec un changement institutionnel efficace.

Les conceptions de North des institutions ont été à l'origine du développement de nombreux travaux en économie du développement. Ainsi, W. Ruttan et Y. Hayami ont développé la théorie des innovations institutionnelles induites des interactions entre l'offre et la demande (36). Par ailleurs, D. Feeny a démontré que l'augmentation des prix de la terre en Thaïlande à partir de 1850 avec l'ouverture sur le commerce international a entraîné un renforcement des droits de propriété sur les terres et l'abandon des systèmes d'esclavage (37). D'autres auteurs, comme M. Bently et T. Oberhofer, ont noté les mêmes évolutions en Afrique de l'Ouest avec une plus grande demande de changement institutionnel suite au développement économique et à l'accroissement de la productivité sous l'effet des changements techniques (38).

Mais le plus important courant institutionnaliste cherche à comprendre la formation des institutions dans le comportement rationnel des agents économiques. Dans cette perspective, le caractère imparfait de l'information est à l'origine des imperfections dans le fonctionnement du marché que les différents acteurs cherchent à minimiser en mettant en place une multitude de contrats et d'organisations micro-économiques (39).

(31) D. C. North, « The new institutional economics and development », *Forum,* n° 2, vol. 1, may 1994.

(32) Voir M. K. Nabli et J. B. Nugent, « The new institutionnal economics and its aplicability to development », *World development,* vol. 17, n° 9, 1989.

(33) J. E. Stiglitz, « Economic organisation, information, and development », H. Chenery et T. N. Srinivasan (editors), *Handbook of development economics,* vol. I, Elsevier science publishers, Amsterdam, 1988.

(34) Voir pour une analyse de ce courant dans l'économie du développement :
– K. Basu, *the Less developed economy : a critique of contemporary theory,* Basil Balckwell, Oxford 1984.

(35) D. North, « Institutions and economic growth : an historical introduction », *World development*, vol. 17, n° 9, 1988.

(36) W. Ruttan et Y. Hayami, « Toward a theory of induced institutionnal innovation », *Journal of development studies,* n° 20, 1984.

(37) D. Feeny, « Competing hypothesis of underdevelopment : a thai case study », *the Journal of economic history,* n° 39, 1979.

Les travaux les plus représentatifs de ce courant sont ceux de J. E. Stiglitz (40). Dans cette théorie, l'examen des situations d'information imparfaite est le point de départ à l'étude des problèmes du développement et à l'analyse des comportements des agents économiques dans les économies sous-développées. Ce courant s'est intéressé plus particulièrement au comportement des paysans dans les pays du Tiers-Monde, que les analyses classiques considèrent comme irrationnels. Contrairement aux affirmations du courant standard, les auteurs institutionnalistes ont démontré que les différentes formes contractuelles élaborées par les paysans à la base constituent des réponses rationnelles aux imperfections du marché, et plus particulièrement à l'incertitude qui entoure le monde rural dans les pays sous-développés, du fait du retard technologique et de l'absence de toute forme de soutien de la part des pouvoirs publics (41).

D'autres thèmes ont été étudiés par ce courant comme la réussite des pays du Sud-Est asiatique (42). Pour T. Cheng, S. Haggard et D. Kang, la transition vers un système de promotion des exportations dans les pays asiatiques a exigé la constitution d'une série d'institutions qui ont renforcé l'Etat et sa capacité à formuler et à mettre en place ses stratégies (43). Pour ces auteurs, en dépit des différences entre leurs stratégies de développement, les pays asiatiques ont structuré des institutions qui ont largement contribué à leurs dynamiques de croissance.

De son côté, J. Stiglitz s'est intéressé aux dynamiques de croissance des pays asiatiques (44). Dans cette analyse, il met l'accent sur la nécessité de l'intervention de l'Etat dans des marchés incomplets et imparfaits. Pour Stiglitz, les échecs du marché sont importants dans les pays sous-développés et exigent, comme l'expérience des pays asiatiques l'a montré, une intervention de l'Etat afin de corriger ces imperfections et d'assurer une plus grande coordination des actions stratégiques des différents agents. L'action de l'Etat a été particulièrement déterminante dans les pays asiatiques pour le secteur financier, car l'imperfection est plus importante sur ce marché et peut remettre en cause l'effort de développement (45).

En définitive, ce courant de la NEI a joué un rôle important dans la remise en cause du modèle walrassien pur, en démontrant son incapacité à analyser et à comprendre des comportements spécifiques des agents économiques dans des situations de concurrence et d'information imparfaites. Ces travaux ont participé à la critique du consensus qui a dominé l'économie du développement depuis le début des années quatre-vingts. Cependant, même s'il critique la micro-économie traditionnelle, cette branche de la NEI ne coupe pas les ponts avec le courant libéral et inscrit sa démarche théorique dans le prolongement de la nouvelle micro-économie walrassienne en se fixant comme objectif d'enrichir le modèle de base en lui donnant les moyens de comprendre et d'analyser les imperfections du marché liées à une information imparfaite. Dans cette perspective, l'institution est analysée comme une résultante du comportement

(38) M. Bently et T. Oberhofer, « Property rights and economic development », *Review of social economy*, n° 39, 1981.

(39) P. Bardhan, « Alternative approches to development economics », H. Chenery et T. N. Srinivisan (editors), *op. cit.*

(40) Voir pour une présentation des thèses de J. E. Stiglitz :
– J. E. Stglitz (1988), *op. cit.*
– J. E. Stiglitz, « The new development economics », *World development,* vol. 14, n° 2, 1986.
– J. E. Stiglitz, « Economics of information and the theory of economic development », *Revista de econometrica,* n° 1, 1985.

(41) Voir sur ces analyses :
– P. Bardhan, « The new institutionnal economics and development theory : a brief critical assessment », *World development,* vol. 17, n° 9, 1989.
– H. Binswanger et M. Rosenzweig (editors), *Contractual arrangments, employment and wages in rural labor markets in Asia,* New Haven, Yale University Press 1984.
– M. Eswaran et A. Kotwal, « A theory of two-tier labour markets in agrarian economics », *American economic review,* march 1985.
– J. E. Stiglitz (1988), *op. cit.*

maximisateur et rationnel des agents en situation d'imperfection du marché. Il s'agit d'une acceptation réductrice qui limite l'institution aux arrangements et aux règles que les agents établissent en situation d'information imparfaite. Cette approche reste donc marquée par l'individualisme méthodologique, et exclut de son champ d'analyse les comportements collectifs que privilégiaient les pères fondateurs du courant institutionnaliste avec les travaux de R. Commons. Par ailleurs, P. Bardhan précise que ces analyses ne prennent pas en considération les rapports de force et les relations de pouvoir qui se nouent au sein des institutions et qui sont à l'origine d'un partage inégal des droits de propriété (46).

La NEI dans le champ du développement éprouve des difficultés à expliquer et à analyser la genèse des institutions (formation et renouvellement). En effet, la plupart des contributions se limitent à une vision synchronique des institutions en essayant de les décrire et de comprendre le rôle qu'elles jouent dans les dynamiques d'accumulation et de croissance économique. Cependant, la dynamique de formation et d'évolution des institutions est rarement analysée. Si on s'intéresse par exemple aux dynamiques de transition dans les pays du Tiers-Monde, la NEI soutient que l'efficacité des institutions mises en place dans les pays asiatiques est à l'origine de l'insertion dynamique et compétitive de ces pays dans l'économie mondiale. Cependant, ce courant ne nous explique pas les raisons qui ont permis à ces économies de construire des institutions efficaces et l'incapacité des autres économies du Tiers-Monde de poursuivre le même schéma. En d'autres termes, il est nécessaire de comprendre les causes profondes de l'inefficacité des institutions dans la plupart des pays du Tiers-Monde à l'exception de ceux d'Asie du Sud-Est. Dans ce contexte, la NEI se limite à une description des institutions censées fonctionner d'une manière efficace dans certains pays sans proposer les moyens et les mécanismes permettant d'améliorer les performances des institutions dans les autres pays, afin de favoriser une reprise des dynamiques de croissance et une insertion dynamique dans l'économie internationale.

Par ailleurs, plusieurs travaux institutionnalistes, plus particulièrement dans la littérature francophone, se sont intéressés à la relativisation de la rationalité des acteurs économiques soumis à des déterminismes sociaux et économiques. Ces travaux remettent en cause la capacité de la micro-économie traditionnelle à saisir ces comportements spécifiques, et cherchent à expliquer le décalage entre la rationalité de ces agents et la rationalité walrassienne. Ces travaux ont porté sur les économies africaines et ont voulu répondre aux thèses sur l'irrationalité des acteurs économiques africains. Dans cette perspective, "l'irrationalité économique serait, selon Ph. Hugon, liée à la priorité donnée à la dimension symbolique des actes. La valeur des hommes et des relations interpersonnelles l'emporterait sur celle des choses" (47). Ces études ont mis l'accent sur la soumission de l'agent économique en

(42) Voir notamment :
– H. J. Chang, *the Political economy of industrial policy,* St Martin's Press, New York, 1993.
– S. Haggard, *Pathways from the periphery : the politics of growth in the newly industrialising countries,* Cornel university press, Ithaca 1990.

(43) T. Cheng, S. Haggard et D. Kang, *Institutions, economic policy and growth in the Republic of Korea and Taïwan province of China,* UNCTAD, Geneva, february 1996.

(44) J. E. Stiglitz, « Some lessons from the East asian miracle », *the World Bank research observer,* vol. 11, n° 2, august 1996.

(45) Voir :
– J. E. Stiglitz, « The role of state in financial markets », *Proceedings of the World Bank, Annual conference on development economics 1993,* Washington 1994,
– J. E. Stiglitz et M. Uy, « Financial markets, public policy and the East asian miracle », *the World Bank research observer*, vol. 11, n° 2, august 1996.

(46) P. Bardhan, « The new institutionnal economics and development theory : a brief critical assessment », *World development,* vol. 17, n° 9, 1989.

(47) Ph. Hugon, « Robinson ou vendredi ?

La rationalité économique en Afrique », *Sciences humaines,* n° 47, février 1995, p. 11.

Afrique à deux systèmes de détermination : le système communautaire qui le lie par une série d'obligation à sa communauté de base et l'autre individuel où l'agent économique cherche à répondre à ces besoins subjectifs.

Ces approches font de la communauté une institution sociale importante qui joue un rôle important dans l'atténuation des effets des incertitudes et des instabilités en Afrique. Du point de vue théorique, ce courant se rapproche du courant conventionnaliste français qui cherche à dépasser la théorie standard et la théorie standard élargie et construire une nouvelle conception de la socialisation des agents en prenant en considération les institutions et les conventions (48).

(48) O. Favereau, « Développement et économie des conventions », *in* Ph. Hugon, G. Pourcet et S. Quiers-Valette (sous la direction de), *l'Afrique des incertitudes,* IEDES/PUF, Paris, 1995.

Les analyses conventionnalistes, en critiquant les analyses micro-économiques standard, ne rompent pas pour autant avec leur méthodologie normative. En effet, ces travaux oscillent entre une analyse scientifique et un discours normatif en matière de développement. Ces analyses ont fait l'hypothèse de la supériorité des normes de gestion capitaliste sur toute autre forme ou norme de gestion. A partir de là, l'objectif de l'analyse n'est plus de comprendre les raisons profondes des crises économiques en Afrique mais de démontrer que cette crise est le résultat de la non conformité des comportements des agents avec ce qui est censé être la norme rationnelle de comportement. Dans cette perspective, l'objectif de toute stratégie de développement est de rapprocher le comportement des agents de la norme capitaliste, érigée en idéal d'efficacité.

L'étude de la communauté comme institution jouant un rôle important dans la socialisation des agents économiques en Afrique est au centre des travaux de F.-R. Mahieu qui considère que "la théorie économique est confrontée aux particularités du comportement économique en Afrique à deux niveaux : le niveau micro-économique de la relation avec la communauté, le niveau macro-économique de la relation entre l'Etat et ces mêmes communautés" (49). Au niveau micro-économique, l'agent économique en Afrique est soumis à des contraintes communautaires qui, selon ces analyses, viennent se superposer à la logique individualiste maximisatrice du modèle de l'équilibre pur.

(49) F.-R. Mahieu, *les Fondements de la crise économique en Afrique,* l'Harmattan 1990, p. 9.

Pour analyser la communauté, F.-R. Mahieu introduit les notions de droits et d'obligations. Dans cette perspective, la communauté est constituée par un réseau dense de droits et d'obligations qu'ils entretiennent vis-à-vis d'autres individus. Les fondements de la communauté ne se limitent pas aux aspects économiques, mais comprennent également des motivations politiques, religieuses et d'autres plus en rapport avec l'univers imaginaire et symbolique. Dans cet univers, tout individu est doté d'une carte individuelle de droits et d'obligations vis-à-vis de sa communauté. Cette carte va donner lieu à des échanges et des transferts entre les individus (50).

(50) F.-R. Mahieu, « Les stratégies individuelles face à la pauvreté : Côte d'Ivoire *versus* Burundi », *in* Ph. Hugon,

Ce système d'obligations et de droits prend sa force dans le système de sanctions que les communautés mettent en place pour imposer un respect strict de la norme à tous ses individus. Par ailleurs, la communauté représente

pour chaque individu un refuge et une garantie dans les périodes d'incertitude. Mais, les relations communautaires ne se limitent pas au niveau micro-économique et intègrent une dimension macro-économique dans les rapports entre l'Etat et les différentes communautés constitutives de l'Etat-nation. Là également, selon F.-R. Mahieu, la contrainte communautaire et les transferts communautaires sont au centre des rapports entre l'Etat et les citoyens.

G. Poourcet et S. Quiers-Valette, *op. cit.*

Cette approche, en dépit de sa volonté de rompre avec le cadre néoclassique et les analyses standard de la Banque mondiale, est encore marquée par le caractère a-historique et statique qui caractérise ces analyses. Ainsi, la contrainte communautaire paraît dans ses grilles de lecture essentialistes comme une caractéristique en dehors du temps et ne subit par conséquent aucune influence de l'évolution historique. Beaucoup de travaux ont démontré la déstructuration des relations communautaires depuis les périodes coloniales dans la plupart des pays africains. En effet, les autorités coloniales, dans le but d'introduire les cultures d'exportation, ont réformé les systèmes fiscaux locaux en imposant notamment l'impôt en argent. Ces mutations économiques ont été à l'origine du développement des rapports marchands qui ont entamé la destruction des rapports communautaires (51). Ce travail sera approfondi durant la période post-coloniale avec les tentatives de modernisation de l'Etat moderne et l'émergence d'une petite bourgeoisie urbaine qui a commencé à se libérer de ses attaches communautaires, et a formé le noyau de l'émergence d'un sujet individuel autonome. Certes, les relations communautaires n'ont pas totalement disparu mais leur poids devient, compte-tenu de ces évolutions, de plus en plus formel.

(51) La littérature sur ce thème est assez large, nous soulignons notre étude sur le Burundi :
– H. Ben Hammouda, « Développement des rapports marchands et prélèvement : une hypothèse explicative de la crise du mode d'accumulation au Burundi », *Mondes en développement,* t. 21, n° 82, 1993.

D'ailleurs, l'idée de contrainte communautaire n'est pas nouvelle dans l'étude des communautés africaines. En effet, dès 1957, S. Amin a été le premier à introduire l'hypothèse de la succession de trois modes de production, la famille communautaire, la famille tributaire et le mode capitaliste, comme une alternative aux hypothèses du mode de production asiatique ou de la succession des cinq modes de production dans son analyse de l'évolution historique des sociétés (52). Pour S. Amin, la succession de trois formes d'organisation sociale s'est faite par deux ruptures fondamentales. La première a été à l'origine du passage du mode communautaire au mode tributaire. Dans la société communautaire, la propriété de la terre se fait sur des bases communautaires et l'idéologie de la parenté domine la société, en jouant un rôle important dans la reproduction de la société. Dans les sociétés tributaires, on assiste à une cristallisation du pouvoir social au sein de noyaux étatiques qui vont dominer l'activité économique et la propriété de la terre. L'activité économique dans les modes communautaires et tributaires est marquée par la valeur d'usage et accorde peu d'importance aux échanges marchands. Les pouvoirs tributaires vont légitimer leur contrôle social dans l'univers idéologique métaphysique et religieux. La deuxième grande mutation concerne le passage des sociétés tributaires vers le capitalisme

(52) Voir pour une présentation des analyses de S. Amin sur ce thème :
– S. Amin, *Classe et nation dans l'histoire et la crise contemporaine,* les Editions de Minuit, Paris, 1979,
– S. Amin, *les Défis de la mondialisation,* l'Harmattan, Paris, 1996.

avec le développement des rapports marchands et l'appropriation privée des moyens de production ainsi que l'idéologie économiciste.

La thèse développée par S. Amin n'est qu'une hypothèse de recherche qu'il faut continuer à questionner, notamment à propos des transitions "ratées" vers le capitalisme dans certaines sociétés sous-développées comme le monde arabe ou l'Afrique. Mais elle a l'avantage par rapport aux thèses des néo-communautaristes de fournir une grille d'explication dynamique et historique qui ne se limite pas au constat empirique du fait communautaire en Afrique mais tente de le comprendre et de l'analyser.

Les analyses macro-économiques du courant néo-communautariste posent également quelques difficultés et suscitent des critiques. En effet, dans ces analyses tout semble se passer dans le meilleur des mondes, dans la mesure où les prélèvements effectués par l'Etat sur les différentes communautés sont reversés de nouveau dans le cadre des programmes de développement agricole ou d'autres types de dépenses de l'Etat, notamment les dépenses sociales. Cette lecture qui exclue les rapports de force entre l'Etat et les différentes communautés est contredite aujourd'hui par les faits. Tout d'abord, l'ouverture démocratique et la remise en cause des pouvoirs autoritaires ont démontré que les Etats africains, après une brève période moderniste, se sont repliés sur les communautés ethniques ou régionales de leurs dirigeants excluant par conséquent les autres communautés. Ainsi, si certaines communautés, ont pu bénéficier de certains transferts, d'autres ont été totalement exclues de la répartition des fruits de la croissance économique des années soixante et soixante-dix. Cette exclusion politique, économique explique, en partie, le caractère identitaire du mouvement de contestation du monopole du politique par l'Etat en Afrique dans les années quatre-vingts.

Par ailleurs, les auteurs néo-communautaristes semblent minimiser le poids des prélèvements de l'Etat sur les paysans d'autant plus qu'ils considèrent que les transferts de l'Etat permettent d'alimenter les filières de solidarité communautaire. Ces analyses sont contredites par des analyses et des enquêtes précises sur le terrain dans différentes économies africaines (53). Ces travaux montrent au contraire que les prélèvements sur les paysans ont joué un rôle important dans la mise en place des structures étatiques et ont bloqué l'accumulation au sein des exploitations, ce qui explique la faiblesse des productivités agricoles. Ainsi, les rapports entre l'Etat et les communautés n'ont rien de l'image "du long fleuve tranquille" que véhiculent les néo-communautaristes. Au contraire, l'étude de ces rapports nous place au cœur des mécanismes de contrôle et de domination sociale exercés par l'Etat sur les paysanneries africaines.

Enfin, les auteurs néo-communautaristes évoquent pour expliquer la faiblesse des productivités agricoles la contrainte communautaire. En effet, les paysans africains accordent, selon ces auteurs, une plus grande importance au temps communautaire et aux activités sociales par rapport aux activités productives ce qui finit par influencer négativement la productivité agricole.

(53) Voir pour le cas du Burundi : les résultats des enquêtes sur les systèmes de production agricole :
– H. Cochet, *Burundi, la paysannerie dans la tourmente. Eléments d'analyse sur les origines du conflit politico-ethnique,* Fondation Charles Léopold Mayer pour le progrès de l'Homme, Paris, 1996.

Or, la baisse de la productivité agricole et le blocage de l'intensification s'expliquent essentiellement par l'insuffisance des moyens de production disponibles dans les exploitations agricoles en Afrique. L'outillage peu diversifié, se limite à des houes, des machettes et quelques paniers. La disponibilité de cet outillage est d'autant plus problématique que le développement industriel envisagé dans la plupart des pays africains après les indépendances s'est peu soucié de l'articulation avec l'agriculture (54). L'ensemble de ces facteurs est à l'origine de la faiblesse de la productivité du travail et surtout des difficultés signalées dans un grand nombre de pays africains au moment des pointes de travail, contrairement aux affirmations des communautaristes sur le temps consacré par les paysans aux obligations communautaires.

En définitive, les différents courants institutionnalistes, en dépit des critiques importantes apportées au courant de l'équilibre économique général, ne permettent pas de dépasser la crise des études du développement. En effet, on a démontré tout au long de cette section leur incapacité à analyser et à comprendre, par leur conception synchronique des institutions, la dynamique des mutations dans le Tiers-Monde.

(54) Voir pour une analyse des raisons de la faiblesse de la productivité agricole au Burundi :
– H. Ben Hammouda, *Burundi : Histoire politique et économique d'un conflit,* l'Harmattan 1995.

Section III : Le renouvellement du courant structuraliste

Le courant structuraliste a joué un rôle important dans l'émergence et le développement de l'économie du développement. Ce courant a pris naissance dans les années quarante et cinquante en Amérique latine avec les travaux de la CEPAL et de R. Prebisch, en Europe avec F. Perroux et G. Myrdal et aux Etats-Unis avec A. Hirschman. Ce courant se distinguait du courant néoclassique en remettant en cause le modèle d'équilibre et sa capacité à assurer une allocation cohérente des ressources de production. Influencé par le keynésianisme, le courant structuraliste défendait l'idée d'une intervention de l'Etat dans la régulation économique et dans la correction des imperfections du marché (55).

Cependant, le plus grand apport des analyses structuralistes réside dans la prise en considération des aspects structurels dans l'analyse des économies du Tiers-Monde. Ainsi, le sous-développement n'est pas analysé comme un phénomène naturel mais comme une situation historique liée à la désarticulation des structures productives et aux phénomènes de domination exercée par l'économie internationale. La prise en compte du poids des structures sera au centre des analyses du courant structuraliste des phénomènes du sous-développement comme le chômage ou la détérioration séculaire des termes de l'échange dans le Tiers-Monde.

(55) Voir pour une étude plus détaillée de l'évolution du courant structuraliste :
– Ch. P. Oman et G. Wignaraja, *l'Evolution de la pensée économique sur le développement depuis 1945,* Centre de développement, OCDE, Paris, 1991.

Cependant, ce courant sera remis en cause à partir de la fin des années soixante. Tout d'abord, la stagnation des économies latino-américaines et de l'ensemble des économies qui ont adopté les stratégies d'import-substitution ont été à l'origine du développement des critiques vis-à-vis du courant structuraliste. Par ailleurs, on a assisté à la fin des années soixante

à l'émergence des théories de la dépendance qui ont critiqué les fondements théoriques et les propositions politiques "réformistes" des courants structuralistes. Ces critiques ont été à l'origine d'une marginalisation du courant structuraliste dans les années soixante-dix. Ce courant sera encore plus critiqué dans les années quatre-vingts avec le retour en force du paradigme de l'équilibre général dans le champ de l'économie du développement.

Cependant, la crise du consensus de Washington avec l'échec des programmes d'ajustement structurel a été à l'origine d'un renouveau du courant structuraliste et l'émergence d'une nouvelle pensée théorique se réclamant de ce courant à partir de la fin des années quatre-vingts. Le point de départ des courants néo-structuralistes est une double critique touchant les fondements théoriques et les choix de développement des programmes d'ajustement structurel. Du point de vue théorique, ces nouvelles approches critiquaient l'accent mis par le consensus de Washington sur les questions liées à l'offre et à la marginalisation de la demande dans l'analyse des déséquilibres dans les pays sous-développés. De ce point de vue, ils proposent une réhabilitation de la demande en tant que catégorie analytique et en tant que fondement de nouvelles politiques de développement (56). En effet, les néo-structuralistes critiquent, dès le début des années quatre-vingts, les programmes de stabilisation de la Banque mondiale et du FMI et considèrent qu'elles sont inadaptées pour résorber les déficits tout en maintenant la croissance dans les pays sous-développés (57).

Les néo-structuralistes se rattachent au courant structuraliste en essayant de réhabiliter la demande, tout en critiquant les politiques de stabilisation néo-libérales inspirées par le modèle walrassien. Ils rappellent également que les analyses du développement doivent prendre en considération les spécificités structurelles des sociétés sous-développées et introduisent notamment les rigidités structurelles qui empêchent l'équilibre spontané de l'offre et de la demande, et exige une intervention régulatrice de l'Etat. Les analyses se rapprochent également des analyses marxistes et classiques en prenant dans leurs modèles des prix de production, et en analysant l'inflation comme le résultat des conflits de répartition entre les salaires et le profit.

Cependant, les analyses néo-structuralistes se distinguent des fondateurs de l'analyse structuraliste en optant pour des analyses de l'équilibre en statique comparative. Dans ces analyses, les néo-structuralistes optent pour des modèles à court et moyen terme, dont les modèles IS/LM (58). Par ailleurs, ils se distinguent des analyses des fondateurs sur la question du rôle de l'Etat. En effet, si les premières analyses structuralistes insistaient sur le rôle fondamental de l'Etat dans la dynamique de croissance économique, les nouvelles analyses remettent en cause l'intervention de l'Etat dans la dynamique d'accumulation, recommandent une grande discipline dans la gestion des finances publiques en réduisant les subventions aux produits de base, conseillent la privatisation des entreprises publiques non stratégiques et considèrent que la reconstruction de la compétitivité des

(56) Voir J.-M. Fontaine et M.-C. Jacmart, « La réhabilitation de la demande. Points de repères et analyses appliquées », *Tiers-Monde,* t. XXXIV, n° 135, juillet-septembre 1993.

(57) Voir à ce propos : L. Taylor, « IS/LM in the topics: diagrammatis of the new structuralist macro critique », W. R. Cline et S. Weintraub (editors), *Economic stabilization in developing countries,* The Brookings institution, Washington, 1981.

(58) L. Taylor (1981), *op. cit.*

entreprises, exige, parallèlement à la réduction des barrières douanières, l'amélioration du contenu en capital des exportations des entreprises (59).

Les approches néo-structuralistes sont plurielles et renferment un grand nombre de courants et d'auteurs. Mais au-delà de cette diversité, il est possible de distinguer deux principaux courants. Tout d'abord, le courant latino-américain qui, parallèlement à la critique des modèles de stabilisation orthodoxes, ont inspiré les expériences de stabilisation hétérodoxes dans certains pays en Amérique latine. Ces modèles de stabilisation ont cherché à travers un contrôle administratif des prix et la suppression de l'indexation des salaires à lutter contre l'hyperinflation essentiellement au Brésil avec le plan austral, et en Argentine avec le plan Cruzado (60). Or, ces expériences ont échoué et n'ont pas pu par conséquent endiguer les déficits dans ces pays et lutter efficacement contre l'inflation.

Par ailleurs, un deuxième courant néo-structuraliste s'est développé à la suite des travaux et des premiers modèles de L. Taylor. Ce courant cherche dans une optique keynésienne à étudier les effets de différents scénarios de stabilisation sur les économies des pays sous-développés. Ces travaux sont d'ordre théorique (61) et se sont également intéressés à des recherches appliquées sur des économies du Tiers-Monde, dont les économies africaines (62). L. Taylor, comme tous les auteurs néo-strucuturalistes, commence par critiquer les modèles de stabilisation orthodoxes et remet en cause leur capacité à lutter contre les déséquilibres dans les économies sous-développées, en maintenant la croissance économique (63).

Dans l'étude des politiques macro-économiques, L. Taylor s'intéresse particulièrement aux modalités de bouclage. Il en distingue deux modalités : un système stagnationniste basé sur une relance de la demande et un autre exhilarationniste lié à une restructuration de l'offre. Cette distinction recoupe la distinction traditionnelle entre les situations de sous-emploi keynésien qui correspond au système stagnationniste et à la situation de plein emploi qui fait référence au système exhilarationniste. Dans un système stagnationniste, l'accroissement de la demande effective et la redistribution progressive des revenus entraînent un accroissement de la production et une élévation des taux d'utilisation des capacités productives, ce qui permettra une augmentation de l'emploi. Au contraire, dans une situation de plein emploi, l'économie réagit à une distribution régressive des revenus qui peut accroître la part des profits dans le revenu national et entraîne par conséquent une relance de l'investissement.

L. Taylor transpose cette distinction dans le cas des économies sous-développées. Cependant, il précise que les deux régimes peuvent coexister du fait de l'existence dans certaines économies sous-développées de ressources inutilisées avec des rigidités de l'offre. Dans ce contexte, les politiques de stabilisation du FMI cherchent à restructurer l'offre dans les pays sous-développés afin de répondre aux déséquilibres macro-économiques (64). La restructuration de l'offre dans cette perspective ne se base pas sur

(59) H. G. Romo, « De la pensée de la CEPAL au néolibéralisme, du néolibéralisme au néo-structuralisme, une revue de la littérature sud-américaine », *Tiers-Monde,* n° 140, octobre-décembre 1994.

(60) Voir sur ces expériences :
– G. Grellet, *les Politiques économiques des pays du Sud,* IEDES/PUF, 1994.
– P. Salama et J. Valier, *l'Economie gangrenée,* la Découverte, Paris, 1990.

(61) J. A. Ocampo, « The macroeconomic effect of import controls. A keynesian analysis », *Journal of development economics,* n° 27, 1987.

(62) Voir les travaux de B. Ndulu dont :
– B. J. Ndulu, « Growth and adjustment in sub-saharan Africa », A. Chhiber et S. Fischer (editors), *Economic reform in sub-saharan Africa,* World Bank, Washington, 1991,
– M. Lundahl et B. J. Ndulu, *New directions in development economics. Growth, environmental concerns and government in the 1990s,* Routledge, London 1996.

(63) L. Taylor, *Varieties of stabilization experience. Towards sensible macroeconomics in the third world,* WIDER/Clarendon Press, Oxford, 1988.

l'accroissement de l'investissement mais plutôt sur l'amélioration et l'augmentation de la production, qui sera à la base d'une relance des exportations. Dans ce cadre, le contrôle des dépenses publiques joue un rôle important car il permet un arbitrage au profit de la demande externe par rapport à la demande domestique.

(64) J.-M. Fontaine, « Demande et investissement dans le processus d'ajustement », *Tiers-Monde,* tome XXXIV, n° 135, juillet-septembre 1993.

Dans son étude sur une série d'expériences de stabilisation dans le Tiers-Monde, L. Taylor constate que le schéma orthodoxe bute sur des blocages relativement importants (65). Tout d'abord, les élasticités d'offre des exportations sont faibles dans les pays sous-développés alors que les importations ont atteint un niveau incompressible, ce qui rend difficile l'équilibre de la balance des paiements. Par ailleurs, le modèle de stabilisation orthodoxe basée sur la restructuration de l'offre et la relance des exportations peut buter sur les effets de composition des exportations, une baisse de la demande mondiale et les attitudes protectionnistes qui commencent à se développer dans l'économie mondiale.

(65) L. Taylor (1988), *op. cit.*

Mais, la reprise des exportations n'entraîne pas nécessairement une reprise de la croissance sur les marchés internes car la dévaluation peut avoir des effets récessifs. Par ailleurs, la restriction monétaire et la hausse des taux d'intérêts augmentent les coûts de production, et réduisent par conséquent l'investissement. Ainsi, le caractère récessif des programmes de stabilisation orthodoxes peut bloquer les réformes structurelles visant une insertion dynamique des économies sous-développées dans l'économie internationale.

Les analyses des programmes de stabilisation seront systématisées par L. Taylor dans différents modèles (66). Ces modèles sont le résultat d'un mélange éclectique entre les enseignements des théories structuralistes, des idées cambridgiennes et marxistes. Ces modèles permettent à L. Taylor d'analyser les effets des programmes de stabilisation orthodoxes et de mettre en valeur leur caractère dépressif pour les économies du Tiers-Monde. En effet, ces programmes n'arrivent, dans certains cas, à diminuer les grands déséquilibres que par le biais d'une forte réduction de l'activité économique. Mais cette déflation ne permet pas aux économies sous-développées d'opérer les réformes structurelles nécessaires à une insertion plus dynamique dans l'économie internationale. De ce point de vue, les analyses des courants structuralistes sont d'un grand intérêt car elles permettent de saisir les limites des approches orthodoxes en matière de stabilisation.

(66) Voir L. Taylor, *Distribution, inflation and growth. Lectures on structuralist macroeconomic theory,* The MIT Press, Cambridge, Massachussets, 1991.

Cependant, en dépit de cet intérêt, les modèles néo-structuralistes ne peuvent dépasser la crise de l'économie du développement et son incapacité à analyser et à comprendre les mutations et les transformations en cours dans le Tiers-Monde. En effet, de part leur construction même, ces modèles sont de court terme et ne s'intéressent qu'aux aspects liés aux équilibres macro-économiques. Ces modèles ne peuvent pas saisir et ne se donnent pas pour objet par définition de comprendre les transformations dans le Tiers-Monde dans la mesure où ces mutations s'inscrivent dans le long terme. Dans cette perspective, les mutations et les transitions auxquelles

sont confrontées les économies sous-développées ne résultent pas de choix macro-économiques de court terme, mais sont l'aboutissement de choix et d'options de long terme que les modèles de court terme, comme les modèles néo-structuralistes, ne peuvent ni saisir ni expliquer.

Par ailleurs, même s'ils se réclament de la tradition structuraliste, ces modèles n'ont qu'une vision réduite des structures. En effet, leur conception des structures se limite à une analyse de la répartition en termes d'opposition et lutte entre les salariés et les détenteurs du profit. Cette conception, en dépit de son intérêt, reste limitée car elle n'accorde pas d'intérêt aux structures productives. De ce point de vue, le courant néo-structuraliste ne nous paraît pas en mesure d'analyser les mutations en cours dans les pays sous-développées. En effet, si les questions de répartition ne sont pas marginales dans les transitions différenciées que connaissent les pays sous-développés, il nous paraît important d'étudier les structures productives pour les comprendre.

Conclusion

L'échec des programmes d'ajustement a été à l'origine, du point de vue théorique, d'un mouvement de critique du consensus de Washington. La remise en cause de l'équilibre général dans l'analyse des problèmes du sous-développement s'est inspirée du renouvellement en cours dans le champ de la théorie économique et l'émergence de nouvelles contributions qui, à travers le relâchement des hypothèses de base, cherchent à accroître la pertinence du modèle walrassien. Nous avons cherché dans cette contribution à examiner d'une manière critique les principaux courants qui dominent le champ de l'analyse des problèmes du développement. D'abord, le courant proche des théories de la croissance endogène qui cherche, à travers un retour aux travaux des pères fondateurs, de renouveler la théorie du développement. Le deuxième courant institutionnaliste s'intéresse plus particulièrement aux imperfections du marché et étudie le rôle et le poids des institutions dans la régulation et le fonctionnement des économies sous-développées. Le troisième courant post-keynésien essaye sur la base d'une critique des fondements orthodoxes des modèles de stabilisation à construire de nouvelles stratégies orientées vers la relance de la demande interne.

Notre examen critique des différents courants de l'économie du développement du post-ajustement nous a permis de voir leur incapacité à saisir et à expliquer les mutations et les évolutions en cours dans le Tiers-Monde. Ces limites exigent un renouvellement des théories du développement et la construction d'approches capables d'analyser les dynamiques en cours dans la plupart des pays sous-développés, et de faire ressortir, au-delà des spécificités de chaque économie, les transitions globales que connaissent les économies du Tiers-Monde. Ceci exige de la part des économistes un intérêt particulier à l'étude de l'articulation des modalités concrètes de l'accumulation et des procédures de régulation qui permettent de gérer les déséquilibres et de maintenir les tensions à des seuils tolérables.

Bonnes feuilles

Est-il rationnel pour un individu de suivre des règles ? La rationalité située *

Bernard Billaudot

Directeur de l'IREPD, Grenoble, France (bernard.billaudot@upmf-grenoble.fr)

Confrontés à cette question de la "rationalité" des comportements réglés, certains régulationnistes reprennent à leur compte l'analyse des conventionnalistes, pour qui les comportements des individus relèvent d'une rationalité interactive, procédurale et située. Même si cette intégration est replacée dans une perspective historique, elle est discutée. Cela ne revient-il pas à faire rentrer par la fenêtre l'action intentionnelle chassée par la porte dans le structuralisme générique dont relève le modèle place-rôle-style ?

* Extrait de *Régulation et croissance,* ouvrage à paraître en septembre 2000 aux éditions l'Harmattan, Paris. Le schéma et les références bibliographiques ne sont pas reproduits.

De la rationalité utilitariste et substantive de l'*homo œconomicus* à la rationalité interactive, procédurale et située de l'*homo conventionnalicus*

Au tournant des années quatre-vingts, on ne risque plus de se faire rejeter de la communauté des économistes si l'on retient que les individus suivent des règles, en laissant entendre que cela pourrait ne pas être irrationnel. Dans leur majorité, les économistes ont franchi le Rubicon considéré jusqu'alors comme la séparation normale entre l'économie et la sociologie : ils n'en restent plus à l'opposition entre l'*homo œconomicus* agissant de façon rationnelle et l'*homo sociologicus* mu par des normes sociales. Ils ont entrepris d'élargir le champ d'action du premier au-delà du "camp de base" néoclassique, constitué par la théorie de l'équilibre général (on la qualifie dans la suite de théorie standard), en abandonnant l'hypothèse d'individus seuls face au marché (Cahuc, 1993). Ils prennent en compte les transactions entre les différents acteurs économiques, en analysant la manière dont ceux-ci peuvent coordonner leurs décisions dans différentes configurations d'interaction. On passe ainsi de l'analyse de la marchandise en équilibre général à celle du contrat entre deux agents. Cet élargissement consiste donc à réduire partiellement l'*homo sociologicus* à l'*homo œconomicus* : un déplacement de la frontière est opéré par intégration de règles que l'homme suit parce qu'il est rationnel. Pour le dire autrement, cela revient à intégrer une partie de l'institutionnel dans l'analyse économique, telle qu'elle est normalement définie.

Considérée comme naturelle, la seule motivation de l'*homo œconomicus* est d'employer les moyens dont il dispose pour obtenir des biens utiles, des biens dont la consommation lui apporte une satisfaction. Son but est de maximiser cette satisfaction. Il est égoïste : il ne coopère que si tel est son intérêt ainsi compris. C'est en ce sens qu'il est dit rationnel. Cette rationalité utilitariste est substantive parce qu'elle est définie au seul regard de ce but, ce qui implique en principe qu'il puisse être atteint. Dans la théorie standard, cette rationalité opère parfaitement.

Quatre solutions d'élargissement

Le propre de l'interaction entre des individus, qui ne coopèrent pas *a priori,* est d'être porteuse d'incertitude. Cela tient au caractère stratégique de cette interaction. Comme l'environnement qui préside au choix d'un agent est déterminé par les choix des autres, chaque individu ne sait pas ce que l'autre va faire tant qu'il n'a pas pris lui-même une décision.

La première voie d'élargissement retenue est de réduire cette incertitude à du risque : chacun se trouve face à un certain nombre d'éventualités considérées comme autant d'états de la nature sans lien avec son propre choix et il peut leur attribuer des probabilités d'avènement objectives ou subjectives (ce sont alors ses croyances). Tant que l'on conserve l'hypothèse d'une information parfaite, la rationalité substantive opère encore complètement.

Il n'en va plus de même si l'information est imparfaite. Comme la liste des états de la nature n'est plus connue, l'*homo œconomicus* ne peut traduire son intention en acte : il ne peut plus dire que la décision qu'il prend est la meilleure. Analysant les décisions dans les organisations, Herbert Simon (1955) fut un précurseur en la matière : il met en évidence que toute prise de décision est ce que les psychologues appellent un processus cognitif. Elle est le fait de personnes humaines aux capacités cognitives limitées, opérant dans un environnement complexe. On ne peut plus alors parler que de rationalité procédurale : le choix, qui est au débouché de ce processus, dépend de la procédure choisie pour y arriver ; ce n'est pas le meilleur ; on peut seulement dire qu'il est satisfaisant. Les disciples néo-institutionalistes de Simon ne le suivent pas dans ce franchissement de la frontière normale de l'économie. En assimilant l'imperfection de l'information à l'existence de coûts de transaction, ils retiennent que l'individu intègre ces coûts dans son calcul. Il ne peut toutefois le mener à son terme : il opère en rationalité limitée, en passant des contrats cognitivement incomplets (Williamson, 1985). Bien que limitée, cette rationalité demeure substantive, parce que le mode de coordination retenu est dit préférable à d'autres, au regard de l'économie relative de coûts de transaction qu'il permet. C'est en ce sens que le choix effectué est dit satisfaisant.

La troisième solution prend en compte le caractère stratégique de l'interaction ; mais elle en limite la portée en retenant un modèle particulier :

un principal propose et un agent dispose. Cette solution s'avère adéquate au traitement des asymétries d'informations. Ne disposant pas d'une information connue de l'agent, le principal a la possibilité d'inciter ce dernier à révéler l'information cachée (sélection adverse) ou à se comporter sans tricherie (risque moral), en offrant à l'agent le choix entre diverses modalités de contrat. On est alors en présence d'une rationalité substantive *conditionnelle*.

Si l'on ne réduit pas d'une façon ou d'une autre l'incertitude stratégique, l'*homo œconomicus* ne peut agir que dans un contexte d'information complète, commune et sans coût d'accès. Il est rare toutefois que les individus trouvent à se coordonner d'une seule façon. Et même s'il n'y en a qu'une, ce n'est pas nécessairement la meilleure du point de vue d'un observateur extérieur (dilemme du prisonnier). Ainsi la rationalité substantive s'avère insuffisante. Pour qu'une modalité particulière de coordination soit élue et que ce soit la meilleure, il faut faire appel à une concertation préalable, à un point focal ou à une convention.

A la différence des précédentes, cette voie d'élargissement est porteuse d'un dépassement de l'opposition entre l'*homo œconomicus* et l'*homo sociologicus.* Mais peut-on faire "tomber du ciel" ces conventions que le premier emprunte au second pour s'en sortir, en supposant qu'elles sont de savoir commun ?

La théorie non standard des conventionnalistes

Pour les conventionnalistes, on débouche ainsi sur une impasse. En effet, les conventions en question sont des objets collectifs, qui s'avèrent strictement incompréhensibles dans une approche individualiste.

Pour y parvenir, il faut se placer dans le seul cadre d'analyse qui soit réaliste, celui où chacun se trouve dans une incertitude radicale, et construire ainsi une théorie non standard (TnS). L'incertitude est radicale lorsque l'interaction stratégique se double d'une information radicalement incomplète : non seulement chacun ne sait rien *a priori* des comportements possibles des autres ; mais, quand bien même saurait-il ce que tous les autres font en interaction avec sa propre action, il n'a pas la capacité de connaître le résultat de cette interaction. Tout autre cadre d'analyse revient, d'une façon ou d'une autre, à présupposer une socialisation déjà acquise.

Dans un tel cadre, il n'y a plus de place pour l'*homo œconomicus* ce qui était déjà le point d'aboutissement, on l'a vu, de la démarche de Herbert Simon. Il ne peut être question que de rationalité procédurale. Plutôt que de choix ou de décision, mieux vaut alors parler de comportement (béhaviorisme).

En incertitude radicale, c'est d'une rationalité procédurale forte dont il s'agit. D'entrée de jeu l'individu doit s'en remettre à des conventions pour trouver une solution au problème qu'il se pose : que faire pour agir dans mon propre intérêt ? Chacune d'elle "n'est pas autre chose qu'une régularité

de comportement commune à un ensemble d'agents confrontés au même problème d'anticipation" (Orléan, 1994). Elles lui donnent réponse à la question de savoir comment faire, en lui évitant de se poser la question de savoir pourquoi faire comme cela. Ainsi "ces conventions permettent aux personnes impliquées dans une activité donnée de trouver une solution praticable à l'incertitude. Elles permettent d'engendrer, dans le cours de la situation, des attentes réciproques sur les compétences et les comportements des autres" (Salais, 1994). Ces conventions changent d'un monde de production à l'autre comme d'une cité à l'autre (Boltanski, Thevenot, 1987). L'individu est ainsi doté d'une rationalité située. Ce n'est pas parce qu'il est rationnel (au sens de l'*homo œconomicus*) qu'il adopte les conventions du monde dans lequel il se trouve ; mais c'est en suivant ces conventions communes qu'il se montre rationnel, l'action irrationnelle étant celle qui consisterait à ne pas le faire. Cela implique, comme le retient Adam Smith, qu'il a de la sympathie pour les autres : il a le sentiment de partager une commune humanité, il est apte à se mettre à la place de l'autre et il intègre dans sa propre pratique des préoccupations de coordination avec autrui (Dupuy, 1992).

Cet *homo conventionnalicus* se présente comme un dépassement des deux précédents. Même si toutes les ambiguïtés ne sont pas levées à ce propos, ce n'est pas un *homo œconomicus* plus des conventions. Conserve-t-il pour autant certains attributs de ce dernier ? Ce sont les deux prédispositions suivantes : se projeter dans l'avenir et prendre en compte son propre intérêt (voir tableau). En effet, l'*homo conventionnalicus* n'est plus utilitariste ; s'il est toujours doté d'une intentionnalité conforme à son propre intérêt, celle-ci n'est pas prédéterminée ; celle qui consiste à améliorer sa satisfaction en échangeant ou à tirer profit de la mise en œuvre d'une activité de production est propre au monde marchand, qui coexiste avec d'autres en économie.

La rationalité

Fond commun	Un attribut de l'individu : il se comporte de façon rationnelle lorsque il se projette dans l'avenir et prend en compte son propre intérêt.		
Différences	Homo œconomicus	Homo conventionnalicus	Homo régulationnicus
Origine de cette prédisposition	naturelle	?	institutionnelle
Nature de l'intérêt propre	utilitariste	non-utilitariste	
Caractère de l'intérêt propre	égoïste	l'intérêt propre n'est pas séparé de l'intérêt de l'autre	
Expression de la rationalité	substantive	procédurale (forte)	

Mais comment naissent et meurent les conventions ? Comment expliquer que la représentation par chacun de son propre intérêt puisse être à multiplies

facettes et changer dans l'histoire ? Doit-on considérer les deux prédispositions caractérisant l'action rationnelle comme naturelles à l'homme ou ne lui sont-elles devenues habituelles qu'à une certaine étape de l'histoire humaine, en sorte qu'il s'agirait seulement d'une seconde nature n'ayant rien d'éternelle ? Lorsqu'elle en reste à une approche en termes d'équilibre, l'économie des conventions élude ces questions. Sa rationalité interactive est définie indépendamment de toute réponse à celles-ci. Cela en montre les limites. A contrario, cela autorise son intégration dans l'Approche de la Régulation, sous l'égide de réponses cohérentes avec la vision d'une évolution historique irréversible des sociétés retenue dans cette approche.

L'intégration de la rationalité située de l'économie des conventions dans l'Approche de la Régulation : une intégration en débat

On doit cette intégration à des recherches réalisées en commun par Robert Boyer et André Orléan, en réponse à la première question ci-dessus (1991, 1994). Les conventions ne sont pas données une fois pour toutes : elles sont le produit "d'un certain capital cognitif commun (aux agents qui interagissent), sous la forme d'une communauté d'expériences, qu'elles soient culturelles ou historiques" (1991, p. 236).

Cette intégration est discutée au sein de l'Ecole de la régulation. Ne conduit-elle pas à un "grand bond en arrière" en réduisant le rapport salarial à un simple rapport horizontal entre semblables, à "une interaction contractuelle entre de gentils organisateurs de bonne volonté et une bande de supposés tire-au-flanc aux quels il s'agit d'extorquer un savoir-faire qu'ils cachent jalousement" (Lipietz, 1995) ? Ne fait-elle pas rentrer la théorie de la régulation dans le rang de "la" science économique, en lui ôtant son statut de critique externe de cette théorie (Combemale, 1997) ? En raison même de la dose d'intentionnalité qu'elle véhicule, la rationalité située peut-elle faire bon ménage avec les dispositions socialement constituées de l'*habitus* (Servais, 1997) ?

Ces critiques portent s'il s'agit d'une incorporation "clefs en main" du concept interactionniste de l'économie des conventions, puisque le social y est vu comme postérieur aux individus, en relevant d'un processus d'extériorisation, d'auto-transcendance (Dupuy, 1992). Ce n'est pas le cas si l'on est en présence d'une appropriation conforme à ce qu'on a déjà retenu ici concernant l'individu et la façon dont les règles opèrent. On débouche alors sur un concept d'*habitus* rationnel quelque peu différent de celui que propose lui-même Pierre Bourdieu (1997).

Pour ce dernier comme souvent en sociologie, le comportement dit rationnel est celui qui est précédé d'une réflexion. C'est une action consciente, dont la personne est à même de donner la raison. Cette façon de voir s'accorde mal à la rationalité située, dans la mesure où se trouve éliminées du champ

du rationnel les conventions (routines) relevant de la seule conscience pratique, tout en n'identifiant pas précisément la raison donnée à l'intérêt propre. Même lorsqu'il est précisé qu'elle est "bonne" (Boudon, 1993).

La conception de Norbert Elias

Pour Norbert Elias (1985) au contraire, celui qui se comporte de façon rationnelle est celui qui contrôle son propre comportement en le soumettant à la poursuite de projets à long terme, au lieu qu'il soit le fruit de réactions affectives immédiates. Cela ne s'observe que dans "une formation sociale à l'intérieur de laquelle on assiste à une transformation relativement fréquente de contraintes extérieures en contraintes internes".

On le constate déjà dans la société de cour sous l'ancien régime. Puis dans la société bourgeoise. Les conventions par lesquelles se manifeste le contrôle en question – les bonnes manières de la société de cour par exemple – sont propres à la formation sociale considérée ; elles découlent de ses structures ; elles deviennent pour ses membres une sorte de seconde nature. Ainsi la rationalité du bourgeois-professionnel se distingue de la rationalité de l'homme de cour. L'un comme l'autre règle son comportement en fonction des chances de puissance qu'il espère s'assurer dans la compétition. Mais pour le bourgeois-professionnel "le calcul des gains et pertes de chances monétaires joue un rôle primordial", tandis que pour l'homme de cour ces chances s'apprécient en termes "de statut et de prestige" ce qui lui impose de consommer pour garder son rang au risque de se ruiner. Autrement dit, chacun interprète à sa manière son propre intérêt conformément à son statut social. L'un et l'autre sont rationnels, mais ce qui est rationnel pour l'un ne l'est pas pour l'autre. Et seul le type de contrôle bourgeois professionnel est d'ordre économique.

Cette façon de concevoir la rationalité met en jeu trois idées forces :

– ce type de comportement n'apparaît qu'à une certaine étape du processus d'individualisation a l'échelle de l'histoire ;

– dans chaque cas, il y a interdépendance des valeurs : "aucun être humain normalement constitué n'accepte que l'idée qu'il se fait de sa propre valeur et des valeurs vers les quelles il tend, ne se trouve pas confirmée par le comportement des autres" ;

– cette interdépendance se joue entre ceux qui partagent le même projet à long terme et font à ce titre partie du même monde (ce monde est la façon dont on comprend, du point de vue des stratégies déployées par les individus, la constitution d'un groupe social).

Une intégration de la rationalité située sous l'égide de cette conception

Cette rationalité est comparable à celle de l'économie des conventions. Se référant à des projets à long terme, elle implique à la fois projection dans l'avenir et intérêt propre. Celui que tout un chacun trouve à se livrer à une

activité est que celle-ci participe de la réalisation de l'un ou l'autre de ses projets. Cet intérêt ne se confond pas avec la finalité de cette activité : ce n'en est pas le côté subjectif (exemple : l'intérêt que trouve un salarié à s'activer sous les ordres de son employeur – l'intérêt économique de gagner de l'argent, mais aussi celui de s'occuper, de réussir une carrière professionnelle, etc. – n'est pas son propre point du vue sur la finalité de cette activité, qui est objective et qui consiste à produire quelque chose). Cette rationalité est tout aussi interactive, procédurale et située. Elle s'exprime par des conventions intériorisées qui changent d'un monde à l'autre. Elle en précise le contenu en donnant réponse à certaines des questions laissées en suspens et fournit ainsi la clef de son intégration dans l'Approche de la Régulation (Boyer, 1995 ; Billaudot, 1996).

L'appropriation réalisée est de dire que, dans la société moderne, les *habitus* sont (deviennent) rationnels. A s'en tenir aux pratiques économiques des individus, sans lesquelles aucun projet n'est réalisable, cela signifie plusieurs choses :

– cette rationalité est tout aussi individuelle que la rationalité substantive de l'*homo œconomicus*, mais elle n'est ni individualiste, ni naturelle ;

– elle n'est pas moniste ; certes tous les individus sont en compétition pour gagner de l'argent (en ramener à la maison), mais tous n'ont pas pour autant l'intentionnalité bourgeoise-professionnelle qui consiste à chercher à s'enrichir en faisant fortune dans les affaires ; la rationalité des comportements économiques ne se réduit pas à cette intentionnalité singulière ; elle laisse place à une pluralité de projets et d'intérêts, les choix des uns et des autres étant contraints par les ressources dont ils ont pu hériter ou qu'ils ont pu acquérir ; cette pluralité est structurellement déterminée par le fait que cette compétition n'est pas réglée par un seul rapport social, en sorte que les moyens utilisés pour gagner sa vie diffèrent ;

– les formes des rapports sociaux d'ordre économique répondent à une nécessité, celle de lever l'incertitude radicale dans laquelle se trouve chacun lorsqu'il se positionne dans l'un quelconque d'entre eux ; le système des règles concrètes, qui caractérise chacune de ces formes, a la double propriété de dire ce qu'il convient de faire à la place sociale qu'on occupe pour agir dans son propre intérêt et de produire à chaque fois une représentation de cet intérêt.

Il reste à comprendre pourquoi elles changent.

Critique économique

Aujourd'hui, les problèmes économiques font l'objet d'un réexamen en termes stratégiques. Le gouvernement d'alternance a été mis en place dans un contexte marqué par l'épuisement des politiques d'ajustement structurel et par l'échec tonitruant des modèles de globalisation financière, notamment en Asie du Sud-Est. Le programme économique proposé par le Premier ministre en avril 1998 implique une réforme structurale fondée sur la mise en œuvre d'une dynamique de changement conjuguant rationalité économique et justice sociale. Un tel objectif suppose certes une pragmatique d'équilibre macro-économique, mais il n'est susceptible de déboucher sur de nouvelles régularités que s'il est inscrit d'entrée de jeu dans un processus de rupture avec les principes de la nouvelle orthodoxie du développement. En effet, les stratégies en termes d'ajustement ou de mise à niveau sont condamnées à l'échec dès lors qu'elles subordonnent les enchaînements économiques internes aux logiques externes et aux tendances volatiles de l'économie internationale.

Aujourd'hui, une nouvelle démarche critique, imputable aux élaborations théoriques en termes de régulation, d'économie des conventions et des institutions, est en train d'invalider la "solution néo-libérale". Il importe de s'approprier les concepts pertinents et le pouvoir explicatif que de tels paradigmes économiques mettent en œuvre pour appréhender les configurations spécifiques de l'économie marocaine. Dans cette perspective théorique, une articulation étroite avec un programme large d'investigation empirique et d'enquête de terrain semble incontournable pour structurer un effet de connaissance qui soit en phase avec les différents "états de nature" de l'économie marocaine. *Critique économique* peut aussi constituer un espace d'élaboration méthodologique et de production d'un savoir intensif et qualitatif de type monographique, biographique, etc.

Donc, au-delà de sa forme revue, *Critique économique* se veut un espace de ralliement d'une communauté d'économistes critiques, un lieu d'exercice théorique et de débat doctrinal, un champ d'expression de l'hétérodoxie.